



اعداد للنشر: 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 والمهادرين.

www.brilliant-lab.com

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة. تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمهادرين 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



كيف تحصل على مساعدة الخبراء لتأسيس مشروعك الناشئ؟

والبعض الآخر ربما يقوم بحظرلك، لذا حاول أن تتابع بعضا ممن ترى أنهم لديهم القابلية لإسداء النصح والمساعدة، وعليك أن تتخير أفضلهم، ثم انتقل بعد ذلك الى الخطوة التالية.

كيفية تواصل معهم؟

معظم هؤلاء المؤثرين والخبراء وقتهم محدود، لذا فقد تجدهم قد خصصوا أوقاتا معينة لاستقبال رسائل طلب النصح أو الاستشارات، والبعض الآخر من هؤلاء قد يترك لك الباب مفتوحا لمراسلته في أي وقت، لكنه سيرد عليك حين يتاح له الأمر. المهم أنه في معظم الحالات يجب ألا تأخذ الأمر بمحمل شخصي، فانت لك الحق في مراسلته، وطلب العون، وهو له الحق أن يرد عليك في أي وقت يناسبه.

استعد للأسوأ

ان اسوأ ما قد يحدث هو ألا يرد أو يراسلك أحد ممن قمت بطلب مساعدتهم، ولكن دعني أخبرك أنه لا توجد مشكلة، فيوجد دائما بعض البدائل، إذا كنت تريد النصيحة فلا تسأل شخصا واحدا أو عدة أشخاص فقط، في حين أن لديك إمكانية بسؤال مجموعة كبيرة من الناس، ولك حرية اختيار أفضل الخيارات بنفسك.

لكن لكي تضمن أن الأمر سيسير على ما يرام، اقرأ صفحة «تواصل معي» التي يوفرها الخبير المؤثر على موقعه، أو على موقع شركته، اكتب عنوانا للرسالة، ويجب أن يكون هذا العنوان واضحا وغير مخادع، بحيث لا تذهب في مجلد السبام، لا تكتب أبدا في الرسالة «أريد المساعدة» أو «أريد طلب النصيحة»، وتقف. ولكن يمكنك أن تكتب رسالتك، وما تريد كله في رسالة واحدة مفصلة ومختصرة في نفس الوقت، هذا سيسوفر عليك وعليه الكثير من الأخذ والرد في الرسائل، وربما تحصل على ما تريد في رد واحد.

كثيرة على الويب، ربما أشهرها عربيا حساب I/O، فمجتمع ريادة الأعمال وحده يحتوي على 11 ألف متابع، ومجتمع العمل الحر يحتوي على 12 ألف متابع، بالتأكيد ستجد بعضا منهم ممن يرد عليك أو يناقشك في مشكلتك.

ان موقع أكاديمية حسوب أيضا يوفر قسما خاصا بالأسئلة يمكنك أن تطرح ما تريد من أسئلة في تصنيف اسئلة ريادة الأعمال، وستجد من يقدم لك يد العون.

خلاصة الأمر أنك إذا أردت أن تسأل أو تطلب النصيحة حول أمر ما فحاول تقدير وقت من تتسأله وكن مباشرا واضحا، قم ببحثك جيدا ثم اسأل من تشاء، إذا اعتقدت أن الأمر صعب في الوصول إليهم فيمكنك تجربة مواقع الأسئلة والأجوبة للحصول على إجابات تفصيلية ونصائح عدة حول مشكلتك أو استفسارك.

ما الذي يجب عليك فعله؟ هذا ما سنتناوله في السطور القادمة:

حدد أين أنت الآن

قد يبدو للوهلة الأولى من الأمر أن هذه النقطة بديهية إلا أن الكثيرين لا يدرون بالضبط ماذا يريدون من مساعدة بسبب هذه النقطة، فهل أنت في مرحلة فكرة المشروع وتريد تقييمها من بعض الخبراء والمؤثرين في المجال؟ أم أنك في مرحلة تكوين فريق وتريد توصيات معينة؟ أم أنك تسأل عن توصيات لبعض الكتب التي ستساعدك في رحلة مشروعك؟ حدد أين أنت من رحلة بناء مشروعك، هل قطعت بعض الخطوات؟ هل ما زلت جالسا مكانك وتسال كل من يمر أمامك أين الطريق؟ رتب أوراقك واعرف ما الذي أنجزته، وما المشكلة التي تريد حلها، أو الأمر الذي تريد تحسينه.

ما نوعية الخبراء والمؤثرين المناسبة لاستشارتهم؟

هذا خطأ آخر يقع به الكثيرون، فهو يبدأ بمراسلة صاحب الشركة الفلانية دون أن يدري ما طابعه أو عاداته، أحيانا يجد تدويته لا فيقوم بالتعليق بسؤال ليست له ادنى علاقة بالموضوع، وأحيانا أخرى يرد عليه قسئ تغريدية ببعض الكلمات التي لا معنى لها مثل: «أريد أن أقوم ببناء شركة كشركتك»، وأشياء من هذا القبيل.

في حين أن الأمر يبدو صبيانيا بعض الشيء، إلا أن هناك الكثيرين من هؤلاء ممن يمتلكون فكرة جيدة للتنفيذ، ولكن حماسهم وإعجابهم بمن يسألونهم قد يضع بعض الغشاوة على تفكيرهم المنطقي، بعض هؤلاء الخبراء سيتقبل الأمر،

6 أسئلة عليك الإجابة عنها قبل اتجاهك لريادة الأعمال

مستقلا أو موظفا بشركة ما، العمل على مشاريع جانبية، فقم بتحدي نفسك والوصول بقدراتك الى أقصى حدودها، حتى تقم الوضع وما أنت مقبل عليه من ظروف واحوال ربما قد تحتاج منك العمل لفترات طويلة.



قبل أن تبدأ بتأسيس مشروعك الناشئ، اسأل الأسئلة الست القادمة، فلها دور كبير في تحديد مسارك، ووضعت على الطريق الصحيح:

5 - هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

هل لديك خبرة بإدارة النفقات والموارد المالية لشركتك؟ تذكر أن مشروعك الناشئ هو مشروع تجاري غرضه الربح مقابل تقديم قيمة مناسبة للمستهلك في صورة منتج أو خدمة، فأحيانا سيكون عليك توزيع الأرباح بطريقة معينة، أو صرف الرواتب لموظفيك، إلا أن الأهم أنه مادامت أنت على علم بالأساسيات المالية فستستطيع تحديد هل مشروعك الناشئ ناجح أم أن الأرباح ليست بمستوى الجهود المبذولة. توجد بعض الدورات التعليمية بالإنترنت يمكنها أن تساعدك على تعلم المبادئ بشكل جيد، فقط لا تدخل مجال ريادة الأعمال دون هذه المهارة المهمة.

1 - هل تعتبر نفسك قائدا مبادرا؟

لا تعتبر نفسك رياديا ما لم تكن قائدا، فانت على بضعة خطوات من توظيف أشخاص ليعملوا معك حتى تحقق هدفك وتؤسس للبنات الأولى من مشروع الخاص، عند التوظيف وتوجيه الأفرار، لكنك إذا لم تكن قائدا لشركتك فهل ستوظف آخر قائد بديل.. أمر سخيف ليس كذلك!

تحلى بالقيادة سيضيف برصيد الكثير حتى تضمن لمشروعك الاستدامة، قد يبدو الأمر سهلا في الوظيفة أو العمل الحر فانت مسؤوليتك هي نفسك وأخطاؤك أنت من تدفع ثمنها، لكن ماذا عن مشروع ناشئ فريقه يتكون من 10 أشخاص، أو شركة متوسطة الحجم من 25 شخصا، التواصل مع الفئات المختلفة من البشر، ومرونة التعامل، الحسم والحكمة في اتخاذ القرارات، كل هذا من دلالات القيادة، إذا لم تكن لديها الأن فحاول السعي لها عن طريق اكتساب الخبرات والبدء بالمخاطرة.

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل أنت مستعد لاستثمار عملك؟

ان ريادي الأعمال الناجح يعرف أن الإقدام على تأسيس مشروع ناشئ أو شركة خاصة هو بمنزلة استثمار وقته وماله في سبيل تحقيق نجاح هذا العمل التجاري، لذلك إذا لم تكن مستعدا لتدفع العرق والدموع والدم في سبيل نجاح شركتك الناشئة، فربما أنت لست مستعدا بعد لخوض غمار ريادة الأعمال.

2 - هل لديك خطة عمل؟

ما هي خطة عملك لتقديم الخدمة أو المنتج بالسوق، هل يسبق إطلاق مشروعك أي تدابير تسويقية، هل لدى مشروعك الناشئ رؤية بعد خمس سنوات أين ستكون، ما هو نموذج العمل (كيف سيصل المنتج أو الخدمة للمستهلك - هل يوجد شركاء - ...)، أمور جمة تحتاج تحديدها، لكن لا يصيبك هذا بالإحباط.

4 - هل وقتك ومالك من أجل العمل؟

تكن مبادرا فإنك بنسبة 42% سيفشل مشروعك الناشئ، لكن متى تبادر؟ أنسب لحظة تبادر بها وتسوق المنافسين هي لحظة استعداد المستهلك للمنتج أو الخدمة التي ستقدمها.

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

ما هو المبلغ المالي الذي تحتاجه لتبدأ مشروعك؟ هل

5 - هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

هل لديك خبرة بإدارة النفقات والموارد المالية لشركتك؟ تذكر أن مشروعك الناشئ هو مشروع تجاري غرضه الربح مقابل تقديم قيمة مناسبة للمستهلك في صورة منتج أو خدمة، فأحيانا سيكون عليك توزيع الأرباح بطريقة معينة، أو صرف الرواتب لموظفيك، إلا أن الأهم أنه مادامت أنت على علم بالأساسيات المالية فستستطيع تحديد هل مشروعك الناشئ ناجح أم أن الأرباح ليست بمستوى الجهود المبذولة. توجد بعض الدورات التعليمية بالإنترنت يمكنها أن تساعدك على تعلم المبادئ بشكل جيد، فقط لا تدخل مجال ريادة الأعمال دون هذه المهارة المهمة.

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

ما هو المبلغ المالي الذي تحتاجه لتبدأ مشروعك؟ هل

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

ريادة الأعمال من مدونة مستقل تعني أنك تمتلك مسؤوليات أكبر بكثير مما لديك حاليا سواء كنت تعمل بشكل مستقل أو موظف ثابت، لذا فقرار خوض ريادة الأعمال والبدء بتأسيس مشروعك الناشئ والذي يتجه بك لبناء شركة ذات قيمة سوقية محترمة، قرار صعب وريادة الأعمال من مبادئها المخاطرة، فإذا لم تكن مخاطرا فلن تتقدم خطوة بمشروعك الخاص أو حتى بحياتك المهنية، لكن دعنا نجعل هذه المخاطرة مخاطرة محسوبة قليلا.

4 - هل أنت مستعد لاستثمار عملك؟

هل أنت مستعد لاستثمار عملك؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

5 - هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

5 - هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

5 - هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

هل لديك خبرة بإدارة الموارد المالية؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

6 - هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

هل تأكدت أن خطتك تلي حاجة بالسوق أو تحل مشكلة؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟

3 - هل لديك رأسمال تستثمره؟