



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 ومبسطة. تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت. كما ننظم 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

متشاركو برنامج «Zain Great Idea»

يزورون كبرى شركات التكنولوجيا بسان فرانسيسكو



لقطة لبعض المشاركين في البرنامج داخل مقر شركة جوجل



جانب من الاستماع لشرح احد المديرين



المبادرون خلال جولة في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية

وليد الخشتي: البرنامج جزء من إستراتيجية «زين» تجاه المشاريع التكنولوجية الصغيرة

ندا الديحاني: تبادل الخبرات العالمية من أهم ما يحتاجه المبادرون الكويتيون



ندا الديحاني



وليد الخشتي

شركة غوغل التي يعمل فيها اكثر من 52 الف موظف وشركة لينكد ان التي يعمل بها اكثر من 7 آلاف موظف، وتعتبر من اقوى التحديات التي تواجه هذه الشركات كيفية المحافظة على روح الفريق الواحد مع كم هذه الاعداد من الموظفين.

وفي هذا الاطار، أكد المدير التنفيذي للعلاقات العامة والاتصال في شركة زين وليد الخشتي ان استراتيجية زين هي دعم المشروعات الصغيرة والتكنولوجية، وان النسخة الثالثة من البرنامج انما جاءت لتؤكد على ضرورة

قام المشاركون في برنامج Zain Great Idea للاسبوع الثاني بزيارة كبرى الشركات التكنولوجية في مدينة سان فرانسيسكو الأمريكية، حيث زارو شركة غوغل العملاقة وشركة لينكد ان الشهيرة، وامضى المشاركون بعض اللقاءات الخاصة مع اداريين تنفيذيين في تلك الشركات العملاقة للتعرف على اهمية ثقافة العمل الخاصة بالمبادرين، كما تمت مناقشة كيفية تطوير المنتجات التكنولوجية وانشائها في تلك الشركات والتقى المشاركون بالتنفيذيين في



طريقة تحديد حجم فرصة متشروعك

قد يطلب منك تقديم فكرة مبسطة عن حجم فرصة مشروعك. بمعنى، حجم السوق وحصلك منها. هذا يحدث عندما تريد ان تقدم للاستثمار. احتضان أو حتى التقدم للمسابقة. ففي كتاب ستيف بلاك The Startup Owner's Manual نظركم الكاتب إلى ان حجم السوق في الغالب يقسم لثلاثة مستويات:

- **إجمالي السوق المرغوب «Total Addressable Market»:** ويختصر له بـ TAM. وهو السوق بأكمله، تدوير النفايات، الإعلانات المئوية، الحاسبات الشخصية، والشبكات الاجتماعية.
- **السوق الممكن خدمته «Served Available Market»:** ويختصر له بـ SAM. وهو جزء (شريحة) من السوق الإجمالي الذي انت مهتم به. وهذا الاهتمام قد يكون بسبب التقنية التي لديك، نوع الخدمة التي ستقدم أو بسبب قنوات التوزيع والمبيعات لديك، تدوير الحاسبات القديمة (على سبيل المثال)، الإعلانات المئوية الإلكترونية، الحاسبات الشخصية المهيئة لمن يلعب الألعاب (قايمرز)، وشبكة اجتماعية للمصممين.
- **السوق المستهدف «Target Market»:** مقال: إجمالي السوق المرغوب هو تدوير النفايات في «دولتك»، وستركز عليه من خلال السوق الممكن خدمته وهو تدوير الحاسبات القديمة، وسوقك المستهدف هو الحاسبات القديمة (التي ستبدأ بها في مدينة من دولتك) وهناك شريحتان هما أصحاب الحاسبات القديمة وشركات التدوير. ستعطي ارقاماً توضح حجم الفرصة لكل مستوى ولكل شريحة هذه بكل تأكيد ستصنع اهتماماً لمن تقدم لهم أكثر من لو لم تقدم لهم حجم فرصة مشروعك. لكن تذكر، عليك التأكد من ان هناك احتياجاً لفكرتك والتحقق من ان شرائح العملاء الذين ترغب في خدمتهم مهتمون وحتاجون لخدمتك بعدها من الممكن ان تبدأ بجمع الأرقام التي ستساعدك في الوصول للاستثمار، احتضان أو حتى الفوز في مسابقة، لأنك أوضحت للقارئ والمشارك ان الفكرة تليج احتياجاتاً ومجدية وأوضحت لهم حجم الفرصة.

ما الفرق بين المنافع والمميزات عند تطوير مشروع؟



«قبل التفكير بالمميزات التي تريد إضافتها، فكر بالأعمال التي يريد إنجازها شريحة العملاء، وما هي المنافع التي يطمحون لتحقيقها من إنجاز تلك الأعمال. ثم اصف المميزات التي تحقق ذلك»

تركي فهد - TurkiFahad.com



من المهم عندما تبدأ بالعمل على فكرتك ان تفصل بين ثلاثة امور: الأعمال المراد إنجازها، المنافع والمميزات. وقد تأتيك فكرة مشروع. ثم تعمل على تحديد المميزات، ثم التطوير والإعلان والتسويق للمشروع. لكن بعد فترة لا تجد القبول الذي كنت تلمح له، لماذا؟ لأنك أخطأت في التسلسل لبناء وتطوير فكرتك. التسلسل الصحيح يكون كالآتي:

تفاوتت في الأهمية والقيمة لديهم، لذلك عليك معرفة ما هي تلك الأعمال المهمة والضرورية لهم والتي لم تلب بالشكل المطلوب أو لم تلب إطلاقاً وهنا يأتي دور تحديد المنافع. كل عمل يحمل في طياته منافع يريد افراد الشريحة تحقيقها ربما هي منافع في تقليل أمر سلبي، متعب أو مرهق لهم أو ربما لتحقيق مكسب إيجابي ومفيد لهم. مثلاً، اكتشفت ان المنفعة لدى شريحة عملائك من (سهولة وسرعة الحصول على العمل) تكمن في ان تدخلهم من عملهم الثابت ليس كافياً ويريدون دخلاً إضافياً من خلال عمل جزئي. لذلك السرعة في الحصول على رد مهم جداً لهم في سعيهم لراحة بالهم. وذلك بأنهم استطاعوا إيجاد عمل جزئي يساعدهم

● تأتي فكرة مشروع، لنفترض (منصة لمن يبحث عن عمل أو دوام جزئي). ولأنك تدرك انها مجرد فكرة يجب عليك التأكد منها والتحقق من جدواها قبل حتى التفكير بالتطوير، ذهبت وعملت مقابلات مع افراد حددت انهم شريحة عملائك ممن يبحثون عن هذه الأنواع من الأعمال.

● من تلك المحادثات والاختبارات البسيطة (هذا قبل البدء بالتطوير وبناء اي شيء). حسد ما هي أهم الأعمال التي تريد إنجازها افراد شريحتك، حيث الحلول الحالية قصرت في تلبيتها أو لم تقم بتلبيتها. مثلاً، سرعة الحصول على العمل.

● الأعمال التي يريد إنجازها افراد الشريحة