

ريادة الأعمال
الجزء الأول

Entrepreneurship

Part 1



سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

- من هو رائد الأعمال؟
- صفات رواد الأعمال.
- فوائد وعيوب ريادة الأعمال.
- التنوع في ريادة الأعمال.
- أسباب فشل الأعمال الناشئة.
- العقل الريادي من الأفكار للواقع .
- أدوات الإبداع والابتكار.
- تحليل الجدوى وتصميم نموذج العمل.
- مصادر التمويل "حقوق الملكية والديون".
- نموذج تخطيط الأعمال الجديد.

المحاضرة الأولى

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- عالم رائد الأعمال.
- من هو رائد الأعمال؟
- صفات رواد الأعمال.
- فوائد وعيوب ريادة الأعمال.
- التنوع في ريادة الأعمال.

عالم رائد الأعمال

The world of the entrepreneur

- يطلق رواد الأعمال الأمريكيون كل شهر 5014 شركة جديدة.
- 12.7% من السكان البالغين في الولايات المتحدة يشاركون بنشاط في محاولة بدء عمل تجاري جديد.
- المشاريع الناشئة سبب خلق وظائف أكثر من الشركات الكبيرة
(مثلت 64% من صافي الوظائف الجديدة خلال العقد الماضي).
- ساهمت في إنتاج 46% من الناتج المحلي الإجمالي الخاص للولايات المتحدة.

عالم رائد الأعمال

The world of the entrepreneur

دراسة المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM):

- من المرجح أن كل 2 من رواد الأعمال الرجال يقابلهما 1 من رواد الأعمال النساء.
- من المرجح أن يبدأ رواد الأعمال أعمالهم التجارية عندما تتراوح أعمارهم بين 35 و 44 عاماً.
- أصبح معظم الناس يرون أن نشاط ريادة الأعمال هو اختيار مهني جيد مهم.
- يتم تسجيل أكثر من 16 براءة اختراع كمتوسط لكل من الشركات الكبيرة.

من هو رائد الأعمال؟ Who is the Entrepreneur?



شخص يخلق عملاً جديداً، يواجه المخاطر وعدم اليقين بغرض
تحقيق الربح والنمو من خلال تحديد الفرص وتجميع الموارد اللازمة.

صفات رواد الأعمال

Entrepreneur Characteristics



تنوع يمكن لأي شخص - بغض النظر عن العمر أو العرق أو الجنس أو اللون أو الأصل القومي أو أي خاصية أخرى- أن يصبح رائد أعمال (على الرغم من أنه لا ينبغي للجميع أن يكونوا رواد أعمال)

صفات رواد الأعمال

Entrepreneur Characteristics

يميل رواد الأعمال إلى:

- الرغبة في المسؤولية
- تفضيل المستويات المعتدلة من المخاطر
- الاعتماد على الذات
- الثقة في قدرتهم على النجاح
- العزم والإصرار



صفات رواد الأعمال

Entrepreneur Characteristics

يميل رواد الأعمال إلى:

- مستوى عالٍ من الطاقة
- التوجه للمستقبل
- المهارة في التنظيم
- تحقيق القيمة على المال



صفات رواد الأعمال

Entrepreneur Characteristics

يميل رواد الأعمال إلى:

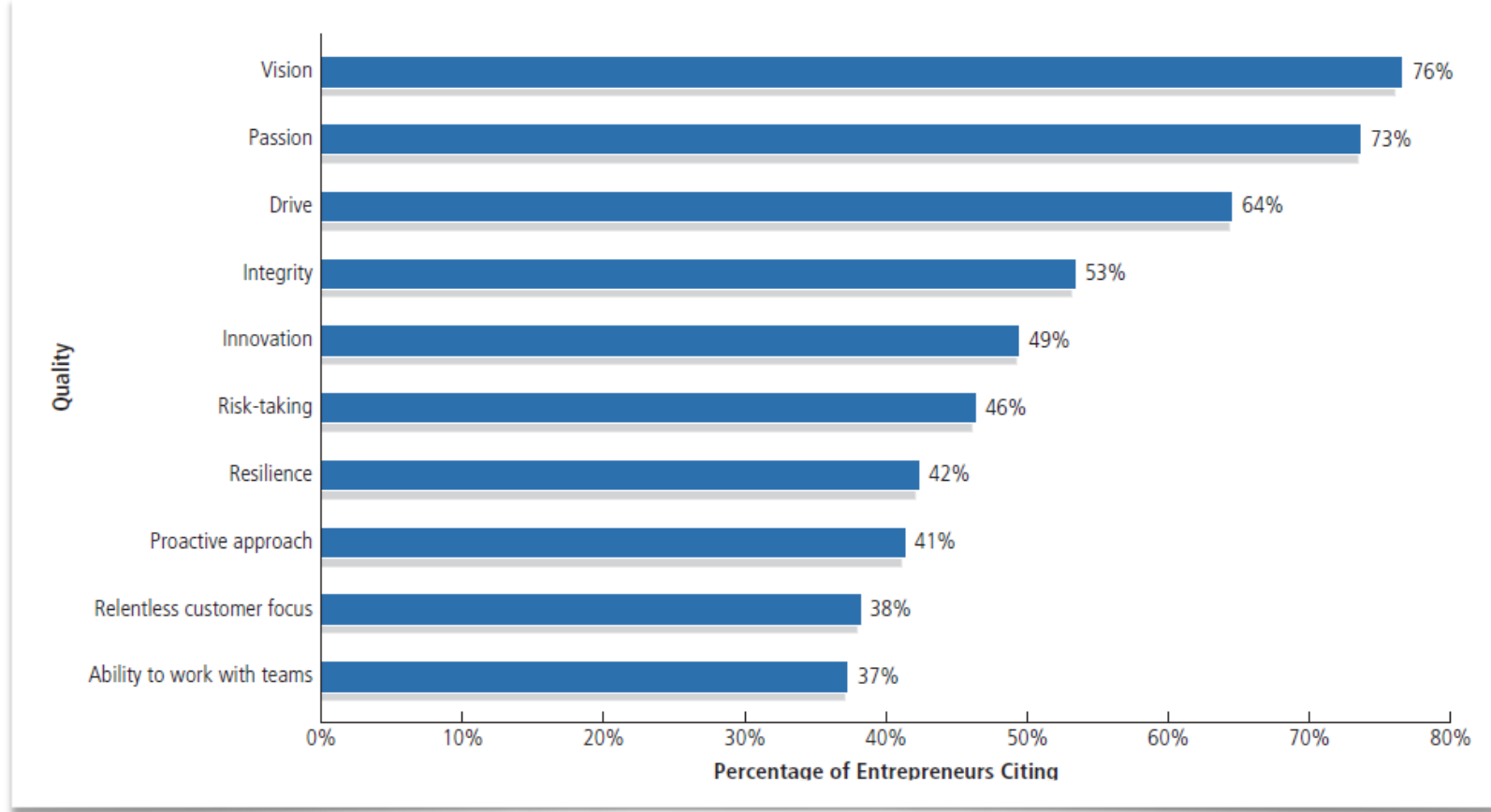
- الالتزام
- القبول والتعامل مع الغموض
- الإبداع
- المرونة
- الرغبة في العمل الجاد





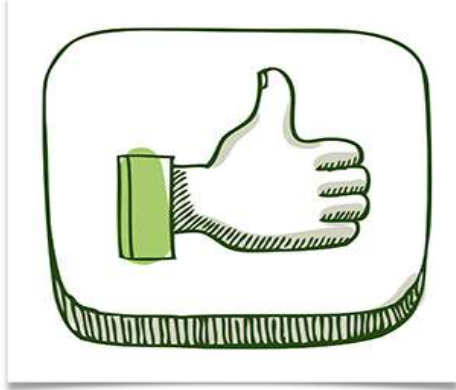
صفات رواد الأعمال

Entrepreneur Characteristics



فوائد ريادة الأعمال

Benefits of Entrepreneurship



- خلق مستقبلك المهني المستقل
- الوصول إلى طموحاتك
- استغلال أقصى إمكاناتك
- جني أرباحاً مبهرة
- المساهمة في بناء المجتمع

عيوب ريادة الأعمال

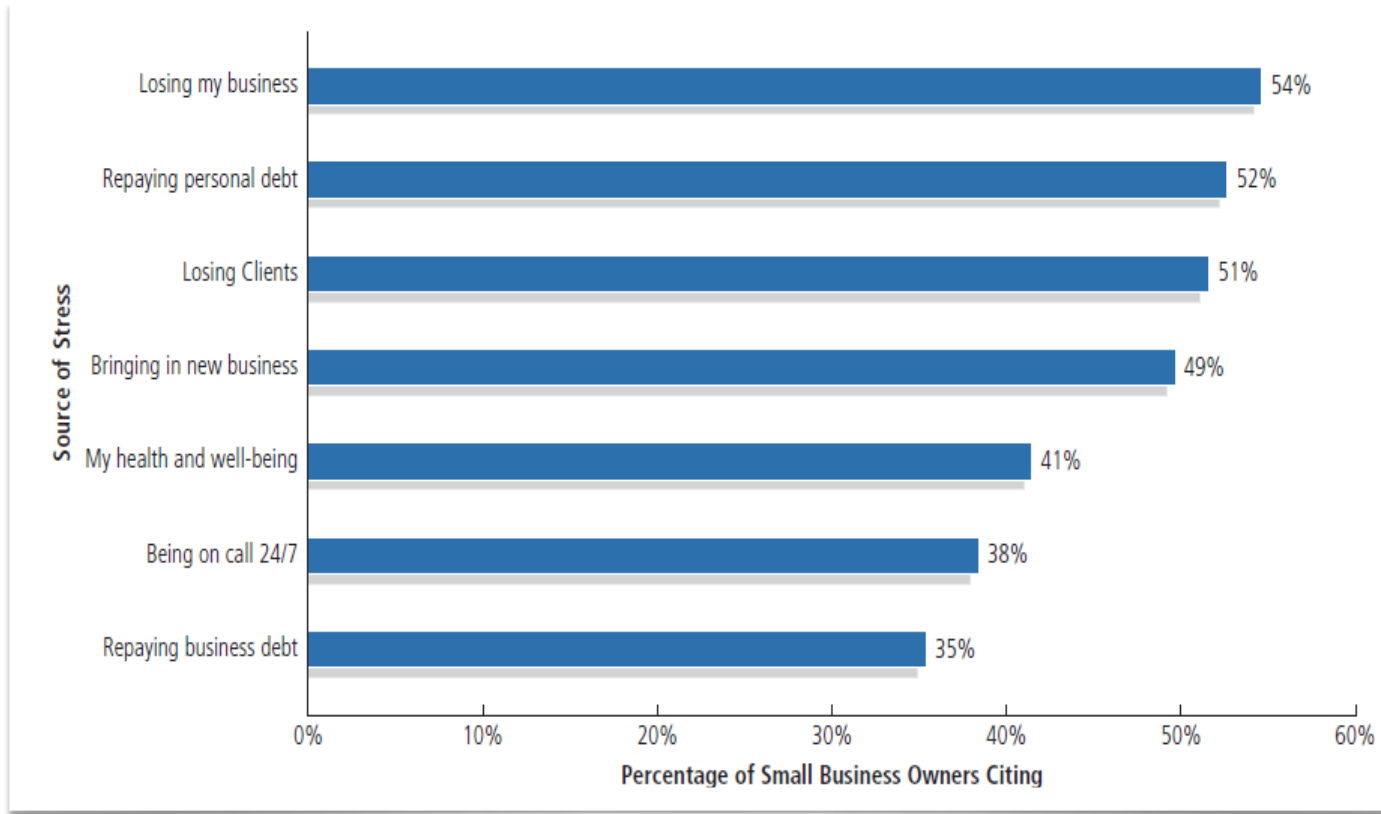
Drawbacks of Entrepreneurship



- عدم التأكد من الدخل
- خطر فقدان استثمارك بالكامل
- ساعات طويلة من العمل الشاق
- انخفاض جودة الحياة والشعور أحياناً بالإحباط حتى تتحسن الأعمال
- مستويات عالية من التوتر
- المسؤولية الكاملة

مصادر قلق رواد الأعمال

Sources of concern for entrepreneurs



التنوع في ريادة الأعمال

The Diversity of Entrepreneurship



- رواد الأعمال الشباب
- رائدات الأعمال
- رواد الأعمال من الأقليات
- رواد الأعمال المهاجرون
- رواد الأعمال بدوام جزئي

التنوع في ريادة الأعمال

The Diversity of Entrepreneurship

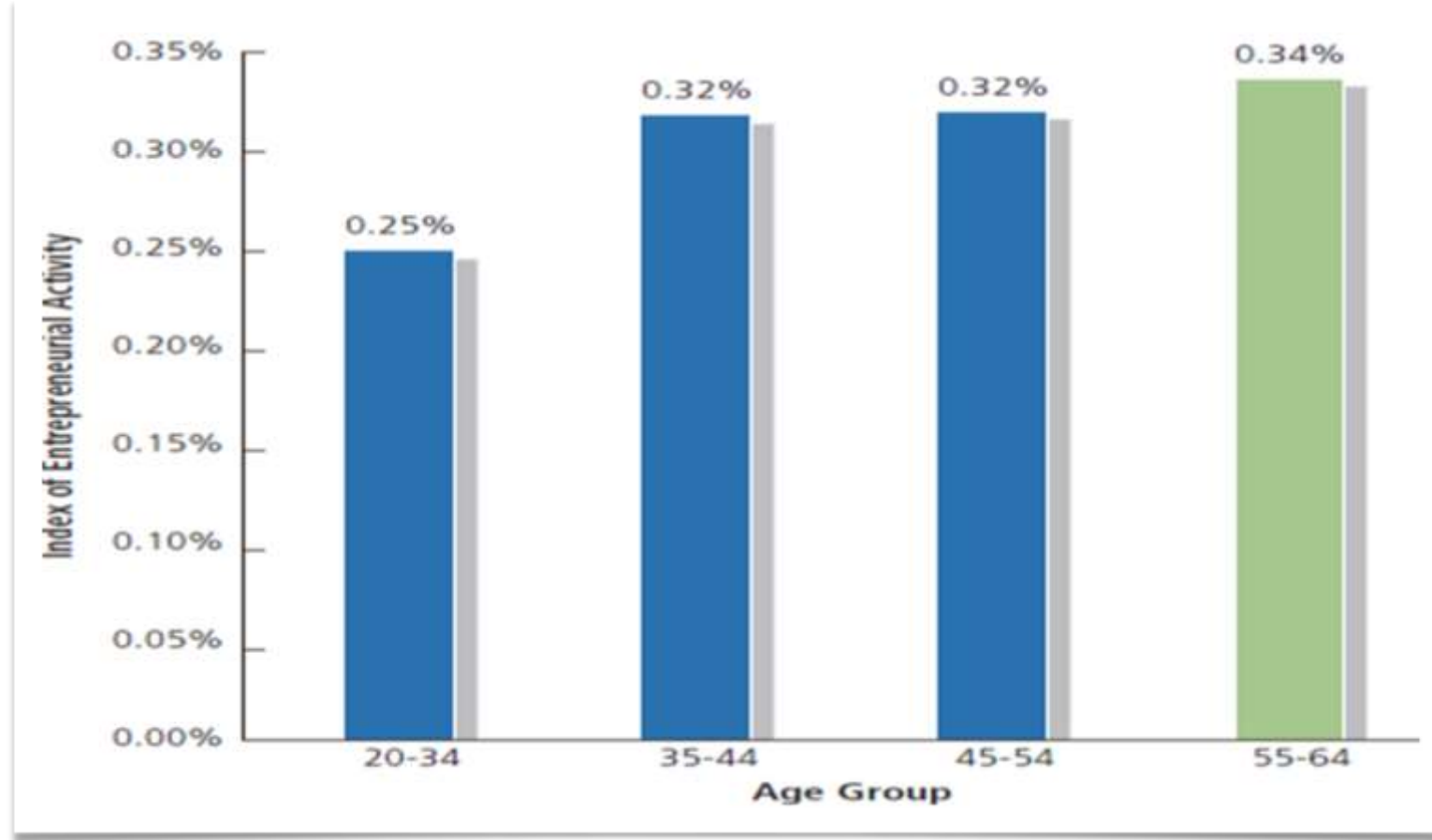


- الأعمال التجارية من المنزل
- الشركات العائلية
- رواد الأعمال المتسربين من الشركات
- رواد الأعمال من التقاعد



نشاط ريادة الأعمال حسب الفئة العمرية

Entrepreneurial Activities as per the Age Group





60% من الأعمال الجديدة تفشل خلال 5 سنوات

60% of new businesses fail within 5 years

75% من الأعمال الجديدة تفشل خلال 10 سنوات

75% of new businesses fail within 10 years



المحاضرة الثانية

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- أسباب فشل الأعمال الناشئة
- الإبداع والابتكار
- رواد الأعمال المفكرون المبدعون
- حواجز الإبداع
- أدوات الإبداع والابتكار

أسباب فشل الأعمال الناشئة

The reasons of new businesses fail



- عدم كفاءة الإدارة
- نقص الخبرة
- سوء الإدارة المالية
- سوء الإدارة التسويقية

أسباب فشل الأعمال الناشئة

The reasons of new businesses fail



- عدم التخطيط الجيد
- الموقع غير ملائم
- نقص السيطرة على النمو
- عدم التعامل بكفاءة مع التمويل
- الغرور



العقل الريادي: من الأفكار إلى الواقع

Entrepreneurial Mind: From Thoughts into Reality

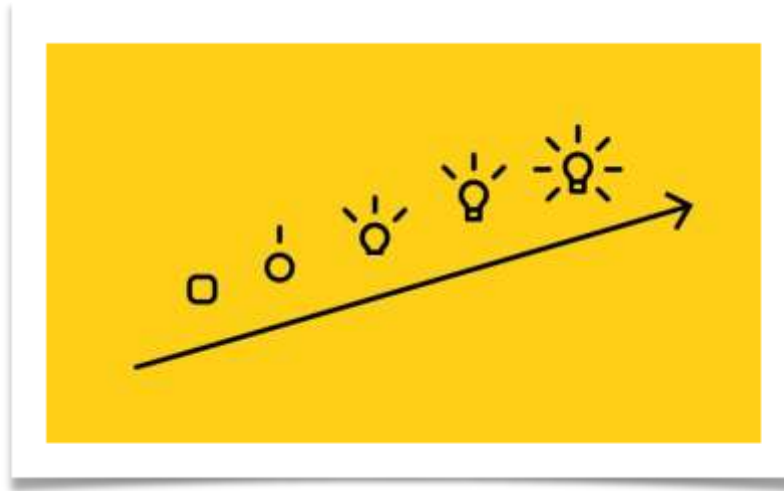
الإبداع والابتكار Creativity & Innovation

الإبداع: القدرة على تطوير أفكار جديدة والحصول على الفرص واكتشاف طرق جديدة في المشاكل



الإبداع والابتكار Creativity & Innovation

الابتكار: القدرة على تطبيق الأفكار والحلول الإبداعية للمشاكل، والفرصة لتعزيز الواقع وإثراء حياة الناس بالقيام بأشياء جديدة قابلة للتطبيق



الإبداع والابتكار Creativity & Innovation

الفشل جزء من العملية الإبداعية

لكل 5000 إلى 10000 اكتشاف جديد:

- 250 خوض تجارب ما قبل التطبيق

- 5 الوصول إلى التجارب التطبيقية

ريادة الأعمال Entrepreneurship

هي نتيجة لعملية منظمة ومنهجية لتطبيق الإبداع والابتكار لتلبية الاحتياجات والفرص في السوق
أي أخذ أفكار إبداعية وتحويلها إلى منتجات وخدمات ابتكارية لخدمة الأفراد والمجتمعات



ريادة الأعمال Entrepreneurship

رواد الأعمال المفكرون المبدعون

- يسألون دائماً: هل هناك طريقة أفضل؟
- يتحدون العرف والروتين والتقاليد.
- هم مفكرون غزيرو الإنتاج.
- يربطون الأفكار التي تبدو غير ذات صلة.
- يبحثون عن أكثر من طريقة "صحيحة".

ريادة الأعمال Entrepreneurship

رواد الأعمال المفكرون المبدعون

- يسألون دائماً: هل هناك طريقة جديدة للقيام بذلك؟
- يسألون دائماً: هل يمكنك إعطائها لمسة جديدة؟
- يسألون دائماً: هل يوجد بديل؟
- يسألون دائماً: ماذا لو فعلت العكس تماماً؟
- يسألون دائماً: هل يمكنك وضعه في استخدامات أخرى؟

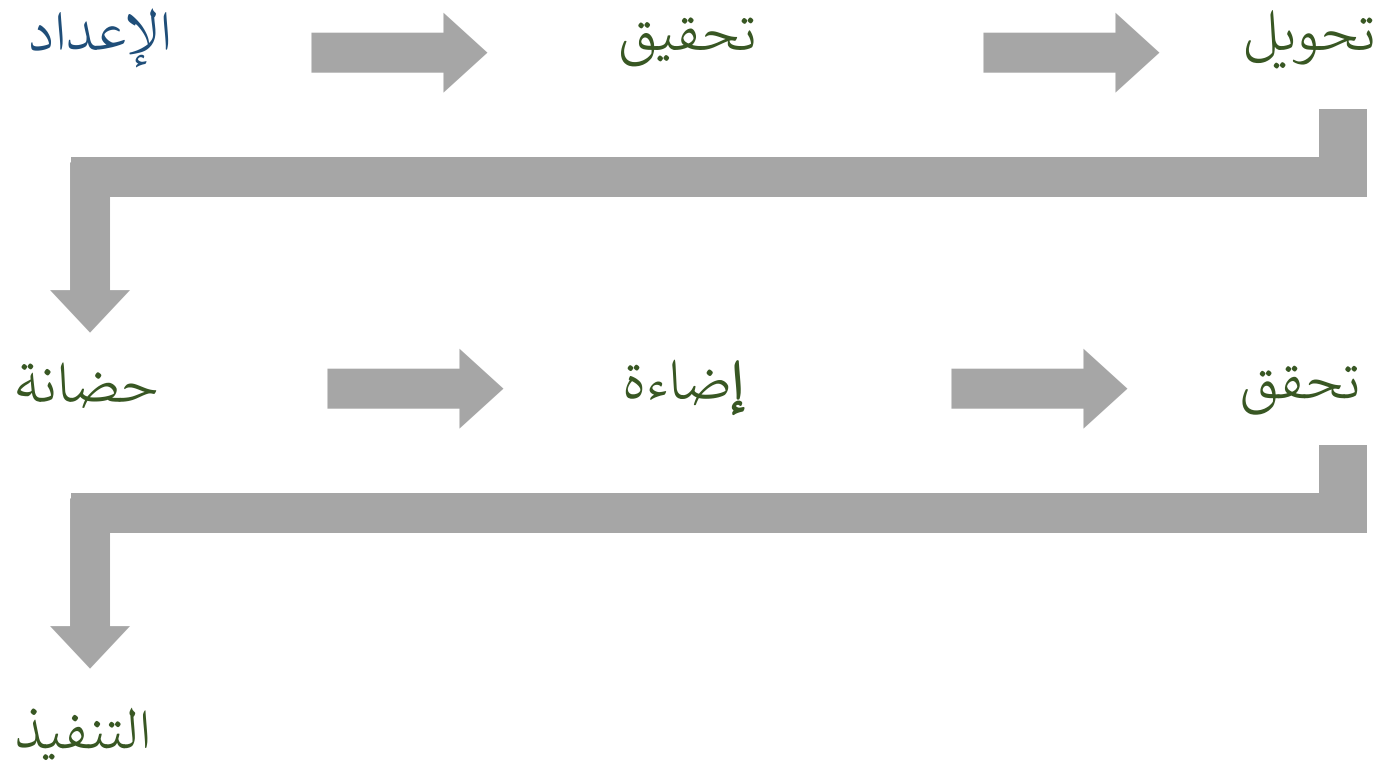
حواجز الإبداع Creativity Barriers



- البحث عن إجابة واحدة "صحيحة"
- التركيز على "أن تكون منطقياً"
- الاتباع الأعمى للقواعد
- أن تصبح متخصصاً بشكل مفرط

عملية الإبداع

Process of creativity



عملية الإبداع

Process of creativity

تحضير

- جهز عقلك لتبني موقف طالب المعرفة لمدى الحياة.
- اقرأ الكثير (ليس في مجال خبرتك فقط).
- قص المقالات التي تهلك واحفظها.
- طور مهارات الاستماع لديك.

عملية الإبداع

Process of creativity

تحضير

- انضم إلى الجمعيات المهنية أو التجارية واحضر اجتماعاتها.
- تخلص من مشتتات الإبداع.
- خذ وقتك لمناقشة أفكارك مع الآخرين.

عملية الإبداع Process of creativity

تحويل

يتضمن عرض كل من أوجه التشابه والاختلاف بين المعلومات التي تم جمعها.

يؤدي إلى نوعين من التفكير:

- متقارب: القدرة على رؤية أوجه التشابه والصلات بين البيانات والأحداث المختلفة والمتنوعة.
- متشعب: القدرة على رؤية الاختلافات بين البيانات والأحداث المختلفة.

عملية الإبداع

Process of creativity

تحويل

- كيف يمكنك تحويل المعلومات إلى أفكار هادفة؟
- استوعب "الصورة الكبيرة الكاملة" من خلال البحث عن الأنماط التي تظهر.
- استخدم الدمج: أخذ فكرتين ظاهرتين غير منطقيتين والجمع بينهما.
- تذكر أن عدة طرق يمكن أن تكون ناجحة، إذا فشل أحدهم فانتقل إلى الآخر.

عملية الإبداع Process of creativity

حضانة

- فكر في المعلومات التي تم جمعها.
- خذ الوقت الكافي لأحلام اليقظة.
- احلم بالمشكلة أو الفرصة.
- العمل على المشكلة في بيئة مختلفة.

عملية الإبداع

Process of creativity

تحقق

- تحقق من صحة الفكرة بأنها دقيقة ومفيدة.
- هل هو حقاً حل أفضل؟
- هل سيعمل؟
- هل هناك حاجة لذلك؟
- إذا كان الأمر كذلك، فما هو أفضل تطبيق لهذه الفكرة في السوق؟

عملية الإبداع

Process of creativity

تحقق

- هل يتناسب هذا المنتج أو الخدمة مع الاحتياج الحقيقي؟
- ما هي تكلفة الإنتاج؟
- هل يمكننا بيعها بسعر معقول يحقق ربحاً؟
- هل سيشترى الناس؟

أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools



- العصف الذهني
- الخريطة الذهنية
- النماذج الأولية: نموذج تجريبي

أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools

إرشادات العصف الذهني

- اجعل المجموعة صغيرة.
- اجعل المجموعة متنوعة بقدر الإمكان.
- مارس التمارين الرياضية الهوائية قبل الجلسة.
- لا للنقد!
- تعامل بأنك لديك مشكلة واضحة المعالم: لماذا وكيف وماذا؟



أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools

إرشادات العصف الذهني

- حدد الجلسة بـ 40 إلى 60 دقيقة.
- قم بتعيين مسجل للجلسة.
- ارمي المنطق من النافذة.
- شجع كل الأفكار من الفريق.



إرشادات العصف الذهني

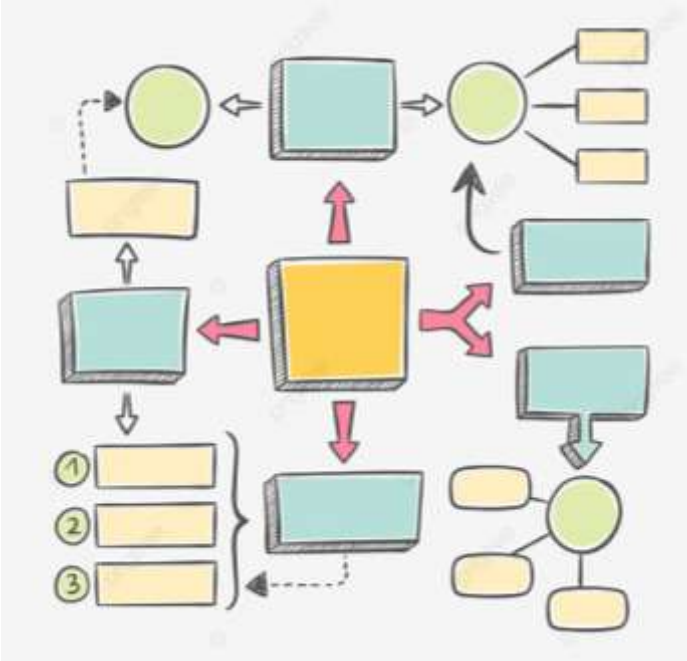
-
- A top-down view of several hands drawing various business-related icons and words around a central cloud shape on a white surface. The words and icons include "share", "vision", "like!", "Big idea", "project", "strategy", "growth", "goal", "think", "talk", "OK!", "idea", "planning", "team", "communication", "marketing", "research", "development", "production", "distribution", "sales", "customer service", "finance", "operations", "human resources", "information technology", "legal", "compliance", "environmental", "social", and "governance". There are also many small icons like lightbulbs, gears, arrows, and dollar signs.

أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools

الخريطة الذهنية:

أسلوب رسم يشجع التفكير، ويعرض بصرية العلاقات بين الأفكار،
ويحسن القدرة على رؤية المشكلة من عدة جوانب.



أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools

الخريطة الذهنية:

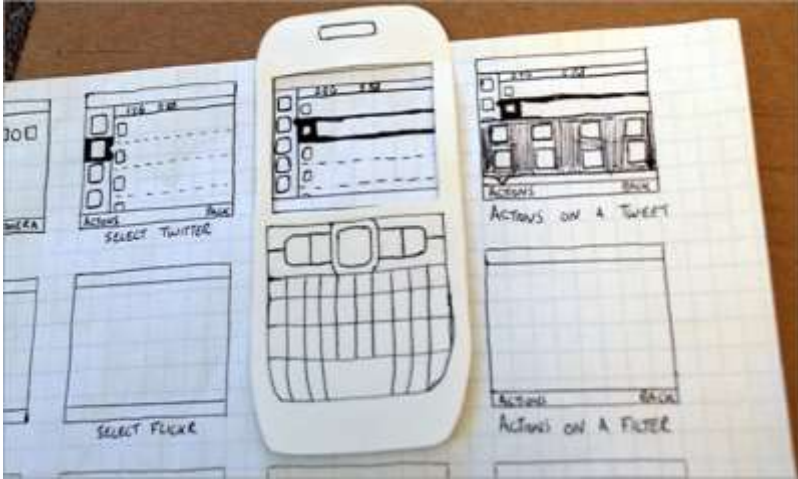
- ابدأ بكتابة أو رسم صورة ترمز إلى المشكلة أو مجال التركيز في وسط صفحة فارغة.
- اعمل بأسرع ما يمكن، واكتب كل فكرة تخطر ببالك لمدة 20 دقيقة، واربط كل منها بالصورة المركزية برسم خطوط تصل بينهما.
- بعد فترة راحة قصيرة، ابدأ بدمج الأفكار في خريطة ذهنية.

أدوات الإبداع والابتكار

Creativity & Innovation Tools

النماذج الأولية السريعة:

تحويل فكرة إلى نموذج فعلي يشير إلى العيوب
ويؤدي إلى تحسينات في التصميم.





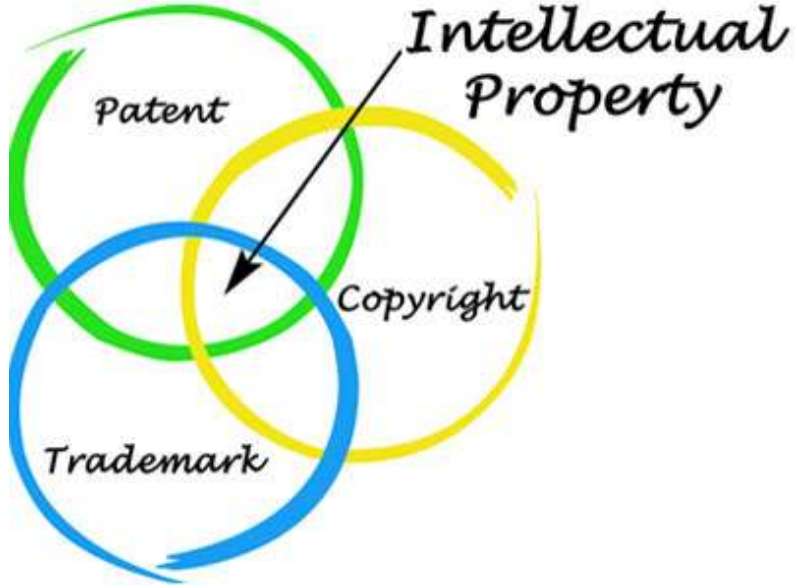
المحاضرة الثالثة

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

- براءات الاختراع وحقوق الملكية
- إجراء تحليل الجدوى
- تصميم نموذج العمل
- نموذج الخمس قوى

الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية

Creativity: Property Rights Patents



- براءات الاختراع القانونية
- العلامة التجارية
- علامة الخدمة
- حقوق النشر

الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية

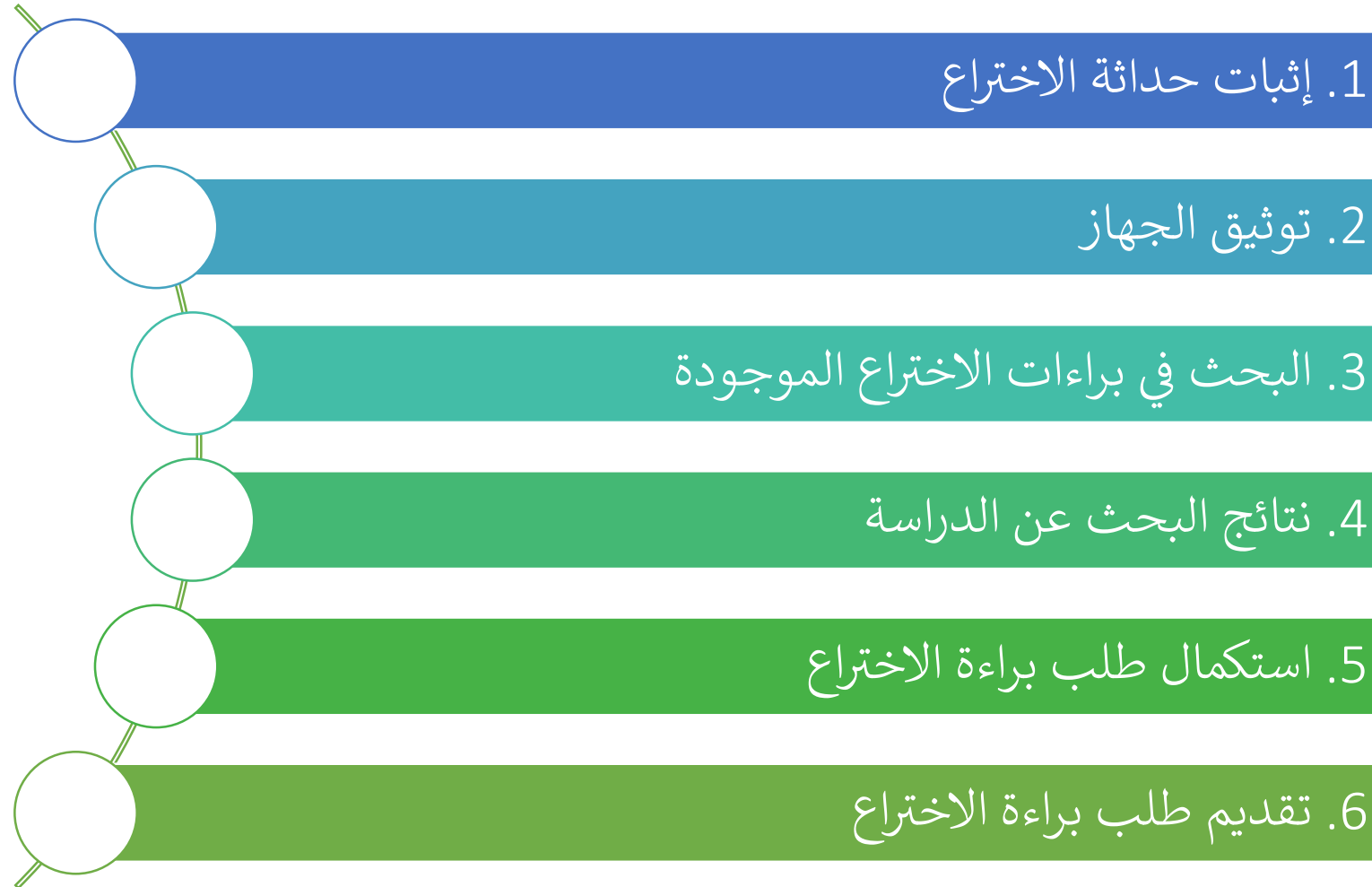
Creativity: Property Rights Patents

براءة الاختراع:

منحة من مكتب براءات الاختراع لمخترع المنتج، تمنح الحق الحصري في صنع الاختراع أو استخدامه أو بيعه لمدة 20 عاماً من تاريخ إيداع طلب براءة الاختراع.

الإبداع: حقوق الملكية 6 خطوات

Creativity: Property Rights in 6 Steps



الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية Creativity: Property Rights Patents

العلامة التجارية:

أي كلمة أو رمز أو تصميم أو اسم أو شعار
أو مظهر تجاري مميز تستخدمه الشركة لتحديد منشأ المنتج
أو لتمييزه عن السلع الأخرى في السوق.



الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية Creativity: Property Rights Patents

علامة الخدمة:

هي نفس العلامة التجارية، باستثناء أنها تحدد مصدر الخدمة وليس المنتج



الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية Creativity: Property Rights Patents

حقوق النشر:

حق حصري يحمي مبدعي الأعمال الأصلية المؤلفة مثل الأعمال الأدبية والدرامية والموسيقية والفنية،
ويتم الإشارة إلى المواد المحمية بحقوق الطبع والنشر بالرمز ©

الإبداع: براءات اختراع حقوق الملكية

Creativity: Property Rights Patents

قبل الانخراط في معركة قانونية، ضع في اعتبارك:

- هل تتوقع أن تربح ما يكفي لتغطية التكاليف القانونية الخاصة بك؟
- هل يمكنك تحمل ضياع الوقت والمال والخصوصية؟

إجراء تحليل الجدوى وتصميم نموذج عمل
Conducting a Feasibility Analysis
& Designing a Business Model

إنشاء نموذج عمل

Creating Business Model

- إجراءات تقييم الفكرة
- عناصر تحليل الجدوى
- القوى الست في البيئة الكلية لصناعة PESTEL
- نموذج القوى الخمس لبورتر
- أبحاث السوق الأولية والثانوية
- العناصر التسعة لنموذج الأعمال

إنشاء نموذج عمل

Creating Business Model

تقييم الفكرة هو عملية:

- فحص حاجة معينة في السوق.
- تطوير حل لتلك الحاجة.
- تحديد قدرة رائد الأعمال على تحويل الفكرة إلى عمل تجاري.

إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

تقييم الفكرة

استخدم لوحة رسم الأفكار:

- عملاء
- العرض المقدم (خدمة - بضاعة - خبرة)
- القيمة
- القدرات الأساسية
- أشخاص معينين

لوحة رسم الفكرة Idea Sketchpad

The Really Big Idea Sketch Pad v2.

These are the parameters to change when creating or refining a venture or project idea. Think of it as sketching your idea.

name of this idea: _____

Who are the people involved in starting this venture?

What relevant experience do they bring to the table?

What specific knowledge do they bring to the table?

directions

1. Write the answers to each question on Post-it Notes.
2. Put them on the sketchpad in the marked areas, e.g.
3. If you don't have enough room, then simplify.
4. Assess your idea using the "really big idea critique pad".
5. Repeat and replace Post-its liberally.

people

Core competency

Do you have any core, differentiating competencies, such as a technology or science?

customer

value proposition

offering

What type of offering is envisioned? i.e. commodity, good, service, or experience?

Name and describe it...

Sketch it or otherwise help people visualize it...

Who is the user or beneficiary?

Who is the economic buyer or decision maker?

Why is the offering important to the user?

How does the user use your offering?

How many buyers are there?

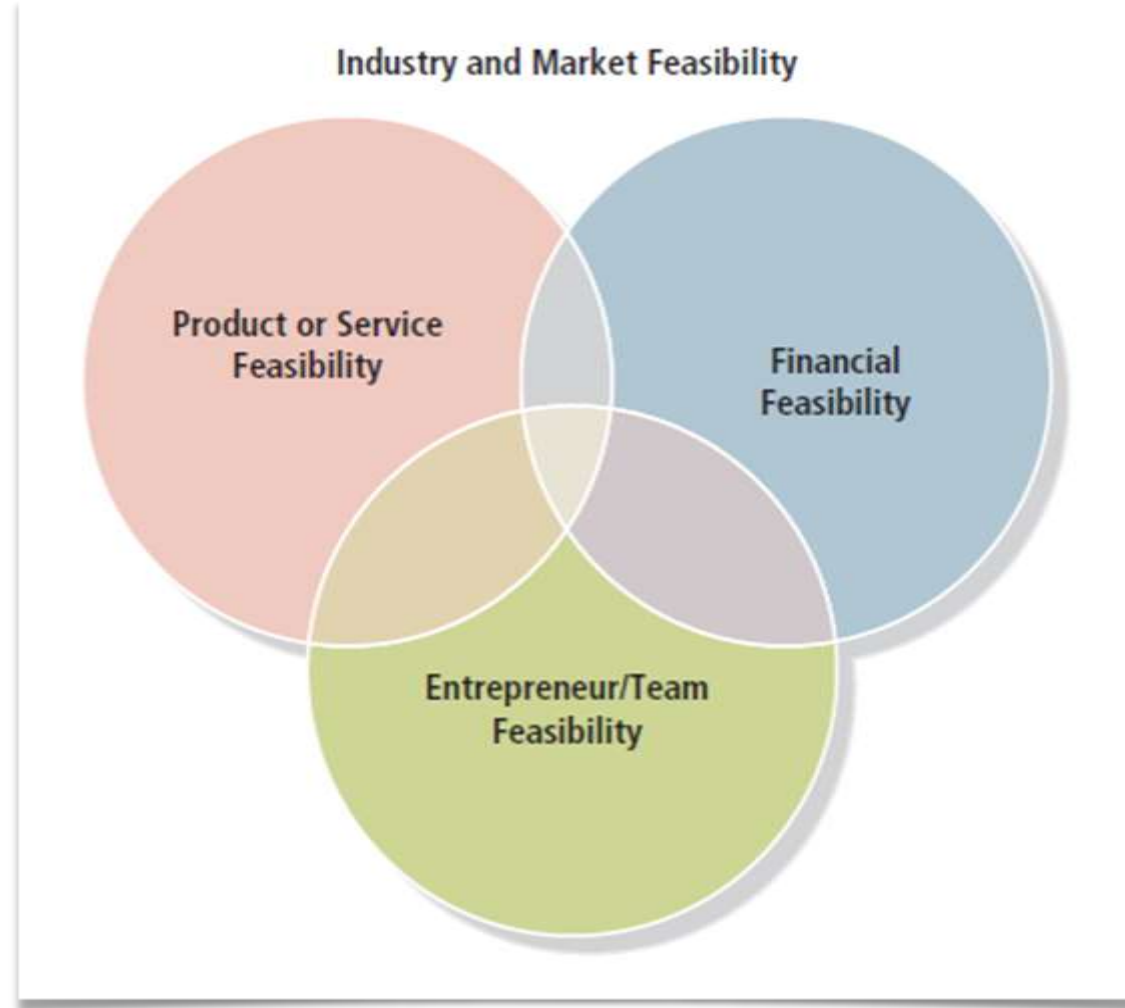
Why is the offering important to the buyer?

إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

- تحليل الجدوى: هل فكرة معينة قابلة للتطبيق لإنشاء عمل تجاري ناجح؟
- دراسة الجدوى تعالج السؤال: "هل ينبغي لنا المضي قدماً في فكرة العمل هذه؟"

عناصر تحليل الجدوى

The Elements of Feasibility Analysis

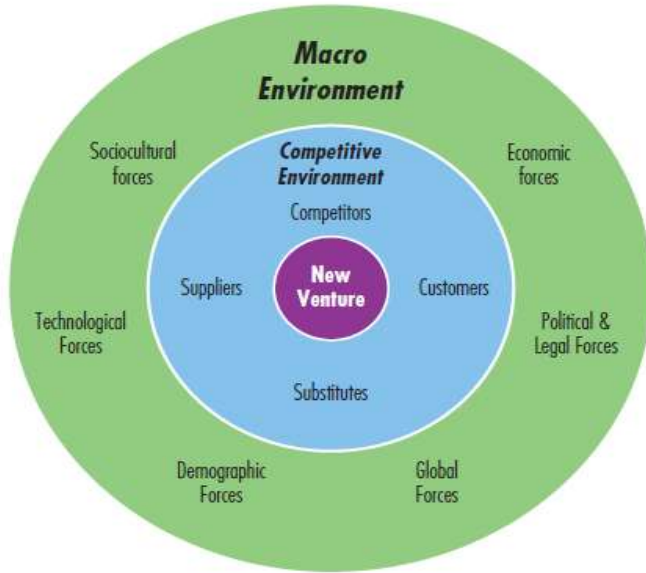


جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

تحليل جدوى الصناعة والسوق

Industry and Market Feasibility Analysis

تقييم جاذبية الصناعة باستخدام ست قوى ماكرو EPSTEL:



- الاجتماعية والثقافية
- التكنولوجية
- السكانية
- الاقتصادية
- السياسية والقانونية
- العالمية

تحليل جدوى الصناعة والسوق

Industry and Market Feasibility Analysis

- ما هو حجم الصناعة؟
- ما هي سرعة نموها؟
- هل الصناعة ككل مربحة؟
- هل تتميز الصناعة بهوامش ربح عالية أم هوامش قليلة؟
- ما مدى أهمية منتجاتها للعملاء؟



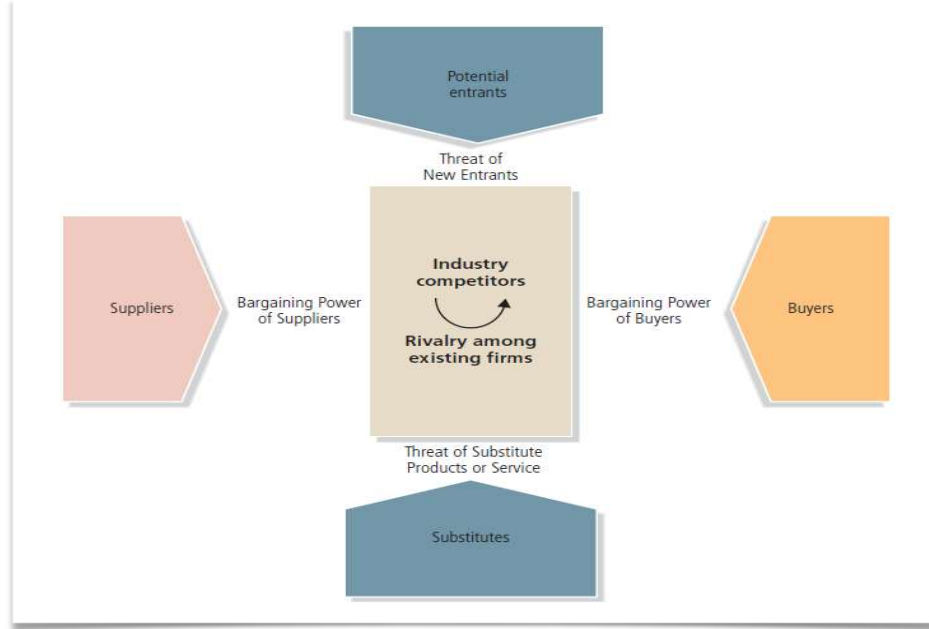
تحليل جدوى الصناعة والسوق

Industry and Market Feasibility Analysis

- ما هي الاتجاهات التي تشكل مستقبل الصناعة؟
- ما هي التهديدات التي تواجه الصناعة؟
- ما هي الفرص التي تواجهها الصناعة؟
- ما مدى ازدهار الصناعة؟
- ما مدى شدة مستوى المنافسة؟

نموذج القوى الخمس لبورتر

Five Forces Model



1. المنافسون في الصناعة

2. مساومة الموردين

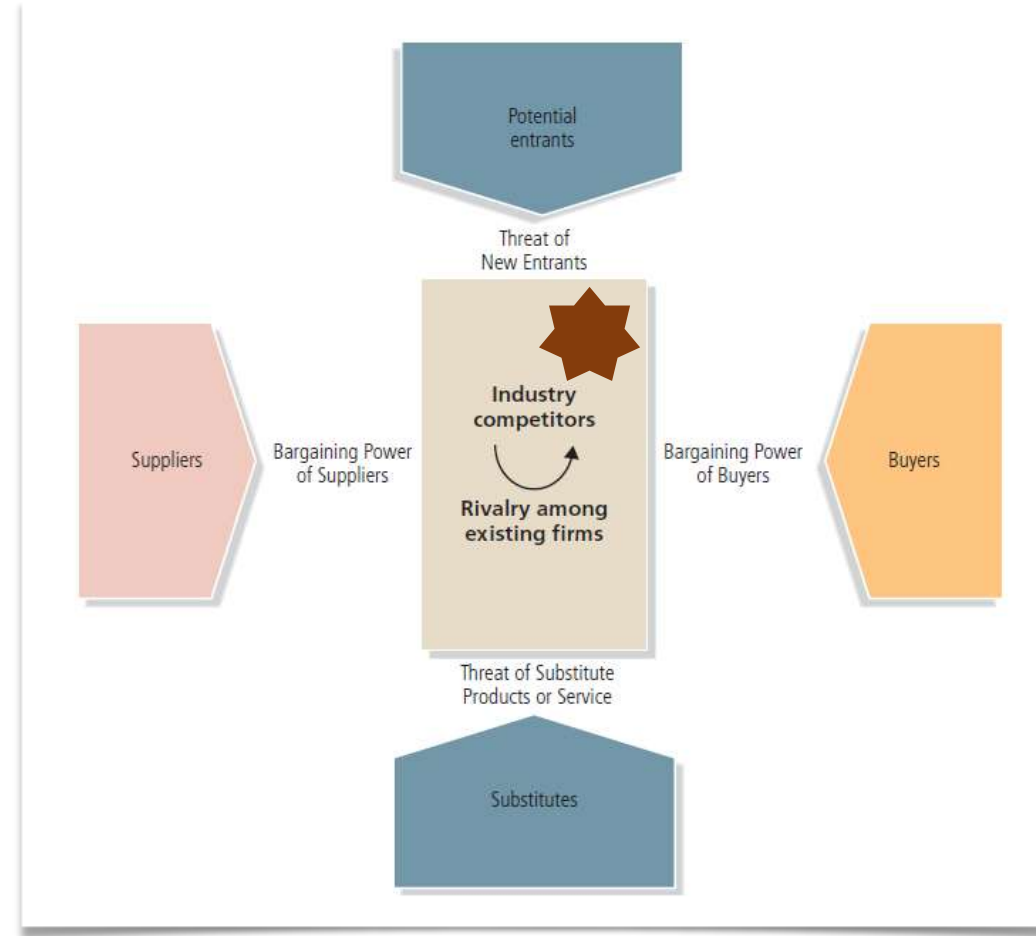
3. مساومة المشترين

4. تهديد الوافدين الجدد

5. تهديد البدائل

نموذج القوى الخمس لبورتر

Five Forces Model



التنافس بين الشركات

Competition Between Markets

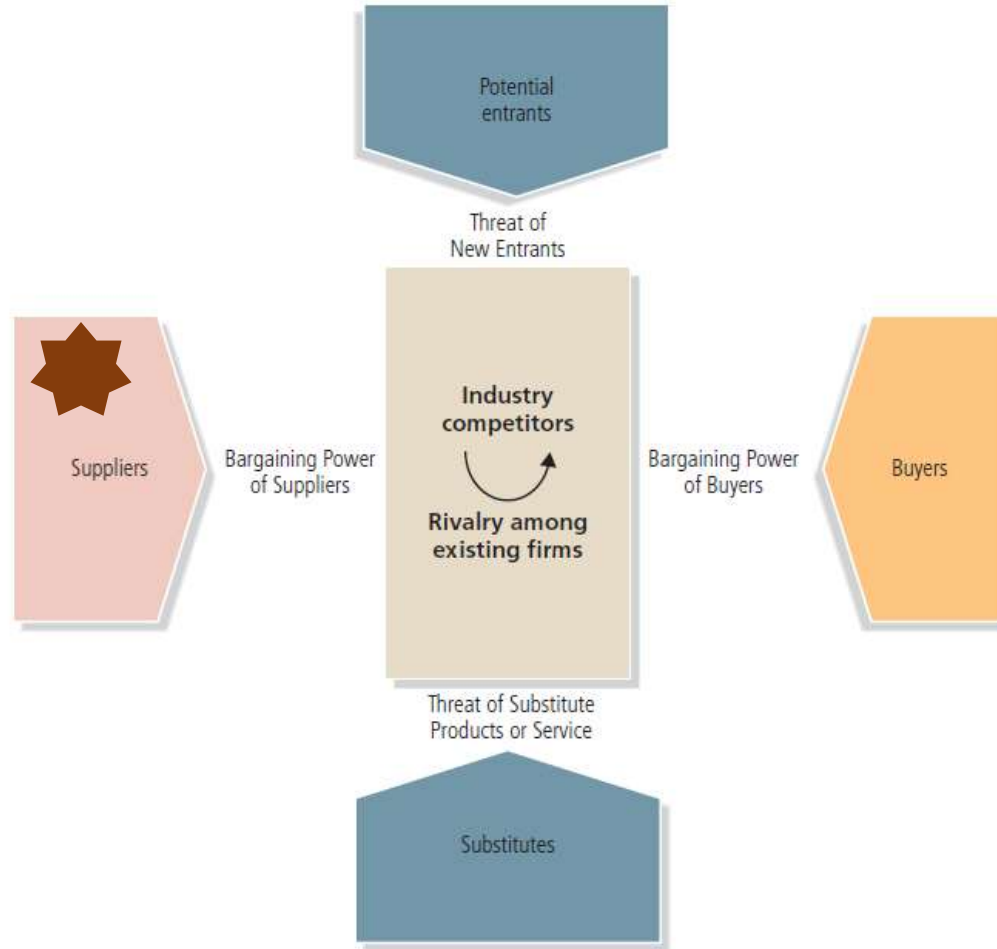
تصبح الصناعة أكثر جاذبية عندما:

- يكون عدد المنافسين كبير، أو على الطرف الآخر صغير جداً.
- يكون المنافسون غير متشابهين في الحجم أو السعة.
- تنمو الصناعة بسرعة.
- توجد فرصة لبيع منتج أو خدمة مميزة.



نموذج الخمس قوى

Five Forces Model



القدرة التفاوضية للموردين

Suppliers Ability to Negotiate

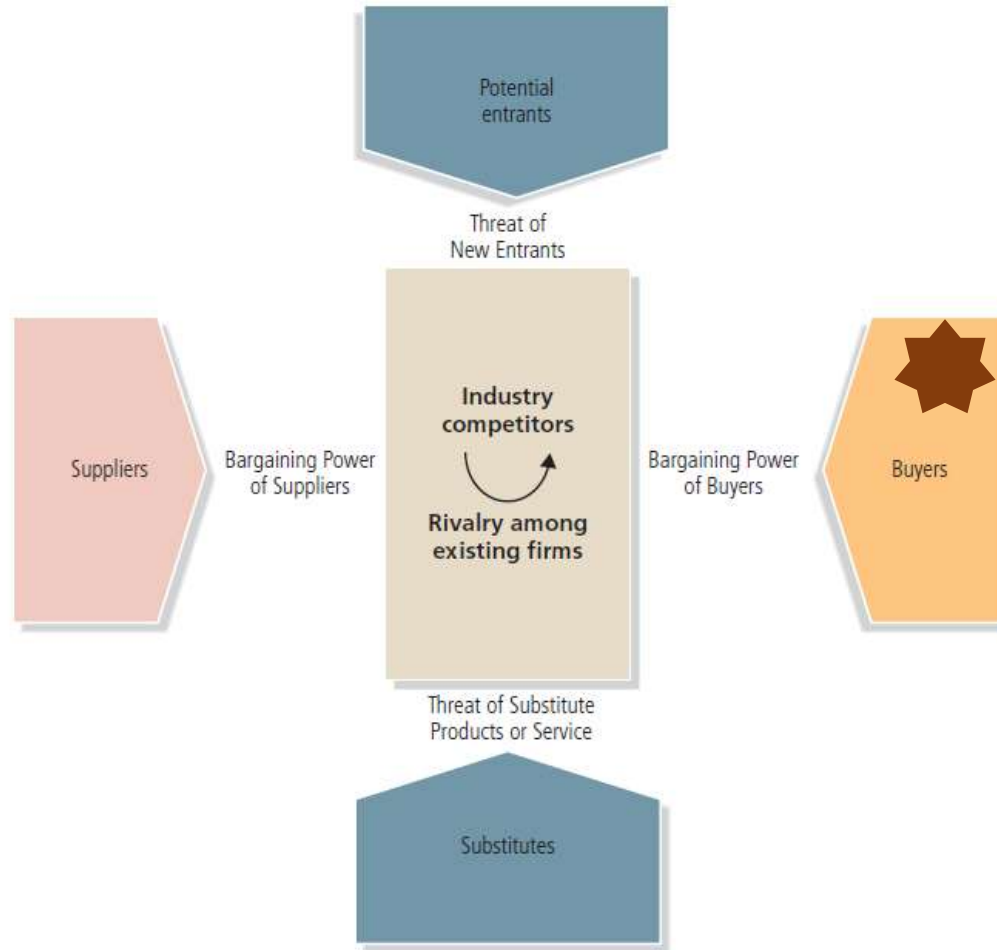
كلما زاد نفوذ الموردين؛ قلت جاذبية الصناعة

تصبح الصناعة أكثر جاذبية عندما:

- يبيع العديد من الموردين المنتج
- تكون البدائل متاحة
- تكون تكاليف التحويل منخفضة
- تمثل عناصر التوريد جزءاً صغيراً من تكلفة المنتجات النهائية

نموذج الخمس قوى

Five Forces Model



القوة التفاوضية للمشتريين

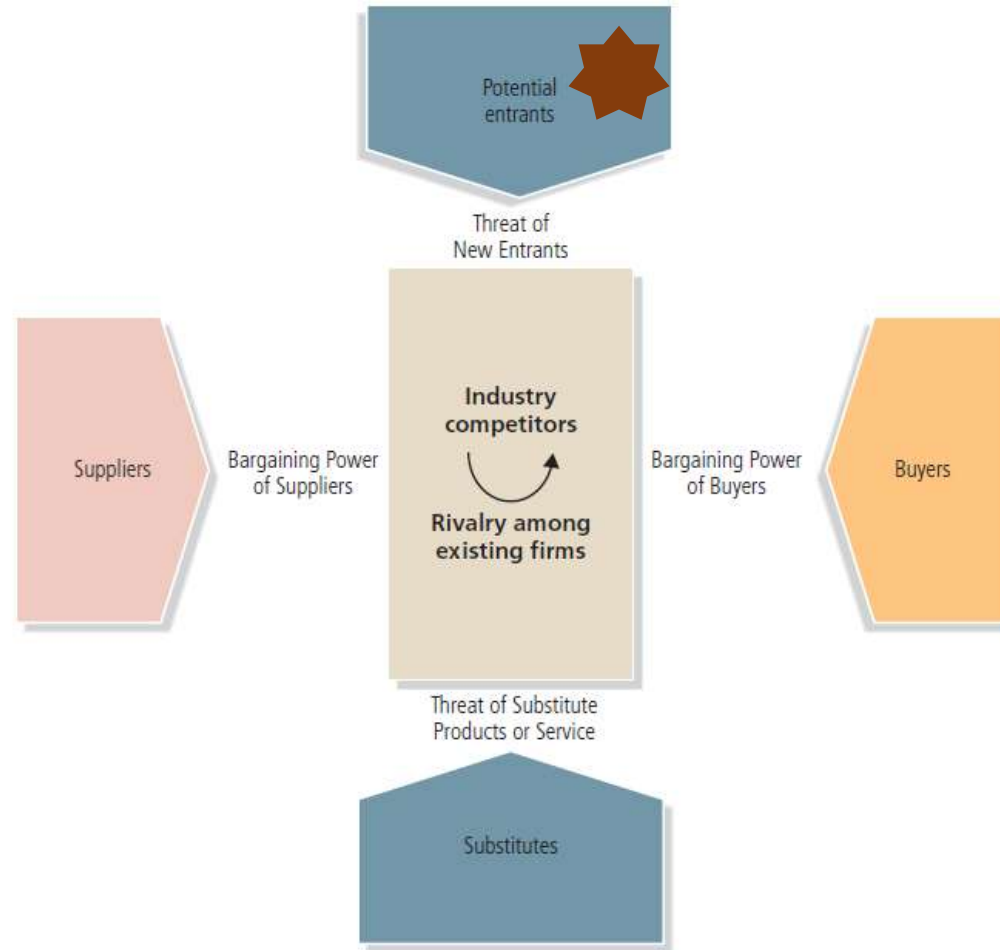
Buyers Negotiation Power

يكون تأثير المشتريين مرتفعاً عندما يكون عدد العملاء صغيراً وتكون تكلفة التحول إلى منتج منافس منخفضة.
تصبح الصناعة أكثر جاذبية عندما:

- تكون تكاليف تبديل العملاء مرتفعة
- يكون عدد المشتريين كبيراً
- يريد العملاء منتجات مميزة
- يجد العملاء صعوبة في جمع المعلومات لمقارنة المنتج مع غيره

نموذج الخمس قوى

Five Forces Model



تهديد الوافدين الجدد

Threatening New Comers

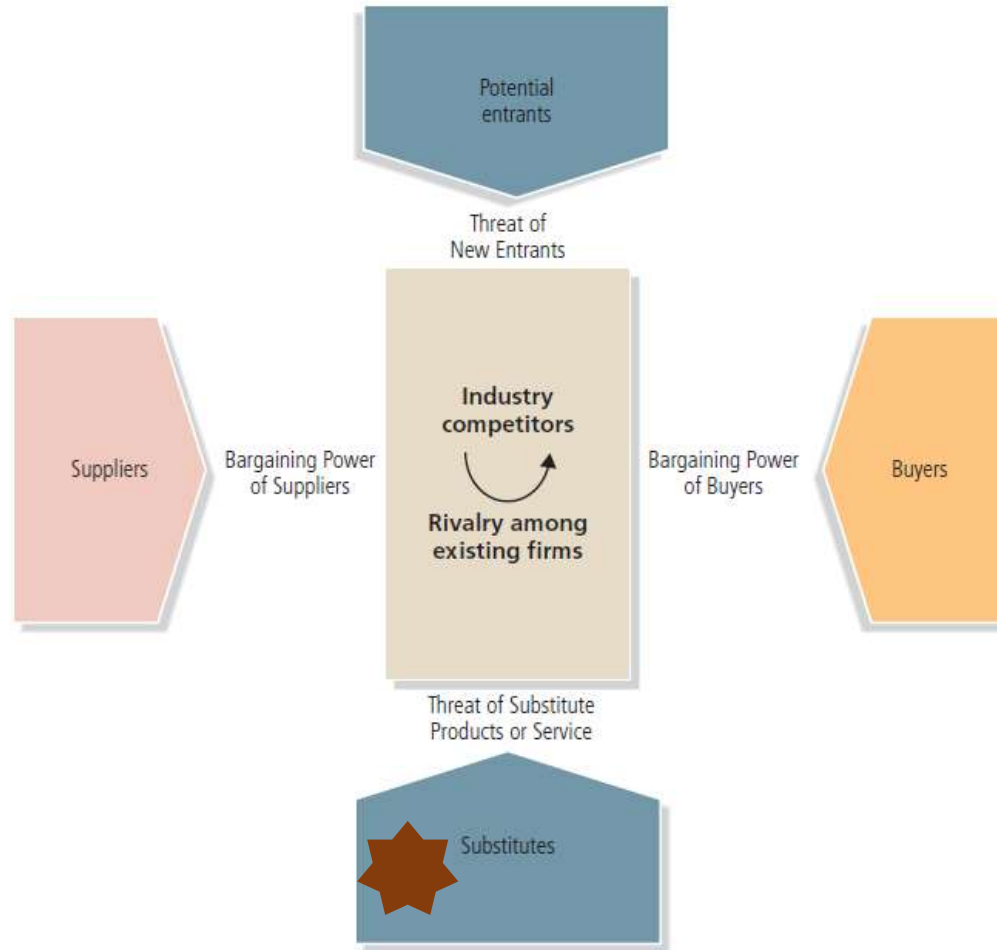
كلما زاد عدد الوافدين الجدد المحتملين؛ كانت الصناعة أقل جاذبية.

تصبح الصناعة أكثر جاذبية للوافدين الجدد عندما:

- تكون مزايا وفورات الحجم غائبة.
- تكون متطلبات رأس المال للدخول منخفضة.
- لا ترتبط مزايا التكلفة بحجم الشركة.
- يكون المشترون غير مخلصين للعلامات التجارية الحالية.
- لا تقيد الحكومة دخول الشركات الجديدة.

نموذج الخمس قوى

Five Forces Model



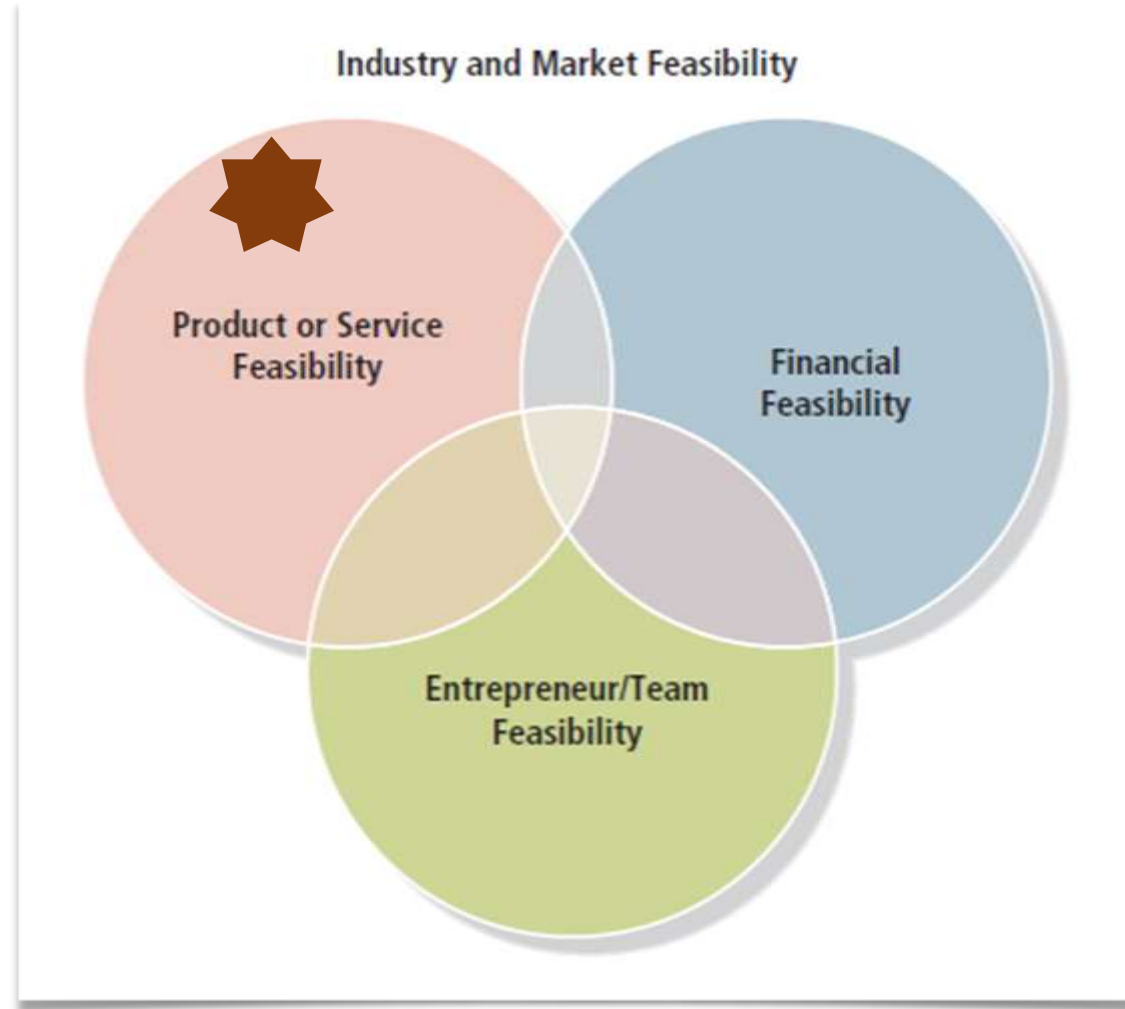
البديل Alternatives

يمثل البديل خطورة على القطاع أو الصناعة كاملة، ليس على منتج شركة بعينها فقط بل ومنافسيها أيضاً



عناصر تحليل الجدوى

The Elements of Feasibility Analysis



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

تحليل جدوى المنتج / الخدمة

Product/Service Feasibility Analysis

سؤالين:

- هل العملاء على استعداد لشراء منتجنا أو خدمتنا؟
- هل يمكننا تقديم المنتج أو الخدمة للعملاء بربح؟

تحليل جدوى المنتج / الخدمة

Product/Service Feasibility Analysis

استخدام الأبحاث التسويقية

بحث أولي:

- جمع البيانات مباشرة وتحليلها

بحث ثانوي:

- جمع البيانات التي تم تجميعها بالفعل وتحليلها

تحليل جدوى المنتج / الخدمة

Product/Service Feasibility Analysis

بحث أولي: جمع البيانات مباشرة وتحليلها

- استبيانات العملاء
- مجموعات عمل
- التجارب
- الملاحظة الميدانية

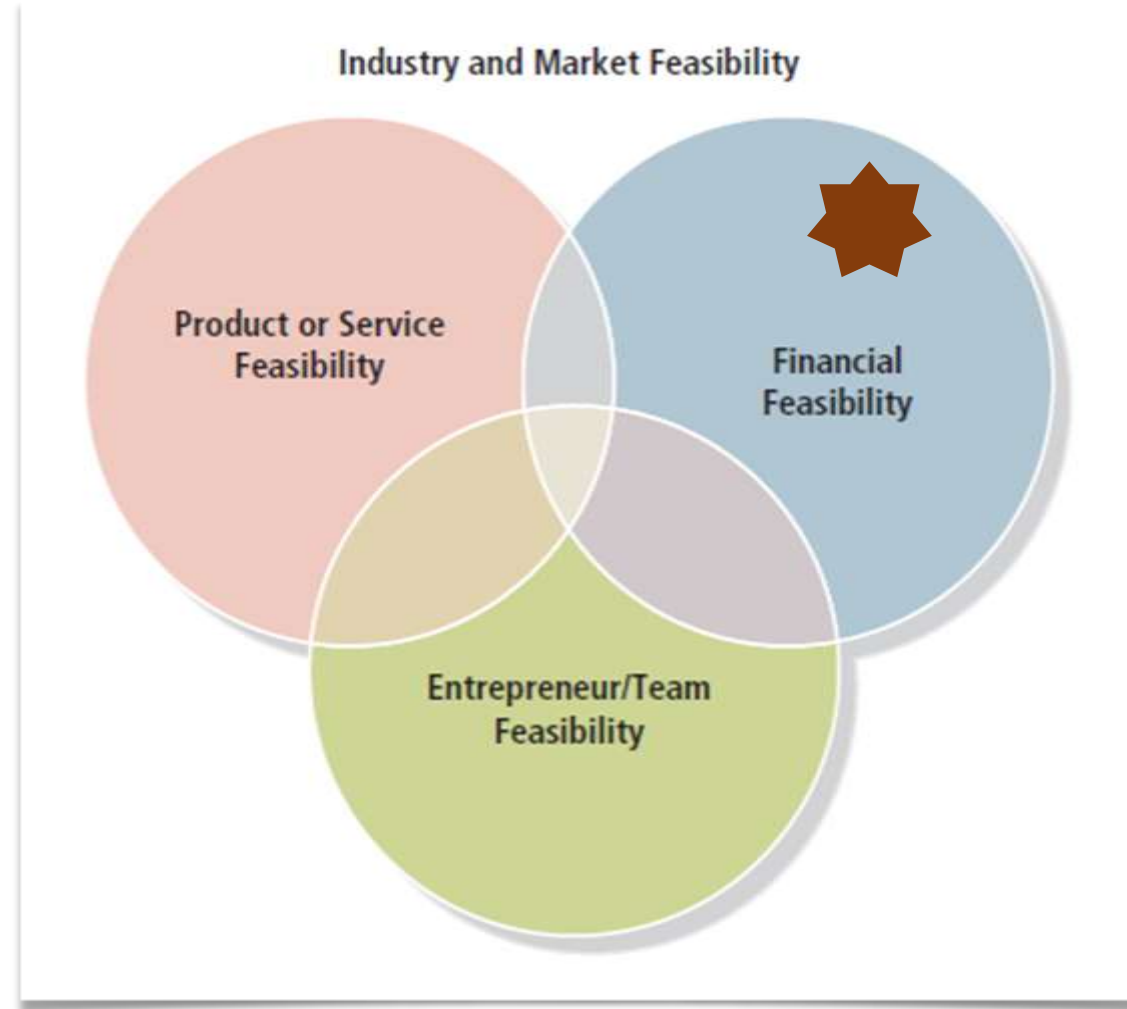
إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

بحث ثانوي: جمع البيانات التي تم تجميعها بالفعل وتحليلها

- قواعد بيانات الصناعة
- البيانات الديموغرافية
- المقالات
- البيانات المحلية
- الإنترنت

عناصر تحليل الجدوى

The Elements of Feasibility Analysis



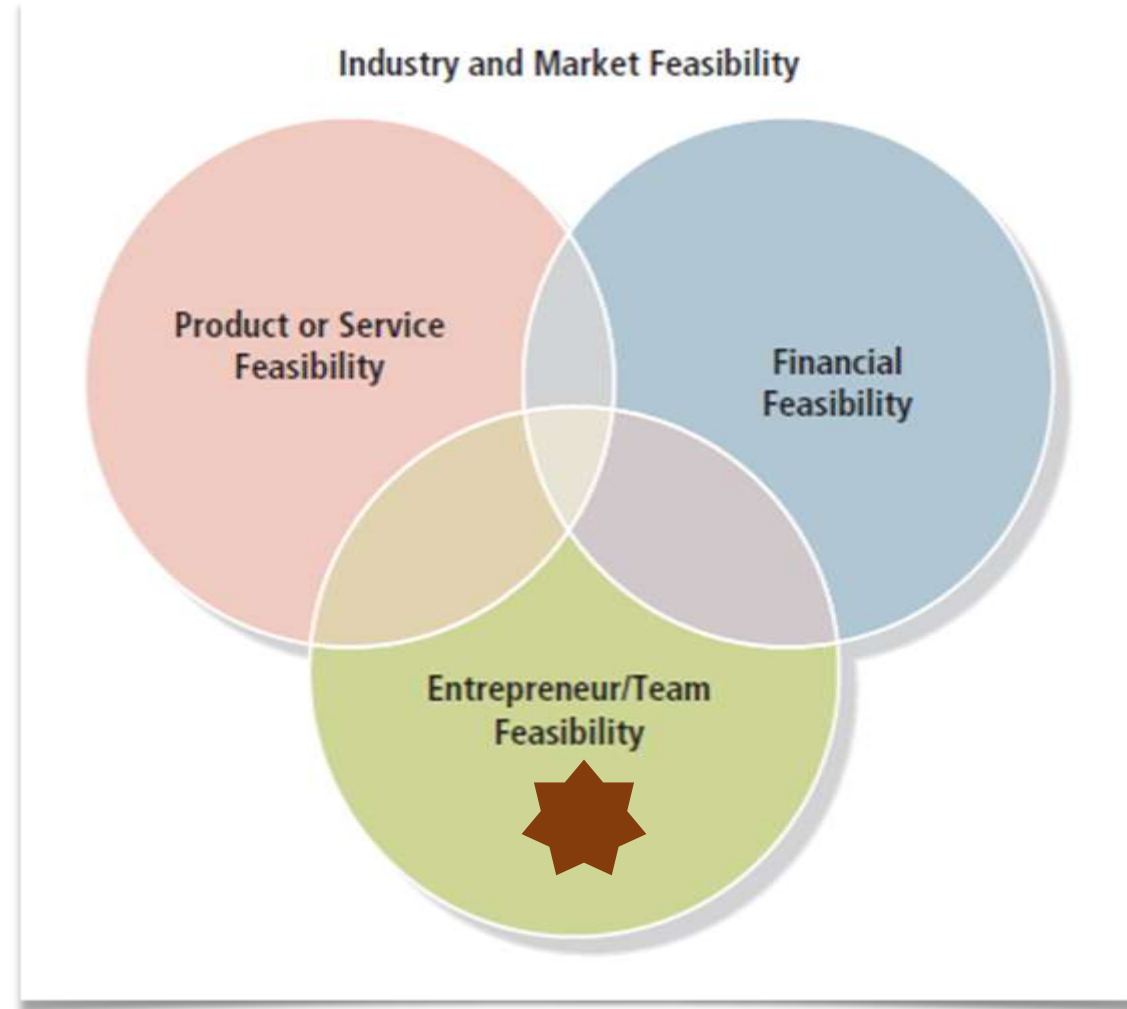
تحليل الجدوى المالية

Financial Feasibility Analysis

- متطلبات رأس المال: تقدير لمقدار رأس المال الأولي المطلوب لبدء العمل.
- الأرباح المتوقعة: بيانات الدخل المتوقعة.
- وقت نفاذ النقود: إجمالي النقد الذي سيستغرقه الأمر للحفاظ على العمل حتى يحقق المشروع تدفقاً نقدياً متساوياً.
- عائد الاستثمار: الجمع بين التقديرين السابقين لتحديد المقدار الذي يمكن أن يتوقعه المستثمرون لعودة استثماراتهم.

عناصر تحليل الجدوى

The Elements of Feasibility Analysis



جميع الحقوق محفوظة - إعمل بيزنس

تقييم قدرات رائد الأعمال / والفريق Entrepreneur/Team Feasibility

- تقييم الاستعداد لريادة الأعمال: المعرفة والخبرة والمهارات اللازمة للبدء.
- قم بتقييم النشاط التجاري: هل سيكون قادراً على تحقيق ربح كافٍ لدعم احتياجات الدخل للجميع؟

المحاضرة الرابعة

سيتم تناول النقاط التالية في هذه المحاضرة:

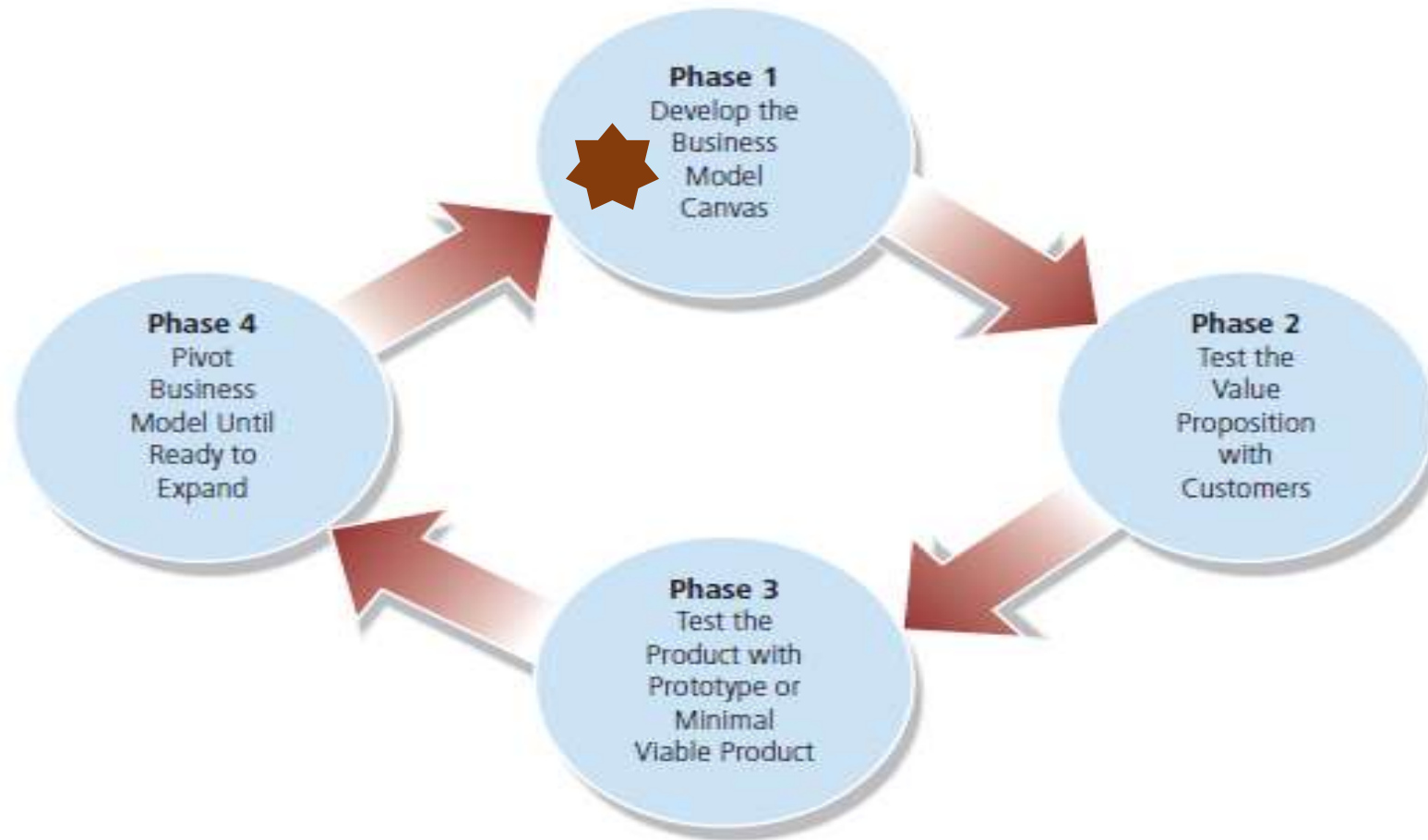
- إنشاء نموذج العمل
- مصادر التمويل "حقوق الملكية والديون"
- نموذج تخطيط الأعمال الجديد

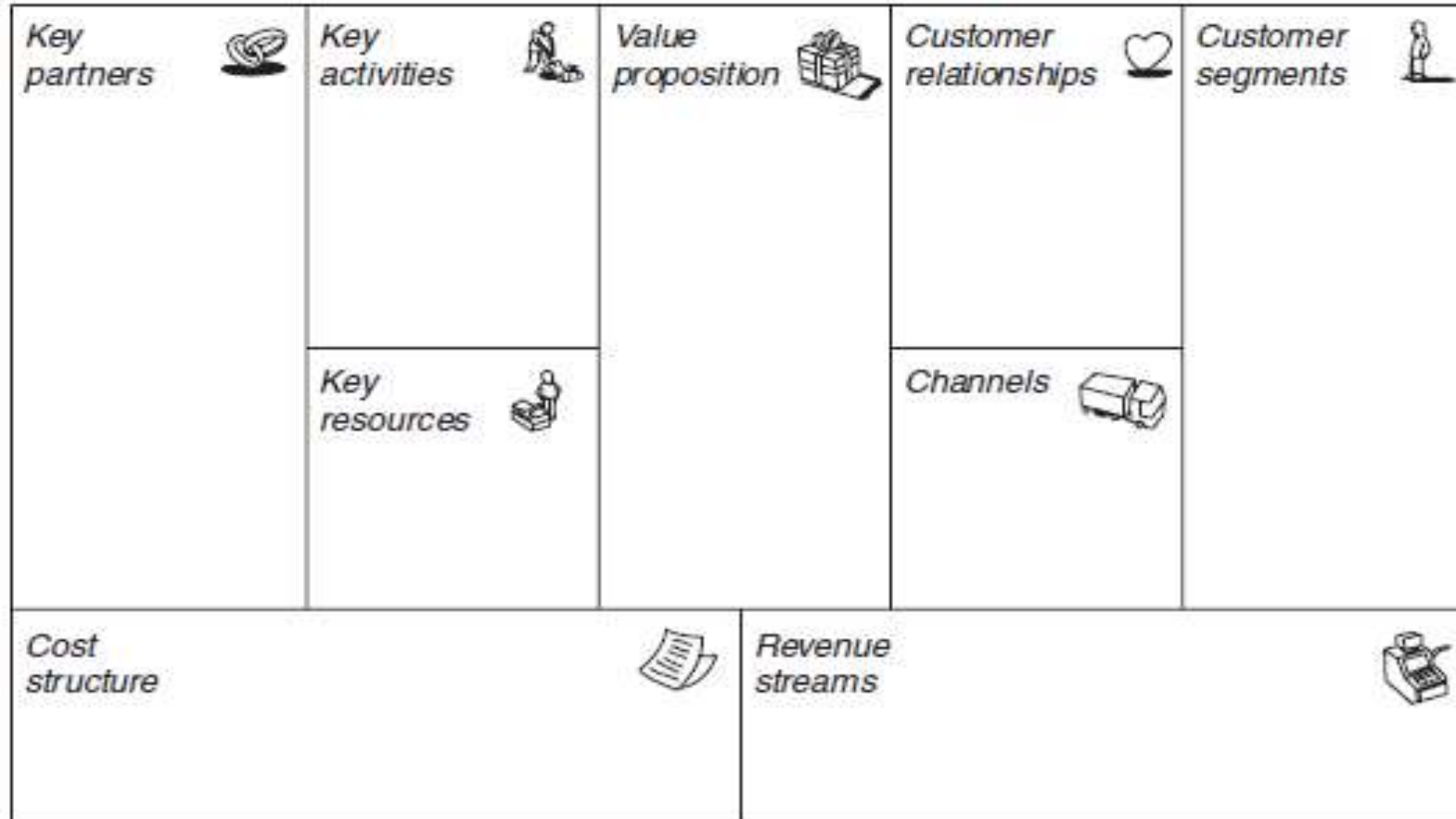
إنشاء نموذج عمل

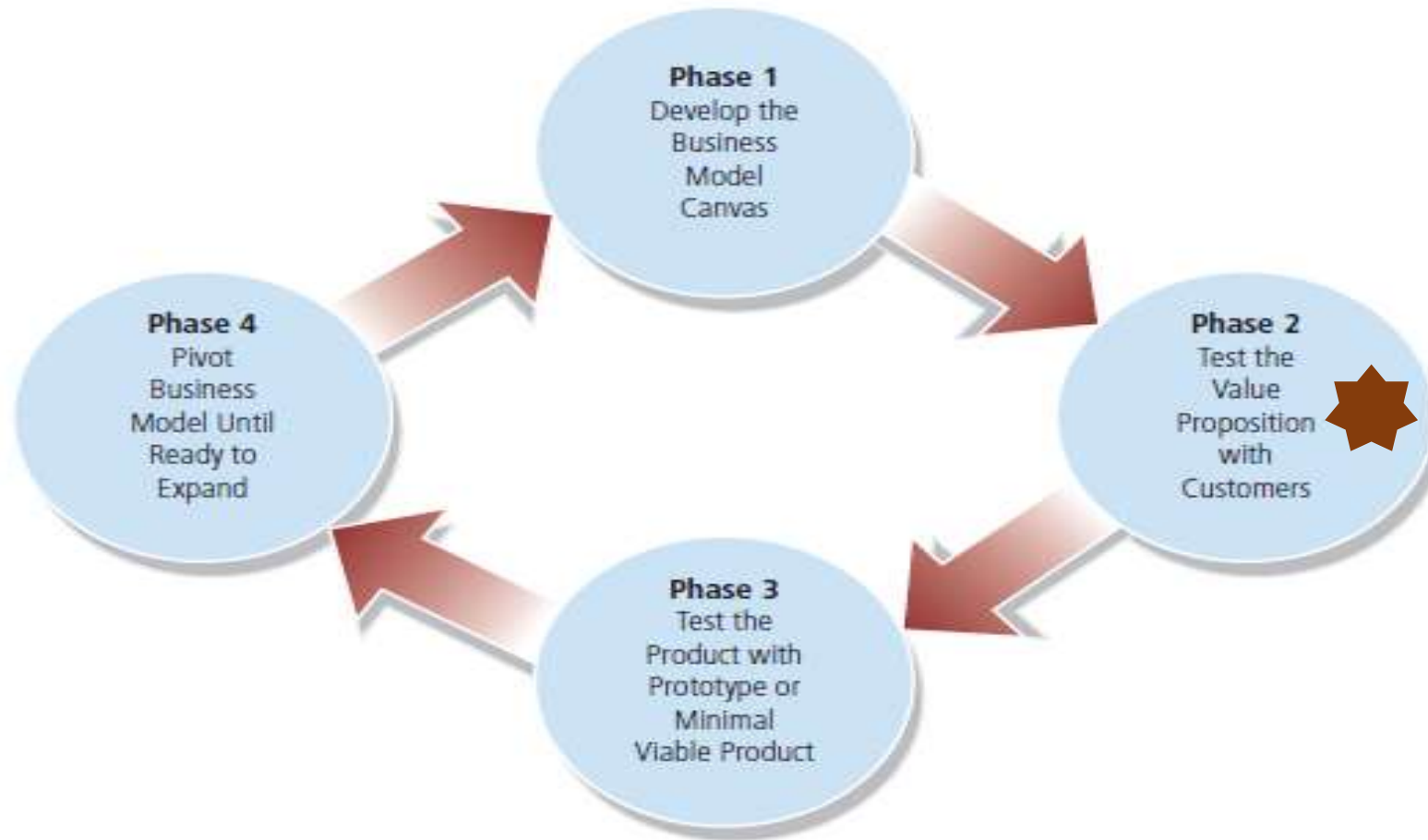
Creating Business Model

أسئلة رئيسية يجب معالجتها:

- ما هي القيمة التي يقدمها العمل للعملاء؟
- ما هو السوق المستهدف؟
- ماذا يتوقع مني زبائني؟
- كيف أحصل على المعلومات للعملاء؟
- كيف يريدون الحصول على المنتج؟
- ما هي الأنشطة الرئيسية؟ وماذا سيكلفون؟
- ما هي الموارد التي أحتاجها؟
- من هم الشركاء الرئيسيون؟



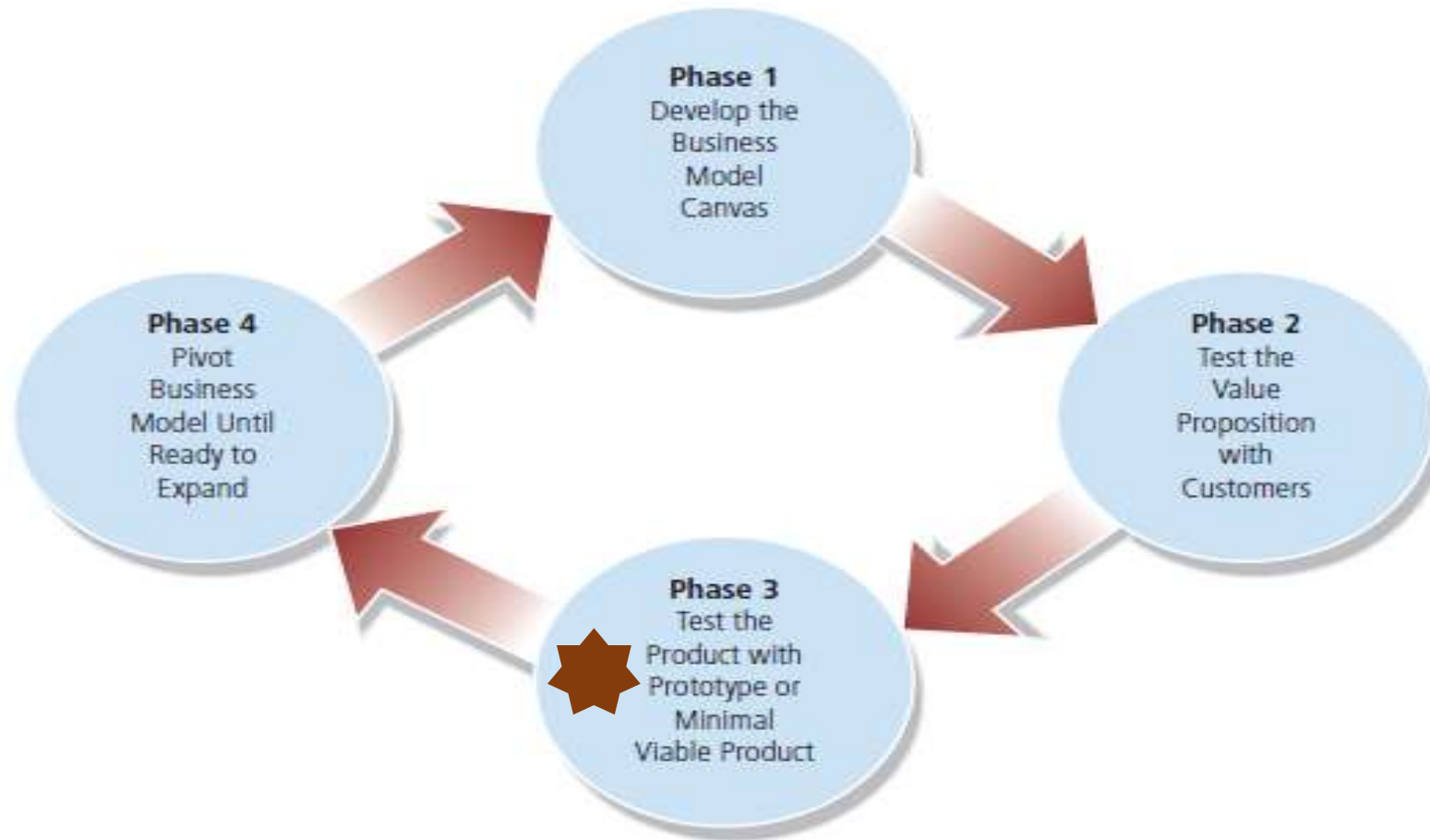




إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

عرض قيمة الاختبار

- هل نفهم حقاً مشكلة العميل؟
- هل هؤلاء العملاء يهتمون بما فيه الكفاية بهذه المشكلة؟
- هل هؤلاء العملاء يهتمون بما فيه الكفاية بمنتجاتنا؟



إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

اختبار Pilot

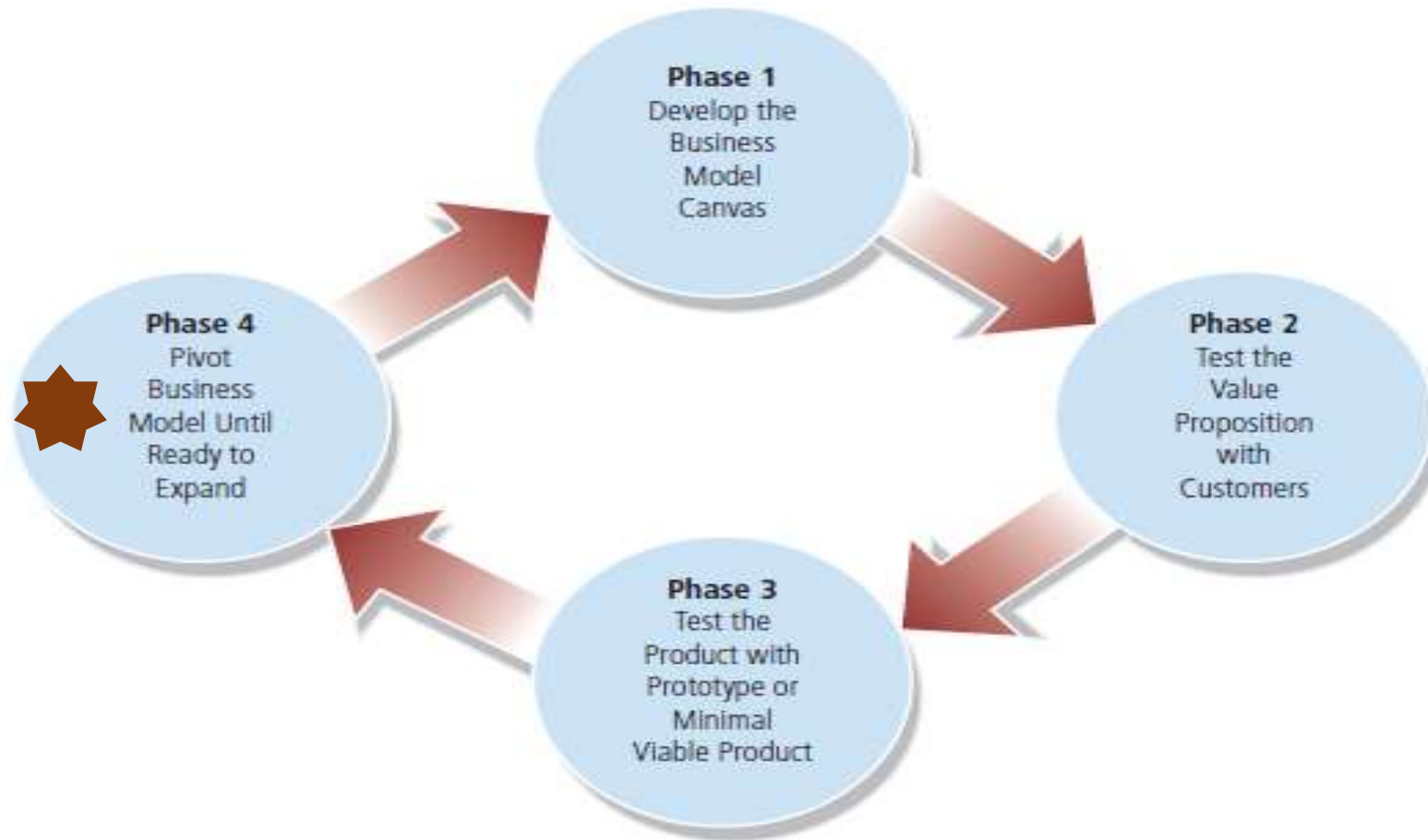
- يختبر رواد الأعمال نماذج أعمالهم على نطاق صغير قبل تخصيص موارد جادة لبدء عمل تجاري قد لا ينجح.
- يدرك رواد الأعمال أن فكرة العمل هي فرضية يجب اختبارها قبل أخذها على نطاق واسع.

إنشاء نموذج عمل

Creating Business Model

اختبار Pilot (بدء التعلم)

- عملية تطوير نماذج أولية بسيطة بسرعة لاختبار الافتراضات الرئيسية من خلال إشراك عملاء حقيقيين.
- الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق: أبسط نسخة من منتج أو خدمة يمكن لرائد الأعمال من خلالها إنشاء عمل مستدام.



إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

عملية إجراء التغييرات / التعديلات في نموذج العمل على أساس التعليقات التي تتلقاها الشركة من العملاء.

1. المنتج المحوري
2. محور العميل
3. محور نموذج الإيرادات

إنشاء نموذج عمل Creating Business Model

استنتاج

- تبدأ أفضل الأفكار التجارية بمشكلة أو حاجة مشتركة.
- تساعد عملية تقييم الأفكار رائد الأعمال على تحديد الحل الأكثر إمكاناً.
- يساعد تحليل الجدوى رائد الأعمال على تحديد هل يمكن تحويل الفكرة إلى عمل تجاري قابل للتطبيق أم لا.

إنشاء نموذج عمل

Creating Business Model

استنتاج

- يساعد تطوير نموذج العمل رائد الأعمال في فهم كل ما هو مطلوب لبدء الأعمال التجارية وبنائها بشكل أفضل.
- بمجرد أن يكمل رائد الأعمال تقييم الفكرة ودراسة الجدوى ونموذج العمل، يكون جاهزاً لتطوير خطة العمل.



مصادر التمويل: حقوق الملكية والديون

Source of Fund: Debt & Equity

أسرار التمويل الناجح

The Secrets of A successful Funding

1. يمكن أن يكون اختيار المصادر الصحيحة لرأس المال بنفس أهمية اختيار الشكل الصحيح للملكية أو الموقع الصحيح.
2. المال موجود هناك، والمفتاح هو معرفة مكان البحث.
3. جمع المال يستغرق وقتاً وجهداً.
4. الإبداع مهم، يجب أن يكون رواد الأعمال مبدعين في بحثهم عن رأس المال كما هو الحال في تطوير أفكارهم التجارية.
5. يضع الإنترنت في متناول رواد الأعمال موارد هائلة من المعلومات التي يمكن أن تؤدي إلى التمويل.

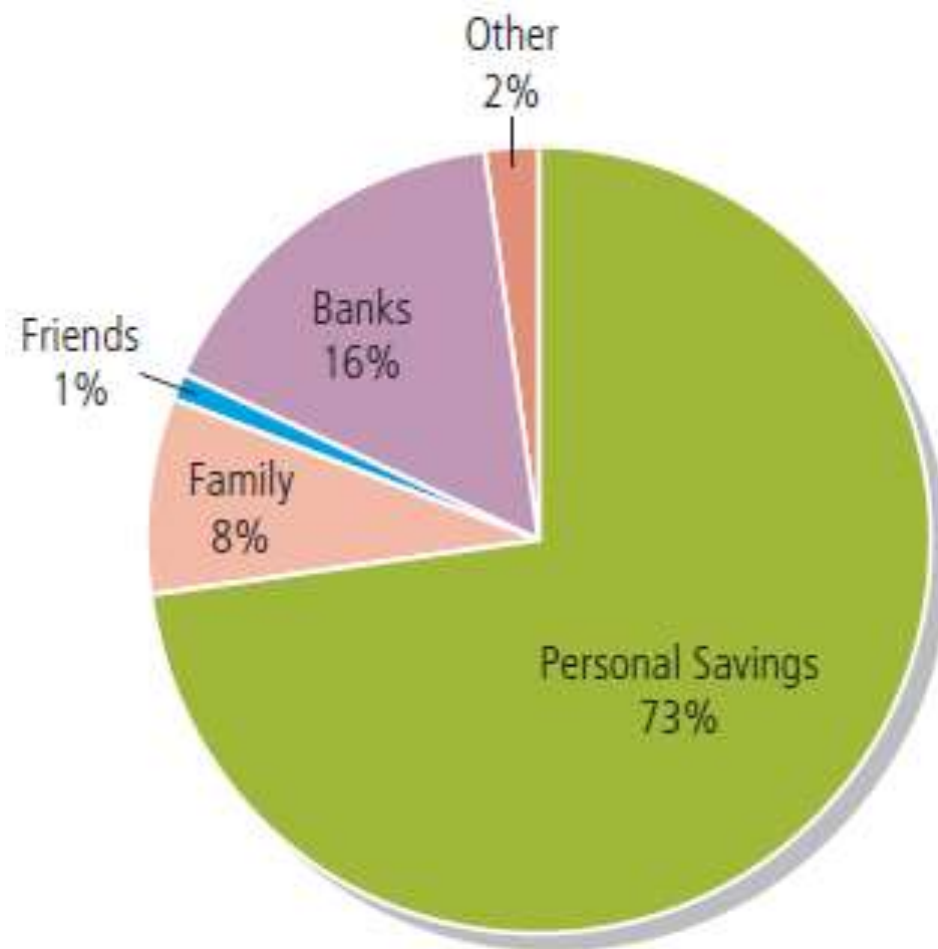
أسرار التمويل الناجح

The Secrets of A successful Funding

6. ضع وسائل التواصل الاجتماعي في العمل لتحديد المستثمرين المحتملين.
7. كن على استعداد تام قبل الاقتراب من المقرضين والمستثمرين.
8. لا يستطيع رواد الأعمال المبالغة في تقدير أهمية التأكد من أن "الكيمياء" بينهم وبين شركاتهم ومصادر تمويلهم جيدة.
9. قم بالتخطيط لاستراتيجية خروج.
10. عندما يضيق رأس المال؛ تذكر أن تقوم بتمهيد الطريق.

مصادر التمويل للشركات المبتدئة النموذجية

Funding Resources for Startups



مصادر تمويل الأسهم

Shares Funding Resources

- مدخرات شخصية
- الأصدقاء وأفراد الأسرة
- رأس المال المخاطر (الأسهم)
- رأس مال الديون
- المستثمرون الملائكة
- المسرعات

رأس المال Capital

رأس مال الأسهم:

- يمثل الاستثمار الشخصي للمالك (الملاك) في العمل.
- يسمى (رأس المال المخاطر) لأن المستثمرين يتحملون مخاطر خسارة أموالهم في حالة فشل العمل.
- لا يجب أن يتم سداداه بفائدة مثل القرض.
- يجب على صاحب المشروع التخلي عن بعض الملكية في الشركة لمستثمرين خارجيين.

رأس مال المدين Debtor's Capital

رأس مال الديون:

- يجب أن يسدد مع الفائدة.
- يتم إدراجه كخصوم في الميزانية العمومية للشركة.
- يمكن أن يكون تأمينه بنفس صعوبة تأمين رأس المال، على الرغم من أن مصادر تمويل الديون أكثر عدداً.
- يمكن أن يكون باهظ الثمن، خاصة بالنسبة للشركات الصغيرة بسبب مقايضة المخاطرة / العائد.

المستثمرون الملائكة Angel Investment

المستثمرون الملائكة:

- الأفراد الأثرياء الذين يستثمرون في شركات ريادية ناشئة مقابل حصص ملكية أو لتنمية القطاع.
- مصدر ممتاز "لأموال المرضى" للمستثمرين الذين يحتاجون إلى مبالغ صغيرة نسبياً من رأس المال.
- الأفراد الذين على استعداد للاستثمار في المراحل الأولى من العمل.

مسرعات Accelerators

برامج المسرع:

- توفر مبلغ صغير من رأس المال الأولي، وتمثل ثروة من الدعم الإضافي للشركات الناشئة.
- تقدم برنامجاً منظماً يستمر من ثلاثة أشهر إلى عام واحد.
- أهم مساهمة لها هي التدريب والتوجيه الذي تم تلقيه.

نموذج تخطيط الأعمال الجديد

The New Business Planning Model





شكراً لكم