الأنباء
الاثنين 10 اغسطس 2015

صفحة من إعداد: «بريلنت لاب»

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 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

قيّم فكرة مشروعك في 6 خطوات.. رابح أم خاسر؟

يواجه عدد من المستثمرين وشركات التقييم المالي بعض التحديات والصعوبات في تقييم المشاريع الناشئة التي مازالت تحت حيز التنفيذ او حتى المنفذ منها حديثا، حيث يرى هؤلاء المستثمرون ان المشروع الناشئ الذي لا يوفر منتجا ينافس بقوة في السوق ويكون سريع الربحية خلال الـ 3 سنوات الأولى من انشائه، يكون فرصة غير مربحة للاستثمار، فالفكرة الجيدة على الورق ليس من الضروري أن تكون ناجحة عند التنفيذ، كما أن الفكرة نفسها قد تنجح في مكان وتفشل في آخر.

فإذا كنت في مرحلة البداية وتبحث عن الأفكار وتجمعها لمشروعك الناشئ حاول الا تعتمد على آرائك الشخصية فقط في تقييم واختيار فكرة مشروع، بل قم باتباع الخطوات الـ 6 التالية لتقيم فكرة مشروعك الجديد، وهل سيكون رابحا ام خاسرا؟ وتلك الخطوات هي:

1ـ مدى الاختلاف

يجب أن يكون مشروعك الجديد مختلفا عن الآخرين، وليس المقصود هنا الاختلاف في نوعية البضائع التي تقدم للعملاء، ولكن عدم تقليد الآخرين في أشياء مثل: شعار الشركة، شكل العبوة، طرق الاعلانات، واسم المنتج، كما يجب الاعتماد على الأفكار الابداعية الجديدة في مجالات الشراء والتسويق والبيع وغيرها لتساعدك على النجاح.

2ـ قابلية الفكرة للتنفيذ

كثيرا ما يأتي بعض الاشخاص بأفكار جنونية ويسعون الى تطبيقها على ارض الواقع وإنفاق الكثير من المال عليها، وبعضهم ينجح ويربح وبعضهم يفشل ويخسر، فإذا كنت من اصحاب تلك الافكار، فيجب ان تختبر فكرتك على ارض الواقع لتعرف مدى نجاحها، وذلك عن طريق الأبحاث التسويقية والدراسة السوقية.

3ـ تمويل المشروع

اذا وجدت مبشرات بالنجاح بعد اختبار فكرتك، يجب ان تبحث عن مصادر التمويل التي تضمن لك الانطلاقة القوية وتحقيق النجاحات في اسرع وقت ممكن.

4ـ القدرات الشخصية

بعد الانتهاء من تقييم المشاريع والافكار والتأكد من مدى نجاحها وبعد الوصول الى بعض المصادر المستعدة للتمويل، نجد ان بعض الاشخاص يفشلون، والسبب في القدرات الشخصية لهم، حيث تنقصهم الخبرة العملية والمهارة وكذلك المرونة، فإذا كنت تسعى لتطبيق فكرة ما فانه يجب ان تكون على خبرة بالمجال وكذلك تتوافر لديك المهارة والمرونة في اتخاذ القرارات.

5ـ تقييم المشاريع المتباة

إذا كانت فكرتك مستوحاة من مشروع آخر منفذ في احدى الدول الأجنبية فلا تأتي الى التنفيذ مباشرة وتتجاهل جميع المتغيرات البيئية والثقافية وكذلك القدرات المالية للعملاء المتواجدين في السوق المستهدفة.

6ـ الاستفادة من الآخرين

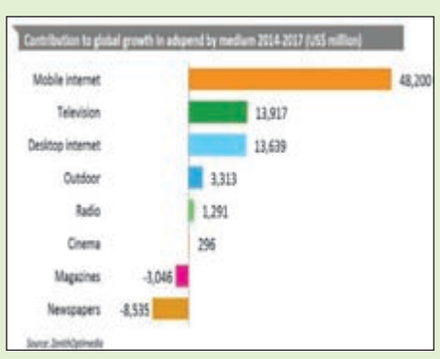
بعد الانتهاء من الخطوات السابقة يجب ان تتأكد من انك على صواب، وانك درست كل شيء بشكل سليم ولا توجد اي أخطاء كبيرة، ويمكن فعل ذلك عن طريق المتابعة مع مستشاري الاعمال، وكذلك التحدث مع رواد الاعمال واستشارتهم ليقدموا لك النصح والملاحظات او يعطوك المزيد من التأكيد على أنك فعلت الصواب.

كيف تحولت صناعة الإعلان من التلفزيون إلى الإنترنت؟

اظهر تقرير جديد نشر على موقع البوابة العربية للتكنولوجيا، أن عالم الإنترنت اصبح الوسيلة الفضلى للإعلانات متجاوزا التلفزيون والإعلانات المطبوعة، وتوقع التقرير أن تزيد نسبة هذه الاعلانات بحلول عام 2020، وذلك بعد سنوات من هيمنة التلفزيون على سوق الإعلانات، قبل أن يدرك المعلنون قوة الشبكة العنكبوتية.

ومع تزايد الوقت الذي يقضيه المستخدمون هذه الأيام على الحواسيب المحمولة، الاجهزة اللوحية، والهواتف الذكية سيؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على إعلانات الإنترنت ويجعل المعلنين يحولون ميزانياتهم من التلفزيون إلى الإعلانات عبر الإنترنت.

ويبين التقرير أن وسائل الإعلام عبر الإنترنت حازت العام الماضي المرتبة الأولى فيما يتعلق بالإنفاق على الإعلانات، في دول مثل أستراليا، وكندا، وبريطانيا، والدنمرك، والنرويج والسويد. ومن المتوقع أيضا أن تصل



إلى أعلى مستوى لها في 5 دول أخرى، هي الصين، وفنلندا، وألمانيا، وايرلندا، ونيوزيلندا بحلول عام 2017.

وبحسب تقرير شركة «زينيث أوبتيميديا»، فان الأجهزة المحمولة استطاعت الاستحواذ على الحصة الكبرى من الإنفاق على الإعلانات في سوق الإنترنت، حيث بلغت نحو 48,2 مليار دولار، ومن المتوقع أيضا أن يتضاعف هذا الرقم في السنوات القادمة. وتأتي اعلانات التلفزيون بالمرتبة الثانية مع إنفاق بلغ نحو 13,917 مليار دولار، ثم إعلانات الإنترنت على الحواسيب المكتبية بـ 13,639 مليار دولار.

ويظهر هذا الرقم أن الإعلانات على الأجهزة المحملة مربحة، وأن الفيديو عبر الإنترنت هو أسرع فئة رقمية نموا بالمقارنة مع غيرها، مع زيادة قدرها 33٪ في العام الماضي. ومن المتوقع أن يرتفع بنسبة 40٪ بحلول عام 2017، جنبا إلى جنب مع وسائل التواصل الاجتماعي بنسبة نمو سنوية قدرها 25٪ بحلول 2017.

ويتوقع الخبراء أن هذه الأرقام قد تدفع أصحاب مواقع الإنترنت إلى اغتنام الفرصة لرفع أداء مواقعهم إلى أقصى حد. وذلك من خلال تقديم تصميم ومحتوى يتناسبان، إلى جانب الحواسيب المكتبية، مع الاجهزة اللوحية، والهواتف الذكية.

84 نصيحة للبدء بمشروع ناجح

يعتبر كتاب 84 نصيحة عملية للكاتب خالد سليماني أول دليل عملي من نوعه موجه لأصحاب المشاريع الناشئة في المنطقة العربية، ويهدف الكتاب إلى مساعدتهم على تجنب الأخطاء الشائعة التي تواجه عادة تلك المشاريع.

ويتضمن الكتاب 84 نصيحة من واقع عالم الأعمال سواء من المنطقة العربية أو من «وادي السيليكون»، ويحوي أيضا على رسوما كرتونية في بداية كل نصيحة لتبسيط المحتوى، بالإضافة إلى مثال واقعي مفصل مختار من كواليس ريادة الأعمال في المنطقة العربية والعالم ويتعلق بالنصيحة، فعلى سبيل المثال تشمل الأمثلة أبل وفيسبوك ومايكروسوفت، إضافة إلى مجموعة من المشاريع الريادية العربية الحديثة.

ويمتاز مؤلف الكتاب بخبرة طويلة في قطاع الاستثمار في الشركات الناشئة تزيد على 25 سنة أشرف خلالها على أكثر من 50 مشروعا في القطاعين العام والخاص من خلال 6 شركات أنشأها. ويشغل سليماني حاليا منصب رئيس إدارة رأس المال الجريء بالخبير المالي ورئيس شبكة سرب للمستثمرين الأفراد بالإضافة لكونه الشريك المؤسس وعضو مجلس الإدارة بشركة تمكن للتوظيف، وعضو مجلس إدارة شركة غرف المعلومات الافتراضية، وشركة بيس تك.

وقد فازت بعض شركاته 3 مرات بجائزة أسرع 100 شركة سعودية نموا وهي جائزة ترعاها الهيئة السعودية للاستثمار بالتعاون مع فريق من جامعة هارفرد، كما فازت مرتين بجائزة أفضل 500 شركة عربية ناشئة، وكان سليماني قبل التحاقه بالخبير المالي مستشارا لدى وزارة العمل للمنشآت المتوسطة والصغيرة، كما كان يشغل أيضا منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة القنطرة.

خالد سليماني