



صفحة من إعداد: 'بريلنت لاب'

على اهم التجارب المحلية والعالمية في عالم اعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجيا 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 ومبسطة، تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت، كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة وهم وسائل وسبل الاستثمار بها.
يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة

نشرت مجلة Inc الاميركية مؤخرا قائمة تضم عددا من الشركات الشهيرة والتي بدأت من مجرد فكرة محدودة بين بعض الاصدقاء

ثم تحولت الى مشاريع وشركات كبيرة تدرّ عوائد مليونية على اصحابها، حيث ترى المجلة انه يجب على الشباب تجربة أفكارهم وألا يحرّموا انفسهم من ذلك، فمن الممكن ان تكون إحدى هذه الافكار ناجحة وتغير مجرى حياة البعض منهم. لذلك لا تتردد في بدء عمل تجاري جانبي على سبيل التجربة والهواية، فلا تدري لعل الله يجعل فيه التوفيق والأرباح، وحتى لو خسرت ولم تجد التوفيق، فستتعلم دروسا تفيدك في محاولتك التالية، وفيما يلي القائمة:

5 مشاريع تحولت من أفكار محدودة إلى شركات تدرّ عوائد مليونية



5 شيبوتل

في عام 1993 أنهى الأمريكي ستيف اليز دراسة الطهي وكان هدفه النهائي افتتاح مطعم مخصص للطعام الفاخر، ولكن لم يملك ستيف المال اللازم لافتتاح مطعم كهذا، لذلك قرر أن يجرب افتتاح مطعم لبيع الطعام المكسيكي الشهير، واختار اسما من أسماء الفلفل الحار «شيبوتل»، واقترض من والده مبلغ 58 ألف دولار، وافتتح مطعمه في مدينة دينفر، بجانب مهجع طلاب جامعة دينفر، ليحقق مبيعات كبيرة متزايدة بسبب الطعام الشهى الذي كان ستيف يطهيه.
وبالعوائد والأرباح توسع ستيف في افتتاح المزيد من المطاعم، حتى أنه قرر ألا ينفذ خطته الأولية والتي كانت تقضي بفتح مطعم للوجبات السريعة لتمويل افتتاح مطعم للوجبات الفاخرة. وفي عام 2013 كان إجمالي عوائد سلسلة المحلات أكثر من 3 مليارات دولار سنويا، وأكثر من 1800 فرعاً حول العالم.

4 هارلي ديفيدسون

في عام 1901 بدأت قصة دراجات هارلي ديفيدسون الشهيرة، حين بدأ ويليام هارلي برسم مخططات كروكية لمحرك بخاري صغير قادر على تحريك دراجة هوائية عادية، وادخل هارلي بمساعدة صديقه ديفيدسون وأخيه تعديلات على المحرك الأولي، والذي تبين لهم بعد تجربته أنه محرك صغير عاجز عن دفع الدراجة لأعلى مرتفع أو تلة.
وبعد هذا الاكتشاف، قرر هارلي إعلان فشل التجربة الأولى، والشروع فوراً في تصميم محرك جديد بسعة أكبر وقوة أعلى، وهو فعليا المحرك الذي أعلن ميلاد شركة هارلي ديفيدسون، حيث حقق المحرك الثاني نتائج جيدة أفضل من سابقه، ما دفع الصديقين في مطلع عام 1905 لنشر إعلان في مجلة لبيع نسخ من هذا المحرك، وبمرور الوقت وتوالي المبيعات تحول الأمر لصنع دراجات بخارية كاملة لا محركات فقط.

3 كريج

ترك كريج نيومارك في عام 1995 مدينته وانتقل لمدينة أخرى ليعمل في وظيفة جديدة، ولأنه غريب في مكان جديد، قرر التغلب على شعوره بالغربة وقلة معارفه بإنشاء لوحة رسائل إلكترونية مفتوحة لنشر معلومات عن الفعاليات الاجتماعية التي تحدث في المدينة، والتي ستروق لغيره من البرمجيين أمثاله، وسرعان ما اكتسب الموقع شهرة أكبر بعدما أضاف كريج خاصية إضافة الوظائف المتاحة. واستمر هذا الموقع كمشروع جانبي بطوره كريج في وقت فراغه، حتى عام 1999 حين وجد كريج أنه قادر على الاستقالة والتفرغ لهذا الموقع الواعد. وفي أغسطس 2004 قرر الموقع تحصيل مقابل مالي للإعلان عن الوظائف الشاغرة ولليوم ما زال هذا مصدر الدخل الأكبر للموقع. لأن كريج يصير على تقديم خدمة أفضل دون سعر مالي، فهو لم يبيع نفسه للشيطان أو للمستثمرين، ولهذا لا نعرف أي أرقام عن دخل أو ربح الموقع لكنه يقيم برقم كبير جدا، بناء على حجم زائري الموقع شهريا.

2 بيتزا بابا جونز

في عام 1972 قرر جون شناطر والمشهور وقتها باسم بابا جونز مساعدة والده والذي كان مطعمه على وشك الإفلاس، حيث باع سيارته الكامارو واشترى معدات مستعملة لطهي البيتزا، وقرر هدم غرفة إيواء معدات التنظيف في مطعم والده، وجعلها غرفة طهي البيتزا التي وقف بنفسه لإعدادها. ما حدث بعدها أن بيتزا بابا جونز كانت شهية جدا، حتى أنه بعد عام واحد تمكن بابا جونز من الانتقال لمكان جديد مخصص فقط للبيتزا، واليوم تبلغ فروع سلسلة مطاعم بابا جونز أكثر من 4,600 وتدرّ عوائد تفوق 1,5 مليار دولار.

1 يانكي كاندل

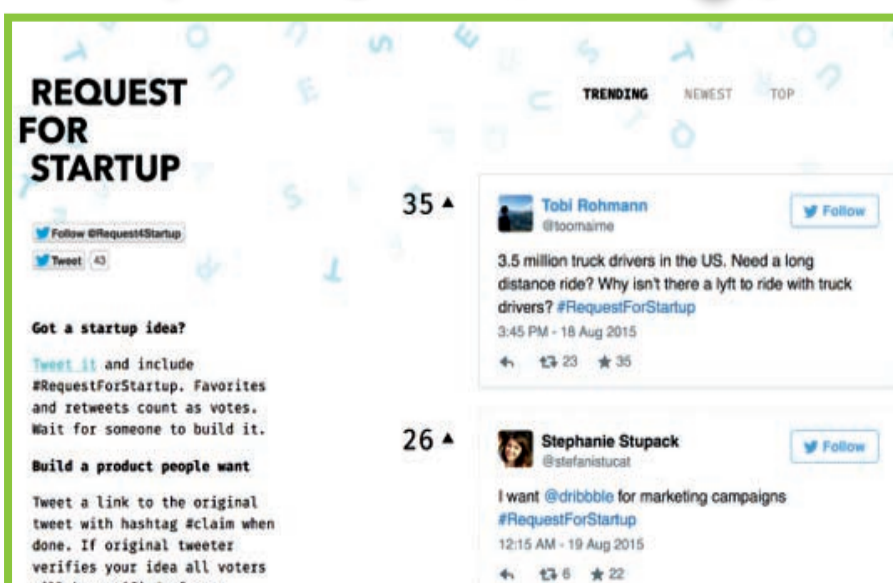
في ديسمبر 1969 قرر الشاب الأمريكي مايكل كيتزرج إزالة ما تبقى له من أقلام التلوين المصنوعة من الشمع لعمل شمعة معطرة لوالدته لتكون هدية لها بمناسبة الأعياد، وقرر مايكل أن يعرض نتيجة عمله على الجيران والأصدقاء، حيث أعجب أحدهم بالشمعة المعطرة وطلب شراءها من مايكل مقابل دولارين فوافق على ذلك وبدا يكرر الأمر على نطاق أكبر.
وطلب كيتزرج مساعدة اثنين من زملائه في الدراسة الثانوية للعمل معه في صنع الشموع المعطرة، كما ساهم زميل له برأس المال اللازم من عائد عمله الجانبي أثناء الدراسة، وسرعان ما بدأ مايكل بيع شموعه في المدرسة وللجيران والأصدقاء وبعض المتاجر. في عام 1998 باع مايكل كل حقوقه في شركته مقابل نصف مليار دولار، لتستمر الشركة من بعده في النجاح وتحقيق الأرباح حتى اليوم.



هاشاج لاستكشاف مشاريع ناشئة يحتاجها العالم



القلم العربي
الأخطاء الشائعة في المشاريع الناشئة
إذا كنا بصدد إعداد قائمة بجميع الأمور التي يجب أن نتجنبها أثناء عملك على مشروعك الناشئ الجديد، فهذا الإنفوجرافيك يمكن أن نعتبره وصفا للنجاح لمشروعك القادم أو الحالي، «نشر هذا الإنفوجرافيك لأول مرة بالإنجليزية بواسطة بول جراهام».



أصبحت المشاريع والشركات الناشئة أحد أبرز أشكال التطور والتقدم للمجتمعات، فوجود مشاريع ناشئة كثيرة تخدم وتلبي احتياجات عديدة، سيساهم بالتأكيد في تقليل الجهد والتكلفة على الآخرين في الوصول إلى متطلباتهم، والمساهمة في طرح أفكار يحتاج إليها العالم، أو المساهمة في تنفيذ أفكار الآخرين ليستفيد الجميع.
ويأتي موقع Request For Startup ليقدّم وسيلة بسيطة جدا تهدف إلى فتح المجال للجميع في مشاركة واستكشاف أفكار المشاريع الناشئة، وذلك بالاعتماد على منصة التدوين المصغر تويتر، بحيث يمكن لأي مستخدم على تويتر كتابة تغريدة تحتوي على فكرة لمشروع ناشئ، قد يساهم في حل مشكلة مرقة بهاشاج #RequestForStartup.
وبعبر إرفاق هذا الهاشاج، فإن التغريدة ستظهر على الموقع البسيط، كما ستكون أي إعادة تغريد لهذا الهاشاج أو إضافته إلى المفضلة بمنزلة نقطة إيجابية لهذه الفكرة، والذي يمكن أن يتم عبر الموقع نفسه أثناء تصفحه، حيث يتيح إمكانية مساهمة أحدث التغريدات أو أشهرها، وفي حال قام شخص بتنفيذ أحد الأفكار المطروحة، يمكن له إخبار صاحب التغريدة مع هاشاج #claim.