



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

جيسن مؤسس وAlly نيويورك يحاضر بالكويت



يزور الكويت جيسن مؤسس Ally نيويورك وهو عبارة عن مقر عمل للمباردين في الولايات المتحدة الأمريكية. يذكر ان جيسن هو بالاساس أحد المباردين وأيضا لديه العديد من المقالات في صحيفة نيويورك تايمز وأيضا في مجلة انتربرونونورن الأمريكية. وسيعقد جيسن العديد الندوات بتنظيم السوشيل لوبي وبالتعاون مع كل من السفارة الأمريكية في الكويت وبرنامج لويك وجامعة الخليج. وللمعرفة المزيد يرجى زيارة موقع السوشيل لوبي في موقع الانستغرام.

باريس في الكويت



البروفيسور باريس ديلتاراز

العلمين بشكل عام. الجدير بالذكر ان باريس يملك خبرة عملية ما تقارب العشرين عاما في الدمج والاستحواذ في احد البنوك في المملكة المتحدة، أما من الجانب الأكاديمي فيشغل باريس وظيفة احد أعضاء هيئة التدريس في جامعة اي ابي الاسبانية كما يعتبر عضو هيئة تدريس في جامعة كاياو في طوكيو اليابان. وستقام المحاضرة في فندق جي دابلوي ماربيوت الصالحيية في تمام الساعة السادسة يوم الاثنين الموافق 09/ 29/ 2014.

يزور الكويت البروفيسور باريس ديلتاراز - رئيس مركز المباردين في جامعة انستوتو دي اريزا والتي تقع في العاصمة الإسبانية مدريد والمعروفة باسم اي ابي لدراسة الأعمال وهي جامعة مصنفة من أفضل 10 جامعات عالمية حسب التصنيف العالمي الخاص بصحيفة الغاينانشل تايم. ويتواجد باريس في الكويت لعقد بعض الاجتماعات ومحاضرة خاصة بالمباردين الكويتين والتي ستتطرق إلى آخر التحديات العالمية التي تواجه المباردين سواء في المملكة الاسبانية أو المباردين

كيف أتعرف على الاحتياجات الخاصة لربائتي؟

7- ما الذي يجيده أصحاب الأعمال الجديدة في مجال التسويق؟

● غالبا ما يتميز أصحاب الأعمال الصغيرة بالنشاط داخل مجتمعاتهم. يخلقون علاقات إيجابية مع الإعلام المحلي. يتميزون بالنشاط المدني، لذا فإن التزامهم نحو المجتمع يظهر فيما وراء أعمالهم. كذلك يقومون، وهو الأهم، بتطوير وتنفيذ خطة تسويق، وإدارة نتائجهم وتعديلهم حسب الحاجة. إنك ترغب في اللعب بنقاط قوتك. إذا لم يحقق ذلك النتائج المرغوبة، فإنه بالتأكيد حان الوقت لاعتبار فرص أخرى والعمل على تطوير أدوات وتقنيات وإمكانيات أخرى لتطوير عملك.

8- ما التحديات التسويقية التي يمكن أن يتوقعها أصحاب العمل لأول مرة؟

● لكي يستعد أصحاب الأعمال الجديدة، فإنهم بحاجة إلى تضمين خطة تسويقية مفصلة كجزء من خطة العمل الشاملة والإستراتيجية. سوف تضع الخطة في الاعتبار وسائل تسويقية مختلفة أو بدائل دعائية، تكاليف وميزانية، وخطة النتائج ستكون ملائمة لعمل ما قد أخذ في الاعتبار جميع العوامل.

9- ما أفضل طريقة لتسويق عمل جديد دون إنفاق أموال طائلة؟

● الدعاية الحوارية تبقى وسيلة جيدة للتسويق، ولكنها لا تعمل بمفردها. حيث لا يمكن الاعتماد على ذلك كوسيلتك الوحيدة للحصول على عمل. توزيع نشرات صحافية حول منتجات جديدة أو خدمات غالبا ما تقدم تغطية جيدة في الصحف المحلية أو مطبوعات أخرى بتكلفة قليلة أو معدومة. بإمكانك كتابة مقالات تعليمية للجرائد أو المجلات التجارية، وإتاحة إجراء حوارات معك في الأماكن المحلية ونوادي الخدمات أو التجمعات الأخرى.



منتجاتك أو خدماتك. وقد تكون المصطلحات غير المفهومة من قبل العملاء المحتملين. أو قد يكون بها الغموض وعدم توفير التفاصيل الكافية للعميل المحتمل للفهم. أو قد تكون المعلومة محددة للغاية، ولا يتمكن العملاء من فهم ما تقدمه من مجموعة خدمات أو منتجات.

6- كيف بمقدور أصحاب الأعمال الجديدة تجنب هذا الإرباك؟

● أنك ترغب في الفهم التام لمن هو عميلك واحتياجاته التي عليك تلبيتها. سيحب لك هذا توفير معلومات دقيقة وموجزة تقود العميل المحتمل إلى شركتك. قم باختبار رسالتك التسويقية مع مرشد أو مدرب أو شخص ما تؤمن بأنه يمثل قاعدة عملائك. يمكنك في هذا المجال أن تتعلم من منافسيك، ولكن لا تكن نسخة عنهم.

4- كيف

يمكنني أحافظ على علاقات جيدة مع ربائتي؟

● احتفظ بسجل لربائتك واتصل معهم للتعرف على احتياجاتهم، اعراف بنفسك أين يسكنون وإلى أين يذهبون، ماذا يقرؤون، وما قوتهم الشرائية؟ أبق عملك قريبا من سوق المستهدف، اعتذر لهم عن الشكاوى وعوضهم في الحال، احتفظ بسجل خاص لشكاوى الربائين، كافح لاسترجاع زبائنك القدامى ودائما حاول الحصول على زبون جديد، وطبق القانون الذهبي (عامل زبونك كالمالك).

5- ما بعض الأخطاء التسويقية الشائعة التي يرتكبها أصحاب الأعمال الجديدة؟

● أحد الأخطاء هي خلق رسائل تسويقية غير دقيقة في وصف

عليك في البداية أن تعرف الفجوات في السوق الذي تريد. ومن ثم تقوم بتصميم منتجات أو خدمات تلبي تلك الاحتياجات الخاصة التي قمت بتعريفها. وأن تحافظ على ثبات مواصفات هذه المنتجات/الخدمات، مع محاولة تطويرها بشكل مستمر.

1- ما أكثر الأسئلة انتشارا حول التسويق بين مالكي الأعمال الجديدة؟

● أكثر الأسئلة انتشارا هي: كيف أخلف وعبا، وأقود تسخير حركة التجارة لمنتجاتي أو الخدمات التي أقدمها؟ هناك العديد من الوسائل التي يمكن تنفيذها. هناك الدعاية التقليدية عن طريق الجرائد، دليل الأعمال ووسائل أخرى ذات نفس الطبيعة.

2- كيف تتحصل الأعمال الجديدة على أول عميل لها؟

● يأتي العملاء الأولون عادة عن طريق الدعاية الشفوية، قد يكون إرشاد من صديق، جار، زميل أو أعمال أخرى تخبر الآخرين عن طريق المحادثة بأخبار حول افتتاح عملك، أثناء استعدادك للافتتاح، فمن المنطقي نشر المعلومة عن عملك بإجراء الزيارات الشخصية للعملاء المحتملين، والسماح لهم بمعرفة افتتاح عملك في الموعد المحدد.

3- ما أكبر التحديات في اكتساب أول عميل؟

● كمالك عمل جديد، فإنك في حاجة لتطوير عملك باستمرار أو خدماتك في كل وقت متاح. الوقت المتاح أملك محدود وغالبا ما يكون التمويل محدودا. من الحكمة الحصول على مساعدة من مدرب أو مرشد للوصول إلى الآخرين ممن لديهم الخبرة أو ممن نجحوا في افتتاح أعمال سابقة، قد يكونون أصدقاء أو منظمات.

«أرزان فينتال» بصدد توقيع 5 اتفاقيات مع حاضنات المتنايرع الصغيرة في مصر ودبي والأردن كاييتال»

واضح بشأن الإفلاس أو التصفية. وقال: «لهذه الأسباب يجهد الكثيرون مفهوم الاستثماري أو ما يعرف بـ «الفيشر كابيتال» إلى حد كبير، لاسيما من قبل غالبية المستثمرين والجهات الراعية والمؤسسات الحكومية في دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA)، وأضاف «وما كانت فرص التمويل ضئيلة، والشركات المتخصصة في مجال دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مراحلها الأولية نادرة في الكويت، ارتأت مجموعة أرزان المالية ان الوقت مناسب من أجل تأسيس مؤسسة مالية متخصصة لتحقيق الريادة في هذا المجال.

عدد من الخبراء في المجال الاقتصادي وخصوصا في قطاع رأس المال الاستثماري على المستوى المحلي والإقليمي من أجل الانضمام إلى المجلس الاستشاري للشركة. وتوقع زينل افتتاح فرع الشركة الرئيسي في دبي بداية العام المقبل 2015. وبين ان الغرض من الفيشر كابيتال المعروف أيضا برأس المال الاستثماري ليس التمويل الرأسمالي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة فحسب، بل انها شركة تقوم على تقديم الخدمات الاستثمارية المتكاملة لأصحاب المبادرات والأفكار والمشروعات الناشئة وبشكل رئيسي في المجال التكنولوجي، إلى جانب دعم الأفكار الفريدة في القطاعات الواعدة الأخرى. وأضاف ان نموذج العمل الذي أسسته «أرزان» فينتال سيمنح الريادة محليا في قطاع



الصغيرة إلى كيان قوي يعمل في أرض الواقع. ولفت إلى ان قيمة التمويل الذي تمنحه الشركة يبدأ من 50 إلى 350 ألف دولار في المراحل الأولية للمشروع، فيما تبدأ المرحلة الثانية من 350 ألف دولار إلى أكثر من مليون دولار، مشيرا إلى أن

أهداف الشركة الاستثمارية طويلة الأمد تمتد من 3 إلى 7 سنوات، وتهدف إلى دعم الإبداع والأفكار الاستثمارية خصوصا في القطاع التكنولوجي، حيث من المخطط ان تمثل الشركة حلقة الوصل والراعي لنقل المبادرات والمشروعات

قال المدير العام لشركة «أرزان فينتال» حسن زينل ان الشركة بصدد توقيع 5 اتفاقيات مع حاضنات مشاريع في كل من مصر ودبي والأردن لتأهيل الشركات، مشيرا إلى أن هذه الاتفاقيات تأتي ضمن انطلاق أعمال الشركة في الكويت للاستثمار في المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودعم الأفكار والمبادرات الاستثمارية من خلال تقديم الدعم المالي والتقني والاستشاري للشركات والأفراد. وأعلن زينل خلال مؤتمر صحافي الأسبوع الماضي بمناسبة بدء أعمال الشركة في الكويت عن نية الشركة دعم 3 أفكار ومبادرات تمت الموافقة عليها من أصل 50 مشروعا تقدموا للتمويل، متوقعا ان ترى النور قريبا، وموضحا ان