



صفحة من إعداد: 'بريلنت لاب'

الإضاءة على أهم التجارب المحلية والعالمية في عالم أعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجية منها بصورة خاصة. كما نود أن نسلط الضوء على آخر الصفقات الاستثمارية في عالم المشروعات الناشئة وذلك بهدف تقريب وجهة النظر بين شركات الاستثمار الكويتية والمباردين.

www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. تهدف إلى توفير أهم الوسائل التدريبية للمباردين في الكويت، كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة وأهم وسائل وسبل الاستثمار بها.

يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الأبراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف



من تويتر وانستغرام

المباردون.. عندما يجتمع العمل والتواصل الاجتماعي

يجد المباردون فرصة لعرض مشاريعهم وأفكارهم على مواقع التواصل الاجتماعي. وباتت هذه المواقع مجالا استثماريا، كما هي اجتماعيا. 'بريلنت لاب' اقتربت أكثر من يوميات وحياة المباردين الكويتيين والخليجيين. فهناك التحدي والوصول للعالمية كما في حالة داود معرفني. وهناك المشاعر الانسانية التي تجمع الناس في العمل ثم تأتي الصدفة في الحياة كما في حالة باسل السالم. وأيضا هناك العبر والاستفادة منها كما ينشرها محمد السريع. وفيما يلي أبرز ما يفعلونه في عالم 'تويتر' و'انستغرام':

العبيد مفرداً عن الأخطاء



المهندس منصور العبيد
@MansourAlobaid

انفوجراف ... عشرة اخطاء يقع فيها المباردون والشركات الناشئة

المبارد المهندس منصور العبيد يعرض أبرز الأخطاء التي يقع فيها المباردون وأصحاب المشاريع الناشئة، وهي كالتالي:

إنشاء منتج لا حاجة له بالسوق، الاستعانة بفريق عمل غير قادر على التنفيذ، قلة التركيز على الهدف، عدم الوصول إلى الشريحة المستهدفة، البطء في التنفيذ وتسويق المنتج، عدم السؤال للمساعدة، صرف مبالغ بغير الضرورة، البحث عن مستثمرين قبل البحث عن الزبائن المستهلكين.

رب صدفه خير من ألف ميعاد

pepperlab
Generation On The 1, Sydney, Australia

الإستفادة من العبر

malsouray
Capital without mentorship is lost capital

مباردون في قمة الـ 20 الكبار

dawoodmarafie
Sheraton on the Park, Executive Lounge

378 likes

اليوم الثاني من مؤتمر القمة للدول العشرين بضيافة استراليا بمدينة سدني ويتوسطها صوره تجمعي بالاسناد عبدالله الدرهمي رئيس صدون خليفة والدكتور عبدالعزيز المطيري رئيس صندوق الثروة وحديث جانبي بالاستراحة عن مدى فعالية مشاركتنا لتمثيل الاتحاد الخليجي لرواد الاعمال في الملتي

لماذا لا تستثمر سيولتها الضخمة في قطاع حيوي؟
المشروعات الصغيرة.. فرص تمويلية ضائعة أمام البنوك

الصغيرة والمتوسطة، الا أنه يتم اهمال هؤلاء في الخليج، وخاصة من البنوك التي تمتلك حاليا سببولة ضخمة يمكن استثمارها في مساعدة الشباب على الدخول بالمشاريع وخلق فرصة عمل جديدة. فالبنوك لديها دور مهم في خلق الوظائف وفتح فرص عمل جديدة، ودعم الناتج المحلي الاجمالي للقطاع الخاص. ويتم الاتكال اليوم على حكومات المنطقة لمساعدة الشباب في تنفيذ مشاريعهم الصغيرة، وهو ما يشكل عبئا اضافيا على القطاع العام الذي يفترض منه تمويل هذه المشاريع، بعد أن تخلت مؤسسات القطاع الخاص عنه كالبنوك وشركات التمويل الضخمة.

الشروط التعجيزية للإقراض تعوق نمو كثير من المشاريع الواعدة

اصبح سوقا وفرص تمويل للبنوك العالمية. وتقول الأبحاث إن أكبر بنوك دول مجلس التعاون الخليجي يجب أن تفتنم ميزة المباردين الأوائل للمشاريع الصغيرة لتمويلهم والاستثمار معهم في مشروعاتهم، وابتكار منتجات وخدمات بنكية خاصة بهذه المشاريع، لكي تصبح قائدة لها في المستقبل.

ورغم دعوات مستمرة من الاقتصاديين إلى الإخذ بيد المباردين في المشاريع

أفكار الشباب المبادرين الأوائل تستحق المخاطرة قليلاً

رغم كل الاهتمام الاعلامي بالمشاريع الصغيرة ودعم المباردين من الشباب، إلا أن هناك حقيقة لا يمكن تجاهلها بأن البنوك الخليجية ما زالت غائبة عن دعم هذا القطاع المهم والحيوي. وتطلب البنوك الكثير من الشروط التعجيزية لإقراض مشروع جديد ناشئ، وهو ما يضغط على المباردين ويمنعهم من متابعة أفكارهم. وصحيح أن البنوك حساباتها في تقليل مخاطر انكشافها على الشركات، خصوصا الصغيرة والمتوسطة منها، إلا أنه يمكن للبنوك الكبرى في دول مجلس التعاون الخليجي بذل المزيد من الجهد للاستفادة من قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة.



ويقول تقرير Kerros ان «البنوك لديها فرصة فريدة للاستفادة من هذا القطاع عن طريق تحسين المنتجات المالية وغير المالية والخدمات التي تقدمها التي تلبي الاحتياجات التشغيلية ونمو الشركات الصغيرة والمتوسطة، مع زيادة عوائدها ودعم نمو القطاع الخاص».

قبل أن تباع مشروعك الخاص.. إليك 7 خطوات لمساعدتك

- تحقق من عامل الوقت: لا تقصد هنا الاستعجال، ولكن الفرص الممتازة لا تنتظر كثيرا، فما يتم تقديمه لك اليوم من أسعار لشراء مشروعك الخاص، قد لا تحصل عليه غدا أن لم تتعامل معه بطريقة فعالة وسريعة.
- تم البيع إذا لم يبعد مشروعك حل اهتمامك: عادة ما يذهب المباردون إلى إنشاء مشاريع تتماشى مع رؤاهم وتطلعاتهم، ولكن في بعض الأحيان يصبح هذا التطلع ليس بالهدف الأساسي للمبارد، وهو ما يؤثر على أداء مشروعك من ناحية تسويقية ومالية، لذلك ينصح بالبيع في الوقت المبكر لمثل تلك الحالات.
- تحقق من تقييمك المالي للشركة: وهنا عليك أن تتحقق من السعر الحقيقي لمشروعك، وذلك بالاعتماد على خبراتك في وضع مساعدونك في وضع تقييم جيد للمشروع بعد قراءة معقدة لميزانية المشروع.



4 انظر الى السوق من حولك: من اهم مراحل البيع دراسة السوق الذي تعمل به ومعرفة هل مشروعك وصل الى الحد الأعلى من الارباح الممكن تحقيقها ام ان هناك مؤشرات لاستحواذ شرك مؤشرات لا استحوذ على خبراتك في السوق؟ هذا النوع من الدراسات يؤثر بشكل كبير على سعر البيع للشركة المراد بيعها.

4 انظر الى السوق من حولك: من اهم مراحل البيع دراسة السوق الذي تعمل به ومعرفة هل مشروعك وصل الى الحد الأعلى من الارباح الممكن تحقيقها ام ان هناك مؤشرات لاستحواذ شرك مؤشرات لا استحوذ على خبراتك في السوق؟ هذا النوع من الدراسات يؤثر بشكل كبير على سعر البيع للشركة المراد بيعها.

4 انظر الى السوق من حولك: من اهم مراحل البيع دراسة السوق الذي تعمل به ومعرفة هل مشروعك وصل الى الحد الأعلى من الارباح الممكن تحقيقها ام ان هناك مؤشرات لاستحواذ شرك مؤشرات لا استحوذ على خبراتك في السوق؟ هذا النوع من الدراسات يؤثر بشكل كبير على سعر البيع للشركة المراد بيعها.

- لا تشك أنك عانيت كثيرا في انجاح مشروعك، وحين الوقت لكي نبيعه بعد ان جاءك عرض مميز. وقبل ان تقوم بهذه الخطوة، لابد ان تعرف بعض الحقائق. اذ يقدم موقع Mashble اقتراحات في هذا السياق من خلال مختصين في مجال الدمج والاستحواذ في قطاع المشاريع الصغيرة، يمكن تلخيصها في 7 خطوات كالتالي:
- 1 لاتتع مشاركت الخاصة تجاه المشروع: تدفعك مشاعرك وحبك لمشروعك الذي تقييم مرتفع له، لكن في الواقع، عندما تتخذ القرار في البيع، فعليك التأكد من أن المستثمرين لا يرون الجانب العاطفي بينك وبين مشروعك، وإنما يرون الأرقام ومدى إمكانية التوسع في المشروع لكسب قيمة سوقية أكبر في المستقبل، لذا فعليك أن تريحهم هذا الجانب المقنع بشكل فعال لتكسب تقديما جيدا لمشروعك.
- 2 تم بالبيع إذا كان لديك هدفا آخر: غاليليا ما يبني أصحاب المشاريع الصغيرة