



المعاصرة 1: شروط الخرائط الاتصال ولكن بعد المادة الأولية بمعلوماتها الخارجية رغم انحصاري لها. فهي الجوانب





يمكن استخدامها كخطة ومسار بين التركيز على العميل وصدية التحسين المستمر التي تبنيها المنظمات الحديثة لتحقيق إدارة الجودة الشاملة

- تحسين مستوى رضا العميل (تلبية متطلباته)
- رفع مستوى جودة المنتج
- تعزيز الوقت المخصص لتطوير المنتج (التركيز على متطلبات العميل بشكل أساسي)
- زيادة درجة ثقة العميل في المنتج
- زيادة الحصة السوقية للمنظمة
- تعميق أوجه التعاون نحو المنظمة
- تخفيض تكلفة خدمة ما بعد البيع (أي العميل في المواصفات المطلوبة)



فوائد انتشار وظيفة الجودة (QFD)

بدأ استخدام نظام انتشار وظيفة الجودة في اليابان (السبعينات من القرن العشرين) في الولايات المتحدة (تسعينات التسعينات)

Quality Function Deployment

نظام انتشار وظيفة

الجودة QFD

تعريف النظام : تحويل متطلبات العميل الحالية والمتوقعة إلى مواصفات تلام المنظمة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج ويشمل تصميم المنتج والتطوير والعمليات الإنتاجية وتوزيع المنتج واستخدامه من قبل العميل بركن على عمل الفريق والتنسيق بين مهنتي التصميم وموظفي الإنتاج والتسويق وتصميم هيكل مصفوفة على شكل "بيت" عادي



هيكل مصفوفة QFD (بيت الجودة)



Likert Scale	Poor	Fair	Average	Good	Excellent
أول شيء لا يروق	○	○	○	○	○
أول شيء يروق	○	○	○	○	○

مقياس ليكرت الخاسي Likert Scale جمع المعلومات (تصنيفها ومعالجتها إحصائياً مثل برنامج SPSS)
نموذج كلو متطلبات المنتج من حيث مدى تلبيةها The Cano Model
المتطلبات الأساسية: يتوقع وجودها في المنتج - فإذا لم يتم تلبيةها فإن العميل لن يكون راضي
المتطلبات الأداء: مستوى رضا العميل يتناسب طردياً مع درجة تلبية هذه المتطلبات
المتطلبات الجاذبة: تحقق أكبر درجة من التأثير على درجة رضا العميل



يعرض رضا العملاء عن نجاح إدارة المنظمة في التعامل مع صلاتها وتسويق منتجاتها
العمل الراضي عن المنتج يحدث عن رضاه إلى ثلاثة من معارفه
غير الراضي يحدث عن عدم رضاه إلى أكثر من عشرين شخصاً
جمع المطورات عن العميل (الملاحظة - الملاحظة - الإيجابية)
معالجة الأسئلة الإيجابية: تكون واضحة للعميل - محددة لا تحمل أكثر من معنى - مراعاة المستوى التطبيقي - عدم تضمين أكثر من معلومة في سؤال - تكون مختصرة - تجنب الأسئلة الإيجابية - تكون شاملة
المقارنات المرجعية: Benchmarking يعرض ضرورياً لمراقبة تطور مستوى الرضا
إليه تأثير على معدل ترك العملاء أو توقفهم عن التعامل مع المنظمة
عن شراء منتجاتها مما يؤدي إلى خسائر كبيرة للمنظمة

قياس مستوى رضا العملاء

التركيز على العميل

تعريف العميل: المثقري الحالي أو المتوقع الذي يحتاج إلى المنتج أو لديه قدرة ورغبة في شرائه

تصنيف العملاء: العمل الداخلي، العمل الخارجي

أساليب الاستماع لصوت العميل: المقابلات الشخصية، الاستبيانات، مشاركة العميل ضمن فرق الجودة، نظام الاقتراحات

تحقيق رضا العميل: الرضا: إحساس الفرد الناتج عن المقارنة بين أداء المنتج كما يدرسه العميل وبين توقعات هذا العميل
مستويات الرضا أو عدم الرضا: أداء المنتج أقل من توقعات العميل (العمل غير راضي)، أداء المنتج يساوي توقعات العميل (العمل راضي)، أداء المنتج أكثر من توقعات العميل (العمل سعيد)

معالجة الشكاوي: فرصة لحل المشاكل والتكشيف عن نقاط الضعف
تحويل الأشخاص غير الراضين عن المنظمة إلى أشخاص لديهم ولاء
عدم وجود شكاوي من العملاء لا يعني بالضرورة وجود مستوى عالي من رضا العملاء
بعض المنظمات أن مهمة التسويق لديها تتنهي بمجرد إيصال المنتج إلى العميل وبالتالي تخسر عملائها بسهولة وتفقد حصتها السوقية بالنظام بسبب المنافسة الشديدة

إجراءات معالجة الشكاوي: تجربة الشكاوي والاعتماد بها (الموضوعية والمنطقية) اتخاذ القرار المناسب لحل المشكلة، الاتصال بالعميل لإبلاغه بحل الشكاوي، متابعة تنفيذ القرار المتخذ لحل المشكلة

العميل: إشارات الدراسات بأن الإحفاظ بالعملاء الحاليين أصعب من جذب واستقطاب عملاء جدد، الإدارة تركز على رضا العميل في المدى البعيد وليس القريب، يربط العميل مستوى جودة المنتج بسعر المنتج

المبادئ الأساسية لخدمة العميل والعناية به: التلبية الفورية، القدرة على تلبية الوعود (المواردية)، اللطافة في التعامل (السياسة)، إبداء المودة، اللياقة في التعامل، دقة وشمول المعلومات، الإصصات إلى العميل، حق العميل في الاعتراض

أقسام العملاء من حيث الشكاوي: العمل الموضوعي، العمل المشككي، العمل الإيجابي

معالجة الشكاوي: فرصة لحل المشاكل والتكشيف عن نقاط الضعف، تحويل الأشخاص غير الراضين عن المنظمة إلى أشخاص لديهم ولاء، عدم وجود شكاوي من العملاء لا يعني بالضرورة وجود مستوى عالي من رضا العملاء، بعض المنظمات أن مهمة التسويق لديها تتنهي بمجرد إيصال المنتج إلى العميل وبالتالي تخسر عملائها بسهولة وتفقد حصتها السوقية بالنظام بسبب المنافسة الشديدة

إجراءات معالجة الشكاوي: تجربة الشكاوي والاعتماد بها (الموضوعية والمنطقية) اتخاذ القرار المناسب لحل المشكلة، الاتصال بالعميل لإبلاغه بحل الشكاوي، متابعة تنفيذ القرار المتخذ لحل المشكلة

العميل: إشارات الدراسات بأن الإحفاظ بالعملاء الحاليين أصعب من جذب واستقطاب عملاء جدد، الإدارة تركز على رضا العميل في المدى البعيد وليس القريب، يربط العميل مستوى جودة المنتج بسعر المنتج

المبادئ الأساسية لخدمة العميل والعناية به: التلبية الفورية، القدرة على تلبية الوعود (المواردية)، اللطافة في التعامل (السياسة)، إبداء المودة، اللياقة في التعامل، دقة وشمول المعلومات، الإصصات إلى العميل، حق العميل في الاعتراض

أقسام العملاء من حيث الشكاوي: العمل الموضوعي، العمل المشككي، العمل الإيجابي

معالجة الشكاوي: فرصة لحل المشاكل والتكشيف عن نقاط الضعف، تحويل الأشخاص غير الراضين عن المنظمة إلى أشخاص لديهم ولاء، عدم وجود شكاوي من العملاء لا يعني بالضرورة وجود مستوى عالي من رضا العملاء، بعض المنظمات أن مهمة التسويق لديها تتنهي بمجرد إيصال المنتج إلى العميل وبالتالي تخسر عملائها بسهولة وتفقد حصتها السوقية بالنظام بسبب المنافسة الشديدة

إجراءات معالجة الشكاوي: تجربة الشكاوي والاعتماد بها (الموضوعية والمنطقية) اتخاذ القرار المناسب لحل المشكلة، الاتصال بالعميل لإبلاغه بحل الشكاوي، متابعة تنفيذ القرار المتخذ لحل المشكلة

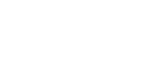
العميل: إشارات الدراسات بأن الإحفاظ بالعملاء الحاليين أصعب من جذب واستقطاب عملاء جدد، الإدارة تركز على رضا العميل في المدى البعيد وليس القريب، يربط العميل مستوى جودة المنتج بسعر المنتج



Customer Orientation



Customer Orientation



Customer Orientation



Customer Orientation



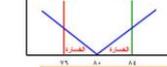
Customer Orientation



Customer Orientation



دالة خسارة تاچوشي



يلاحظ من الشكل (أن خسارة المجتمع تزداد كلما ابتعد الإنتاج عن وزن ٨٠ غرام أو خسارة (مضيق) كلما طرقت الإنتاج من الوزن المثالي (٨٠ غرام) أو (تزداد الخسارة المجتمعية والتكاليف التي يتكبدها يفرض الفرق عن الجودة المثلى والعلاقات المتغيرة للمنظمة المنتجة

فرز الطريقة التقليدية : أي ورقة تنتج بوزن ما بين ٧٦.٨ و ٨٠ غرام هي منتج جيد
كان طريقة تاچوشي أرز على أن يكون الإنتاج المثالي للوزن المثالي وأن كان هناك أي انحراف فهو برز على تكتيل هذه الانحرافات إلى أن يتم ممكن (الخسارة تزداد بدرجة كلما كان الإنتاج أبعد عن الوزن المثالي)

مثال
لتوضيح الأساس الذي قامت عليه طريقة تاچوشي

فرز جيتيش تاچوشي Genichi Taguchi
التصميم الجيد المنتج والتصميم العمليات

مركز جيتيش تاچوشي Genichi Taguchi
التصميم الجيد المنتج والتصميم العمليات

مركز جيتيش تاچوشي Genichi Taguchi
التصميم الجيد المنتج والتصميم العمليات

مختصرة



تكاليف الجودة المتعلقة ببيع التاج المنتجات المعيبة أو اكتشاف وتصحيح المنتجات المعيبة

لا يلقى اصناف منتج جيد يحصل على رضا العملاء لتلك المنتج على جودة (التي لا يلبى الأذى بمنتجات عالية الجودة والمنتجات والمعدات) وتكاليف الجودة

تكاليف الخلل الداخلي Internal Failure Costs
تكاليف الخلل الخارجية External Failure Costs
تكاليف التقييم Appraisal Costs
تكاليف الوقاية Prevention Costs

المصطلحات الهامة : بالجودة المتدني 5% الإنتاج من القيمة المثل (في النهاية أقل من ٣.١% على أي خطأ في كل مليون وحدة منتجة) حتى جودة أساسية إذا كانت على مستوى متدني جودة إدارة الجودة الشاملة يؤدي إلى تحسين جودة المنتج وتحسين كفاءة كل عملية من تلك التي توجه في التصنيع على مستوى إدارة الأعمال. خلال إصلاص المنتج أو الخدمات جودة عالية المستهدفة والتي من الجيوب وكفاءة شاملة

أول ما يجب هذا النوع في شركة موزيلا صناعة الأجهزة (التلفزيونية) كانت تتكبد من خسائر نتيجة لعدم تطابق (دراي في نهاية الخط الإنتاجي) وهو يعني عدم تطابق (التلفزيونات الأولى والأجهزة) التي تظهر لدى العميل بعد عدة أسابيع من الإختبار، بعد تبينها شركة Texas Instruments - شركة General Electric

عندما تم تصنيع منتج مشابه (أصل التكنولوجي) عندما تم تصنيع منتج مشابه (أصل التكنولوجي)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

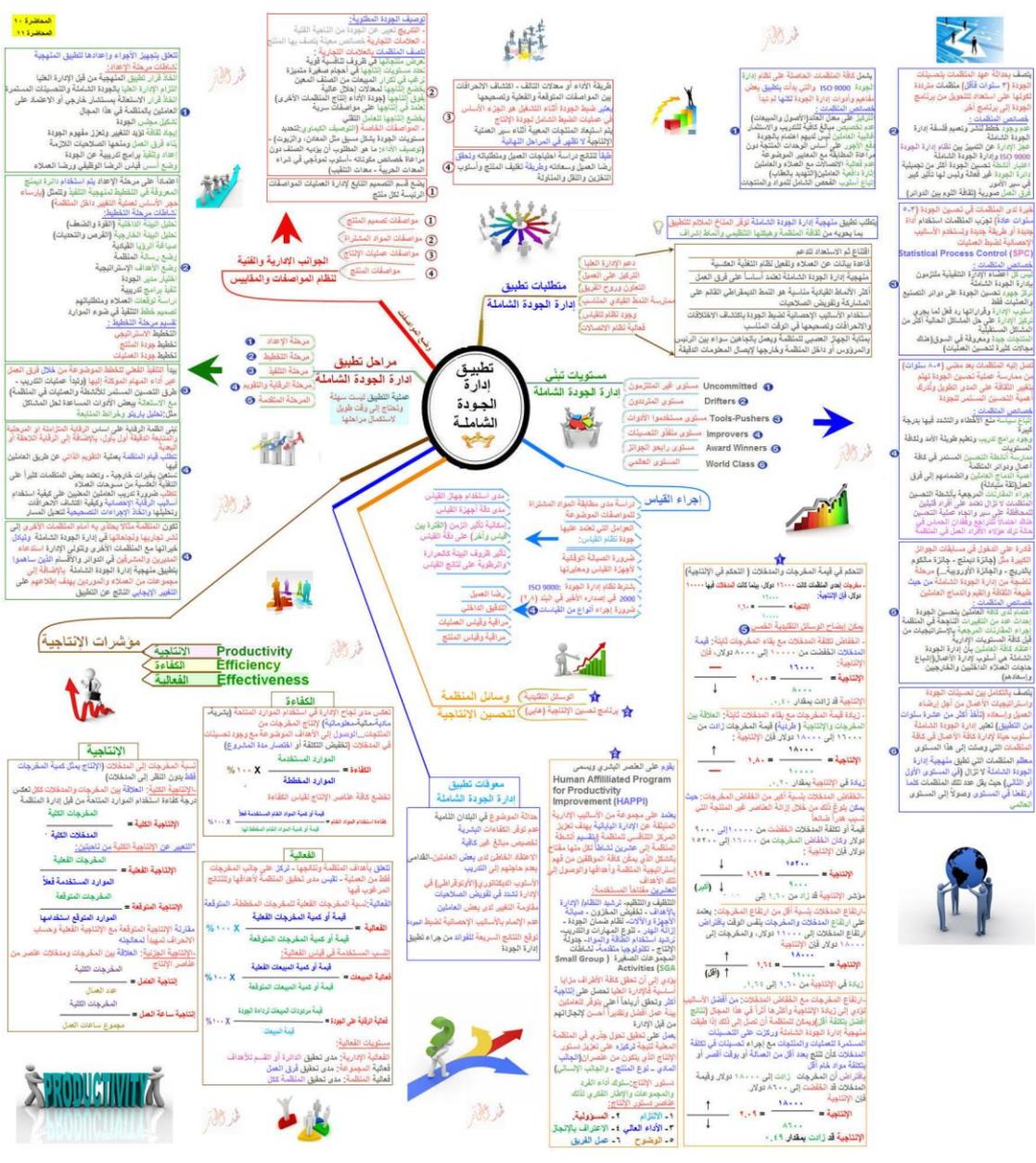
تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)

الجودة

تكاليف الجودة (المختصرة)



المقدمة

تهدف هذه الوثيقة إلى توضيح مفهوم إدارة الجودة الشاملة وأهميتها في تحسين الأداء وتحقيق رضا العملاء. تعتبر إدارة الجودة الشاملة نهجاً شاملاً يركز على تحسين العمليات الداخلية والخارجية لضمان تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة.

تعريف الجودة الشاملة

الجودة الشاملة هي مجموعة من الممارسات والعمليات التي تهدف إلى تحسين الأداء وتحقيق رضا العملاء. تشمل هذه الممارسات التخطيط، التنفيذ، المراقبة، والتقييم.

أهداف إدارة الجودة الشاملة

- تحسين الأداء التشغيلي.
- زيادة رضا العملاء.
- تقليل التكاليف.
- تحسين الجودة.

مبادئ تطبيق إدارة الجودة الشاملة

- التفاني.
- القيادة.
- التعاون.
- التواصل.
- التعلم المستمر.

مراحل تطبيق إدارة الجودة الشاملة

- مرحلة الإعداد.
- مرحلة التطبيق.
- مرحلة التقييم.
- مرحلة المتابعة.

مؤشرات الإنتاجية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس كفاءة العمليات الإنتاجية. تشمل: الإنتاجية، التكلفة، الوقت، والجودة.

مؤشرات الفعالية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مدى تحقيق الأهداف الاستراتيجية. تشمل: رضا العملاء، الولاء، والتميز.

مؤشرات الجودة الشاملة

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مستوى الجودة الشاملة. تشمل: نسبة العيوب، وقت التسليم، ورضا العملاء.

مؤشرات الإنتاجية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس كفاءة العمليات الإنتاجية. تشمل: الإنتاجية، التكلفة، الوقت، والجودة.

مؤشرات الفعالية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مدى تحقيق الأهداف الاستراتيجية. تشمل: رضا العملاء، الولاء، والتميز.

مؤشرات الجودة الشاملة

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مستوى الجودة الشاملة. تشمل: نسبة العيوب، وقت التسليم، ورضا العملاء.

مؤشرات رضا العملاء

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مدى رضا العملاء عن المنتجات والخدمات. تشمل: رضا العملاء، الولاء، والتميز.

مؤشرات الإنتاجية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس كفاءة العمليات الإنتاجية. تشمل: الإنتاجية، التكلفة، الوقت، والجودة.

مؤشرات الفعالية

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مدى تحقيق الأهداف الاستراتيجية. تشمل: رضا العملاء، الولاء، والتميز.

مؤشرات الجودة الشاملة

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مستوى الجودة الشاملة. تشمل: نسبة العيوب، وقت التسليم، ورضا العملاء.

مؤشرات رضا العملاء

تستخدم هذه المؤشرات لقياس مدى رضا العملاء عن المنتجات والخدمات. تشمل: رضا العملاء، الولاء، والتميز.



فهد الجحمان