



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 والمباردين.

www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمباردين في الكويت، كما تنظم العديد من المراسم 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

LET'S POPCORN
gourmet culture

تنطلق قريباً في قطر والسعودية.. وتخطط لافتتاح سلسلة أفرع في عمان والإمارات

ليتس بوبكورن الكويتية

تتوسع وتُدشن فرعها الأول في لبنان

جدا بتوقيع هذه الاتفاقية مع مجموعة «سليم ريبا وشركاه جراندي سينمان» لما في ذلك من أثر إيجابي على تعزيز خطة توسع علامتنا التجارية عالمياً، حيث يدير فريق متخصص خطة التوسع المدروسة ويعمل بجد على مدار الساعة لنقل تجربة ليتس بوبكورن الى أسواق العالم المختلفة، ومن ضمنها الإعلان عن قرب افتتاح مجموعة محلات لهذه العلامة التجارية الكويتية في سلطنة عمان ودولة الإمارات العربية المتحدة.

وأضاف فاعور: «إن شركاءنا في النجاح في الجمهورية اللبنانية على اعتبار إضافة منتج حصري للسوق اللبناني الذواق، وفخر لنا ان يكون ليتس بوبكورن صديق الأوقات السعيدة للشعب اللبناني، خصوصاً بعد حصول العلامة التجارية لـ «ليتس بوبكورن» جائزة «أفضل علامة تجارية على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من الاتحاد العالمي للفرانشايز» والذي يعتبر مكسباً لكل علامة تجارية كويتية.

وأشاد الشريك المساهم في مجموعة سليم ريبا وشركاه، التي تدير جراندي سينمان جان ريبا بالخطوة، وأشار إلى أن السوق اللبناني يشهد إقبالاً كبيراً على المأكولات الخفيفة (السناك) الصحية في حين يستمر الطلب على الفشار بجميع نكهاته.

وقال: «أردنا إدخال نوعية مبتكرة من هذه الفئة لسواد جراندي سينمان، بحيث يتمتعون بهذه الوجبات بكل راحة ودون القلق من زيادة وزنهم». وأضاف: «في العقد الأخير نجحت جراندي سينمان في زيادة هذا المجال ومنحت زبائننا ما يستحقونه من اهتمام فائق وقد تجسد ذلك عبر اعتماد الابتكار».



جانب من حفل تدشين الفرع الجديد في لبنان

وطبعا طرق التحضير. وتتم تعبئة كل علبة من علب ليتس بوبكورن بعناية ورعاية خاصة لضمان حفظ النكهات لأطول مدة ممكنة. كما تحضر جميع النكهات بتقنية الهواء الساخن خالية من زيوت القلي مما يحافظ على القيم الغذائية لحبوب الذرة. كما أن تنوع قائمة النكهات التي ترضي كل الأذواق توفر لمحب ليتس بوبكورن فرصة استبدال العادات الغذائية غير الصحية بمنتجات ذات فائدة أعلى وسعرات حرارية أقل.

وفي تعليق له على هذا الحدث قال المدير العام لشركة ليتس بوبكورن فادي فاعور: «نحن سعداء

ريمبا وشركاه جراندي سينمان» ستمثل هذه الاتفاقية توسعاً جديداً للعلامة التجارية عبر الأسواق اللبنانية وقفة نوعية استعداداً للتوسع الإقليمي بعد النجاح اللافت لمحلات ليتس بوبكورن في الأسواق الخليجية.

الجدير بالذكر أن أحد أهم أهداف شركة ليتس بوبكورن هو توفير نمط حياة صحي من خلال منتجات فاخرة، حيث النوعية الأميركية للفشار الجامبو، والمحضرة محلياً بوصفات سريعة ومدروسة والأهم من ذلك: الالتزام بأفضل القيم الغذائية لكل حبة فشار وأعلى جودة للمكونات

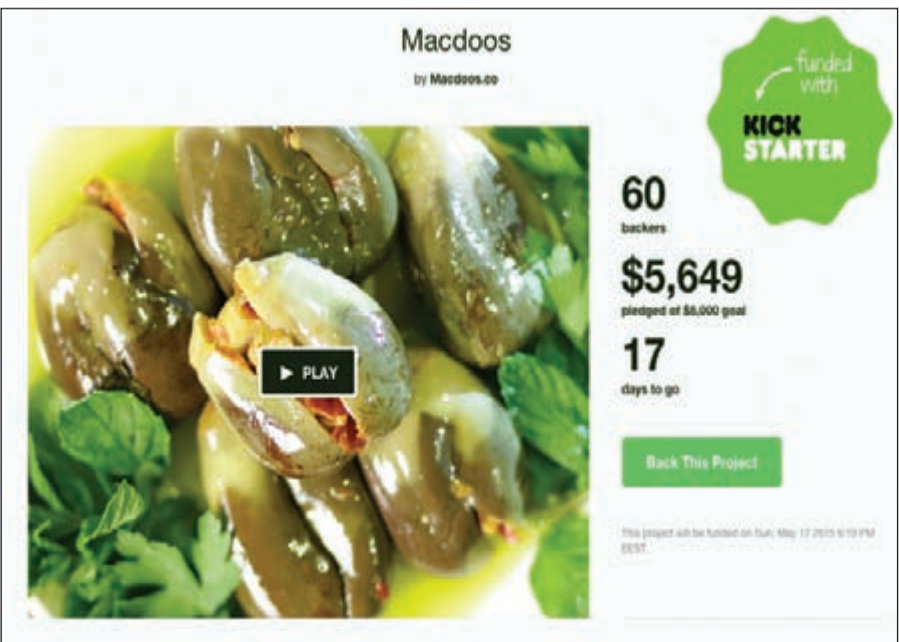
بعد فوزها بجائزة أفضل علامة تجارية فرانشايز لعام 2013 وبالتزامن مع بدء خارطة التوسع على الصعيد العالمي، افتتحت شركة «ليتس بوبكورن» الكويتية أول أفرعها في لبنان بالتعاون مع مجموعة «سليم ريبا وشركاه»، المالك حصري لعلامة جراندي سينمان التجارية في مجمع ABC ضبية، كما أعلنت عن قرب افتتاح سلسلة أفرع تشمل عمان والإمارات.

وتعتبر شركة «ليتس بوبكورن» الكويتية الشركة الأولى في الشرق الأوسط لإنتاج البوبكورن الفاخر بنكهات مختلفة تفوق الـ 50 نكهة والمحضرة صحياً باستخدام تقنية الهواء الساخن (بدون زيوت)، والذي يمثل وجبة صحية خفيفة لجميع أفراد العائلة. وقد بدأت الشركة نشاطها التجاري من قلب العاصمة الكويتية في 2011، واشتهرت منذ ذلك الحين بإنتاج البوبكورن الفاخر الذي امتازت به العلامة التجارية للشركة مما أسرع بانطلاقها الى الأسواق القطرية والسعودية.

وفي 8 أبريل 2015 تم افتتاح أول أفرع الشركة في العاصمة اللبنانية بيروت» بعد توقيع اتفاقية حق الامتياز حصري لمنتجاتها وعلامتها التجارية (فرانشايز) مع مجموعة «سليم



«Macdoos.co» مشروع عربي سوري يتم تمويله عن طريق مسرعة التمويل الجماعي «كيك ستارت» مبادر سوري ينجح في إنشاء موقع لتنظيم عملية بيع وشراء «المكدوس»



الرابع والعشرين من أبريل، أتم مشروع «مكدوس» المشوار. حيث أتم المشروع تمويله وحقق الحد الأدنى من المبلغ المطلوب لحصوله على قيمة التمويل وهو 5 آلاف دولار، وذلك قبل 24 يوماً من مهلة انتهاء الحملة الإعلانية أي قبل 50٪ تقريبا من مدتها، محققاً رقماً قياسياً عربياً يحق لكل من يقرأ ويسمع بهذا الخبر أن يفرح ويعتبره إنجازاً يخصه مباشرة.

من المأكولات السورية الشهيرة «المكدوس»، ما دفع أحد المباردين السوريين على ان يجعل لها بوابة إلكترونية لتنظيم عملية بيع وشراء المكدوس.

وقد تم إنشاء صفحة خاصة لتمويل المشروع عن طريق مسرعة التمويل الجماعي «كيك ستارتر» مع تخوف شديد بالا يتم قبول المشروع من قبل المجتمع التمويلي او المستخدمين.

وفي تمام الساعة الثالثة ظهر يوم الجمعة

6 أشخاص تحتاجهم لبدء مشروعك الريادي

المكونة من الشباب صغار السن، وهذا ما يعتبر خطأ فادحاً والشخص المخضرم لديه الخبرة والتجربة وربما يكون قادراً على التنبؤ بالمخاطر التي قد تتعرض لها أو المتاهات التي قد تضطر لدخولها.

4 - وحثل المبيعات

ما قيمة مشروعك إذا قمت بإنتاج شيء مميز وغير مألوف؟ ولكنك بالمقابل لم تستطع بيعه، وعليه فإن وحش المبيعات هو الشخص الذي يجبر عملاءك على دفع مبالغ كبيرة مقابل الحصول على منتجك أو خدمتك وهم في قمة السعادة، ببساطة هو ممول غير مباشر لمشروعك.

5 - النجم

قد يكون النجم هو نفسه العبقري أو القائد، ولكنه ببساطة هو الشخص القادر على حشد الناس حولهم وتغيير آرائهم لمصلحة الشركة، ولهذا الشخص نظريته الخاصة للتسويق الاستراتيجي، هو الرجل الذي يدير المفاوضات مع العملاء والموردين والمنافسين وهو الرجل الذي ترسله للمؤتمرات ليخطف الأضواء من الجميع وهو الناطق الرسمي باسم مؤسستك.

6 - إحصائي العلوم المالية

عند البدء في المشروع وينتجك طرح منتج جديد ضمن الأسواق لا بد لك أن تحسب التكاليف بدقة فأي تفصيل مهما كان تافها قد يؤدي إلى خسارة هائلة وبالتالي الفشل، ووجود شخصية مالية مهمة لديها الخبرة في التعامل مع الأرقام بكفاءة وتحويلها إلى بيانات تستطيع ترجمتها إلى خطط ناجحة.

لا توجد لدينا حتى الآن وصفة سحرية لنجاح مشروعك الريادي الناشئ، ولكنك بالتأكيد تحتاج إلى فريق عمل رائد ومبدع لتبدأ بشكل نموذجي وتحقق النتائج التي ترغب فيها.

فبعض الشركات قد تحتاج إلى بضعة موظفين فقط وشركات أخرى قد تحتاج ربما إلى أكثر من 50 موظفاً، ولكن هناك 6 شخصيات رئيسية قد تشكل سوية فريق عمل عظيم إذا توفر لديهم الرغبة في العمل والشغف بالمشروع الجديد.

1 - العبقري

لا بد لكل شركة ناشئة أن يكون فيها ذلك الشخص العبقري القادر على قيادة البرنامج التقني للمنشأة الوليدة، هذا الشخص لديه المعرفة والإلمام بكل الأمور التقنية اللازمة في برنامج عمل المشروع الجديد.

2 - القائد

ما يحتاجه أي مشروع هو القائد وليس المدير، وغالباً ما يكون المدير التنفيذي للمنشأة، فالديموقراطية مسألة رائعة بالفعل، ولكن إذا كان الفريق المؤسس للمشروع يتألف من عدة أشخاص لهم آراؤهم المختلفة والمتوازنة فلا مكان للديموقراطية في قيادة الأعمال، كما أن المشاريع الريادية بشكل خاص تحتاج إلى القائد أو الزعيم صاحب الشخصية القوية القادر على قيادة المنشأة في كل الظروف.

3 - المخضرم

غالباً ما يكون هذا الشخص غير موجود ضمن فرق ريادة الأعمال