الأنباء
الإثنين 14 مارس 2016

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

أعدها للنشر: مصطفى صالح

10 مفاتيح لتحويل أي فكرة إلى مشروع ناجح

يعتبر من أكبر الأخطاء الشائعة أن نرى معظم الشباب الذين يرغبون في إنشاء مشروع صغير ناجح يرغبون في التمويل أولا وقبل أي شيء، ويعتقدون أن فكرتهم ناجحة 100٪، حيث ان اعتقاد مثل هذه الأمور وما شابهها يدل على قلة أو انعدام الخبرة في إنشاء المشاريع الناشئة، والسبب هو ظنهم أن فكرتهم ليس لها مثيل، أو أنها متكررة النجاح، مما يعني أنهم بدورهم سينجحون لمجرد التقليد، ولذلك نستعرض فيما يلي 10 مفاتيح يمكنكم من خلالها تطوير الفكرة وتحويلها إلى مشروع ناجح، وذلك بحسب مدونة «بادر»:

1 تحديد الأعمال والمهام

حتى تتحول أي أفكار إلى مشاريع صغيرة ناجحة، فلا بد من احتوائها على الحس الاجتماعي مع الحس التجاري، مع وضوحهما من خلال تحديد الخطوات والمهام التي تؤدي إلى إفادة المشروع اجتماعيا وتجاريا. وتذكر أن الفكرة وحدها لا قيمة لها مادامت لا تحتوي على ما سبق.

2 التحقق من قوة الفكرة

يجب أن يلبي مشروعك مجريات السوق الذي ترغب في دخوله، وإلى أي مدى تستطيع المنافسة مع الشركات الناشئة الأخرى في نفس القطاع، كل ذلك لتعلم هل فكرتك تسير بالتوازي مع متطلبات العملاء، أم تسبقهم بخطوة للأمام فتستغل هذه الفرصة، أم متأخرة عنهم بخطوة فتقوم ببعض التغييرات التي تلبي احتياجات السوق.

3 تزامن الأهداف

حاول أن تعيد النظر والتفكير جيدا في الأهداف طويلة الأجل وتقديرمدتها، وذلك من خلال مراجعة أهدافك قصيرة الأجل. وهذا هو أساس التخطيط الجيد للأعمال الناجحة، فحاول ألا تمرر هذه العبارة إلا بعد استيعابها بشكل واضح.

4 موظفون أم فريق عمل؟

شجع وساعد موظفيك للتفكير في مشروعك كأنهم فريق عمل وليسوا مجرد موظفين يتقاضون أموالهم مقابل أعمال محددة دون مراعاة بقية أمور الشركة، بل اجعلهم يقدرون قيمتهم الحقيقية كأعضاء في شركتك.

5 حماية الحقوق

قم بحماية وإدارة المنتجات، والعلامات التجارية، والتراخيص، التي تسمح لشركتك بالازدهار وحماية حقوقها فيما بعد.

6 ميز قيمة المشروع

إذا تواجد القياس الموضوعي للمتغيرات داخل إجراءات المشروع، يمكنك فهم نتائج القرارات التي تم اتخاذها، مما يساعدك فيما بعد على تقدير مدى حجم المشروع في المستقبل.

7 فن التواصل

يحتاج أي عمل إلى تحديد طريقته الخاصة في التواصل، لتحقيق تحالف استراتيجي مع المستهلك. لذا، ابحث عن طرق التواصل المناسبة بينك وبين عملائك، هل من خلال موقع الشركة؟ أم من خلال الشبكات الاجتماعية؟ أم البريد الإلكتروني؟

8 التنوع

تحافظ الشركات على وجودها وبقائها في السوق من خلال استمرار إجراء البحوث وتنمية الأفكار الجديدة، لتحويلها إلى فرص تجارية.

9 هل ينبغي علي الاكتتاب؟

يعتمد الأمر على دورة حياة الشركة، لأن كل شركة لديها استراتيجية التمويل الخاصة بها. ويمكن أن تطرح شركتك الناشئة للاكتتاب، مادمت في قمة استعدادك له.

10 إعادة التأسيس

يمثل نجاح أو فشل المشروع فرصة لتدوين ملاحظاتك، وتحديد عشرة مفاتيح أخرى لتحويل الفكرة إلى مشروع ناجح أو منتج جديد - بإذن الله تعالى.

● وفي النهاية يمكنك مشاركتنا برأيك الخاص حول أفضل مفاتيح النجاح عن طريق ارسالها للبريد الإلكتروني التالي:

info@brilliant_lab.com

5 أسباب تدفعك لتدوين سير مشروعك يوميا.. بشكل مفصل

كيف تدون الاتفاق والمتابعة اليومية بسهولة ودقة؟

يمكنك تدوين الاتفاق والمتابعة اليومية بسهولة ودقة، وذلك عن طريق كتابة توقعات صاحب المشروع أولا في ورقة خارجية، ثم سرد المهام التي ستقوم بها بالتفصيل، في صورة مراحل كما يلي:

1 - مرحلة لتقديم نموذج التصميم (2 يوم - 20 دولارا).

2 - مرحلة لبرمجة التطبيق (4 أيام - 40 دولارا).

3 - مرحلة للاختبارات وفحص أي أخطاء برمجية (2 يوم - 10 دولارات).

4 - مرحلة لتنظيم الشفرة البرمجية لإمكانية التعديل عليها إذا أراد صاحب المشروع بعد ذلك (2 يوم - 10 دولارات).

ومع كتابة موعد الانتهاء من كل مرحلة وتثمينها أيضا. ثم عرض الاتفاق على صاحب المشروع للحصول على أي تعديلات أو اقتراحات. وبالطبع ما ضربناه هو كمثال، فالتطبيقات مختلفة، حيث يختلف التطبيق التجاري عن تطبيق تصفح المحتوى.

وتأتي بعد ذلك مرحلة المتابعة والتنفيذ، في كل يوم تقوم بكتابة تقدمك بالمشروع مع توفير صور وملفات توضح ما أنجزته، أيضا حاول أن تجعل الأمر ملخصا لما أنجزته بنهاية اليوم وكأنك موظفا حتى تقوم بتسليم المشروع وتحصل على تقييم جيد.

تحدث مشاكل كثيرة بين المستقل وصاحب المشروع بسبب أن الأمور لم تكن واضحة من البداية، وبسبب أن صاحب المشروع لا يستطيع متابعة تقدم المستقل بشكل منتظم. لذا وجب على كلا الطرفين الالتزام ببعض الطرق التي أثبتت نجاحها وتحفظ حق كل منهما.

ومن هذه الطرق تقسيم المشروع لعدة مراحل، حتى إذا ما توقف المشروع لأي سبب كان، استطاع صاحب المشروع الدفع مقابل المراحل التي تمت، وتوظيف شخص آخر لإتمام المشروع من حيث توقف. لذلك نستعرض فيما يلي اسباب وجوب تدوين المستقلين الاتفاق وسير المشروع بالتفصيل يوميا:

1 ستعرف ما الذي ستنجزه بالضبط

كمستقل فإنه مرجح أنك تعمل على مشروع أو أكثر بنفس الوقت لذا تدوين الاتفاق بينك وبين صاحب المشروع، ما هي المراحل التي ستقوم بتنفيذها. سيزودك بصورة مجملة تستطيع من خلالها تقدير الوقت الذي ستنجز فيه كل مرحلة، وبالتالي الوقت الإجمالي للانتهاء من المشروع. ما سيفيدك في تنظيم وقتك للعمل على مشاريع أخرى إذا أردت.

على سبيل المثال، مشروع بناء تطبيق هاتف ذكي سيتطلب منك مرحلة لتقديم نموذج التصميم (Prototype)، ومرحلة لبرمجة التطبيق. ومرحلة للاختبارات وفحص أي أخطاء برمجية. ومرحلة لتنظيم الشفرة البرمجية لإمكانية التعديل عليها إذا أراد صاحب المشروع بعد ذلك. تدوينك في الاتفاق أن هذه هي المراحل التي ستقوم بإنجازها يعني أنك شخص تعلم ما الذي ستفعله.

2 ستحفظ حقك وحق صاحب المشروع

كما ذكرنا أنه من الوارد حدوث بعض المشاكل بينك وبين صاحب المشروع، لذا فإن الاتفاق المدون هو ما سيحفظ حقوقك، منصة مستقل مسؤولة عن حفظ حقوق الطرفين، لكن كيف يتم ذلك إذا لم تكن كل الأمور واضحة ومدونة بشكل كتابي بينك وبين صاحب المشروع بداخل المنصة وليس خارجها.

ليس ذلك فحسب فتدوين تقدمك اليومي بالمشروع يعني أنك تعمل على المشروع وستقوم بتسليمه بالميعاد المحدد، ويعني أن ما كتبته في الاتفاق بينكما صحيحا، ويمكن لصاحب المشروع متابعة تقدمك ومتابعة أي أمور خارجية متعلقة بالمشروع. على سبيل المثال صاحب مشروع يتابع معك تصميم موقعه، وهو أيضا يقوم بنفسه بتسويق ما قبل إطلاق الموقع. فيعلن هنا وهنا أن الموقع سيتم إطلاقه في العاشر من الشهر القادم. تدوين تقدمك مرحلة بمرحلة سيطمئنه ويجعله يتابع أموره الأخرى بشكل سلس.

3 ستكسب ثقة صاحب المشروع

تدوين الاتفاق، وتدوين تقدمك بالمشروع بشكل يومي، هذان أمران.. كلاهما يخدم على الآخر، فتدوينك للاتفاق بشكل مكتوب يعني أن هذا ما سيتم (وعد). وتدوينك لتقدمك يوميا يعني أن هذا ما قد تم بالفعل (الإيفاء بالوعد)، بذلك تستطيع كسب ثقة صاحب المشروع وضمان التعامل معه مرة أخرى بشكل كبير. كسب ثقة أصحاب المشاريع التي تعمل عليها يعتبر من أهم الأمور التي تريد ضمانها، خاصة لو كنت مستقلا تبدأ حياتك بالعمل الحر، لأن ذلك يعني بناء سمعتك بالسوق.

4 ستحصل على مقابل ما قمت به بالضبط

من الأفضل دوما بعد كتابة مراحل تنفيذ المشروع بينك وبين صاحب العمل، أن تقوم بتثمين كل مرحلة، كم تستحق من المال، فهذا سيفيدك وسيفيد صاحب المشروع على حد سواء. فأنت لديك مهارة تقدير ثمن كل خطوة تقوم بها، وصاحب المشروع لديه الحرية في التعامل معك أو البحث عن غيرك. إذا تعامل معك صاحب المشروع فهذا يعني أنه وافق على كل البنود الواردة في الاتفاق، من بينها أن كل مرحلة لها سعر معين. الفائدة بالنسبة لك أنه في حدوث أي طارئ كحالة سفر، أو حالة صحية، تستطيع - بالاتفاق مع صاحب المشروع - تسليم مراحل المشروع التي أنجزتها والحصول على المقابل. أما الفائدة بالنسبة له فسيقوم بالبحث عن شخص آخر يقوم بتكملة المشروع طبقا للاتفاق والمراحل المكتوبة حتى لا يعيد صناعة العجلة.

5 ستضع توقعات العميل أمام عينيه

العمل الحر يدور حول تنفيذ توقعات العميل عن المشروع، في المقابل يدفع لك قدرا من المال، كتابة الاتفاق بينك وبينه في صورة بنود واضحة وتفصيلية يعني أن هذه التوقعات واضحة لديك ولديه، يعني أنه لا يجوز أن يطلب منك خلال تنفيذ المشروع بعض المميزات الأخرى بالتطبيق أو بعض المهام التصميمية الإضافية. لأن هذا يعتبر خرقا للاتفاق.

الاتفاق هو الخريطة التي ستصل بك لنقطة تسليم المشروع والحصول على أجرك، يرسم هذه الخريطة صاحب المشروع والمستقل معا، ويحددان فيها نقاطا معينة لمتابعة سير الأمور، المتابعة مهمة كالسؤال هل مازلنا على الطريق الصحيح؟ ويقوم المستقل كل يوم بتحديث مكانه بالخريطة، ليعرف صاحب المشروع تقدمك بالطريق بأي وقت. ويتأكد أنك ستصل لنقطة النهاية بالموعد المحدد.