



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 اعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة



# 3 طرق لإظهار مشروع الناشئ والمنافسة به

هناك سؤال دائماً ما يخطر على بال كل من ينوي تأسيس مشروع جديد، وهو كيف أعطي لنفسك ومشروعك الأفضلية في السوق على أي منافس آخر مما يجعل المنتج أو الخدمة التي أقدمها هي المفضلة لدى المستهلك في السوق الذي استهدفه؟ ولكن يجب عليك كصاحب المشروع أن تسأل نفسك أولاً، وهل يقوم مشروعك ببيع نفس الشيء الذي يبيعه أي مشروع آخر وهل يزود الناس بنفس الخدمة التي قد يجدونها في أي مكان آخر، إذا كانت الإجابة «نعم»، فيؤسفني القول إن مشروعك لا يملك أي سبب حقيقي للاستمرار.  
فوجود مشروعك في السوق ونجاحه يعتمد على القيمة الجديدة التي سيضيفها للمستهلك عن طريق تزويده بخدمة مدهلة ومنتج مميز لا يستطيع أن يجده عند آخرين وأفضل مثال على ذلك هو «شركة أبل» التي تملك العلامة التجارية الأكثر قيمة في العالم، ولكن كيف يمكن أن يطبق هذا على المشروعات الناشئة، فمشروع صغير أو ناشئ في مراحله الأولى، هناك استحالة في منافسته للشركات الأخرى ذات الإنتاج الضخم، ولكن ما تستطيع أن تنافسهم فيه هو العلاقات، علاقاتك مع موظفيك، علاقاتك مع الموردين وعلاقاتك مع العملاء الجدد.

احتياجات العملاء بتزويدهم بالمنتجات أو الخدمات الذكية والمفيدة القادرة على إضافة قيمة حقيقية إلى حياتهم مما أكبر في التسوق واستكشاف المنتجات والخدمات التي تقدمها إليه، ويمك العمل القدرة على التمييز إذا ما كان الموظفون في بيئة عمل معيبة مستمتعين بأوقاتهم وعملهم أم لا عن طريق السلوك والتعبيرات التي يرونها على الأول والأخير بالمستخدم إذا كان هناك تواصل مباشر أو عن طريق جودة الموقع واهتمامه ما كان هذا المشروع الإلكتروني. «Ma7shy» مثال على ذلك المشروع الناشئ الذي اتخذ «صمم من أجلك» شعاراً له.

المهتمة بسوق السيارات. 3- إنشاء البيئة المناسبة لتحفز العملاء على التسوق دائماً ما يؤكد الخبراء على أهمية مبدأ إنشاء بيئة مناسبة للعمل في أرجاء شركتكم، وكيفية انعكاسها على تحفيز العملاء على التسوق من هذه الشركة أو اللجوء إلى خدماتها، وهذا المبدأ قابل للتطبيق سواء في الشركة بمعناها التقليدي أو في مشروع أونلاين قائم على تقديم خدمات معينة مستخدميه، ويسمى ذلك بـ Air of Excitement وهو شيء تستطيع أن تشعرك به في وجود الموظفين المتمسكة أو في رغبتهم الحقيقية والواضحة في تحقيق نجاح لمشروعهم أو شركتكم عن طريق تلبية

يقوم بإجابة أي من أسئلة العميل ومن خلال إجابات العمل سيمتلك القدرة على تحديد درجة حاجة العميل إلى هذا المنتج أو الخدمة بالتحديد ولربما أراح الستار عن حاجة أخرى لدى العميل، لم يكن العميل نفسه يعلم عن حاجته إليها ومن خلاله سيستطيع الموظف المسؤول تحديد المنتج أو كان هذا هو المنتج الذي جاء اليه العميل في البداية أو كان منتجاً آخر، ويعد ذلك أعلى درجات خدمة العملاء عن غيره، ومثال على ذلك شركة Carmudi التي تهدف إلى توفير حلول وأفكار جديدة إلى الفئة المجتمعية

على كل جانب من جوانب المنتجات التي تقوم ببيعها أو الخدمات التي تقدمها للمجتمع بمثابة العصى السحرية التي تحولهم من مقدمي خدمة مثلهم مثل أي موظف عادي إلى مقدمي خدمة مثل الخبراء، عن طريق تقديم الخدمة القيمة ذات المستوى الأعلى للعملاء، وتسمى هذه الاستراتيجية ببيع الأفكار والحلول لا المنتجات. ومثال على ذلك، عندما يأتي اليك أحد العملاء ليسأل عن أحد منتجاتك، يجب على الموظف المسؤول عن إجابة أسئلة العميل بالبداية أن يرد على سؤال العميل عن توقعاته من المنتج ودرجة احتياجه إليه، وذلك قبل أن

ومن هنا ستبدأ بالفهم أكثر وأكثر عن طبيعة البيئة التي ستعمل بها وما المشاكل التي يواجهونها وما احتمالية مواجهتك لمثل هذه المشاكل وكيف ستقوم بالتعامل معها، وهنا ستبدأ في فهم طبيعة العمل بشكل جيد، وتوفر حلول جديدة لأي معوقات تواجه هذه البيئة وسيستفيد من حلولك جميع أطراف اللعبة، وفي المقابل ستبدأ أطراف اللعبة المختلفة في التعرف على شركتك وما ترمز إليه وهنا تأتي رحلة التفكير في ملء سلتك. 2- تدريب موظفيك على بيع «أفكار وحلول» لا «منتجات» تعد الدورات التدريبية المكثفة للموظفين الجدد

وضع الهدف من تحقيق منفعة مشتركة في الاعتبار، وبناء عليه ستساعد الأطراف الأخرى في لعبة التجارة بوضع هدف تحقيق منفعة مشتركة معك أيضاً. ولكن كيف يمكنك تحقيق ذلك؟ في الواقع تقوم العلاقة بين الأطراف المشتركة في التجارة بالتطور عبر الوقت، ولكن في البداية عليك أن تستثمر الكثير من الوقت في محاولة أن تفهم من هو الممثل الحقيقي لأطراف هذه اللعبة بداية من منافسيك، الموردين الخاصين ومشروعك، العملاء الذين استحسنوا خدماتك وقرروا اللجوء لها فضلاً عن غيرهما والعملاء الذين لم تكتسب ثقتهم بعد وتريد أن تغير من ذلك.

لذلك نستعرض فيما يلي 3 طرق مهمة عليك الأخذ بها لتسليط الضوء على مشروعك: 1- تغيير نظرتك العامة قال المفكر الأميركي أندرو كارنيجي «قم بملء سلة الآخرين إلى الحافة، وبعدها ابدأ التفكير في ملء سلتك» وهذه المقولة هي عكس ما قد نشأ بعضنا عليه، وهو أن العمل والتجارة هي لعبة محصلتها صفر، والحقيقة أنها علاقة نجاح لكل الأطراف المشاركة فيها win-win Relationship. وليس بالضروري أن يعتمد نجاح طرف في منظومة التجارة على خسارة الطرف الآخر، ولكن يجب

## المشاريع الناشئة يصعب عليها منافسة الشركات الكبيرة.. ولكنها تستطيع منافستها بتحسين العلاقات مع الموردين والعملاء الجدد

### تنظم من 10 إلى 11 الجاري في الجزائر.. وبرعاية ooredoo 4 مشاريع كويتية ناشئة بالمرحلة النهائية لـ «التحدي العربي»

#### «طموح».. موقع يتيح التواصل بين أفراد المنظومة التعليمية بـ «منطقة العاصمة»

أعلنت مسرعة المشاريع الصغيرة «بريلنت لاب» عن وصول برنامج التحدي العربي إلى المرحلة النهائية وذلك في جمهورية الجزائر خلال الفترة من 10 إلى 11 يناير الجاري، وبرعاية شركة ooredoo للاتصالات، حيث ستتنافس المشاريع الكويتية مع مشاريع عربية أخرى تمثل أكثر من 13 دولة عربية. على لقب مشروع العرب، وهي جائزة مالية قيمتها 40 ألف دولار، بالإضافة إلى اختيار المشاريع التي سيتم عرضها في مؤتمر الجي اس ام في برشلونة خلال شهر فبراير المقبل. ويهدف المناسبة، يؤكد مؤسس مسرعة المشاريع الصغيرة «بريلنت لاب» ندا الديحاني أن «بريلنت لاب» وخلال فترة الخمسة شهور الماضية عملت في هذه المسابقة مع أكثر من 35 مشروعاً كويتياً، حيث قدمت شركة ooredoo للاتصالات

تكنولوجيا سهلة تمكن اصحاب العقار من تحصيل ايجاراتهم بطريقة افضل من الطرق التقليدية المتوافرة. 2- مشروع Bookr: وهو مشروع كويتي يوفر خدمة الحجز والبحث عن افضل الصالونات المحيطة بك لتلافي الانتظار في الصالونات ومعرفة افضل العروض المقدمة من تلك الصالونات. 3- مشروع MYU: وهو مشروع كويتي تعليمي ويختص بتوفير خدمة التواصل ونقل الملفات بين الطلبة وملازمهم في الجامعة كما يمكن جميع الطلبة من التواصل مع الطلبة والمدرسين لتكون وسيلة التواصل الرسمية بينهم. 4- مشروع Tktti: وهو مشروع كويتي يتيح فرصة تنظيم المعارض وبيع تذاكر تلك المعارض أو المناسبات من خلال الهاتف النقال وخاصة الباركود.

تكنولوجيا سهلة تمكن اصحاب العقار من تحصيل ايجاراتهم بطريقة افضل من الطرق التقليدية المتوافرة. 2- مشروع Bookr: وهو مشروع كويتي يوفر خدمة الحجز والبحث عن افضل الصالونات المحيطة بك لتلافي الانتظار في الصالونات ومعرفة افضل العروض المقدمة من تلك الصالونات. 3- مشروع MYU: وهو مشروع كويتي تعليمي ويختص بتوفير خدمة التواصل ونقل الملفات بين الطلبة وملازمهم في الجامعة كما يمكن جميع الطلبة من التواصل مع الطلبة والمدرسين لتكون وسيلة التواصل الرسمية بينهم. 4- مشروع Tktti: وهو مشروع كويتي يتيح فرصة تنظيم المعارض وبيع تذاكر تلك المعارض أو المناسبات من خلال الهاتف النقال وخاصة الباركود.

تكنولوجيا سهلة تمكن اصحاب العقار من تحصيل ايجاراتهم بطريقة افضل من الطرق التقليدية المتوافرة. 2- مشروع Bookr: وهو مشروع كويتي يوفر خدمة الحجز والبحث عن افضل الصالونات المحيطة بك لتلافي الانتظار في الصالونات ومعرفة افضل العروض المقدمة من تلك الصالونات. 3- مشروع MYU: وهو مشروع كويتي تعليمي ويختص بتوفير خدمة التواصل ونقل الملفات بين الطلبة وملازمهم في الجامعة كما يمكن جميع الطلبة من التواصل مع الطلبة والمدرسين لتكون وسيلة التواصل الرسمية بينهم. 4- مشروع Tktti: وهو مشروع كويتي يتيح فرصة تنظيم المعارض وبيع تذاكر تلك المعارض أو المناسبات من خلال الهاتف النقال وخاصة الباركود.



شعارات المشاريع الكويتية الأربعة المشاركة في المرحلة النهائية لمسابقة التحدي العربي في الجزائر أيا من المشاريع الأربعة الكويتية المشاركة والتي تم اختيارها من قبل اللجنة الفنية العليا الخاصة بالمسابقة. وجاءت الأربعة مشاريع التي تأهلت إلى نهائي المسابقة على النحو التالي: 1- مشروع أجار دوت كوم: وهو مشروع كويتي يختص بتحصييل الاموال بطريقة

أعلنت مسرعة المشاريع الصغيرة «بريلنت لاب» عن وصول برنامج التحدي العربي إلى المرحلة النهائية وذلك في جمهورية الجزائر خلال الفترة من 10 إلى 11 يناير الجاري، وبرعاية شركة ooredoo للاتصالات، حيث ستتنافس المشاريع الكويتية مع مشاريع عربية أخرى تمثل أكثر من 13 دولة عربية. على لقب مشروع العرب، وهي جائزة مالية قيمتها 40 ألف دولار، بالإضافة إلى اختيار المشاريع التي سيتم عرضها في مؤتمر الجي اس ام في برشلونة خلال شهر فبراير المقبل. ويهدف المناسبة، يؤكد مؤسس مسرعة المشاريع الصغيرة «بريلنت لاب» ندا الديحاني أن «بريلنت لاب» وخلال فترة الخمسة شهور الماضية عملت في هذه المسابقة مع أكثر من 35 مشروعاً كويتياً، حيث قدمت شركة ooredoo للاتصالات



صورة من الموقع

## الديحاني: «بريلنت لاب» نظمت ورش عمل لدعم المشاريع الكويتية المشاركة

