

# «الأنباء» التقت 4 مبادرين دعمتهم الشركة للمشاركة في مؤتمر MWC17 ببرشلونة «زين» حاضنة المبادرات.. تحول رقمي شامل بأفكار كويتية شابة

مصطفى صالح

تحول كل المعاملات والخدمات الاقتصادية وغيرها إلى الديجيتال والأولايين بات حقيقة على الجميع أن يتعاطى معها. هذا ما تأكدت منه «الأنباء» في لقاءتها مع مجموعة مبادرين من الشباب الكويتي الذين يحملون أفكاراً قادرة على إحداث تغيير، حيث تحتضنهم «زين» وتقدم لهم كل الدعم.

وكما عودتنا «زين» على رعايتها للمشاريع التكنولوجية الناشئة من الكويت، اصطحبت الشركة معها 8 مشاريع شبابية في مجالات التكنولوجيا الناشئة للمشاركة في فعاليات المؤتمر العالمي للهواتف النقالة MWC17، الذي استضافته برشلونة أخيراً، وذلك في مبادرة منها لمساعدتهم على عرض أفكار مشاريعهم، والتواصل مع المجتمع الاستثماري العالمي. وفي ضوء ذلك تقول مديرة المسؤولية الاجتماعية والاستدامة في «زين» هيا المانع إن هذه المبادرة جاءت لدعم وتقديم المشاريع الكويتية الناشئة في المجالات التكنولوجية، وإبراز قدرات



نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة «زين» بدر الخرافي مع المبادرين في برشلونة

## الديحاني: شراكتنا الممتدة مع «زين» لتبني طموحات ومشاريع الشباب الكويتي

مع شركة الحمرا العقارية، وقد شارك في هذه البرامج من خلالنا نحو 45 مشروعاً كويتياً ناشئاً.

وحول تعاون «بريلنت لاب» مع «زين» خلال فعاليات المؤتمر العالمي للهواتف النقالة MWC17 ببرشلونة، أشار الديحاني إلى أن «بريلنت لاب» استطاعت أن تكون الشريك الاستراتيجي لمؤتمر GSM، حيث كانت «بريلنت لاب» هي الجهة المختصة باختيار المشاريع الكويتية الناشئة التي سيتم عرضها خلال المؤتمر، وقد تم اختيار 32 مشروعاً للمشاركة به، وتم تصفيتهما إلى 8 مشاريع احتضنتها «زين» للمشاركة في المؤتمر العالمي للهواتف النقالة MWC17 ببرشلونة.



يقول ندا الديحاني مؤسس مسرعة المشاريع الصغير «بريلنت لاب»: «نقدم خدماتنا للمشاريع الكويتية، وتكون هذه الخدمات في صورة إما برامج تعمل على تطوير المعرفة لدى مؤسسي هذه المشاريع، أو عن طريق دعمهم للمشاركة في المعارض والمؤتمرات العالمية، حتى يكون هناك احتكاك مع الشركات العالمية والمبادرين من مختلف البلاد». وفيما يخص البرامج التي تقدمها «بريلنت لاب» للمبادرين الكويتيين، يقول: «لدينا برنامج أساسي شاركت به معظم المشاريع التكنولوجية بالكويت وهو برنامج سان فرانسيسكو، وهناك أيضاً تعاون مع «زين» قديماً من خلاله حزمتم من البرامج، وتعاون آخر



هيا المانع مع المبادرين في مقر «زين» الرئيسي (محمد هاشم)

## «tktti».. ثقافة جديدة بعالم بيع التذاكر الإلكترونية



بدر السبيعي



يقول بدر السبيعي مؤسس موقع tktti دوت كوم: «موقع tktti هو نظام متكامل لبيع التذاكر عبر الإنترنت، حيث نرؤد منظمي الفعاليات والمسرحيات والمؤتمرات بنظام بيع للتذاكر على الموقع وعلى تطبيق سطلقه خلال الفترة المقبلة، وبالإضافة إلى ذلك نوفر هذا النظام للأجهزة الموجودة بشباك التذاكر، فهو نظام متكامل يوفر للمنظم متابعة عملية شراء التذاكر من حيث الوقت والمكان والعدد».

ويتحدث السبيعي عن مسيرة عام ونصف على انطلاق مشروع، قائلاً: «بداننا أول فعالية بموقع tktti في ديسمبر 2015، حيث كان التمويل ذاتياً منذ البداية وحتى الآن، ولكن اتطلع إلى التوسع في هذا المشروع وذلك من خلال التقديم على تمويل من خلال الصندوق الوطني لرعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة».

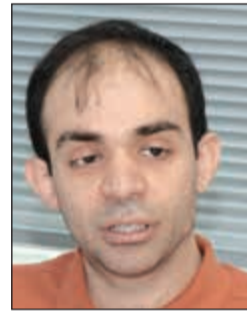
ويعتبر مجال تنظيم الحفلات والمناسبات ليس بالجديد على السبيعي، حيث جاءت فكرة مشروع من خلال عمله بهذا المجال، حيث يقول: «من خلال خبرتي في مجال تنظيم الحفلات والمناسبات الممتدة لـ 7 سنوات، لاحظت أن هناك بعض العوائق التي تواجه منظمي هذه المناسبات وهي عدم وجود قاعدة بيانات توضح عدد الزوار لكل فعالية تنظم، كما كانت هناك صعوبات في معرفة طريقة بيع التذاكر وأماكن بيعها ومدى توافر الأماكن التي أرغب في حجزها، فحل هذه العوائق كانت توجهتي كمنظم للحفلات والمناسبات، لذلك حاولت العثور على حل لها وكانت الفكرة عن طريق tktti الذي يوفر قاعدة البيانات المتكاملة للمنظمين».

ولكن بعد حل هذه المشكلة التي واجهته كمنظم للحفلات، واجه السبيعي مشكلة أخرى كميادير يطلق مشروع الجديد وهي تغيير ثقافة منظمي الحفلات للاعتماد على موقع tktti لبيع تذاكر فعالياتهم بدلاً من شبكات التذاكر التقليدي، فيقول: «أحاول جاهداً إقناع المنظمين باستخدام نظام tktti لبيع التذاكر، ولكنهم يتخوفون من البيع عن طريق الإنترنت، ويتخوفون من مرور الأموال عبر التطبيق ثم إليهم، لذلك عمل على تغيير هذه الثقافة لديهم وأقناعهم بأهمية الاعتماد على نظام tktti، ولكن خلال عام ونصف من العمل يمكنني القول بان النتائج جيدة إلى الآن، فقد تم بيع تذاكر أكثر من 50 فاعلية عبر الموقع لأكثر من 5 آلاف مستخدم».

البطاقة التعريفية

اسم المشروع: موقع tktti.com  
المؤسس: بدر السبيعي  
سنة البدء: 2015 - نوع التمويل: ذاتي  
فكرة المشروع: موقع يقدم اعداد دراسات السوق وتحليل البيانات الخاصة بشراء التذاكر لمختلف المناسبات

## «Diwaniya Labs» أول المطورين لـ «ikout» بالهواتف



منصور الصراف



يقول منصور الصراف مؤسس مشروع ديوانية لاب «Diwaniya Labs»، الذي يقدم تصاميم للألعاب: «اهم لعبة تقدمها هي ikout الذي تم تطويره في عام 2009 حيث كانت لعبة مشهورة بالكويت، لذلك فكرنا في تطوير هذه اللعبة وتحولها إلى إلكترونية، ففي هذا الوقت كانت بداية إصدار هواتف «الذكية».

ويشير الصراف إلى أنه بدأ هذا المشروع مع شريكه فهد المضيان وعمر الحداد من نقطة الصفر، حيث تعلم كل منهم مجالاً مختلفاً في برمجة الألعاب الإلكترونية، وهو ما مكّنهم من تطوير هذه اللعبة على الهواتف الذكية، لافتاً إلى أنهم لم يكونوا بحاجة إلى تمويل في هذا المشروع في البداية، حيث وضع كل منهم خبرته العلمية وكانت هي الأساس للانطلاق. ولكن كالعادة تحتاج دائماً المشاريع التكنولوجية إلى التوسع والتطوير، لذلك يقول الصراف: «منذ نحو عامين وجدنا أننا بحاجة إلى دخول مستثمرين معنا لتطوير لعبة ikout التي تقدمها، حيث كنا بحاجة إلى تحويلها من لعبة مدفوعة إلى مجانية، وهي خبرات اكتسبناها من خلال مشاركتنا في «اكسبو برشلونة»، حيث التقينا مع شركات تقوم بالتسويق الإعلاني عن طريق وضع إعلانات فيديو للعبة داخل الألعاب الأخرى، ما يجذب لنا المزيد من المستخدمين».

وحول الألعاب الأخرى التي يقدمها مشروع ديوانية لاب، يقول: «نحن نعمل بمجال ألعاب الورق المنتشرة محلياً وبالمناطق أيضاً، فيجانب لعبة ikout التي تعتبر النشاط الأساسي لنا، نقدم لعبة Trix المعروفة في السعودية وسورية ولبنان ومصر، وهناك أيضاً خطط لتطوير ألعاب أخرى مثل Tameeb».

وفيما يخص المشاكل والعقبات التي واجهتهم، يشير الصراف إلى أن التطورات التكنولوجية ونذرة الخبرات التي تعمل بهذا المجال تعتبر عائقاً كبيراً أمام المشاريع التكنولوجية، حيث يقول: «التطورات التكنولوجية سريعة جداً، حيث نجد في بعض الأحيان صعوبة في مواكبة هذه التطورات بالألعاب التي نقدمها، فنحن دائماً بحاجة إلى مبرمجين ومطورين ألعاب، وهي عملة نادرة في الكويت والخليج، لذلك كانت رحلتنا الأخيرة مع «زين» في برشلونة مهمة جداً لنا، حيث التقينا بشركات ومطورين يعملون بنفس مجالنا، وسكوت هناك تواصل معهم في الفترة المقبلة للتعاون في هذا المجال».

البطاقة التعريفية

اسم المشروع: Diwaniya Labs  
المؤسس: منصور الصراف  
سنة البدء: 2009 - نوع التمويل: ذاتي  
فكرة المشروع: تطبيق يقدم ألعاب الورق المنتشرة محلياً. حيث يمكن لأكثر من لعب الاشتراك بها

## «Bleems».. عندما يتفوق البيع الإلكتروني على التقليدي



عبدالله الخزام



يقول عبدالله الخزام مؤسس موقع بليمز دوت كوم «Bleems.com»، أنه بدأ في مشروعه منذ عام 2006، حيث كان يمتلك محلاً للزهور ثم أسس موقع إلكتروني لبيع الزهور من خلاله، وبمرور الوقت وجد أن بيع الزهور عن طريق المواقع الإلكترونية يتفوق على البيع عن طريق المحل، لذلك قرر الاهتمام بالموقع وتطويره وبيع المحل، والآن أصبح موقع بليمز يتوسع ليس فقط بالسوق المحلي ولكنه انتقل إلى الأسواق الخليجية، إذ يغطي أسواق الإمارات والبحرين. وفيما يخص التوسع بالمشروع في المستقبل، يوضح الخزام: «هناك أكثر من خيار يمكننا به تمويل التوسع في نشاطنا Bleems، فقد تلجأنا إلى الصندوق الوطني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، أو المحفظة الصناعية، لتمويل التوسع، وقد تلجأنا إلى زيادة رأس المال عن طريق دخول مستثمرين جدد».

ويرى الخزام أن من أهم مميزات المشاريع التكنولوجية ابتعادها عن الاحتكاك بالجهات الحكومية والتصاريح التي تأخذ الكثير من الوقت، حيث يقول: «تأسس مشروع تكنولوجي يمنح المبادر الفرص للإبداع في السحاب بعيداً عن البيروقراطية، وهذا كان إضافة كبيرة لنا في انطلاق المشروع دون تعقيدات، أيضاً استفدنا منه في التوسع بعد ذلك، وعندما كان هناك احتكاك مع الجهات الحكومية لاستخراج تصاريح للعمالة غيرها كان تعاملنا مع إدارة المشروعات الصغيرة في وزارة الشؤون وكانت الإجراءات سهلة وميسرة دون تعقيدات».

وفيما يخص التسويق للمشروع، قال: «في البداية اعتمدنا على التسويق للمشروع عبر Google AdWords، وبعد ذلك اتجهنا إلى التسويق عبر مواقع التواصل استغرام وفيسبوك، حيث نعتد بشكل كامل على التسويق الإلكتروني للمشروع، حتى عندما نشرنا إعلانات عبر بعض المجالات لم نجد أي أثر أو مردود من خلال هذه الإعلانات لذلك اعتمدنا على الإعلانات الإلكترونية».

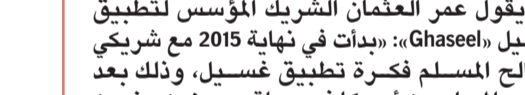
البطاقة التعريفية

اسم المشروع: موقع Bleems.com  
المؤسس: عبدالله الخزام  
سنة البدء: 2006 - نوع التمويل: ذاتي  
فكرة المشروع: موقع يتيح اختيار أفضل تربيئات الزهور والمخايز والهدايا المتوفرة بالسوق المحلي

## «Ghaseel».. تنظيف السيارات أصبح أسهل وأسرع



عمر العثمان



يقول عمر العثمان الشريك المؤسس لتطبيق غسيل «Ghaseel»: «بدأت في نهاية 2015 مع شريكي صالح المسلم فكرة تطبيق غسيل، وذلك بعد عودته المسلم من أمريكا في رحلة مع «زين» ضمن برنامجها «Zain Great Idea» حيث كان يرغب في تأسيس تطبيق خاص وكانت لدي فكرة غسيل السيارات، فبدأنا معاً من خلال نموذج عمل بسيط وجلسنا مع 6 شركات تعمل في مجال غسيل السيارات لتتعرف على نموذج عملها والبدء في تطبيقها».

ويضيف العثمان: «حرصنا في البداية على أن يناسب التطبيق في مفهومه وبنيتة للمستخدمين، ولم نرد القيام بالتغييرات في منصات متعددة لذلك بدأنا بهواتف آيفون فقط، ثم بعد ذلك اطلقنا نسخة لأندرويد».

ومن خلال تصفح تطبيق غسيل يظهر أنه يعمل بشكل بسيط جداً، حيث يحدد المستخدمون عنوان سكنهم ونوع سيارتهم ثم يختارون الوقت الذي يناسبهم لحضور شركة الغسيل إلى منزلهم، ويقدم لهم التطبيق لألحة بالشركات المتوافرة، ويتضمن خدمات مثل غسيل سيارة خارجي كامل باستخدام مواد تنظيف خاصة، وتنظيف طوق إطارات السيارة، وتنظيف داخلي كامل باستخدام مواد مميزة وتنظيف صندوق السيارة بالمخنسة الكهربائية، كما يوفر التطبيق خدمات الدفع الإلكتروني المسبقة أو الدفع كاش بإتمام عملية الغسيل عند المنزل.

ويشير العثمان إلى أن أبرز المشاكل التي تواجههم هي زيادة عدد السيارات مما يؤدي إلى زيادة الطلب على غسيل السيارات، وهو ما يجعله يسعى بشكل دائم إلى الموازنة بين الطلب الكبير وبين عدد الشركات التي يتعاقد معها، حيث يقول: «في الوقت الحالي نحن متعاقدون مع عدد جيد من شركات غسيل السيارات ولكن الطلب من عملائنا يزيد يوماً بعد الآخر وهو ما يجعلنا نسعى للتعاقد مع المزيد من شركات غسيل السيارات حتى تتوفر الخدمة لعملائنا وقتما أرادوها».

وينصح العثمان المبادرين الشباب الراغبين في تأسيس مشروع جديد بالاتجاه إلى الأفكار التكنولوجية، قائلاً: «السوق الكويتي واعد جداً للشباب المبادرين وما زال يحمل العديد من الفرص للمبادرات الجديدة خاصة في مجال التكنولوجيا، حيث ما يميز هذا المجال هو أنه لا يتطلب تمويل كبيراً أو استثمارات كثيرة في البداية، ولكنه يتطلب نموذجاً أولياً وتطبيقاً ناجحاً لجذب المستخدمين، كما انصحهم أيضاً بأن يختاروا شركاءهم في المشروع بمهارات تختلف عنهم فمن المهم أن تكون المهارات متكاملة».

البطاقة التعريفية

اسم المشروع: تطبيق Ghaseel  
المؤسس: عمر العثمان - صالح المسلم  
سنة البدء: 2015 - نوع التمويل: ذاتي  
فكرة المشروع: منصة طلب وحجز خدمات غسيل السيارات في المنزل