



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 والمبادرات.

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

# The Knot

## .. منتج فلسطيني جديد لت شحن الهواتف

وتضيف منصور: «عندما بدأنا BOLD Gadgets، كنا نسعى إلى دمج اكسسوارات يدوية الصنع في حلول الأجهزة. وبالنسبة إلى The Knot، قررنا وضع وحدات بطارية في عقد تزيينية مشابهة لـ«قبضة القرد»، بهدف ابتكار حزمات بطارية قابلة للحمل ومفيدة في حالات الطوارئ. كانت منصور في طفولتها تستخدم هذه العقدة لابتكار سلاسل مفيدة يدوية الصنع من شرائط الأضحية الملونة. إن كابل The Knot مصنوع من حبال مظلات الهبوط القوية والمعمرة الكفيلة بالحفاظ على مرونة الكابل وسهولة استخدامه. ما يحمي الكابل والبطارية في داخله ويضمن دورة حياة أطول للمنتج.

### من التمويل الجماعي إلى التوزيع على مستوى العالم

تسمى شركة BOLD Gadgets إلى جمع الـ 15 ألف دولار على Indiegogo بهدف تصنيع الدفعة الأولى من العقد، تستهدف الحملة المستهلكين الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين الـ 20 والـ 30 سنة وتقدم للداعمين في المرحلة المبكرة الفرصة للحصول على The Knot مقابل سعر مبدئي وهو \$39 (\$29+\$10 رسوم الشحن خارج الولايات المتحدة).

قد تشمل Indiegogo منتج The Knot في مرحلة تجريبية من خلال ميزة جديدة ستطرحها. تفاصيل هذه المرحلة ليست نهائية بعد ولكن تكمن الفكرة العامة في تمتع الداعمين بمرونة أكبر وقدرتهم على الحصول على ميزات (Knots 2) مقابل سعر مخفض.

وتوضح منصور: «سيرونا التمويل الجماعي ببرهان آمن على الطلب كما يساعدنا على الوصول إلى منتج مناسب للسوق من دون خوض عملية تصنيع على نطاق واسع أولاً». تعتبر شركة BOLD هذا الإجراء بمنزلة تجربة للمبيعات على الإنترنت وليس مجرد تمويل جماعي. «إنها التجربة الأفضل لشركتنا على المستوى العالمي فاجتياح السوق العالمية صعب جدا من خلال مقارنة أخرى».

### أموال إضافية لتعزيز الدعاية وإطلاق جولة استثمارية ثانية

وبعد التمويل الجماعي، ستركز شركة BOLD Gadgets على مبيعات التجزئة على الإنترنت. إن سعر التجزئة لـKnot هو \$49 (\$39+\$10 رسوم الشحن خارج الولايات المتحدة).

وتقول منصور: «سنعمل أيضا على بعض صفقات التوزيع خارج نطاق الإنترنت للتوعية بالعلامة التجارية». تسعى الشركة الناشئة حاليا إلى تسويق المنتج ضمنيا من خلال Euronics Estonia، وهي جزء من شبكة توزيع الإلكترونيات الأكبر في أوروبا. كما تخوض الشركة حاليا مفاوضات مع شركة اتصالات أوروبية كبيرة.

وتتبع أخبار هذه الشركة الناشئة الواعدة. تعمل الشركة حاليا على 3 منتجات أخرى لقطاع الأجهزة الجوّالة والتكنولوجيا القابلة للارتداء، وهي حاليا في مرحلة البحث والتطوير، سيتم الإعلان عنها قريب.

عرب. نت: أطلقت شركة ناشئة فلسطينية للأجهزة رسميا «العقدة» The Knot، وهو المنتج التقني الأول في البلد من خلال حملة تمويل جماعي على Indiegogo.

The Knot هو كابل شحن USB يشحن الهواتف الذكية ذات نظام iOS و Android بسرعة مضاعفة بالمقارنة مع أجهزة الشحن التجارية. وبالعودة إلى الوراء فإن كلا من، لما منصور وعصمت تفاعلة المؤسسين المشاركين لـBOLD Gadgets (أي الأدوات الذكية «الجريئة») وراء ابتكار The Knot. بدأت منصور وتفاعلة بالعمل على The Knot منذ حوالي السنة في فلسطين إلى أن وصل منتجها إلى مرحلة متقدمة ووجدا أن قيود السوق تعوق نموهم. ومن ثم قررا البحث عن فرص في الخارج والتوجه نحو العالم. وتقول منصور: «سعيًا لتحقيق هذا الهدف، كان لابد لنا من تعزيز جودة عملنا وبذل المزيد من الجهود بهدف التوافق مع المعايير العالمية. وجدنا أن مجال الأدوات الإلكترونية المصممة للمستهلكين أحد المجالات التي تسمح لنا بالتنافس».

وفي شهر نوفمبر، فازت شركة BOLD بالمرتبة الثانية في مسابقة أفضل شركة ناشئة في خلال أسبوع رائد الأعمال العالمي في فلسطين بفضل رؤيتها ونموذج أعمالها ومنتجاتها. ومن ثم اختارت شركة تسريع النمو في إستونيا هذه الشركة الناشئة لتستفيد من استثمار قيمته 10 آلاف يورو (أي حوالي 11 ألف دولار أميركي) وإرشاد (مقابل 6% من حقوق الملكية). انتقلت منصور وتفاعلة إلى إستونيا حيث تمكنوا من العمل بجرية على الإلكترونيات وثنائي الفينيل المعامل بالكلور المتعدد والتصنيع واللوجستيات.

### شاحن وبطارية واكسسوار، وصدق في الوقت نفسه

إن المشكلة الأكبر التي يواجهها المستخدمون على مستوى هواتفهم الذكية هي دورة حياة البطارية القصيرة وبطء وقت الشحن. تدرس شركات ناشئة تقنية كـSolidEnergy و Leyden Energy مزيج محلول كهربائي في بطاريات أيون الليثيوم لمعالجة هذه المشكلة. فيما تعالج شركات أخرى كـNative Union مسائل الكابلات وتسعى إلى إيجاد حلول من شأنها تعزيز أداؤها أو تسهيل إدارتها أو إضفاء المزيد من الأناقة عليها.

### The BOLD Knot

ت شحن The Knot الهواتف من خلال منفذ USB بسرعة مضاعفة بالمقارنة مع الكابلات الأخرى. بمجرد أن يتم شحن الهاتف بالكامل، وتبدأ The Knot بشحن بطارية داخلية مخفية تلعب دور مصدر طاقة في حال الطوارئ كفيال بالعم بشكل مستقل لثلاث ساعات.

وما يميز The Knot أيضا حجمه الصغير المناسب للجيب ويمكن استخدامه كسلسلة مفاتيح أو اكسسوار يمكن ارتداؤه. ما يجعله الحل الأنسب أثناء التنقل على جميع المستويات.



## ما الذي يتطلع إليه المستثمرون خلال عملية التفاوض معك؟

المشروع وما قدراتهم لخلق منهج يستطيعون بيعه وتسويقه في السوق المحلي أو العالمي هل للفريق خبرة سابقة في إنشاء وإدارة شركة أو منتج مشابه من قبل.

3 الفكرة

المبادر لابد من أن تكون له فكر له سوق واضح يجعل المستثمر يزداد إصراراً على الاستثمار في هذا المشروع، فعلى المبادر أن يوضح هل هذه الفكرة لها شريحة سوقية عامة أم هي شريحة معينة فقط ففكرة منتج فقط لأصحاب أو لذوي الاحتياجات الخاصة مما يجعل المستثمر يبدأ بتقدير المبالغ المطلوبة.

4 مستثمرون آخرون

ينظر المستثمر ان كان هناك مستثمرون آخرون قد استطاع المبادر إقناعهم في مفاوضات أخرى أم لا توجد خيارات أخرى لدى المبادر مما يؤدي معرفة المستثمر بحجم الفرصة التي أمامه ومدى إمكانية خسارتها.

1 المهارات

يتطلع المستثمرون خلال هذه الاجتماعات إلى مهارات المبادر وقدراته الشخصية على قيادة الشركة إلى نجاحات أخرى أو أخذ الشركة من نقطة ألف إلى خلال مهارات فريق العمل يريد المستثمر ان يتأكد هنا هل المبالغ التي يتم دفعها في حالة الاستثمار ما نسبة ضياعها وعدم عودتها مرة أخرى.

2 الخبرة

خبرة المبادر أو الفريق المصاحب له في عمل مجال

## جامعتا توفت وستانفورد الأميركيتين: 4 مؤشرات للمبادرين الحقيقيين

في دراسة أجرتها كل من جامعة ستانفورد الأميركية الشهيرة وجامعة توفت على أكثر من 5000 طالب لمعرفة أهم المؤشرات الحقيقية للمبادرين من أصحاب المشاريع الناشئة المستقبلية، وتم نشر الدراسة في جريدة وول ستريت جورنال الأميركية والتي حددت 4 مؤشرات رئيسة لهؤلاء المبادرين وهي:

1 المبادرات الذاتية

أنبتت الدراسة ان من أهم المؤشرات لهذه الفئة هي التي تأخذ المبادرات الشخصية على حمل الجد، وذلك ينبع من إيمان هذه الفئة من مبادراتها حتى وان لم تكن تملك الخبرات أو المعلومات الكافية للبدء في تلك المبادرات الذاتية، وذلك لتعلمهم عن طريق المحاولة والتعلم عن الطريق الصح والخطأ.

2 شركاء النجاح

ركزت الدراسة انه هناك تقريبا 26% من تلك الفئة

3 التفكير المبدع

أنبتت الدراسة ان من صفات المبادرين حل المشاكل المتوقعة بطريقة ابداعية وليس بالطريقة التقليدية او الطرق المعروفة مسبقا، كما تحاول هذه الفئة ان تجسد الحلول التي لا تدخل في المزيد من التعقيدات وإنما تتم بالبساطة.

4 إدارة الأعمال

تؤكد الدراسة ان المبادرين الحقيقيين لديهم رغبة حقيقية في تعلم إدارة الأعمال حتى ان لم تكن تخصصاتهم الدراسية تنحدر تحت هذا المجال، ومن أهم المحاور التي تتعلمها هذه الفئة هي الإدارة المالية للمنشآت التجارية وكيفية تطبيقها.

1852

Tufts UNIVERSITY

STANFORD UNIVERSITY