



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 والمباشرين. www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. نهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمباشرين في الكويت، كما ننظم 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

6 نصائح مهمة قبل أن تبدأ مشروعك الصغير



4 **الشراكات الإستراتيجية:** المباشرين الجدد عادة تتطلب مشاريعهم الى عقد الشراكات الاستراتيجية ولكن على جميع المباشرين التأكد من ان هذه الشراكات عقدت في الطريق الصحيح ومع الجهات الصحيحة التي ستوسع مدارك العمل الخاص بك وتذهب بك الى افق ابعد مما تستطيع الوصول اليه.

5 **توقع حدوث ما تتوقعه:** قم بعمل افضل الاحتمالات ولكن دائما توقع ان الأمور قد تسير في الطريق غير الصحيح. قم بتحويل عملك الى خطوات واضحة واعمل على قدر المستطاع ان تسهل ادارة العمليات الخاصة بمشروعك ذلك لكي تستطيع ادارة تلك الأمور التي قد تحدث خارج حدود العمل، والنصيحة الأهم من هذا كله هي ان مشروعك الخاص لا يقع بمجرد ابتعادك عن العمل لبضعة ايام.

5 **اسأل دائما عن المساعدة:** العديد من الأشخاص الذين تحاط بهم قد لا تكون لديهم الرغبة في إنشاء مشروع صغير ولكن أغلب هؤلاء الأشخاص توجد لديهم الرغبة في المساعدة، احرص دائما على طلب المساعدة وأفضل النصائح تأتي دائما من المباشرين ذوي الخبرة السابقة في انشاء المشاريع الصغيرة ما هي لا رحلة تحدّ جميلة نتمنى لك التوفيق في تحقيقها.

التفاصيل وعلبك ان تتأكد من تكاليف وقنوات الدخل الخاصة بمشروعك لكي لا تواجه اي مشاكل سيولة مستقبلية.

3 **التوظيف الذكي:** بناء فريق العمل من اصعب المهام للمباشر او صاحب المشروع الجديد. بالتأكيد تتطلب تركيزا عاليا جدا لذلك ومن منطلق ان المبادر ليس من المطلوب منه عمل كل شيء وفي الوقت نفسه لا يمكنه التوقف والنظر دون أخذ اي خطوة الى الامام في مشروعه الخاص، لذا ننصح ليسل جميع المباشرين بتوظيف اشخاص يقومون بإدارة المهام التي لا يستطيع المبادر القيام بها مما يضمن تكوين عناصر وقدرات مختلفة لفريق العمل الخاص بالمشروع.



إنشاء المشاريع الصغيرة ما هي إلا رحلة تحدّ جميلة، وهنا نقول ليسيل باير - مؤسس شركة نوترا بيليا للمكملات الغذائية في 2005 التي التحقت بمجموعة كويك بوك لإرشاد وتوجيه المباشرين الجدد انها لطالما كانت تتمنى ان تجد من يقوم بإرشادها خلال مرحلة تأسيس مشروعها الخاص في 2005 اما الآن ففعتبر عملية تأسيس المشروع أسهل بكثير من اي وقت مضى وذلك بسبب ثورة المعلومات المتوافرة مما جعل عملية التأسيس أصبحت أبسط مقارنة بالسنوات العشر السابقة.

وتتقدم ليسيل بست نصائح لأصحاب المشاريع الصغيرة الجدد، وهذه النصائح على النحو التالي:

1 **ابدا بعمل تشعر بأنه جزء من شخصيتك:** عادة ما تبدأ الاعمال وتكون لها انطلاقة قوية ومع مرور الوقت تزداد المسؤوليات وتبدأ المصاعب فتأخذ حيزا كبيرا من ساعات العمل الشاقة، فإن بدأت بعمل ما تحب او ما تشعر بأنه جزء من شخصيتك فسوف ستزداد عشقا لهذه المصاعب يوما تلو الآخر وستكون على يقين بانك لن تجعله يذهب ويندر.

2 **السيولة المالية قبل اي شيء:** ادارة الاعمال هي عبارة عن فن وعلم في نفس الوقت، الفن هو ما يملكه صاحب العمل في ادارة شؤون العمل اما العمل فهو نموذج العمل الخاص بمشروعك عليك ان تتأكد من انك تمتلك نموذج عمل واضح

عرض لشراء موقع «مشابل» بـ 200 مليون دولار



موقع «مشابل» العالمي... هذا الموقع يعتبر الموقع رقم واحد على مستوى العالم بالأخبار التقنية وهو مصدرها الوحيد.

وبدا موقع mashable في العمل بعد ان قام بيتي كاشمور مؤسسها بترك الجامعة والتفرغ لموقعه الخاص الذي نجح من خلاله في جذب ملايين المستخدمين.

وقام الموقع بالاستحواذ على مساحة ضخمة من سوق أخبار الإنترنت والشبكات الاجتماعية بعد اهتمامه الأول بأخبار التكنولوجيا ليصل عدد مستخدميه شهريا إلى أكثر من 20 مليون مستخدم. وقبل شهر تحديدا، أعلنت «CNN» شركة الإعلام العملاقة انها تستعد لشراء موقع mashable بمبلغ 200 مليون دولار.

من الأردن

العرض والطلب والقوة الشرائية



في بعض الدول الأجنبية تستخدم بعض الشركات الكبرى مؤشر مكدونالدز الخاص بالقوى الشرائية وهو مؤشر يقوم بتحليل عدد الوجبات المبيعة من مكدونالدز مقارنة بنفس المنتج ولكن بدول أخرى.



يتوقعون شراءه من السوق. وتوضح: «من جانب آخر احد العوامل المهمة التي يجب ان تأخذ بعين الاعتبار قبل عرض المنتج الخاص بك في السوق هو عامل الوقت، تأكد ان كان المنتج الخاص بك يرتبط بفترة او

دينا حداد (الأردن)

مؤسسة منتجات البحر الميت - بيوتي ستار تقول: «فقط لمجرد ان تكون لديك فكرة لتأسيس مشروعك الخاص فهذا لا يعني ان الناس او المستهلك سيقوم بشراء المنتج الخاص بك. ان عملية معرفة الحاجة او العرض والطلب تتطلب معانيها بشكل دوري». وتضيف: «الكثير من الشباب دائما يتساءلون عن كيفية دراسة العرض والطلب خصوصا في الوطن العربي فنحن نفتقد وجود لدينا موارد جيدة للمعلومات والإحصاءات في سوقنا المحلي، ولكن نحن كمباشرين كيف علينا ان نجد الحل». وتشير إلى ان احد الاصدقاء اقترح ان تبدأ بمن حولنا، وأن نسأل من حولنا ان كانت هناك حاجة إلى المنتج او الخدمة المراد بيعها في السوق، ان السؤال لا يقتصر فقط على الأهل بل يشمل الاصدقاء والأقارب وزملاء العمل والعلاقات الأخرى.

«اسطنبول ستارت اب» أكبر تجمع للمشاريع الصغيرة في أوروبا وآسيا



تركيا من أكثر الدول التي تسابق الزمن ليس فقط من الجانب العمراني بل في جوانب عدة أهمها تطوير المشروعات الصغيرة، لذا يقام مؤتمر «اسطنبول ستارت اب» في 30 سبتمبر المقبل، ويعتبر المؤتمر أكبر تجمع بين رواد الأعمال والمؤسسات التمويلية والتأهيلية الخاصة لأصحاب المشاريع الصغيرة التكنولوجية في أوروبا وآسيا. ويفوق عدد زوار مؤتمر ستارت اب اسطنبول الالف زائر تقريبا بالإضافة إلى مشاركة أكثر من 100 صاحب مشروع تكنولوجي من دول متعددة، منها مصر والأردن والهند وباكستان، بالإضافة إلى ان المؤتمر يجذب أكثر من 200 شركة وجهة استثمارية من جميع دول العالم أهمها من مدينة سان فرانسيسكو الموطن الأساسي لرواد الأعمال التكنولوجيين. ومن جانب الخبرات أو المتحدثين الرسميين في هذا المؤتمر فسيتّم عقد عدة ندوات وورش عمل. للمشاركة في ستارت اب اسطنبول يرجى الدخول على الموقع الإلكتروني: <http://startupistanbul.com>

