



الشركة تطرح 16,67% من حصتها مقابل 234,378 ألف دولار للراغبين في المشاركة

«دورات دوت كوم» يخوض تجربة التمويل الجماعي لأول مرة بالكويت

كلمة شبابية

عبدالله الحساوي
من فريق بريلنت لاب



قولجي دفاع هجوم

عندما كنا صغارا نلعب كرة القدم في «حوش» المنزل، كنا دائما نستخدم قانون «قولجي دفاع هجوم» أو «اللاعب الشامل»، والفكرة من هذا القانون هي تعويض حارس المرمى النقص العددي في لاعبي الفريق الواحد من خلال مشاركته كلاعب مدافع ومهاجم كذلك بالإضافة الى كونه حارس مرمى. وكان حجم الملعب الصغير يساعد «اللاعب الشامل» على اتمام مهمته على أكمل وجه. ولكن عندما كبرنا قليلا وبدانا باللعب في «البراحة» ضد فريق الجيران كان لابد من تخصيص لاعب في كل مركز. في هذه الفترة تبرز مهارات كل لاعب في كل مركز ويبدأ كابتن الفريق (اللاعب الأكثر خبرة) بتجربة اللاعبين في أكثر من مركز ومن ثم تحديد المركز المناسب لكل لاعب. مع مرور الوقت واتساع حجم الملعب، صار من الضروري تخصص اللاعب في مركز محدد كلاعب دفاع في جهة اليسار أو لاعب خط وسط متأخر وغيره من المراكز ليتمكن الفريق من تغطية الملعب بكامله واللعب بشكل متناسق وسلس.

الشاهد من هذه المقدمة، ان تأسيس وإدارة اي مشروع صغير تعتمد على وجود «اللاعب الشامل» الذي يعمل في أكثر من مجال خلال فترة تأسيسه للشركة مع إمكانية اضافة شريك او اثنين لمساعدته في تسخير امور الشركة. وكما في مثال كرة القدم، يقوم المؤسس الرئيسي بتجربة الشركاء في أكثر من منصب او مهمة لتقييم أدائهم ومن ثم تحديد مراكزهم ويقوم هو بدور الـ «قولجي دفاع هجوم» لتعويض النقص العددي في الموظفين. والسؤال هنا، الى متى يستطيع «اللاعب الشامل» تحمل هذه المسؤولية؛ ومتى يجب على «اللاعب الشامل» التخلي عن دوره والتفرغ لوظيفة محددة؟

هناك ثلاث نقاط تساعد على الاجابة عن التساؤلات السابقة:

- الوضع المالي للشركة: الكثير من المؤسسين لا يستعينون بموظفين في فتره التأسيس لأسباب مالية، حيث ان الشركة في بداية عمرها لا تحقق الكثير من الإيرادات وبالتالي يصعب عليها تحمل رواتب موظفين. الى جانب تفضيلهم الاستثمار في أصول مدرة للأرباح بدلا من مصاريف تشغيلية في نفس الفترة.
- إستراتيجية الإدارة: والسبب الآخر هو ان المؤسس الرئيسي عادة ما يكون صاحب الفكرة والممول الرئيسي للشركة وبالتالي يشعر بأنه يملك الحق في تحمل المسؤولية في جميع اعمال الشركة دون غيره.
- هدف المؤسس من تأسيس الشركة: تتعدد الاهداف من انشاء مشروع صغير، منها على سبيل المثال لكسب مصدر دخل ثانوي، عدم الرغبة في العمل تحت إشراف شخص اخر، للتسلية (لشخص متقاعد مثلا) وغيرها من الأسباب، مما يعني انه ليس كل المبادرين يطمحون فعلا لتنمية المشروع لتصبح شركة كبيرة.

من النقاط الثلاث، نستنتج أن:

- 1- «اللاعب الشامل» يستطيع تحمل هذه المسؤولية مادامت الشركة صغيرة وحجم الاعمال غير مرهق وهو ما يهدف اليه شريحة من المبادرين. وهو بذلك يوازي لعب كرة القدم «بالحوش»... ملعب صغير ويؤدي الغرض تماما.
- 2- يتخلى اللاعب الشامل عن دوره متى ما قرر التوسع في اعماله وأدرك كذلك أنه لا يمكنه النجاح دون التخصص في وظائف الشركة، وعادة ما يساعد في اتخاذ هذا القرار بوادع عوائد ايجابية من المشروع. وهو ما يقابل لعب كرة القدم في «البراحة» التي تتم فيها إضافة لاعبين جدد وتوزيع المراكز والمهام فيما بينهم.
- 3- يبقى العائق المادي هو اهم سبب لعدم تفرغ «اللاعب الشامل» لوظيفة محددة، لأنه لا يمكنه توظيف أحد من غير وجود نمو في الارباح ولن تنمو الارباح من غير وجود موظفين فيبقى اسيرا للظروف التي قد تخدمه في وقت ما ويحصل على دخل غير مسبوق في فترة معينة ليتمكن من زيادة عدد الموظفين.

إذن كيف يمكن تنمية الشركة واستقطاب موظفين أكفاء في نفس الوقت دون الاعتماد على الظروف او استنزاف ميزانية الشركة؟

- هناك الكثير من المشاريع الناشئة التي استطاعت الوصول للعالمية بعد ان مرت بنفس الظروف في بداية تأسيسها، وهي لا شك تمثل مرحلة رئيسية في تحديد مستقبل الشركة، لذلك اتبع كثير منهم نهج توزيع أسهم الشركة على الموظفين مقابل العمل بالشركة بدلا من صرف رواتب شهرية وذلك ايمانا منهم بأن فريق العمل في مرحلة التأسيس هي من اهم عناصر نجاح المشاريع الصغيرة وسيساهم في تحقيق المؤسس الرئيسي الآتي:
- توفير مبلغ مالي كبير مقابل جزء من أرباحه المستقبلية.
- تعدد المشاركين في رأس المال مما يعني تخفيف العبء المادي على المؤسس الرئيسي.
- ربط مصير الموظفين بمستقبل الشركة وبالتالي زيادة مساهمتهم المعنوية.
- وهناك عدة طرق لعمل عقد شراكة بين المؤسسين والموظفين، تتفق فيما بينها بالإطار العام وتختلف بتفاصيل بسيطة كالفترة الزمنية ونسبة الملكية، ولكنها حتما طريقة مبتكرة تساعد على خلق فريق متكامل مستعد للعب في ملعب الكامب نو وليس «الحوش».



محمد السريع ويوسف بوناشي مؤسس موقع دورات دوت كوم

في أبريل من العام 2012 من خلال قانون جويس (قانون البداية الفورية للشركات الناشئة) وهي فرصة لجميع المهتمين في المشاركة وأن يكونوا جزءا من انطلاقة الموقع العالمية وخدمة أهداف التعليم والتطوير الذاتي في العالم أجمع».

وقال إن الشركة قررت طرح 16,67% من حصتها مقابل 234,378 ألف دولار للراغبين بالمشاركة في تمويل الشركة الجماعي، مبيانا ان شركة يوريكا دوت كوم الشهيرة بالتمويل الجماعي قد أعدت تقريرا عن الشركة وحددت فيه التقييم المالي للشركة بـ 1,5 مليون دولار. كما يعتبر موقع يوريكا للتمويل الجماعي من اهم المواقع العالمية لهذا النوع من التمويل. ويستطيع قراء «الإنباء» المتابعة أو المشاركة في عملية التمويل من خلال الموقع الإلكتروني الخاص بـ «دورات دوت كوم».

العالم أجمع ولكي نصل إلى هذه المرحلة كانت هناك خطوات بدأنا أولها في الكويت ثم توسعنا إلى الدول المجاورة وهي السعودية والإمارات وقطر والبحرين وعمان، حيث استطاع الموقع تحقيق عدد زيارات يفوق الألف زائر يوميا من هذه الدول والمهتمين بالتطوير الذاتي والتدريب بالإضافة إلى أكثر من 1000 مدرب ومنظم يقومون بإدارة دوراتهم من خلال الموقع وأكثر من 4000 آلاف عملية اشتراك بالدورات تمت من خلال الموقع مباشرة.

وأضاف قائلاً: «بالطبع هذا ما جعلنا نخذ هذه الخطوة الجديدة والجريئة التي نهدف بها إلى تمويل مشروعنا بطريقة التمويل الجماعي «الكرادو فندينج»، فلقد أثبت هذا النوع من التمويل فاعليته في المشاريع الصغيرة والمتوسطة العربي الأول الذي يخدم الأميركي باراك أوباما

موقع دورات دوت كوم الشهير هو أحد المشاريع الكويتية الناشئة والمتخصصة في توفير خدمة البحث والمقارنة بين المدربين والمتدربين الباحثين عن الدورات التدريبية بشتي مجالاتها عن طريق شبكة الانترنت، وأيضا عن طريق استخدامه من خلال برامج الهواتف الذكية.

ويهدف منها إلى الانتقال من المرحلة الحالية أو المحلية إلى العالمية والتوسع في دول أخرى. ويهدف للمناسبة، صرح مؤسس موقع دورات الدورات محمد السريع بأن انطلاقة الموقع كانت في العام 2011 حيث كانت رؤيتنا بأن نكون الموقع العربي الأول الذي يخدم الأميركي باراك أوباما

صفحة من إعداد: «بريلنت لاب»

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت. كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة واهم وسائل وسبل الاستثمار بها.

يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة على اهم التجارب المحلية والعالمية في عالم اعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجية منها بصورة خاصة. كما نود ان نسلط الضوء على آخر الصفقات الاستثمارية في عالم المشروعات الناشئة وذلك بهدف تقريب وجهة النظر بين شركات الاستثمار الكويتية والمبادرين. www.brilliant-lab.com

أفضل 15 حاضنة ومسرعة مشاريع صغيرة تبدأ بها مشروعك في أميركا



كما نعلم ان مسرعات الأعمال أو حاضنات المشاريع الصغيرة تعتبر الآن هي أهم الخطوات الأولى لأصحاب المشاريع الصغيرة، حيث تقوم هذه الجهات بمساعدة أصحاب المشاريع من خلال توفير البرامج التدريبية والإرشادية اللازمة للبدء بمشروعه الصغير، كما تساعد في توفير جزء من رأس المال المطلوب للمشروع بالإضافة إلى توفير مقر لعمل المبادر مع توفير كيفية إجراءات الهجرة أو تفعيل إقامة العمل لمن يحتاجها من المبادرين.

ففي 2013 وحسب تقرير تيك كوكتيل جاء التصنيف الخاص بأفضل 15 من حاضنات ومسرعات المشاريع الصغيرة في الولايات المتحدة الأميركية، حيث اعتمد التصنيف على العناصر الأساسية التالية:

1- مقر الحاضنة أو المسرعة:

يلعب المقر الخاص بالحاضنة أو مسرعة المشاريع الصغيرة دورا مهما للغاية بالنسبة للمبادر فبعض هذه المقار يكون في الضواحي البعيدة وبعضها يتواجد في قلب العواصم التجارية بما يسهل للمبادر أن يكون على اتصال دائم بينه وبين السوق الذي ينوي أن يعمل أو أن يقوم بتوفير خدمة أو منتج به كما يساعد الموقع على أن يسهل للمبادر عملية التواصل مع الشركات الاستثمارية والتمويلية، وعلى أن يكون مقرا للكثير من المرشدين أو استشاريي الأعمال.

2- التمويل أو الاستثمار:

تقوم بعض المسرعات أو حاضنات المشروعات الصغيرة بتوفير مبالغ مالية للمبادرين لاستخدامها في تأسيس أعمالهم وتسهيل عملية تكوين الفريق الأساسي لإدارة المشروع الخاص بالمبادر.

3- المرشدين والاستشاريون:

أغلب مسرعات أو حاضنات المشاريع الصغيرة لديها قائمة خاصة بكل من المرشدين أو الاستشاريين المتخصصين بالعناصر الأساسية لتكوين أي مشروع صغير على سبيل المثال مرشدين أو استشاريين في مجال (التسويق، التمويل، إدارة العمليات، الموارد البشرية) إلى جانب العديد من الجوانب الفنية والإدارية الأخرى.

4- الحصة الاستثمارية المتبادلة:

تتفاوت المبالغ المستثمرة والمقدمة من مسرعات الأعمال بحصص استثمارية مختلفة بحسب وضع كل مشروع ومدى إمكانية فريق المشروع في انجاز الخطة التنفيذية الخاصة بالمشروع.

5- التواصل والمؤتمرات:

تتفاوت قوة مسرعات الأعمال وحاضنات المشروعات الصغيرة بمدى قوة تواصلها مع الشركات الكبرى والمشهورة بالمستحونات الدائمة للمشاريع الصغيرة والناشئة، كما يتم تقييم هذه المسرعات بقوة برامجها التأهيلية ومؤتمراتها الخاصة بنشر وتسويق المشاريع الصغيرة.

ويبقى التساؤل قائما. كيف يتم التقديم لهذه المسرعات؟، وهنا نقول ان تلك المسرعات تتبنى مبدأ استقبال نماذج التقديم عن طريق المواقع الإلكترونية الخاصة بها كما يخضع المبادر إلى العديد من مراحل الاختبارات والتقييم حتى يتم اختياره من ضمن قائمة المقبولين لديهم.

ويمكن للراغبين في ذلك الاطلاع على أفضل 15 حاضنة ومسرعة مشاريع صغيرة تبدأ بها مشروعك في أميركا وهي:

- 1- Y Combinator
- 2- TechStars Boulder
- 3- Kicklabs
- 4- i/o Ventures
- 5- Excelebrate Labs
- 6- AngelPad
- 7- TechStars NYC
- 8- TechStars Boston
- 9- Launchpad LA
- 10- Startups 500
- 11- DreamIt Ventures
- 12- TechStars Seattle
- 13- NYC SeedStart
- 14- Entrepreneurs Roundtable Accelerator
- 15- The Branderly

(500) CHECKLIST

- ☑ Product solves a problem for a specific target customer
- ☑ Capital-efficient businesses - operational @ <\$1M funding
- ☑ Primarily internet-based distribution - search, social, mobile, local
- ☑ Simple revenue models - transactions, subscriptions or affiliate
- ☑ Functional prototype before investment (or previous success)
- ☑ Small but measurable usage - some customers, early revenue
- ☑ Small but cross-functional team - engineer, design/UX, marketing

من آسيا

بدء عمليات Grab Tax في إندونيسيا



الفلين، وتايلند، وسنغافورة، قبل خريجي جامعة هارفارد أنطوني تان، هوي لينغ، كما يلعب GrabTaxi دورا رائدا في صناعة صناعة حجز سيارات الأجرة عن طريق الهاتف في جنوب شرق آسيا. بدأت الشركة في ماليزيا تحت اسم MyTeksi، حيث تتمتع الشركة باكبر حصة مستخدم البرنامج. منذ ذلك الحين وسعت بقوة GrabTaxi إلى غيرها من دول جنوب شرق آسيا التي تبدأ في هذه الخدمات في هذه المنطقة.

Taxi بدأت في العام 2012 من قبل خريجي جامعة هارفارد أنطوني تان، هوي لينغ، كما يلعب GrabTaxi دورا رائدا في صناعة صناعة حجز سيارات الأجرة عن طريق الهاتف في جنوب شرق آسيا. بدأت الشركة في ماليزيا تحت اسم MyTeksi، حيث تتمتع الشركة باكبر حصة مستخدم البرنامج. منذ ذلك الحين وسعت بقوة GrabTaxi إلى غيرها من دول جنوب شرق آسيا التي تبدأ في هذه الخدمات في هذه المنطقة.

يستعد برنامج GrabTaxi وهو برنامج خاص بالهواتف الذكية يوفر للمستخدمين عملية البحث والحجز لسيارات الأجرة في كل من ماليزيا، والفلين، وتايلند، وسنغافورة، وفيتنام، لبدء عملياته في إندونيسيا، وذلك بعد الحصول على تمويل بـ 15 مليون دولار من خلال الحلقة التمويلية الثانية B من قبل شركة GGV لإدارة رؤوس الأموال. وحسب استارت اب تيك ان اسيا، فإن أعمال Grab