



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 المهراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة واهم وسائل وسبل الاستثمار بها.
يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة

«عقار كليك» موقع إلكتروني لحل أزمة أسعار العقار في الكويت



المشروع هو عبارة عن صفحة بالانترنت والهواتف الذكية تظهر قوائم للعقارات المعروضة لغرض البيع أو الإيجار سواء كانت سكنية أو تجارية أو استثمارية ويقوم المعارض بدفع قيمة الإعلان بثمن مناسب وعلى حسب طريقة الإعلان التي يريدها.

يري المبادر حمد الرشيد ان المشاريع الصغيرة لم تجد من يراعيها بالشكل الصحيح رغم وجود العديد من الأفكار الشبابية التي تسحق هذا الاهتمام من الدولة وان الأمر لا يحتاج فقط الا لجهة تفهم وتقدير الأفكار وتعرف كيف توجه المبدعين.

وماذا عن تجربة سان فرانسيسكو الأميركية؟
لقد وسعت تلك التجربة من مداركي لما سمعته من عقليات استثمارية في سان فرانسيسكو وكيفية إيمانهم بالمبدعين وتذليل كل العقبات لترى أفكارهم النور وايضا كيف يعمل المبدعون في جو ايجابي ومرح.

ويضيف انه وقبل سنة ونصف تقريبا قام بالتفكير في فكرة مشروعه بعد ان تعرض لمشكلة دفعته الى البحث عن حلول لها. على ان يكون هذا المشروع بمنزلة العون لمن يقع في المشكلة نفسها. وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

ما هي الخطوة التالية لمشروعك الخاص؟
● افتتاح الموقع خلال 4 اشهر وتنفيذ خطة تسويقية للمشروع محليا ومن ثم إقليميا عن طريق الدخول في شركات استراتيجية.

وكيف جاءت فكرة هذا المشروع؟
● قبل سنة ونصف السنة تقريبا قمنا بترميم منزلنا واحتجنا ان نؤجر شقة الى حين اتمام عملية الترميمات وقد عانيتا في البحث عن شقة، فتساءلت لماذا لا توجد صفحة في الإنترنت كدليل لأنواع العقار في الكويت مثل ما يوجد في الدول الغربية وهو الأمر الذي يمكن ان نستطيع ومن خلاله التوصل بصورة فعلية الى حقيقية العرض والطلب المتوافر بالسوق العقاري، مما يؤدي في النهاية إلى تخفيض الأسعار المبالغ بها في السوق حاليا، وعليه فقد قررت ان أقوم بتقديم تلك الخدمة غير المتوافرة بشكل مناسب بالكويت.

وما رأيك في اختيارك كأحد المشاريع التكنولوجية في برنامج «زين جريت ايديا»؟
● سعدني اختيار مشروع للمشاركة في برنامج «زين جريت ايديا» لاسيما ان القائمين على البرنامج أدركوا قيمة وأهمية المشروع وان برنامج «زين جريت ايديا» يتميز بأنه الوحيد في الكويت الذي يعمل على تصغير الفجوة بين المبدعين والأدوات التي يحتاجونها لتنفيذ مشاريعهم بشكل يعطيهم فرصة أكبر للنجاح.
حدثنا عن كيفية استفادتك من جميع مراحل البرنامج في المسكر التدريبي في الكويت والولايات المتحدة الأميركية؟
● لقد استفدت كثيرا وتحديدا في مراحل كيفية إنشاء مراحل المشروع.

وما رأيك في الخدمات التي يقدمها المشروع؟
وما هي ابرز الخدمات التي يقدمها المشروع؟

«ومضة كابتل»: 55,7 مليون دولار في صندوق استثماري جديد



صرح موقع عرب كرنش بحصول شركة ومضة كابيتل الذراع الاستثمارية لموقع ومضة المدعوم من الحكومة الأميركية على تسجيل 55,7 مليون دولار في صندوق استثماري جديد حسب بيان في مفوضية الأسهم الأميركية وحصلت «ومضة» على هذا المبلغ من 26 مستثمرا لم يفصح عن هويتهم. «ومضة» أسستها شركة ريادة الاستثمارية التابعة لإبراج كابيتل كموقع

اجتماعي للريادة في العالم العربي حيث حصلت ريادة على تمويل من الحكومة الأميركية. ثم تحولت «ومضة» لموقع اخباري عن الريادية في العالم العربي وذراع استثمارية مخاطرة في المشاريع العربية سواء تقنية او غير ذلك. يذكر ان رئيس «ومضة» هو الأردني فادي غندور مؤسس ارامكس ورئيسها التنفيذي هو اللبناني حبيب حداد.



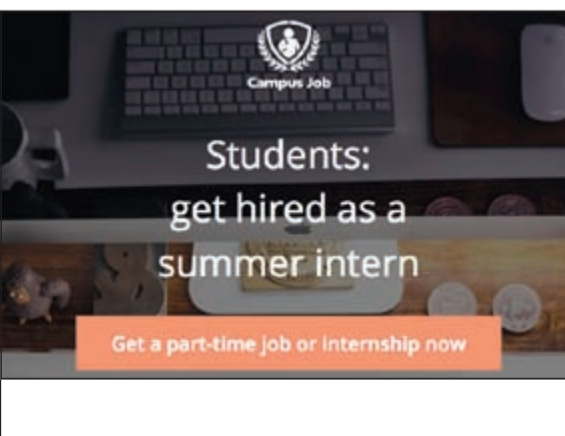
3 أسئلة شائعة بين المستثمرين في المشاريع المبكرة؟



دائما ما يواجه أصحاب المشاريع والمبادرون ممن يملكون مشاريع ناشئة بعض الصعوبات للحصول على التمويل المطلوب لتأسيس مشاريعهم الجديدة، وعادة في المراحل الأولى لأي مشروع تأتي فئة من المستثمرين المهتمين بالاستثمار المبكر أي ما يسمى بـ«الأنجل انفيستور Angel Investments».

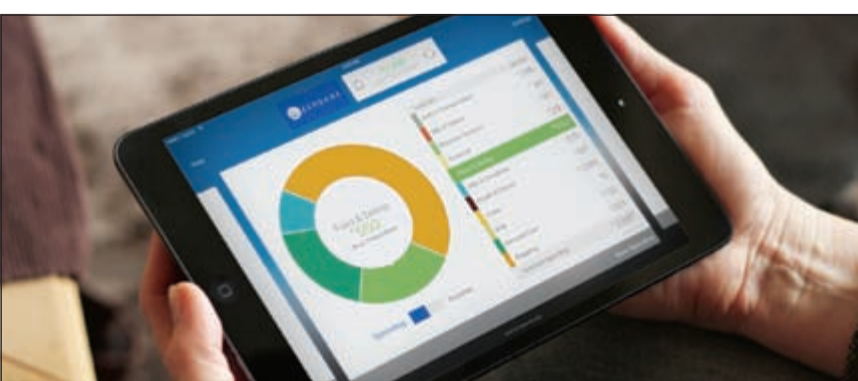
وهناك 3 أسئلة شائعة دائما تأتي من ذلك النوع من المستثمرين وهي:

- 1- كيف ترى هذا الشركة خلال السنوات الخمس المقبلة؟
لا بد أن يرى هؤلاء المستثمرون عند إعطاء أصحاب المشاريع هذا النوع من الأسئلة أن هؤلاء المبادرين قادرين على أن يروا في شركاتهم، خاصة القياس والنمو، أن المستثمر لم يشعر بأن هذا النوع من المشاريع لا يستطيع أن يحقق مبيعات عالية ولن يتخذ قرار الاستثمار في هذه المشاريع.
- 2- في أي مرحلة يحتاج فيها المبادر إلى تجميع رأس المال؟
ما يقصده المستثمر هنا هو، هل هناك أي من عوامل الضغط لإتمام عملية الاستثمار؟ وان وجدت فلا



«كامبس جب» تحصل 7,8 ملايين دولار
حصلت شركة كامبس جب على حلقة تمويلية تعتبر هي الأولى لها بمبلغ وقدره 7,8 ملايين دولار، والجدير بالذكر ان اختصاصات الشركة هي توفير الوظائف الجزئية لحديثي التخرج من الجامعات.

«MX» للتمويل الشخصي تحصل على 30 مليون دولار



الشركة الناشئة في مجال التمويل الشخصي ام اكس «MX» تحصل على تمويل استثماري جديد بقيمة 30 مليون دولار من شركة الكراج الإلكتروني للاستثمار، وتتخصص شركة ام اكس بالحلول التمويلية الشخصية أفضل من البنوك الكبرى وهذا ما يسمى بالقيمة المضافة الخاصة بها.

بد للمبادر أن يقوم بشرحها وإعطاء تفسيرات كافية عن مدى أهميتها. وننصح المبادرين بعدم اختراع القصص والأقوال في هذه المرحلة فمن الممكن أن تكون هي بداية النهاية لهم.
3 - ما تقييم المبادر المالي الحالي للشركة؟
في هذا السؤال يهدف المستثمر إلى أن يرى من المبادر ماذا كان تقييم الشركة الخاص به؟ هل هو التقييم المنطقي أم التقييم الاستغلاي؟ كما انه عادة ما يقوم المستثمرون المبكرون بطرح هذا السؤال لكي يروا هل المبالغ المطلوبة هي مبالغ بنفس حجم الاستثمار المستطاع من قبلهم، أم انها مبالغ تتعدى قدراتهم المالية؟
هذه مجموعة من الأسئلة الشائعة ولكن في الحالات الحقيقية سيواجه المبادرون الكثير من الأسئلة الخاصة بتلك الصفقات الخاصة بهم.