

من عرض الأداء إلى صناعة الأثر

من لوحة المعلومات إلى ذكاء القرار

كيف يتحول المؤشر من رقم يُعرض،
إلى قرار يُنفَّذ وأثر يُقاس؟



رؤية المشكلة لا تكفي

لوحة المعلومات تخبرك ماذا حدث... ثم ماذا؟

رؤية انخفاض المبيعات أو ارتفاع التكاليف مهمة، لكنها لا تحدد وحدها الطريق الذي يجب أن تسلكه.

01

أين تتركز المشكلة؟

حدد المنطقة أو المنتج أو القناة التي ظهر فيها التغيير.

02

ما سببها المحتمل؟

حوّل الملاحظة إلى فرضية واضحة يمكن اختبارها.

03

ما الإجراء المناسب؟

اختر قرارًا متناسبًا مع الدليل، لا مع الانطباع.

04

كيف نعرف أنه نجح؟

حدد المسؤول والموعد ومقياس الأثر قبل التنفيذ.

عرض المؤشر خطوة أولى، وليس نهاية التحليل.



من المؤشر إلى الأثر

القرار الجيد يمر عبر 7 مراحل مترابطة

كل مرحلة تجيب عن سؤال واحد فقط، ولا تنتقل للتي تليها قبل الإجابة عنه.



المؤشر

01

ما الذي تغيّر؟

ابدأ بوصف التغيّر بدقة: القيمة، الفترة، والاتجاه.

التفسير	أين ظهر التغيّر؟
الفرضية	ما السبب المحتمل؟
التحقق	هل تؤيد البيانات الفرضية؟
القرار	ما الإجراء الأنسب؟
التنفيذ	من سينفذ؟ ومتى؟
الأثر	هل تحسّنت النتيجة؟

مثال افتراضي

الرقم بداية السؤال، لا نهايته

التفسير

70%

من الانخفاض جاء من المنطقة الغربية.

المؤشر

-12%

انخفضت المبيعات هذا الشهر.

التحقق

4 فروع

انخفض توفر المنتج فيها إلى أقل من 60%، بينما بقيت بقية الفروع مستقرة.

الفرضية

منتج رئيسي

نفاد المخزون أثر في مبيعات الفروع.

الآن لدينا سبب محتمل تؤيده البيانات، لا مجرد رقم أحمر في التقرير.



استكمال المثال

التحليل لا يكتمل دون قرار ومالك وموعد

النتيجة الافتراضية

58% ← 92%

توفر المنتج



+8%

المبيعات خلال أسبوع

القرار

إعادة توزيع المخزون من الفروع الأعلى توفرًا إلى الفروع الأربعة المتأثرة.

التنفيذ والمالك

مدير الإمداد مسؤول عن التنفيذ خلال 48 ساعة.

هدف التنفيذ

رفع توفر المنتج في الفروع المتأثرة إلى 90% فأكثر.

قياس الأثر

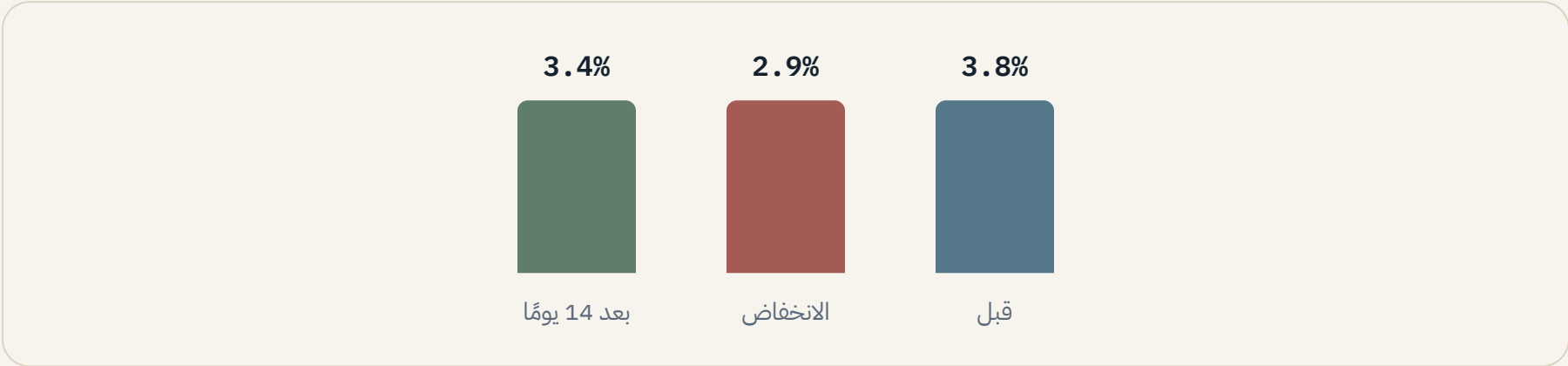
مراجعة توفر المنتج والمبيعات بعد 7 أيام.

هنا تحوّل المؤشر إلى قرار له مسؤول وموعد وأثر.



مثال افتراضي آخر

لا تغيّر الميزانية قبل أن تختبر الفرضية



التفسير	تركّز معظم الانخفاض في قناة إعلانية واحدة.
الفرضية	القناة تجلب زيارات كثيرة، لكنها منخفضة الجودة.
التحقق	معدل الخروج أعلى، مدة الزيارة أقصر، وتكلفة الاكتساب أعلى.
القرار	تحويل 20% من ميزانية القناة إلى قناة أعلى جودة.
الأثر	ارتفع التحويل إلى 3.4% وانخفضت تكلفة اكتساب العميل 11%.

طبّقها على تقريرك

حوّل أي مؤشر إلى قرار عبر 7 أسئلة

7 / 7

القائمة الكاملة

2

أين ظهر التغيّر؟

1

ما الذي تغيّر؟

4

ما البيانات التي تثبته أو تنفيه؟

3

ما السبب المحتمل؟

6

من سينفذه ومتى؟

5

ما القرار الممكن؟

7

كيف سنقيس أثره؟

إذا لم تحدد المسؤول والموعد، فهي توصية وليست قرارًا.



هنا يبدأ ذكاء القرار

التقرير الجيد لا ينتهي عند اكتشاف المشكلة

ينتهي عندما يعرف شخص محدد ماذا يفعل، ومتى ينفذه، وكيف يقيس نجاحه.



1

ماذا يجب أن يفعل؟

إجراء محدد يستند إلى فرضية تم التحقق منها.

2

متى يجب أن ينفذه؟

موعد واضح ومسؤول واحد يملك التنفيذ.

3

كيف سيقاس نجاحه؟

مقياس أثر متفق عليه قبل بدء القرار.

اختر اليوم مؤشراً واحداً في لوحتك، وحاول إكمال رحلته حتى قياس الأثر.



كلمة أخيرة

شكرًا لوصولك إلى النهاية

عبدالرحمن الأكلي
محلل أداء تجاري وذكاء أعمال



أهتم بتحويل بيانات الأداء من مؤشرات وتقارير إلى رؤى وقرارات عملية قابلة للقياس.
أتمنى أن يساعدك هذا الكاروسيل على النظر إلى لوحة المعلومات كبداية للقرار، لا نهاية التحليل.
إذا وجدته مفيدًا، احفظه وشاركه مع شخص يعمل في التقارير أو صناعة القرار.



a.alaklabi@outlook.com



[@_Thedhm](https://twitter.com/_Thedhm)



linkedin.com/in/aaalklabi

