



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation

المملكة العربية السعودية

المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
الإدارة العامة للمناهج



أساسيات ريادة الأعمال

2025 - 2024

رمز المقرر: 101 ريادة

الكتاب: أساسيات ريادة الأعمال.

مكان الطبع: المملكة العربية السعودية.

سنة الطبع: 2023

الإصدار: الأول.

@ جميع الحقوق محفوظة للمؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني، الإدارة العامة للمناهج.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة:

الحمد لله الذي علّم بالقلم، علّم الإنسان ما لم يعلم، والصلاة والسلام على من بُعث معلماً للناس وهادياً وبشيراً، وداعياً إلى الله بإذنه وسراجاً منيراً، فأخرج الناس من ظلمات الجهل والغباء إلى نور العلم والهداية، نبّينا ومعلمنا وقدوتنا الأول محمد بن عبد الله وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

تسعى المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني لتأهيل الكوادر الوطنية المدربة تقنياً وفنياً ومهنيّاً، والقادرة على شغل الوظائف المتوفرة في سوق العمل السعودي، أو فتح مشاريع ريادية خاصة داعمة للاقتصاد الوطني، ويأتي هذا الاهتمام نتيجةً للتوجهات السديدة من لدن قادة هذا الوطن التي تصب في مجملها نحو إيجاد وطنٍ متكاملٍ يعتمد ذاتياً على الله ثم على موارده وعلى قوة شبابه المسلح بالعلم والإيمان من أجل الاستمرار قُدماً في دفع عجلة التقدم التنموي، لتصل بعون الله تعالى إلى مصاف الدول المتقدمة .

وقد خطت الإدارة العامة للمناهج خطوة إيجابية تتفق مع التجارب الدولية المتقدمة في بناء البرامج التدريبية وفق أساليب علمية حديثة؛ لتلبي تلك المتطلبات، وقد تمثّلت هذه الخطوة في مشروع تقييم الوضع الراهن وإعداد دراسة أفضل للممارسات العالمية لبناء مقرراتٍ متنوعة لريادة الأعمال بحسب المجالات التخصصية، ومن بعده مشروع إعداد وتصميم حقائب تدريبية، وتأهيل المدربين والتنفيذ للمشروع من أجل تنمية قدرات ريادة الأعمال للمتدربين .

وتتناول هذه الحقيبة التدريبية "أساسيات ريادة الأعمال" موضوعاتٍ حيوية تتناول كيفية اكتساب المهارات اللازمة لهذا التخصص؛ لتكون مهاراتها رافداً لهم في حياتهم العملية بعد تخرجهم من هذا البرنامج.

إنَّ الإدارة العامة للمناهج وهي تضع بين يديك هذه الحقيبة التدريبية تأمل من الله عزّ وجل أن تسهم بشكلٍ مباشرٍ في تأصيل المهارات الضرورية اللازمة بأسلوبٍ مبسّطٍ يخلو من التعقيد، وبالاستعانة بالتطبيقات والأشكال التي تدعم عملية اكتساب هذه المهارات.

نسأل الله تعالى أن يوفق القائمين على إعدادها والمستفيدين منها لما يحبه ويرضاه، إنّه سميعٌ مجيب الدعاء.

الإدارة العامة للمناهج



تمر رحلتك التدريبية في ريادة الأعمال بستة عشر محطة، تزودك بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق ريادة الأعمال وتعزيز السلوك الريادي في شخصيتك، بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات ريادية وابتكارية حتى إطلاق المشروع الريادي من خلال أربع مراحل:

- التهيئة والاستعداد.
- التصميم والتخطيط.
- التطبيق.
- التقييم.

سيتناول مقرر أساسيات ريادة الأعمال ستة عشر محطة على النحو التالي:



تمر رطلتك التدريبية في ريادة الأعمال بستة عشر محطة، تزودك بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق ريادة الأعمال وتعزيز السلوك الريادي في شخصيتك، بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات ريادية وابتكارية حتى إطلاق المشروع الريادي على النحو التالي:

لتعلم مهارات ريادة الأعمال

16
محطة

مقرر اساسيات ريادة الاعمال

- 01 مفهوم ريادة الأعمال
- 02 النظام البيئي لريادة الأعمال
- 03 الشخصية الريادية
- 04 الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

تهيئة

- 05 الأفكار الريادية
- 06 تصميم نموذج الأعمال
- 07 مهارات عرض المشروعات الريادية

تخطيط



- 08 إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال
- نموذج العمل التجاري
- الملخص التنفيذي
- كتابة التقرير
- العرض التقديمي للمشروع

تنفيذ



تقييم
سلوك ريادي

مقرر ريادة الاعمال التخصصي

- 09 مشروعات التخصص ومنظومة ريادة الأعمال
- 10 إنشاء وتأسيس مشروعات التخصص

تهيئة



- 11 البدء في اختبار الفكرة ودراستها وتطبيق نموذج العمل
- 12 تحليل اتجاهات السوق لمشاريع ريادة الأعمال في مجال
- 13 خطة الأعمال لمشروعات
- 14 تصميم النموذج الأولي
- 15 ادارة المشروع

تخطيط



تنفيذ



- 16 - اطلاق المشروع الريادي:
- زيارات ميدانية (الجهات الداعمة - مقابلة رواد اعمال)
- خطة الأعمال المتكاملة
- تصميم نموذج أولى للمنتج (Prototype)
- تقديم المشروع

تقييم
سلوك ريادي

خطة البرنامج التدريبي:

خطة البرنامج التدريبي

في هذا المقرر ستبدأ رحلتك إلى عالم ريادة الأعمال من خلال 8 وحدات تزودك بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق أساسيات ريادة الأعمال وهي موضحة بالشكل أدناه:

مقرر اساسيات ريادة الاعمال

- 01 مفهوم ريادة الأعمال
- 02 النظام البيئي لريادة الأعمال
- 03 الشخصية الريادية
- 04 الإبداع والابتكار وريادة الأعمال



تهيئة

تخطيط



- 05 الأفكار الريادية
- 06 تصميم نموذج الأعمال
- 07 مهارات عرض المشروعات الريادية

- 08 إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال

- نموذج العمل التجاري
- الملخص التنفيذي
- كتابة التقرير
- العرض التقديمي للمشروع



تنفيذ

تقييم

سلوك ريادي

1	مقدمة: مقرر أساسيات ريادة الأعمال
7	الوحدة الأولى: مفهوم ريادة الأعمال وتطورها
8	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
9	مقدمة عن ريادة الأعمال:
12	أنواع ريادة الأعمال:
16	عناصر ريادة الأعمال:
17	التوجه نحو ريادة الأعمال:
18	تطور ونمو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية:
20	التمايز بين ريادة الأعمال والمشاريع:
25	التقييم الذاتي:
26	الوحدة الثانية: النظام البيئي لريادة الأعمال
27	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
28	أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع
30	منظومة ريادة الأعمال
34	قائمة الجهات الداعمة لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية
42	تحديات ريادة الأعمال
44	عوامل النجاح لريادة الأعمال
53	التقييم الذاتي:
56	الوحدة الثالثة: الشخصية الريادية
57	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
59	العقلية الريادية
60	سمات رواد الأعمال
64	المهارات الرئيسة لرائد الأعمال
65	أخلاقيات رائد الأعمال
71	التقييم الذاتي:
72	قصة ريادية: قصة نجاح سيرو لقطع السيارات (منشآت)
73	الوحدة الرابعة: الإبداع والابتكار
74	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
75	مفهوم الإبداع
76	سمات المبدعين
80	مراحل العملية الإبداعية
82	تعريف الابتكار
84	أنواع الابتكار
91	التقييم الذاتي:
94	الوحدة الخامسة: الأفكار الريادية
95	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
96	مصادر الأفكار الريادية
98	طرق تطوير الأفكار الريادية
100	خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة
105	حماية وتسجيل الأفكار الريادية
111	التقييم الذاتي:

112	الوحدة السادسة: تصميم نموذج الأعمال
113	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
114	مفهوم نموذج الأعمال
115	فوائد نموذج الأعمال
117	مكونات لوحة نموذج الأعمال
119	خطوات إنشاء نموذج الأعمال
123	قياس نجاح نموذج الأعمال
128	الواجب الثاني للمشروع:
129	التقييم الذاتي:
132	الوحدة السابعة: مهارات عرض المشروعات الريادية
134	شروط العرض التقديمي الناجح
135	تصميم وكتابة العرض التقديمي
138	مراحل تقديم العرض
140	أساليب العرض التقديمي الناجح
143	أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي
152	التقييم الذاتي:
155	الوحدة الثامنة: إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال
156	المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية
158	تعليمات تنفيذ المشروع
159	طريقة تقييم المشروع
160	التقييم الذاتي:
161	المصطلحات:
163	المراجع:

مقدمة:

مقرر أساسيات ريادة الأعمال

الهدف العام:

يهدف المقرر إلى تزويد المتدرب /المتدربة بالمعرفة والمهارات اللازمة لفهم وتطبيق أساسيات ريادة الأعمال بدءاً من توليد الفكرة وتحويلها إلى مشروعات ريادية وابتكارية والقدرة على عرضها في نموذج أعمال مكتمل.

التعريف بالمقرر التدريبي:

يستعرض هذا المقرر مفهوم ريادة الأعمال، وشرحاً للنظام البيئي لريادة الأعمال ومكونات منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية، كما يتضمن بناء الشخصية الريادية، وسمات رواد الأعمال، ومراحل العملية الإبداعية، والابتكار في المشروعات الريادية، وخطوات تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرص تجارية. كما يستعرض المقرر كيفية إعداد وتصميم نموذج الأعمال التجاري للمشروع وفق النماذج العالمية الشائعة، وكيفية تقديم عرض تقديمي بالأساليب والطرق الفاعلة لتقديم العروض لنموذج الأعمال.

الوقت المتوقع لإتمام التدريب على المهارات :المهارات:

الوحدات (النظرية والعملية)	ساعات التدريب
الوحدة الأولى: مفهوم ريادة الأعمال وتطورها.	2
الوحدة الثانية: النظام البيئي لريادة الأعمال.	2
الوحدة الثالثة: الشخصية الريادية.	2
الوحدة الرابعة: الإبداع والابتكار.	4
الوحدة الخامسة: الأفكار الريادية.	4
الوحدة السادسة: تصميم نموذج الأعمال.	6
الوحدة السابعة: مهارات العرض للمشروعات الريادية.	4
الوحدة الثامنة: إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال (تطبيق عملي).	8
المجموع	32 ساعة

الأهداف التفصيلية للمقرر التدريبي:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- (1) يعرف مفهوم ريادة الأعمال.
- (2) يعرف منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- (3) يشرح السمات المميزة لرواد الأعمال.
- (4) يعدد مراحل العملية الإبداعية.
- (5) يشرح أنواع الابتكار في المشروعات الريادية.
- (6) يعرف خطوات تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرص تجارية.
- (7) يصمم نموذج الأعمال التجاري للمشروع.
- (8) يتقن مهارات العرض للمشروعات الريادية.

مؤشرات تحقق أهداف المقرر:

مؤشرات تحقق الأهداف العامة للمقرر: وهذه موجودة في بداية ونهاية الوحدة التعريفية، ومطلوب منك - عزيزي/تي المتدرب/ة - تحقيق الاستجابة لها مرتين، الأولى: في الأسبوع الدراسي الأول، والثانية: بعد انقضاء الأسبوع الدراسي الأخير

إرشادات مهمة:

- عزيزي/تي المتدرب /ة يهدف المقياس التالي (استمارة تحقق أهداف المقرر) إلى رصد مقدار التغيير الحادث في اكتسابك المعارف والمهارات والاتجاهات المتعلقة بالمقرر التدريبي (أساسيات ريادة الأعمال).
- قبل البدء في دراسة المقرر التدريبي قم بالاطلاع على الاستمارة التالية وقراءة الأهداف قراءة جيدة، ثم تحديد مدى استجابتك نحو كل هدفٍ وفقاً لـ (درجة تحقق اكتساب المعارف والمهارات والاتجاهات) وذلك في خانة (الاستجابة القبلية) بوضع علامة (√) في المكان المناسب لاستجابتك وفقاً للهدف.
- بعد انقضاء البرنامج الزمني للمقرر التدريبي (32 ساعة تدريبية) قم بالعودة إلى الاستمارة، ثم قراءة الأهداف مرة أخرى، وتسجيل استجابتك أمام كل هدفٍ وفقاً لـ (درجة تحقق اكتساب المعارف والمهارات والاتجاهات) وذلك في خانة (الاستجابة البعدية) وذلك بوضع (√) في المكان المناسب لاستجابتك وفقاً للهدف.
- من خلال مقدار (الاستجابة القبلية) ومقدار (الاستجابة البعدية) يمكن احتساب (مقدار التغيير) الحادث في معارفك ومهاراتك واتجاهاتك نحو المقرر التدريبي (ريادة الأعمال في أساسيات ريادة الأعمال) وذلك خلال الجزء الأخير من الاستمارة.
- من المهم جداً التزام المهنية والمصداقية في تسجيل الاستجابات القبلية والبعدية؛ لأنَّ ذلك يعزز من تنمية قدرتك -كمتدرب/ة- على إجراء التقييم الذاتي لنفسك، علاوة على أنَّها ستكون أداةً فاعلةً لإجراء أية تعديلات ممكنة على المقرر التدريبي، كما أنَّك ستكون بحاجة إلى تحديد النقاط التي حققت فيها استجابات ضعيفة، واعتماداً على التعلم الذاتي ستقوم من خلال البحث على شبكة الإنترنت، أو المناقشات مع الأساتذة القائمين على التدريب لهذا المقرر أو زملاء التَّدريب من أجل مزيدٍ من الفهم للنقاط التي حققت فيها استجابات ضعيفة.
- دَوِّن تاريخ إجراء الاستجابة القبلية وتاريخ إجراء الاستجابة البعدية للتأكد من المعدل الزمني للمقرر التدريبي.
- قد يلجأ البعض من المتدربين إلى تطبيق الاستمارة بشكلٍ مرحلي؛ بمعنى أنَّه مع انتهاء كل وحدة من المقرر التدريبي يقوم بالعودة إلى الاستمارة وقياس مدى تحقق الأهداف الخاصة بالوحدة دون الانتظار لإتمام البرنامج الكلي؛ حتى يتمكن من منح نفسه الفرصة لمزيد من تحسين الفهم والاستيعاب أولاً بأول.

ابدأ بتعبئة الاستبانة من الآن، وذلك بوضع علامة (√):

درجة تحقق اكتساب المهارة الموجودة في الهدف						الهدف
ضعيفة (صفر)		متوسطة (50)		كبيرة (100)		
الاستجابة البعدية	الاستجابة القبلية	الاستجابة البعدية	الاستجابة القبلية	الاستجابة البعدية	الاستجابة القبلية	
						1. يُعرِّف مفهوم ريادة الأعمال.
						2. يَصِفُ منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
						3. يشرح السِّمات المميزة لرواد الأعمال.
						4. يعدّد مراحل العملية الإبداعية.
						5. يشرح أنواع الابتكار في المشروعات الرياديَّة.
						6. يمتلك القدرة على تحويل الأفكار الإبداعية إلى فرص تجارية.
						7. يصمم نموذج الأعمال التجاري للمشروع.
						8. يتقن مهارات العرض التقديمي للمشروعات.

	اسم المتدرب / ة:
	تاريخ تسجيل الاستجابة القبلية:
	تاريخ تسجيل الاستجابة البعدية:

كيفية الاحتساب للاستمارة:

عدد الاستجابات	القبلي	البعدي	الفارق بين القبلي والبعدي
في خانة (كبيرة) $10 \times$			
في خانة (متوسطة) $5 \times$			
في خانة (ضعيفة) \times صفر			
مجموع التكرار			

قال تعالى:

﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾

المملك 15

الوحدة الأولى:

مفهوم ريادة الأعمال وتطورها

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب / المتدربة بمفهوم ريادة الأعمال بحيث يتمكن من شرح معنى ريادة الأعمال والتفريق بينها وبين مشروعات الأعمال الصغيرة.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- يُعرِّف مفهوم ريادة الأعمال.
- يُعدد أنواع ريادة الأعمال.
- يتبَيَّن التوجه نحو ريادة الأعمال.
- يشرح تطور ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- يفرِّق بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

مواضيع الوحدة:

- تعريف ريادة الأعمال.
- أنواع ريادة الأعمال.
- عناصر ريادة الأعمال.
- التوجه نحو ريادة الأعمال.
- تطور ونمو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
- التمايز بين ريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مقدمة عن ريادة الأعمال:

من المؤكّد أنّك قد سمعت في وسائل التواصل الاجتماعي أو وسائل الإعلام أو من المدرب أو من أصدقائك وعائلتك مصطلح "ريادة الأعمال" فماذا يعني هذا المصطلح؟
وللإجابة عن هذا السؤال سوف نوضّح جانبين لتعريف ريادة الأعمال:

- الأول: هو ترجمة كلمة (Entrepreneurship) فهي كلمة فرنسية الأصل تم ترجمتها في أدبيات الإدارة إلى عدة ترجمات مثل: المبادرة، والمبادأة، والعصامية، والريادة؛ ولكن في العقد الأول من الألفية الجديدة (2000م-2010م) استقرت الدراسات والمؤتمرات ووسائل الإعلام العربية على ترجمة (Entrepreneurship) إلى (ريادة الأعمال) ومصطلح (Entrepreneur) إلى (رائد أعمال).

- أما الجانب الثاني لتعريف ريادة الأعمال فهو التعريفات العربية لهذا المصطلح، إذ زخرت كتب ريادة الأعمال بتعريفات عديدة ومتنوعة نستخلص منها التعريف الآتي:

● ريادة الأعمال هي: "إنشاء مشروع ذي قيمة اقتصادية مضافة، يتسم بالإبداع، ويتصف بالمخاطرة." (الشميمري والمبيريك 2020: ص 24)

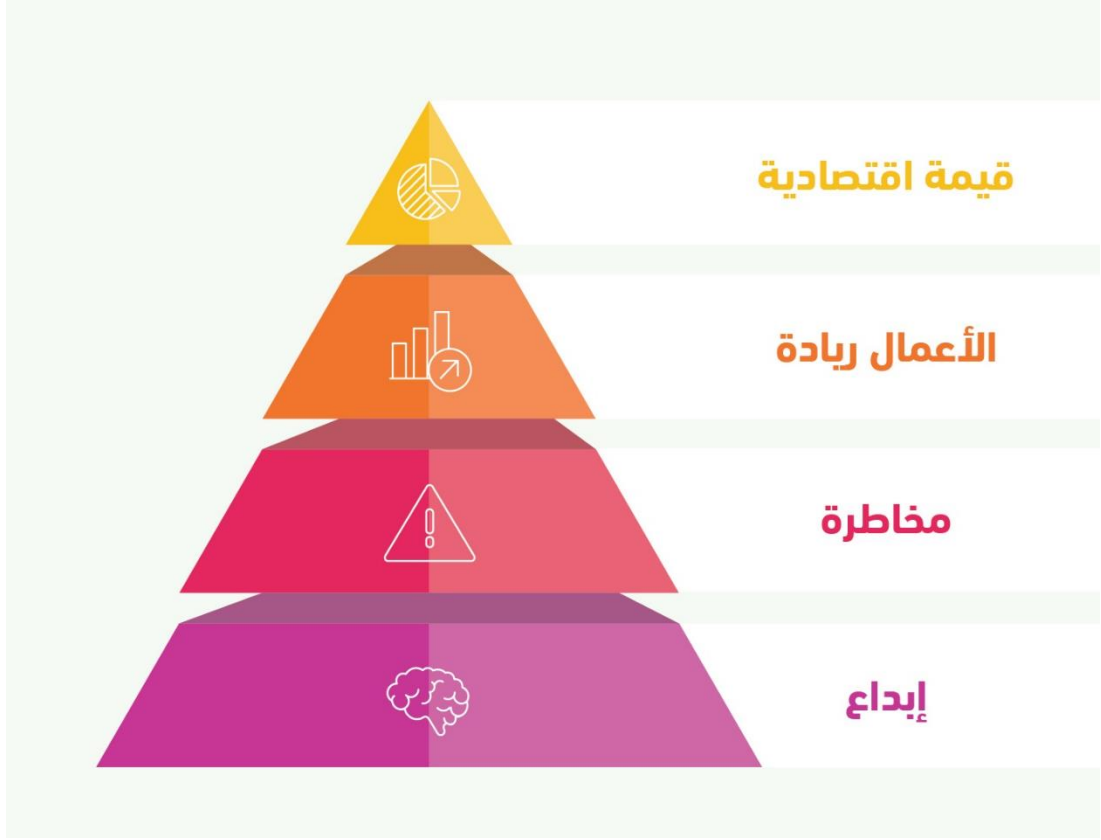
ومن هذا التعريف فإنّ ريادة الأعمال تتضمن ثلاث خصائص أساسية تميزها عن غيرها من المشروعات والأعمال هي:

القيمة الاقتصادية المضافة: فهي تقدم مشروعات تحقق العوائد المادية المميزة.

● الإبداع: فهي تقدم شيئاً جديداً يميز المشروع.

● المخاطرة: فهي تتضمن نوعاً من المخاطرة، ولكنها المخاطرة المدروسة.

الشكل رقم (1-1) خصائص ريادة الأعمال



وهناك أمثلة عديدة لمشروعات ريادة الأعمال؛ فعالمياً يمكن أن نذكر على سبيل المثال: قوقل، ويوتيوب، وأمازون دوت كوم، وأوبر، ونتفلكس، وتويتر، ومحلياً يزخر السوق السعودي بالمشروعات الريادية ومنها على سبيل المثال: هنقر ستیشن، وكريم، ومرسول، وحراج، والبيك، وبي تابس (Pay Tabs) فهذه المشروعات تفرّدت بطريقة إبداعية بتقديم منتجاتها وخدماتها، وأضافت قيمة اقتصادية للسوق، وتحملت مخاطر عديدة من أجل تحقيق النجاح.

نشاط تطبيقي (1 - 1):

كوّن مجموعة من زملائك واذكروا أمثلة لمشروعات ريادة سعودية في المجالات الآتية:

المجال	مثال
الخدمات المالية.	
توصيل الطلبات.	
المطاعم.	
خدمات السفر والسياحية.	
القرآن وعلومه.	
منصات التعليم والتدريب.	
ألعاب إلكترونية.	
متاجر إلكترونية.	
خدمات صحية.	
خدمات سحابية.	

أنواع ريادة الأعمال:

تعددت أنواع ومجالات ريادة الأعمال وتطبيقاتها انعكاساً للاهتمام المتزايد بهذا المفهوم وتطبيقاته المختلفة في عالم الأعمال، وأخذت فروع المعرفة لريادة الأعمال تضيف لنا كل حين نوعاً جديداً من أنواع وأشكال ريادة الأعمال؛ ومن أبرز الأنواع لريادة الأعمال: (ريادة الأعمال المؤسسية، وريادة الأعمال الاجتماعية، وريادة الأعمال الرقمية) وهي تظهر في الشكل الآتي وسوف نوضحها تباعاً.



الشكل رقم (1-2) أنواع ريادة الأعمال

ريادة الأعمال المؤسسية:



ريادة الأعمال المؤسسية هي أن تكون ريادة أعمال من داخل الكيانات القائمة، وهي عملية إيجاد مشروعات جديدة داخل الشركات القائمة؛ بهدف تحسين ربحية الشركة وتدعيم مركزها التنافسي؛ وفي تلك الشركات يعمل الموظفون أصحاب الفكر الريادي القادرون على تطوير الأفكار الجديدة.

ومن الأمثلة الشهيرة على ريادة الأعمال المؤسسية، جهاز سوني الشهير "بلاي ستيشن" (PlayStation) فقد كان فكرة تطويرية لموظف صغير عرض الفكرة على شركة نينتندو (Nintendo) فرفضتها، لكن شركة سوني قبلتها، ليصبح صاحب الفكرة فيما بعد رئيساً تنفيذياً لشركة سوني للترفيه الإلكتروني (SCE).

ومن الأمثلة أيضاً: أنَّ أحد العاملين في مقاهي ستاربكس (Starbucks) الشهيرة اعتاد على كتابة الاسم الأول لصاحب الطلب على كوب القهوة؛ فعلمت الإدارة العليا بذلك واستحسنّت الفكرة وتبنتها طريقةً للتقرب من العملاء في جميع فروعها؛ ومن ذلك الحين فإنّه يتم استخدام طريقة "الاسم الأول" حوالي (4) مليار مرة سنوياً في (30,000) ثلاثين ألف فرعٍ على مستوى العالم.

ريادة الأعمال الاجتماعية:



ريادة الأعمال الاجتماعية هي إنشاء المشروعات الريادية التي تعزّز الأهداف الاجتماعية والبيئية؛ فإذا كان العمل الاجتماعي يتسم عادة بالخيرية وعدم استهداف الربح، فإنّ ريادة الأعمال الاجتماعية تختلف بأنّها لا تتخلّى عن تحقيق الأرباح.

وتُعدّ أمثلة ريادة الأعمال كثيرة ومتعددة خاصة في الدول العربية، ومن ذلك (المشروعات الخدمية للمجتمع كالعيادات الصحية، والتطبيقات التوعوية، والمواقع الإرشادية، وشركات توظيف الشباب، ومشروعات الأسر المنتجة) وكثيرٌ من الأمثلة الأخرى لمشروعات ربحية لكن تتجلى فيها ريادة الأعمال الاجتماعية.

ومن أشهر رواد ريادة الأعمال الاجتماعية في عصرنا الحالي (محمد يونس) المؤسس، والمدير لبنك جرامين؛ حيث حاز على جائزة نوبل للسلام عام 2006م لمشروعه الريادي تمويل الفقراء، فكان يمول الفقراء بمبالغ بسيطة لإنشاء مشروعاتهم حتى أسس بنكاً كبيراً يقدم خدماته التمويلية على مستوى الدولة.

ومحلياً فإن مؤسسة محمد بن سلمان الخيرية (مسك) بما تقدمه من برامج ومبادرات لتمكين المجتمع من التعلم والتطور والتقدّم في مجالات الأعمال والمجالات الأدبية والثقافية والعلوم الاجتماعية، فهي مثالٌ متميّز ومبدعٌ على ريادة الأعمال الاجتماعية.

ريادة الأعمال الرقمية:

ريادة الأعمال الرقمية تعني توظيف تقنية المعلومات والاتصالات لإنشاء المشروعات الريادية، أو يمكن القول: هي إنشاء الأعمال التجارية على الإنترنت، أو بيع الخدمات أو المنتجات عبر الإنترنت دون الحاجة إلى الاستثمار في المواقع والمساحات المادية، وتشمل الأعمال الرقمية أنشطة عديدة مثل: (التجارة الإلكترونية، والذكاء الاصطناعي، وحسابات المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي، وتطبيقات الجوال، وإنترنت الأشياء، والعالم الافتراضي، وشركات التسويق الإلكتروني). ومن أمثلة ريادة الأعمال الرقمية التي يمكن لرائد الأعمال ممارستها هي: (العمل الحر، والتدريس أو التدريب عبر الإنترنت، والمتاجر الإلكترونية، وصناعة المحتوى، وتصميم الفيديو YouTuber، وخدمة التسويق الرقمي) أو أي خدمات أو منتجات أخرى يمكن تقديمها افتراضياً..

نشاط تطبيقي (1 - 2):

كوّن مجموعة من زملائك وبحثوا من خلال الإنترنت عن أمثلة لأنواع ريادة الأعمال. ثم تقدم كل مجموعة نبذة مختصرة عنها.

أنواع ريادة الأعمال	مثال
ريادة الأعمال المؤسسية.	
ريادة الأعمال الاجتماعية.	
ريادة الأعمال الرقمية.	

عناصر ريادة الأعمال:

بعد أن تعرفنا على مفهوم ريادة الأعمال وأنواعها، من المهم أن نعرف أن تطبيق ريادة الأعمال على أرض الواقع يتطلب التفاعل بين أربع مكونات أساسية. تُسمى هذه المكونات عناصر ريادة الأعمال وهي كما تظهر في الشكل الآتي: (رائد الأعمال، والمنظمة، والفرصة، والموارد).



الشكل رقم (1-3) عناصر ريادة الأعمال

1. رائد الأعمال:

هو العنصر الأول والأهم في ريادة الأعمال؛ إذ يعتمد نجاح أي مشروع ريادي إلى حد كبير على مهارات ومعرفة وخبرة رائد الأعمال؛ حيث يجب أن تكون لديه القدرة على تحديد الفرص في السوق وتطوير الحلول المبتكرة التي تلبي احتياجات العملاء، كما يجب أن يكون على استعدادٍ لتحمل المخاطر المحسوبة، وإدارة الموارد بكفاءة، وقيادة فريق العمل بنجاح.

2. المنظمة:

هي العمود الفقري لأي كيان تجاري، فهي الأساس الذي تقوم عليه جميع العناصر الأخرى، وهي كذلك الشكل القانوني الذي يجمع الأنشطة والمصادر والعاملين، والذي يحقق لرائد الأعمال الحصول على الموارد والتمويل، كما أنها تساهم في تنمية المشتريين وجلب العملاء، وتمكين توظيف فريق العمل للمساعدة على تنفيذ الأفكار.

3. الفرصة:

هي ما يبحث عنه رائد الأعمال وتسمى في عالم ريادة الأعمال (الفجوة) في السوق أو الحاجة غير المشبعة؛ فمن خلال إجراء أبحاث السوق والبقاء على دراية باتجاهات المستهلكين يمكن لرائد الأعمال اكتشاف الحاجة ثم تلبيتها بواسطة سلعة أو خدمة جديدة.

4. الموارد:

هي الإمكانيات التي تتوفر لأي مشروعٍ ريادي، وتشمل هذه الإمكانيات الموارد البشرية، والمالية، والمعلوماتية. وهي ضرورية لنجاح المشروعات الريادية. وأخيراً بوصفك رائد أعمالٍ وطامحٍ للريادة في هذا المجال إذا تمكّنت من امتلاك هذه الصفات واكتشاف هذه الفرص واستخدام الموارد بشكل فاعل، فسوف تزيد فرص نجاحك في عالم الأعمال.

التوجه نحو ريادة الأعمال:

كانت حركة التجارة وإتقان المهن والصنائع دليلاً على الاعتماد على النفس والقدرات الذاتية منذ القدم؛ وساهمت هذه الظاهرة في تطوّر حركة تبادل السلع ونقل المؤن من بلد إلى آخر منذ العصور الإنسانية القديمة وقدّمت لنا الحضارات القديمة المتعاقبة أمثلة حية في الاختراع والابتكار والعمل الحر وتطور المهن والتصنيع واغتنام الفرص وبناء الكيانات التجارية والمشروعات الإبداعية؛ مما سبّب في هذا العصر بالعمل الحر الذي أصبح له رخصة خاصة لمزاويلته باحترافية وتمكن واقتدار.

وفي الحضارة الإسلامية أسهم التراث الإسلامي في تطور الأعمال الريادية وتقديم الاختراعات والابتكارات في شتى المجالات، والحث على طلب الرزق والترحال في التجارة وتلاقي الحضارة، وتبادل الأفكار، ونقل المواد والأجهزة والمنتجات الجديدة بل والمعرفة من بلد إلى آخر؛ ومن ذلك رحلة الشتاء والصيف التي كان يقوم بها تجار قريش مما جعل من مكة المكرمة مركزاً تجارياً هاماً في الجزيرة العربية.

وقد حثّ الإسلام على العمل وفضيلة كسب الرزق وعمل الإنسان من كسب يده. وزخرت السنة النبوية الشريفة بالتوجيهات والأمثلة والأحاديث التي تحث على العمل وفضله، ومن ذلك ما جاء عن المقدام بن معدي كرب رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «ما أكل أحد طعاماً خيراً من أن يأكل من عمل يده، وإن نبي الله داود كان يأكل من عمل يده». وقال صلى الله عليه وسلم: «كان زكريا عليه السلام نجاراً». وكان نبينا محمداً عليه الصلاة والسلام راعياً للغنم ثم تاجراً في تجارة خديجة رضي الله عنها.

أمّا في العصر الحديث فقد ساهمت العولمة وفتح الأسواق مساهمة كبيرة على التوجه نحو ريادة الأعمال في جميع أنحاء العالم. وقد أدى هذا الانفتاح إلى نشأة أسواق جديدة وخلق فرص عديدة للشركات الصغيرة؛ للمنافسة على المستوى الدولي. كما سهّلت سرعة الاتصال والنقل والتوصيل إمكانية الوصول إلى العملاء والموردين عبر الحدود، مما ساعد رواد الأعمال على توسيع عملياتهم على نطاق عالمي.

ومع ظهور التقنيات الجديدة وزيادة سهولة الوصول إلى المعلومات، أصبح بدء عملٍ تجاريٍّ أكثر سهولة من أي وقت مضى. واستفاد رواد الأعمال من هذا الاتجاه، فشهدت الأسواق الناشئة حول العالم زيادة كبيرة في عدد رواد الأعمال، واتجه الشباب نحو إنشاء أعمالهم التجارية الخاصة، مدفوعة بالرغبة في الاستقلال المالي والاستعداد لتحمل المخاطر وتحقيق الطموح.

وقد أدركت الحكومات أهمية ريادة الأعمال في دفع النمو الاقتصادي والتقدم المعرفي لمواردها البشرية فأوجدت التسهيلات والدعم والتشريعات والحوافز المتنوعة لإنشاء وتمكين الشركات الناشئة. ويعتبر وادي السيليكون الواقع في منطقة خليج سان فرانسيسكو بكاليفورنيا، المثال الناجح الذي أصبح مرادفاً للازدهار التكنولوجي ونمو الابتكار وريادة الأعمال في العالم. وبفضل وفرة الموارد وتوفير البيئة الداعمة للشركات الناشئة نشأت فيه أنجح الشركات في العالم، مثل أبل (Apple) وقوقل (Google) وفيس بوك (Facebook) وسيارة تيسلا (Tesla)، ونتفليكس (Netflix) وغيرها من عشرات الشركات.

ويعتبر مستقبل ريادة الأعمال مشرقاً ومليئاً بالفرص. فمع نمو التقنية المتسارع، وفتح الأسواق، وسهولة الاتصال، وتوافر الوصول إلى التمويل، سيؤدي هذا الازدهار إلى ظهور جيل جديد من رواد الأعمال المتحمسين لتقديم أفكارهم المبتكرة وحلولهم الإبداعية؛ لاغتنام الفرص الاستثمارية ومعالجة التحديات التي ستواجه العالم.

- أخرجه البخاري (رقم 2072).

- أخرجه مسلم (رقم 2379).

تطور ونمو ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية؛

مواكبة للتوجه العالمي أولت المملكة العربية السعودية اهتماماً كبيراً بريادة الأعمال؛ وجعلت من تعزيز هذه الثقافة أحد المستهدفات لرؤية المملكة 2030. كما يتمثل أحد الأهداف الرئيسية لرؤية 2030 في زيادة مساهمة الشركات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد من 20٪ إلى 35٪. وتدرك الرؤية أنّ ريادة الأعمال محرك رئيس للنمو الاقتصادي، وخلق فرص العمل، ومواجهة البطالة. وأنّ ذلك يتطلب خلق بيئة داعمة لرواد الأعمال من خلال توفير الوصول إلى التمويل والإرشاد وبرامج التدريب وخدمات التطوير.

وتحقيقاً لذلك فقد أطلقت الحكومة عدداً كبيراً من المبادرات والبرامج لتعزيز ريادة الأعمال. منها على سبيل المثال، إنشاء الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) في عام 2016، وذلك لتقديم الدعم المالي والفني والتدريبي والاستشاري للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. بالإضافة إلى ذلك، عززت المملكة دور الصناديق التمويلية لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة مثل: (صندوق التنمية الصناعية السعودي، وبنك التنمية الاجتماعية، والشركة السعودية لرأس المال الجريء، وبنك الشركات الصغيرة ومتوسطة) والتي توفر خيارات التمويل المتنوعة لرواد الأعمال؛ بالإضافة إلى ذلك فقد تم إنشاء المسرعات والحاضنات الجامعية والخاصة في جميع أنحاء المملكة، وإنشاء البرامج الداعمة مثل حاضنات بادر، ومعهد ريادة الأعمال الوطني، وبرنامج "كفالة" لضمان قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة، والبرنامج الوطني لتنمية تقنية المعلومات. هذا بالإضافة للبرامج التي تقدمها الشركات الكبرى في السعودية، والمؤسسات الخاصة وغير الربحية التي توفر الدعم لرواد الأعمال في مختلف مراحل رحلتهم الريادية؛ علاوة على ذلك تعمل المملكة العربية السعودية على خلق بيئة مواتية لرواد الأعمال من خلال تقليل العقبات التي تعيق إنشاء الأعمال وتشغيلها. ومن ذلك تم تبسيط الإجراءات لتسهيل بدء الأعمال التجارية وتشغيلها، وكذلك تقديم الحوافز والإعفاءات للمنشآت الصغيرة الناشئة، وتقديم الدعم الاستشاري والتدريبي لرواد الأعمال.

وأخيراً يتميز العصر الجديد لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية بتركيز متنامي على الابتكار والمشروعات البيئية المستدامة، مما يجعل السوق السعودية من أكثر الأسواق الواعدة للشركات الناشئة في الشرق الأوسط.

نشاط تطبيقي (1 - 3):

أنشأت المملكة العربية السعودية الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) في عام 2016 لتقديم عدة خدمات موجهة للمنشآت الصغيرة ورواد الأعمال. قم بزيارة موقع منشآت monshaat.gov.sa واختر 3 خدمات تقدمها منشآت ثم ناقشها عبر المجموعات في حلقة نقاش مع المدرب.

المجموعة الأولى	المجموعة الثانية	المجموعة الثالثة	المجموعة الرابعة	المجموعة الخامسة

التمايز بين ريادة الأعمال والمشروعات:

يكثُر الخلط بين ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة، فهناك من يبدأ مشروعاً لمنشأة صغيرة، ويعتبر نفسه رائد أعمال، وهو ليس كذلك، إنما هو في حقيقة الأمر صاحب مشروع صغير. فبحسب ما يراه بيتر دراكر (Peter Drucker) فإنَّ المفهومين مختلفان عن بعضهما البعض؛ فريادة الأعمال بمفهومها العلمي تتميز بأربع صفات تجعلها مختلفة عن المنشآت الصغيرة. وكما بين الشكل الآتي (1-4) فإنَّ هذه الصفات تتلخص فيما يلي:



الشكل رقم (1-4) عناصر ريادة الأعمال

مقدار تحقيق الرؤية:

فالمشروعات الصغيرة تهدف إلى تحقيق دخلٍ ماليٍ مستمرٍ ومرضيٍ لصاحبه يمثل مصدر رزقه. أمَّا ريادة الأعمال فتهدف إلى إنشاء ثروة مستمرة ودائمة يتجاوز مداها الأحلام البسيطة إلى بناء الثراء الكبير. وهذا يعني أنَّ رائد الأعمال يتوقع أن يقفز به مشروعه من الدخل المالي المحدود إلى عالم الثروة.

سرعة بناء الثروة:

إنَّ المشروعات الصغيرة تبني ثروتها وفق وقتٍ زمنيٍ طويل، فالمشروع الصغير يبقى عادة مدة طويلة، وهو على حاله مشروعاً صغيراً، وقد لا يتطور في الظروف العادية، في حين أنَّ مشروعات ريادة الأعمال تحقق الثروة الريادية التي يبنها رائد الأعمال خلال زمنٍ قياسيٍ في حياته العملية لا تتجاوز عادة خمس سنوات إلى عشر سنوات.

المخاطرة:

المشروعات الصغيرة تسعى إلى تحقيق الأمان والرتابة وتبتعد عن المخاطرة، إذ إنَّها تقوم بتقليد كثيرٍ من المشروعات الصغيرة الأخرى. أمَّا ريادة الأعمال فتتميز بالمخاطرة العالية، ولكنها المخاطرة المدروسة وليست المجازفة. وبغير المخاطرة فإنَّ الريادية تزول، وتكون مشروعاً صغيراً.

الابتكار والإبداع:

ريادة الأعمال تتصف بالابتكار والإبداع وتحويل تلك الأفكار إلى منتجات وخدمات مربحة، وهي أكثر بكثير مما يمكن أن تتصف به المنشآت الصغيرة. هذا الابتكار والإبداع يحقق لريادة الأعمال الميزة التنافسية المستدامة التي تحقق الثروة. أمَّا المنشآت الصغيرة فلا تتطلب أي إبداع أو ابتكار، بل إنَّها تعتمد على تقليد الآخرين مع شيء بسيط من الاختلاف لا يرتقي إلى مستوى الابتكار والإبداع.

نشاط تطبيقي (1 - 4):

كوّن مجموعة من زملائك وقوموا بتصنيف هذه الكيانات التجارية إلى منشأة صغيرة أو ريادة أعمال.

ريادة أعمال	منشأة صغيرة	الكيان التجاري
		تموينات غذائية.
		توصيل الطلبات عبر تطبيق الجوال.
		محل بيع وصيانة الجوال.
		ورشة صيانة السيارات.
		مغسلة ملابس.
		متجر على الإنترنت لتصميم وتفصيل الملابس عن بعد.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. هي النشاط الذي ينصب على إنشاء عمل مبدع ويقدم فعالية اقتصادية مضافة.

1. إدارة الأعمال.

2. رجل الأعمال.

3. ريادة الأعمال.

4. تنظيم الأعمال.

2. من أشكال العمل الريادي.

1. أن تكون مدرساً بأحد المدارس.

2. أن تكون صاحب محل بيع أجهزة كهربائية.

3. أن تكون موظفاً بأحد البنوك.

4. أن تكون موظفاً بإحدى الشركات الخاصة.

3. تتسم المشروعات الريادية من حيث المخاطر بأنها:

1. مخاطر مرتفعة بشكل عشوائي.

2. مخاطر منخفضة.

3. مخاطر مرتفعة ولكنها مدروسة.

4. عديمة المخاطر.

4. تتصف أهداف ريادة الأعمال الاجتماعية بأنها:

1. أهداف اقتصادية فقط.

2. تجمع بين الأهداف الاقتصادية والاجتماعية معاً.

3. أهداف اجتماعية فقط.

4. أهداف غير محددة.

5. تختلف ريادة الأعمال عن المنشآت الصغيرة بالآتي:

1. المخاطرة.

2. سرعة ومقدار بناء الثروة.

3. الابتكار والإبداع.

4. جميع ما سبق.

تمارين وأنشطة الوحدة



6. هذا العنصر ليس من عناصر ريادة الأعمال:

1. رائد الأعمال.
2. المنظمة.
3. المخاطرة.
- الموارد.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) ريادة الأعمال هي إنشاء مشروع ذي قيمة اقتصادية مضافة، يتسم بالجودة، ويتصف بالمخاطرة.
2. (.....) ريادة الأعمال المؤسسية هي أن تكون ريادة أعمال من خارج المنظمات القائمة.
3. (.....) عناصر ريادة الأعمال هي رائد الأعمال، والمنظمة، والفرصة، والموارد.
4. (.....) أحد الفروق بين ريادة الأعمال والمنشآت الصغيرة أن المنشآت الصغيرة لا تتطلب أي إبداع أو ابتكار.
5. (.....) تعزيز ثقافة ريادة الأعمال أحد المستهدفات لرؤية المملكة 2030.

السؤال الثالث: أنشأت المملكة العربية السعودية برامج عديدة لإنماء ثقافة ريادة الأعمال، ودعم وتمكين رواد الأعمال، اختر برنامجاً واحداً واكتب تقريراً عنه.

السؤال الرابع: «المنشآت الصغيرة هي نفسها ريادة الأعمال» هل تتفق مع هذه العبارة؟، عزز رأيك بالمبررات الكافية.

السؤال الخامس: اختر جهة عالمية أو محلية مارست مفهوم ريادة الأعمال، ووضّح خطوات قيامها بذلك.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: عيّد خمس مشروعات تعتقد أنّها أمثلة مناسبة لريادة الأعمال الاجتماعية، ما هذه المشروعات؟ وما الذي جعلها كذلك؟

-
-
-
-
-

التقييم الذاتي:

قيم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإنفاق (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإنفاق	العناصر
		أشرح مفهوم ريادة الأعمال.
		أعدد أنواع ريادة الأعمال.
		أتبنى التوجه نحو ريادة الأعمال.
		أشرح تطور ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.
		أفرق بين ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة.

الوحدة الثانية:

النظام البيئي لريادة الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب/ المتدربة بالنظام البيئي (بيئة الأعمال) لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية ومكونات المنظومة الممكنة لرواد الأعمال والتحديات وعوامل النجاح لإنشاء المشروعات الريادية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة قادراً وبكفاءة على أن:

- يعلل أهمية ريادة الأعمال.
- يشرح الدور الإيجابي لريادة الأعمال على الاقتصاد الوطني.
- يستنبط الآثار الإيجابية لريادة الأعمال على الفرد والمجتمع.
- يعدد الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال.
- يشرح التحديات المحتملة التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال.
- يعدد عوامل النجاح لريادة الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- أهمية ريادة الأعمال للاقتصاد الوطني.
- أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع.
- منظومة ريادة الأعمال.
- تحديات ريادة الأعمال.
- عوامل النجاح لريادة الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع

تُعد ريادة الأعمال عنصراً حاسماً ومهماً في بناء مجتمعات مزدهرة ومستدامة حول العالم؛ فقد قامت بدور مهم في تشكيل مسار التاريخ طوال الحضارة الإنسانية، وكان رواد الأعمال هم قادة الابتكار التكنولوجي والنمو الاقتصادي والتغيير الاجتماعي. ويتمثل الأثر الاجتماعي لريادة الأعمال في توفير فرص العمل، وتعزيز الابتكار، والمساهمة في النمو الاقتصادي. كما تُمكن ريادة الأعمال الأفراد من تطوير مهاراتهم واستثمار إمكاناتهم لخلق قيمة للمجتمع. علاوة على ذلك، فرواد الأعمال الناجحون يقدمون لمجتمعاتهم العديد من المبادرات الخيرية والاجتماعية التي تعالج القضايا المجتمعية مثل: الفقر، والتعليم، والرعاية الصحية...

وإجمالاً فإن أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع يمكن أن تتمثل فيما يلي:

1. غرس روح المبادرة وزيادة فرص نجاح الأعمال وصناعة قادة المستقبل الذين يتمكنون من إيجاد فرص عمل لمواجهة البطالة والركود.
2. تنمية مهارات الإبداع والابتكار لدى الشباب بما يمكنهم من التحول نحو إحداث طفرة في بناء الاقتصاد المعرفي من خلال الأفكار المتجددة ذات العلاقة بتنمية مجتمع المعرفة.
3. تمكين الشباب من تطوير منتجات جديدة، ما يكسبهم مهارات إبداعية وابتكارية تمكنهم من زيادة نسبة نجاح مشروعاتهم الريادية.
4. تمكين الخريجين من امتلاك أفكار مشروعات أعمال تجارية ذات التقنية الحديثة التي تخدم توجه نحو بناء مجتمع المعرفة والمساهمة في إيجاد فرص عمل جديدة في السوق.
5. تعزيز الاستقلالية والاعتماد على النفس؛ إذ تعزز طبيعة العمل الخاص الشعور بالمسؤولية لدى أفراد المجتمع، فعندما يعمل رائد الأعمال لنفسه يدرك أنه وحده المتابع والمراقب لنتائج عمله وهو المسؤول عن النتائج.
6. تغيير هيكل تركيز الثروة؛ وذلك بالتحول من ارتكاز الأموال على عددٍ محدودٍ من التجار إلى امتلاك أكبر عددٍ من أفراد المجتمع للثروة بما يحقق الاستقرار الاجتماعي؛ فريادة الأعمال ترتقي بالدخل المالي لرائد الأعمال بسرعة لتجعله في مصاف التجار.
7. تطوير المجتمع؛ فوجود ريادة أعمال في مجتمع ما يساعده على التطور والتغير لأنه يساعده على استبدال الأنظمة والتقنيات القديمة بأخرى جديدة توفر من وقته وماله وجهده، مما يعزز جودة العمل والإنتاجية لأفراد المجتمع.

نشاط تطبيقي (2-1):

بعد أن تعرفت على أهمية ريادة الأعمال للأفراد والمجتمع، بوصفك رائد أعمال ما الأسباب التي تدفعك لإنشاء مشروعك الخاص؟ اذكر ثلاثة أسباب وناقشها مع زملائك المتدربين.

أسباب تدفعني لإنشاء مشروعك الخاص

منظومة ريادة الأعمال

هناك عددٌ من العوامل المتداخلة والمتكاملة التي تسهم في نمو ريادة الأعمال ودعمها في المجتمعات، يمكن أن نطلق عليها منظومة ريادة الأعمال. تتكون هذه المنظومة من عناصر وأفراد ومنظمات وجهات محيطة برائد الأعمال تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال. ويمكن تصنيف هذه العوامل المكونة لمنظومة ريادة الأعمال إلى ستة عوامل تظهر في الشكل رقم (2-2) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (2-2) منظومة ريادة الأعمال

لسياسات الحكومية:

إنَّ السياسات الحكومية وما تتضمنه من تنظيمات وقوانين هي أحد المصادر الرئيسة التي تهيئ البيئة المستدامة لريادة الأعمال؛ فتشجيع الحكومات على اتباع نهجٍ منسّقٍ شامل لتعزيز مباشرة الأعمال الحرة بمشاركة جميع الجهات المعنية يُعدّ أمراً مؤثراً في تهيئة منظومة ريادة الأعمال. ومن ذلك وضع حوافز للدخول للعمل الحر، ووضع سياسات تواجه العقبات القانونية والتنظيمية التي تحول دون المشاركة في الاقتصاد على نحو متكافئ وفاعل. ومن القرارات السياسية المهمة أن تقوم الدول بإنشاء هيئات أو مرجعيات عليا لتنظيم ومتابعة منظومة ريادة الأعمال، وتشجيع التعاون والتنسيق والتكامل ما بين الجهات الوطنية الداعمة لرواد الأعمال، والتواصل بين المجتمعات العالمية المعنية، وتوفير إمكانات تواصلها وإمكانات تبادلها أفضل الممارسات؛ وفي هذا الصدد فقد قامت المملكة العربية السعودية بإنشاء هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة عام 2016م لتعمل على إعداد وتنفيذ ودعم برامج ومشاريع ونشر ثقافة العمل الحر وروح ريادة الأعمال والمبادرة والابتكار. وإنشاء هيئة تنمية البحث والتطوير والابتكار عام 2021م لدعم وتشجيع قطاع البحث والتطوير والابتكار، وتنسيق نشاطات المؤسسات ومراكز البحوث العلمية. كما قامت المملكة بتسهيل وتبسيط الإجراءات لإنشاء وتسجيل الأعمال الجديدة. وتقديم الحوافز التمويلية لإنشاء حاضنات ومسرعات الأعمال في مختلف مناطق المملكة.

المؤسسات المالية:

تهدف المؤسسات المالية إلى دعم المشروعات الناشئة من خلال إيجاد بيئة استثمارية صحية، توفر من خلالها برامج الدعم المادية مثل: (تقديم التسهيلات البنكية للمشروعات الصغيرة، والتمويل الحكومي، والمشاركة في رأس المال، والاستثمار في تطوير الأفكار الإبداعية الجديدة) ولعل أبرز العوامل الداعمة لنمو ريادة الأعمال التوسع في الصناديق الحكومية المانحة للقروض لرواد الأعمال، بحيث تكون تلك القروض دون فائدة وذات أمدٍ طويلٍ لتسديدها وفق تسهيلات دفعٍ ميسرة وإجراءاتٍ نظاميةٍ متوازنة. وفي هذا الصدد فقد أنشأت المملكة عدداً من الصناديق المقرضة لرواد الأعمال مثل: (صندوق التنمية الصناعية السعودي، وبنك التنمية الاجتماعية، وصندوق التنمية الزراعية).

ومن المؤسسات المالية المهمة في منظومة ريادة الأعمال شركات رأس المال الجريء؛ وهي شركات تقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض، وبذلك فهي تخاطر بأموالها، وتتوقع من المشاركة عوائد مستقبلية أكبر عند بيع حصصها في الشركة. ويُضاف إلى ذلك كله أنَّ دور شركات رأس المال الجريء لا يقتصر على تمويل مرحلة الإنشاء فحسب بل يمتد أيضاً إلى مرحلة التجديد، وكذا تمويل التوسع والنمو؛ وفي هذا الصدد، فقد قامت المملكة العربية السعودية بإنشاء الشركة السعودية لرأس المال الجريء للاستثمار بالشركات الناشئة والنامية، وكذلك المشاركة في تمويل صناديق المؤسسات الخاصة لرأس المال الجريء بالمملكة. إذ تقوم هذه الصناديق الخاصة بدور هام في تمويل المشروعات الابتكارية الواعدة.

وبفضل انتشار الإنترنت فقد أصبح الوصول للتمويل أكثر قريباً لرواد الأعمال وقامت منصات الإنترنت بالتقريب بين المشروعات والمستثمرين. وأصبحت التقنيات المالية FinTech تقدم لرواد الأعمال مجموعة حلول أكثر مرونة وقدرة على التكيف وفق احتياجات المستثمرين ورواد الأعمال؛ ومن ذلك على سبيل المثال منصات التمويل الجماعي (Crowdfunding) هو جمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عددٍ كبيرٍ من الأفراد لتمويل مشروعٍ تجاري جديد. وقد أصبح التمويل الجماعي واسع الانتشار لارتباطه بالإنترنت، واستفادته من سهولة الوصول إلى شبكات واسعة من الناس. ويسهم التمويل الجماعي في زيادة روح المبادرة من خلال توسيع مجموعة المستثمرين، الذين يمكن جمع الأموال منهم خارج الدائرة التقليدية للمالكين والأقارب وأصحاب رأس المال الجريء؛ ومن أمثلة منصات التمويل الجماعي في المملكة العربية السعودية: (شركة منافع المالية، وشركة إمكان العربية المحدودة، وشركة مضاربة المالية) وغيرها من الشركات..

الثقافة المجتمعية:

تؤدي الثقافة المجتمعية دوراً مهماً وحاسماً في نمو ريادة الأعمال؛ إذ يعد تعزيز الثقافة الريادية في المجتمع من العوامل الأساسية التي تنمي اتجاهات الأفراد نحو العمل الحر ومبادرات ريادة الأعمال، حيث إنَّ الثقافة التي تشجع وتقدر المهنية والاعتزاز بالعمل والقبول بالمخاطرة، والاعتماد على الاستقلالية تساعد على حدوث تغيرات وابتكارات جذرية في المجتمع. وفي المقابل، فإنَّ الثقافات التي تدعم مفاهيم التقليد والرتابة والنمطية لا تشجع سلوكيات ريادة الأعمال. وبوضوح أكثر تتطلب الثقافة الريادية تشجيع ممارسة ريادة الأعمال وتحفيز المجتمع عبر تعلم مبادئ ريادة الأعمال، والاعتزاز بقيمة المهنة، وتشجيع العمل الحر، ودعم الأفكار الإبداعية، وتمكين المخترعين والمبتكرين. وفي هذا الصدد، فإنَّ رؤية المملكة 2030 جعلت تعزيز ثقافة ريادة الأعمال من أحد مستهدفاتها؛ وبناءً على ذلك أطلقت الجهات الحكومية والجامعات والقطاعات الخاصة والجمعيات والمؤسسات التعليمية والتدريبية عشرات البرامج والمبادرات التدريبية والتأهيلية لدعم وإنماء ريادة الأعمال. ومن ذلك (المؤتمرات، والمحاضرات، والبرامج التدريبية، والمسابقات الريادية، وورش العمل، والفعاليات والمعارض، والتجمعات القصيرة لتطوير الأعمال التي تسمى هاكاثون "Hackathon").

الجهات الداعمة:

إنَّ صور الدعم التي يمكن أن تبذلها مؤسسات القطاع العام والخاص يمكن أن تأخذ أشكالاً عديدة تساهم في إنماء ريادة الأعمال. وقد تم تصنيف هذا الدعم بالدعم التأهيلي والتدريبي، والدعم المالي، والدعم التنظيمي، والدعم الإرشادي، ولا يقل كل نوع أهمية عن النوع الآخر، إذ إن لكل مرحلة من المراحل التي تنشأ بها المنشأة حاجة ماسة ومختلفة من أنواع الدعم. فمن أوجه الدعم تطوير برامج رعاية مهنية تساهم في تطوير سمات ريادة الأعمال مثل الابتكار والإبداع. وبرامج إرشادية لأصحاب المشروعات الصغيرة لإنشاء أعمالهم بنجاح، والعيادات الاستشارية التي تساعد رواد الأعمال على تخطي التعثر والعقبات. ومن أوجه الدعم كذلك، مساعدة رائد الأعمال في كتابة خطة الأعمال، والاستشارات الإدارية والمالية والتسويقية للمشروعات الصغيرة.

ومن أهم جهات الدعم لتنمية وتوسيع مفهوم وممارسات ريادة الأعمال وجود حاضنات ومسرعات الأعمال، فهذه المؤسسات تهدف إلى توفير احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في أيامها الأولى. ويتمثل الدور الرئيس لحاضنات الأعمال في تذليل المصاعب أمام مشروعات الشباب، عن طريق استضافة المشروع في مراحله التأسيسية إلى أن يصل المشروع إلى مرحلة النضج والخروج من مظلة الحاضنة. وتقوم حاضنات الأعمال بتوفير المعلومات اللازمة لإجراء دراسات الجدوى ودراسات السوق، والاستشارات المتخصصة في المجالات المالية والمحاسبية والقانونية تحت سقف واحد. وفي هذا الصدد فقد انتشرت حاضنات ومسرعات الأعمال المتنوعة في المملكة والتي تقدم خدمات مختلفة لرواد الأعمال منها على سبيل المثال: (برنامج بادر لحاضنات التقنية، وحاضنة أعمال مجمع ريادة الأعمال، حاضنة الأعمال "واعد" من شركة أرامكو).

رأس المال البشري:

تنمية رأس المال البشري هو أحد أركان نمو الدول وبناء حضارتها. ولإيجاد جيل من رواد الأعمال فإنَّ ذلك يبدأ من مرحلة الطفولة والنشأة المبكرة في الشخصية، حيث تؤدي الأسرة دوراً جوهرياً في تنمية سمات ريادة الأعمال لدى الأطفال، فهي من أوائل العناصر التي تشجع الأبناء على ممارسة السلوكيات الريادية ما يؤكد أهمية دور الإرشاد الأسري في دعم سمات ريادة الأعمال وتنميتها، فعلى سبيل المثال يمكن للأسرة أن تشجع أبنائها على بيع بعض المنتجات البسيطة لدخول عالم العمل الحر، وبالتالي يعتاد الطفل في ظل الأسرة التي تمارس العمل الخاص على كثير من المصطلحات والعبارات المرتبطة بالاستثمار كمسار مهني، ومن ثم، فإن الأطفال في هذه البيئة ينشأون ولديهم تطلع ودافعية لإنشاء أعمال خاصة بهم في المستقبل.

كما يعتبر التعليم والتدريب محوراً أساسياً في تنمية رأس المال البشري. ومن المتطلب لهذا التعليم والتدريب أن يكون قائماً على الإبداع والابتكار، فالأساليب التقليدية للتعليم القائم على التلقين والحفظ لم تعد تناسب التعليم الحديث فضلاً عن أنَّها عائقٌ كبيرٌ أمام بناء ثقافة ريادة الأعمال؛ فريادة الأعمال تتطلب تعليماً قائماً على توليد الأفكار والتأمل والابتكار، وإطلاق العنان للإبداع المتحرر من النمطية، والتدرج المنطقي الرتيب.

وإجمالاً فإنَّ توافر الموارد البشرية من ذوي المعرفة والمهارة أمر حاسم لنمو النظام البيئي. فمن المهم أن يكون هناك أشخاص من ذوي الخبرة في إنشاء المشروعات والتوظيف واستيعاب التقنيات. علاوة على ذلك، من المهم أن يكون هناك رواد أعمال أصحاب مشروعات متسلسلة لنقل التجارب الناجحة للأجيال.

السوق الواعدة:

إنَّ وجود شريحة واسعة من العملاء المحتملين للسلع والخدمات المبتكرة هو المفتاح للمراحل الأولى من بدء المشروعات. بل من الأهمية بمكان أن يتوفر في السوق عملاء يتمتعون بالقوة الشرائية والمرونة في عمليات الدفع للمنتجات الجديدة. وقد أسهمت شبكة الإنترنت وأساليب الشراء الإلكترونية الفاعلة في فتح أسواق كبرى أمام رواد الأعمال؛ فسهلت للمنشآت الصغيرة فرصة تخطي الحدود والانفتاح على أسواق عالمية كبرى. فرائد أعمال واحد في مدينة صغيرة في أحد أصقاع العالم يمكنه الآن امتلاك مكتب سياحي يبيع من خلاله للعالم. فطالما المكتب يقدم الخدمة بجودة عالية وكفاءة فلا يهم المستهلك أن تكون شركة كبيرة أو صغيرة، بل التجارة الإلكترونية فتحت المجال لشركات صغرى أن تنافس الشركات الكبرى في مجالات مختلفة، وأصبح لوسائل الإعلام الاجتماعي تأثير كبير في تبادل المعلومات ونشر الشبكات المهنية والاحترافية والتواصل العالمي في تطوير الأفكار ونشرها وترويجها والتسويق لها وبيعها.

قائمة الجهات الداعمة لريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية

أولاً: الجهات التشريعية والتنظيمية لريادة الأعمال

وهي الجهات المنظمة والمشرعة لأعمال رواد الأعمال وللمنشآت الصغيرة والمتوسطة وتنقسم إلى:

- الجهات الحكومية.
- الهيئات.

وفيما يلي معلومات مختصرة عن هذه الجهات الحكومية:

الجهة الحكومية	الوصف
 وزارة التجارة Ministry of Commerce	<p>تعمل وزارة التجارة على تنمية واستدامة القطاع التجاري في المملكة، وتوفير خارطة طريق شاملة ومتكاملة لتحقيق موقع ريادي لقطاع التجارة السعودي في بيئة عادلة ومحفزة، من خلال سن وتطوير والإشراف على تطبيق الأنظمة واللوائح والسياسات التجارية. لمزيد من المعلومات عن وزارة التجارة، يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p>https://www.mci.gov.sa</p>
 الموارد البشرية والاجتماعية الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية	<p>تعمل الوزارة على تمكين الفرد والمجتمع والمؤسسات في السعودية، وتعزيز المسؤولية المجتمعية، والارتقاء بسوق العمل من خلال تطوير السياسات والتشريعات، وتمكين منسوبي الوزارة من تقديم تجربة مميزة للمستفيدين. لمزيد من المعلومات عن الوزارة يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p>https://www.hrsd.gov.sa/</p>
 المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني Technical and Vocational Training Corporation	<p>تقدم المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني برامج التدريب التقني والمهني للذكور والإناث وفقاً لطلب سوق العمل الكمي والنوعي. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p>https://tvtc.gov.sa/ar/Pages/default.aspx</p>
 المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية General Organization for Social Insurance	<p>تقوم المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية على تنفيذ نظام التأمينات الاجتماعية وفروعه ولوائحه التنفيذية ونظامي التقاعد المدني والعسكري بالمملكة العربية السعودية وفقاً لأحكام الأنظمة التنظيمات الصادرة بهذا الشأن. والتي تطبق بشكل إلزامي على جميع العسكريين والموظفين السعوديين المدنيين وعلى جميع العمال السعوديين العاملين في منشآت في القطاع الخاص بالمملكة، كما يوفر النظام العناية الطبية والتعويضات اللازمة في حالات إصابات العمل أو العجز المهني. من خلال فرع الأخطار المهنية والذي يطبق بصورة إلزامية على جميع العاملين في سوق العمل السعودي من السعوديين وغير السعوديين. لمزيد من المعلومات عن المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية، يمكن زيارة موقعها الإلكتروني:</p> <p>https://www.gosi.gov.sa</p>

وفيما يلي معلومات مختصرة عن هذه الهيئات:

الهيئة	الوصف
<p>منشآت</p> 	<p>تعمل هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة على تطوير ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: /https://monshaat.gov.sa</p>
<p>المواصفات السعودية</p> 	<p>تهدف الهيئة لتحقيق الريادة الإقليمية والمرجعية العلمية في مجالات التقييس وتقويم المطابقة والارتقاء بمواصفات وجودة المنتجات والخدمات لتعزيز حماية المستهلك والتنافسية للاقتصاد الوطني السعودي.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: /https://saso.gov.sa</p>
<p>الهيئة السعودية للملكية الفكرية</p> 	<p>تعمل الهيئة السعودية للملكية الفكرية على تطوير قطاع الملكية الفكرية في المملكة العربية السعودية وتوفير الدعم والإرشاد للشركات الناشئة في هذا المجال.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: /https://saip.gov.sa</p>
<p>هيئة الزكاة والضريبة والجمارك</p> 	<p>تعمل الهيئة بشكل رئيس على جمع الزكاة والضرائب والرسوم الجمركية في المملكة العربية السعودية. ومع ذلك، فإن الهيئة تتعاون مع العديد من الجهات الحكومية والخاصة لتعزيز بيئة الأعمال في المملكة وتشجيع الاستثمارات ودعم الشركات المحلية والعالمية.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://zatca.gov.sa/</p>
<p>هيئة المحتوى المحلي والمشتريات الحكومية</p> 	<p>تهدف الهيئة إلى تنمية المحتوى المحلي بكل مكوناته على مستوى الاقتصاد الوطني، من خلال صياغة ومتابعة السياسات واللوائح، وإطلاق الفرص المحلية، وتعزيز الشفافية، والاستفادة من القوة الشرائية الوطنية بالشراكة مع القطاعين العام والخاص.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://lcpa.gov.sa</p>
<p>هيئة السوق المالية</p> 	<p>تسعى هيئة السوق المالية إلى رفع مستوى الوعي الاستثماري لدى المستثمرين وكافة أفراد المجتمع.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://cma.org.sa</p>


الهيئة	الوصف
<p>هيئة الرقابة ومكافحة الفساد (نزاهة)</p>  <p>هيئة الرقابة ومكافحة الفساد Oversight and Anti-Corruption Authority</p>	<p>تعني الهيئة بالعمل على حماية النزاهة ومكافحة الفساد وجمع البيانات وإعداد الإحصاءات في الأجهزة المشمولة باختصاصات الهيئة، كما تعمل على تنسيق جهود القطاعين العام والخاص في التخطيط والمراقبة.</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://www.my.gov.sa/</p>
<p>الهيئة العامة للمنافسة</p> 	<p>تُشرف الهيئة على تطبيق نظام المنافسة ولوائحته التنفيذية بهدف تعزيز المنافسة العادلة وتشجيعها ومكافحة الممارسات الاحتكارية غير المشروعة وضمان الوفرة والتنوع في السلع والخدمات ذات الجودة العالية والأسعار التنافسية، وتشجيع الابتكار. وتتجلى مهام الهيئة العامة للمنافسة في ثلاث وظائف رئيسية، هي: (حماية المنافسة العادلة، وإنفاذ النظام، ومراقبة الأسواق).</p> <p>لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://gac.gov.sa/</p>

ثانياً: قائمة الجهات التمويلية

تتبع الجهات التمويلية في المملكة صندوق التنمية الوطني والذي يهدف إلى رفع مستوى أداء الصناديق والبنوك التنموية لتكون محققة للغايات المنشودة من إنشائها ومواكبة لما يخدم أولويات التنمية والاحتياجات الاقتصادية في ضوء أهداف ومرتكزات رؤية المملكة 2030 لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني للصندوق

<https://ndf.gov.sa/ar/Pages/default.aspx>

ومن أهم الجهات التمويلية لريادة الأعمال:

الوصف	الجهة التمويلية
يعمل البنك على تمكين أدوات التنمية الاجتماعية وتعزيز الاستقلال المالي للأفراد والأسر نحو مجتمع حيوي ومُنتج؛ من خلال تقديم خدمات مالية وغير مالية وبرامج ادخارية هادفة وفاعلة مدعومة بكوادر بشرية مؤهلة؛ للمساهمة في التنمية الاجتماعية، وبناء الشراكات، ونشر الوعي المالي وتعزيز ثقافة العمل الحر لدى جميع شرائح المجتمع. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://www.sdb.gov.sa/	بنك التنمية الاجتماعية 
يعتبر البنك ممول أساسياً في التمويل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز دورها في اقتصاد المملكة من خلال تقديم منتجات تمويلية مبتكرة. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://smebank.gov.sa/	بنك المنشآت الصغيرة والمتوسطة 

بالإضافة إلى ذلك يمكن تمويل المشاريع الريادية من خلال:

الوصف	الجهة التمويلية
تدعم البنوك التجارية تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة وفقاً لأنظمة وإجراءات تحت إشراف من البنك السعودي المركزي (ساما). لمزيد من المعلومات يمكن زيارة مواقع البنوك.	البنوك التجارية
وهي شركات تقدم الحلول الادخارية للأفراد والتمويل الجماعي بالدين للمنشآت الصغيرة والمتوسطة تحت إشراف من البنك السعودي المركزي (ساما). لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://www.sama.gov.sa/ar-sa/-SandBox/Pages/Permitted-Fintechs.aspx	شركات تقنية مالية

الوصف	الجهة التمويلية
وهي شركات مالية متخصصة؛ تهدف إلى تقديم القروض أو الائتمانيات إلى جهات أخرى، وذلك عن طريق شراء بعض العقود الآجلة للتجار مقابل نسبة فائدة محددة، أو من خلال منح قروض صغيرة بشكل مباشر للمستهلكين والشركات، ويقوم هذا النوع من الشركات بتحقيق الأرباح من خلال فرض نسبٍ محددة من سعر الفائدة على القيمة الأصلية للقروض. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة مواقع البنوك.	شركات التمويل
شركة استثمارية. تهدف إلى تحفيز واستدامة تمويل الشركات الناشئة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة من مرحلة ما قبل التأسيس إلى ما قبل الطرح الأولي للاكتتاب. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://svc.com.sa/ar/	صناديق الاستثمار الجريء

ثالثاً: الجهات الداعمة لريادة الأعمال

وهي الجهات التي تكمل عمل الجهات التشريعية والتنظيمية والجهات التمويلية لتقديم خدمات متنوعة ومتخصصة في مجالاتٍ مختلفة تتمثل في:

- التوجيه والإرشاد.
- احتضان المشروعات.
- التأهيل والتدريب .
- الخدمات اللوجستية.
- التنبؤ بمستقبل المشروعات الريادية.

ومن أهم الجهات التي تدعم ريادة الأعمال في جميع المجالات:

الوصف	الجهة التمويلية
يدعم الصندوق تأهيل القوى العاملة الوطنية وتوظيفها في القطاع الخاص والقطاع غير الربحي. لمزيد من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://www.hrdf.org.sa/home	(هدف) صندوق تنمية الموارد البشرية  صندوق تنمية الموارد البشرية HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT FUND

الوصف	الجهة التمويلية
تعمل شركة عمل المستقبل على تنشيط اقتصاد العمل الحر لمواطنين المملكة العربية السعودية. لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://futurework.com.sa/	عمل المستقبل Future Work
يوفر اتحاد الغرف السعودي حماية وتطوير قطاع الأعمال بالمملكة محلياً ودولياً. لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://fsc.org.sa/	اتحاد الغرف السعودية Federation of Saudi Chambers
تعمل مؤسسة البريد السعودي "سبل" على تقديم حزمة مبتكرة من الخدمات البريدية واللوجستية غير التقليدية، وتمكين برامج الحكومة الإلكترونية، وتطبيقات التجارة الإلكترونية من خلال الشراكات مع القطاعين العام والخاص، فضلاً عن تطوير تعاملات الحكومة الإلكترونية. لمزيدٍ من المعلومات يمكن زيارة الموقع الإلكتروني: https://splonline.com.sa/ar/	مؤسسة البريد السعودي "سبل"

الجهات التعليمية والتدريبية:

وهي الجهات التي تدعم تدريب وتأهيل رواد الأعمال على تنمية المهارات الريادية ومنها:

الوصف	الجهة
تقدم الأكاديمية دورات تدريبية وورش عمل في مجال ريادة الأعمال للأفراد والشركات، كما تقدم خدمات الاستشارة والتوجيه للمبتدئين في مجال ريادة الأعمال. كما تقوم الأكاديمية بتقديم برامج تدريبية مخصصة للشركات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بهدف تطوير وتعزيز مهاراتهم ومعرفتهم في مجال ريادة الأعمال. يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع الأكاديمية: https://academy.monshaat.gov.sa	أكاديمية منشآت monsha'at الهيئة العامة للشباب الصغيرة والمتوسطة Small & Medium Enterprise General Authority
يقدم المعهد برامج تدريبية ودورات تدريبية مخصصة لريادة الأعمال وإدارة المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما يقدم برامج لتأهيل الشباب والشابات لدخول سوق العمل في مجال ريادة الأعمال.	معهد ريادة الوطني RIYADAH

الوصف	الجهة
<p>يقدم المركز خدمات وبرامج تدريبية وإرشادية للمبتدئين في مجال ريادة الأعمال؛ بما في ذلك برامج تدريبية في التسويق والتمويل وإدارة الأعمال والتكنولوجيا. كما يوفر المركز برامج للتسجيل في المسابقات الريادية والفرص التعليمية الأخرى.</p> <p>يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع المركز:</p> <p>/https://www.dulani.gov.sa</p>	<p>مركز دولني للأعمال</p> 
<p>يقدم المعهد برامج تدريبية وورش عمل لتطوير مهارات رواد الأعمال والمديرين في مجال الإدارة والقيادة. كما يوفر المعهد برامج للتدريب والتأهيل للموظفين في القطاع العام والخاص.</p> <p>يمكن الاطلاع على المزيد من المعلومات والخدمات المقدمة على موقع المعهد:</p> <p>https://www.ipa.edu.sa/ar</p>	<p>معهد الإدارة العامة</p> 

نشاط تطبيقي (2-2):

بعد أن تعرفت على منظومة ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية، ابحث في الإنترنت عن أمثلة لهذه العناصر المختارة من منظومة ريادة الأعمال ثم ناقشها عبر المجموعات في حلقة نقاش مع المدرب.

عناصر المنظومة	المثال الأول	المثال الثاني	المثال الثالث
الصناديق الحكومية.			
شركات رأس المال الجريء.			
مؤسسات ومراكز تدريب وتأهيل.			
جمعيات متخصصة.			
منصات تمويل جماعي.			
منصات عمل حر.			
حاضنات ومسرعات أعمال.			

تحديات ريادة الأعمال

على الرغم من أن ريادة الأعمال تتيح كثيراً من المزايا والفرص إلا أن الضرورة تستدعي الإحاطة بالتحديات المحتملة عند الدخول في هذا المجال؛ تظهر هذه التحديات بالشكل الآتي رقم (2-3) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (2-3) تحديات ريادة الأعمال

عدم استقرار الدخل:

بإنشاء مشروع لا يضمن الحصول على دخل كافٍ؛ فبعض المشروعات الصغيرة لا تكسب إلا بحدود ضئيلة خاصة في المراحل الأولى من حياة المشروع؛ لذا فإن استقرار الدخل واستمراره لا يمكن ضمانه كما هو الحال فيما يتحقق بالعمل الوظيفي.

المخاطرة:

إن نسبة الفشل للمشروع الصغير مرتفعة جداً؛ لذا من المهم أن يطرح رواد الأعمال على أنفسهم مجموعة من التساؤلات التي تجعلهم يتوقعون الإخفاق ويتكيفون مع حدوثه ويحسنون التعامل معه، ومنها:

ما أسوأ التوقعات إذا فشل مشروعي؟

ما مدى احتمالية حدوث الفشل؟

ما خطة مواجهة الخسارة والفشل؟

ساعات العمل الطويلة:

إنَّ بداية المشروع تتطلب ساعات عملٍ جادةٍ وطويلة؛ حيث سيمضي رائد الأعمال جلَّ وقته منهمكاً بتفصيلات المشروع، وسيكون قضاء الوقت من أجل المشروع غير محدود، وحتى يتم تأسيس المشروع وانتعاشه، فلا بد من قضاء ساعات العمل الطويلة والجهد الكبير في العمل الذي يتم بذله في السنوات الأولى لعمر المشروع كي يجني رائد الأعمال ثمرتها بقية عمر الاستثمار.

الانشغال عن الارتباطات الاجتماعية:

إنَّه من المتوقع أنَّ حياة المستثمر الاجتماعية والأسرية ستأتي بالدرجة الثانية؛ نظراً لانصرافه الكبير للمشروع بوصفه مؤسساً ومالكاً ومستثمراً، حيث أنَّه - في الغالب - يتم إطلاق المشروعات الصغيرة في المراحل العمرية المبكرة، وفي الوقت نفسه يتوقع أن يبني رائد الأعمال في تلك السنوات أسرته الصغيرة. هذا الانشغال يتطلب تخطيطاً مناسباً وإدارةً للأولويات بحيث يستطيع رائد الأعمال إحداث التوازن بين الارتباطات الأسرية الواجبة ومتطلبات المشروع.

المعاناة من ضغط العمل:

إنَّ امتلاك مشروعٍ صغيرٍ يُعدُّ مكسباً كبيراً من جانب، ومن جانبٍ آخر فإنَّه عملٌ شاقٌّ ومنهك؛ لأنَّ رائد الأعمال يستثمر جزءاً كبيراً من ماله في هذا المشروع بمقابل التنازل عن دخلٍ ثابتٍ ومضمون؛ لذا فإنَّ الفشل سيكون قاسياً والعمل في ظل ذلك سيولد ضغطاً وقلقاً كبيراً لدى المستثمر، وما يزيد من الضغط النفسي اعتماد المالك على نفسه في إدارة المشروع؛ لذا فلا بد أن يتعايش رائد الأعمال بطريقة ذكية في مواجهة ضغوط العمل خاصة في بداية المشروع.

المسؤولية الكاملة:

إنَّ من ثقافة ريادة الأعمال أن يكون الفرد قادراً على أن يدير نفسه، ويتمتع بالاستقلالية، وإنَّ كثيراً من رواد الأعمال يجدون أنفسهم مرغمين على اتخاذ قراراتٍ مرتبطةٍ بقضايا وأمورٍ ليسوا متخصصين فيها، ويزيد الأمر صعوبة عندما لا يلجأ رائد الأعمال إلى مرشدي الأعمال مما يزيد من تحمل المسؤولية الكاملة للقرارات المتخذة.

الإحباط:

إنَّ تأسيس مشروعٍ رائدٍ يتطلب تضحية كبيرة وصبراً طويلاً؛ ولتحقيق النجاح فإنَّ على رائد الأعمال اقتحام وتجاوز الكثير من العوائق والصعوبات، ولمواجهة هذه الصعوبات فإنَّ الشعور بالإحباط والقلق يُعدُّ شعوراً متوقعاً خاصة أنَّ النتائج المهمة لا تأتي عاجلاً؛ لذا فإنَّ على رائد الأعمال أن يتمتع بالصبر والتفاؤل للتحصن ومواجهة الإحباط.

عوامل النجاح لريادة الأعمال

بعد أن تعرفت على التحديات التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال، فقد آن الأوان لاستعراض أهم العوامل المطلوب توفرها لتحقيق النجاح. هذه العوامل يمكن تصنيفها إلى نوعين أساسيين ههما: (العوامل الشخصية المتعلقة برائد الأعمال، والعوامل المتعلقة بالمنشأة) وتظهر هذه العوامل بالشكل الآتي رقم (2-4) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (2-4) عوامل نجاح ريادة الأعمال

العوامل الشخصية المتعلقة برائد الأعمال:

المشروع الريادي الناجح مرتبط ارتباطاً وثيقاً برائد الأعمال، فلو تتبعنا المشروعات التي حققت نجاحاً رائعاً، سنجد أنَّ الفضل يعود للشخص المؤسس أو القائد لتلك المشروعات. وفيما يلي سنستعرض عوامل النجاح المتعلقة بشخصية رائد الأعمال:

1. المعرفة والتأهيل

من المهم بناء المعرفة المناسبة للنشاط الذي سيزاوله رائد الأعمال؛ حيث ينصح المستثمر بدايةً بتحصيل المعرفة اللازمة لإنشاء المشروعات بما في ذلك المعارف المتعلقة بإدارة الأعمال، ويمكن اكتساب ذلك من التدريب الذي يمكن رائد الأعمال من فهم طبيعة وحاجات ومهام ومسؤوليات المشروعات الريادية فهماً عملياً يحقق النجاح. كما أنَّه من المهم معرفة السوق والقطاع الذي سيتم الاستثمار فيه، وجمع كل المعلومات اللازمة لذلك، ومن جميع المصادر المتاحة مثل: المصادر المكتبية الرقمية المختلفة كالمجلات، الورديات، الكتب، التقارير، والإحصائيات. أو من خلال التواصل مع العملاء، والهيئات التجارية، وكل من له علاقة بالقطاع الذي يمكن الاستثمار فيه.

2. الخبرة في مجال المشروع

تعتبر الخبرة أحد المفاتيح الرئيسة لنجاح المشروعات؛ فمن خلالها يختصر رائد الأعمال كثيراً من الخطوات والإجراءات لاتخاذ القرارات السليمة والمعرفة باحتياجات السوق وتحديد المنتج المناسب والفئة المستهدفة وغيرها من المعلومات والتجارب التي لا تُعرف إلا من خلال الخبرة، وتسمى "سر المهنة"؛ لذا من المهم اكتساب الحد الأدنى من الخبرة قبل تأسيس المشروع خصوصاً أنَّ فرصة اكتساب الخبرة بشكل عملي وسريع أكبر في المنشآت الصغيرة؛ وذلك لارتباط صاحب المنشأة المباشر بأنشطة المنشأة.

ويمكن اكتساب الخبرة بالعمل مع المتخصصين في المجال الذي يريد رائد الأعمال الاستثمار فيه، كما يمكن كذلك اكتسابها من التدريب العملي والإرشاد المتخصص في تأهيل رواد الأعمال.

3. القدرة على بناء شبكة العلاقات

تعتبر القدرة على بناء شبكة العلاقات من المهارات الضرورية للنجاح في المشروعات؛ إذ تساعد رواد الأعمال في تبادل الأفكار والمعلومات والبحث عن شركاء محتملين، ما يساهم في تطوير أعمالهم، وخلق أو استكشاف الفرص التجارية الجديدة، وبناء العلاقات مع عملاء جدد، والعثور على فرص استثمارٍ من خلال بناء علاقات مع مستثمرين أو مع أشخاص يساعدون في الربط مع المستثمرين. كما تساعد شبكة العلاقات في الترويج والتسويق للمشروع، وبناء سمعة جيدة للمنشأة. وأخيراً فإنَّ العلاقات مع المتخصصين يجعل رائد الأعمال على اطلاع، ومواكباً باستمرار للتطورات والمتغيرات التي تحدث في سوق العمل.

ومن المصادر المهمة لبناء شبكة العلاقات حضور المؤتمرات والفعاليات المتخصصة، وورش العمل والمحاضرات العامة في نفس المجال. كما أنَّ الإنترنت وقَّرت أكثر من طريقة ومنصة لبناء علاقات جديدة مع المتخصصين والمؤثرين في مجال المشروع، مثل: (فيس بوك، ولينكد إين، ومجموعات المحادثات وغيرها).

4. الالتزام والجدية بالعمل

يعكس الالتزام والجدية في العمل الجانب السلوكي لرائد الأعمال؛ فمن خلال الجدية في العمل يتحقق الأداء الإيجابي للمهام الوظيفية داخل المنظمة. والجدية من الأساسيات الرئيسة للتطور والوصول إلى الأهداف، فالذين يبذلون طاقتهم القصوى في تحقيق أحلامهم بالتأكيد سيصلون إليها؛ فالمتدرب / المتدربة - يمكنه أن يجعل نفسه ناجحاً في دراسته على أساس جديته واجتهاده، والموظف بالجد في العمل يستطيع الوصول إلى المكانة العالية في الشركة التي يعمل بها، ورائد الأعمال يقوده الالتزام والجدية إلى التميز والاستمرارية في طريق النجاح.

5. قيادة فريق العمل

تعتبر القيادة صمام الأمان لاستمرار عمل المشروع الريادي وللسيطرة على تفاصيل الأمور؛ فالقيادة هي التي تساعد العاملين على إنجاز ما أوكل إليهم من مهام، وهي التي تشكّل حلقة الوصل بين المجموعات والأقسام في المنشأة. والقيادة الناجحة هي التي تُحفّز العاملين لتحقيق أقصى مستويات النجاح الممكنة، وتعمل كقوة دافعة لجهود المجموعة وتُعزّز أسس التعاون بين الأفراد.

وينبغي للقائد أن يكونَ صاحب رؤية، وأن يجعل فريق عمله على دراية بهذه الرؤية ليعملوا سوياً على تحقيقها، كما أنَّ عليه أن يُحفّزَ الجميع ليقوموا بقصارى جهدهم إلى أن يتجاوزوا العقبات والصعوبات في الطريق، حينها يمكنه أن يجني ثمار تضافر الجهود والوصول إلى الهدف الذي يصبو إليه.

العوامل المتعلقة بالمنشأة:

هناك عدة مقومات أساسية تتعلق بالمنشأة نفسها يجب مراعاتها لتحقيق نسبة أكبر في احتمالية نجاح المشروعات الريادية، ومن هذه العوامل ما يجب الإعداد له وتجهيزه قبل إنشاء المشروع، وبعضها الآخر يمكن تحقيقه أثناء تشغيل وتنفيذ المشروع ويمكن أن نلخص هذه العوامل المتعلقة بالمنشأة فيما يلي:

1. إجراء الدراسة الأولية للمشروع: الدراسة الأولية للمشروع هي الطريقة التي يتعرف بها صاحب فكرة المشروع على مدى جدوى تحويل فكرته إلى مشروع تجاري، وذلك من خلال دراسة عناصر المشروع وآليات تنفيذه والعائد المالي المتوقع منه، إلى جانب تحليل السوق والمنافسين والعملاء، والعوامل الأخرى التي يمكن أن يتأثر بها المشروع. وتنبع أهمية الدراسة الأولية للمشروع كونها تضع حقيقة المشروع أمام رائد الأعمال، فمن الممكن أن يكتشف من خلالها نقص معلومات مهمة حول الفكرة وعناصر أخرى يعني غيابها الخسارة للمشروع بأكمله. ومن خلال الدراسة الأولية يتضح الاستثمار المالي المطلوب للمشروع، كذلك العائد الاستثماري الذي يمكن أن يحققه المشروع. كما أنها تضع خطة أو برنامجاً لتنفيذ المشروع وتحدد أسلوب إدارة المشروع، وتحقيق التفاعل بين عناصر التشغيل والتمويل والتسويق.
2. التخطيط الجيد: إن كل المشاريع الريادية بحاجة للتخطيط الجيد كي تنجح وتستمر، فمن خلاله يتم تحديد الأهداف والمهام اللازم القيام بها لتحقيق هذه الأهداف. كما يحدد المطلوب والمتوقع من كل فرد وقسم داخل المنشأة؛ فالتخطيط يحدد لكل قسم بل لكل فرد داخل المنظمة ما هو مطلوب منه؟، ماذا تتوقع الإدارة منه؟، ما هي الأعمال التي يجب عليه أن ينجزها؟ والتخطيط الجيد هو وسيلة للمقارنة وقياس الإنجازات الحقيقية، فضلاً عن أنه يساعد رائد الأعمال في التأكد من صحة الفروض التي وضعها، قبل اتخاذ أي قرارات مرتبطة بالاستثمار.
3. فريق العمل الماهر: من متطلبات نجاح المشروع استقطاب كفاءات متدربة، ويقدم لها حوافز ملائمة؛ وهذا الأمر مهم لأن كفاءة الأشخاص التي يمتلكها فريق العمل تمثل القوة المحركة للمشروع، وهي التي تحدد مدى نجاحه.
4. الوصول إلى مصادر التمويل: إن أهمية المال للمشروع كأهمية الماء والهواء للإنسان، فلكي تحيي أفكاراً، وتكون واقعاً حقيقياً فإن الإمكانيات المالية تُعدُّ ضرورية حتى تصل الفكرة إلى حيز التنفيذ. وعلى الرغم من أن ميزانية رائد الأعمال عند بدء مشروعه الصغير تفي بمتطلباته الأساسية إلا أن تكاليف المشروع في الغالب قد تكون أكبر من قدراته المادية؛ لذلك يلجأ أصحاب هذه المشروعات للبحث عن مصادر تمويلية لها. وهناك مصادر عديدة لتمويل المشروعات تختلف باختلاف نوع المشروع والقطاع الذي يعمل فيه؛ فعلى رائد الأعمال البحث عن مصادر تمويل المشروع المناسبة من حيث الشروط، وفترة الاستحقاق، والمرونة، وأثر التمويل على السيطرة على إدارة المشروع.
5. إدارة وظائف المنشأة: من الأسباب المهمة لنجاح المنشأة الصغيرة تطوير القدرات الإدارية اللازمة لسير العمل في المنشأة، فتطوير الإدارة ورفع كفاءتها وتحديثها، يترتب عليه أن الإدارة في المنشأة تعتمد منهجاً صحيحاً للإدارة في تحقيق أهدافها. وهذه القدرات تشمل عدداً من الجوانب ومنها:
 - توجيه المنشأة وتشغيلها باستخدام وظائف الإدارة الأربع وتشمل: (التخطيط، والتنظيم، والتوجيه، والرقابة). فالتخطيط الجيد يُعدُّ من أسس النجاح في جميع جوانب العمل. كما أن العمل يحتاج إلى إيجاد تنظيم واضح وتوزيع عادل للسلطات والمسؤوليات، مع وجود مرجعيات واضحة وحاسمة للمرؤوسين في المنشأة، كما أن الاستمرار في مزاولة العمل بنجاح لا يتحقق في المنشأة الصغيرة من دون توجيه قيادي لجميع المرؤوسين نحو تحقيق الأهداف المرجوة، إضافة إلى أن المتابعة والتقييم المستمر للعمل والخطط التنفيذية أمرٌ على درجة

كبيرة من الأهمية، وتشمل الرقابة المالية: (الاحتفاظ بسجلات جيدة، والرقابة على المخزون، والرقابة على الإنتاج). كما ينبغي التأكيد على أنَّ وظائف الإدارة الأساسية المذكورة يمكن تطبيقها في المنشآت الصغيرة بطريقة بسيطة تتلاءم مع ظروف هذه المنشأة وإمكاناتها المحدودة.

- تعزيز وظيفة التسويق في المنشأة الصغيرة ودعمها، مما يساعد في معرفة السوق والفرص التسويقية والحرص على تحسين جودة المنتج. كما أنَّ التوجهات التسويقية الحديثة والاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي فتحت آفاقاً واسعة لأساليب التسويق والاتصال بالعملاء. إنَّ عالم التسويق واسع، وكل مشروع يحتاج إلى طريقة وخطة تسويقية مناسبة له قد لا تناسب أو تتسق بشكل كامل مع المجالات الأخرى؛ فما تتبعه الشركات التجارية الكبرى، سيختلف عمَّا يجب أن تطبقه الشركات الناشئة، والمشروعات الصغيرة المشروعات الخدمية. ومن هنا فإنَّ اختيار الاستراتيجية التسويقية للمشروع ستكون أحد العوامل المهمة في نجاحه.
- تمكين وظيفة التمويل والمحاسبة لإدارة الأموال الداخلة والخارجة من المشروع؛ عبر وضع الخطط المالية الملائمة، والتعامل مع الجوانب المالية والمحاسبية بطريقة صحيحة تضمن التغلب على المشكلات في هذا الحقل، وتساهم في ترشيد التكاليف عن طريق تخصيص الموارد المتاحة واستخدامها بكفاءة.
- ومن متطلبات النجاح الأساسية في المشروع هو استيعاب المفاهيم البسيطة للمحاسبة والتمويل؛ لأنَّ التفسير الملائم لهذه القوائم يُعدُّ مؤشراً يعتمد عليه للتأكد من صحة الاستثمار، أو التعرف على المشكلات التي يمكن أن يتعرض لها المشروع؛ ومن أمثلة ذلك: (انخفاض المبيعات، وتدني الأرباح، وارتفاع الديون).
- توظيف التقنية الحديثة: فمن المهم توظيف التقنية في المشروع بما يتلاءم مع احتياجات المنشأة ومتطلبات النشاط؛ فمثلاً يمكن أتمتة جميع الأعمال الإدارية داخل المشروع، والاعتماد على البرامج الحاسوبية، ومن ذلك استخدام أنظمة الموارد البشرية والمحاسبة والمخازن بما يضمن تنظيم العمل وتجويده. ويساعد ذلك على توظيف التقنية مع تطور المشروع ونموه ويجعلها أكثر فعالية؛ وبوجود الإنترنت فقد أتاحت الفرصة للمشاريع الصغيرة للتوسع باستخدام التطبيقات المتنوعة؛ ومن أمثلة التطبيقات: (الحوسبة السحابية، والتخزين السحابي، والذكاء الصناعي، والتسويق الإلكتروني) وغيرها مما يمكن أن تكون مجانية أو منخفضة التكلفة. كما أنَّ الارتباط بالإنترنت يوفر نسخاً احتياطية لمواجهة أي أزمات ممكن حدوثها، فضلاً عن دعم خاصية التشاركية في الوثائق والملفات دون الحاجة للاجتماع وجهاً لوجه.

نشاط تطبيقي (2-3):

اختر من الإنترنت شركة سعودية ناشئة ناجحة، ثم ناقش مع زملائك ما هي عوامل النجاح التي وفرتها هذه الشركة كي تكون ناجحة؟

الشركة	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث	العامل الرابع

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تهدف حاضنات الأعمال إلى تذليل المصاعب أمام مشروعات الشباب المتوسطة والصغيرة من خلال استضافة تلك المشروعات في:
 1. مرحلة النضج والإنتاج.
 2. مراحلها التأسيسية وترعاها حتى مرحلة النضج.
 3. مرحلة النجاح والاستقرار.
 4. مرحلة التميز والتفوق.
2. من الجهات الحكومية التي توفر التمويل المالي اللازم للمشروعات الريادية في السعودية:
 1. الهيئة العامة للاستثمار.
 2. بنك التنمية الاجتماعية.
 3. وزارة التجارة والاستثمار.
 4. جمعية ريادة الأعمال.
3. تعتبر البنوك التجارية إحدى جهات التي توفر التمويل اللازم للمشروعات الريادية في المملكة العربية السعودية.
 1. القطاع الخاص.
 2. القطاع الحكومي.
 3. شبه حكومية.
 4. الخيرية.
4. هو عبارة عن أسلوب يقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض ويقبل المخاطرة.
 1. رأس المال التقليدي.
 2. رأس المال الجريء.
 3. رأس المال البشري.
 4. رأس المال التنظيمي.

تمارين وأنشطة الوحدة



5. إذا كنت ترغب في نجاح مشروعك الريادي وتقليل احتمالية فشله فيجب عليك أن تعمل:

1. تقليد الآخرين في طريقة عملهم.
2. أن تعمل بطريقة غير مخططة.
3. وفقاً لخطة أعمال جيدة خاصة بمشروعك.
- ووفقاً لخطة مشروع آخر مماثل.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) إجراء الدراسة الأولية للمشروع، هو أحد عوامل النجاح المتعلقة بشخصية رائد الأعمال.
2. (.....) منظومة ريادة الأعمال: هي الأفراد، والمنظمات، والجهات المحيطة برائد الأعمال، والتي تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال.
3. (.....) المخاطرة وعدم استقرار الدخل من عناصر منظومة ريادة الأعمال.
4. (.....) من عوامل النجاح لريادة الأعمال: تمكين الخريجين من امتلاك أفكار مشروعات أعمال تجارية ذات التقنية الحديثة.
- (.....) الثقافات التي تدعم مفاهيم التقليد والرتابة والنمطية هي التي تشجع سلوكيات ريادة الأعمال.

السؤال الثالث: حاضنات الأعمال هي أحد عناصر منظومة ريادة الأعمال. ما الحاضنات؟ وما الخدمات التي تقدمها لرواد الأعمال؟

السؤال الرابع: قم بزيارة المواقع الإلكترونية لعدد (3) جهات محلية داعمة لرواد الأعمال، وما أوجه الدعم التي تقدمها لرواد الأعمال؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الخامس: عدد عناصر منظومة ريادة الأعمال مع ضرب أمثلة من البيئة المحلية.

السؤال السادس: اذكر خمساً من التحديات المحتملة لريادة الأعمال معزّزاً ذلك بأمثلة واقعية.

التقييم الذاتي:

قيم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العناصر	مستوى الإتقان	إعادة التعلم
أعلل أهمية ريادة الأعمال.		
أشرح الدور الإيجابي لريادة الأعمال على الاقتصاد الوطني.		
أستنبط الآثار الإيجابية لريادة الأعمال على الفرد والمجتمع.		
أعدد الجهات الفاعلة في منظومة ريادة الأعمال.		
أشرح التحديات المحتملة التي يمكن أن يواجهها رائد الأعمال.		



أرامكس

قصة ريادية: (أرامكس) -

يقول "فادي غندور" في إحدى تصريحاته هناك (4) شركات عملاقة في صناعة البريد العالمية، وهي (فيدكس)، ودي إتش إل)، و(تي إن تي)، و(يو بي أس).. أعتقد أن (أرامكس) هي الخامسة!

قصة تأسيس شركة (أرامكس) تعتبر من أهم مرجعيات ريادة الأعمال في العالم العربي؛ لأنها تضم الكثير من المعاني والخبرات، وكونها بالفعل شركة عربية أردنية وصلت للعالمية، وأصبحت علامة تجارية ذات صيت دولي.. "فادي غندور: وُلد بجينات صِناعة (البيزنس) وراثته من أهله، فعائلته اشتهرت بالصناعة والتجارة في الشرق الأوسط فساعدته على أن يتعلم تعليماً راقياً بالخارج ليلتحق بجامعة جورج واشنطن لدراسة العلوم السياسية... أثناء دراسته لفت نظره بشدة نموذج (فريد سميث) مؤسس (فيدرال إكسبريس فيديكس)، بكل صفاته وأساليبه القيادية.. حتى عاد للأردن وبدأ يُفكر بشكلٍ جدي في مشروع شركة لنقل البريد وتوزيعه في الأردن، وفي العالم العربي أسوة بنموذج (فيدكس)...

كانت فترة الثمانينيات، وكانت الشركة الوحيدة العاملة في البريد في الشرق الأوسط وباكستان هي شركة (دي إتش إل) بلا منافس تقريباً.. فبدأ في التواصل مع (فيدكس)، وأقنعهم بأن يكون ذراعها في منطقة الشرق الأوسط، منافسة لشركة (دي إتش إل) في العام (1981) جاءت شركة أرامكس للوجود، برأس مال محدود.. فبدأ "فادي: تحركاته الذكية بتأسيس مركز للعمليات في عمان، ثم العواصم العربية، ثم بدأ يتواصل مع شركات بريدٍ أخرى عالميّة للشراكة معه إلى جانب (فيدكس) بمنطقٍ شديد الذكاء يشرحه هو : (هدفنا كان بسيطاً جداً ومباشراً؛ لذا نجح بسرعة كبيرة. لقد قلنا للشركات الأميركية: لماذا يتوجب عليكم إيجاد ذراع لكم تنافس (دي إتش إل الألمانية الأصل، والتي لها ذراعٌ كبيرٌ في السوق الأمريكي والعالمي أيضاً؟

في حين أنكم يمكنكم الاعتماد علينا لمنافستها بتكاليف أقل وجودة أعلى؟ شركتنا مقرها في المنطقة، ونعرف الشرق الأوسط وشمال أفريقيا جيداً.. سنؤسس شبكة مستقلة ونكون ذراعكم، ويمكننا توصيل وشحن ما شئتم من بضائع).

ونجحت الفكرة تماماً، وأصبحت (أرامكس) سريعاً في الثمانينيات شركة قوية، وأصبحت تُعرف إقليمياً بأنها (شركة البريد لشركات البريد العالمية)! ولكن منهجية "فادي غندور" في التوسع وتقوية الشركة لم تقف عند هذا الحد. كان يسعى طوال الوقت للحصول على الخبرات الفنية بشكل كامل، من أباطرة صناعة البريد في العالم، خصوصاً شركائه الأمريكيين، ليطوّر شركته ويقوي دعائمها..؛ فبدأ بالفعل في نقل أطقم كاملة من شركته للتعليم في الولايات المتحدة من الشركات العالمية...، ثمّ بدأ مرحلة التوسع بالاستحواذ على شركات بريد صغيرة في مصر وتركيا والسعودية، والتعاون مع شركات دولية في تقوية شبكات توزيعها، وتأسيس نظام شحنها لينافس الشركات الكبرى العاملة في البريد في المنطقة. وفي نهاية التسعينات، قررت شركة (إيربورن) الأمريكية، شراء حصة كبيرة في (أرامكس)، بعد أدائها المتميز في الشرق الأوسط.. فقرّر غندور طرح أسهم (أرامكس) في اكتتاب عام في سوق (ناسداك) العالمي، وكانت (أرامكس) أول شركة عربية تدرج في السوق الأمريكية وتنمو سنوياً بحوالي (200) مليون دولار! وبمرور الوقت، تعرّضت أرامكس لأزمة عنيفة، وهي شراء شركة (دي إتش إل) المنافس الرئيس لها لشركة (إيربورن) التي تستحوذ على (أرامكس).. واتخاذ (دي إتش إل) خطوة عدائية بعدم التعاون مع شركائها القدامى، ومنهم (أرامكس)، وكان ذلك في عام (2004).. مع أزمة خطيرة كتلك، كان من الطبيعي أن يُصاب غندور "بالذعر"، باعتبار أن الشركة التي تشاركه وقعت في قبضة منافسه، إلا أنه ولعمله الدائم على تطوير دعائم (أرامكس) طوال هذه الفترة، كان قد صمم نظاماً برمجياً متكاملًا لمجموعة (أرامكس) .. قادراً أن يحل محل شراكته مع (إيربورن)..؛ لذا لم يتراجع عمل (أرامكس) قيد أنملة، بل بدأت تقدم خدماتها وفقاً لنظامها البرمجي الجديد، وتوسعت بشكل أكبر حول العالم، لتتحول من شركة شحن إقليمي إلى شركة شحن عالمية، وأدرجت سنة (2005) في سوق دبي المالي.. واليوم.. تتوزع (أرامكس) على أكثر من (50) دولة حول العالم، ويعمل بها أكثر من (13) ألف موظف، وتحقق أرباحاً سنوية تزيد على (700) مليون دولار سنوياً.

سؤال للمتدرب / هـ

اكتب (5) نقاط توضح ما استنتجته من هذه القصة؟

الوحدة الثالثة:

الشخصية الريادية

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدربة - السمات الأساسية والمهارات الرئيسة التي تحقق النجاح لرائد الأعمال مع مراعاته للأخلاقيات المهنية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- يتبنى مكونات العقلية الريادية.
- يوضح السمات الأساسية التي يتميز بها رائد الأعمال.
- يكتشف مدى توفر سمات رائد الأعمال لديه.
- يشرح العوامل التي تحقق النجاح لرائد الأعمال.
- يعدد المهارات الرئيسة لرائد الأعمال.
- يطبق الأخلاقيات المهنية لرائد الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- العقلية الريادية.
- سمات رائد الأعمال.
- المهارات الرئيسة لرائد الأعمال.
- أخلاقيات رائد الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 2 ساعات

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

إضاءة

اجتهد في العمل وأعط نفسك وقتاً للراحة
تستهلك ريادة الأعمال الكثير من الوقت، ويمكن لرجال الأعمال أن يعملوا لساعات طويلة أكثر من الموظفين العاديين،
ولكن لا تضحي بالعائلة والحياة الاجتماعية والمرح.. حتى لو كنت تجتهد في العمل. وإذا كنت تكرس كل وقتك له، قد
يؤدي ذلك إلى الإخفاق في عملك؛ وبالتالي ستكون قد فقدت عملك وعلاقاتك الأسرية.

العقلية الريادية

العقلية الريادية هي طريقة التفكير التي تتميز بالإبداع والابتكار والمخاطرة؛ وهي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء، وتقوم عقلية ريادة الأعمال على توفر مجموعة من المهارات التي تعتمد على التفكير الإيجابي والمرن، فالشخص الذي يتمتع بعقلية ريادة الأعمال مدفوعٌ بشغف لريادة الأعمال ولديه رؤية للمستقبل. كما أن امتلاك عقلية ريادية يعني عدم الخوف من المخاطرة، وأنَّ الفشل جزءٌ من الرحلة، وأنَّ الإخفاق تجارب تعليمية ستقودهم إلى النجاح في المستقبل وأنه من الضروري المخاطرة من أجل التعلم والنمو.

تنطوي عقلية ريادة الأعمال أيضاً على الرغبة في التعلم والتكيف. فيدرك رواد الأعمال أنَّ مشهد الأعمال يتغير باستمرار، وعليهم مواكبة أحدث الاتجاهات والتطورات؛ فهم منفتحون على الأفكار الجديدة ومستعدون للتعلم من الآخرين الذين لديهم الخبرة أو المعرفة في مجالهم.

عند تبني العقلية الريادية فإنَّك كرائد الأعمال ستجني عدة فوائد هي:

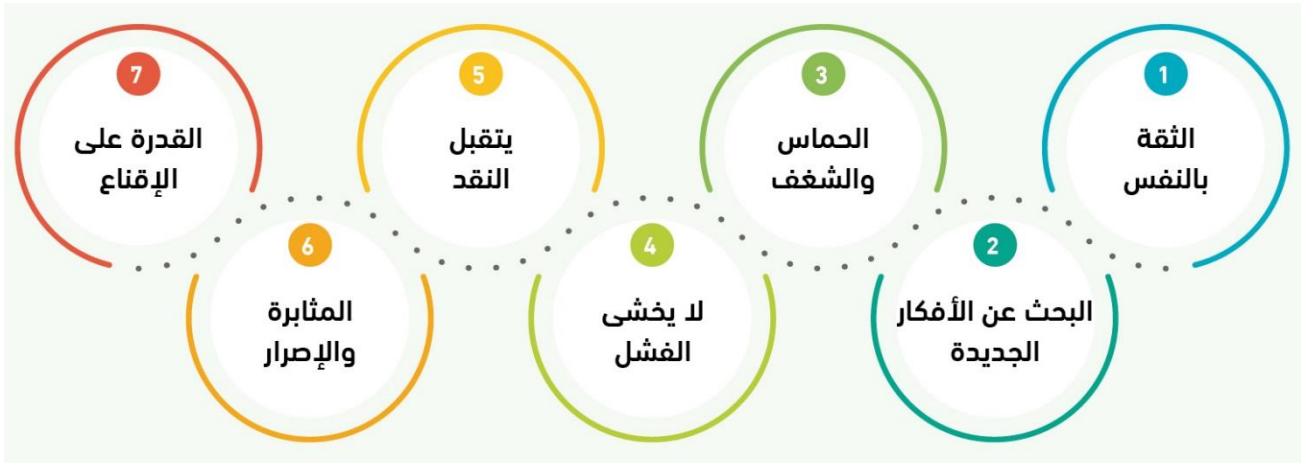
- سوف تتعلم التغلب على التحديات؛ فريادة الأعمال تسعى إلى تحديد التحديات والتغلب عليها.
- ستفكر خارج الصندوق؛ ففي بعض الأحيان تكون أفضل طريقة للتغلب على التحدي هي التخلي عن الحلول التقليدية، فإذا قمت بتطوير إبداعك، يمكنك حل المشكلات بطرق لم تفكر بها من قبل.
- تستطيع التأثير وإلهام الآخرين، فأنت كرائد أعمال يمكن لمهاراتك أن تحدث فرقاً لفريقك ومجتمعك.
- سيكون لديك شعورٌ أقوى بالذات. فعندما تكون لديك روح ريادة الأعمال، فإنَّك تمتلك أفكارك وأهدافك وأحلامك مما يعزّز احترامك لذاتك وقدرتك على الارتقاء بفريقك.
- تمكّنك طريقة التفكير هذه من التغلب على التحديات، وأن تكون حاسماً، وتحمل المسؤولية عن نتائجك؛ حيث توجد حاجة مستمرة لتحسين مهاراتك، والتعلم من أخطائك، واتخاذ إجراءات مستمرة بشأن أفكارك بطريقة لا تعرف الخوف. هذه هي العقلية الريادية، ويمكن لأي شخص يرغب في القيام بالعمل أن يطور هذه العقلية الخاصة.

وأخيراً فإنَّ عقلية ريادة الأعمال ليست مقتصرة على كبار التجار والمدراء، بل يمكن أن يتبنّاها ويتحلّى بها أي شخص سواء كان مبتدئاً في عالم الأعمال، أو في منتصف حياته المهنية، أو في قمة المناصب الوظيفية. ويمكن للجميع تطوير هذه العقلية بالتدريب والتأهيل والمعرفة والتربية.

سمات رواد الأعمال

إذا كنت ترغب في الدخول في عالم الأعمال وتكون تاجراً وريادياً، وتحقق لنفسك النجاح لا بد أن تعرف أن هناك سمات؛ أي صفات يجب أن تتوفر في رائد الأعمال لتحقيق النجاح؛ هذه السمات الإيجابية هي التي يمكن من خلالها بناء العقلية الريادية، فمن خلال تطوير هذه المهارات لدى رائد الأعمال وممارستها المستمرة تنبني لدى رائد الأعمال العقلية الريادية التي تمكنه من النجاح المنشود. هذه السمات يمكن إيجازها في السمات السبع الأساسية التي تظهر في الشكل رقم (3-1) وسوف نستعرضها فيما يلي:

الشكل رقم (3-1) سمات رائد الأعمال



1. الثقة بالنفس:

يمتلك رواد الأعمال ثقة بأنفسهم تمكّنهم من الالتزام بتحقيق أهدافهم. ورائد الأعمال صاحب شخصية قوية وحازمة، وإنّ التفاؤل الذي يحمله يجعله يثق بأنّه سوف يحقق النجاح الذي يتطلع إليه.

2. البحث عن الأفكار الجديدة:

رائد الأعمال يحب التغيير والأفكار الجديدة، ولا يحب التقليد والتكرار، وفي الوقت نفسه يبحث بصورة مستمرة عن طرق مبتكرة لتحسين الأشياء؛ لذا تجده مطلعاً على أحدث التقنيات والوسائل ومستعداً لتبني الأفكار الإبداعية الجديدة.

3. الحماس والشغف:

رائد الأعمال لديه طاقة إيجابية كبيرة تدفعه للإنجاز، ولديه طموح عالٍ ونشاط كبير، لا يحب الخمول والكسل والبقاء بلا عمل، ولديه شغفٌ مثل الفنان أو الرياضي يستمتع بالعملية بدلاً من النتيجة. فهو ينظر إلى مشروعه التجاري بوصفه هواية بدوام كامل، وأحياناً يستمتع بعمله إلى أقصى حد، فعمله ليس مثل أي عمل مزعج يهرب منه بنهاية اليوم.

4. لا يخشى الفشل:

الخوف من الفشل هو أحد العوائق الكبيرة التي تواجه رائد الأعمال؛ لذا فهو ينظر إلى الأمور بإيجابية وتفاؤل، ويقبل المخاطرة المحسوبة التي تؤدي إلى نجاح كبير.

5. يتقبل النقد:

رائد الأعمال لديه مرونة كبيرة لتقبل آراء الآخرين، والاستفادة من نصائحهم ومشورتهم، ويعتبر الانتقاد والرأي الآخر طريقاً للتحسين والتطوير.

6. المثابرة والإصرار:

رائد الأعمال يعمل بإصرار ومثابرة حتى يصل إلى الهدف المطلوب. وهو يرفض الانسحاب من المواقف الصعبة، ويصبر على التحدي، ويتجاوز العوائق، ولا يستعجل النتائج.

7. القدرة على الإقناع:

رائد الأعمال لديه القدرة على إقناع الآخرين بفكرته ووجهة نظره باقتدار، ويستطيع جعل الآخرين يستحسنون الفكرة ويقبلونها.

نشاط تطبيقي (3 - 1):

النشاط الآتي هو اختبارٌ بسيط سوف يساعدك على تقييم مدى توافر سمات ريادة الأعمال لديك؛ فمن خلال عددٍ من الأسئلة ستقوم بالإجابة عنها وتحديد الدرجة التي تستحقها على كل سؤال؛ لذا أجب عن الأسئلة بكل شفافية وصدق، واعلم أنَّ الإجابة التي ستذكرها ليست نتيجة نهائية تحدد نجاحك أو فشلك في مشروع ريادة الأعمال ولكنها مؤشر لك لتحديد ما لديك من سمات وقدرات ومهارات مميزة، وما يحتاج منها إلى تطوير وتحسين.

والآن أجب عن الأسئلة الآتية بشكل فردي عن طريق وضع علامة في أي من الأعمدة الثلاثة على يسار الجدول التي تحدد مدى توافر العنصر لديك، سواء:

- ✓ نعم: أي يوجد لدي.
- ✓ محتمل: أي من الممكن أن يكون متوافراً لدي، أو أنه يتوفر أحياناً أو أنني لست متأكداً.
- ✓ لا: لا يتوافر أو لا يوجد لدي.

لا 0	محتمل 1	نعم 2	السمات والقدرات والمهارات
			الصناديق الحكومية
			أهتم دائماً بأن أكون ناجحاً.
			دائماً أجدد في طريقة عمل الأشياء.
			أستغل أي فرصة إيجابية تظهر أمامي.
			أحب أن أكون مسؤولاً عن عمل ما.
			أبحث عن المعلومات الجديدة وأتعلّمها.
			أصر على تحقيق ما أفكر فيه.
			أفكر في ابتكار أشياء جديدة.
			لا أشعر بالتعب بسرعة عندما أقوم بعمل ما.
			أتمسك بآرائي، ولكن لا أتعنت في الانتصار لها إذا ظهر لي الأضوب منها.
			أفضل أن أحدد بنفسي ساعات مذاكرتي.

لا 0	محتمل 1	نعم 2	السمات والقدرات والمهارات
			أفضل دائماً أن أعمل بمفردي.
			أجد متعة كبيرة في مادة الرياضيات.
			أشعر بالملل بسرعة.
			أحتاج إلى التشجيع لكي أستمّر في العمل.
			أحب أن أتخذ قراراتي بنفسي.
			يمكن أن أتعرض للفشل.
			أعتقد أن رواد الأعمال يتعرضون لأخطار كبيرة.
			عندما أفشل أحاول ألا أكرر الأخطاء التي أدت إلى الفشل.
			أستمتع بحضور المناسبات الاجتماعية لمقابلة الآخرين.
			أفضل التعرف إلى أشخاصٍ جددٍ وتبادل أرقام الجوال والتواصل.
			أحب أن يكون لدي الكثير من المعارف والأصدقاء.
			أحب العمل ساعات طويلة من أجل إنجاز أهداف.
			أحب استخدام الإنترنت للحصول على المعلومات.
			أعتقد أن الإنترنت والجوال وسيلتان مهمتان للتعرف إلى أشخاص جدد.
			قبل البدء في أي عملٍ أفضل دائماً أن أحدد خطوات التنفيذ.
			المجموع لكل عمود
			المجموع الكلي للأعمدة

المهارات الرئيسة لرائد الأعمال

يرى المتخصصون في ريادة الأعمال أنَّ نجاح رواد الأعمال لا يعتمد على مجرد وجود سمات شخصية لدى الفرد، ولكنَّه يرتبط بأدائه للوظائف الإدارية بشكل فاعل؛ فوجود السمات التي يتمتع بها رائد الأعمال مهمة لنجاحه، ولكن أيضاً يجب أن تتكامل مع الطريقة التي يمارس فيها رائد الأعمال عمله وما هو نوع السلوك الذي يسلكه؛ لذا فإنَّه يبرز السؤال عمَّا هي المهارات الأساسية التي ترفع من كفاءة رائد الأعمال؟ فنجاح رائد الأعمال يعتمد على عمله داخل المنظمة، وامتلاكه لمجموعة من المهارات السلوكية التي يستثمرها لصالح تطوير العمل. هذه المهارات تم تصنيفها إلى ثلاث مهارات أساسية هي:

1. مهارات فنية:

وتتعلق هذه المهارات الفنية بإتقان العمل في جزءٍ معين من العمل، أو بوظيفة معينة؛ فعلى سبيل المثال فعندما يكون مشروع رائد الأعمال في مجال الإعلان فلا بد أن تكون لديه مهارات فنية أساسية عن أساسيات الإعلان؛ مثل: كيفية صناعة الإعلان وتصميمه، والحس الفني في عرضه، وصياغة الكلمات والعبارات المؤثرة على المستهلكين.

2. مهارات إنسانية:

وهي القدرة على إنجاز العمل مع الآخرين كأفرادٍ وكمجموعات. ويتضمن ذلك مهارات التعاون مع الآخرين والتعامل معهم والتعايش فيما بينهم لتحقيق الهدف العام للمنظمة. ويتطلب من رائد الأعمال أن تتوفر لديه قدرة على تحفيز الآخرين وقيادتهم لإنجاز العمل والتواصل معهم والاستمرار بينهم والارتقاء بهم.

3. مهارات إدراكية:

ويطلق عليها أحياناً مهارات إبداعية، وتعتمد هذه المهارات على قدرة رائد الأعمال على التفكير الخلاق وإدراك المواقف المختلفة.. وبناءً عليه استيعاب الموقف وتصوره تصوراً شاملاً. وتتضمن هذه المهارة القدرة على تخيل رؤية شاملة للمنشأة الناشئة بما فيها من تخصصاتٍ وأقسامٍ ذات مهامٍ محددة، والتفكير في متطلبات تلك الأقسام وآليات العمل والتنسيق بين تلك الأقسام وبعضها البعض، كما تشمل قدرة رائد الأعمال على تشخيص المشكلات وتحليلها ومعرفة أثرها وأسبابها، وتحديد الحلول المناسبة، واستثمار وتوظيف المعرفة والخبرات المتراكمة في ابتكار أفكارٍ إبداعية دون أن تتعارض مع مهام أخرى في المنشأة.

أخلاقيات رائد الأعمال

هل اشتريت مرة شيئاً، ووجدت فيه عيباً لم يخبرك به البائع؟ أو هل سبق أن غشك أحد أصحاب المتاجر أو أحد البائعين من خلال الإنترنت؟

نعم، قد يحدث ذلك، ولكنّه منافع للتجارة الرابحة للتاجر المسلم، فعن أبي هريرة -رضي الله تعالى عنه-: (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةٍ طَعَامٍ فَأَدْخَلَ يَدَهُ فِيهَا، فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بَلَلًا فَقَالَ: مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟ قَالَ أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَالَ: أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ، مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي).

وأنت بوصفك رائد أعمال تدخل مجال التجارة وأنت تنوي بها رضا الله؛ ابتغاءاً لطلب فضله وبركته في إنماء مالك وتجارتك. فأنت تبدأ بعمل مشروع إنتاجي صغير، وتبتغي به الخير لنفسك، وأن تتخذ التجارة وسيلةً لنفع الناس وخدمتهم، وتتمثل في التجارة ابتغاء الخير للآخرين بالمشاركة في توفير احتياجاتهم؛ ومن هنا، فعلى رائد الأعمال مراعاة عددٍ من السلوكيات الإسلامية بالبيع والشراء منها:

1. الالتزام بالأنظمة والقوانين:

من المهم أن يقوم رائد الأعمال بالالتزام بالأنظمة التي تضعها الدولة تحقيقاً لمصالح الجميع وحفظاً لحقوق الناس ومراعاة للمجتمع واهتماماً بالبيئة والممتلكات العامة، ويسعى في ممارساته بعدم الإضرار بالناس أو بالمنافسين امتثالاً لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا ضرر ولا ضرار».

2. الكسب الحلال:

التاجر المسلم يحل الحلال، ويحرم الحرام، ويقف حيث أوقفه الله، ويتعد عملاً نهاه عنه. فلا يخدعه كثرة الربح ليرتكب ما حرّم الله عليه؛ فالتجارة فيما حرم الله والمنتجات أو الخدمات التي تضر الإنسان والمجتمع هي سحت نهى الله ورسوله عنها. وأن يحرص أن يكون رزقه طيباً بعيداً عن شبهات الحرام وتضليل الناس والغش والخداع. ومن نقاء المال أداء الزكاة دون تأخير، ودفع أجر من يعمل معه وأداء الدين بلا مماطلة.

3. أداء العمل بدقة وإخلاص:

يحرص التاجر المسلم على أن يؤدي عمله بإخلاص، ويبذل قصارى جهده لأدائه بإتقان. وقد بيّن الرسول ذلك بقوله صلى الله عليه وسلم في الحديث: «إِنَّ اللَّهَ يَحِبُّ مَنْ الْعَبْدَ إِذَا عَمَلَ عَمَلًا أَنْ يَتَّقَنَهُ». فعندما يبيع سلعة أو يقدم خدمة للآخرين، فيحرص كل الحرص على أن يكون الأداء مستوفياً لجميع الشروط الفنية ومقاييس السلامة، ومن ذلك يحرص أن يقدم منتجات ذات جودة عالية، وليست رديئة وسريعة العطب.

4. الأمانة:

يجب على التاجر أن يكون أميناً في معاملته، وأن يكسب ثقة العملاء والجمهور بقوله وفعله، ويتجنب الحلف في البيع ولو كان صادقاً. ويتجنب المبالغة في مدح السلعة بغير حق، ويذكر محاسن المنتج كما يذكر قصوره بأمانة، ولا يخفي المعلومة عن العميل، أو يستغل جهله بالسلع والخدمات، وعليه اتباع الطريق القويم في معاملة الآخرين والنصح لهم، ويحب لهم ما يحب لنفسه.

5. أن يكون حسن الخلق:

إنّ من أهم الصفات التي ينبغي أن يتصف بها رائد الأعمال بوجه خاص هي حسن الخلق. فبالخلق الحسن والمعاملة الحسنة يستطيع التاجر أن يكسب الزبائن كما يكسب العاملين لديه؛ فلا تصدر منه الكلمات النابية والألقاب المنقصة للآخرين، ويكتسي محياه بالابتسامة والاستقبال البشوش، والحوار المحترم، والاستعداد لخدمة العميل.

6. الالتزام بأداب السلوك العام:

يحرص رائد الأعمال المسؤول على مراعاة آداب السلوك العام مع فريق عمله والمتعاملين معه والعملاء والزبائن؛ ومن ذلك عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان الذي يعمل فيه سواء كان مصنعاً أو مكاناً لتقديم خدمة معينة للزبون؛ لأنَّ النظافة عنوان الحضارة، ومظهر من مظاهر الإيمان. ومن نشر الوعي لآداب السلوك وضع عباراتٍ توجيحية داخل المحل، مثل كتابة (ممنوع رمي النفايات، أو ممنوع التدخين، أو اترك المكان نظيفاً)، وغيرها من العبارات التي تسهم في الوعي بضرورة الاهتمام بالبيئة والصحة العامة وآداب السلوك العام.

7. يحقق المسؤولية الاجتماعية:

عُرف مؤخراً في عالم الأعمال مصطلح (المسؤولية الاجتماعية) ويُعرّف بأنَّه درجة الاهتمام بالناس والبيئة والمجتمع من حولها؛ لذا من المهم على رائد الأعمال أن يتحمل المسؤولية وأن يعرف دوره الأساسي تجاه المجتمع والناس والموظفين والمستثمرين وأصحاب المصلحة معه، وأن يكون له مساهماتٍ ملموسة لمجتمعه المحلي، كما يتجنب الممارسات التي تضر البيئة والبشر من خلال التعرف على أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال والتزام الأنظمة والقوانين، وسيجد رائد الأعمال أثر ذلك على عمله من خلال التسويق لمشروعه وتحقيق الاستدامة والاستقرار على المدى البعيد.

رواه مسلم - صحيح مسلم الرقم: 102

حديث حسن، رواه ابن ماجه والدارقطني

حققه الألباني، في صحيح الجامع، عن عائشة، الرقم: 1880، حسن.

نشاط تطبيقي (3 - 2):

ابحث في الإنترنت عن خبر صحفي يشير إلى مخالفة نظامية ارتكبتها بعض المستثمرين أو إحدى منشآت القطاع الخاص، وناقش مع زملائك ما هي المخالفة وأي نظام مرتبط بها؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من بين السمات التي يجب أن تتوافر في رائد الأعمال:

1. الخوف من الفشل.
2. أنه لا يخشى الفشل.
3. عدم الثقة بالنفس.
4. عدم القدرة على الإقناع.

2. تتعدد الصفات الواجب توافرها في رائد الأعمال منها ما يلي:

1. المثابرة والإصرار.
2. يتقبل النقد.
3. الحماس.
4. كل ما سبق.

3. حتى تستطيع أن تكون رائد أعمال ناجح فيجب أن تكون لديك القدرة على:

1. تقليد الآخرين.
2. البحث عن الأفكار الجديدة.
3. تكرار الأعمال نفسها.
4. التفكير بطريقة تقليدية.

4. إذا كنت شخص لا تقبل تحمل المخاطرة وتبحث عن عمل فأي الأعمال التالية سوف تتجه إليها:

1. العمل الحر بشكل كامل.
2. العمل الحر الجزئي.
3. العمل غير الحر من خلال الوظيفة.
4. إقامة مشروع صغير.

تمارين وأنشطة الوحدة



5. أحد هذه العناصر ليس من سمات رائد الأعمال:

1. الإقناع.

2. الحماس.

3. تعدد الاهتمامات.

1. التمتع بالثقة.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) العقلية الريادية هي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء.

2. (.....) المهارات الرئيسية لرائد الأعمال هي المهارات الإدراكية، والإنسانية، والفنية.

3. (.....) رائد الأعمال لديه شغف مثل الفنان أو الرياضي يستمتع بالعملية بدلاً من النتيجة.

4. (.....) المهارات الإدراكية هي القدرة على إنجاز العمل مع الآخرين كأفرادٍ ومجموعات. ويتضمن ذلك مهارات

التعاون مع الآخرين والتعامل معهم.

(.....) من آداب السلوك العام عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان.

السؤال الثالث: عدّد الصفات التي ترى أنها مهمة لنجاح رائد الأعمال. حدد خمساً منها، وراجعها مع زملائك.

السؤال الرابع: قم بمقابلة أحد رجال الأعمال الناجحين، واسأله عن أهم الصفات التي يجب أن يمتلكها رائد الأعمال.

السؤال الخامس: ابحث في الإنترنت عن الاختبارات التي تقيس مهارات رائد الأعمال وصفاته، وقم بالإجابة عن أحدها.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: لماذا يجب أن يتحلى رائد الأعمال بأخلاقيات العمل، ما الإيجابيات التي سيجنيها رائد الأعمال من ذلك؟

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإنقاف (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العناصر	مستوى الإنقاف	إعادة التعلم
أتبنى مكونات العقلية الريادية.		
أوضح السمات الأساسية التي يتميز به رائد الأعمال.		
أكتشف مدى توفر سمات رائد الأعمال لديه.		
أشرح العوامل التي تحقق النجاح لرائد الأعمال.		
أعدد المهارات الرئيسة لرائد الأعمال		
أطبق الأخلاقيات المهنية لرائد الأعمال		

قصة ريادية: قصة نجاح سبيرو لقطع السيارات (منشآت)

من فضلك امسح الباركود



سؤال للمتدرب / هـ

ما الدروس المستفادة من قصة شركة سبيرو؟ وما هي أبرز النصائح التي تقدمها للمالكي التطبيق للتوسع والنمو في المشروع؟

الوحدة الرابعة:

الإبداع والابتكار

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تعريف المتدرب / المتدربة - بالإبداع والابتكار، وتطبيق مراحل العملية الإبداعية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة قادراً وبكفاءة على أن:

- يشرح مفهوم الإبداع والابتكار.
- يميز بين الإبداع والاختراع والابتكار.
- يشرح سمات المبدعين.
- يطبق مراحل العملية الإبداعية.
- يشرح أنواع الابتكار.

مواضيع الوحدة:

- تعريف الإبداع.
- سمات المبدعين.
- مراحل العملية الإبداعية.
- تعريف الابتكار.
- أنواع الابتكار.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مفهوم الإبداع

يوجد الإبداع عند كل الناس، فقد أودع الله القدرة على الإبداع في البشر وترك لهم أمر تنميتها وصقلها. وكلما تقدمنا في العمر فهذا يعني أننا سنكتسب مزيداً من العلم والمعرفة والقدرة على تنمية الإبداع والابتكار. ويُعدُّ الإبداع من أهم السمات التي يتمتع بها رائد الأعمال، حيث إنَّ هذه السمة تعزز قدرة رائد الأعمال على التفكير المبدع، وتحليل المشكلات، وسعة الأفق، وغيرها من المهارات اللازمة لريادة الأعمال. ولكي نكون مبدعين يجب أن نتدرب على كيفية التدبر والتفكير بعمق وبطرق مختلفة فيما نتعلمه كل يوم؛ حتى نستطيع أن نكون أصحاب مهارة وقدرة على اكتشاف الأشياء والربط بينها للخروج بالأفكار الإبداعية. الإبداع لغة: أبدعت الشيء اخترعته على غير مثال سابق، والمبدع: هو المنشئ، الذي لم يسبقه أحد. والإبداع هو "عملية فكرية ذهنية تؤدي إلى إنتاج الحلول، أو الأفكار، أو الطرق العملية والنظرية، التي تكون جديدة وفريدة". والعملية الإبداعية يتولد منها (منتج إبداعي) وهذا المنتج قد يكون مادياً ملموساً، مثل: السلع الصناعية، أو اختراعاً تقنياً أو منتجاً فنياً، أو قد يكون المنتج غير ملموس، مثل: المنتجات الأدبية، والنظرية في شتى مجالات العلم والمعرفة، أو ابتكار أساليب وطرق جديدة في أي مجال، أو تنمية مهارات، أو توليد أفكار جديدة، أو استحداث خدمات مميزة. ويتسم الإبداع بعدد من الخصائص التي تميزه، والتي منها ما يلي:

1. الفكرة الإبداعية تبدأ صغيرة ثم تمر بمراحل متعددة حتى تكبر وتنضج.
2. لا يقتصر الإبداع على الأذكاء فقط، ولكن توافر الذكاء يرفع القدرة على الإبداع.
3. الإبداع موجود داخل كل فرد منا ولكن بدرجات مختلفة ومتنوعة.
4. الإبداع ليس موروثاً فقط (أي أنَّ الشخص لا يولد مبدعاً بالفطرة فقط)، بل يمكن تنمية الإبداع داخل الشخص من خلال التدريب والتجريب، ووجود البيئة المحفزة للأشخاص المبدعين.
5. الفكرة الإبداعية يجب أن تخدم المجتمع والمستقبل حتى تكون قابلة للتطبيق الفعلي، (بمعنى أنَّه لا يجب أن تكون الفكرة الإبداعية متعارضة مع مصلحة المجتمع).
6. الإبداع لا يقتصر على إنتاج الاختراعات في مجال التكنولوجيا فقط، بل يمكن أن يتم في جميع المجالات.

سمات المبدعين

المبدع هو الذي يملك مجموعة من السمات، أو القدرات، التي يظهر تأثيرها في سلوكه، ومن حسن الحظ أنَّ هذه السمات يمكن تنميتها وتطويرها، فالإبداع مهارة يمكن تحفيزها لدى النشء بوسائل وأساليب مختلفة، مثل، حب الاستطلاع، والتأمل، وحل الألغاز، وتجريب الخيال؛ وعلى ضوء هذا المكون العملي للاستجابة الإبداعية فإنَّ المبدع يتحلى بمجموعة من السمات، هذه السمات تظهر في الشكل رقم (4-1) ويمكن أن نعددها فيما يلي:



الشكل رقم (4-1) سمات المبدعين

1. الطلاقة:

وهي القدرة على إنتاج عدد كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة وبطرق مختلفة، ويمكن أن تكون الطلاقة في غزارة الأفكار أي إنتاج عدد كبير من الأفكار. أو الطلاقة التعبيرية أي قدرة الفرد على بناء أكبر عدد من الجمل ذات المعاني المختلفة، أو الطلاقة الترابطية أي القدرة على إكمال العلاقات، أو إيجاد المعنى المعاكس، أو إنتاج أكبر عدد ممكن من المترادفات أو المتضادات.

وهناك كثير من التدريبات والأنشطة التي يمكن أن تساعد على تنمية الطلاقة بأنواعها مثل:

- اذكر الكلمات المرادفة لـ.....؟
- اكتب أكبر عدد ممكن من الكلمات التي تبدأ بحرف ع، ك، ق خلال خمس دقائق؟
- اذكر المعاني الأخرى لكلمة.....؟
- كتابة أكبر عدد ممكن من العناوين لقصة ما؟
- اذكر كل الاستخدامات الممكنة لكوب الشاي مثلاً.

2. المرونة:

المرونة هي القدرة على التكيف السريع مع المواقف، أو المشكلات المستجدة. وهي قدرة الفرد على التفكير في بدائل أخرى متعددة. وهي بذلك عكس الجمود، والتصلب؛ فالشخص المبدع يستطيع إعطاء استجابات متنوعة تنتهي إلى فئة أو مظهر بعينه، مثال ذلك: لو تم السؤال عن اقتراح استعمالات أخرى لكوب الشاي، فيكون الجواب يمكن استخدامه لشرب الماء، وشرب العصير، وشرب الحساء وغيره. فهذه الاستعمالات تنتهي إلى مفهوم الشرب.

مثال آخر للمرونة: هي إجابة الفرد بحيث يقوم ببعض التغيرات في طريقة الاستعمال، أو تغيرات في الاستراتيجية، أو في تفسير المهمة، بحيث يغير زمرة الاستعمال؛ ومثال ذلك على استخدام كوب الشاي في أغراض أخرى.. مثل استخدامه إناءً للزهور، أو حوضاً للزرع. ومن التدريبات التي تساعد على تنمية المرونة في التفكير:

- ما الاستخدامات المختلفة لقلم الرصاص؟
- أمامك مستطيل، فما هي البدائل المختلفة لتقسيمه إلى أربعة أجزاء متساوية؟

3. الحساسية للمشكلات:

المبدع لديه إحساس مرهف للتعرف على المشكلات في الموقف الواحد. ويرى في الأشياء ما لا يراه الشخص الآخر؛ حيث ينظر المبدع إلى الأشياء من زوايا متعددة ومبتكرة، ويفكر بعمق وشمولية.

ويمكن تعزيز الحساسية للمشكلات لتوليد الأفكار الإبداعية من خلال النظر من زوايا مختلفة، أو النظر بمنظار من له علاقة بالموضوع؛ فمثلاً النظر بمنظار الطفل، أو الأم، أو الأب، والخادمة، أو الكبير، أو الصغير، أو البائع، أو المشتري، ومن ثم محاولة البحث عن احتياجات كل طرف، ورغباته، وكيفية تفكيره، ما يساعد على توليد أفكار جديدة..

4. الأصالة:

تعني الأصالة إنتاج شيء مبتكر غير مُقلد، وتعني أنَّ الشخص المبدع يأتي بشيء أصيل، لا يكرر أفكار الآخرين، وينفر من حلولهم التقليدية للمشكلات، فأفكاره متجددة وغير مألوفة. والأصالة تختلف عن الطلاقة بأنها لا تشير إلى كمية الأفكار الإبداعية كما في الطلاقة، بل تركز على قيمة الأفكار، ونوعيتها، وجديتها.

ويمكن تنمية الأصالة من خلال التفكير في التبعات المستقبلية لحدث ما، وتوليد الأفكار والتوقعات المترتبة على ذلك الحدث؛ مثال ذلك: السؤال عن الوضع الذي ستكون عليه الحياة في البيت بعد (100) سنة، أو الطلب من الآخرين أن يرسموا البيت الذي يحلمون به في المستقبل. وهذه السمة تؤكد أنَّ الإبداع هو إنشاء أو ابتكار شيء جديد لم يكن موجوداً من قبل، سواء كان صناعياً، أو تجارياً، أو كان عملية أو طريقة جديدة، أو كان فكرة وتصوراً مبتكراً.

5. مواصلة الاتجاه:

مواصلة الاتجاه؛ أي إنَّ الشخص المبدع لديه القدرة على التركيز لفتراتٍ طويلة في مجال اهتمامه المحدد، على الرغم من المشتتات والمعوقات التي تحدث بسبب المواقف الخارجية، أو التي تحدث نتيجةً للتغير في مضمون الهدف. والمبدع قادرٌ على التركيز في هدفه بشكل متواصل مدة طويلة تعكس مثابرته وإصراره وعدم صرف انتباهه بالمشتتات المغرية أحياناً أو المحبطة للعمل أحياناً أخرى.

وأخيراً تذكر أنَّ الإبداع يوجد عند كل الناس، فقد أودع الله القدرة على الإبداع في البشر، وترك لهم أمر تنميتها وصقلها، كما لا يوجد ربطٌ علمي مؤكد بين الإبداع والذكاء، فقد لا يبدع صاحب الذكاء الكبير شيئاً، في حين قد يأتي صاحب الذكاء العادي بالكثير من الإبداعات.

نشاط تطبيقي (4 - 1):

أجب عن هذه الأسئلة المفتوحة ثم ناقش إجاباتك مع زميل آخر لك لترى كيفية اختلاف الأفكار ومدى قدرة الفرد على توليدها.

السؤال	جوابك الاول	جوابك الثاني	جوابك الثالث
أكمل الجملة: "تخيّل اليوم الذي"			
الأشياء التي أهتم بها هي			
القضية الاجتماعية التي أرغب دعمها هي:			
العمل الذي استمتع به هو			

مراحل العملية الإبداعية

إنَّ عملية التفكير الإبداعي تبدأ بحاجة داخلية يريد الفرد إشباعها وتعبر عن رغبة داخلية لعمل شيء ما، ثم يحدث التفاعل بين رغبة الفرد وبين المتغيرات البيئية المحيطة، وفي ظل توفر الظروف البيئية الراحية للإبداع تخرج لنا إبداعات الأفراد، وفي هذا الصدد تمر عملية الإبداع بسبع خطوات تظهر في الشكل رقم (2-4)، وهي:



الشكل رقم (2-4) خطوات الإبداع

1. الإعداد:

وهو إعداد وتحفيز الذهن للتفكير الإبداعي، وتتضمن هذه الخطوة التدريب على أساسيات الإبداع والابتكار، ومن ذلك القراءة في المجال، وتمارين القدرات الذهنية، مثل: حل الألغاز، وإصلاح الأجهزة، وكتابة الشعر أو القصة، ومزاولة الرياضة. ومن أساليب تنمية القدرة على التفكير مناقشة القضايا العامة في المجال مع الآخرين، وحضور ورش العمل المتخصصة في طرح الحلول الإبداعية للقضايا والمشكلات.

2. التحري:

وهو دراسة المشكلة (الفرصة)، وفهم مكوناتها وأجزائها التفصيلية. وفي هذه المرحلة يقوم العقل بتجميع وتحليل كافة البيانات والمعلومات وأخذ الملاحظات وإدارة الحوار والمناقشات وجمع الأدلة وتسجيلها، إلى غير ذلك من الأمور بغرض تحديد المشكلة أو الفرصة المتاحة، ويتم دراسة المشكلة أو الفرصة من جميع جوانبها ليتمكن الفرد من التوصل إلى البدائل التي تكون مناسبة لحل هذه المشكلة أو استغلال هذه الفرصة.

3. التحويل:

وفي هذه المرحلة يتم تحليل البيانات التي تم جمعها بهدف التعرف على أوجه التشابه والاختلاف في المعلومات، وهذا يتطلب القدرة الذهنية على البحث عن المتشابهات، وربطها ببعضها البعض، وفي هذه المرحلة يتم النظر إلى الصورة الأكبر بدلاً من الإغراق بالنظر للتفاصيل، وإعادة تنظيم المعلومات للبحث عن اتجاهات جديدة للمشهد. ورفض الأحكام المسبقة للنتائج الظاهرة.

وتعكس هذه المرحلة استمرار العقل في التفكير المستمر في المشكلة من خلال العقل الباطن دون أن نكون مشغولين بشكل مباشر مع المشكلة وهنا نحتاج إلى الاسترخاء لتنشيط العقل، ويفضل إطالة فترة التعايش مع الفكرة أو المشكلة التي نقوم بالتركيز فيها.

4. الاختبار:

وفي هذه المرحلة يكون الفرد قد استطاع من خلال الإلهام التوصل للفكرة وأصبحت واضحة بالنسبة له؛ ويتمثل دور الفرد في هذه المرحلة أن يحوّل هذه الفكرة إلى شكلٍ متكاملٍ ونهائي، ويجب أن يضع الفكرة في شكلها النهائي موضع الاختبار مع التأكد من فائدة الفكرة ونفعها. ويمكن استخدام عدة أدوات للتحقق والاختبار مثل: (التجربة، والمحاكاة، واختبار السوق، وإجراء تجربة أولية، وبناء نموذج مبدئي)، وذلك للتحقق من أنّ الفرصة يمكن أن تكون مناسبة. ونؤكد هنا أنّه ينبغي أن تكون الفكرة ليست فقط جديدة، وإنّما ينبغي أيضاً أن تكون قابلة للتحقيق والتنفيذ. ويتم التحقق من صحة الفكرة بأحد أسلوبين هما: الأول: أسلوب داخلي في عقل الشخص المبدع ذاته. الثاني: أسلوب خارجي بين الشخص المبدع والآخرين، وهنا يفضل اللجوء إلى أهل الخبرة وأهل الرأي والتجربة.

5. التطبيق:

ويقصد بهذه الخطوة تحويل الفكرة إلى واقع؛ وهو ما يُوجد الفرق بين رائد الأعمال والمخترع؛ فمن المهم أن تكون الفكرة التي تم التوصل لها قابلة للتطبيق، وأنّ هناك خطة متكاملة لكيفية تطبيقها على أرض الواقع.

تعريف الابتكار

في حياتنا اليومية سواء بالكلية أو البيت أو في السوق أو غيرها من الأماكن نجد التجديد والتطور والتغير المستمر وذلك نتيجة لإمكانات الفكر البشري، والاختراعات والابتكار التي تتم في كل ثانية على مستوى العالم. والإبداع البشري لا يقف، فممنذ أن خلق الله الإنسان وهو يفكر ويضع حلولاً إبداعية لحاجاته والصعوبات التي يواجهها، وكما قيل الحاجة أم الاختراع. فما هو الاختراع وما هو الابتكار؟

الاختراع: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

وبمعنى آخر: أن تكون مخترعاً: هو أن تقدم شيئاً جديداً لم يسبقك أحد إليه؛ فالعالم الكبير (أديسون) مخترع لم يسبقه أحد في اختراع الكهرباء وتأسس على ذلك كثير من الاختراعات. ومن الاختراعات الإسلامية اختراع الإسطرلاب، وتقنيات الكاميرا، ومقياس حرارة الهواء. ومن أمثلة الاختراعات الحديثة: (الطائرات بلا طيار، وشاشات البلازما، والهواتف الذكية، والسيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية).

أما الابتكار: فهو عملية تحويل فكرة أو طريقة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تنشئ قيمة للعميل.

فالابتكار إذن هو المقدرة على تطوير فكرة، أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر وبطريقة أفضل وأيسر وأكثر استخداماً وجدوى. ومن الأمثلة على الابتكارات: (أجهزة الكمبيوتر، وكاميرات التصوير في الهواتف، وأجهزة التحليل الطبية، وتطبيقات الخدمات المصرفية، والروبوت، وطائرات الدرونز، وألعاب الواقع الافتراضي).

والفرق بين الاختراع والابتكار أن الاختراع هو الإتيان بشيء جديد لم يسبق إليه، أما الابتكار فهو تحويل ذلك الشيء أو تلك الفكرة إلى عمليات أو منتجات جديدة لها تأثير اقتصادي كبير؛ فالابتكار هو تطبيق تجاري للاختراع، وهو إيجاد طريقة جديدة لاستخدامات الاختراع، وجعل الاختراع أو استخداماته المختلفة متاحة ومفيدة للناس.

فليس كل الاختراعات المجردة قابلة للتطبيق ولكن عند إضافة بعض التحسينات والتعديلات يكون ابتكاراً. ومن أمثلة ذلك: (هواتف الآي فون (iPhone)، والمصابيح التي تعمل بالخلايا الشمسية، والسيارات التي تعمل بالكهرباء) فهي ليست أشياء موجودة من العدم ولكنها اختراعات تم تطويرها وتحسينها بطريقة أفضل فأصبحت ابتكارات.

نشاط تطبيقي (4 - 2):

اكتب خمس مخترعات ومن مخترعها، ثم ناقشها مع زملائك في مجموعات.

المخترع	الاختراع

أنواع الابتكار

يُشكّل الابتكار في يومنا الحاضر المحرك الأكثر أهمية للنمو الاقتصادي للدول، فهو يعتمد على مناخ اجتماعي داعم للمبادرة ضمن ثقافة من الحرية الاقتصادية والفكرية، والابتكار هو محرك ريادة الأعمال والقاعدة التي ينبنى عليها الاقتصاد المعرفي.

ويظهر الابتكار بأشكال وأنواع عديدة؛ فقد يكون في صورة مادية كالسلع التقنية والعلمية الجديدة والمميزة، أو في صورة الخدمات، ويظهر أيضاً في صورة الأساليب الجديدة في الإنتاج أو الإدارة. فضلاً عن أن الابتكار يمكن أن يتحقق في أي مجال من مجالات ريادة الأعمال كريادة الأعمال الاجتماعية، وريادة الأعمال المؤسسية.

وفيما يلي سوف نستعرض خمسة أنواع شهيرة للابتكار تظهر في الشكل رقم (3-4) كما يلي:



الشكل رقم (3-4) أنواع الابتكار

1. ابتكار المنتجات:

يعتبر ابتكار المنتجات وخاصة المنتجات الاستهلاكية هو الأكثر شيوعاً من بين أنواع الابتكار؛ ابتكار المنتج هو تطوير وإطلاق منتج أو خدمة جديدة تؤثر بشكل مباشر على السوق، كما يشمل أيضاً تطوير إصدارات محسّنة من المنتجات الحالية في السوق. ومن أمثلة ابتكار المنتجات: (الصواريخ والأقمار الصناعية، وتقنيات الطيران، والمصابيح الكهربائية التي توفر الطاقة، والألواح الشمسية والحواسيب الشخصية، وأحزمة الأمان، والوسائد الهوائية في السيارة) وآلاف الابتكارات التي نشاهدها في حياتنا اليومية.

ومن الأمثلة الشائعة لابتكار المنتجات أجهزة الهواتف المحمولة (الجوال) فقد تغير شكل الهواتف المحمولة وحجمها وتكلفتها على مر العقود، بل وتغير الغرض من الهواتف المحمولة أيضاً لينتقل من إجراء مكالمات هاتفية إلى أن تكون بديلاً للأجهزة الإلكترونية الأخرى، مثل: (الكاميرات، وكاميرات الفيديو، وأجهزة الألعاب، والساعة، والمسجل) والتي تطورت بشكل أكبر في الهواتف الذكية.

2. ابتكار الخدمات:

ابتكار الخدمات هو تغيير الطريقة التي يتم بها خدمة العملاء لخلق قيمة للعملاء وإيرادات للشركة، وهو يسعى إلى إجراء التغييرات في الخدمة من أجل تعزيز الطلب والحفاظ على استمرارية ونمو المنظمة. فمن خلال ابتكار خدمة جديدة، قد تزيد الشركة من إيراداتها بسبب الإقبال والشراء من العملاء. ومن أمثلة ابتكار الخدمة: (شركات التوصيل مثل مرسول، وهنجر ستيشن، ونعناع، والخدمات المصرفية المتطورة، وخدمات أبشر، ونسك، ومنصة إحسان، وتطبيقات السفر والسياحة مثل المسافرين وبوكينق، وخدمات نقل الركاب مثل أوبر وكريم، وخدمات المعلومات مثل خرائط قوقل، ودروب بوكس، والخدمات التعليمية والترفيهية الضخمة).

ومن الأمثلة الناجحة في ابتكار الخدمة منصة إير بي إن بي Airbnb التي تعتمد بشكل أساسي على ابتكار الخدمة؛ فالابتكار الإبداعي سمح للأشخاص بالسفر والإقامة لدى مضيفين عاديين في بيوتهم وأماكن إقامتهم، فأصبح كل مالك لعقار قادراً أن يجعله فندقاً للإقامة متى ما أراد، وبذلك أحدث Airbnb منافسة قوية في صناعة الضيافة، وتحدي كبير للفنادق لتطويع خدماتهم.

3. ابتكار العمليات:

ابتكار العمليات يعني تنفيذ طريقة إنتاج أو توصيل جديدة أو مطورة بشكل جوهري، وتشمل العمليات المبتكرة أيضاً المرافق والمهارات والتكنولوجيا المستخدمة لإنشاء وتوزيع وصيانة سلعة أو خدمة. ومن أمثلة ابتكار العمليات لتحسين عمليات التصنيع أو الإنتاج: (برامج الكمبيوتر للمساعدة في تصميم الإنتاج وتطويره، والطرق الجديدة التي تجعل العملية تعمل بشكل أكثر كفاءة أو فعالية، وكذلك الحلول البرمجية للمساعدة في أنظمة التسليم مثل: الباركود، أو أنظمة التتبع، أو برامج الشحن).

ومن الأمثلة الناجحة لابتكار العمليات: طلب إعادة الشراء الآلي لمتاجر البيع بالتجزئة ومراكز التموينات الكبيرة (السوبر ماركت). ففي السابق، كان على الموظف أن يمر يدوياً عبر جميع المنتجات واحداً تلو الآخر؛ لمعرفة الكمية التي يجب طلبها. مما يسبب هدراً كبيراً للوقت وربما الخطأ في جرد المخزون، ولكن مع وجود البرمجيات الحديثة يستطيع النظام مباشرة معرفة المتبقي من المخزون وعدد المعروض والنقطة التي يجب عندها إعادة الشراء وإرسال الطلب للمورد بشكل آلي.

4. ابتكار نماذج الأعمال:

ابتكار نموذج الأعمال يصف العملية التي تقوم فيها المنشأة بتعديل طريقة أعمالها ليحدث تغييراً جوهرياً في كيفية تقديم الشركة للقيمة لعملائها. والهدف الأساسي من ابتكار نموذج الأعمال هو تحقيق مصادر إيرادات جديدة من خلال تحسين قيمة المنتج وكيفية تسليم المنتجات للعملاء، فإن لم تكن المنشأة قادرة على ابتكار نماذج أعمالها وتحولها، فسيحل محلها القادمون الجدد القادرون على تلبية احتياجات العملاء.

ومن أمثلة ابتكار نموذج الأعمال الناجح شركة نتفليكس Netflix فبعد ضمور سوق تأجير الفيديو التقليدي، استفادت الشركة من التكنولوجيا الرقمية الجديدة لاكتساب ميزة تنافسية؛ فتحول نموذج أعمال Netflix بالكامل على اشتراكات الأشخاص من جميع أنحاء العالم من خلال الإنترنت. واليوم تعتبر نتفليكس أكبر مزود بثٍّ للمحتوى الترفيهي، في حين أنَّها كانت قبل أكثر من (25) عاماً عند تأسيسها في عام 1998 مجرد شركة تأجير DVD في أمريكا عن طريق البريد.

5. الابتكار الاجتماعي:

الابتكار الاجتماعي هو تطوير الحلول الجديدة التي تتضمن تغيير المفاهيم أو العمليات أو المنتجات أو التنظيمات، بهدف تحسين معيشة ورفاهية الأفراد والمجتمعات؛ فالابتكار الاجتماعي حل جديد لمشكلة اجتماعية أكثر فعالية وكفاءة واستدامة مقارنة بالحلول القائمة.. ولكن تبني الابتكار الاجتماعي لا يقتصر على فعل الخير للمجتمع فحسب، بل يستلزم أيضاً ممارسة الأعمال التجارية بطريقة اقتصادية مربحة.

ومن الأمثلة الشهيرة للابتكار الاجتماعي (بنك جرامين) الذي أسسه البروفيسور (محمد يونس) ليكون بعد ذلك مثلاً ونموذجاً لعشرات البنوك في العالم التي تقوم بإقراض المشاريع متناهية الصغر. وكانت البداية أنَّ محمد يونس مضى يحاول إقناع البنك المركزي أو البنوك التجارية بوضع نظام لإقراض الفقراء بدون ضمانات، وهو ما دعا رجال البنوك للسخرية منه ومن أفكاره، زاعمين أنَّ الفقراء ليسوا أهلاً للإقراض؛ لكنَّه صمم على أنَّ الفقراء جديرون بالاقتراض، واستطاع بعد ذلك إنشاء (بنك جرامين) في عام 1979 في بنغلاديش، لإقراض الفقراء بنظام القروض متناهية الصغر التي تساعد على القيام بأعمال بسيطة تدر عليهم دخلاً معقولاً يقيمهم من الفقر والعوز. وبحلول يوليو 2007، أقرض جرامين (6.38) مليار دولار أمريكي على (7.4) مليون مقترض تتراوح قيمة الإقراض ما بين (12) إلى (15) دولاراً للشخص الواحد، وبمعدل لا يزيد على (200) دولاراً، حتى إنَّه يقرض المتسولين لمساعدتهم على التوقف عن التسول؛ ولضمان السداد يستخدم البنك نظام «مجموعات التضامن» لدعم جهود بعضهم البعض في النهوض بالاقتصادي الذاتي، وقد توج هذا الابتكار الريادي الاجتماعي بحصول (محمد يونس) على جائزة نوبل للسلام لعام 2006م. بالإضافة إلى ذلك فقد منح محمد يونس (50) درجة دكتوراه فخرية من جامعات في (20) بلداً، و (113) جائزة عالمية من (26) دولة مختلفة، بما في ذلك أوسمة الشرف من (10) دول.

نشاط تطبيقي (4 - 3):

نرى في كل مكان نذهب إليه مئات الابتكارات المفيدة التي ابتكرها الإنسان لتسهيل معيشة الحياة.

كوّن مجموعة من زملائك، وقم بكتابة ثلاث ابتكارات لكل نوعٍ من أنواع الابتكارات، وناقش ذلك مع باقي المجموعات.

نوع الابتكار	الابتكار الاول	الابتكار الثاني	الابتكار الثالث
ابتكار المنتجات.			
ابتكار الخدمات.			
ابتكار العمليات.			
ابتكار نموذج الأعمال.			
الابتكار الاجتماعي.			

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تعتبر مرحلة هي آخر مرحلة من مراحل العملية الابتكارية.

1. التحقق من صحة الفكرة.

2. الإعداد والتحفيز.

3. التعايش مع الفكرة.

4. تطوير الفكرة.

2. تعني القدرة على التفكير في بدائل أخرى متعددة وسرعة التكيف والانتقال والتحول بالتفكير إلى اتجاهات تفكير

متعددة ومتنوعة مع سرعة الاستيعاب والتكيف مع الأحداث الجديدة.

1. الطلاقة.

2. المرونة.

3. الأصالة.

4. الحساسية للمشاكل.

3. تعني أنَّ الشخص المبدع لديه قدرة عالية على التركيز لفترات طويلة في مجال اهتمامه على الرغم من المعوقات

التي تحدث.

1. مواصلة الاتجاه.

2. الحساسية للمشكلات.

3. الطلاقة.

4. الأصالة.

4. تعتبر خدمات الصيرفة الإلكترونية نوعاً من أنواع الابتكار في مجال:

1. المنتجات.

2. نموذج الأعمال.

3. العمليات.

4. الخدمات.

تمارين وأنشطة الوحدة



5. ابتكار هو الابتكار الذي يأتي بطريقة جديدة أو تكنولوجيا جديدة تغير طريقة العمل أو الإنتاج بما يحقق إنتاجية أعلى، أو استخدام مواد أقل أو تحسين المنتجات.

1. العمليات.

2. نموذج الأعمال.

3. المنتجات.

1. الخدمات.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) يقتصر الإبداع على الأذكى فقط.

2. (.....) لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً ولم يسبق معرفته.

3. (.....) من سمات الشخص المبدع أنه دائماً ما ينظر للأمور من وجهة نظر مختلفة عن الطريقة العادية التي يفكر بها الآخرون.

4. (.....) الابتكار: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

(.....) الفرق بين الاختراع والابتكار أن الاختراع هو الإتيان بشيء جديد لم يسبق إليه، أما الابتكار فهو تحويل ذلك الشيء أو تلك الفكرة إلى عمليات أو منتجات جديدة لها تأثير اقتصادي.

السؤال الثالث: عدد خمساً من الاختراعات التي أسهم بها المسلمون؟

السؤال الرابع: اذكر أنواع الابتكار، واضرب أمثلة واقعية حديثة لكل نوع؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الخامس: ارجع إلى شبكة الإنترنت، وابحث عن خمسة من أهم الابتكارات التي ظهرت هذا العام.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإنفاق (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العناصر	مستوى الإنفاق	إعادة التعلم
أشرح مفهوم الإبداع والابتكار.		
أفريق بين الإبداع والاختراع والابتكار.		
أشرح سمات المبدعين.		
أطبق مراحل العملية الإبداعية.		
أشرح أنواع الابتكار.		

قصة ريادة



جعلتهما من أصحاب الملايين!

قصة ريادة: جعلتهما من أصحاب الملايين!

دورة تدريبية بـ (5) دولارات

بين (كوين) و (جيرى جرينفيلد) صديقا طفولة، لا يفصل بينهما في وقت الولادة سوى (4) أيام فقط.. ولدا في نفس الحي، في العام (1951). فوق هذه التشابهات، اجتمعا أيضاً على حُبّ (الآيس كريم)، ليس فقط حب تذوق، بل أيضاً معرفة بطريقة صناعته وبيعه، حتى أنّ (كوين) عمل في المدرسة الثانوية على سيارة لبيع الآيس كريم. وكعادة المميزين كان ينتظر (كوين) إخفاقاً دراسياً ذريعاً، فقرر أنّه لن يكمل دراسته وارتحل إلى إحدى مزارع نيويورك، ليقوم بتدريس فن صناعة الفخار الذي يجيده إلى جانب مهنته العادية في تصنيع الآيس كريم أمّا (جيرى)، فبعد أن أنهى دراسته الثانوية، التحق بكلية طبية، واستمر في نفس الهواية، يبيع الآيس كريم في كافيتريا المدرسة، ثم التحق بعمل بعد التخرج كفني مختبر. ثم عاد إلى صديقه (كوين) مرة أخرى ليتقاسما شقة صغيرة، ويقررا أخيراً أن يزينا هذه الصداقة بمشروع تجاري بعد أن حصل كُلّ منهما على وظيفة جيدة.

ماذا كانت فكرة المشروع التجاري؟

الغريب أنّهما لم يفكّرا في مشروع الآيس كريم نهائياً، بل فكّرا في صناعة نوع من أنواع الخُبز، إلا أنّ ارتفاع تكلفة الماكينات المطلوبة منعت إتمام المشروع.. فلأذّ الاثنان أخيراً إلى بيع الآيس كريم، حبيب طفولتهما! واتفقا على أنّه طالما شرعا في المشروع التجاري، فمن الضروري أن يتعلّما أكثر بخصوص هذه الصناعة، وهو ما كان.. التحق كُلّ من (كوين) و(جيرى) بدورة تدريبية صغيرة تكلفتها (5) دولارات، لاحتراف صناعة الآيس كريم ثم استطاعا افتتاح أول محل صغيرٍ لهما عام (1978) وأطلقا عليه اسم (بين أند جيريز). . أنت الآن طبعاً تعرف هذا الاسم كواحدة من أعظم شركات المثلجات والألبان في العالم! بهذا المحل الصغير، ومع براعة الصديقين الهائلة في الإنتاج والتغيير والتطوير.. تم التوسع السريع في عمل محال مختلفة حول الولايات المتحدة، واستهدف تجمعات الشباب والجامعات الأمريكية، وعقد حفلات مجانية لتوزيع

الآيس كريم.. كان النجاح مبهراً إلى أقصى الحدود. مبهراً لدرجة أنه بعد مرور (10) سنوات فقط من لحظة الانطلاق وفي العام (1987)، وصل حجم مبيعات الشركة التي يديرها الصديقان إلى حوالي (32) مليون دولار، وحاز المشروع لقب أفضل مشروع صغير في الولايات المتحدة، وتم تكريمهما من قبل الرئيس الأمريكي الأسبق (رونالد ريجان) سنة (1988).

وفي أواخر الثمانينيات، وصل عدد المحال في الولايات المتحدة إلى حوالي (18) فرعاً. ومع شهرة المشروع، ونموه المتسارع، قرر الصديقان أن يتركا الشركة وإدارتها على أيدي خبراء أكثر مهارة وخبرة في النواحي الإدارية والفنية، وبدأ في التناوب على منصب الرئيس التنفيذي للشركة مديرون عالميون مميّزون مما دفع بمبيعات الشركة في منتصف التسعينات لحافة الـ (200) مليون دولار سنوياً. وفي العام (1999)، قامت شركة (يونيفيلر) العملاقة بشراء الشركة التي أسسها الصديقان المحبان للآيس كريم بمبلغ (326) مليون دولار وانتقلت الشركة بشكل كامل إلى إدارة (يونيفيلر)، وما زالت محتفظة باسم مؤسسها (بين أند جيريز).

سؤال للمتدرب / هـ:

ما الذي استفدته من القصة، وما الذي يمكن تطبيقه من هذه الدروس على مشروعك؟

إضاءة

آمن بنفسك يؤمن بك من حولك
ريادة المشاريع تنطوي على مخاطرة كبيرة، لا يمكنك إقناع الناس -أو حتى نفسك- باقتحام تلك المخاطر ما لم تكن تؤمن بنفسك، وفكرتك، وقدرتك على تحويل تلك الفكرة إلى حلول أو منتجات ناجحة.

الوحدة الخامسة:

الأفكار الريادية

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدربة المهارة في تحويل الأفكار إلى فرص تجارية بداية من معرفة مصادر الأفكار ومروراً بكيفية توليدها وحتى الوصول إلى طرق حمايتها وتسجيلها.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة قادراً وبكفاءة على أن:

- يشرح مصادر الأفكار الريادية.
- يعدد طرق تطوير الأفكار الريادية.
- يعدد خطوات تحويل الفكرة إلى مشروع.
- يقيم الأفكار التي يمكن أن تتحول إلى مشروع.
- يشرح أنواع الملكية الفكرية ويميز بينها.

مواضيع الوحدة:

- مصادر الأفكار الريادية.
- طرق تطوير الأفكار الريادية.
- خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.
- حماية وتسجيل الأفكار الريادية.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مصادر الأفكار الريادية

البحث عن المعلومة الصحيحة هو أحد مقومات النجاح للمشروع، وهو من أهم المدخلات التي تعين على اتخاذ القرار الصحيح، والبحث لا يقتصر على الفكرة المناسبة فقط، وإنما يشمل جمع المعلومات المفصلة التي تجيب عن الأسئلة الأساسية بوضوح؛ ومن ذلك يجب عليك أن تعرف السوق المناسب لفكرتك، وما هو الشيء المميز لديك؟ وما مدى إمكانية تطبيق الفكرة؟ وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق بهذه الفكرة؟

هذه الأسئلة وغيرها من المعلومات من المهم الإجابة عنها وتوافرها من مصادرها الموثوقة لاتخاذ القرارات الصحيحة في جميع مراحل المشروع بداية من تحويل الفكرة إلى فرصة وحتى أثناء قيام المشروع وتشغيله. ومن المفيد أن تقوم بجمع المعلومات بنفسك والتعرف بذاتك إلى المجال الذي ستعمل فيه؟ فجمع المعلومات شخصياً يتيح لك التعلم واكتساب المعرفة اللازمة في المجال، وسيتيح لك التعرف على المصاعب وربما مفاتيح النجاح لدى من تقابلهم، وتسمع منهم. ومن مصادر المعلومات المفيدة ما يأتي:

1. الغرف التجارية:

تعتبر الغرف التجارية من المصادر التي لديها ثروة من المعلومات، وربما وجدت فيها بعض الأقسام واللجان التي تهتم مباشرة بفكرتك، كما ويتوافر لديها النشرات الدورية الخاصة والإحصائيات، واسأل عمّا إذا كان لديها الأدوات التي تساعدك على تأسيس مشروعك.

2. المعارض التجارية:

فكر جيداً في حضور المعارض التجارية ذات العلاقة بمشروعك أو فكرتك. الأمر الذي سيمكنك من الاتصال بمئات الأشخاص الذين يشبهونك في التفكير، وكذلك الأشخاص الذين يقومون بالفعل بما تريد أن تقوم به بنجاح.

3. المجالات التجارية:

لكل صناعة مجلة تجارية خاصة بتلك الصناعة. حاول الحصول على المجلة الخاصة بصناعتك وكذلك احصل على العديد من الأعداد السابقة منها خاصة إن كانت معروضة على النت، وينبغي أن تكون قادراً على ملاحظة التوجهات الصناعية، ومعرفة الأخطاء لتجنبها، والتكاليف المستقبلية، وغير ذلك.

4. المقابلات الشخصية مع المجرّبين:

ليس هناك بالفعل شيء يضاهي التحدث مع الأشخاص المرتبطين بمشروعك المستقبلي؛ فهؤلاء يملكون المعلومة المطبقة والمجربة، وكما قيل «اسأل مجرباً ولا تسأل طبيباً» وحاول أن تستهدف صنفين هما العملاء المستخدمين للمنتج، والمنافسين المحتملين.

5. الخبراء والمرشدون:

حاول أن تستفد من الخبراء في إدارة الأعمال في الكليات والجامعات، واستفد من الجمعيات المهنية في مجال الأعمال واحرص على البحث عن التطبيقات التي يوجد فيها المرشدون (Mentors) في مجال مشروعك.

6. الجهات الداعمة:

هناك جهات داعمة ومتخصصة في كل دولة لدعم رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة؛ فاحرص على التواصل معهم والاستفادة من خدماتهم الاستشارية والمعلوماتية، والتسهيلات التي يقدمونها.

7. المكتبات الرقمية:

المكتبات المتخصصة والعامة هي مصدر أساس للمعلومات، وستجد في شبكة الإنترنت مكتبات رقمية تتيح لك جمع كثير من المعلومات حول إنشاء المشاريع، واستفد من قواعد المعلومات التي تعرضها المكتبات لمستخدميها، ففيها شروح وتحليل كبير للأسواق، وتوجهاتها وحاضرها ومستقبلها، وهناك برامج قواعد معلومات تجعل من عملية البحث في قطاع المشروع أمراً سهلاً وميسراً.

8. المصادر والمواقع عبر الإنترنت:

تعد الإنترنت مصدراً ثرياً للكثير من المعلومات المفيدة لرائد الأعمال، خاصة في العصر الحالي؛ يمكن لرائد الأعمال الاطلاع على المواقع، والمدونات، والتطبيقات الإلكترونية، وغيرها من الوسائل التقنية ذات الصلة بعالم الأعمال بشكل عام، والقطاع الذي يعمل فيه رائد الأعمال على وجه الخصوص. الإنترنت مجال فسيح ستجد فيه مشاريع مشابهة، وتجد فيها نماذج جاهزة لخطط الأعمال، ودراسات الجدوى المصغرة، والخطط التنفيذية والتشغيلية، والأدوات والأجهزة وغيرها من المعلومات الضخمة التي ستوفر لك معلومات ضخمة.

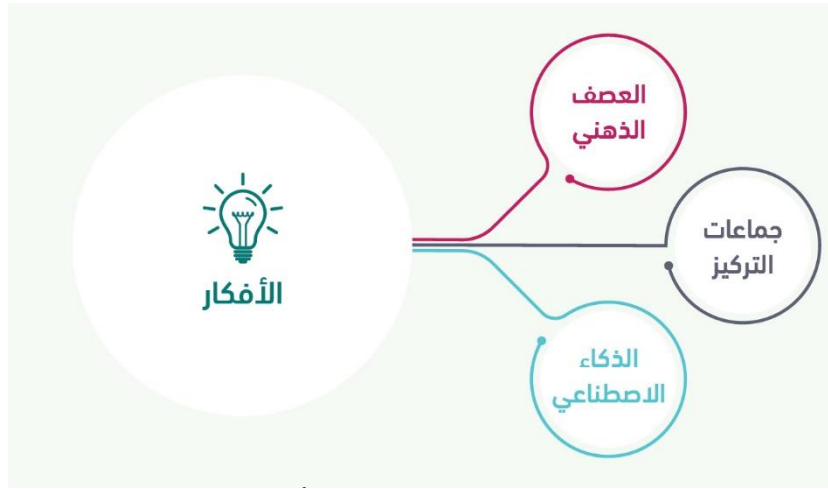
9. وسائل التواصل الاجتماعي:

تعتبر مواقع التواصل الاجتماعي إحدى أهم وسائل تبادل الأفكار ومنافذ التسويق التي تستخدمها الشركات الكبرى والشباب وأصحاب الأفكار الجديدة لتسويق منتجاتهم وخدماتهم؛ ومن أمثلة هذه المنصات: Facebook، و X و Snapchat و Instagram و WhatsApp و YouTube، ومنها كذلك ما يكون له جانب مهني مثل: LinkedIn، وقد تدخل من ضمنها المدونات مثل WordPress و Blogger.

طرق تطوير الأفكار الريادية

تحدثنا عن الأفكار وأهميتها ومصادر الحصول عليها لإنشاء مشروع رائد الأعمال، إلا أنَّ سؤالاً واحداً من الأسئلة الأولى التي دائماً ما تبرز، ألا وهو: كيف نستجلب الأفكار؟ هل تأتي من خلال الإلهام، أم أنها تأتي من البحث الدؤوب، أم الاثنين معاً؟

إنَّ أفضل طريقة للحصول على فكرة جيدة هي جمع أكبر عدد ممكن من الأفكار؛ ولعمل ذلك فإنَّه من المهم معرفة الطرق المساعدة على تطوير الأفكار والتدرب عليها، وبشكل عام هناك طرق عديدة لإنشاء وتطوير الأفكار سوف نستعرض ثلاث طرق أساسية منها تظهر في الشكل رقم (5-1) كما يلي:



الشكل رقم (5-1) طرق تطوير الأفكار

1. جماعات التركيز:

تطوير الأفكار بطريقة جماعات التركيز؛ هي عملية تتم بأن يقوم أحد الأشخاص بمناقشة موضوع ما مع مجموعة صغيرة مكونة من ثمانية إلى اثني عشر شخصاً، يكونون من ذوي الخلفية الاجتماعية المتنوعة، حيث يتم النقاش بطريقة مفتوحة بدون قيود أو شروط، ودون طرح أسئلة محددة على الأفراد، وفي هذه الطريقة يقوم مدير الاجتماع بتركيز المناقشة مع المجموعة على الموضوع، أو المشكلة بشكل مباشر، أو غير مباشر، ثم يقوم أعضاء المجموعة بتحفيز وتشجيع بعضهم بعضاً؛ لتطوير فكرة منتج جديد لتلبية حاجة السوق، فعلى سبيل المثال: استطاعت إحدى الشركات أن تحصل على فكرة منتج جديد لأحذية نسائية، بالاستعانة بمجموعة تركيز مكونة من اثنتي عشرة سيدة من خلفيات وخبرات متنوعة؛ بل أدت نتائج الاجتماع إلى أن توصلت المجموعة أيضاً إلى أسلوب ناجح لعملية الحملة التسويقية والإعلانية للمنتج ذاته.

2. العصف الذهني:

العصف الذهني (Brainstorming) هو أشهر الأساليب المستخدمة في توليد الأفكار وتطويرها وحل المشكلات ومعالجتها، حيث يمكن من خلاله إيجاد أفكار وحلول حول المشكلة تحت النظر وفي زمن قصير من خلال المشاركة المتنوعة، التي يأتي بها المشاركون في العملية.

يتم العصف الذهني من خلال لقاء مجموعة من الأفراد، متنوعي الاختصاصات والخلفيات، يطلق الأعضاء في هذا الاجتماع لعقولهم العنان بطرح أكبر عددٍ من الأفكار والمقترحات، حول موضوعٍ أو منتجٍ معين تحت المناقشة دون وضع قيود أو شروط لهذه الأفكار، ومهما كانت تلك الأفكار صعبة التنفيذ أو غير محددة الوجهة، كما أنَّ جلسة العصف الذهني يجب أن تُصَبَّغ بالمرح، والمساواة بين الأعضاء، بحيث تتاح الفرصة لكل عضوٍ المشاركة بآرائه. هذه الحرية في طرح الأفكار تساعد المجموعة على التوصل إلى كمٍ كبيرٍ من الأفكار، التي لا بد أن تخرج منها فكرة جيدة، خاصة عندما تكون عملية العصف الذهني للمجموعة مركزة على منتجٍ محددٍ، أو مشكلةٍ محددة.

الذكاء الاصطناعي سيحدث نقلة عالمية
في أسلوب اتخاذ القرارات



3. الذكاء الاصطناعي:

الذكاء الاصطناعي (Artificial Intelligence) هو سلوكٌ وخصائص معينة تتسم بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية وأنماط عملها، فهو حقل من حقول تقنية المعلومات يهدف إلى تطوير الحاسبات الآلية، بحيث تكون لها إمكانيات الكائن البشري المتمثلة في السمع والبصر والتفكير.

وقد زاد الإقبال على تطبيقات الذكاء الاصطناعي لتوليد الأفكار الإبداعية والحلول الابتكارية في شتى المجالات، كما أنَّ لديها القدرة على توليد محتوى وإنشاء نصوص وتلخيص محتوى وكتابة مقالات أو أكواد برمجية بنفسها، أو إنتاج صورٍ وحل خوارزميات وتقديم حلول واقتراحات في مختلف القطاعات في الصحة والاقتصاد والإعلام وعلوم الحاسب والمعلومات العامة والتعليم.

ويعتبر تطبيق شات جي بي تي ChatGPT من شركة أوبن إيه آي «Open AI» وتطبيق Bard من شركة جوجل، من أشهر التطبيقات المرتبطة بالذكاء الاصطناعي المجانية التي يمكن لرائد الأعمال استخدامها لتوليد الأفكار الإبداعية.

خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة

هناك طرق عديدة تقود رائد الأعمال لتحويل الفكرة إلى فرصة؛ ومن تلك الطرق، الطريقة التي تتدرج في خطوات تحويل الأفكار من مرحلة إلى أخرى ويتم استخدامها بشكلٍ شائع بين رواد الأعمال، ويمكن اختصارها في أربع خطوات تظهر بالشكل رقم (2-5) وسوف نستعرض هذه الخطوات فيما يلي:



الشكل رقم (2-5) خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة

1. توليد الفكرة:

الوصول إلى فكرة المشروع الصغير هو نقطة البداية والأساس لنجاحه؛ فعندما تصل إلى فكرة معينة يجب أن تأخذ في الحسبان أنَّ هذه الفكرة قابلة للتطبيق وإمكانية تحويلها إلى مشروعٍ واقعي حقيقي. والأفكار الجيدة هي تلك الأفكار المتناسبة مع البيئة والنابعة من رائد الأعمال نفسه، وطورها بذاته، وليست المنقولة أو المقلدة حرفياً من الآخرين، كما أنَّ من المهم أن تقدم الفكرة حلاً لمشكلة قائمة مما يجعلها ذات قيمة، بمعنى أنَّ الفكرة تقدم قيمة مضافة لجمهورٍ محدد. وبعد طرح العديد من الأفكار بشكلٍ حر، يتم تقييم الأفكار وتحديد ما يمكن أخذه منها، وفي بعض الأحيان تكون الأفكار الجيدة بارزة وواضحة للغاية، ولكن في الغالب تكون الأفكار الجيدة دفيئة يصعب تحديدها، ونخشى عادة أن تهمل وسط العشرات من الأفكار الأقل أهمية منها. إنَّ عملية التقييم تحتاج إلى التفكير الانكماش الذي يبدأ بعشرات الأفكار ثم يقلصها حتى تصل إلى القلة الجيدة، ويمكن تصنيف الأفكار إلى:

- أفكارٍ مقبولة وقابلة للتطبيق مباشرة.
- أفكارٍ مفيدة، إلا أنَّها غير قابلة للتطبيق مباشرة، أو تحتاج إلى مزيدٍ من البحث.
- أفكارٍ جيدة ولكن غير عملية.
- أفكارٍ غير مقبولة.

نشاط تطبيقي (5 - 1):

كوّن مجموعة من زملائك ترغبون في تحويل أحد الأفكار إلى فرصة وأبدأوا عبر هذا الجدول بطرح أفكار عديدة دون نقدها ثم عندما تصلون إلى (10) أفكار تم تقليصها من بين الأفكار الأخرى، قوموا بتصنيفها وفق هذه المعايير الموضحة في الجدول.

الفكرة	مقبولة وقابلة للتطبيق	مفيدة وتحتاج إلى مزيد من البحث	جيدة ولكن غير عملية	غير مقبولة

2. صياغة الفكرة:

يقصد بصياغة الفكرة؛ القدرة على شرح الفكرة والتعبير عنها بشكلٍ واضحٍ يحدد معالمها، ويصف مكوناتها. ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تنضج، ويمكن وضع تعريف لها؛ ومن الأفكار التي تعين على التعبير عن الفكرة وضع تعريف لها والغرض منها، ثم تصنيفها باستخدام مهارات التفكير، وفيما يأتي أحد التمارين المعينة على التعبير عن الأفكار:

نشاط تطبيقي (5 - 2):

كوّن مجموعة من زملائك ترغبون في تحويل أحد الأفكار إلى فرصة وابدأوا عبر هذا الجدول بطرح أفكارٍ عديدة دون نقدها ثم عندما تصلون إلى (10) أفكار تم تقليصها من بين الأفكار الأخرى، قوموا بتصنيفها وفق هذه المعايير الموضّحة في الجدول.

الفكرة	التعبير
شاحن جوال متنقل	جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلى مصدر كهرباء.
سيارة كهربائية	سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين.

الأمثلة أعلاه للمساعدة في كيفية التعبير عن الفكرة، الآن أضف الأفكار التي توصلتم إليها، وعبر عنها:
وفي هذه المرحلة يعرض رائد الأعمال أفكاراً مختلفة لمشروعاته وفق المعايير العامة الآتية:

- أن تكون واقعية.
- أن تكون قابلة للقياس.
- أن تكون محددة.

فيجب ألا تكون الفكرة المراد تنفيذها خيالية، بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوافرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكارٍ يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتها، أو أنّها ضرب من الأمنيات والخيال، ويجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسيرٌ أو عدم تقدمٍ أو انحرافٍ عن المسار المطلوب.

نشاط تطبيقي (5 - 3):

قم مع المجموعة نفسها من زملائك بعرض الأفكار التي توصلتم لها، ثم تأكد من أنَّها مستوفية للمعايير الأولية بوضع علامة صح (✓)

أفكار المشروع	واقعي	قابل للقياس	محدد

3. تقييم الفكرة:

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعاً ناجحاً، أو أن تكون فرصة استثمارية جيدة؛ بمعنى أنَّه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ريادة أعمال ناجح. فالفكرة مهما تعلق بها، وتحمست لها لا بد أن تخضعها للتقييم، حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل؛ لذا لا بد من أن تخضع الفكرة للتقييم وفق معايير محددة تساعد على الاختيار السليم للفكرة المناسبة ووفق المعايير التي تتبناها الجمعية السعودية لريادة الأعمال. إنَّ رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير الخمسة:

- المعيار المالي: مدى قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع.
- المعيار البشري: توافر الكفاءات البشرية للمشروع.
- المعيار التسويقي: جاذبية الفكرة ووجود طلب كافٍ في السوق للمنتجات.
- المعيار الشخصي: مدى حماسك ورغبتك في القيام بالمشروع.
- المعيار المعرفي: خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

نشاط تطبيقي (3 - 5):

هذا التمرين يساعدك على عرض أفكار عدة لمشروعات تفكر فيها. ضع علامة صح (✓) عندما تستوفي فكرة المشروع المعيار، والمشروع المناسب هو الذي سيحصل على أكثر علامات صح.

أفكار المشروع	شخصي	معرفي	مالي	تسويقي	بشري

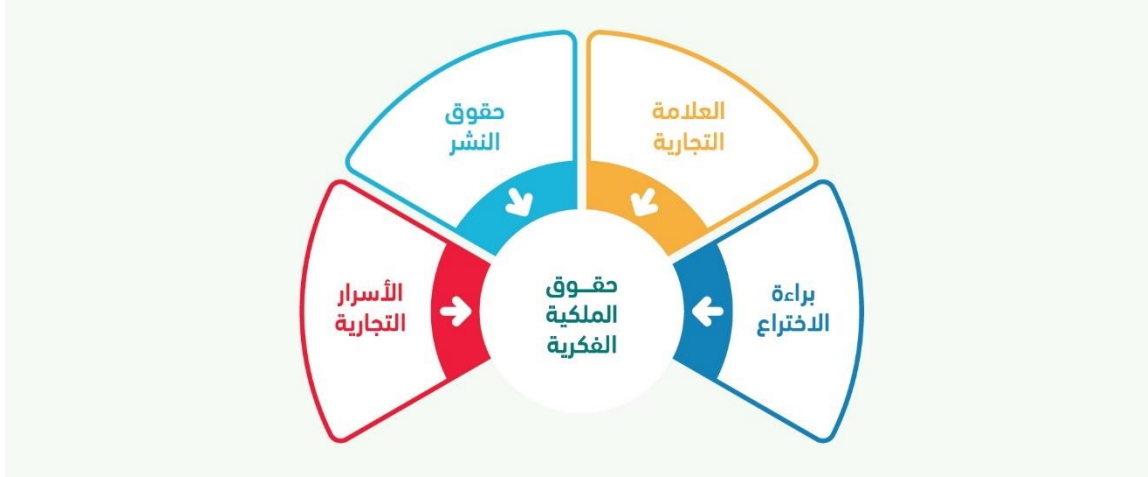
4. اختيار الفكرة:

وفي هذه المرحلة الأخيرة يتم تحديد الخيار المناسب من بين الأفكار المطروحة، ثم قم بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات؛ فالاستشارة تنويز أساسي للمسيرة وقبلها الاستشارة وطلب العون من المولى القدير، فكما ورد في الأثر: (ما خاب من استخار، وما ندم من استشار).

وفي هذه المرحلة من المهم أن يقوم رائد الأعمال بترتيب الأفكار وإعداد جدول زمني محدد بالأهداف والإجراءات والأمور الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع، وما مدى إمكانية تطبيق الفكرة؟ وهل سيوجد أمامك عقبات لدخول السوق بهذه الفكرة، وما تلك العقبات؟

حماية وتسجيل الأفكار الريادية

لحماية الأفكار وتسجيلها فإنه يقودنا الحديث عما يسمى "الملكية الفكرية" أي الإبداعات غير الملموسة التي أنتجها العقل البشري؛ وهي مجموعة من الممتلكات تشمل حقوق التأليف والنشر وبراءات الاختراع والعلامات التجارية، وأنواعاً أخرى من الحقوق الفكرية. وسنستعرض فيما يلي أربعة أنواع من حقوق الملكية الفكرية هي: (براءة الاختراع، والعلامة التجارية، وحقوق النشر والأسرار التجارية).



الشكل رقم (3-5) حقوق الملكية الفكرية

1. براءة الاختراع (Patent)

في بداية مرحلة البحث والتطوير لأي ابتكارٍ يمكن لرائد الأعمال أن يبقيه سرّاً، ولكن عندما يكون المنتج جاهزاً لطرحه في السوق، فإنه سيكون عرضةً للتقليد، وربما تمكّن أحد المنافسين بإنتاجه مرة أخرى بكفاءة أعلى من صاحب الابتكار؛ لذلك تم إيجاد ما يسمى براءة الاختراع.



براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها فائدة مجتمعية

وإمكانية التطبيق، وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخص من استخدام الاختراع دون إذنٍ أو رخصةٍ من المخترع. ولكي تتمكن من تسجيل الاختراع في المملكة العربية السعودية فيمكنك التواصل مع الهيئة السعودية للملكية الفكرية عبر الموقع الإلكتروني. كما يمكنك التسجيل عبر مكتب براءات الاختراع لمجلس التعاون لدول الخليج العربية. ويوجد عددٌ من المعايير التي يجب استيفاؤها للحصول على براءة الاختراع، والتي يتم تطويرها بشكل دوري. منها ما يلي:

- لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً، ولم يسبق معرفته.
- لا بد للفكرة أن تتضمن خطوات مبتكرة؛ بمعنى أن يكون تطوير الفكرة ليس معلومةً لأي شخصٍ عادي له معرفة في المجال نفسه، فلا بد أن تكون عمليات التطوير نقلة لا تعديلاً عادياً لمنتج موجود.
- لا بد أن يكون الاختراع ممكن التحويل إلى منتجٍ تجاري أو صناعي.
- ألا يكون الاختراع في مجالات محظورة أو غير مقبولة.

ومن أمثلة الاختراعات الحديثة التي تحولت إلى ابتكارات: (عقار نقص المناعة المكتسبة "الإيدز"، وشاشات البلازما، وبعض أجزاء الهواتف النقالة، وكثير من مكونات السيارات، والخلايا الشمسية، وطائرات الدرونز، وهواتف الآي فون "iPhone").

2. العلامة التجارية (Trademark)



العلامة التجارية هي علامة مميزة أو مؤشر يستخدمه فرد أو منظمة أعمال للدلالة على أن السلع أو الخدمات المقدمة للمستهلك التي تظهر عليها هذه العلامة تصدر من مصدر وحيد، تميزها عن المنتجات الأخرى. العلامة التجارية عادة ما تكون كلمة، أو اسماً، أو عبارة، أو شعاراً، أو رمزاً، أو تصميماً، أو صورة أو بعض هذه العناصر

مجتمعة، ويمكن لمالك العلامة التجارية المسجلة مقاضاة من يستخدم علامته التجارية بطريقة غير شرعية، وإن القانون في معظم بلدان العالم يسمح بمقاضاة منتهكي العلامات التجارية غير المسجلة، ولكن في هذه الحالة تكون إمكانية المقاضاة محصورة بالمنطقة الجغرافية التي استخدمت فيها العلامة التجارية غير المسجلة، أو يُتوقع استخدامها فيها.

3. حقوق النشر (Copyright)



حقوق النشر هي حق قانوني أنشئ وفقاً لقانون البلد الذي يمنح صاحب العمل الأصلي الحق الحصري لاستخدامه وتوزيعه لفترة محدودة، ويشمل ذلك الحق (تأليف الكتب، والتسجيلات المسموعة، والفيديو المرئي، والأفلام، والبرامج الحاسوبية). ويشترط أن يكون المحتوى أصيلاً ومبتكراً من صاحب الحق، وليس مقلداً، على أن يحدد ذلك بوقت النشر. ويضمن القانون في أغلب الدول عدم تقليد أو نسخ العمل من قبل آخرين ما لم يوافق صاحب العمل الأساسي بذلك.

4. الأسرار التجارية:



خلطة كوكا كولا
السرية محمية
منذ أكثر من قرن

يمكن تعريف الأسرار التجارية بأنها معلومات قيمة تجارياً غير متوفرة في المجال العام وقد تم التوصل إليها بجهود سديدة للحفاظ على سرية، وعلى عكس براءات الاختراع التي تهدف إلى أن يصبح الابتكار في متناول العامة ومعروف جيداً، تكمن القيمة الخاصة بالسر التجاري في سرية؛ وبالتالي فإن الأسرار التجارية تتميز عن الأشكال المختلفة للملكية الفكرية بأنه لا حاجة إلى الكشف العلني عن الأسرار، وعدم وجود وقت محدد للحماية، وتعتبر وصفة كوكا كولا مثلاً، والتي تم حمايتها لأكثر من قرن بوصفها سرّاً تجارياً.

ومن الصعب الحفاظ على الأسرار التجارية؛ فإن الأسرار التجارية لا تحمي إلا من السرقة وليس من التكرار أو الهندسة العكسية. بمعنى أن "السر التجاري" نفسه يمكن أن يُستخدم من قبل أكثر من شركة في حالة أن كل شركة أجرت الاكتشاف باستقلالية وأن جميعهم يحافظون على سرهم

نشاط تطبيقي (4 - 5):

قم بذكر (3) أمثلة لكل نوع من أنواع حقوق الملكية الفكرية وناقشها مع زملائك.

نوع حقوق الملكية	المثال الأول	المثال الثاني	المثال الثالث
الأسرار التجارية.			
براءة الاختراع.			
حقوق النشر.			
العلامة التجارية.			

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. تعتبر خطوة هي ثاني خطوة من خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.
 1. صياغة الفكرة.
 2. الإعداد والتحفيز.
 3. التعايش مع الفكرة.
 4. تقييم الفكرة.
2. هي عقد بين المخترع والدولة يتمكن من خلاله المخترع من تملك الاختراع لفترة زمنية معينة مقابل الإفصاح عنه للجميع.
 1. براءة الاختراع.
 2. العلامة التجارية.
 3. الملكية الفكرية.
 4. الابتكار.
3. لكي يمكنك الحفاظ على حقوقك المالية من الابتكارات التي تتوصل إليها فعليك القيام بما يلي:
 1. عدم إخبار أحدٍ بها.
 2. الاحتفاظ بها وعدم تطبيقها.
 3. الحصول على حقوق الملكية الفكرية.
 4. تسجيلها في الغرفة التجارية.
4. التالي ليس من أنواع حقوق النشر:
 1. الكتب.
 2. العلامة التجارية.
 3. الأفلام.
 4. التسجيلات المسموعة.
5. إنَّ رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير ما عدا واحداً منها هو:
 1. المالي.
 2. التوافقي.
 3. المعرفي.
 4. البشري.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) العلامة التجارية عادة ما تكون كلمة، أو اسماً، أو عبارة، أو شعاراً، أو رمزاً، أو تصميمًا، أو صورة أو بعض هذه العناصر مجتمعة.
2. (.....) المعيار المعرفي في تقييم الفكرة يعني: جاذبية الفكرة ووجود طلب كافٍ في السوق للمنتجات.
3. (.....) الذكاء الاصطناعي هو سلوك وخصائص معينة تتسم بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية.
4. (.....) خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة هي: توليد الفكرة، صياغة الفكرة، تسويق الفكرة، تمويل الفكرة.
- (.....) حضور المعارض التجارية ذات العلاقة بمشروعك أو فكرتك سيمكنك من الاتصال بالأشخاص الذين يشبهونك في التفكير.

السؤال الثالث: عَدِّد مصادر الأفكار الريادية، واضرب مثلاً محلياً من بيئتك المحيطة لكل مصدر.

السؤال الرابع: اختر مشروعاً تجارياً تريد أن تبدأه، ثم اذكر خمس مميزات له، تجعلك تعتقد أنه سوف ينجح، ثم ناقش مع زملائك مدى موافقتهم على هذه المميزات؟

السؤال الخامس: قم بزيارة موقع الهيئة السعودية للملكية الفكرية على الإنترنت واكتب تقريراً عن الخدمات التي تقدمها لخدمة المخترعين والمبتكرين.

الواجب الأول للمشروع:

لقد تعرفت الآن على طريقة تحويل الفكرة إلى فرصة، وسنبدأ رحلة التطبيق من هذه الوحدة؛ فمن خلال المجموعة التي انضممت لها، قم باتباع الخطوات الأربع في تحويل الفكرة إلى فرصة للفكرة الخاصة بمشروعكم وهي:

- صياغة الفكرة - النشاط التطبيقي 5-2 / 5-3
- تقييم الفكرة - النشاط التطبيقي 5-4
- اختيار الفكرة.

ضع مخرجات هذه الأنشطة في تقرير واحد واستعرضه مع المدرب، وتأكد أنكم توصلتم إلى فرصة واحدة هي التي ستكمل معكم باقي الرحلة في هذا المقرر.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإتقان	العناصر
		أشرح مصادر الأفكار الريادية.
		أعدد طرق تطوير الأفكار الريادية.
		أعدد خطوات تحويل الفكرة إلى مشروع.
		أقيم الأفكار التي يمكن أن تتحول إلى مشروع.
		أشرح أنواع الملكية الفكرية.

الوحدة السادسة:

تصميم نموذج الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تمكين المتدرب / المتدربة - من القدرة على تطبيق خطوات إنشاء نموذج الأعمال التجاري وكيفية قياس نجاحه.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- يشرح مفهوم نموذج الأعمال.
- يعدد فوائد نموذج الأعمال.
- يشرح مكونات نموذج الأعمال.
- يطبق خطوات إنشاء نموذج الأعمال.
- يقيس نجاح نموذج الأعمال.

مواضيع الوحدة:

- مفهوم نموذج الأعمال.
- فوائد نموذج الأعمال.
- مكونات لوحة نموذج الأعمال.
- خطوات إنشاء نموذج الأعمال.
- قياس نجاح نموذج الأعمال.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 6 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

مفهوم نموذج الأعمال

منذ مطلع الألفية الجديدة أصبح مصطلح (نموذج الأعمال) من أكثر المصطلحات تردداً في تقارير وعروض وتصريحات منظمات الأعمال. وقد اكتسب المصطلح شهرة واسعة وانتشاراً عريضاً، وأخذ الأكاديميون والممارسون يتبنون هذا المفهوم في شتى المجالات ومختلف الصناعات. ويُعد نموذج الأعمال من أهم الأدوات الحديثة والمبتكرة لبناء المشروع والتخطيط المسبق له، فهو يساعد رائد الأعمال في تحديد عناصر المشروع الأساسية بشكل واضح وبسيط، وفي أولى مراحل تطوير المشروع.

ويمكن تعريف نموذج الأعمال بأنه: "الطريقة التي تستخدمها الشركة لإيجاد القيمة والربح". فهو مجموع الإجابات التي تضعها الشركة للأسئلة الجوهرية لسبب وجودها مثل: من هم جمهوري المستهدف؟ ما هي المنتجات التي يجب أن نقدمها لعملائنا؟ وما الذي يجب أن يميزنا عن غيرنا؟ كيف يمكنني القيام بذلك بكفاءة؟".

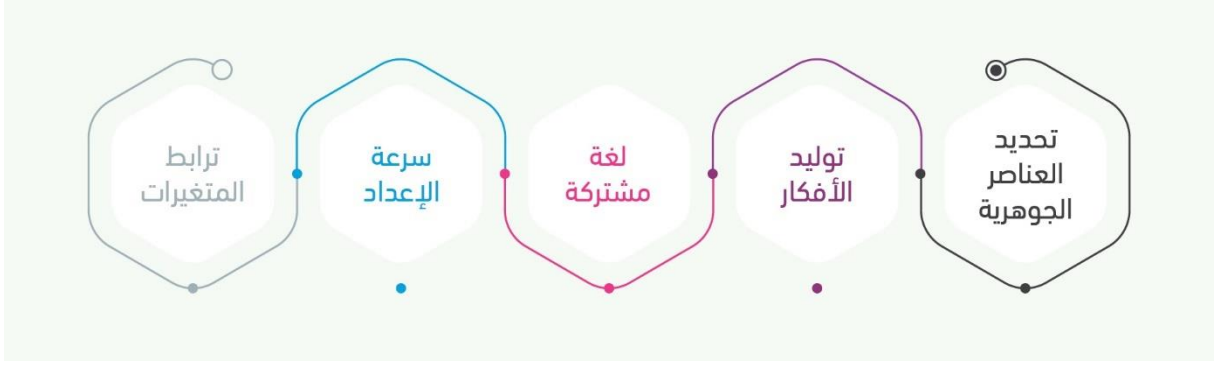
وفي بداية الألفية الجديدة، أصبح مفهوم (نموذج الأعمال) مرتبطاً بالأعمال الإلكترونية، وشركات التقنية؛ إذ أوجدت شبكة الإنترنت مجموعة من نماذج الأعمال الجديدة، حيث أصبحت النقطة المحورية الرئيسة للمؤلفات في نماذج الأعمال التجارية، وتهدف هذه النماذج ببيان كيفية الانتقال الناجح إلى نموذج الأعمال الإلكترونية المميزة، وركزت أيضاً على كيفية قيام هذه المنظمات الإلكترونية بإنشاء قيمة تنافسية مقارنة بأعمالها وعملياتها التقليدية.

ومن أمثلة نماذج الأعمال الشهيرة: نموذج المُصنِّع أو المنتج، أي أن تقوم الشركة بصنع المنتجات تامة الصنع بداية من المواد الخام حتى تصنيعه وبيعه بشكل نهائي للمستهلك، ومن الأمثلة على ذلك: (شركة فورد للسيارات، وشركة جنرال إلكتريك) ومحلياً مثل: (شركة أسمنت اليمامة، وحديد سالك).

ومن نماذج الأعمال الشهيرة نموذج (الامتياز التجاري) فبدلاً من إيجاد منتج جديد أو علامة تجارية جديدة يستعمل رائد الأعمال النموذج التجاري والعلامة التجارية للشركة الأم، ويقوم بدفع رسم امتياز مقابل ذلك الاستخدام. ومن أمثلة الشركات التي تستخدم نموذج الامتياز التجاري كنموذج أعمال، وتمنح الآخرين حق الاستفادة من علامتها وطرقها وإمكاناتها شركة (ماكدونالدز) وشركة (بيتزا هت) وشركة (صب واي)، ومحلياً: (بيت الشواية، وسنابل السلام، وماما نوره).

فوائد نموذج الأعمال

لقد أصبح تطوير نماذج الأعمال من مفاتيح النجاح للشركات؛ إذ من خلاله يتحدد كيفية قيام الشركة باختيار عملائها وتحديد مميزاتها، وتمييز عروضها، وتحديد المهام التي ستؤديها، وتكوين موردها، وتحقيق الأرباح. وتبرز من خلال استخدام نموذج الأعمال عدة فوائد منها التي تظهر في الشكل التالي رقم (6-1) وسوف نستعرضها فيما يلي:



الشكل رقم (6-1) فوائد نموذج الأعمال

1. تحديد العناصر الجوهرية:

عند كتابة نموذج الأعمال ستظهر العناصر الجوهرية لإنجاح المشروع. ويساعد على تحديد هذه العناصر الجوهرية بسرعة، ومن ثم البداية بالتحقق منها أولاً؛ فعلى سبيل المثال عند افتراض أن الوصول للفئة المستهدفة يتطلب شركاء آخرين، فإن ذلك سيجعل من الواضح للمشروع من البداية أن يقبل بفكرة الشركاء أو أن المشروع برمته سوف ينهار.

2. توليد الأفكار:

يتيح تصميم نموذج الأعمال فرصة توليد أفكار جديدة لنماذج أعمال مبتكرة، تتناسب مع الأعمال الحالية؛ إذ من خلال العصف الذهني (Brainstorm) في أثناء الإجابة لمتغيرات نموذج الأعمال، ماذا ولماذا وكيف ومتى، تظهر الأفكار لنماذج أعمال جديدة؟

3. لغة مشتركة:

يساعد نموذج الأعمال على أن يتحدث العاملون في الشركة، ويناقشون نموذجاً مشتركاً يمكنهم من تطويره، كما يستطيعون تصوّر كيف يصنع المشروع ويحقق القيمة؛ ولأن هناك لغة مشتركة وأداة بصرية ومنطقاً يحكم، فإنّ هذا سينشئ نقاشاً صحياً ومفيداً بين أفراد الفريق، ويساعدهم على إنضاج فكرة المشروع قبل البدء فعلياً بتطوير المنتج.

4. سرعة الإعداد:

يساعد استخدام نموذج الأعمال على الإعداد السريع؛ حيث بالإمكان كتابة نماذج عديدة لفكرة لمشروع في غضون (60 دقيقة. كما أنّ هذه النماذج تتمتع بتنظيم وتنسيق، يسهّل عملية المتابعة البصرية لنماذج العمل.

5. ترابط المتغيرات:

من خلال نموذج الأعمال يمكن تلمس مدى ترابط المتغيرات والمجموعات بعضها مع بعض. وهل هناك خلل بين ترابط المجموعات، يؤدي إلى إضعاف القيمة وكيفية تحقيقها؟ وبالتالي يتم البدء مباشرة بالتحقق منها قبل أن يستثمر الفريق الجهد، والوقت والمال في نموذج عمل غير مجدٍ. وخلاصة القول: فإنّ نموذج الأعمال أداة لمساعدة رواد الأعمال على التفكير بشكلٍ أكثر وعياً في كل ما يخص عناصر النجاح المهمة والمطلوبة لتأسيس مشروع قابل للاستمرار، ويوضح الأساس المنطقي الذي توجد من خلاله المنظمة القيمة للعملاء وكيفية إيصالها وطريقة الحصول عليها.

مكونات لوحة نموذج الأعمال

هناك كثير من الطرق لدراسة الأفكار وتحويلها إلى مشاريع، ولعل أشهر هذه الطرق هو لوحة نموذج الأعمال التجاري BUSINESS MODEL CANVAS. وهو من أحدث الطرق، لتصميم نموذج الأعمال التجاري وأسهلها، ابتكرها اليكساندر اوسترفيلدر (Alexander Osterwelder) وايف بينور (Yves Pigneur)، حيث تساعد هذه الطريقة في دراسة أهم التغيرات، التي تؤثر في الفكرة أو المشروع.

يتميز هذا النموذج ببساطته ووضوحه فضلاً عن أنه يمكن تطويره في صفحة واحدة، تعكس الصورة الكاملة للمشروع. ويتكون لوحة نموذج الأعمال من تسعة عناصر يطلق عليها أحياناً (أركان البناء التسعة) تظهر في الشكل رقم (2-6) وسوف نشرحها فيما يلي:



الشكل رقم (2-6) العناصر التسعة لنموذج الأعمال

1. شرائح العملاء (Customer Segment CS):

تصف المجموعات المختلفة من الناس أو المنشآت التي تستهدفها المنشأة، لتقدم لها المنتج، مثال ذلك: (خطوط الطيران الاقتصادية مثل خطوط أديل أو خطوط ويز wizz) فقد تمكنت من تقديم الخدمة لعدد كبير جداً من العملاء.

2. القيم المقترحة (Value Propositions VP):

تصف الفوائد التي يتوقعها العميل؛ فهي حزمة المنتجات والخدمات التي توجد قيمةً لشريحة محددة من العملاء، أي أن المنشأة تقدم القيمة لحل مشكلات العملاء أو تلبية لحاجاتهم؛ ومثال ذلك: الهاتف الجوال الذي قدّم قيمة إضافية بالمقارنة بالهاتف الثابت.

3. القنوات (Channels CH):

تصف كيف تتواصل المنشأة مع عملائها؛ ويقصد بها تحديد كيفية تواصل منشأة من المنشآت مع شرائح عملائها، وكيف تصل لهم لإكسابهم القيم المقترحة، نتيجة تمتعهم بالخدمة المقدمة أو المنتج المباع لهم؟ ومثال ذلك: شركة ديل Dell التي تمكنت من تقديم ابتكار قنوات توزيع جديدة تمثلت بالبيع المباشر للمستهلك النهائي بدون وسطاء.

4. العلاقات مع العملاء (Customer Relationship CR):

تصف أنواع العلاقات التي تبنيها المنشأة مع العملاء. فهي تركز على الاهتمام بالعلاقات مع العملاء، وتحديد أنواع وأشكال العلاقات التي تنشأ منها، مع شرائح عملائها المختلفة، ومثال ذلك: شركة (آبل) ففي عام 2022م بلغ عدد التطبيقات Apps المدرجة في متجر آبل (2,200,000) تطبيق، تم تطويرها بواسطة مئات آلاف المطورين، فالعلاقة التي بنتها شركة آبل تعمل مع المطورين بناءً على مفهوم اربح/ تربح. حيث إنَّ منصة متجر آبل متاحة للمطورين، لبيع تطبيقاتهم بمقابل حصول آبل على نسبة من الإيرادات.

5. مصادر الإيرادات (Revenue Streams RS):

هي المبالغ المالية التي تولدها المنشأة من شرائح عملائها؛ فعلى سبيل المثال: ربطت (قوقل) نتائج البحث ومحتوياته مع الإعلانات المكتوبة Text Ads، وبالتالي حققت قوقل من خلالها إيرادات ضخمة.

6. الموارد الرئيسية (Key Resources KR):

يصف أهم الأصول اللازمة لنجاح نموذج الأعمال التجاري؛ فعلى سبيل المثال فإنَّ شركة Apple ركزت على عنصرين كمصادر رئيسة، وهما: العنصر البشري، والعنصر الفكري؛ وهما ضروريان لتطوير الابتكارات والتصاميم، بينما أسندت صناعة المنتجات إلى جهات أخرى.

7. الأنشطة الرئيسية (Key Activities KA):

تحدد الأنشطة التي يجب على منشأة ما القيام بها لتخرج بخدمة أو منتج يحتاجه عملاؤها؛ فعلى سبيل المثال: فإنَّ شركة سيسكو SISCO تمكّنت من تقديم أنشطة جديدة مبتكرة في سلسلة التوريد، وذلك بسبب تركيزها على نشاط ومجال رئيسي محدد.

8. الشراكات الرئيسية (Key Partnership KP):










هم شبكة الموردين والموزعين، والشركاء الذين يساهمون في نجاح نموذج الأعمال؛ فعلى سبيل المثال فإنَّ شركة (انتل) استطاعت أن تطور شراكات رئيسة من خلال منصتها المميزة وتقديم منتجات مكملية لمنتجات شركائها.

9. هيكل التكاليف (Cost Structure CS):

يصف جميع التكاليف الناشئة من تشغيل نموذج الأعمال؛ وهو المخطط الذي يوضّح التكاليف الناتجة عن تشغيل وإدارة المصروفات، التي تمثل في مجملها تكلفة الحصول على المنتج أو تكلفة تقديم الخدمة للعميل؛ فعلى سبيل المثال: استطاعت شركة (مطاعم الطازج) عبر السنين من النجاح والاستمرار وذلك بتخفيض التكلفة.

خطوات إنشاء نموذج الأعمال

إنَّ من مميزات نموذج الأعمال أنَّه أصبح لغة مشتركة لوصف نماذج الأعمال التجاريَّة وتصوُّرها وتقديرها وتغييرها، متداولة وشائعة بين رواد الأعمال، وتلبي حاجة رواد الأعمال في التخطيط لمشاريعهم وشركاتهم الناشئة على الورق قبل إطلاقها، وفيما يلي نستعرض خطوات إنشاء نموذج الأعمال عبر استيفاء العناصر التسعة، ومن المهم قبل البدء الاستعانة بهذه الخريطة الموضَّحة في الشكل رقم (3-6) والمتضمَّنة جميع عناصر النموذج للكتابة مباشرة في الخانات الموضَّحة.

الشراكات الرئيسية 	الأنشطة الرئيسية 	القيم المقترحة 	العلاقات مع العملاء 	شرائح العملاء 
	المواد الرئيسية 		القنوات 	
هيكل التكاليف 			مصادر الإيرادات 	

الشكل رقم (3-6) مخطط نموذج الأعمال

1. شرائح العملاء:

وضَّح في هذه الخانة العملاء الذين تريد أن تخدمهم بمشروعك سواء كان سلعة أو خدمة؟ فيجب أن تحدد هل هم أفراد أو منظمات؟ هل هم فئة مخصصة تستهدفهم أم تستهدف جميع الفئات، وإذا كان لديك مجموعة متنوعة من العملاء حاول أن تبدأ بترتيبهم حسب الأولوية.

2. القيم المقترحة:

وهي القيم التي سيتوجه إليك العملاء بسببها وبمعنى آخر هي الميزة التنافسية لمشروعك؛ فتحدد بماذا تتميز منتجاتك عن الآخرين؟ هل سلعتك ستقدم سعراً ممتازاً أو تصميماً ملائماً، وغيرها من القيم المقترحة..؟

3. القنوات:

هي حلقة الوصل بين العملاء والمنشأة، وأهميتها تكمن في أنَّها واجهة المنشأة، وهناك قنوات مباشرة مثل: فريق مبيعات؛ ويتعامل شخصياً مع العميل أو موقع إلكتروني، وقنوات غير مباشرة عبر الوسطاء؛ مثل: متاجر التجزئة وغيرها، ويجب أن تعرف أي أنواع القنوات سيعمل بشكل أفضل بالنسبة لمشروعك.

4. العلاقة مع العملاء:

كيف تتواصل مع العميل، وكيف يتواصل هو معك، ويتفاعل معك؟ فلكل شريحة من العملاء قناة خاصة بها؛ فهناك شريحة ستتعامل معها عن طريق الخدمات الآلية، وهناك شريحة ستتعامل معها عن طريق الهاتف، وأخرى عن طريق الخدمة المباشرة أو البريد الإلكتروني، فبمعرفة كيفية التواصل مع العميل ستعرف كيف تكسب المزيد من العملاء، وكيف تحافظ على العملاء الموجودين؟

5. مصادر الإيرادات:

وهنا تحدد من أين سيأتي المال؟ كيف سيدفعون العملاء؟ وما القيمة التي سيكون العملاء مستعدين للدفع مقابلها؟ وما هو السعر المناسب. وما هي مصادر الدخل المتوقعة للمشروع؟ اكتب هنا كل ما يمكن أن يحقق إيراداً للمنشأة،

6. الأنشطة الرئيسية (key activities):

هي الأنشطة التي ستقوم بها المنشأة؛ فهناك منشأة تقوم أنشطتها على تصنيع منتج، أو أخرى لتقديم حلول ودراسات.. مثل: قطاع الخدمات الاستشارية، أو مركز يقدم التدريب. فمن المهم أن نركز على الأنشطة الرئيسية التي من أجلها قام المشروع.

7. الموارد الرئيسية:

وهي الأصول اللازمة لقيام المنشأة؛ فهناك موارد تحتاجها، مثل: المباني، وشبكات التوزيع، وسيارات النقل، وهذه هي الموارد المادية الملموسة. في حين أنَّ هناك أيضاً الموارد الفكرية، مثل العلامات التجارية، والموارد البشرية، وأيضا الموارد المالية.

8. الشراكات الرئيسية:

تكوين شركاء النجاح أصبحت حجراً أساسياً في الكثير من نماذج الأعمال؛ لذا فحدد من هم شركاؤك المحتملون، فقد يكون التعاون بين شركات ليست منافسة، أو مع شركات أو جهات لإطلاق مشروع جديد وغيرها من الشراكات، التي تهدف إلى تقليل الأخطار أو لتحسين أو للحصول على موارد معينة.

9. هيكل التكاليف:










هناك الهياكل المدفوعة بالتكلفة وأخرى مدفوعة بالقيمة؛ فالمدفوعة بالتكلفة يركز نموذجها على تقليل التكاليف، لتحقيق أدنى سعر، والمدفوعة بالقيمة تركز على إيجاد قيمة مقدرة لدى العميل، وليس أدنى سعر، مثل: (الفنادق المفخمة، والسيارات الفارهة، والخدمات الخاصة).

Customer Segments	Customer Relationships	Value Propositions	Key Activities	Key Partners
فئات العملاء <ul style="list-style-type: none"> • موجه للشركات (B2B) • شركات التعبئة والتغليف • شركات تصنيع السيارات • شركات التشييد والبناء • الشركات الزراعية 	العلاقة مع العملاء <ul style="list-style-type: none"> • الاجتماعات والتواصل المباشر • وسائل التواصل الاجتماعي • الملتقيات والمعارض 	القيمة أو المنفعة <ul style="list-style-type: none"> • تقديم المنتج بجودة عالية • الابتكار والإبداع في باقة المنتجات 	الأنشطة الرئيسية <ul style="list-style-type: none"> • إنتاج الكيماويات • إنتاج المعادن • إنتاج المغذيات الزراعية 	الشركاء الرئيسيين <ul style="list-style-type: none"> • موردي المواد الأولية • الجهات الحكومية (وزارة الصناعة، وزارة الطاقة، ... الخ) • الجهات التمويلية (صندوق التنمية الصناعي، البنوك ... الخ) • كبار المستثمرون (أرامكو) • الشركات التابعة (ينساب ، سافكو، صدف) • شركات الأنظمة التقنية
Revenue Streams		Cost Structure		
هيكل الإيرادات <ul style="list-style-type: none"> • بيع المواد الأساسية • العقود طويلة الأجل 		1 - هيكل التكاليف <ul style="list-style-type: none"> - تكاليف الإنتاج - تكاليف المواد الأولية 2 - تكاليف التمويل <ul style="list-style-type: none"> - الموارد البشرية - تكاليف التسويق والتوزيع 		

الشكل رقم (4-6) نموذج أعمال شركة سابك

نشاط تطبيقي (6 - 1):

الآن بعد أن مررت بتفاصيل نموذج الأعمال وخطوات إنشائه، حان الوقت لإنشاء مخطط نموذج الأعمال الخاص بك. كَوّن مجموعة من زملائك وقوموا بتعبئة نموذج الأعمال الخاص بالمشروع الذي اخترتموه ثم شاركوا النموذج مع المجموعات الأخرى.

<p>الشراكات الرئيسية </p>	<p>الأنشطة الرئيسية </p>	<p>القيم المقترحة </p>	<p>العلاقات مع العملاء </p>	<p>قنوات العملاء </p>
	<p>المواد الرئيسية </p>		<p>القنوات </p>	
<p>هيكل التكاليف </p>			<p>مصادر الإيرادات </p>	

قياس نجاح نموذج الأعمال

إنَّ نموذج الأعمال يجب أن يخضع دوماً للمراجعة الدائمة، لمعرفة مدى ملاءمته للمنافسة والسوق؛ ومن المتوقع أن يتحقق رائد الأعمال من عدة عوامل، يمكن من خلالها قياس نجاح نموذج الأعمال. هذه العوامل تظهر في الشكل رقم (5-6) وسوف نستعرضها تباعاً.



الشكل رقم (5-6) عوامل قياس نجاح نموذج الأعمال

1. الربحية:

تعد الربحية عاملاً أساسياً لتقييم نموذج الأعمال؛ لأنَّ كل نشاط تجاري يجب أن يحقق ربحاً من أجل البقاء على المدى الطويل.

2. التعمير (طول العمر):

إنَّ نموذج العمل الذي يعتمد على بيع منتج بدعي أو صرعة مؤقتة، فإنَّ لديه فرصة أقل للنجاح على المدى الطويل، مقارنة بنموذج قابل للتكيف والتحويل خلال الزمن؛ إذ إنَّ الطلب على السلع الصرعة أو الموضوعة يصل إلى الذروة، ثم إلى الانحدار والانحسار بسرعة خلال مدة قصيرة، في حين أنَّ الطلب على المنتجات المستمرة أو الضرورية دائماً يميل الطلب فيها إلى البقاء ثابتاً نسبياً.

3. البساطة:

عندما يكون نموذج الأعمال بسيطاً فإنَّ ذلك سوف يسهل على الشركة اكتشاف مكامن الضعف والخطأ عند حدوث الاضطرابات، في حين أنَّ نموذج الأعمال المعقد والمركب سوف يصعب تتبع عملياته، خاصة إن كانت تلك العمليات مترابطة بسلسلة متعقدة من العمليات؛ فكلما كان النموذج بسيطاً في التصميم قلت الحاجة لأنظمة الأخطار، وخطط الطوارئ، وقلت الصعوبات.

4. قابلية التنقل:

عندما يكون النموذج قابلاً للتنقل، فإنه يمكن تكراره في موقع آخر غير الموقع الذي نشأ فيه، ومثال ذلك الامتياز التجاري، الذي يمكن تكراره في أكثر من مكان في العالم، في حين أنَّ هناك نماذج عمل تقليدية، يصعب انتقالها، مثل محلات التموينات (البقالة)، التي يعتمد نجاحها على الموقع المحدد، والعلاقة الكبيرة مع العملاء والموردين المحليين، وبلا شك فإنه يمكن لنموذج العمل غير القابل للنقل أن ينجح، ولكن النموذج القابل للانتقال إلى مواقع أخرى سيكون أكبر قابلية بكثير للنمو والنجاح على المدى الطويل.

5. تكرر العائدات:

إنَّ أفضل توضيح لتكرار العائدات هو بيع الصحف؛ فعندما تكسب إحدى الصحف إيرادات من المبيعات من خلال مكاتب القرطاسية أو البقالات، فإنَّها تكون معاملة بيع واحدة، ولكن عندما تحصل الصحف على اشتراك من القراء لمدة عام، فإنَّها ستكرر الإيرادات التي حصلت عليها من الاشتراك. للإيرادات المتكررة ميزتان، هما: أولاً: أنَّ تكاليف المبيعات تدفع مرة واحدة فقط للإيرادات المتكررة، وثانياً: فإنَّ الإيرادات المتكررة ستعطي الشركة صورة أفضل عن الإيرادات، التي يمكن أن تحققها في المستقبل.

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من ضمن فوائد نماذج العمل التجاري:

1. اللغة المشتركة.

2. طول وقت الإعداد.

3. صعوبة الإعداد.

4. عدم التنظيم.

2. يقصد " بالقيم المقترحة " كأحد أركان البناء في نموذج الأعمال التجاري ما يلي:

1. القيم الثقافية.

2. حزمة المنتجات والخدمات التي تخلق قيمة للعملاء.

3. القيمة التي يدفعها العملاء.

4. القيم والمبادئ.

3. يقصد " بالشراكات الرئيسة " كأحد أركان البناء في نموذج الأعمال التجاري ما يلي:

1. الموردين فقط.

2. العاملين بالمشروع فقط.

3. الموزعين فقط.

4. الموردين والموزعين والشركاء الذين يساهمون في نجاح المشروع.

4. هو أحد أركان البناء في نموذج العمل التجاري الذي يصف أهم الأصول اللازمة لنجاح العمل التجاري.

1. الموارد الرئيسة..

2. شرائح العملاء

3. الشراكات الرئيسة.

4. الأنشطة الرئيسة.

5. من بين عوامل قياس نجاح نموذج الأعمال التي يجب عليك كرائد أعمال الحرص على توافرها في نموذج العمل الخاص بمشروعك هي:

1. السرعة.
2. الجودة.
3. قابلية التنقل.
1. عدم القابلية للتعديل.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) نموذج الأعمال هو "الطريقة التي تستخدمها الشركة لإيجاد القيمة والربح".
2. (.....) القنوات هي حلقة الوصل بين العملاء والمنشأة.
3. (.....) يعتبر التمويل أحد مكونات نموذج الأعمال الرئيسة الذي يصف المعلومات المتعلقة بالتكلفة وطرق التسعير وهيكل الإيرادات.
4. (.....) من خلال نموذج الأعمال يمكن تلمس مدى ترابط المتغيرات والمجموعات بعضها مع بعض.
- (.....) البساطة تعني أنه يمكن تكرار نموذج الأعمال في موقع آخر غير الموقع الذي نشأ فيه.

السؤال الثالث: اذكر الأنواع الشهيرة لنماذج العمل التجاري؟

السؤال الرابع: ما هي فوائد نموذج العمل التجاري؟

السؤال الخامس: ابحث في الإنترنت عن نموذج الأعمال لأحد الشركات الشهيرة، واستعرضها، وعلق عليها.










السؤال السادس: اختر مشروعاً صغيراً من الآتي أدناه، وصمم له مخطط نموذج الأعمال التجاري باستخدام

Business Model Canvas

- سوق بيع الكتب المستخدمة على الإنترنت.
- خدمات تنظيف السيارات عبر تطبيق الجوال.
- خدمات تأجير الدراجات النارية عبر تطبيق الجوال.
- محل صيانة الدرونز.
- مشروع عربة طعام (Food Truck) لبيع المشويات البحرية.

الواجب الثاني للمشروع:

الآن بعد أن مررت بتفاصيل نموذج الأعمال وخطوات إنشائه، حان الوقت لإنشاء مخطط نموذج الأعمال الخاص بك. كَوْن مجموعة من زملائك وقوموا بتعبئة نموذج الأعمال الخاص بالمشروع للفرصة التي توصلتم لها سابقاً باستخدام المخطط المرفق أدناه والتأكد من استيفاء جميع العناصر. ثم شاركوا النموذج مع المجموعات الأخرى.

<p>الشراكات الرئيسية </p>	<p>الأنشطة الرئيسية </p>	<p>القيم المقترحة </p>	<p>العلاقات مع العملاء </p>	<p>قنوات العملاء </p>
	<p>المواد الرئيسية </p>		<p>القنوات </p>	
<p>هيكل التكاليف </p>		<p>مصادر الإيرادات </p>		

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإتيقان (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العناصر	مستوى الإتيقان	إعادة التعلم
أشرح مفهوم نموذج الأعمال.		
أعدد فوائد نموذج الأعمال.		
أشرح مكونات نموذج الأعمال.		
أطبق خطوات إنشاء نموذج الأعمال.		
أقيس نجاح نموذج الأعمال.		

إضاءة 

تحدّث عن فكرتك ودافع عنها

إذا كنت قلقاً بشأن آراء الناس بشأن فكرتك أو مشروعك، فعليك أن تتجاوز ذلك؛ لأنك إن لم تتمكن من إقناع المستهلكين بأن يشتروا منك، ويدعموا شركتك الناشئة، فمن الصعب أن تكسب المال. إذا كنت تريد تطوير مهارات رائد الأعمال بداخلك والنجاح حقاً، فعليك أن تكون جريئاً، وتتخلص من الشك والخجل.

قصة ريادية



من يتعلم الطيران بصبر.. يخلق بلا أخطار

قصة ريادية: من يتعلم الطيران بصبر.. يخلق بلا أخطار

في قرية صغيرة تدعى (رغبة) في نجد، ولد عبد الرحمن... طفل صغير لعائلة محاطة بكل مظاهر الحياة البسيطة، في المملكة العربية السعودية. سنة (1932) قبل طفرات النفط والنهوض الاقتصادي، ولد ليواجه اليتيم.. فتكفل جده بتربيته، ومن ثم عمه الذي اعتبره بمثابة أبيه طوال عمره عاش عبد الرحمن حياة شديدة البساطة، لها الطابع الريفي المميز لتلك المناطق، ودرس حتى الفصل الخامس الابتدائي فقط، ثم توقف عن الدراسة، وانتقل للعمل وهو في الرابعة عشرة من عمره - كمساعد بائع في محلّ تعود ملكيته لتاجر معروف في الرياض. كان العمل مرهقاً جداً على الفتى الصغير، وكان يستهلك منه مجهوداً هائلاً، ووقته كله تقريباً، وهو المحتدم بالرغبة المتواصلة للحرية والانطلاق. إلا أنه - بمنتهى الصبر والذكاء - استمر في العمل خوفاً من أن يخسره ويعود لنقطة الصفر، واستجابة لهاجس داخلي يدعوه للصبر والإصرار على التعلم واكتساب الخبرات اللازمة، قبل أن تأتي مرحلة الانطلاق ولبث في العمل كبائع بضع سنين...

وبعد (11) عاماً من العمل كبائع لدى محل تاجر معروف في الرياض، كان عبد الرحمن قد وصل إلى خبرات شتى وقدرة كاملة على الاعتماد على النفس، فبدأ بإطلاق أول مشروعاته التجارية، بأن أسس محلاً صغيراً.. وذلك سنة (1958)، وهو في منتصف العشرينات من عمره تقريباً. كان المحل الصغير الذي أسسه عبد الرحمن يعمل على بيع الأدوات المنزلية البسيطة، مثل: الملاعق، والأواني الفخارية، والقصصات للطبخ، وكافة أدوات المطابخ.. والذي حقق في زمن قياسي نمواً كبيراً، وإقبالاً هائلاً على الشراء، ومع مرور الوقت وتطور الاقتصاد السعودي بشكل سريع، ووفود مئات الآلاف من الأجانب إلى الرياض كانت هذه هي شرارة الانطلاق، وبدأ بعدها عبد الرحمن مشواره للتوسع في عالم تجارة الأدوات المنزلية بشكل سريع، فتحول المحل الصغير إلى شركة (بيت الرياض) الشهيرة في المملكة، ودارت العجلة لتشمل العديد من الشركات والمصانع التي اشتهرت في السعودية والخليج والإقليم ككل.

عبد الرحمن اسمه بالكامل هو: عبد الرحمن الجريسي؛ حتماً أنت سمعت بهذا الاسم، باعتباره واحداً من أشهر رجال الأعمال السعوديين على الإطلاق، ومن أبرز الوجوه الاقتصادية والاجتماعية في المملكة. مجموعة الجريسي الآن تشمل مؤسسات لخدمات الكمبيوتر والاتصالات و (أثير) أحد مزودي الإنترنت في السعودية، والجريسي للتقنية والجريسي للتنمية.. وتشمل مجموعته أربعة مصانع كبرى، للأثاث والبطاقات الذكية وورق الكمبيوتر. وتقدر حجم ثروته التي يمتلكها وعائلته بأكثر من (5) مليارات دولار وفق تقدير مجلة (فوربس) العالمية.

سؤال للمتدرب / هـ:

مما تعلمته خلال المقرر، ما السمات الشخصية التي تحلى بها رجل الأعمال الجريسي؟

الوحدة السابعة:

مهارات عرض المشروعات الريادية

1

2

3

4

5

6

7

8

١٠ المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى إكساب المتدرب / المتدربة - مهارات العرض للمشروعات الريادية.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- يشرح شروط العرض التقديمي الناجح.
- يصمم ويكتب عرض تقديمي ناجح.
- يشرح مراحل تقديم العرض.
- يصف وسائل عرض التقديم الناجح.
- يتجنب أخطاء عرض المشروع.
- يتقن حديث المصعد.

مواضيع الوحدة:

- شروط العرض التقديمي الناجح.
- تصميم وكتابة العرض التقديمي.
- مراحل وأساليب تقديم العرض.
- حديث المصعد.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- 4 ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

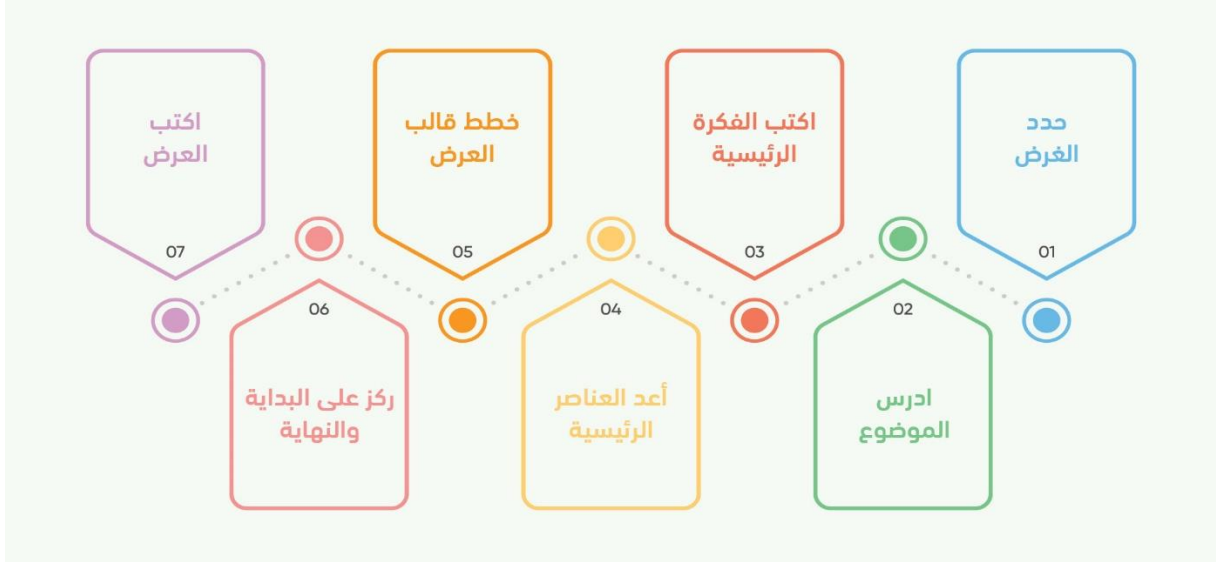
شروط العرض التقديمي الناجح

إنَّ إعداد عرضٍ تقديمي ناجح يعد من المهارات الضرورية التي يجب أن يتقنها رائد الأعمال قبل دخول سوق العمل وبناء مستقبله المهني؛ لذا أنت في حاجة لمهارة التقديم والعرض لتتمكن من تقديم أفكارك بطريقة واضحة ودقيقة، سواء كان المستمع أعضاء فريق العمل، أو مشرف المشروع، أو العملاء في الشركة، أو من يقدمون الاستثمار للتوسع في مشروعك، أو غيرهم، فمهمة المقدم الناجح لا تقتصر على تقديم المعلومة، بل تتجاوزها لتقنع وتؤثر وتُمتنع، ولتحقيق هذه الأهداف من المهم استيفاء عدة شروط والتي من أهمها:

1. فهم وتحديد احتياجات الجمهور مما يساعد في صياغة المعلومات والعرض بطريقة ملائمة وبالتالي يساعد في تشجيعهم على التفاعل والتمتع بالعرض.
2. الإعداد الكافي للعرض التقديمي ابتداءً بالمحتوى وانتهاءً بالتعامل مع الحضور.
3. التعلم من الخبرة: ففي كل مرة تقدم عرضاً تقديمياً، لاحظ أكثر العناصر التي استخدمتها فاعلية ولماذا؟ مما يساعدك في تطوير عروضك المستقبلية.
4. الإبداع: حاول قدر الإمكان استخدام الوسائل الملائمة لعمل عرضٍ تقديمي مبدع وجذاب؛ قد تكون المحاضرة هي الأسلوب الملائم، بينما يكون الأسلوب التفاعلي مع الجمهور هو الأفضل.
5. حضور العروض التقديمية للآخرين مما يساعدك في التعلم وكسب الخبرة والتعرف على ما يميزهم وما هو ملائم للجمهور.
6. اختيار عنوانٍ جذابٍ للعرض.
7. عدم الإكثار من استخدام المؤثرات مما يشتت الانتباه.
8. الثقة بالنفس والاستعانة بتوفيق الله على تقديم عرضٍ ناجح.

تصميم وكتابة العرض التقديمي

هناك مجموعة من الخطوات التي تساعد في تصميم وكتابة عرض تقديمي ناجح بطريقة احترافية منظمة؛ ويمكن تلخيصها في سبع خطوات تظهر في الشكل رقم (1-7) وسوف نستعرضها فيما يلي:



الشكل رقم (1-7) خطوات تصميم وكتابة العرض

1. حدد الغرض من العرض التقديمي: تُعدُّ هذه الخطوة مهمة؛ وذلك لتجنب الإسهاب والتفرع في الموضوع. يمكنك تحديد هذا الهدف من خلال الإجابة على بعض الأسئلة مثل: لماذا أنا أعمل هذا العرض؟ لماذا يحضر الجمهور هذا العرض؟ وكما هو المعتاد فمن المهم أن يكون الغرض محدداً وقابلاً للقياس. وبعد تحديد الغرض من العرض من المهم التركيز عليه خلال الإعداد.

2. ادرس الموضوع جيداً: بعد تحديد الغرض من العرض، الآن تبدأ دراسة موضوع العرض بتفصيل أكبر، مع التركيز على الجمهور المستهدف. ولتحقيق ذلك من المهم الإجابة على مجموعة من الأسئلة مثل: هل المحتوى دقيق؟، هل المعلومات حديثة؟، هل هناك مصادر متنوعة للموضوع؟ وغيره. كما أنَّ من الأسئلة الضرورية لمعرفة الجمهور هي: ما هي المعلومات التي يعرفونها؟، ما هي المعلومات الجديدة عليهم؟، ما هي المصطلحات الواضحة لهم؟، وهكذا..

3. أعد العناصر الرئيسية للموضوع: بعد قراءة الكثير من المعلومات عن الموضوع، من المهم تحديد النقاط الرئيسية له والتي تهتم الحضور، عادة من المعلومات التي لا تكتب في الموضوع: المعلومات التي يعرفها الحضور، والمعلومات التي لا ترتبط بالموضوع، والمعلومات التي لا يحتاجها الحضور؛ لذا تذكر دائماً أنَّ الأخذ في الاعتبار للمعلومات التي تحقق الهدف من العرض، وأنَّ الوقت المثالي للعرض يجب ألا يتجاوز (15-20) دقيقة. وأخيراً فإنَّ من المهم إتاحة وقتٍ للأسئلة والمناقشة.

4. خطّط قالب العرض:

بعد جمع المعلومات المهمة للعرض، فمن المهم تنظيم هذه المعلومات بشكل مترابط؛ وعادة يتم تنظيم العرض بالشكل التالي:

1. المقدمة.
2. محتويات العرض
3. الموضوع الرئيس الأول.
 - الموضوع الفرعي الأول.
 - الموضوع الفرعي الثاني.
4. الموضوع الرئيس الثاني.
 - الموضوع الفرعي الأول.
 - الموضوع الفرعي الثاني.
5. الموضوع الرئيس الثالث.
6. الخاتمة.

ومن المهم التنبيه على إتقان المقدمة والخاتمة؛ عادة ينصح ببدء العرض التقديمي بقصة، أو سؤال، أو معلومات تشد انتباه الحضور. كما أنّ من المهم صياغة الخاتمة بطريقة تساعد على التحقق من أهداف العرض، فمثلاً يمكن تلخيص أهم نقاط العرض في الختام.

5. اختيار تصميم العرض:

غالباً يستخدم عرض الشرائح باستخدام برنامج مايكروسوفت باوربوينت مثلاً؛ لأنّه يتيح استخدام أدوات عرض مختلفة مثل: الفيديو، والصوت، والصورة وغيرها... وهناك برامج عروض أخرى يمكن اختيار الأنسب لطبيعة الموضوع.

نشاط تطبيقي (7 - 1):

ابحث عن ثلاثة برامج إلكترونية لإعداد عرض تقديمي ناجح، وتعرّف عليها ثم املأ الجدول التالي:

اسم المنتج	المزايا

مراحل تقديم العرض

بعد بذل الجهود اللازمة لإعداد عرضٍ تقديمي مناسب، تأتي لحظة الوقوف أمام الحضور وتقديم ما تم إعداده من مادة ملائمة، وتحقيق أهدافاً واضحة. ويمكن تقسيم فترة العرض والإلقاء إلى ثلاث مراحل رئيسة وذلك لتسهيل عملية التقديم، وللمساعدة المقدم على الاحتفاظ بصورة واضحة ومنظمة عن الموضوع، ولتحقيق التوازن في توزيع الوقت على محتويات العرض. هذه المراحل هي: (المقدمة، ومتن العرض، والخاتمة) كما تظهر في الشكل أدناه.



الشكل رقم (2-7) مراحل تقديم العرض

المرحلة الأولى: المقدمة.

تتضمن هذه المرحلة مجموعة من التعليمات ليتم تنفيذها بنجاح:

1. ابتسم ورحب بالحضور.
2. عرّف بنفسك باختصار.
3. ابدأ بمقدمة عامة عن موضوع العرض وأهدافه.
4. اذكر عناصر الموضوع.

المقدمة هي المفتاح لشد انتباه الحضور

المرحلة الثانية: العرض.

تتضمن هذه المرحلة عدد من التعليمات كالاتي:

1. اعرض النقاط بوضوح.
2. ادمع العرض بالأدلة والبراهين.
3. لاحظ ردود فعل الحضور وتفاعل معهم.
4. انتقل بين المواضيع بهدوء وتدرج.

العرض الناجح يحقق تناسق الأفكار وسلسلة العرض مع لغة الجسد

المرحلة الثالثة: الخاتمة.

تعليمات هذه المرحلة كالتالي:

1. قدّم خاتمة تلخص ما تم تقديمه بشكل واضح وبسيط.
2. أشكر الحضور.
3. اتيح الفرصة للأسئلة والمداخلات.
4. في الختام أكد على بيانات التواصل معك.

كلما كانت الخاتمة جيدة فإنّها تغطي على عيوب العرض.

أساليب العرض التقديمي الناجح

هناك العديد من الأساليب والوسائل التي تساعد رائد الأعمال على إعداد عرضٍ تقديمي ناجح والتي يمكن أن نركز على أهمها كما يلي:

1. الإعداد المتأن

إعداد المادة الملائمة للجمهور، وتجهيزها بطريقة تناسبهم، تحتاج إلى وقتٍ كافٍ؛ لأنَّ المحتوى الذي يجذب المهتمين بقضايا البيئة، على سبيل المثال، يختلف عن المحتوى الذي يجذب المهتمين بالقضايا الاجتماعية.

2. التدريب على العرض (بروفة)

ينصح بتكرار التدريب على العرض التقديمي؛ لأنَّه يساعد كثيراً في تحقيق الآتي:

- التخلص من المعلومات غير الضرورية.
- ضبط الوقت اللازم للعرض التقديمي.
- اكتشاف الجوانب السلبية والتغلب عليها.
- التغلب على التوتر والخوف.
- تعزيز الثقة.
- إتقان استخدام الأدوات والتقنيات في العرض.

وينصح بأداء العرض التقديمي أمام مجموعة من الأشخاص الذين تعرفهم للتحقق من جودة العرض.

3. ارتداء الزي المناسب

حيث إنَّ الزي المناسب يختلف باختلاف طبيعة العرض ومناسبة العرض. ولعل أهم معايير اللبس اختيار الألوان المناسبة مع المجتمع سواءً للرجال أو النساء بلا مبالغة أو تكلف، وأن تكون بطبيعة الحال مريحة لك.

4. استخدام وسائل شد الجمهور



فمن خلال البدء بنكته، أو قصة، أو إحصاء، أو سؤال أو صورة يمكن أن تشد انتباه الجمهور وتكسب تركيزهم واهتمامهم بما تقول. ومثال على ذلك استخدام الصور من أسرع الوسائل في تقديم الفكرة؛ فمهما تحدثت المقدم مثلاً عن أضرار التلوث بالبلاستيك فلن يكون تأثيره أكبر من هذه الصورة.

5. تحديد هدف واضح للعرض

فتحديد الهدف يساعد الحضور والمقدم على تتبع الهدف وربطه بمراحل العرض.

6. وضع إطار واضح للعرض

فوضع إطارٍ محددٍ للعرض يحول دون التشتت. فكلما كان العرض بسيطاً، والمعلومات ملائمة، والإحصائيات مفهومة يصبح من السهل إقناع الجمهور وانسجامة.

7. التنوع في الاتصال بالجمهور

حاول قدر الإمكان جذب الجمهور وتشجيعه على التفاعل مع العرض وذلك بالتنوع إما باختيار أمثلة أو قصص أو أسئلة أو مؤثرات الوسائل السمعية والمرئية، ولكن لا تبالغ في فقد الجمهور تركيزهم.

8. التنوع في نبرة الصوت، وحركة الجسم لشد الانتباه، وتحقيق التأثير المطلوب على الحضور.

9. إضافة معلومات الاتصال الخاصة بك وخاصة البريد الإلكتروني؛ مما يتيح الفرصة لمن يرغب في التواصل للمزيد من الاستفسار.

10. تخصيص وقتٍ للأسئلة والنقاش.

نشاط تطبيقي (7 - 2):

الآن بعد أن تعرفت على مراحل تقديم العرض وأساليب العرض التقديمي، قم بشكل فردي بإعداد عرض لا يتجاوز (5) دقائق بالاختيار من الموضوعات التالية في الجدول، بحيث تبدأ بالمقدمة ثم متن العرض ثم الخاتمة مع مراعاة تعليمات أساليب العرض. وبعد إعداده قم بتقديمه لمجموعة صغيرة مكونة من (4) أفراد من زملائك.

الموضوعات العامة	موضوعات المقرر	موضوعات المقرر
رؤية المملكة 2030	أنواع الابتكار؟	عناصر ريادة الأعمال.
الهيكل الاقتصادي للمملكة.	خطوات تحويل الفكرة إلى فرصة.	منظومة ريادة الأعمال.
أهمية الادخار للفرد والأسرة.	ماهي ريادة الأعمال؟	قياس نجاح نموذج الأعمال.

أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي

هناك العديد من الأخطاء التي يجب تجنبها عند إعداد العرض التقديمي الناجح، والتي منها:

1. طول العرض التقديمي الناتج من كثرة المعلومات المعروضة؛ يفضل أن يكون محتوى الشرائح مختصراً ومركزاً.
2. استئناف العرض، ونسيان تقديم العنوان الرئيس للعرض، أو التعريف بنفسك، أو الترحيب بالحضور.
3. عدم الاستعداد الكافي للعرض؛ فكمما ذكرنا سابقاً أنّ من معايير نجاح التقديم ألا يكون طويلاً؛ لذا فإنّ الإعداد الكافي يمكّن من الالتزام بالوقت، فضلاً عن السلاسة في التقديم.
4. القراءة من شرائح العرض يحرم المقدم من التواصل البصري مع الحضور، كما أنّه يؤدي إلى شعورهم بالملل، ولتجنب هذا الخطأ من المهم أن يكون محتوى شرائح العرض قليلاً وواضحاً بحيث يساعد الحضور على تفهم النقاط الرئيسة، بينما يتولى المقدم مهمة الشرح والتوضيح وتقديم الأمثلة، وللمساعدة يمكنه الاستعانة بكروت الملخصات.
5. صغر مقياس الخط والذي يحول دون قدرة الحضور على القراءة وبطبيعة الحال ينتج من ذلك التششت والملل.
6. الاستعجال والسرعة في العرض، تؤدي إلى تشتيت الانتباه وعدم قدرة الحضور على الاستيعاب الكافي للعرض. ويمكن تجنب هذا الخطأ من خلال التدريب الكافي مما يساعد في تحقيق درجة السرعة المرغوبة وقياس الوقت اللازم.
7. استخدام مصطلحات غير مفهومة للجمهور، وخاصة المصطلحات العلمية؛ لذا من المهم تبسيط الكلمات قدر الإمكان.
8. ازدحام الشريحة بالمعلومات الكثيرة التي يصعب قراءتها أو رؤيتها؛ ولذا إن كان محتوى النصوص مهماً، حاول استخدام أسلوب (7x7) أي لا تزيد عن سبعة أسطر في كل الشريحة و (7) كلمات في كل سطر.
9. تجنّب الاتصال البصري بالحضور، يُفقد فرصة فهم الحضور ومعرفة ردود فعلهم وتفاعلهم مع العرض؛ ولتجنب حدوث ذلك يجب التدريب على العرض، وإعداد مجموعة من التدريبات أو الأسئلة التي تساعد على ضمان الاتصال البصري المستمر معهم.
10. الارتجال وعدم التدريب. من المهم أن يكون المقدم واثقاً من نفسه عند التقديم، لكنّ هذه الثقة يجب أن تأتي من التدريب الجيد على إلقاء العرض قبل تقديمه للجمهور.

نشاط تطبيقي (7 - 3):

ابحث على منصة اليوتيوب YouTube عن فيديو لأخطاء العرض التقديمي و شاهده ثم دوّن هذه الأخطاء وناقشها مع زملائك.

حديث المصعد ٣٠ - إلى ٦٠ ث

سمي بحديث المصعد؛ لأنه لو صادف وأن قابلت شخصاً مهماً مثلاً في المصعد وكان لك الوقت للانتقال إلى الدور التالي معاً فإن ما لديك هو (٣٠) إلى (٦٠) ثانية تستطيع فيها استغلال هذا الوقت لعرض ما لديك أو التعريف بنفسك ومهاراتك وعرض خدماتك..

ما هو حديث المصعد؟

هو نبذة قصيرة ومثيرة عن نفسك، يتم تقديمها إلى شخص ما، من أجل الحصول على مساعدته في حياتك المهنية بطريقة أو أخرى، ويعود هذا المصطلح إلى عمليات اللقاء التي تجمعك بأشخاص مهمين مصادفة في المصاعد، فالحديث عبر ثوانٍ معدودة مع أشخاص مهمين خلال الانتقال من طابق إلى آخر قد يكون مثيراً ويحمل في طياته الكثير من الفائدة والقيمة المنتظرة لمستقبلك المهني هذا الحديث قد لا يتوقف عند المصعد فحسب، فقد يبدأ هنا وينتهي بتبادل بطاقات العمل أو التخطيط لعقد مقابلة شخصية، بمعنى أن هذا اللقاء رغم قصره الزمني إلا أنه قد يساعدك في الوصول إلى نتائج مهنية مذهلة.

النقطة الأساسية في حديث المصعد .

- أن يكون حديثاً سريعاً لا يتجاوز في مدته الزمنية حاجز الدقيقتين، يستغرق من ثلاثين ثانية حتى دقيقتين كحد أقصى، وأن يكون مؤثراً لا ينسى ومقنعاً للشخص الآخر.
- أن يعبر حقاً عن مصداقيتك، وهو الأمر الذي يطلق عليه " جملة تسويقك الفريدة هذه الجملة من سبيلها فتح آفاق مستقبلية وقنواتٍ للكثير من الأعمال في الوقت الحالي والمستقبل القريب .

تقسيم الدقيقة (60) ثانية



كيف تجهز خطابك الخاص بحديث المصعد؟

أولاً: حدد ما هي المنتجات أو الخدمات أو المهارات التي سوف تقدمها أو تسوقها وقد تقوم ببناء أكثر من جملة بناءً على خدمات المتنوعة.

ثانياً: اتبع الخطوات التالية لتكوين خطابك :

- التحية وحاول البحث عن أقلها كلاماً مثلاً (مرحباً).
- من أنت؟ ابدأ دائماً بالتعريف بنفسك و يكفي اسمك الأول فعلى الغالب لا يهم الناس معرفة اسمك الكامل ولن يتذكروه؛ ولكن إن نفع خطاب المصعد بشد انتباههم فسوف تستطيع لاحقاً أن تحصل على المزيد من الوقت للتفصيل باسمك وتعريفهم أكثر بنفسك، وإن لم تستطع فلا تضيع الوقت بزيادة كلمات لن تفيدك.
- قد يكون اسمك علامة تجارية أو مشهوراً وهنا يمكنك ذكر الاسم فقد يكون عامل جذب مثلاً؛ أنا استخدم اسمي (محمد بدوي) عندما يغلب ظني بأن هذا الشخص قد سمع عني، وفي حال كنت أعلم بأن هذا الشخص لم يسمع عني فأكتفي باسمي الأول (محمد).
- في حال أردت أن يتذكر الشخص اسمك فيمكنك ربطه بشيء ما مباشرة في حال مثلاً كان الاسم غريباً، أو هناك اسم مشابه أو غيره و لربما هذا التكنيك يساعد في جذب اهتمام المتلقي بعض الشيء .
- لا تحتاج لذكر منصبك (مهندس / طيار / دكتور .. إلخ) في البداية غالباً ؛ لأنها ستكون الجملة التالية بطريقة أفضل.
- بعد الاسم اذكر ماذا تقدم أو ما هي خدمتك أو مهارتك التي تهتم ذلك الشخص فمثلاً أنا مبرمج ومدون ومدرّب ورائد أعمال وكاتب، فماذا أختار لأخبر الشخص هذا بالذات عني؟

ثالثاً: اكتب جملتك التسويقية لكي تستطيع صياغتها بأفضل وأقصر جمل لتكون مفهومة.

رابعاً: تدرب على إعداد خطابك الريادي، أو كتابة خطاباتك التجارية حتى تصبح جزءاً منك وتتمكن من إلقائها بعفوية ومهارة وتذكر الفرص المناسبة لطرحها

مثال لحديث المصعد:

تساعد مؤسسة (إثراءات تطويرية) في تثقيف وإرشاد وتمويل الشركات الناشئة لتتمكن من زيادة فرصها في تحقيق النجاح في الواقع، تمكنت إحدى الشركات الناشئة والتي قمنا بمساعدتها في أيامنا الأولى من الوصول إلى عائدات تقدر بـ (٨٠) مليون ريال، وطرح أسهمها للاكتتاب العام في سوق الأسهم السعودية من الواضح أن ردة الفعل الأولى على هذه العبارة هي: "مذهل، كيف تمكنت من القيام بذلك؟" أو "رائع، ما هي الشركة التي أوصلتموها إلى البورصة".

نشاط تطبيقي (7 - 4):

عزيزي/تي المتدرب /ة - قم بكتابة حديث المصعد الخاص بك ولتسهيل ذلك وضعنا أسئلة استرشادية تساعد على إعداد حديث مصعد والتدريب عليه وفق الجدول التالي:

الخطوات	الأسئلة الاسترشادية	حديثك
حدد هدفك	لماذا هذه الشركة أو المنظمة؟ لماذا صاحب العمل هذا بالتحديد؟ ما نوع الوظيفة التي أرغب في شغلها؟ ولماذا أفضلها؟ ما الذي سأقدمه لتلك الوظيفة ولتلك المنظمة؟	
من أنت؟	من أنت؟ ما هو مؤهلك الدراسي؟ والنتائج التي حصلت عليها؟ ما هي الجامعة أو الكلية التي تخرجت فيها؟ -- ما هي الاهتمامات المهنية الأساسية لديك؟ وكيف ستستفيد منها الشركة أو المنظمة أو الوظيفة؟	
حملتك التسويقية	استعن بآراء الأشخاص الذين تعرفهم جيداً، واحصل على الفائدة من نصائحهم المختلفة. اطلع على الجمل التسويقية الخاصة بهم، ثم ضع جملتك بنفسك.	
شارك بسؤال	أبحث عن فرصة مواتية لمواصلة الحديث، كل ذلك سيتم من خلال التفاعل مع الأسئلة المفتوحة، وهي الأسئلة التي لا يمكن الإجابة عنها بـ "نعم" أو "لا". مثل : "ما مهارات التوظيف الواجب توفرها لدى الخريجين الجدد؟	
الممارسة	حديث المصعد كأى مهارة أخرى، تتطلب ممارسة جيدة حتى تبدو تلقائية ومهنية المطلوب أن تتدرب أكثر على حديث المصعد حتى يصبح من السهل عليك إرسال رسائلك الأساسية واستقبال ردود عليها.	

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال الأول: اختر الجواب الصحيح للعبارات الآتية:

1. من ضمن عوامل نجاح العروض المرئية ما يلي:
 1. اختيار برنامج العرض المناسب لما تقدمه وأن تجيد التعامل معه.
 2. اختيار أحدث برامج العرض المعقدة.
 3. اختيار أحدث البرامج.
 4. اختيار برامج غير مناسبة ويصعب التعامل معها.
2. من ضمن النصائح التي يجب العمل بها لتقديم عرض ناجح ما يلي:
 1. السماح لمخاوفك بالتأثير عليك أثناء العرض.
 2. استخدام لغة وألفاظ جديدة.
 3. التحضير والتدريب الجيد على العرض.
 4. استخدام لغة أجنبية تظهر ثقافتك.
3. من ضمن الأخطاء الشائعة عند تحضير العرض التقديمي ما يلي:
 1. استخدام خط مناسب للكلمات.
 2. استخدام خط صغير جداً.
 3. تناسق الألوان الموجودة بالشريحة.
 4. أن يكون عدد الكلمات في الشريحة مناسباً.
4. يعتمد نجاح العرض على شخصية العارض والتي تتمثل فيما يلي:
 1. المظهر ولغة الجسد فقط.
 2. اختيار لغة التحدث المناسبة فقط.
 3. المظهر ولغة الجسد ونبرة الصوت ولغة التحدث.
 4. نبرة الصوت المناسبة فقط.
5. من ضمن الأخطاء الشائعة في طريقة العرض التقديمي ما يلي:
 1. الحركة القليلة أثناء العرض.

تمارين وأنشطة الوحدة



2. الحركة الكثيرة أثناء العرض.
3. عدم القراءة حرفياً من الشرائح.
1. عدم فعل حركات تصرف انتباه الحضور عن محتوى العرض.

السؤال الثاني: أجب بصح أو خطأ أمام العبارات الآتية:

1. (.....) تحديد الغرض من العرض التقديمي هي أولى خطوات تصميم وكتابة العرض التقديمي.
2. (.....) يمر العرض التقديمي بثلاث مراحل هي: (المقدمة، و متن العرض، والخاتمة).
3. (.....) الاستعجال والسرعة في العرض، تؤدي إلى جذب الانتباه وقدرة الحضور على الاستيعاب الكافي للعرض.
4. (.....) استخدام أسلوب سبعة في سبعة أي لا تزيد عن سبعة أسطر في كل الشريحة و (7) كلمات في كل سطر.
5. (.....) ازدحام الشريحة بالمعلومات الكثيرة التي يصعب قراءتها أو رؤيتها يدل على معرفتك العميقة.
6. (.....) النقطة الأساسية في حديث المصعد أن يكون حديثاً سريعاً لا يتجاوز في مدته الزمنية حازر الدقيقتين،

السؤال الثالث: اذكر ثلاثة برامج لتقديم العروض المرئية وحدد مزاياها؟

السؤال الرابع: عدد خمسة أخطاء يجب تجنبها عند عمل العرض التقديمي؟

السؤال الخامس: ما شروط العرض التقديمي الناجح؟

تمارين وأنشطة الوحدة



السؤال السادس: ابحث في منصة يوتيوب عن إحدى المنصات المتخصصة في تقديم المقاطع المفيدة والكلمات الناصحة، وتحدث عنها.

الواجب الثالث للمشروع:

قم بإعداد عرضٍ أولي لا يتجاوز (5) دقائق عن نموذج الأعمال الذي طوّرتموه كمجموعة، وتأكد من مراعاة تعليمات أساليب العرض، وبعد إعدادده قم بتقديمه لمجموعتكم بعد استشارة المدرب.

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإنقاف (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

إعادة التعلم	مستوى الإنقاف	العناصر
		أشرح شروط العرض التقديمي الناجح.
		أصمم وأكتب عرضاً تقديمياً ناجحاً.
		أشرح مراحل تقديم العرض.
		أصف وسائل عرض التقديم الناجح.
		أكتب حديث المصعد الخاص بي.

كن مستعداً للتحديات المالية..

أحد أكبر المشاكل التي يواجهها كل رائد أعمال في بداية مسيرته هي الاستقرار المالي. في مرحلة تصميم خطة العمل، حاول تقدير التكاليف مسبقاً، سوف تحتاج إلى حساب كل التكاليف اللازمة لإطلاق المشروع وتشغيله مثل مقر العمل، والإيجار، والمستلزمات، والتسويق وغير ذلك.

ينبغي أن يكون تقدير التكاليف مدروساً بعناية، وأن تأخذ كل شيء بعين الاعتبار. بعد ذلك، خذ المبلغ المُقدَّر، واضربه في أربعة، أنا جادٌ في هذا! ستظهر لك مع مرور الوقت تكاليف لم تتوقعها، في كافة مجالات إدارة المشروع. ومن الأفضل أن تكون مستعداً لذلك منذ البداية.

أثناء تقدير تكاليف بدء العمل، لا تنس احتياجاتك ومصاريفك الشخصية؛ خذ بالحسبان المبلغ الذي تحتاجه، بما في ذلك الإيجار، والغذاء، والغاز، والعلاج، وما إلى ذلك..

بمجرد انتهائك من تقدير التكاليف، ابدأ في تحديد ميزانية المشروع؛ في البداية، قد تحتاج إلى الحصول على رأس مال من جهة خارجية لتغطية النفقات، مثل: قرضٍ صغير، أو الدخول في شراكات.

إطلاق فكرة عمل غير ناجحة هو أمر شائعٌ للأسف، وهو واقع عاشه الكثير من رواد الأعمال؛ فأكثر من نصف الشركات الناشئة تفشل خلال السنوات الخمس الأولى من عمرها.

من الجيد أن تضع خطة "لأسوأ الاحتمالات". مثل: نفاذ مدخراتك، أو اقتراب الشركة أو المشروع من الإفلاس. قد تحتاج إلى الحصول على وظيفة، وقد تضطر إلى التقشف، والتخلي عن نمط حياتك العادي.

خذ كل الاحتمالات بالحسبان، واستعد لها ذهنياً ومادياً. باعتبارك رائد أعمال، ستحتاج بعض الوقت قبل أن تتمكن من تحقيق دخل ثابت، إن كانت لك وظيفة أو مصدر دخل، ففكر ألف مرة قبل التخلي عنه.



قصة ريادية: قصة متجر "بنانا" (قصص نجاح منشآت)
من فضلك امسح الباركود للاطلاع على القصة

سؤال للمتدرب / ة:

من خلال سماعك للقصة، هل يمكنك بناء النموذج التجاري لمتجر بنانا؟

الوحدة الثامنة:

إعداد وتقديم تقرير وعرض لنموذج الأعمال

1

2

3

4

5

6

7

8

المقدمة التعريفية بالوحدة التدريبية

الهدف العام للوحدة:

تهدف هذه الوحدة إلى تزويد المتدرب / المتدربة - بتعليمات تقديم التقرير المكتوب والعرض المرئي للمشروع.

الأهداف التفصيلية للوحدة:

أن يكون المتدرب / المتدربة - قادراً وبكفاءة على أن:

- يطبق تعليمات تنفيذ المشروع.
- يقيم درجاته في المشروع.

مواضيع الوحدة:

- تعليمات تنفيذ المشروع.
- طريقة تقييم المشروع.

الوقت المتوقع للتدريب على الوحدة:

- (8) ساعات.

الوسائل المساعدة:

- طاولة دائرية.
- جهاز حاسب.
- جهاز عرض.
- اتصال بالإنترنت.

إضاءة 

تعلم رصد المشاكل..

رواد الأعمال الناجحون يعالجون مشكلة أو فجوة موجودة في السوق أو المجتمع، ويقدمون إما حلاً أصلياً، أو يقدمون حلولاً أفضل من منافسيهم.

رصد المشاكل والثغرات لا يقل أهمية عن إيجاد الحلول لتلك المشاكل، فكثير من المشكلات لا يُنظر إليها على أنها مشاكل أصلاً؛ لأن الناس لا يدركون أن هناك بدائل ممكنة أفضل .

لن يدفع الناس لك مقابل الحل الذي تقدمه إن لم يروا المشكلة من الأصل، لذلك من المهم أن تتعلم كيفية التعبير عن المشكلة وعرضها بشكل يفهمه العملاء المحتملون.

بدلاً من أن تبني فكرتك على ما ستبيعه من منتجات أو خدمات، فكّر في المشكلة التي ستحلها؛ سيكون من الأسهل بناء قاعدة عملاء موالية، عندما يقدم عملك حلاً لمشكلة، إذ إن مشروعك ينبغي أن يملأ فجوة في سوقٍ أو مجالٍ معين.

تعليمات تنفيذ المشروع

يقدم المتدرب / المتدربة - عرض نموذج الأعمال للفكرة الريادية باستخدام لوحة نموذج الأعمال وذلك على النحو الآتي:

أولاً: كتابة التقرير

- يقوم المتدرب / المتدربة - بكتابة تقرير عن تصميم نموذج الأعمال الخاص بفكرته التي طورها، ويكون ذلك من خلال مجموعة تتكون من 4-5 متدربين. على أن يشمل التقرير ما يلي:
 1. صفحة العنوان.
 2. فهرس المحتويات.
 3. مقدمة.
 4. مكونات نموذج الأعمال التسعة بحسب فكرة المشروع.
 5. خريطة لوحة نموذج الأعمال معبئة بالمكونات.
 6. الخاتمة.
 7. المراجع.

- يجب أن يكون التقرير منسقاً ومكتوب بلغة عربية سليمة، ويجب أن يقدم معلومات وافية عن كل مكون من أركان البناء التسعة.
 1. عدد صفحات التقرير تتراوح من 7-10 صفحات.
 2. يجب الإشارة إلى جميع المراجع المستخدمة.
 3. يتم تقديمه بنسخة إلكترونية مكتوباً ببرنامج وورد.

ثانياً: العرض التقديمي

- تقدم كل مجموعة عرضاً تقديمياً واحداً، ويمكن تقسيم العرض إلى أقسام بحيث يشترك أكثر من متدرب / متدربة - في تقديم العرض.
- يجب التأكد من استيفاء العرض لشروط العرض التقديمي الناجح.
- لا تزيد مدة العرض عن (10) دقائق. فليس من الضروري تقديم كل التفاصيل الموجودة في التقرير.
- فكّر بطريقة إبداعية لجعل عرضك التقديمي ممتعاً وحيوياً.
- يجب أن يشارك جميع الأعضاء في تقديم الجزء الخاص بهم من العرض التقديمي.
- يتم تقديم العرض بنسخة إلكترونية مكتوباً ببرنامج مايكروسوفت بوربوينت.

طريقة تقييم المشروع

ينقسم المشروع إلى جزأين: الجزء الأول: هو تقرير نموذج الأعمال، والجزء الثاني: هو عرض البوربوينت لنموذج الأعمال، وسيتم تقسيم الدرجات كما يلي:

الدرجة	الاجزاء
30 درجة	تقرير نموذج الأعمال
20 درجة	عرض البوربوينت
50 درجة	المجموع

كما سيتم تقييم هذه المخرجات وفق المعايير الآتية:

أولاً: معايير تقييم التقرير المكتوب:

الدرجة	البند
6 درجات	استيفاء عناصر هيكل التقرير الموضحة في التعليمات بداية من صفحة العنوان حتى المراجع.
6 درجات	تضمين جميع مكونات نموذج الأعمال التسعة.
6 درجات	الشرح الوافي لكل مكون منها.
6 درجات	الصياغة اللغوية العربية الصحيحة.
6 درجات	تعاون الفريق في إنجاز التقرير.
30 درجة	المجموع

ثانياً: معايير تقييم عرض البوربوينت:

الدرجة	البند
5 درجات	استيفاء شروط العرض التقديمي الناجح.
3 درجات	التصميم الجذاب للعرض.
6 درجات	استيفاء عناصر ومكونات نموذج الأعمال.
3 درجات	جذب انتباه الحضور وتشويقهم.
3 درجات	الانتهاء بالوقت المحدد.
20 درجة	المجموع

التقييم الذاتي:

قيّم نفسك بناءً على ما تعلمته في هذه الوحدة، اختر من 1-5 في مستوى الإنفاق (5 أعلى نقطة، 1 أدنى نقطة).

العناصر	مستوى الإنفاق	إعادة التعلم
أطبق تعليمات تنفيذ المشروع.		
أقيم درجاتي في المشروع.		

المصطلحات:

- منظومة ريادة الأعمال: هي الأفراد والمنظمات والجهات المحيطة برائد الأعمال والتي تعين أو تعيق توجه الفرد نحو ريادة الأعمال.
- شركات رأس المال الجريء: هي شركات تقوم بتمويل المشروع بمبدأ المشاركة وليس الإقراض، وبذلك فهي تخاطر بأموالها، وتتوقع من المشاركة عوائد مستقبلية أكبر عند بيع حصصها في الشركة.
- التمويل الجماعي: هي منصات على الانترنت لجمع مبالغ صغيرة من رأس المال من عدد كبير من الأفراد لتمويل مشروع تجاري جديد.
- حاضنات الأعمال: هي مؤسسات تهدف إلى توفير احتياجات المشروعات الصغيرة والمتوسطة في أيامها الأولى عن طريق استضافة المشروع في مراحله التأسيسية إلى أن يصل المشروع إلى مرحلة النضج.
- الإبداع: هو "عملية فكرية ذهنية تؤدي إلى إنتاج الحلول، أو الأفكار، أو الطرق العملية والنظرية، التي تكون جديدة وفريدة".
- الطلاقة: هي القدرة على إنتاج عدد كبير من الأفكار في فترة زمنية محددة وبطرق مختلفة.
- الطلاقة التعبيرية: هي قدرة الفرد على بناء أكبر عدد من الجمل ذات المعاني المختلفة.
- الطلاقة الترابطية: هي القدرة على إكمال العلاقات، أو إيجاد المعنى المعاكس، أو إنتاج أكبر عدد ممكن من المترادفات أو المتضادات.
- المرونة: هي القدرة على التكيف السريع مع المواقف، أو المشكلات المستجدة، وهي قدرة الفرد على التفكير في بدائل أخرى متعددة.
- الأصالة: هي إنتاج شيء مبتكر غير مُقلد.
- العرض التقديمي: هو أسلوب منظم بتصميم جيد، لتقديم وعرض المعلومات والبيانات المتنوعة، والمواد العلمية، وخطط العمل، بطريقة مميزة وجذابة.
- منصات التعلم الإلكتروني هي: بيئات تعليمية تفاعلية متكاملة متعددة المصادر على شبكة الإنترنت لتقديم البرامج التعليمية، في أي وقت وفي أي مكان بشكل متزامن وغير متزامن.
- برامج العرض والتقديم: هي أدوات رقمية تساعد في إعداد وعرض محتوى العرض التقديمي في قالب شرائح، وجرافيك، وكتابة، وصوت، وفيديو، وغيره.
- العقلية الريادية: هي طريقة التفكير التي تتميز بالإبداع والابتكار والمخاطرة؛ وهي القدرة على تحديد الفرص وتحويلها إلى مشاريع تخلق قيمة للعملاء.
- الاختراع: فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.
- الابتكار: هو عملية تحويل فكرة أو طريقة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تنشئ قيمة للعميل.
- ابتكار المنتج: هو تطوير وإطلاق منتج أو خدمة جديدة تؤثر بشكل مباشر على السوق.
- ابتكار الخدمات: هو تغيير الطريقة التي يتم بها خدمة العملاء لخلق قيمة للعملاء وإيرادات للشركة.
- ابتكار العمليات: هو تنفيذ طريقة إنتاج أو توصيل جديدة أو مطورة بشكل جوهري.
- ابتكار نموذج الأعمال: هو العملية التي تقوم فيها المنشأة بتعديل طريقة أعمالها ليحدث تغييراً جوهرياً في كيفية تقديم الشركة للقيمة لعملائها.

- الابتكار الاجتماعي: هو تطوير الحلول الجديدة التي تتضمن تغيير المفاهيم أو العمليات أو المنتجات أو التنظيمات، بهدف تحسين معيشة ورفاهية الأفراد والمجتمعات.
- الذكاء الاصطناعي: هو سلوكٌ وخصائص معينة تتسم بها البرامج الحاسوبية، تجعلها تحاكي القدرات الذهنية البشرية وأنماط عملها.
- براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة، لها فائدة مجتمعية وإمكانية التطبيق، وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخصٍ من استخدام الاختراع دون إذنٍ أو رخصة من المخترع.
- العلامة التجارية: هي علامة مميزة أو مؤشر يستخدمه فرد أو منظمة أعمال للدلالة على أن السلع أو الخدمات المقدمة للمستهلك التي تظهر عليها هذه العلامة تصدر من مصدرٍ وحيد، تميزها عن المنتجات الأخرى.
- حقوق النشر: هي حق قانوني أنشئ وفقاً لقانون البلد الذي يمنح صاحب العمل الأصلي الحق الحصري لاستخدامه وتوزيعه لفترة محدودة.
- الأسرار التجارية: هي معلومات قيمة تجارياً غير متوفرة في المجال العام وقد تم التوصل إليها بجهود سديدة للحفاظ على سريتها.
- نموذج الأعمال: هو "الطريقة التي تستخدمها الشركة لإيجاد القيمة والربح".
- شرائح العملاء: تصف المجموعات المختلفة من الناس أو المنشآت التي تستهدفها المنشأة.
- القيم المقترحة: تصف الفوائد التي يتوقعها العميل؛ فهي حزمة المنتجات والخدمات التي توجد قيمة لشريحة محددة من العملاء.
- القنوات: تصف كيف تتواصل المنشأة مع عملائها، ويُقصد بها تحديد كيفية تواصل منشأة من المنشآت مع شرائح عملائها، وكيف تصل لهم لإكسابهم القيم المقترحة.
- العلاقات مع العملاء: تصف أنواع العلاقات التي تبنيها المنشأة مع العملاء.
- مصادر الإيرادات: هي المبالغ المالية التي تولدها المنشأة من شرائح عملائها.
- الموارد الرئيسية: تصف أهم الأصول اللازمة لنجاح نموذج الأعمال التجاري.
- هيكل التكاليف: يصف جميع التكاليف الناشئة من تشغيل نموذج الأعمال؛ وهو المخطط الذي يوضح التكاليف الناتجة عن تشغيل وإدارة المصروفات.

المراجع:

المراجع العربية:

- الباز، محمد (2019). الدليل الشامل لتحضير نموذج العمل. القاهرة: تشكيل.
- جراهام، دافيز (2019). فن العرض والتقديم. القاهرة: المجموعة العربية للنشر والتدريب.
- خضر، محمد حسام (2020). رائد الأعمال. القاهرة: دار داوين.
- الزعي، علي (2021) ريادة الأعمال صناعة القرن الحادي والعشرين. العين: دار الكتاب الجامعي.
- سلطان، حكمت رشيد؛ عثمان، محمود (2021) الريادة منظور استراتيجي. عمان: دار الأكاديميون للنشر والتوزيع.

- الشميمري، أحمد (2023). الابتكار: الأساسيات والتطبيقات. الرياض: العبيكان للنشر.
- الشميمري، أحمد؛ المبيريك، وفاء (2020). ريادة الأعمال، ط 2، الرياض: العبيكان للنشر..
- عبدالرزاق، خالد (2018) النشاط التجاري في مكة المكرمة قبل الإسلام. مجلة مداد الآداب. بغداد؛ كلية الآداب. عدد 15. ص 343-372
- العلاق، بشير (2022). أساسيات العرض والتقديم الفعال (مدخل تطبيقي). عمان: دار اليازوري العلمية.
- المبيريك، وفاء (2023). مبادئ ريادة الأعمال. ط3، الرياض: العبيكان.
- المنظمة العالمية للملكية الفكرية (2020). منهجية وضع الاستراتيجيات الوطنية للملكية الفكرية. ط2. جنيف: الويبو.

- منقل، علوية (2021). حديث المصعد مفتاح النجاح في عالم الأعمال، مكتبة الملك فهد الوطنية.
- النسور، بلال؛ الخرابرة، عبد الحميد (2021). ريادة الأعمال. عمان: دار المسيرة.
- يوسف، ياسمين (2021). هويتي المتكاملة وعلامتي الشخصية. القاهرة: دار سلام.

المراجع الاجنبية:

- Raphael Amit, and Christoph Zott (2020). Business Model Innovation Strategy: Transformational Concepts and Tools for Entrepreneurial Leaders. New York: John Wiley & Sons.
- Steve, Mariotti. and Caroline, Glackin. (2019). Entrepreneurship: Starting and Operating a Small Business. New York: Pearson Education.
- Tim Stobierski : TYPES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY TO BE AWARE OF. (2021) Harvard Business Review. (<https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility>)
- Urs Fueglistaller, and Christoph Muller. (2012). Innovation and Entrepreneurship. In Entrepreneurship. pp 131–171



المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation

الإدارة العامة للمناهج

  TVTCWEB  TVTC_WEB  TVTC.GOV.SA