



اعدا للتشر: مصطفى صالح

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 ومبسطة. 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



نصائح لمؤسسي المشاريع الناشئة غير المتخصصين

من العملاء، كل هذا يمكنك أن تقوم به، لا شيء يدعو المؤسس للتكاسل أو التكبر عن مشاركته في بناء مشروعه الناشئ.

كونك لست متخصصا ببعض الأمور الفنية لا يعني أبدا أن كل ما عليك هو طرح الأفكار وانتظار تنفيذها، تعلم المصطلحات الفنية وفائدة الأدوات التي يستعملها فريقك من الأمور التي ستزيد تواصلك معهم أيضا، لست مطالبا بتعلمها تفصيلا لكن تعلم النظرة العامة عن ماهية الشيء وكيفية عمله سيبدو مفيدا.

5- حفز فريقك

ربما هذه أهم نصيحة أوجهها لك، أنت صاحب الفكرة.. أنت المؤسس للمشروع يجب أن تكون أكثر شخص مؤمن بما تقوم به، يجب أن تكون أكثر شخص متحمس لأي تحد أو مشكلة جديدة تواجهها، تحفيزك لفريقك ومن يعمل معك من الأمور الأكثر أهمية بالمشاريع الناشئة.

لتكن مصدر إلهام لكل أعضاء فريقك في التفاني بالعمل، والإيمان بثقافة شركتك الناشئة فهذا بالتأكيد سيؤثر إيجابيا على نمو شركتك.

في نهاية المقال نريد أن نسلم معكم.. كيف تجري الأمور معك وهل لديك نصائح إضافية لمؤسسي المشاريع غير المتخصصين؟ يرجى إرسالها على الإيميل التالي info@brilliant-lab.com أو متابعتنا على تويتر، انستغرام: [@brilliantlab](https://www.instagram.com/brilliantlab)

مفصلة، مثلا:

- الصفحة الرئيسية عبارة عن صفحة هبوط.
- المدونة لها تصميم خاص يعرض المقالات كالمجلة.
- صفحة المبيعات تحتوي على معرض للصور، أقصى عدد للصور 5 صور.

بالطبع أمور كهذه لن تعرفها إلا إذا قمت بالبحث والتقييم جيدا، لكن مرحلة تنفيذها تتطلب منك أن تعرضها بشكل محدد وواضح للمستقل أو أحد أعضاء فريقك المتخصصين.

على سبيل المثال لا تذكر كلمة جمعا (روابط)، أذكر بالضبط رقمها (5 روابط)، لا تصف كلمات عامة (جميلة - رائع - احترافي)، كل هذه كلمات نسبية من شخص لآخر، وسيبدو رائعا لو أخبرته ماذا تعني بهذه الكلمة عبر الاستعانة بنصيحة رقم 2 إذا لم تصل الفكرة له من الشرح.

4- افعل أي شيء ينمي مشروعك

لا يعني أنك لست متخصصا أنه لا يمكنك المشاركة في بناء مشروعك وزيادة نموه، فإذا كنت مؤسسا يمكنك أن تقوم بجلب العملاء، التحدث مع المؤثرين، بناء علاقات قوية مع الشركات الأخرى، إدارة الفريق وتوظيف الكفاءات، جلب المزيد

الأمور عند الشكوى من مشكلة فيمكنك أخذ صور للمشكلة والإشارة إليها باستخدام أدوات التعديل على الصور مثل Skitch أو Awwsome screen فالصورة بألف كلمة كما يقال، وستوفر على نفسك وعليهم وقتا كثيرا من الشرح، والتعديل والمراجعة ثم التعديل مرة أخرى.

تكن واضحا ومحددا

سهل أن تخبر مصمم الويب أنك تريد تصميمًا بسيطًا للموقع، فذلك له أكثر من مائة معنى، لكن سيبدو واضحا له ما الذي تريده عندما تحدد له بالضبط ماذا تقصد عن طريق نقاط

ما المشاكل التي تواجههم بخصوص هذا الأمر، هل يوجد تطبيق معين يستعينون به لحساب هذه الأمور الصعبة، ما أفضل الميزات التي يريدونها بتطبيق مالي يساعدهم على تنظيم أمورهم المالية؟

من خلال البحث والتقييم بالسوق الجديد الذي يستهدفه مشروعك ستصبح لديك فكرة أكثر من ممتازة عن مشروعك الناشئ والتصور الذي يجب أن يكون عليه.

2- لا تصف لهم.. أرهم

عند التعامل مع المستقلين أو أعضاء فريقك المتخصصين، فإنه من الصعب أن يفهموك بمجرد أن تذكر لهم خاصية أو ميزة معينة تريدها بالتطبيق أو الموقع، لكن سيصبح الأمر أيسر عليهم عليك عندما تعرض عليهم رسومات وشروحات مرئية يستطيعون من خلالها فهم فكرتك وما تريد تنفيذه.

تعلم استخدام أدوات كالفوتوشوب وعمل نماذج التصميم البسيطة من الأمور التي ستساعدك في التعامل مع المتخصصين من أعضاء فريقك والمستقلين ممن ستوظفهم، كذلك

الكثير من المشاريع هي نتاج خليط من المجالات، فتجد شخصا له خبرة بالماليات والأموال البنكية يريد أن يؤسس مشروعا للخدمات المالية عبر تطبيقات الهواتف الذكية، فهل شرط أن يكون مبرمجا، بالطبع لا، فالكثير من الأشخاص ليس لديهم أدنى فكرة عن مجالات أخرى كالبرمجة أو التصميم، لكن يملكون أفكارا رائعة بمجالاتهم يريدون أن يحولوها لمواقع ويب وتطبيقات للهواتف الذكية، لذلك نقدم فيما يلي 5 نصائح لهؤلاء الأشخاص ستساعدكم في تأسيس مشاريعهم وتسريع نموها:

1- ابحث وقيم

فلنفترض أنك ذاك المصرفي الذي تفهم جيدا آلية الخدمة المالية التي تريد تقديمها لعملائك المحتملين عبر تطبيق الهاتف أو موقع الويب، ليس من الضروري عمل بحث في السوق عن المواقع المنافسة أو التطبيقات المنافسة التي تقدم نفس الخدمة؟ صحيح أنك تعرف سوق المالية جيدا، لكنك الآن بسوق جديد تماما يجمع ما بين الأمور المالية والأمور البرمجية.

ليس المطلوب منك أن تتعلم البرمجة.. كل ما عليك هو أن تقوم ببحث بسيط عن التطبيقات والمواقع التي تقدم خدمات شبيهة بفكرتك، ما المميزات التي يقدمونها، ما النموذج الربحي الذي يتبعونه؟

يمكنك أيضا أن تستطلع آراء عملائك المحتملين..



تطبيقات مفيدة

تطبيق KickStarter للمشاريع الناشئة يصل أخيراً لأجهزة الأندرويد



ومن الواضح انه سيتيح لك إمكانية دعم المشاريع التي تعجبك مباشرة من التطبيق.

وهذا التطبيق يتيح لك أيضا الحصول على التحديتات حول المشاريع التي دهمتها، ويمكنك أيضا رؤية المشاريع التي يدعمها أصدقاؤك والحصول على بعض الأفكار الجديدة، وتجدر الإشارة إلى أن منصة KickStarter تفتخر بكون مستخدميها دعموا المشاريع الناشئة بنحو 2 مليار دولار باستخدام هذه المنصة، وبطبيعة الحال هذا العدد قابل للارتفاع في المستقبل المنظور.

أخيرا وبعد طول انتظار، أصدرت منصة تمويل المشاريع الناشئة الشهيرة KickStarter تطبيقها الرسمي على منصة الأندرويد، حيث سيكون ابتداء من الآن بإمكانك تحميل تطبيق KickStarter لمنصة الأندرويد مباشرة من متجر Google Play Store.

وفي الواقع، تعد هذه الخطوة مفيدة للدهشة، خصوصا وأنها تأتي بعد مرور 3 سنوات من إصدار تطبيق KickStarter على منصة iOS، ويأتي هذا التطبيق متاحا للتحميل مجانا، ويتيح لك تصفح المزيد من المشاريع الناشئة بسهولة على الموقع.

