

مبادرة مشاركة.. حطك على أرض الواقع



ب - محل أو مكتب مدفوع القيمة لمدة ثلاثة أشهر.
ج - تعقب تراخيص مشروعك.
د - مكافأة مالية قيمتها 12 ألف دينار.
ومن منطلق دعم الأبناء الإعلامي لهذا الحدث فقد ارنات
إنساح المجال أمام المشاركين في برنامج SE15 وهم أفضل
15 مشروعاً متقدماً من أصل 231 مشروعاً. لاستعراض
مشاريعهم والوقوف على أرائهم في العديد من القضايا
المهمة التي تخص المشاريع الصغيرة عبر مجموعة من
الحلقات وقبل الإعلان النهائي عن الفائز في هذا البرنامج
والمرقر بهم 10 مارس.

3 - توفير مستشارين لمدة 10 أيام يقدمون الاستشارات
المجانية لضبط دراسات الجدوى المبدئية التي سيعددها
أصحاب المشروعات بأنفسهم.
4 - توفير مساحة مجانية في معرض في قاعة الراية بتاريخ
10 مارس 2015 ليسوق أصحاب المشروعات منتجاتهم
عن طريقها.
5 - مكافأة أفضل مشروع في هذا البرنامج بـ 4 دعومات
وهي:
أ - دراسة جدوى مجانية من مكتب يعتمد صدوق
المشروعات الصغيرة.

شركة علي الغانم وأولاده، ورعاية إعلامية حصرية وشاملة
من جريدة 'الأنباء'. وبرنامج SE15 مقسم على عدة مراحل
ممتدة على مدار شهر كامل وهي:
1 - برنامج تدريبي لمدة 5 أيام يغطي 5 مواضيع متنوعة ينفذه
5 خبراء متخصصين من داخل الكويت وخارجها لإمدادهم
بالحد الأدنى من الكم المعرفي قبل إطلاقهم للسوق. وبنهاية
هذا الكورس سيحصل كل مشارك على 5 شهادات معتمدة
من التعليم التطبيقي ومن مؤسسة التقدم العلمي.
2 - تسويق منتجات وخدمات أصحاب المشاريع عن طريق
تقارير صحافية في جريدة 'الأنباء'.

انطلقت 'مبادرة مشاركة' لتأهيل وتشغيل المشروعات
المنزلية بطريقة فريدة ونوعية خلال برنامجي لدعم
المشروعات المنزلية والصغيرة وهما برنامج SE15 وبرنامج
Grameen40.
تلك المبادرة التي حظيت برعاية وزير الدولة لشؤون مجلس
الوزراء الشيخ محمد العبدالله الصباح ودعم كل من سمو
رئيس مجلس الوزراء الشيخ جابر المبارك الصباح ودمساعد
المحمد الصباح وإيضاً بشراكة إستراتيجية مع الديوان
الأميري، ووزارة الدولة لشؤون الشباب، ووزارة الأوقاف.
ومؤسسة التقدم العلمي، ورعاية بلائيمية ودعم لأمحدود من

لجين الإبراهيم.. تسوق ذكي بلمسة زر



بطاقة تعارف
الاسم: لجين حمد الإبراهيم
العمر: 22 عاماً
المهنة: حديثة التخرج

في البداية نود
إلقاء نظرة سريعة
وبالتفصيل على
مشروعك.
● مشروعي عبارة عن برنامج
(application) للهواتف الذكية
والتي تعمل بنظام
IOS &) وهذا البرنامج يعني
التسوق عن عربة التسوق
التقليدية فهو عبارة عن عربة
تسوق إلكترونية.

لماذا اخترت هذا
المشروع بالذات؟
ومتى ولدت الفكرة
عندك؟

● تولدت لدي هذه الفكرة
بسبب ازعاج الكثير من
التسوقين من عربة التسوق
التقليدية بسبب عدم اتزانها
وصعوبة تحكّمها أو إعاقتها
للتسوق، ففكرت في نقل
تجربة التسوق في الكويت
إلى مرحلة جديدة تنم عن
التطور وتحل هذه المشكلة،
وذلك عن طريق استخدام
أحدث وسائل التكنولوجيا
وأيضاً تسهيل عملية
التسوق وجعلها أكثر سرعة

تؤكد لجين الإبراهيم أن فكرة مشروعها تولدت لديها
بسبب ازعاج الكثير من التسوقين من عربة التسوق
التقليدية لعدم اتزانها وصعوبة التحكم فيها أو
إعاقتها للتسوق حيث فكرت بنقل تجربة التسوق في
الكويت إلى مرحلة جديدة تنم عن التطور وتحل
هذه المشكلة وذلك عن طريق استخدام أحدث
وسائل التكنولوجيا وإيضاً تسهيل عملية التسوق
وجعلها أكثر سرعة وأقل جهداً.
وتشير إلى أن مبادرة مشاركة أضافت لها
الكثير كشخص ومشروعها من خلال الدورات
التدريبية التي قدمها نخبة من الأساتذة
والمستشارين المختصين في هذا المجال.
وتطالب لجين الحكومة بالتركيز على هذه
النوعية من البرامج التدريبية التي تهيئها إلى
صقل المواهب الشبابية وتطويرها لما لها من
آثار إيجابية على أصحاب الأعمال سواء على
مشاريعهم أو عليهم كاشخاص.
وإلى تفاصيل المقابلة:

وأقل جهداً.

ما الخطوات التي قمت
بها لتنفيذ فكرة هذا
المشروع على أرض
الواقع؟
● بدأت باستشارات لشركات
البرمجة ومختصين بهذا
المجال.

منذ متى وأنت تعملين
على هذا المشروع؟
● عملت على هذه الفكرة منذ
شهر أكتوبر 2014 فقد كان
مشروع تخرجي في الجامعة،
وقد نال إعجاب الجميع، مما
شجعني على تطبيقه على
أرض الواقع.

ما اختلاف منتجاتك
عما يشابهها؟
● لا يوجد منتجات مشابهة
للمشاريع الموجودة في
«مبادرة مشاركة».

من المنافسون
لمشروعك واختلافهم
عندك؟
● مشروعي ثقافي، وبعيد

عن الأفكار التقليدية، وهذا
جعله خارج نطاق المنافسة
للمشاريع الموجودة في
«مبادرة مشاركة».

ما المزايا التنافسية
لمنتجات مشروعك
عن الآخرين؟ ومن
الفئة المستهدفة؟ ولماذا
استهدفتها؟

● مديناً، الشريحة المستهدفة
هي المتاجر ذات الأثاث المنزلي
اليومي والتجهيزات المنزلية
مثل إيكيا، صفاة هوم، أبيات،
the-one.

ما الذي تظنينه أنه
قد يكون سبباً في
نجاح مشروعك في
المستقبل؟

● الفكرة الأولى من نوعها
في الخليج العربي والشرق
الأوسط، كما أنه مرتبط
بالتكنولوجيا وجميعنا نعلم
بدور التكنولوجيا في وقتنا
الحالي.

كيف تجدين مشروعك
من خلال «مبادرة

كيف عرفت
بـ «مبادرة
مشاركة»؟ ومدى
علاقتك بأصحاب
المبادرة؟
● عن طريق موقع التواصل
الاجتماعي تويتر.

هل تعتقدين أن دعم
«مبادرة مشاركة» مؤثر
لفكرة مشروعك؟
● مبادرة مشاركة لها
تأثير كبير على مشروعي،
فبعد الدورات التدريبية تم
تطوير وتعديل عدة نواح
وأفكار في مشروعي.

ماذا تطلبين من
الدولة خلال المرحلة
المقبلة لدعم مشاريع
الشباب؟

● التركيز على هذه النوعية
من البرامج التدريبية التي
تهدف إلى صقل المواهب
الشبابية وتطويرها لما
لها من آثار إيجابية على
أصحاب الأعمال سواء
على مشاريعهم أو عليهم
كاشخاص.

مشاركة»؟ وهل
تعتقدين أن التجربة
الحالية ستكون مفيدة
لك في المستقبل؟

● مبادرة مشاركة أضافت لي
الكثير كشخص ومشروعي،
من خلال الدورات التدريبية
التي قدمها نخبة من الأساتذة
والمستشارين المختصين في
هذا المجال فالمبادرة لم تصب
كل اهتمامها بمشاريعنا
فقط وإنما اهتمت بتنميتنا
كاشخاص وعقول لما لهذا
الجانب من أهمية في
مستقبلنا المهني.

هل أنت موظفة حكومية
أم لا تعملين؟ وإذا كنت
موظفة حكومية.. فلماذا
فكرت في التحول

إلى العمل الخاص
مقارنة بمميزات العمل
الحكومي؟ وهل تقبلين
تحديات هذا العمل؟

● حديثة التخرج ولن أفكر
في العمل الحكومي فالعمل
الخاص هو أساس نجاح
الشخص، كما أن التحدي
عنصر أساسي في حياتي.

فريحة العنزى: مشروع «صابونتي» يلمس كل يد

مشروع «صابونتي» يلمس كل يد

بطاقة تعارف
الاسم: فريحة حجب نزال العنزى
المهنة: مهندسة اختصاص أول كيمياء في وزارة التربية

تعتبر فريحة العنزى أن الطموح لا يتوقف عند مرحلة سنوية بل هو صفة بشرية ممتدة مع الإنسان طالما تولدت لديه تلك الرغبة، مستندة في ذلك بفكرة مشروعها التي تولدت لديها بحكم أنها ستتقاعد بعد 3 سنوات، وهو ما يعني أن مشروعها سيكون قد اكتمل تأسيسه وانتشر بشكل جيد مما يحقق لها مميزات أكبر من الراتب الحكومي حالياً.
وتقول إن لمشروعها علاقة قوية جداً بين ما درست في الكيمياء حيث قامت بتوظيف خبراتها للخروج بمنتج ذي قيمة مضافة للشكل التقليدي للصابون التي اعتدنا عليها في المنازل. مينة أن منتجها يعني بالنظافة الشخصية بأسلوب مبتكر وجذاب يراعي الذوق العام.
وترى أن المشاريع الصغيرة تواجه مجموعة من التحديات والصعوبات في مقدمتها عنصر التمويل وإيجاد عمالة مدربة والموقع المناسب للمشروع. وتطالب العنزى بدعم حكومي أكبر ونسبيل اصدار الرخص خصوصاً. موظفي الحكومة وإعانتهم المجال في التوسع في الأعمال الخاصة. وإلى تفاصيل المقابلة:

في البداية نود إلقاء نظرة سريعة وبالتفصيل على مشروعك؟

● مشروعي يعنى بالنظافة الشخصية، بأسلوب مبتكر وجذاب يراعي الذوق العام، وجاء بعد تفكير عميق في كيفية تعظيم القيمة المضافة لمواد النظافة خصوصاً الصابون، واعتمدت في مشروعي على الابتكار والإبداع والخروج بمنتج جميل وغني وجذاب يناسب معظم الأذواق، بالإضافة إلى كفاءة التنظيف وطبيعة المواد المستخدمة فيه.

لماذا اخترت هذا المشروع بالذات .. ومتى ولدت الفكرة عندك؟

● فكرة المشروع تولدت عندي منذ سنوات، وأعتقد أن هناك علاقة قوية جداً بين دراستي للكيمياء والمشروع، فقد قمت بتوظيف خبراتي ومهاراتي للخروج بمنتج ذي قيمة مضافة للشكل التقليدي للصابون التي اعتدنا عليها في المنازل وأعتقد أنها ستكون مسار إعجاب للجميع.

ما الخطوات التي قمتي بها لتنفيذ فكرة هذا المشروع على أرض الواقع؟

● في الحقيقة قمت باتباع الخطوات العملية من أجل تحقيق أكبر نجاح للمشروع، ودراساتي العملية للكيمياء ساعدتني كثيراً، فقامت ببحث طرق التصنيع وتجربتها أيضاً سعيت لتوفير المواد الأولية، والمعدات الصناعية، بالإضافة إلى تصميم شعار خاص وطباعته على علب للصابون وملصقاته، وكذلك الاشتراك في المعارض سعياً لتسويق المنتج ولجذب الخوسع في التسويق عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي.

منذ متى وأنت تعملين على هذا المشروع؟
● في الحقيقة منذ 3 سنوات وبالتحديد في 2012، حيث اكتملت أركان الفكرة لدي، وبدأت اتخذ الخطوات الفعلية التي تخولني إلى النجاح.

ما الصعوبات التي واجهتك في تنفيذ مشروعك؟
● في الحقيقة وكأي مشروع فهناك مجموعة من التحديات والصعوبات التي واجهتني في مقدمتها عنصر التمويل، وإيجاد عمالة مدربة، وموقع مناسب للمشروع.

ما هو اختلاف منتجاتك عما يشابهها؟
● بعد الدراسة العميقة التي قمت بها، وجدت أن التميز يأتي عبر اتقان نموذج وطريقة التصنيع متفردة عن الآخرين، واعتقد أن هذه الطريقة التي توصلت إليها ستكون أكبر سر لنجاح مشروعي. وأضف إلى ذلك اعتمادي في التصنيع على المواد الطبيعية التي لا توجد بها أي أضرار للمستخدمين.

من هم المنافسون لمشروعك واختلافهم عندك؟
● معظمهم يعملون كموردي للصابون اليدوي، حيث تتواجد هذه المنتجات في السوق المحلي، وأغلبها مستورد.

ما هي المزايا التنافسية لمنتجات مشروعك عن الآخرين؟

● هناك العديد من المنتجات المميزة يستطيع المستخدم ملاحظة مزاياها مع أول استخدام، منها قدرتها على التنظيف والترطيب وعدم التسبب في جفاف، كما أنه يمكن استخدامها كعلاج لبعض الحالات.

كم كان حجم مبيعاتك للسنة الماضية؟
● جيد، لكنني أعتقد أن 2015، ستكون أفضل من خلال مجموعة من الإضافات التي ستزيد من عملية المبيعات منها التسويق التي بدأت تؤتي ثمارها.

ما الذي تظن أنه قد يكون سبباً لنجاح مشروعك في المستقبل؟

● احتياج المجتمع لمنتجاتي، والتي لا يخلو منها أي منزل.

عالي الشفافية لأن جميع المشاريع الفائزة كانت مميزة وليست تقليدية، وهذا سر نجاح «مبادرة مشاركة».

هل تعتقدين أن دعم «مبادرة مشاركة» مؤثر لفكرة مشروعك؟
● أكيد، وحسب نوع الدعم المقدم.

ماذا تطلبين من الدولة خلال المرحلة المقبلة لدعم مشاريع الشباب؟
● في الحقيقة أطلب بدعم خصوصاً لموظفي الحكومة وإعطائهم المجال للتوسع في الأعمال الخاصة، فهي ذات مردود اقتصادي.

كم تتوقعين أن يكون حجم مبيعاتك وصافي أرباحك خلال سنة قادمة في حال تم تمويلك برأس المال المطلوب؟ وكيف توقعت ذلك؟

● كل هذه توقعات، تعتمد على حجم السوق والطلبات وكيفية اقتناع العميل، وهناك تفاؤل كبير أن شاء الله.

كيف تجد مشروعك من خلال «مبادرة مشاركة»؟ وهل تعتقدين أن التجربة الحالية ستكون مفيدة لك في المستقبل؟

● في الحقيقة «مبادرة مشاركة» قدمت لي أكبر حافز عبر التعاون معهم، بالإضافة إلى أنهم يتعمنون باستضافة مجموعة من النشطاء لتبادل المعلومات والآراء حول المشاريع.

لماذا فكرت في التحول إلى العمل الخاص مقارنة بمميزات العمل الحكومي؟ وهل تقبلين تحديات هذا العمل؟

● حينما فكرت في المشروع، نظرت أنني سأتقاعد بعد 3 سنوات، أنه حينها سيكون المشروع قد اكتمل تأسسه وانتشر بشكل جيد يحقق لي مميزات أكبر من الراتب الحكومي.

كيف عرفت بـ «مبادرة مشاركة»؟ ومدى علاقتك بأصحاب المبادرة؟

● «مبادرة مشاركة» منتشرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، ووجدتها عبر الانستغرام، واقتنعت بها، ومن ثم بدأت التواصل معهم.

تقييمك لعملية اختيار مشروعك من بين 231 مشروعاً تقدم للمبادرة؟ ودرجة الشفافية التي تمت في عملية الاختيار؟

● تقييمي ممتاز وحصلت على 10/10، وبعائتي بعد معرفة المشاريع الفائزة ان التقييم

