

التقرير الشهري لمشروع إي-دوام

أدناه بعض المشكلات الحالية والمستقبلية واقتراحات لحلها،،،

المشكلة	السبب	الحل
قلة الصفحات المرشفة في محركات البحث	ترجع قلة الصفحات المرشفة في محركات البحث إلي أن البوابة لدينا لا تحتوي على صفحات كثيرة موجهة للزائر. حيث تنحصر البوابة في الصفحة الرئيسية -شروط الاستخدام-التسجيل-اسئلة شائعة ، وهي الصفحات المسموح للزائر ومحركات البحث الدخول إليها ، أما باقي الصفحات فهي للمستخدم المسجل في الموقع فقط ولا يسمح لمحركات البحث بأرشفتها	عمل blog ملحق للبوابة تدعيماً لمحتوى الموقع ويتم وضع المقالات والموضوعات التي تهتم المعاق وتدعم لديه الثقة وتغير لديه فكرة المتاجرة بالمعاق، ايضاً وضع مقالات تهتم الشركات. تدعيم فكرة العمل عن بعد عن طريق نشر ثقافة العمل عن بعد في المقالات والصور المعبرة. وكل ذلك يزيد من فرص الظهور في محركات البحث بشكل أفضل ، ويجذب ايضاً الأشخاص المهتمون بشؤون الإعاقة ، ويمكن التنسيق مستقبلياً مع مجموعة منهم للمشاركة بمقالاتهم . أيضاً مساحة أوسع ترتبط بتغريداتنا في الموضوعات المختلفة تمكنا من عرض ما نريد

<p>باستفاضة دون التقييد بعدد حروف معين أو عدد صور معين.</p>		
<p>تنويع رسائلنا وأماكن تواجد منشوراتنا بحيث، النشر في أماكن يتواجد فيها المعاق، و أماكن أخرى للتوظيف عامةً وتكون الرسالة الموجهة على حسب المكان.</p>	<p>– عدم استهدافهم بشكل مباشر ، والتركيز فقط على الموظف المعاق. – ليس كل المستخدمين يهتمون برسائل نشر الخير وتعميم الفائدة ، فمثلاً لكل شخص وجهة نظره وطريقته في نشر الخير ، ولكننا في المرحلة المقبلة نستهدف نشر المعرفة والثقافة الخاصة بالتوظيف والإعاقة.</p>	<p>بُعد فئة الغير معاقين من التفاعل او التواصل سواء مع الموقع او صفحات التواصل الاجتماعي.</p>
<p>البدء في التوفيق بين السير الذاتية الموجودة لدينا والوظائف والتواصل مع الشركات (توفير الموظفين في اسرع وقت يثبت المصادقية). تجهيز برشور PDF بميزات إي-تاسك وكيف تستفيد منه الشركات وارساله لها كنوع من التسويق للبرنامج. ارسال مقالات او معلومات مهمة تفيد الشركات عبر البريد ، كنوع من تحفيزهم لاستخدام نظام إي - تاسك وفكرة العمل عن</p>	<p>نحن لدينا حوالي ٨٠ شركة راغبة في التعامل معنا وبالفعل منهم جزء معقول دخل وسجل بالموقع والباقي تواصل عبر البريد. الشركة عندما تعرض وظيفة تتوقع توطيئها سريعاً وترغب من مكاتب التوظيف للاستجابة السريعة وارسال الموظفين والسير الذاتية وذلك يثبت الثقة في مكتب التوظيف الذي تتعامل معه الشركة ويدفع الشركات للتعامل الدائم معه فيما بعد.</p>	<p>وضع الشركات والخوف من فقدانها (كسب الشركات مهم جداً)</p>

بعد وايضاً تثبيت المشروع عامة في اذهانهم.		
<p>اولاً : التسويق المباشر للشركات من خلال قاعدة البيانات الموجودة لدينا حالياً وذلك بتجهيز الاتي،،،</p> <ul style="list-style-type: none"> - تجهيز برشور pdf يوضح اوجه التعاون بين اي-دوام والشركة ووجه استفادة الشركات، آلية العمل، الفترة الزمنية لإرسال الوظائف، المالية، الشق القانوني، الدعم الفني الاحترافي . - العرض على الشركة استخدام البرنامج مثلا لمدة ٣ شهور ل ٢ موظف، أو أي باقات يتم تجهيزها. - محادثات حية (Live chat) على لوحة التحكم لتثبيت فكرة الدعم الفني المتواصل، او حساب سكايب خاص للدعم الفني. - أيضا تجميع عناوين بريد إلكتروني لشركات عن طريق الإنترنت ، لتقديم البرنامج إليهم <p>ثانياً: التسويق العام للشركات من خلال،،،</p>	<p>عدم استيعاب المجتمع السعودي لفكرة العمل عن بعد وآلياته ومدى فائدته وكيفية استخدامه ومدى تأثيره على سير العمل داخل الشركات.</p> <p>تخوف الشركات من توظيف أشخاص غير ملمين بفكرة العمل عن بعد وغير مؤهلين لاستخدام أنظمة العمل الإلكترونية، ولهذا يمكن التشاور والعصف الذهني في إطار فكرة شراكات التدريب وتبادل المنفعة مع هذه الجهات الشرح باستفاضة في ملف منفصل (مرفق)</p>	<p>التعامل مع المشروع وخاصة برنامج إي -تاسك للشركات</p>

- فيديو عام لمميزات برنامج إي - تاسك
- ملتقيات توظيف.

التساؤلات والمخاوف,,,

١. كيف يضمن إي-دوام حق الشركات في حالة وجود اية مشكلات تنتج عن توظيف من قبل إي-دوام؟

٢. كيف يضمن إي-دوام حق الموظف في حالة وجود اية مشكلات تنتج عن شركة من جهة إي-دوام؟

٣. بالنسبة انه تم اعتمادنا كمزود خدمة من قبل هدف هل يمكننا الاعلان عن ذلك او وضعه الاسم كنوع من الداعم للمشروع في البرشورات التعريفية للمشروع والتي سيتم التسويق بها للشركات؟

٤. ما موقف غير المعاق من التعامل مع الموقع وهل مسموح باستهدافهم حالياً؟