

# مبادرة مشاركة.. حلوك على أرض الواقع



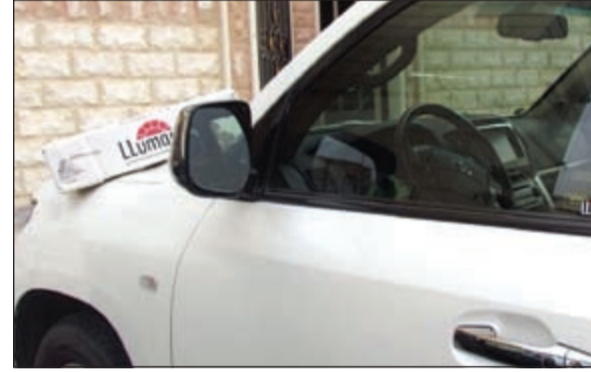
ب - محل أو مكتب مدفوع القيمة لمدة ثلاثة أشهر.  
ج - تعقب تراخيص مشروع.  
د - مكافأة مالية قيمتها 12 ألف دينار.  
ومن منطلق دعم الأبناء الإعلامي لهذا الحدث فقد ارنات  
إنساح المجال أمام المصارفين في برنامج SE15 وهم أفضل  
15 مشروعاً متقدماً من أصل 231 مشروعاً. لاستعراض  
مشاريعهم والوقوف على أرائهم في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

3 - توفير مستشارين لمدة 10 أيام يقدمون الاستشارات  
المجانية لضبط دراسات الجدوى المبدئية التي سيعدها  
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 على الفائز 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 برنامجين لدعم  
المشروعات المنزلية والصغيرة وهما برنامج SE15 وبرنامج  
Grameen40.  
تلك المبادرة التي حظيت برعاية وزير الدولة لشؤون مجلس  
الوزراء الشيخ محمد عبدالله الصباح ودعم كل من سمو  
رئيس مجلس الوزراء الشيخ جابر المبارك الصباح ودمسعاد  
المحمد الصباح وأيضا بشراكة إستراتيجية مع الديوان  
العالمي. ووزارة الدولة لشؤون الشباب. ووزارة الأوقاف.  
ومؤسسة التقدم العلمي. ورعاية بلائيمية ودعم لدمسعود من

## ضاري الظفيري.. حافظ على سيارتك



يقول ضاري الظفيري ان مشروعه  
مختص بأعمال حماية طلاء  
السيارات. والعازل الحراري  
والحماية لنوافذ السيارات ونوافذ  
المنازل. الطريقة المعتادة ان يقدم  
طالب الخدمة بالسيارة الى المركز  
المختص تركيب حماية السيارة  
والعازل الحراري بتكلفة تقدر بين  
300 و380 دينارا. ومن باب  
التفصيل فان الحماية تكلف 150  
إلى 200 دينار والعازل الحراري  
يكلف بين 150 إلى 180 دينارا.  
ويضيف ان طريقة عمل المشروع  
تعتمد على إعطاء العميل قطع  
الحماية وقطع العازل الحراري  
(بدون تركيب) مخصصة لنوع  
السيارة المطلوبة بتكلفة 60 - 70  
دينارا للحماية. و55 - 75 دينارا  
للعازل الحراري. مع ترشيح مراكز  
تركيب مخصصة لتركيبه بسعر  
رمزي (10 - 20 دينارا).  
وبذلك تكون التكلفة الإجمالية على  
العميل بين 125 إلى 175 دينارا  
بدلا من الـ 300 - 380 دينارا.  
وفي أعمال نوافذ المنازل تكلفة  
المنز المرعب 24 دينارا.  
وإلى تفاصيل المقابلة:



**بطاقة تعارف**  
الاسم: ضاري كريم ماطر  
الظفيري  
العمر: 22 عاما  
المهنة: طالب خريج كلية حقوق -  
جامعة الكويت

لماذا اخترت هذا المشروع  
بالذات ومتى ولدت  
الفكرة عنده؟  
● اخترت هذا المشروع لأنني  
مهتم بأعمال السيارات وأحد هواة  
تعديل السيارات وأكسسواراتها  
ورغبة مني في إفادة المستهلك  
والاستفادة منه بفكرة تخدمه  
وتوفر عليه مبلغ. وولدت الفكرة  
لدي بعد ان رأيت الأسعار المبالغ  
فيها في دائرة أعمال الحماية  
والعازل الحراري للسيارات  
وانتشار الغش التجاري والأنواع  
الريئة في بعض المراكز.  
ما الخطوات التي قمت بها  
لتنفيذ فكرة هذا المشروع  
على أرض الواقع؟  
● في بداية الموضوع سألت  
عن المعدات المطلوبة وبحثت  
عن تفاصيل المقاسات الدقيقة  
للسيارات لإتمام الطلب على أكمل  
وجه ودقة مستندا إلى خبرتي  
في عالم السيارات.  
منذ متى وأنت تعمل على  
هذا المشروع؟  
● ولدت الفكرة تقريبا في شهر  
ديسمبر لسنة 2011 وتم ترتيب  
الأمر وبدأت عملي تماما في  
2012/3/18.  
ما الصعوبات التي واجهتك  
في تنفيذ مشروعك؟  
● صعوبات كثيرة أهمها كانت

توفير المعدات والمواد المطلوبة  
وتوفير المنتجات بشكل عام  
إذ ان لكل منتج تقريبا وكيل  
في الكويت يعرقل طلبك لهذه  
المنتجات.  
ما الفئة المستهدفة؟ ولماذا  
استهدفتها؟  
● الفئة هي كل ملاك السيارات،  
واستهدفتها لأنها فئة كبيرة  
وتشمل الجنسين.  
كيف تجد تمويل مشروعك  
الأرباح المتوقعة ستكون بين  
16000 و20000 قابلة للزيادة.  
وذلك ليس صعبا أبداً. والحسبة  
من واقع تجربة وعمل 3 سنين  
في هذا المشروع، وعلى استعداد  
لتشرح التفاصيل كاملة.  
في حال تمويل مشروعك  
الأرباح المتوقعة ستكون بين  
16000 و20000 قابلة للزيادة.  
وذلك ليس صعبا أبداً. والحسبة  
من واقع تجربة وعمل 3 سنين  
في هذا المشروع، وعلى استعداد  
لتشرح التفاصيل كاملة.  
كيف تعرفت بـ «مبادرة»  
مشاركة؟ ومدى علاقتك  
بأصحاب المبادرة؟  
● لا تربطني أي علاقات  
بأصحاب المبادرة وعرفت عن  
المبادرة من خلال مواقع التواصل  
الاجتماعي.  
ما تقييمك لعملية اختيار  
مشروعك؟  
● حسب منظوري ان الشفافية  
في الاختيار عالية لم تعثر عليها  
المجالات أو المحايبة.  
هل تعتقد ان دعم «مبادرة»  
مشاركة مؤثر لفكرة  
مشروعك؟  
● نعم اعتقد ذلك، وهي مؤثرة  
جدا، خاصة لو إني حصلت على  
الدعم والتمويل المطلوب ستكون  
نقلة نوعية في عملي.  
ماذا تطلب من الدولة

ما الخطوات التي قمت بها  
لتنفيذ فكرة هذا المشروع  
على أرض الواقع؟  
● في بداية الموضوع سألت  
عن المعدات المطلوبة وبحثت  
عن تفاصيل المقاسات الدقيقة  
للسيارات لإتمام الطلب على أكمل  
وجه ودقة مستندا إلى خبرتي  
في عالم السيارات.  
منذ متى وأنت تعمل على  
هذا المشروع؟  
● ولدت الفكرة تقريبا في شهر  
ديسمبر لسنة 2011 وتم ترتيب  
الأمر وبدأت عملي تماما في  
2012/3/18.  
ما الصعوبات التي واجهتك  
في تنفيذ مشروعك؟  
● صعوبات كثيرة أهمها كانت



## مريم العنثري: مشروع «قهوتي» غير

الكثير من خلال الدورات  
التدريبية وايضا التعرف  
على أشخاص مبادرين  
بخبرات مختلفة، مؤكدة  
على ان العمل الخاص يمكن  
ان يلهم من خلاله التطور  
والنمو.  
وقالست: تعرفت على  
المبادرة عن طريق اصدقاء،  
وكان لي عظيم الامتنان  
لاختياري ضمن المراكز  
الثلاثة الاولى.  
وطالبت الحكومة  
بضرورة تسهيل وإتاحة  
الفرصة للشباب الكويتي  
ودعمهم دائما مشاريعهم  
الصغيرة الخاصة.



هذه الفئة من خلال المنتجات  
والخدمات.  
وبينت انها قد التحقت  
بالمبادرة التي اضافت لي



دبنار، حيث انه مشروع  
لأصحاب المزاج والكيف  
والذوق الرفيع، ساكون  
قادرة على خلق جو يخدم



وتم ابتكارها من قبل خلطة  
اعشاب وبهارات.  
ولفتت الى ان المشروع  
يحتاج تقريبا إلى 50,000



الخاصة المستحدثة، وان  
هناك العديد من المنافسين  
أهمهم أصحاب المحطات، لكن  
خلطاتي تعتبر غير تقليدية



حسابي الشخصي.  
وقالست ان المنتج يعد  
صناعة منزلية وطازجة  
ولكل منتج نكهته وخطته

قالت مريم العنثري  
إحدى المشاركات في «مبادرة»  
مشاركة: «ان فكرة المشروع  
بدأت منذ 3 سنوات في العام  
2012، حيث تولدت الفكرة  
لكوني عاشقة للقهوة ولم  
اجد قهوة ترضي معايير  
النكهة والطعم بالنسبة لي  
فقررت صنع قهوتي بنفسى،  
ثم تمت تجربتها من قبل الأهل  
والاصدقاء واصبح هناك  
إقبال عليها ومن هنا طلبوا  
ان ابيعها لهم.  
وأضافت: أعمل على  
توفير المواد المرطبات  
والأجهزة اللازمة، بنفسى،  
كما ان التمويل جاء من

**بطاقة تعارف**  
الاسم: مريم عبدالله العنثري  
العمر: 30 عاما  
المهنة: لا اعمل حاليا

## محمد دشتي.. «ماي سايكل» منتج فريد لكل عميل



أرى مشروعى من جهات  
وزوايا مختلفة، حيث كنت  
أرى مشروعى من جهة واحدة  
فقط.  
ماذا تطلب من الدولة  
خلال المرحلة المقبلة  
لدعم مشاريع الشباب؟  
● دراسة دقيقة مع مقابلات  
شخصية لأصحاب المشاريع  
واختيار الأفضل ودعمهم من  
خلال الدورات التدريبية  
لتفادي الأخطاء التي وقعت  
فيها وذلك بوقت مبكر.  
كيف يتم التواصل مع  
ماي سايكل؟  
● جميع المعلومات متوفرة  
في حسابي على الانستغرام  
Mycyclekuwait



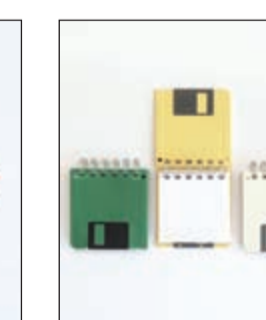
ما تقييمك لعملية اختيار  
مشروعك من بين 231  
مشروعاً تقدم للمبادرة؟  
وما درجة الشفافية التي  
تمت في عملية الاختيار؟  
● جيد، وقد تم اختيار مشاريع  
منوعة ومن مجالات مختلفة  
بدرجة شفافية عالية، ولكن من  
وجهة نظري انه توجد مشاريع  
قوية أخرى ولكن هناك مشكلة  
في وصف أصحاب المشاريع  
لمشاريعهم بشكل دقيق وواضح  
مما يتم تجاهل مشروعهم.  
هل تعتقد ان دعم  
«مبادرة مشاركة» مؤثر  
لفكرة مشروعك؟  
● نعم، مؤثر وبشكل كبير  
لمشروعى، وذلك انه قد جعلني  
خصوصا الانستغرام.



نقاط مهمة لانتقال المشروع  
من مشروع منزلي إلى مشروع  
استثماري.  
هل أنت موظف حكومي أم لا  
تعمل؟ ولماذا فكرت في التحول  
إلى العمل الخاص مقارنة  
بمميزات العمل الحكومي؟  
● أعمل موظفاً حكومياً ولا  
أحب ما أعمل به في وظيفتي،  
ولكنني أحب ما أقوم به في عملي  
الخاص وعندما أحب ما أعمل  
به فسأبدع وأنتج وأنافس، ما  
يجعلني أحصل على مميزات  
أكثر من العمل الحكومي.



والمناجر الإلكترونية في الكويت  
والخليج العربي.  
ما الذي تظن انه قد يكون  
سببا في نجاح مشروعك  
في المستقبل؟  
● منتج عالي الجودة، سعر  
منافس، بالإضافة إلى تقديم  
دورات تدريبية للأطفال على  
إعادة التدوير.



لا يوجد منافسون يقدمون  
مثل هذه الفكرة، ولكن في مجال  
المجوهرات والاكسسوارات  
المنزلية والمكتبية يوجد العديد  
من المنافسين وكل منهم له ما  
يتميز به من خصائص وفوائد  
للمنتجات التي يقدمها.  
ما المزايا التنافسية لمنتجات  
مشروعك عن الآخرين؟  
● لا يوجد منتج مشابه للمنتج  
الأخر، فالعمل يتميز بأنه  
الوحيد الذي يمتلك المنتج.



ما الفئة المستهدفة؟  
● الاولى: أفراد المجتمع رجالا  
ونساء خاصة المهتمين بجبال  
الطبيعة والتسلق والبيئة  
والطاقة وغيرها.  
الثانية: المحلات التجارية  
من هم المنافسون لمشروعك؟  
ما الخطوات التي قمت بها  
لتنفيذ فكرة هذا المشروع؟  
● بدأت بعمل المنتجات بشكل  
يدوي ومن ثم عرضها وبيعها  
من خلال المعارض، وبعد ذلك  
وبالتعاون مع الأهل الأصدقاء  
تم فتح الموقع الإلكتروني في  
منتصف سنة 2012.  
ما الصعوبات التي واجهتك  
في تنفيذ مشروعك؟  
● أعمل بشكل شخصي  
وأحتاج إلى أيد عاملة، وكذلك  
متخصصون في التسويق.  
ما مصدر التمويل  
لمشروعك الحالي؟  
● تمويل شخصي.  
ما اختلاف منتجاتك عما  
يشابهها؟  
● منتجات «ماي سايكل» 100%  
من أعمال يدوية ومن مواد  
مستهدلة تأتي من «القمامة»  
بالإضافة إلى أنها توضع في  
علب وتغلف بإوراق عشوائية  
صديقة للبيئة بشكل متنوع مع  
الحفاظ على الطابع الخاص  
بالمشروع.  
من هم المنافسون لمشروعك؟

يعتبر محمد دشتي ان «ماي سايكل»  
أحد المشاريع المنوعة التي تدمج بين  
القطاع الحر والقطاع الخدمي. فد  
«ماي سايكل» الحر في هواية عمل  
لصناعة المجوهرات والاكسسوارات  
المنزلية والمكتبية بشكل يدوي  
عالية الجودة من مواد مستهدلة  
كـ «القمامة» وإعادة بيعها من خلال  
موقعي الإلكتروني «ماي سايكل» أو  
المناجر الإلكترونية الأخرى. وكذلك  
المحلات التجارية في الكويت ودول  
الخليج العربي.  
أما بالنسبة لقطاع «ماي سايكل»  
الخدمي، فهو يقدم تجربة فريدة من  
نوعها في عالم تصميم الديكورات  
للمشاريع الكونية الصغيرة وحضهم  
على استخدام المواد الصديقة للبيئة  
في طرق العرض والبيع، وتم التعامل  
مع عدة مشاريع كونيئة صغيرة.  
بالإضافة إلى ذلك فإن «ماي سايكل»  
يقدم دورات تدريبية «وريش عمل»  
مختصة بإعادة التدوير للأطفال.  
ويقول انه بدأ منذ 2011 كانت أول  
خطوة لي في بداية المشروع أن أنتج  
سلعة من دون أي تكاليف مستهدلا  
ما حولى من مواد مستهدلة انتهت  
حياتها إلى منتجات وسلع جديدة  
مميزة وإلى تفاصيل المقابلة:



**بطاقة تعارف**  
الاسم: محمد جاسم دشتي  
العمر: 28 عاما  
المهنة: مهندس مدني