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

7 نصائح لعرض فكرتك أمام المستثمرين

يعاني بعض أصحاب المشاريع الناشئة من صعوبة في العثور على مستثمرين مهتمين بتمويل مشاريعهم، فيقولون إن التمويل نادر. لكن أحيانا لا تكون المشكلة في نقص التمويل، بل في عدم معرفة كيف يجب عرض فكرة المشروع بطريقة جيدة أمام المستثمرين. لذلك نستعرض فيما يلي 7 نصائح تساعد رواد الأعمال على لفت أنظار المستثمرين إليهم:

1 ـ اذكر كيف تجني المال من مشروعك

مهما كانت فكرتك جذابة، إن لم تجن لك المال فلِمَ سيستثمر فيها الممول؟ احرص على أن تتحدث عن مصدر عائداتك، واذكر ما هي الخدمات التي تتقاضى المال عليها. إن كان لديك لعبة على المحمول، قد يكون مصدر عائداتك الإعلانات أو سعر التطبيق أو الميزات الإضافية التي يدفعها اللاعب داخل اللعبة للوصول إلى مستويات جديدة.

2 ـ بدد مخاوف المستثمرين

من المحتمل كثيرا أن يسألك المستثمرون «ماذا لو فشلت استراتيجيتك؟».

اعمل على خطة بديلة قبل عرض مشروعك ففي حال طرح المستثمر هذا السؤال، ستكون مستعدا للإجابة وتظهر أنك شخص يحسب جميع الاحتمالات. وقد تكون الخطة البديلة عبارة عن مشروع آخر أو استهداف شريحة معينة من الناس.

3 ـ ميز نفسك عن منافسيك

من المهم أن تعترف بوجود منافسين آخرين لك في السوق، والأهم هو أن تظهر لمستثمريك المحتملين كيف تريد التميز عنهم وتقدم خدمات فريدة. لا تتحدث بالسوء عن منافسيك، فهذا يعطي انطباعا سيئا عنك. بل ركز على عملك، وكيف تنوي خلق قيمة إضافية وتلبية حاجة في المجتمع.

4 ـ تحدث بالأرقام

بدلا من التركيز على كامل السوق المستهدفة، أظهر أنك تركز على مقاييس وأمور معينة. اذكر أرقام عائداتك أو كم تنوي أن تجني في الأشهر المقبلة. اذكر عدد الزوار إلى موقعك مثلا أو عدد التنزيلات، تحدث عن عدد الزبائن المنتظمين وغيرها من الأرقام. وتذكر أنه لا يمكنك الفوز بالمستثمرين من خلال الادعاء بأن شركتك ناشئة تهيمن على جميع السوق المستهدفة.

5 ـ لا تبالغ في لطفك

قد يرفض المستثمرون فكرتك من دون تعليل السبب. ما من عيب إن ضغطت قليلا عليهم للحصول على رأيهم، واطرح أسئلة لن يجيب عليها كل مستثمر بصراحة مثل «ما الخطأ؟ أين الخلل في الفكرة؟ لماذا لن تنجح؟ ما هي المخاطر برأيك؟».

6 ـ تفادي كلمات الوصف والتفضيل

حين تستعمل كلمة «جدا» أو «أفضل» أو غيرها من الأوصاف فأنت تبالغ في فكرتك وهذا يظهر أنك قلق حيالها. لا يهتم المستثمرون بذلك بل بالحاجة التي ستلبيها فكرتك. وما من أحد يتحمل أن يقف شخص أمامه ويسوق لفكرته من دون توقف. فليكن حديثك بناء وخاليا من العواطف والآراء.

7 ـ حدد المبلغ واذكر طريقة الاستخدام

من الضروري أن تذكر المبلغ الذي تحتاجه، وذلك بعد أن تجري دراسة على التكاليف، ثم اذكر بوضوح كيف تنوي استخدام الاستثمار. قد تكون بحاجة إليه لافتتاح مكتب وتوظيف مبرمج، أو للعمل على استراتيجية تسويق قوية وغيرها.

لتحقيق هدفك.. اتبع الأشخاص «الملهمين»

ان كنت حصلت على رسالة، فكرة، فلسفة، وتريد إيصالها للجمهور، كل ما تحتاجه هو الاستراتيجية الصحيحة للقيام بذلك، والسؤال هنا هو: لماذا لا تقوم باقتباس استراتيجية أشخاص آخرين سبقوك؟

وهل لديك حقا الوقت والطاقة والاستخبارات للتفكير بطريقة أفضل؟، واذا كنت تريد الاجابة عن هذه الأسئلة عليك ان تجد الأشخاص الذين حصلوا على استراتيجية معينة، ثم افعل ما فعلوه، وفيما يلي نستعرض 5 استراتيجيات لرجال أعمال أوجدوا لأنفسهم الاستراتيجية الصحيحة:

1. بريندون بورشار

بريندون بورشار يتصدر رأس القائمة، حيث كتب حرفيا كتابا لكيفية تحقيق الدخل من الخبرة التي تمتلكونها، وصاحب أكثر الكتب مبيعاThe Millionaire Messenger وهو دليل لكيفية فعل ذلك، يمكنك الحصول على كتابه مجانا من خلال موقعه على شبكة الانترنت.

2. ايمي بورترفيلد

هي مستشارة في مجال وسائل التواصل الاجتماعي والاستراتيجي وهي خبيرة في مجال محتوى التسويق، والأهم من ذلك، مهدت الطريق في كيفية تحول المتابعين لمشجعين وعملاء مستهلكين.

3. غاري فينرشيك

غاري فينرشيك هو من صنع قائمتي لأن فينرشيك هو رجل متعدد المواهب وهو الأكثر أعمالا على هذا الكوكب، لقد حصل على كل شيء، التحدث الكتابة، وسائل التواصل الاجتماعي (العديد من المنصات التي لا يمكن حصرها)، الاستشارة..

وكافة الأمور التي قد تخطر على ذهنك، هذا الرجل عبارة عن مجسم خارجي مزدحم بالأفكار.

4. ماري فليو

تمتلك برنامجا تلفزيونيا على شبكة الإنترنت له عدد متابعين لا يصدق (لأنه فعليا جيد)، الفيديو هو المستقبل، ماري فليو تمهد الطريق، ولها متابعون متحمسون لنصائحها بخصوص الأعمال والأفكار والتسويق، وكيفية العيش ببساطة لحياة أفضل.

5. جون آكوف

أي مسوق عبر الإنترنت سيقول لكم إن الحضور في مجال وسائل التواصل الاجتماعي مرتبط بمدى المشاركة والترابط، جون آكوف يبرع في ارتباط لا مثيل له، الكاتب والمتكلم هو المتعة، الترفيه، الصدق، والأناقة، وهو يدرك تلك الصفات لمتابعة ضخمة.

توقف عن محاولة لإعادة اختراع جديدة ومجرد العثور على ما هو يعمل بالفعل لأشخاص آخرين، والسماح لاستراتيجية شخص آخر بتغيير العالم الذي تعيشون به.

مقال للمدون والمهندس التقني عبدالله عسيري

المجال التقني يتطور بشكل كبير وسريع جدا وكل فترة تفتح العديد من المجالات والأسواق بسبب هذا التطور، على سبيل المثال سوق الاقتصاد التشاركي، وتحليل البيانات الضخمة، والسيارات الذاتية القيادة، وغيرها، لذلك من الضروري محاولة توقع المستقبل لمواكبة هذا التطور حتى لا تفاجأ بتغييرات كبيرة في مجالك تؤدي الى تراجعك للخلف وايضا لتعرف اين تتجه في أفكارك الجديدة أو القائمة، وفي ضوء ذلك نقدم لكم هذا الاسبوع مقالا للمدون والمهندس التقني عبدالله عسيري يستعرض خلاله تقريرا شاملا اصدره موقع Business Insider الشهير لأهم 25 توقعا تقنيا سيحدث في العالم خلال 2016، وذلك فيما يلي:

أولا: تم تصنيف التوقعات تحت 5 محاور أساسية، وهي:

- إنترنت الأشياء.
- الإعلام الرقمي.
- الهواتف الذكية.
- التقنية المالية Fintech.
- التجارة الإلكترونية.

ثانيا: اخترت لكم أهم التوقعات والتي بشكل أو بآخر لها تأثير في منطقتنا، وهي:

1ـ إنترنت الأشياء

- السيارات المدخلة على سوق الولايات المتحدة في 2016 المتصلة بالانترنت ستشكل ثلثي السوق.
- ستحصل الولايات المصدرة لقوانين بخصوص السيارات بدون قائد (ذاتية القيادة) على توجيهات تشريعية فيدرالية.
- مع استمرارية هبوط أسعار النفط، ستلجأ شركات النفط لحلول أجهزة انترنت الأشياء لزيادة كفاءة سلسلة التوريد.
- شركات التأمين الطبي ستستعين بأجهزة مرتبطة بالانترنت في المنازل تساعدها على تحديد بوليصات التأمين المناسبة حسب البيئة المحيطة.

2ـ الإعلام الرقمي

- سيرتفع حجم تنافس منصات الڤيديو على الهواتف الذكية لتبني محتوى اكثر تميزا.
- تتبع مشاهدات الڤيديو على الانترنت سيشكل معيارا أساسيا لتنافسية بين المنصات.
- ازدياد تكلفة اشتراكات البث التلفزيوني المدفوع.
- ازدهار الإعلانات الـ Native لاهتمام المعلنين المتزايد في تحسين إظهار الإعلانات وعدم تأثيرها على تجربة المستخدم User Experience.

3ـ الهواتف الذكية

- يتوقع لدولة إندونيسيا الانضمام للهند والصين كأكبر الأسواق نموا في مجال الهواتف الذكية على مستوى العالم.
- ازدهار ونمو كبير في مجال التطبيقات المؤسساتية Enterprise apps.

4ـ التقنية المالية Fintech

- ستقوم كل من أبل غوغل وسامسونغ بتقديم محفزات وحلول تجارية أكبر حول وسيلتهم للدفع بالجوال.
- نقاط البيع على الهواتف الذكية mPOS ستصبح من ضروريات إدارة أعمال المشاريع الصغيرة.
- تطبيقات طلب الخدمات عبر الهواتف الذكية ستصبح وسيلة مهمة لدى المطاعم لتقديم خدمات سريعة.
- ستكون ردة فعل البنوك لتهديدات شركات التقنية المالية الناشئة هي عقد شراكات معهم.

5ـ مجال التجارة الإلكترونية

- شركة (Amazon) ستغلق شراكاتها مع شركات الشحن الحالية بشكل تدريجي.
- شركة (Facebook) ستدخل بشكل أكبر في مجال التجارة الالكترونية بتوفير تجهيزات أكبر في منصتها للمتاجر والزبائن.
- أخيرا سيبدأ النمو الفعلي للـ Beacons في مجال التسوق والإعلانات المكانية والكوبونات.
- ستبدأ شركة علي بابا بالتوسع خارج الصين وستبدأ أولا بالولايات المتحدة الأميركية عن طريق شراء متجر قائم.