



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 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

«بزنس انسايدر» يستعرض

أفضل الشركات التكنولوجية المقبلة على الإدراج في أميركا



مارك رابي

سوجرين

اسم الرئيس التنفيذي: مارك رابي.
عدد الموظفين: 180 موظفا.
الأموال المستثمرة: 42 مليون دولار.
المبيعات السنوية: 70 مليون دولار.
تعليقات: سوجرين تعمل في مجال الإعلانات في السوشيل ميديا، ولكن هي متخصصة في الإعلانات في قطاع السفر والسياحة ولديها أكثر 350 مليون مسافر حول العالم وتم افتتاح مقر ثان لها في بريطانيا منذ عام ونصف العام.



سكوت بوتون

اونزولي

مجال الإعلانات التجارية وقد حولت إعلاناتها من الفيديو إلى الإعلانات الرقمية مما أدى إلى ارتفاع مبيعات الشركة بنسبة 23% والجدير بالذكر ان الشركة قد تمكنت من فتح مقر ثان رئيسي لها من بعد بريطانيا في الجمهورية السنغافورية.

اسم الرئيس التنفيذي: سكوت بوتون.
عدد الموظفين: 190 موظفا.
الأموال المستثمرة: 25 مليون دولار.
المبيعات السنوية: 42 مليون دولار
في 2014.
تعليقات: تعمل الشركة في



جان ريزاب

سوشيل باكرز

اسم الرئيس التنفيذي: جان ريزاب.
عدد الموظفين: 330 موظف.
الأموال المستثمرة: 34 مليون دولار.
المبيعات السنوية: أكثر من 30 مليون دولار.
تعليقات: قد تم تصنيف الرئيس التنفيذي الخاص بشركة سوشيل باكرز من أفضل الرؤساء التنفيذيين الذين هم تحت سن الثلاثين عاما، حيث تخدم الشركة أكثر من 2700 عميل في مجال السوشيل ميديا والتقارير الخاصة بهذا القطاع.

تعتبر مرحلة الاستثمار ما قبل الإدراج من أفضل المراحل الاستثمارية التي تفضلها الشركات والمجاميع الاستثمارية بمختلف تطلعاتهم التكنولوجية منها وغير التكنولوجية. وذلك بسبب قلة مخاطر الاستثمار الخاصة في هذه المراحل. وعادة بعد إدراج الشركة في سوق الأوراق المالية أي فتح باب تملك اسهم إلى الجمهور بعد ما كنت شركة ملكية خاصة من بعض الشركات الاستثمارية والملاك الأوائل لها. لذلك قام موقع 'بزنس انسايدر' بتصنيف أفضل 25 شركة مقبلة للإدراج أو للاستحواذ من قبل كبرى الشركات التكنولوجية. وقد جاء هذا التصنيف غير الرسمي من المعلومات المتوافرة لتلك الشركات من خلال مواقع عديدة التالية منها على سبيل المثال 'كرانش بينز' و'لينكدن' بالإضافة إلى عدد الحلفاء الاستثمارية السابقة لهم والمعلن عنها. وفيما يلي نبذة عن أبرز تلك الشركات الناشئة.



بين سيليمان

بين انترست

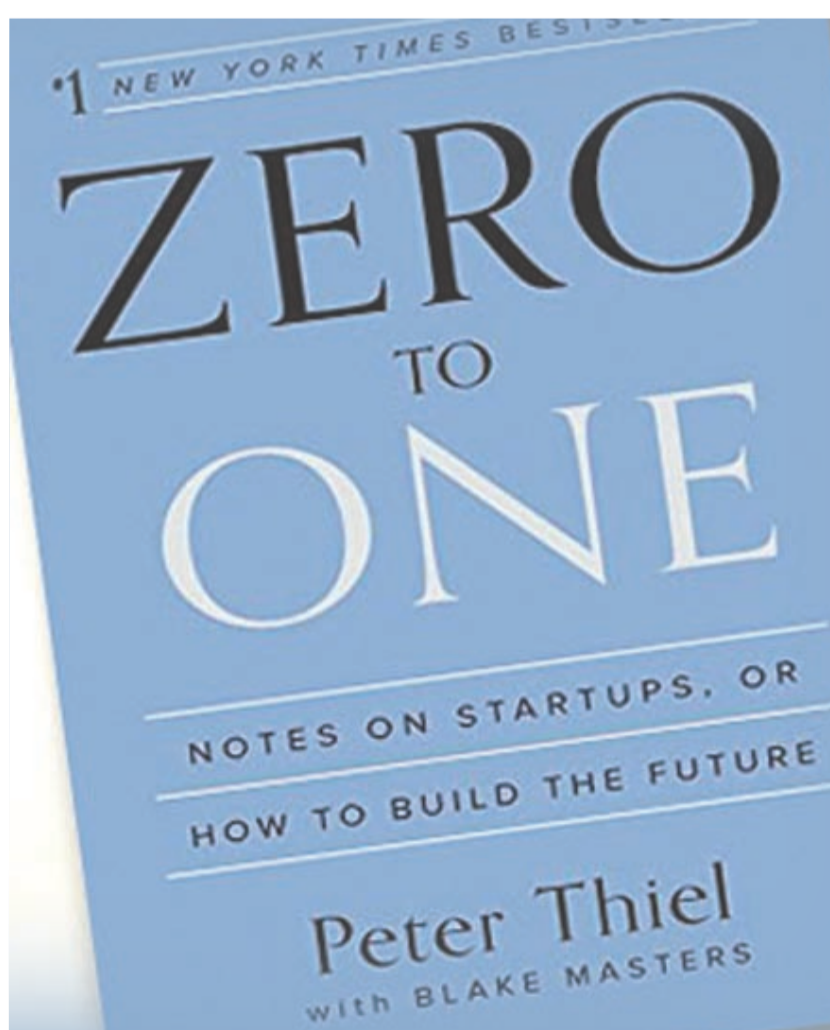
اسم الرئيس التنفيذي: بين سيليمان.
عدد الموظفين: 500 موظف.
الأموال المستثمرة: 1,3 مليار دولار.
المبيعات السنوية: من المتوقع أن تكون 500 مليون دولار.
تعليقات: تركز الشركة على التوسع لجعل أخبارها من خلال بين انترست أكثر قيمة وينكر ان 80% من مستخدمي بين انترست يأتون عن طريق الموبايل.



ياوف ازهار بارنو

كينشو

اسم الرئيس التنفيذي: ياوف ازهار بارنو.
عدد الموظفين: 500 موظف.
الأموال المستثمرة: 49 مليون دولار.
المبيعات السنوية: 50 إلى 100 مليون خلال 2014.
تعليقات: تعتبر كينشو من كبريات الشركات الموجهة للإعلانات الرقمية وتعتبر من أكبر العملاء لشركة 'غوغل' بما تملكه من حوائط إعلانية في الكثير من المواقع المختلفة وفي إحدى المقالات على قناة بلومبيرج تم تقييم الشركة بأكثر من 750 مليون دولار.



«من الصفر إلى الواحد».. كتاب المبادرين الأول في 2015

استطاع كتاب بيتر ثيل مؤسس موقع بي بال 'الكيفية تطوير الدول المتطورة' ان يستحوذ على اهتمام كبير في الفترة الأخيرة نظرا لما يتضمنه من معلومات غاية في الأهمية للراغبين في تنفيذ مشاريع جديدة ونستعرض منه بعض الفقرات:

من ينابيع تربية

هذه النقطة تناولها بيتر ثيل في كتابه الممتاز من الصفر إلى الواحد. (هذا العنوان كناية عن الدعوة للابتكار والانتقال من لا شيء إلى الواحد، وعدم التركيز على التقليد، والذي هو الانتقال من الواحد إلى ما لا نهاية). بيتر ثيل نفسه مثال على هذه النقطة، فهو خريج الحقوق وتخرج الحقوق وتخرج ليتفوق بعدها في مجال الحمامة حتى أنه ترشح للعمل ضمن فريق المحكمة الدستورية العليا الأميركية، لولا أن طلبه قوبل بالرفض وهو ما كان له الوقع النفسي الشديد عليه، فهو كان يظن أن هذه الوظيفة هي منتهى أحلامه. ما حدث بعدها أمر تقليدي يعرفه قارئ قصص النجاح الكثيرة في مدونة شبايك، ذلك أن هذا الرفض دفعه للعمل على مشروع ناشئ اسمه باي بال.

الشغف المدمر بالمنافسة

يرى ثيل أن النظام الدراسي العالمي الحالي هو انعكاس لشغف البشر الشديد بالمنافسة، لا لشيء سوى أننا معاشر البشر نحب المنافسة وهذا الولوج ينسبنا لماذا تنافسنا في المقام الأول. المدرسون يذوقون هذه الروح التنافسية بين الدارسين، ذاك جيدا لتسبب منافسة فلانا الذي تغلب عليك في درجات الشهر الماضي. أحذف الترفيه من حياتك حتى لا تتقدم عليك زميلتك الجامعية كيف لبنت أن تسبق شابا واعدا. تحمل يا فتى فانت في السنة الجامعية الأخيرة ويجب أن تحرز أعلى الدرجات لتكون أول الدفعة وتحصل على الامتياز والتقدير.

هل المنافسة خطأ؟

نعم أم لا. معضلة هذا العالم هي أن كل شيء له حدود فضلى وأخرى خطيرة، وهذه يسمونها التفریط والإفراط، والمعضلة هي أن الحدود الفاصلة بين الإفراط والتفریط غير واضحة المعالم، تدركها دون أن تراها، وفوق كل هذا، هذه الحدود تتغير بتغير الوقت. المنافسة مطلوبة لكنها وسيلة لا الهدف. البشر من دون منافسة تميل للتكاسل والتقاعد. الكثير من المنافسة يدفع البشر للجريمة وللقبح من الأفعال، بما يضرهم ولا ينفعهم ويشغلهم عما كان يجب عليهم الاهتمام به، والإنسان يعيش حياته مترددا بين الإفراط والتفریط.

أضرب لنا أمثلة

مايكروسوفت شركة تعمل في مجال برمجة التطبيقات وأنظمة التشغيل. جوجل شركة تعمل في مجال البحث على الإنترنت والإعلانات. بدلا من أن يركز كل منهما في مجال، شرعا في دخول منافسة طاحنة، وبدأت حروباً تدور ما بين ويندوز وكروم أو اس، نيكسيس وسيرفيس، متصفح كروم واكسبلورر، جوجل

لماذا ندرس جميعا؟

ببساطة، لتحصل على حياة أفضل، الآن، ما هو تعريفك للحياة الأفضل؟ هل هي أن تعيش وأنت تعرف أنك أفضل من جارك وأحسن من قريبك وتفضل على صديقك الذي تعرفه على الرغم من

وبينج، أوفيس ودوكس، وهكذا. ماذا حدث بعد اشتعال هذه المنافسة؟ في يناير 2013 كانت القيمة السوقية لشركة منافسة اسمها إبل 500 مليار دولار، في حين كانت القيمة السوقية للغيرمين جوجل ومايكروسوفت 467 مليار دولار مجتمعين. 3 سنوات قبل هذا التاريخ، كانت القيمة السوقية لـ«إبل» أقل من تلك لمايكروسوفت أو جوجل منفصلين. الحرب التنافسية أمر مكلف للغاية.

الويل كل الويل حين تتحول المنافسة من تجارية إلى شخصية

مثال آخر طريف حدث في 1996، حين اشتعلت منافسة ما بين مؤسس أوراكل ومؤسس شركة منافسة اسمها انفورمكس. لاري اليسون مؤسس أوراكل كان من النوع الذي يصنع أعداء له ومنافسين لكي يجعل موظفيه يشعرون وكأنهم في ساحة حرب، على أمل تحفيزهم أكثر. ما حدث هو شركة

انفورمكس وضعت إعلانا ضخما بالقرب من مقر أوراكل قالت فيه: احترس، الديناصورات تمر من أمامك، في إشارة إلى أن شركة أوراكل (والتي تظهر في خلفية الإعلان) كبيرة جدا مثل الديناصورات المنقرضة.

احترس.. عبور ديناصورات أمامك

قام لاري اليسون بالرد بأن وضع إعلانا ضخما بالقرب من مقر انفورمكس يشير إلى أنها أبطأ من الحلزون. استمرت هذه التصرفات الصبيانية حتى استيقظ مدير انفورمكس ذات يوم على فضيحة محاسبية في شركته دمرتها وأرسلته للسجن. لو كان مدير انفورمكس انشغل أكثر بأمور شركته بدلا من المنافسة الشخصية لتمكن من اكتشاف مشاكل شركته وحلها.

