

صفحة من إعداد: «بريلنت لاب»

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

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 وهم وسائل وسبل الاستثمار بها.

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



السيدة المبادرة



الاولى هي الاصب، ولكي تمر هذه الشهور بنجاح، ركزي جيدا على الخطط التي وضعتها، لأن الوقت يعتبر أهم مورد لك، فافضل استثمار قومين به هو تنظيم وقتك، وخلال ذلك فكري في مهام الإدارة، وخصصي وقتا لنفسك ولأسرتك، لكي تتفادي الضغط العصبي، كما من المهم أن تخصصي وقتا لتفهم طبيعة عملائك ومنافسك، وراجعي ميزانيتك وقارنها مع الأداء، وقومي بتحديث خططك كلما دعت الحاجة.

أخيرا ننصحك بأن تستمتعي بوقتك، فأحد مقاييس نجاح مشروعك الصغير، هو إحساسك بالفرح والإثارة عند نجاحه ونموه، ولا تستسلمي أبدا إذا فشلت، ولا تكفي عن المحاولة.

يجب أن تعرفي أن كثيرا من أصحاب المشاريع الناجحة فشلوا أكثر من مرة، قبل أن يحققوا هذا النجاح الذي تريه الآن.

● لا تعتقدي أنه سيمتلكك الاعتماد على الدخل الذي سيرده المشروع بسرعة، فمعظم المشاريع تحتاج من ستة أشهر إلى سنة، حتى تدر عائدا مقبولا يساهم في تغطية المصاريف الأولية، ومن ثم الأرباح.

● المشروع وعملاؤه سيكونون رؤساؤك الجدد، لن تكوني رئيسة نفسك، وهنا نقصد الالتزام والمسؤولية.

● المشروع سيجعلك ثرية بسرعة، لكن تأقدي أن قصص الخراء السريع غالبا ما تكون مزيفة أو نادرة الحدوث. وتأقدي أن الأفكار الجيدة تجتذب الأموال.

واليسك الخطوات التالية التي تساعدك على وضع خطة لتحقيق مشروعك الصغير بنجاح:

1 ابدئي في تجميع وتنظيم أفكارك، وذلك للإمام الكامل بالمشروع ومتطلباته، مما يضمن بداية قوية لمشروعك المستقبلي، وتأقدي أن لديك فكرة واضحة لمشروعك، وأن هذه الفكرة مناسبة لك، وتعكس اهتماماتك وأهدافك، فالبداية الناجحة تعتمد على التوازن بين الموارد والخبرة، كما عليك أن تأخذي في عين الاعتبار هدفك الشخصي من المشروع، لما في ذلك من تأثير على مختلف جوانب حياتك ودخلك ووقتك، وارتباطاتك الأسرية والاجتماعية.

2 تأقدي من هدف المشروع العملي، وقابلية المشروع للتطبيق والنمو، ومن المهم أن يكون مشروعك مكان في السوق، انظري في عدد من المشروعات المقترحة، فكلما زاد عدد المشروعات التي تختارين من بينها استطعت أن تحمي نفسك من أي قرار متسرع.

3 حدد الهدف المادي واحتياجاتك النقدية، لا تجعل مشروعك ينجح من الناحية المالية عن طريق إعطائه وقتا وجهدا مجانيا، أسالي نفسك ما العائد الذي أريده؟ وما هو متوسط الربح في هذه الصناعة؟ ما المبلغ النقدي الذي أحتاجه، لكي أبدأ مشروعك؟

4 اختاري اسم مشروعك، مما يجعل عملية الإعداد للمشروع أكثر واقعية، فالاسم الذي تختارينه يثبت مشروعك في أذهان الناس ويؤثر على نجاحك، لذا ننصحك بأن يكون الاسم مميزا ووصفيا.

5 حدد موقع مشروعك، وأنشئي شبكة من العلاقات بالانضمام إلى الغرفة التجارية، واختاري الشكل القانوني لمشروعك، بالاعتماد على الاستشارات المهنية.

بعد إطلاق المشروع:

في البداية سوف تكونين مشغولة إلى أقصى درجة، والشهور

تشعر الكثير من السيدات بالقلق والرهبة عند بدء التفكير في تنفيذ مشروع صغير خاص بهن، فالخوف من الفشل يشكل الهاجس الأول، وهذا أمر طبيعي للغاية، فالمرأة بطبيعتها تميل إلى التحليل والتفكير المسبق، والمرأة الذكية تتخذ من هذا القلق دافعا لتحقيق ما تحلم به، بل ولايات أن المرأة تملك التصميم وأسس تحقيق مشروع ناجح أيضا من خلال تطبيق الإستراتيجية الصحيحة، التي تضمن لها نجاح مشروعها الصغير.

في هذا المقال سنبحث في كيفية البدء بمشروع صغير، وكيفية تجنب العقبات التي قد تعوق تحقيق مشروعك، كما سنبحث أسباب النجاح وكيفية الوصول إليه.

في البداية عليك أن تفكري في أسس نجاح أي مشروع، وذلك يعتمد على مدى مرونة وإصرار صاحبه على النجاح، كما أن الوقت السذي تعطينه للتخطيط يلعب دورا كبيرا في نجاح المشروع، فالتخطيط الصحيح هو حجر الأساس، وذلك يتضمن جمع المعلومات اللازمة، للتأكد من تغطية جميع الاحتمالات والفرص المتعلقة بمشروعك.

عادة تحتاج المشاريع الصغيرة على الأقل مدة ستة أشهر من التخطيط قبل الإقدام على التنفيذ، وبحسب رأي الخبراء فإن هذه المدة تتيح لك وقتا كافيا، لتعديل أفكارك الميدانية، واكتساب المهارات اللازمة وجمع المعلومات الضرورية عن المشروع.

واعلمي أن المميزات التي تجعلك ناجحة في عملك في منظمة قائمة ليست بالضرورة مشابهة لتلك المميزات التي تحتاجينها لنجاح مشروعك الصغير، فإدارة المشروع الصغير تختلف تماما عن العمل المشترك، لأنك في المشروع الصغير عليك القيام بكل شيء تقريبا من تمويل وتسويق وإدارة وعلاقات عامة...إلخ.

الأخطاء الشائعة لدى أصحاب المشاريع:

● قد تعتقد بعض السيدات أن تمويل المشروع هو بالأمر السهل، وأنها تستطيع القيام بتمويل المشروع كله، لكن -للأسف- غالبا ما يكون نقص رأس المال السبب الأكبر في فشل مشروعك، لذلك ينصح الخبراء بعمل دراسة جدوى وميزانية تضم جميع أجزاء المشروع.

«غوغل» تعترف بمساعدة نصف مليون متبرع صغير ومتوسط في الهند للدخول إلى الإنترنت بنهاية 2015



إلى عملائها عبر الإنترنت. يذكر أن «غوغل» ضخّت بالفعل استثمارات كبيرة في الهند من حيث زيادة الحجم وتطوير منتجات جديدة للسوق الهندية. كما توفر خدماتها في هذه السوق باللغة الإنجليزية وتوسع لغات إقليمية أخرى.

ويوجد لغوغل 1200 شريك في مختلف أنحاء الهند بهدف مساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة في إدارة أنشطتها عبر الإنترنت، وقد

ذكرت تقارير إخبارية، أن شركة خدمات الإنترنت الأميركية العملاقة «غوغل» تعترف بمساعدة أكثر من نصف مليون مشروع صغير ومتوسط في الهند، للدخول إلى الإنترنت بنهاية العام المقبل. وذكرت وكالة الهند الآسيوية للأنباء، أن «غوغل» تعتبر الهند سوقا رئيسية لها مع التركيز على المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تساهم بشدة في إيراداتها العالمية، لأن الهند تقرب من المركز الثاني كأكبر سوق للإنترنت في العالم متفوقة على الولايات المتحدة بحلول 2015.

ونقلت الوكالة عن آلان تيجيسن، نائب رئيس «غوغل» ورئيس قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الشركة القول، إن الشركة أطلقت بالفعل مبادرة لتوفير طريقة محدودة التكاليف أمام المشروعات الصغيرة والمتوسطة للوصول



6 خطوات لدراسة جدوى المشروع

وماهي دراسة الجدوى للمشروع؟ وهل هي طريقة نستخدم للتعرف على مدى توافر الإمكانيات اللازمة لتنفيذ المشروع ونسويق إنتاجه وهل هو مربح أم لا؟ وللإجابة عن هذا السؤال، يقوم أصحاب المشروع بعمل دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع من خلال جمع المعلومات ونقاشها

الخطوة الثالثة
قرر كيف سيعمل مشروعك الصغير حيث إنه من الضروري أن تتخذ قرارا مدروسا حول كيف سيتم تشغيل المشروع ودراسة طبيعة الحال حول المشروع وطريقة تشغيله.

الخطوة الرابعة
احسب تكاليف المشروع، يجب معرفة أنواع التكاليف وحسابها وأخذها بعين الاعتبار عند تجهيز وعمل دراسة الجدوى، وتنقسم التكاليف إلى نوعين:
1. تكاليف ثابتة: مثل (الرواتب، إيجار المحلات، تأمينات العمال، والإستهلاك).
2. تكاليف متغيرة: مثل (مواد الخام، أجور، الصيانة، مواصلات، مصروفات الكهرباء، والمياه).

الخطوة الخامسة
تقدير دخل المشروع من المبيعات،

الخطوة الأولى
اختار سلعة أو خدمة تبعها. وهنا لا بد من الاستطلاع والتفكير والنقاش حول فكرة المشروع المناسبة والتي تبدو مجدية من خلال تحليلها والتأكد منها وعندها نقرر أي مشروع يجب دراسته وعمل جدواه الاقتصادية.

الخطوة الثانية
اعرف ما إذا كان الناس سيشترون السلعة أم لا؟ وهي الخطوة الثانية على طريق التأكد من صحة وجدوى فكرة المشروع المطروحة، وهنا لا بد من التركيز والاهتمام والتعرف على احتياجات وطلب الزبائن المحتملين أو الحقيقيين، وكذلك لا بد من التأكد ودراسة ما إذا كان الناس سيشترون ما نخطط نحن لبيعه في السوق المحتمل.