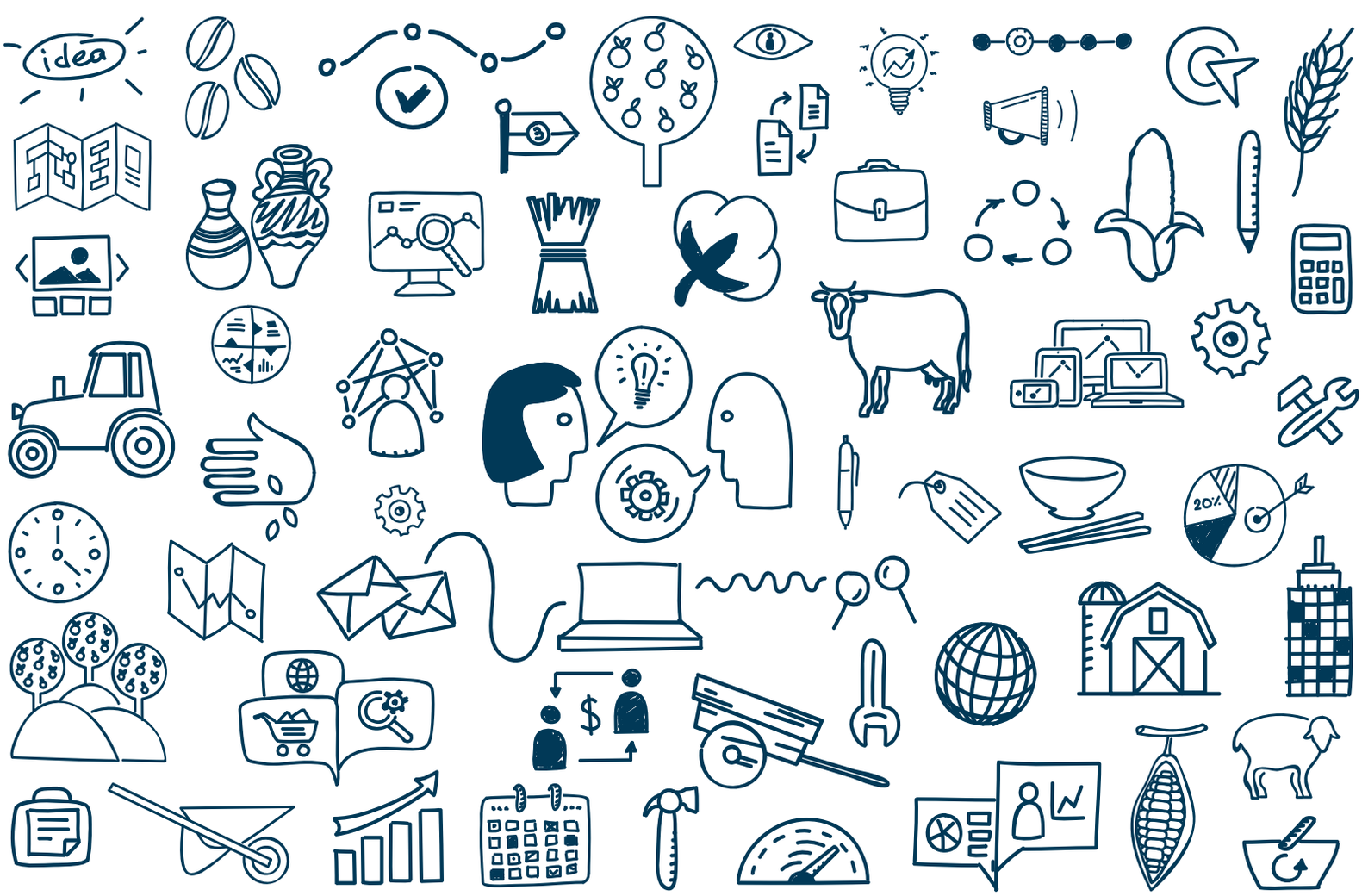
منظمة
العمـل
الدولية

إبدأ
وحسّن
مشروعك
SIYB
START AND IMPROVE
YOUR BUSINESS

# ولّد فكرة مشروعك



منظمة العمل الدولية

ولّد
فكرة مشروعك

# دليل
# ولّد فكرة مشروعك

المكتب الإقليمي للدول العربية

حقوق النشر والطباعة محفوظة لمنظمة العمل الدولية © 2020

هذا العمل مخصص للاستخدام العام بموجب رخصة Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 IGO (http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo). يحق للمستخدمين إعادة استخدام المحتوى الأصلي وتشاركه وتكييفه والبناء عليه، وإن كان ذلك لأغراض تجارية، كما هو مفصّل في الرخصة. ويجب أن يحصل أي عمل جديد يستخدم المحتوى الأصلي على الرخصة نفسها من نوع CC-BY-SA. ويجب نسب العمل بصورة واضحة إلى منظمة العمل الدولية بصفتها مالكة المحتوى الأصلي. ولا يسمح باستخدام شعار منظمة العمل الدولية في العمل الذي يرتبط بالمستخدمين.

**الترجمات** – في حال ترجمة هذا العمل، يجب إضافة إفادة التنصل التالية مع نسب العمل: *لم تصدر هذه الترجمة عن مكتب العمل الدولي ولا يجوز اعتبارها ترجمة رسمية صادرة عن منظمة العمل الدولية. كما لا تتحمّل منظمة العمل الدولية المسؤولية عن المحتوى أو عن دقّة هذه الترجمة.*

**التعديلات** – في حال تعديل هذا العمل، ينبغي إضافة إفادة التنصّل التالية مع نسب العمل: *إن هذ النص تعديل لعمل أصلي صادر عن مكتب العمل الدولي. وتقع مسؤولية الآراء والأفكار المضمّنة في التعديلات حصرًا على عاتق مؤلف التعديل أو مؤلفيه وهي غير مدعومة من جانب منظمة العمل الدولية. كما أن التعديلات غير المدعومة من وحدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في منظمة العمل الدولية لا يمكنها استخدام علامة SIYB وشعارها.*

يجب توجيه جميع الأسئلة حول الحقوق والتراخيص إلى قسم المنشورات التابع لمنظمة العمل الدولية (الحقوق والتراخيص)، 1211-CH جينيف 22، سويسرا، أو عبر البريد الالكتروني إلى العنوان التالي: rights@ilo.org

---

ولّدْ فكرة مشروعك / منظمة العمل الدولية، المكتب الإقليمي للدول العربية- بيروت: 2020

ISBN 9789220324578 (print); ISBN 9789220324585 (web pdf)

منظمة العمل الدولية/المكتب الإقليمي للدول العربية

فهرسة منظمة العمل الدولية في بيانات النشر

---

لا تنطوي التسميات المستخدمة في منشورات مكتب العمل الدولي، التي تتماشى مع تلك التي تستعملها الأمم المتحدة، ولا المواد المعروضة فيها، على التعبير عن رأي مكتب العمل الدولي بأي شكل بشأن الوضع القانوني لأي بلد أو منطقة أو إقليم، أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين حدودها.

إن مسؤولية الآراء المعبر عنها في المقالات أو الدراسات أو المساهمات الأخرى التي تحمل توقيعاً، هي مسؤولية مؤلفيها وحدهم، ولا يمثل النشر مصادقة من جانب مكتب العمل الدولي على الآراء الواردة فيها.

كما أن الإشارة إلى أسماء الشركات والمنتجات والعمليات التجارية لا تعني مصادقة مكتب العمل الدولي عليها، كذلك إغفال ذكر أي شركات أو منتجات أو عمليات تجارية ليس علامة على عدم إقرارها.

يمكن الحصول على منشورات منظمة العمل الدولية ومنتجاتها الرقمية من المكتبات الكبرى ومنصات التوزيع الرقمي أو من خلال طلبها مباشرة من العنوان التالي: ilo@turpin-distribution.com. للمزيد من المعلومات، زوروا موقعنا: www.ilo.org/publns، أو تواصلوا معنا على العنوان التالي: ilopubs@ilo.org.

---

طبعت في العراق

**بخصوص برنامج إبدأ وحسّن مشروعك (SIYB)**

إن برنامج إبدأ وحسّن مشروعك (SIYB) هو برنامج تدريبي على الشؤون الإدارية، طورته منظمة العمل الدولية بغية المساعدة في المباشرة بمشاريع صغيرة وتحسينها، وذلك كاستراتيجية لخلق فرص عمل أكثر وأفضل للنساء والرجال، لاسيما في الاقتصادات الناشئة. وكون هذا البرنامج يصل الى ما يزيد عن مئة دولة، فهو يشكّل أحد أكبر البرامج العالمية في هذا المجال. ويتضمن البرنامج أربع رزم مترابطة - ولّد فكرة مشروعك (GYB)، و إبدأ مشروعك (SYB)، و حسّن مشروعك (IYB)، و وسّع أعمالك (EYB).

تنفذ منظمة العمل الدولية البرنامج من خلال هيكلية ثلاثية تشمل المدربين الرئيسيين، والمدربين، والمستفيدين النهائيين – أصحاب المشاريع المحتملين والحاليين. وأمام المدربين الرئيسيين المعتمدين من جانب منظمة العمل الدولية مسؤولية تعزيز قدرات المدربين لتمكينهم من توفير التدريب الفعّال على برنامج إبدأ وحسّن مشروعك. بعد ذلك، يقوم المدربون بتدريب أصحاب المشاريع ضمن حزم برنامج إبدأ وحسّن مشروعك. وتلعب منظمة العمل الدولية دوراً حاسماً في تحديد ونشر أفضل الممارسات، من خلال الدورات التدريبية، ورصد الأنشطة، ومراقبة الجودة، وتقديم المشورة التقنية بخصوص تنفيذ برنامج إبدأ وحسّن مشروعك.

**بخصوص برنامج ولّد فكرة مشروعك (GYB)**

ولّد فكرة مشروعك هو برنامج تدريبي للأشخاص الذين يرغبون في المباشرة بمشروع، غير أنهم غير واثقين من فكرة المشروع الذي يريدون تحقيقه. وهو يساعد أصحاب المشاريع المحتملين في تحديد أفكار مشاريع، وتحليلها، واختيار الواعدة منها. وتأتي حزمة ولّد فكرة مشروعك لتكمّل البرنامج التدريبي إبدأ مشروعك (SYB) الصادر عن منظمة العمل الدولية، لأن أي صاحب مشروع محتمل بحاجة إلى تكوين فكرة واضحة عن المشروع الذي يقترح الشروع به.

وتمتد الدورة التدريبية على رزمة ولّد فكرة مشروعك على يومين أو ثلاثة. ويستخدم التدريب نهجاً تعليمياً ناشطاً يتمحور حول المشكلة القائمة ويسعى للكشف عن إمكانيات صاحب المشروع المحتمل، ورغباته، وحاجاته، من خلال حالات دراسية ورسوم توضيحية.

## نبذة عن هذا الدليل والمساهمين في إنجازه

صدرت الطبعة الأخيرة المحدثة لدليل ولد فكرة مشروعك باللغة الإنجليزية عام 2015، وتعكس هذه الطبعة الخبرة والمعرفة المكتسبتين من خلال تنفيذ برنامج ابدأ وحسّن مشروعك على مرّ ثلاثة عقود تقريبًا. وتجدر الإشارة بصورة خاصة إلى المساهمة القيّمة التي قدّمها المدربون الرئيسيون والمدربون الذين عملوا على اختبار برنامج إبدأ وحسّن مشروعك وعلى تصميمه وتنفيذه في بلدان مختلفة على مرّ السنوات. وقد كان للكثير من الزملاء من شبكة العاملين في برنامج إبدأ وحسن مشروعك والشركات الاستشارية ومنظمة العمل الدولية، مساهمة كبيرة من خلال دعمهم ومقترحاتهم البناءة التي أتاحت نشر هذا الدليل التدريبي.

أما في المنطقة العربية، فقد قام سميح جابر، المدرب الرئيسي لبرنامج إبدأ وحسّن مشروعك، تحت اشراف رانيا بخعازي، مسؤولة تطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في مكتب منظمة العمل الدولية الاقليمي للدول العربية في بيروت، بمراجعة الترجمة إلى اللغة العربية وتدقيقها وإعداد النسخة العربية لعام 2017.

وقد تم الاستناد إلى النسخة العربية لمراجعة هذا الدليل ومواءمته مع بيئة الأعمال في اقليم كردستان / العراق من قبل خالد حيدر، المدرب المعتمد لبرنامج ابدأ وحسن مشروعك، وبإشراف من قبل كل من سميح جابر، المدرب الرئيسي لبرنامج إبدأ وحسّن مشروعك و دانيلا مارتينيز و اليفو عسكر و محمود الجاف و نيكار سردار محمد من منظمة العمل الدولية – مكتب اربيل/ العراق.

german cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

منظمة العمل الدولية

# شكر وتقدير

تقدم منظمة العمل الدولية الشكر والامتنان

## الوزارة الاتحادية للتعاون الاقتصادي والتنمية الألمانية BMZ لتمويل المشروع و للمؤسسة الألمانية للتعاون الدولي GIZ لتنفيذ المشروع

لتوفير الدعم المالي و مراجعة أدلة برنامج ابدأ وحسن مشروعك SIYB

إبدأ وحسّن مشروعك
SIYB
START AND IMPROVE YOUR BUSINESS

وتدقيقها وملاءمتها لبيئة الأعمال في إقليم كردستان – العراق

في سياق برنامج

تحسين خدمات دعم الأعمال وتعليم ريادة الأعمال للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة والشباب بهدف إيجاد وظائف لائقة في إقليم كردستان - العراق

# قائمة المحتويات


**المقدمة ..... 1**

1- ما هو موضوع هذا الدليل؟ ..... 1

2- لمن هذا الدليل؟ ..... 1

3- أهداف هذا الدليل ..... 1

4- كيف تستخدم هذا الدليل؟ ..... 1

5- كيف تستخدم هذا الدليل؟ ..... 2

**الجزء الأول: إعرف نفسك كريادي ..... 3**

1- هل لديك ما يلزم لتكون ريادياً؟ ..... 3

2- ما هو نوع ومجال المشروع الأنسب لك؟ ..... 6

2-1 مجال عمل المشروع ..... 8

2-2 نوع المشروع ..... 8

2-3 حدّد مجال ونوع مشروعك ..... 9

3- كيف تعزز مهاراتك وقدراتك الريادية؟ ..... 10

**الجزء الثاني: فكرة مشروعك ..... 12**

1- أهمية فكرة المشروع ..... 12

2- ما هي عناصر فكرة المشروع؟ ..... 14

2-1 ما هي حاجة الزبائن التي سيلبيها مشروعك؟ ..... 14

2-2 ما هي السلعة أو الخدمة التي سيبيعها مشروعك؟ ..... 16

2-3 لمن سيبيع مشروعك؟ ..... 18

2-4 كيف سيبيع مشروعك السلع والخدمات التي يقدمها؟ ..... 19

2-5 إلى أي مدى سيعتمد مشروعك على البيئة ويؤثر عليها؟ ..... 20

**الجزء الثالث: قائمة بأفكار مشروعك ..... 23**

1- قصة حامد ..... 23

2- كيف تحدّد قائمة أفكار المشاريع الخاصة بك؟ ..... 25

3- تعلّم من أصحاب المشاريع الناجحين ..... 26

4- استفد من التجارب والخبرات الموجودة ..... 31

4-1 تجربتك الخاصة كزبون ..... 31

2-4 تجارب الأشخاص الآخرين كزبائن..... 31
5- مسح المشاريع الموجودة في منطقتك..... 33
6- مسح البيئة المحيطة بك..... 37
1-6 الموارد الطبيعية..... 37
2-6 خصائص ومهارات الناس في المجتمع المحلي..... 38
3-6 النفايات..... 38
4-6 بدائل المنتجات المستوردة..... 39
5-6 المنشورات..... 40
6-6 المعارض والأسواق التجارية..... 41
7- العصف الذهني..... 43
1-7 العصف الذهني البسيط..... 43
2-7 العصف الذهني المنظّم..... 44
8- قائمة أفكار مشروعك..... 47
**الجزء الرابع: فكرة المشروع الأنسب للتطبيق..... 48**
1- أُنظرْ في قائمة أفكار مشروعك..... 48
2- الدراسة الميدانية..... 52
3- تحليل نقاط القوة والضعف والمخاطر والفرص SWOT..... 54
**الجزء الخامس: وصف فكرة المشروع..... 60**

# المقدمة

## 1- ما هو موضوع هذا الدليل؟

يناقش دليل ولّد فكرة مشروعك الشروط الأساسية كي تكون صاحب مشروع، فضلاً عن القدرات والمقوّمات المطلوبة منك، والطرق التي تمكّنك من المجيء بفكرة مشروع جيدة.

## 2- لمن هذا الدليل؟

هذا الدليل مفيد لأي شخص يرغب في المباشرة بمشروع من غير أن يكون واثقاً من فكرة المشروع الذي يريد تحقيقه.

## 3- أهداف هذا الدليل

عند الانتهاء من هذا الدليل، ستكون قادراً على:

- تقييم ما إذا كانت لديك المتطلبات الأساسية اللازمة لتكون ريادياً ناجحا.
- شرح أي فكرة مشروع تبادر إلى ذهنك بشكل واضح.
- تحديد المصادر المحتملة لأفكار المشاريع ووضع قائمة بالأفكار.
- اختصار قائمة الأفكار، واختيار أفضل فكرة للبدء بمشروعك.

## 4- كيف تستخدم هذا الدليل؟

تجد في هذا الدليل:

- **قصصاً عن مشاريع**: استفد من هذه القصص لمعرفة كيفية توليد فكرة مشروعك وتقييمها ووصفها.
- **أنشطة**: وهي تمارين عملية تجدها ضمن كل جزء وتساعدك على التفكير المسبق في المفاهيم وكيفية تطبيقها على مشروعك في المستقبل.
- **تقييمات**: تتضمن أسئلة ستساعدك الإجابة عنها في تقييم قدرتك ومدى استعدادك لبدء مشروعك.
- **خطط عمل**: قم بتعبئة واستخدام خطط العمل في نهاية بعض الأجزاء. سوف يساعدك ذلك في تطبيق المعرفة التي اكتسبتها على أرض الواقع.

## 5- كيف تستخدم هذا الدليل؟

يستخدم في هذا الدليل عدد من الرموز لمساعدتك في توجيه دراستك لمضمونه. وفيما يأتي هذه الرموز ومعانيها:

يشير هذا الرمز إلى أنشطة عليك القيام بتنفيذها أو أسئلة يجب أن تجيب عنها.

يشير هذا الرمز إلى تقييمات تساعدك على قياس قدرتك ومدى استعدادك لبدء مشروعك.

يشير هذا الرمز إلى مكان العثور على مزيد من المعلومات أو ما يجب القيام به.

# الجزء الأول: إعرف نفسك كريادي

هل أنت متحمّس لامتلاك مشروع وإدارته؟ قد يبدو الأمر مغرياً جداً، لأن صاحب المشروع هو الذي يتحمّل الكثير من المسؤوليات ويواجه الكثير من التحديات!

أولاً، يجب أن تعرف إذا كنت قادراً على تشغيل مشروع خاص بك. فالظروف المؤاتية، وبعض الخصائص والمواصفات الشخصية والمهارات هي عناصر ضرورية لتصبح صاحب مشروع ناجح. وتحتاج أيضاً الى معرفة وخبرة محددة في هذا المجال لتكون ناجحاً في المشروع الذي تختاره.

فيما يأتي تقييمان عليك القيام بهما قبل مباشرة مشروعك. يقيس التقييم الأول إذا كنت تتمتّع بالقدرات المطلوبة لتكون صاحب مشروع. وسيساعدك التقييم الثاني في تحديد نوع المشروع والمجال الأنسب لك.

## 1- هل لديك ما يلزم لتكون ريادياً؟

### تقييم ذاتي 1

سيساعدك التقييم الآتي في معرفة إذا كنت تتمتّع بالمقوّمات الأساسية اللازمة لتكون رياديا. كن صادقاً عند الإجابة عن الأسئلة. إذا أجبت بنعم عن الأسئلة، اعتبر هذا العامل كإحدى نقاط القوة لديك. وإذا أجبت بالنفي عنها، أو لم تكن متأكداً تماماً من الإجابات، قد تكون هذه العناصر مجالات تحتاج إلى تحسينها قبل أن تبدأ مشروعك.

| الخصائص والمهارات الشخصية ووضعك الخاص | مجالات القوة | مجالات تحتاج الى تحسين |
|---|---|---|
| **1- الدافعية Motivation**<br>هل تشعر بالشغف **Passion** بشأن إطلاق مشروع خاص بك؟ هل هو مفيد ومهم بالنسبة إليك ولعائلتك وللمجتمع؟ هل أنت متحمس لنجاح مشروعك وهل أنت على استعداد لإعطائه الأولوية؟ هل تعرف بوضوح لماذا تريد تأسيس مشروعك الخاص؟ | ☐ | ☐ |
| **2- الالتزام Commitment**<br>لا بدّ من أن تكون ملتزمًا لو كان لمشروعك أن يبصر النور وأن يحقق النجاح. ويعني الالتزام أن تكون مستعدًا لإعطاء الأولوية المطلقة تقريبًا لما تقوم به. هل تريد العمل في المشروع لفترة طويلة؟ هل يمكنك أن تكرس معظم وقتك وجهودك لمشروعك؟ | ☐ | ☐ |
| **3- المخاطرة المحسوبة Taking calculated risks**<br>لا وجود لفكرة مشروع آمنة أو مضمونة بصورة مطلقة. أنت دائماً معرّض لخطر فشل مشروعك. هل أنت على بيّنة من المخاطر؟ وهل تتقبل احتمال فشل مشروعك؟ هل جمعت معلومات كافية تمكنك من تقدير حجم المخاطرة بشكل صادق؟ | ☐ | ☐ |

| الخصائص والمهارات الشخصية ووضعك الخاص | مجالات القوة | مجالات تحتاج الى تحسين |
|---|---|---|
| **4- اتخاذ القرارات Making decisions**<br>عندما تواجه صعوبة، هل أنت قادر على الحفاظ على هدوئك، والبحث عن المعلومات المناسبة، واتخاذ القرارات المهمة بدون تأجيل المشكلة أو رميها على كاهل شخص آخر؟ | ☐ | ☐ |
| **5- القدرة على التعامل مع الضغوط Ability to handle stress**<br>يتعرض أصحاب المشاريع لكثير من الضغوط نتيجة للقرارات الصعبة الواجب اتخاذها، أو بسبب التعامل مع الجهات ذات العلاقة بمشاريعهم، أو بسبب العمل لساعات طويلة. هل أنت قادر على الحفاظ على روح إيجابية عند تعرّضك للضغط؟ هل بوسعك رؤية الفرص في المواقف الصعبة؟ | ☐ | ☐ |
| **6- حلّ المشاكل Problem solving**<br>تتطلب إدارة المشروع القدرة على حلّ المشاكل. هل أنت قادر على معالجة المسبّبات الجذرية للمشاكل بطرق خلاقة؟ | ☐ | ☐ |
| **7- التوجه نحو الأهداف Goal orientation**<br>هل أنت قادر على رؤية الصورة كاملةً، وعلى تحديد أهداف واضحة لمشروعك؟ هل تعتزم توجيه كافة مساعيك نحو تحقيق أهدافك؟ | ☐ | ☐ |
| **8- الدعم الاجتماعي Social support**<br>تتطلّب إدارة مشروعك الكثير من الوقت والجهد. بالتالي، من المهم أن تملك الدعم الملائم من الأسرة والأصدقاء وغيرهم من الأشخاص في مجال عملك. فهل تملك مثل هذا الدعم لتحقيق حلمك؟ | ☐ | ☐ |
| **9- الوضع المالي Financial situation**<br>من الأهمية بمكان الوصول إلى الموارد المالية اللازمة لبدء مشروعك. هل ادخرت بعض المال لبدء مشروعك؟ هل لديك عائلة أو أصدقاء مستعدون أو لديهم القدرة على إقراضك المال، واستخدام أصولهم من أجل ضمان طلبك للحصول على قرض من مؤسسة مالية؟ هل لديك تاريخ من الادخار أو الاقتراض من مؤسسة مالية تمنح القروض للمشاريع الجديدة؟ | ☐ | ☐ |
| **10- المهارات التفاوضية Negotiation skills**<br>تشكل المهارات التفاوضية القدرة على التواصل مع الآخرين من دون إهانة أي شخص. وعند التفاوض، يجب ألا تفكر فقط بما هو في مصلحتك، بل يجب أن تكون واعيًا أيضًا لما هو في مصلحة الطرف الآخر. فهل يمكنك أن تحقق ما تريد من عملية التفاوض بطريقة تخدم الطرفين؟ | ☐ | ☐ |

| الخصائص والمهارات الشخصية ووضعك الخاص | مجالات القوة | مجالات تحتاج الى تحسين |
|---|---|---|
| **11- مهارات إدارة الأعمال Business management skills**<br>مهارات إدارة الأعمال هي الكفاءات المطلوبة لإدارة مشروعك بفعالية. فهل تملك مهارات في مجال التسويق والمبيعات وحساب التكاليف وحفظ السجلات وتحفيز الموظفين، وما إلى ذلك؟ | ☐ | ☐ |
| **12- الالتزام نحو المجتمع المحلي Commitment to your community**<br>يلعب صاحب المشروع دوراً هاماً في تنمية المجتمع. هل أنت مدرك لهذا الدور؟ هل أنت ملتزم بالمساهمة في تقدّم المجتمع ككلّ من الناحية الاجتماعية؟ | ☐ | ☐ |
| | عدد المجالات التي تشعر فيها أنك قوي | عدد المجالات التي تحتاج الى تحسين |
| احسب عدد مجالات القوة وعدد المجالات التي تحتاج إلى تحسين والمذكورة أعلاه، ودوّن المجموع هنا. | ☐ | ☐ |

## تمرين (1)

أنظر الى مجالات التقييم أعلاه وقرر أيا من هذه المجالات يحتاج إلى تحسين وتطوير كي ينجح مشروعك. دوّن الملاحظات بشأنها في المربع أدناه:

| المجالات التي تحتاج إلى تحسين وتنمية: |
|---|
| ..... |
| ..... |
| ..... |
| ..... |
| ..... |
| ..... |
| ..... |
| ..... |

## 2- ما هو نوع ومجال المشروع الأنسب لك؟

إذا اخترت مشروعاً قائماً على تجربتك في عالم الأعمال، وعلى مهاراتك التقنية، ومعرفتك بالممارسات التجارية، والهوايات، والعلاقات الاجتماعية والخلفية العائلية، وما إلى ذلك، فإن فرصك في النجاح كبيرة.

أنظر إلى الأمثلة الآتية:

يعمل حسن لحساب شركة للبريد السريع منذ سنوات. وقد تعلّم كيفية إدارة أعمال البريد وكيفية إقامة الشبكات المطلوبة. ويفكّر في فتح شركة لخدمات النقل في بلده.

ترعرعت ماريا في أسرة مزارعين. عمل والداها في زراعة الخضروات الموسمية التي يبيعونها لتجار المفرد المحليين. تخرجت ماريا من كلية الزراعة، حيث تعلمت التقنيات الزراعية المختلفة والزراعة العضوية. وهي متحمسة للزراعة العضوية وتشجع بيع واستهلاك الأغذية العضوية في مجتمعها. وقررت زراعة الخضروات العضوية في مزرعة والديها وبيع منتجاتها من خلال شبكة التوزيع الخاصة بهما.

ناديه تحب الموضة. وعندما كانت طالبة في العاصمة، وبينما كانت تتسوق، اكتشفت مصدراً للملابس والاكسسوارات المستوردة الرخيصة. وبعد أن عادت إلى مسقط رأسها، قررت شراء سلع على الموضة من هذا المصدر على ان تعيد بيعها **لمحلات الأزياء في منطقتها**.

عمل جمال في شركة لمواد البناء على مدى سنوات. وهو على دراية تامة بجميع العلامات التجارية، كما أنه على اطّلاع واسع بنوعية مواد البناء على اختلافها. وفيما كان يقوم بترميم منزله في العام الماضي، تبيّن له أن لا وجود لمتجر يبيع المستلزمات التي يحتاجها في منطقته. فقرر فتح متجر بالقرب من منزله، لبيع جميع أنواع مواد البناء الأساسية ومستلزماته، مثل الاسمنت والطوب والبلاط والرمل، والطلاء، الخ. وهو يستمتع بلقاء الناس وتقديم المشورة لهم بشأن مختلف أنواع مواد البناء.

فيما يأتي ملخص للطريقة التي اختار بها الأشخاص الموجودون في الأمثلة أعلاه مجال ونوع مشاريعهم:

| مجال الأعمال | التصنيع/الإنتاج | تقديم الخدمات | البيع بالجملة | البيع بالمفرد |
|---|---|---|---|---|
| الزراعة | مزرعة **ماريا** للخضار | | | |
| البناء | | | | متجر **جمال** لبيع أدوات البناء |
| النقل | | خدمات **حسن** للنقل | | |
| الألبسة | | | متجر **ناديه** لبيع الألبسة بالجملة | |
| .... (وغيرها) | | | | |

نوع المشروع

في القسم التالي، سنشرح بإسهاب المجالات وأنواع الأعمال الموجودة، قبل أن تقترح تلك الأنسب بالنسبة إليك.

## 1-2 مجال عمل المشروع

يُقصد بمجال عمل المشروع، المجال أو التصنيف الصناعي الذي ينتمي إليه، مثل الزراعة، وصيد الأسماك، وتجهيز الأغذية، والملابس، والبناء، والأثاث، وصالون التجميل، والقرطاسية، الخ. غالباً ما تساعدك موهبتك، وخلفيتك العائلية، وخبرتك، وهواياتك أو مصالحك في الاستيحاء منها واختيار العمل في مجال أعمال معيّن. أما قرارك في متابعة مجال معين فينبغي أن يطابق معرفتك، ومهاراتك ووضعك.

## 2-2 نوع المشروع

يحدد نوع المشروع كيفية مشاركتك في المجال الذي تختاره لعمل ذلك المشروع. وغالباً ما تساعدك مواصفاتك الشخصية والشبكات المتاحة لك في توجيهك نحو نوع مناسب من المشاريع.

توجد أربعة أنواع رئيسة من المشاريع:

**أ- مشاريع التصنيع/الإنتاج**

هي المشاريع التي تستخدم المواد الخام، مثل الجلود، أو بقايا المواد، أو الخشب، أو القماش أو المعادن وغيرها لتحويلها الى منتجات جديدة أو منتجات مختلفة. ومن الأمثلة على مشاريع التصنيع مشاريع صناعة الأحذية، والخياطة، وصناعة الأثاث، وإنتاج الورق وتصنيع الأدوات الزراعية ومعامل الطوب والبلاط وتصنيع الدهانات والصناعات المعدنية. إذا كنت تعرف كيفية إنتاج سلعة ويمكنك أن تصنع شيئاً عليه طلب ويهمّ الزبائن، فقد ترغب في الخوض في مشروع تصنيعي. كما تشمل مشاريع الإنتاج النباتي والحيواني مثلا مشاريع تسمين الخراف ومشاريع البيوت البلاستيكية ومشاريع تربية الدواجن وغيرها.

**ب- مشاريع تقديم الخدمات**

هي مشاريع تبيع خدمة معينة، مثل النقل، والجولات السياحية، وتصفيف الشعر، والأعمال المصرفية، والتوصيل أو التسليم، والبناء، والتصليح، والتنظيف، والطلاء، والتمريض، وخدمات الاتصالات الخ. وإذا كنت تحب العمل مع الناس وترغب بتلبية احتياجاتهم، قد يكون توفير الخدمات أحد مواطن القوة لديك.

**ج- مشاريع البيع بالجملة**

هي مشاريع تشتري كميات كبيرة من السلع من الشركات المصنّعة وتبيع تلك السلع إلى منافذ البيع بالمفرد التي تبيعها بدورها للمستهلكين الفرديين. فإذا كنت معتاداً على العمل مع أو في الشركات التي تصنع وتبيع سلعها بكميات كبيرة، وكنت جيداً في إقامة علاقات مع تجار المفرد، فقد تختار أن تكون تاجر جملة.

**د- مشاريع البيع بالمفرد**

يشتري تجار المفرد السلع الجاهزة من تجار الجملة أو الموردين لإعادة بيعها مقابل الربح. بعض الأمثلة عن شركات البيع بالمفرد هي محلات البقالة، ومحلات الأجهزة الكهربائية المنزلية، ومحلات الملابس، ومحلات القرطاسية، ومحلات الكمبيوتر والهاتف المحمول، الخ. فإذا كنت تحب التعامل مع ناس مختلفين، ويمكنك الحصول على موقع جيد لفتح متجر، قد تكون تجارة المفرد خياراً جيّداً لك.

## 3-2 حدّد مجال ونوع مشروعك

تقييم ذاتي 2

يساعدك التقييم الآتي على تحديد مجال ونوع المشروع الذي عليك أن تختاره. كن صادقاً في تقييمك.

| | |
|---|---|
| 1- اهتماماتي - أستمتع بالقيام بما يلي (بما في ذلك هواياتك) | مجالات العمل الممكنة:<br>.....<br>.....<br>..... |
| 2- خبرتي - لقد عملت في أو لدي خبرة تعليمية في مجالات العمل الآتية (ضع قائمة بالوظائف، والتدريب، وغيرها من مصادر خبرتك في العمل) | .....<br>.....<br>.....<br>.....<br>..... |
| 3- شبكة علاقات الأعمال الخاصة بي – لدي علاقات مع أصحاب المشاريع التالية أسماؤهم والذين يمكنهم توفير المعلومات، وتقديم المشورة أو المساعدة في هذا المجال (اذكر وظائفهم ومناصبهم في مشاريعهم) | أنواع المشاريع الممكنة:<br>.....<br>.....<br>..... |
| 4- أُفضّل:<br>• العمل مع الكثير من الناس/ العمل بمفردي<br>• أن أكون ناشطاً وأن أعمل في الخارج /أن أعمل في مكتب طوال اليوم<br>• القيام بعمل يتطلب مجهوداً جسدياً/ العمل في وظيفة تسمح لي بأن أكون خلاقاً / القيام بعمل يتطلب التفكير المنطقي<br>• التركيز على التفاصيل التقنية/ التحدث الى الناس ورعايتهم | .....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>..... |

تذكر أن هذا التقييم يسمح بتوجيهك نحو مجال ونوع الأعمال الأنسب لك. يمكنك دائماً العودة إلى هذا التقييم، وإعادة التفكير في خيارك، واتخاذ قرار مختلف.

## 3- كيف تعزز مهاراتك وقدراتك الريادية؟

بعد أن قمت بتقييم نفسك من خلال مجالات التقييم أعلاه، ولاحظت أنك لا تمتلك كل الخصائص والمهارات المطلوبة لتكون صاحب مشروع، أو أن وضعك ليس مناسباً لتكون صاحب مشروع في هذا الوقت، أنظر الى مجالات التقييم (1) أعلاه وحدّد المجالات التي تحتاج إلى تحسين وتنمية، والتي تعتبر حاسمة بالنسبة لك لبدء مشروعك والنجاح فيه. توجد العديد من الطرق لتحسين قدراتك الريادية. يمكنك:

- أن تتعلّم من أصحاب المشاريع الخاصة، لا سيما في المجال الذي اخترته
- حضور دورات تدريبية
- البحث عن عمل كمساعد أو كمتدرب في مشروع ناجح في المجال الذي يهمّك
- أن تقرأ مقالات حول المشاريع التي تناسب المجال الذي اخترته في الصحف والمجلات التجارية، سواء على الانترنت أو في المكتبات لمساعدتك على التفكير في المشاكل التي تواجهها هذه المشاريع والحلول المقترحة
- الانضمام إلى مجموعات صغيرة لرجال الأعمال في منطقتك والمشاركة في المنتديات
- أن توفر مبالغ صغيرة من المال يوميا أو أسبوعيا للمساعدة في تمويل مشروعك الجديد
- تطوير المهارات والمواقف المبينة أدناه من خلال تطبيقها في أنشطتك اليومية:
  - عزّز دوافعك والتزامك عن طريق وضع خطة مستقبلية لك
  - عندما تسوء الأمور، قم بتحليل ما حدث وحسّن قدرتك على التعلم من الأخطاء
  - تحمّل المشاكل وقيّم الحلول، وقم بالمجازفة
  - كن أكثر انفتاحاً على الأفكار الجديدة وعلى وجهات نظر الآخرين

قد تفكّر في إيجاد شريك قادر على الإضافة الى قدراتك ومهاراتك وإمكانياتك، بدلاً من الخوض في المشروع وحدك. قد يكون الشريك قادراً على توفير الموارد المالية، أو الضمانات، أو لديه علاقات مع مقدمي الخدمات المالية التي قد تكون مفيدة إذا احتاج مشروعك إلى قرض ما.

يوجد عدد من رجال الأعمال الناجحين الذين لم تكن لديهم خبرة أو ممارسة واسعة في مجال عملهم أو في نوع مشاريعهم قبل إطلاقها. المهم أن تكون على بيّنة من المجالات التي تحتاج إلى تحسين، وأن تضع خطة عمل للتعامل معها قبل أن تؤثر سلباً على عملك. إستكمل خطة العمل في الصفحة التالية لمساعدتك في تقييم مدى استعدادك لتعزيز معرفتك ومهاراتك وأوضاع مشروعك.

## تمرين (2)

| خطة العمل | | |
|---|---|---|
| المجالات التي تحتاج الى تحسين | ماذا عليّ أن أفعل لتحسينها؟ | متى؟ |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

# الجزء الثاني: فكرة مشروعك

## 1- أهمية فكرة المشروع

فيما يأتي بعض الأمثلة التي تبين أهمية فكرة المشروع:

**أ- مشروع قاسم**

رجع قاسم إلى بلده للاستقرار فيها بعد أن عمل لفترة من الوقت في دولة مجاورة، وقرر أن يبدأ مشروعا خاصا مستخدما ما وفره من مال أثناء عمله في الخارج. وكانت لديه فكرة إنشاء بيت بلاستيكي على قطعة الأرض الواقعة بجانب منزله في البلدة.

إلا أنه وأثناء تجواله في البلدة وجد ورشة للحدادة معروضة للبيع بسبب السفر، فراقت له الفكرة سيما أن ورش الحدادة، حيث كان يعمل في الخارج، تدر أرباحا جيدة. فقرر أن يشتري الورشة بالرغم من نصائح بعض أقربائه له بعدم جدوى هذا المشروع لان الناس في البلدة يتعاملون مع ورش الحدادة في المنطقة الصناعية الموجودة في المدينة، وأن عمل الورشة المعروضة للبيع كان يقتصر على عمل بعض أنشطة الصيانة المعدنية في البلدة.

وهكذا اشترى الورشة بما فيها من معدات ومواد ونقل عقد الإيجار باسمه. وحيث أنه لم يسبق أن عمل بالأشغال المعدنية اضطر إلى البحث عن عمال ماهرين للورشة ووجد صعوبة في ذلك لأن معظم العمال في هذا المجال يفضلون العمل في شركات كبيرة تقدم مزايا كثيرة. ولكنه تمكن من تعيين أحدهم براتب أكثر مما كان مخططا له. وقام بتركيب لافتة جديدة على الورشة. وكان الطلب على الأشغال المعدنية قليلا اقتصر على أعمال الصيانة الطارئة فقرر تصنيع أفران من حديد الصاج تعمل على الغاز وعرضها للبيع للمواطنين.

كما واجهته مشكلة ضعف التيار الكهربائي وانقطاعه المتكرر مما اضطره لشراء مولد يعمل على البنزين لاستخدامه عند انقطاع الكهرباء وعند تركيب الأشغال المعدنية خارج الورشة.

كما اكتشف قاسم أن موقع الورشة لم يكن مناسبا كونها تقع في حي سكني، وقد اشتكى الجيران أكثر من مرة بسبب الضجيج والازعاج الذي تسببه الورشة، بالإضافة إلى ما يسببه الضوء المنبعث من قوس اللحام الكهربائي من اذى لعيون الفتيان أثناء مرورهم من أمام الورشة ونظرهم إلى عمليات اللحام.

ولم يستطع قاسم العمل لأكثر من ستة أشهر بسبب عدم تمكنه من زيادة مبيعاته من الأشغال المعدنية اضطر

بعدها لعرض الورشة للبيع. كما أنه اضطر لعرض ما انتجه من أفران في المدينة وبيعها بأسعار قليلة بسبب عدم وجود طلب عليها في بلدته لارتفاع سعر الغاز.

**ب- مشروع ليلى**

عملت ليلى في خط التجميع في مصنع للملابس لأكثر من خمس سنوات. كان راتبها منخفضاً وكثيراً ما كان يُطلب منها العمل بدوام إضافي. وعندما جاءت شقيقة زوج ليلى لزيارتها اشتكت من عدم العثور على أي ملابس ذات نوعية جيدة لابنتها البالغة من العمر 12 عاماً. وقالت إن الملابس التي تُباع في المتاجر هي للأطفال الأصغر سناً أو للبالغين. بعد هذه الزيارة، قررت ليلى زيارة محال الألبسة في مدينتها. ورأت فتيات مراهقات يتسوقن في المحلات، لكنها لاحظت أن الملابس التي تستهدف هذه الفئة العمرية محدودة. وهي كانت أصلاً تفكّر في الاستقالة من عملها والبدء بمشروعها الخاص.

لذلك، قررت ليلى تصميم بعض الملابس والفساتين الجميلة للفتيات المراهقات. ووضعت بعض التصاميم للملابس التي تعجب تلك الفئة العمرية. ثم أخذت هذه التصاميم إلى محلات الملابس المحلية، وسألت أصحاب المحال إذا كانوا مستعدين لشراء تلك الفساتين، وكم سيدفعون، وما هي الكمية التي سيشترونها. وأبدى أصحاب المحلات إعجابهم بتصاميمها وقالوا إنهم سيعرضون ملابسها.

استخدمت ليلى مدخراتها لشراء ماكينة خياطة وبعض المواد لصنع أول دفعة من الفساتين. وكانت تعمل في المساء بعد دوام عملها في مصنع الملابس. بيعت جميع ملابسها بشكل جيد، وأبدت المحال التجارية استعدادها للدفع نقداً عند التسليم. قررت ليلى بعد ذلك ترك عملها للتركيز على مشروعها. وفي غضون ستة أشهر، بدأت ليلى الحصول على طلبات من المحلات التجارية. وتخطط الان لشراء ماكينة خياطة إضافية واستخدام إحدى صديقاتها للعمل معها.

## تمرين (3)

| |
|---|
| ما الخطأ في فكرة مشروع قاسم؟ ولماذا؟<br>.....<br>..... |
| لماذا نجحت ليلى في مشروعها؟ ماذا فعلت كي تنجح؟<br>.....<br>..... |

إن البدء بمشروع تجاري ليس بالمهمة السهلة. يتطلب الأمر الكثير من العمل والكثير من التخطيط. وقد تخسر مالك وتذهب جهودك عبثاً إذا لم تبدأ المشروع المناسب. والمشروع المناسب يبدأ بوصف جيد لفكرته.

## 2- ما هي عناصر فكرة المشروع؟

تنطوي فكرة المشروع على وصف مختصر ودقيق للعملية الأساسية للمشروع. وقبل أن تبدأ مشروعك، يجب أن تكون لديك فكرة واضحة عن نوع المشروع الذي تريد تشغيله. سوف توضح لك فكرة المشروع العناصر الآتية:

- **ما هي** حاجة الزبائن التي سيلبيها مشروعك، وما نوع الزبائن الذين ستجذبهم؟
- **ما هي** السلعة أو الخدمة التي سيبيعها مشروعك؟
- **لمن** سيبيع مشروعك؟
- **كيف** سيبيع مشروعك السلع أو الخدمات التي يقدمها؟
- **إلى أي مدى** سيعتمد مشروعك على البيئة ويؤثر عليها؟ يجب أن تتطابق فكرة المشروع الجيد مع الاستخدام المستدام للموارد الطبيعية وأن تحترم البيئة الاجتماعية والطبيعية التي تعتمد عليها.

### 2-1 ما هي حاجة الزبائن التي سيلبيها مشروعك؟

يجب أن تأخذ فكرة المشروع بعين الاعتبار الزبائن واحتياجاتهم.

قد يكون إنشاء مركز لرعاية الأطفال في النهار فكرة جيدة في المنطقة التجارية، لاسيما أن الكثير من الأهالي ربما يحتاجون الى مثل هذه الخدمة.

قد يكون جمع النفايات في هذه المنطقة وإعادة تدويرها فكرة جيّدة. ولن يكون صاحب هذا المطعم وحده بحاجة إلى هذه الخدمة، بل أيضاً العديد من سكان المنطقة.

وفقا لما سبق، أكمل مع قصتي قاسم وليلى المذكورة أعلاه:

اشترى قاسم الورشة بدون أن يعلم السبب الحقيقي لعرض الورشة للبيع من قبل صاحبها.

ولم يعرف إذا كان الناس بحاجة إلى منتجات ورشته وكمية هذه الحاجات، وإذا كانوا سيشترون من ورشته أم لا.

أجرت ليلى بحثاً للسوق، وعرفت أن المراهقات والقريبات من سن المراهقة في منطقتها يعانين من محدودية الخيارات على صعيد الملابس والتصاميم الخاصة بفئتهن العمرية. فما تلبسه المراهقات مصمم للأولاد الصغار أو للكبار. تهدف ليلى إلى تلبية حاجتهن من خلال إنتاج الملابس العصرية التي تناسب عمرهن.

## 2-2 ما هي السلعة أو الخدمة التي سيبيعها مشروعك؟

حسب مهاراتك واحتياجات الزبائن، يجب أن تقرر أي سلعة أو خدمة سوف يبيعها مشروعك. أيضاً، عليك أن تضع في الاعتبار ما هي السلع أو الخدمات التي ينوي الأشخاص شراءها بالأسعار التي ستحددها والتي ستمكن مشروعك من تحقيق الأرباح.

السلعة هي منتج يدفع الناس مقابله المال ليستخدموه. قد يكون شيئاً تصنّعه بنفسك أو تشتريه لإعادة بيعه. وفيما يأتي بعض الأمثلة عن المنتجات:

| | |
|---|---|
| تصنيع وبيع الملابس النسائية | بيع الأدوات المنزلية |
| تصنيع وبيع الأثاث للمنازل | بيع مواد ومستحضرات العناية الشخصية |

أما الخدمة، فهي شيء تقدمه للناس ويدفعون لك مقابله. على سبيل المثال، خدمات توصيل الطعام والنقل، والخدمات المصرفية، وخدمات صيانة الأجهزة المكتبية والهواتف وغسل السيارات ورعاية الأطفال، وإصلاح الأدوات، وجمع النفايات القابلة لإعادة التدوير من المباني السكنية، والجولات السياحية، وما الى ذلك، هي جميعها خدمات.

خدمة توصيل البيتزا

خدمة صيانة وإصلاح الموبايلات

خدمة غسل السيارات

وفقا لما سبق، أكمل مع قصتي قاسم وليلى المذكورة أعلاه:

اشترى قاسم الورشة دون أن يكون عنده معرفة بأمور المعادن والمنتجات المعدنية والمعدات والمواد المستخدمة. ولم يكن يعرف تحديات هذا المشروع والأخطار الناتجة عنه. ولم يكن عنده أية ميزات يستخدمها في تصنيع المنتجات المعدنية وواجهته الكثير من المشاكل منعته من تحقيق الأرباح.

تتمتع ليلى بخبرة كبيرة في صناعة الملابس والمهارة في الخياطة. لكن لم تكن لديها الخبرة في تصميم الملابس، لذلك اختبرت كفاءتها من خلال رسم بعض التصاميم وعرضها على أصحاب متاجر بيع الألبسة. وقد بدأت مشروعها فقط بعد أن تلقت الطلبية الأولى من الفساتين بعد أن تم عرض منتجاتها في المحلات التجارية وبيعها.

## 3-2 لمن سيبيع مشروعك؟

لا يمكن لأي مشروع أن ينجح بدون زبائن. وبالتالي، من الضروري أن تعرف من هم زبائنك؟ هل ستبيع لنوع معين من الزبائن أو لجميع القاطنين في المنطقة؟ كما يجب أن يكون عدد الناس القادرين والمستعدين لدفع ثمن السلع والخدمات التي تقدمها كافياً، وإلا لن ينجح مشروعك.

وفقا لما سبق، أكمل مع قصتي قاسم وليلى المذكورة أعلاه:

لم يكن لقاسم أي فكرة عن السلع والخدمات التي يحتاجها زبائن ورشته، وركز فقط على الورشة بمعداتها وموادها وإنتاج الأفران التي ظن أن الناس سيشترونها منه. ولم يدرك أيضا قدر الحاجة الى السلع والخدمات. كما أنه لم يعرف وجود منافسين قادرين على تلبية احتياجات الزبائن.

فهمت ليلى أن الفتيات المراهقات اللواتي يعشن في منطقتها سيكنّ زبوناتها. أجرت بحثاً في السوق من خلال مراقبة محلات بيع الملابس والعملاء المستهدفين للتأكد من وجود حاجة حقيقية يمكنها تلبيتها. كما أنها عرفت أيضاً أن لا وجود لمنافس قادر على تلبية تلك الحاجة حالياً.

## 4-2 كيف سيبيع مشروعك السلع والخدمات التي يقدمها؟

كيف ستبيع السلع أو الخدمات التي ينتجها أو يقدمها مشروعك؟ إذا كنت تخطط لفتح متجر، فأنت تعرف كيف ستبيع منتجأتك، ولكن يمكن للشركات المصنعة أو شركات الخدمات بيع منتجاتها بطرق مختلفة. يمكن للمصنّع على سبيل المثال أن يبيع إما للزبائن مباشرة، أو لتجار المفرد، أو لتجار الجملة.

بعض المشاريع تبيع مباشرة لعملائها:

يبيع مصنع علي للأثاث الحديث منتجاته مباشرة لزبونه "ميلودي كافيه" كما هو مبين في الشكل أعلاه.

كما تبيع بعض المشاريع منتجاتها لتجار المفرد:

يبيع موزّع "أرز ياسمين" لمتاجر المفرد حيث يذهب الناس لشراء الأرز.

وفقا لما سبق، أكمل مع قصتي قاسم وليلى المذكورة أعلاه:

لم يخطط قاسم لكيفية بيع منتجاته للزبائن. وبعد أن صنع الأفران المعدنية لم يحضر أي من الزبائن لشرائها، ولم يقم هو بزيارة الزبائن لمحاولة بيع منتجاته لهم.

منذ البداية، قررت ليلى بيع بضائعها من خلال متاجر الألبسة. تحدثت إلى أصحاب هذه المحلات حتى قبل أن تبدأ مشروعها، للتأكد من أنها ستبيع بضائعها.

## 5-2 إلى أي مدى سيعتمد مشروعك على البيئة ويؤثر عليها؟

سيكون مشروعك مستداماً على المدى الطويل فقط إذا كان في وئام مع البيئة الاجتماعية والطبيعية. فإلى أي مدى يعتمد مشروعك على البيئة؟ هل يعتمد على الطقس أو التربة أو الموارد الطبيعية الأخرى؟ هل يحتاج إلى نوع معين من اليد العاملة من المجتمع المحلي؟ هل يحتاج إلى دعم المجتمع المحلي له؟ ما عساك تفعل للتأكد من أن مشروعك يعزز البيئة الطبيعية ويساعد المجتمع المحلي؟ هل سيعزز مشروعك البيئة الطبيعية أو سيكون له تأثير ضار؟ كيف يمكنك تقليل أو إلغاء أي تأثير سلبي قد يسبّبه مشروعك؟

أكمل مع قصتي قاسم وليلى المذكورة أعلاه:

لم يكن قاسم على بيّنة من الأضرار التي تنتج من ورشة الحدادة من حيث الضجيج الذي تحدثه الورشة والذي يزعج السكان بالإضافة إلى أضرار الضوء الصادر عن لحام الكهرباء. وسيضطر إلى نقل ورشته إلى مكان بعيد عن السكان.

سمح مشروع ليلى بالاستجابة لحاجة أساسية في المجتمع - قلة الخيارات وعدم توافر الملابس المناسبة للفتيات المراهقات. هذه ميزة سيستفيد منها مشروعها لينمو ويبقى مربحاً. كما أن مشروعها لن يكون له أثر سلبي على البيئة والسكان.

## تمرين (4)

والآن، إذا أصبحت لديك فكرة مشروع، قم بوصف فكرتك من خلال استخدام الاستمارة على الصفحة الآتية:

**وصف فكرة المشروع**

| |
|---|
| **ما هي** فكرة مشروعي؟<br>.....<br>..... |
| **ما هي** الحاجة التي سيسدّها مشروعي؟<br>.....<br>..... |
| **ما هي** السلعة/ الخدمة التي سأقدمها؟<br>.....<br>..... |
| **إلى من** سأبيع؟<br>.....<br>..... |
| **كيف** سأبيع سلعتي/ خدمتي؟<br>.....<br>..... |
| **إلى أي مدى** سيعتمد مشروعي على البيئة ويؤثر عليها؟<br>.....<br>..... |

إذا كنت عاجزاً في هذه المرحلة عن وصف فكرة مشروعك بدقة، فهذه ليست بالمشكلة. على الأقل، أنت تعرف ما تحتاجه من معلومات مهما كانت فكرتك. وقد تحتاج الى قائمة من الأفكار للنظر فيها بدلاً من التركيز على فكرة واحدة. وسوف نساعدك في الأقسام الآتية للعثور على مزيد من الأفكار قبل اختيار فكرة المشروع المناسبة.

# الجزء الثالث: قائمة بأفكار مشروعك

## 1- قصة حامد

عمل حامد لدى مستورد للطباخات الغازية لمدة خمس سنوات قبل أن يقرر فتح مشروعه الخاص. فعرضت عليه عمّته التي تملك متجراً ناجحاً لتوريد وتأجير الخردوات أن تتشارك معه وتوفر له المال اللازم لإطلاق مشروعه. وأخبرته أنها ستترك له إدارة المشروع ولا تريد التدخل في عمله، وستكتفي بتقاسم الأرباح.

بدأ حامد يستعرض أفكار المشاريع التي يمكن تحقيقها.

يهوى حامد صناعة الحقائب وتعاليق الجدران المصنوعة من القش والقصب، وتلاقي تصاميمه الإعجاب من العديد من أصدقائه. لذلك، فكّر في البداية بتصنيعها وبيعها للسياح كهدايا تذكارية. ولكن، بعد أن تحدث إلى عدد من أصحاب المحال التجارية، علم أن عدد السياح قليل جداً في منطقته وبالتالي لن يكون مشروعه مربحاً.

وفكّر حامد بفتح متجر للطباخات الغازية، لأنه يعرف مصادر شرائها، ويعرف وظائف ونوعية كل علامة تجارية. فقام ببعض الأبحاث عن السوق وعلم أنه يوجد عدد لا بأس به من متاجر الطباخات الغازية في منطقته، وأن البيع ضئيل. كما أن هذه المتاجر لديها برامج ترويجية وتقدم خصومات، إلا أن هذه العروض الترويجية لم تؤد إلى زيادة في المبيعات بشكل ملحوظ. فقرر أنه من الأفضل عدم الخوض في هذه التجارة.

وفيما كان لا يزال يفكّر في فكرة مشروعه، ساعد حامد عمته على الانتقال إلى منزل جديد. وعلى الرغم من سهولة العثور على مركبة يمكن استخدامها للنقل، فإن أحداً لا يقدم خدمات نقل الأثاث، مثل التعبئة والتغليف والتحميل والتفريغ. واضطر حامد لطلب المساعدة من أصدقائه لحزم وتحميل أثاث عمته وممتلكاتها.

وقد أمضوا عطلة نهاية أسبوع بكاملها في البحث عن أدوات لتفكيك القطع الكبيرة، ووضعها في صناديق كارتونية أو غيرها وتغليفها وترتيبها وتحميلها في الشاحنة، وتفريغها في المنزل الجديد، ومن ثم إعادة تركيبها. وتساءل حامد لم لا توجد شركة لنقل الأثاث في المنطقة. وأدرك أن هذه فكرة مشروع، فقام ببعض البحوث عن هذا المجال من الأعمال، ووصف فكرته عن المشروع على النحو الآتي:

**فكرة مشروعي: خدمة تغليف ونقل أثاث المنازل والمكاتب**

- **ما هي الحاجة التي سيلبيها مشروعي؟** إن جميع الأشخاص الذين تكلمت معهم وافقوا على أن الانتقال من بيت إلى بيت، أو من مكتب إلى مكتب أمر صعب، ويستغرق الكثير من الوقت. ولا توجد شركة في المنطقة تقدم خدمات الترتيب والتغليف والنقل. لذلك، إذا قدمت هذه الخدمات، سيكون الطلب على هذه الخدمات مستقرا.
- **ما هي السلعة / الخدمة التي سوف أقدمها؟** أنوي تقديم خدمات متكاملة لنقل أثاث المنازل والمكاتب. وعلى الرغم من افتقاري الى الخبرة في تشغيل هذا النوع من الأعمال، لدي بعض الخبرة في معالجة وتخزين ونقل البضائع. وقد تعلمت هذه الأمور عندما كنت أعمل في شركة استيراد مواقد الغاز. ويمكنني أن أسأل أخي الذي يجيد التخطيط للمساعدة في إعداد خطة تشغيل المشروع. وبالإضافة إلى ذلك، يمكنني اللجوء الى شركة النقل التي غالباً ما تعمل لتقديم خدمات النقل لمتجر عمتي.
- **لمن سأبيع؟** أنوي الشروع بعملي من خلال تقديم خدماتي لكل أقاربي، وأصدقائي، وأصدقاء أصدقائي، وقاعدة الزبائن الخاصة بعمتي. سأقوم بعد ذلك بتوسيع مشروعي والإعلان عنه في جميع أنحاء المدينة.
- **كيف سأبيع خدماتي؟** يمكنني أن أبيع خدماتي مباشرة للزبائن. في البداية، سوف أعرض هذه الخدمات على جميع أصدقائي وأقاربي وقاعدة الزبائن الخاصة بعمتي. بعد ذلك سوف أوسّع سوق عملي وأعلق الملصقات في جميع أنحاء المناطق حيث المحلات التجارية والمكاتب والشقق والمنازل المعروضة للإيجار.
- **إلى أي مدى سيعتمد مشروعي على البيئة ويؤثر عليها؟** سوف يستخدم مشروعي صناديق الكارتون لعدة مرات للتخفيف من النفايات والتوفير في استخدام هذه الصناديق.

## تمرين (5)

ماذا فعل حامد للتوصّل إلى فكرة مشروعه؟

لم يركّز حامد على فكرة مشروع واحدة:

- نظر حوله باحثاً عن أفكار مشاريع مختلفة قد تناسب اهتماماته، واستفاد من معرفته وخبرته في العمل.
- وصف كلاً من الأفكار بشكل واضح.
- أثناء بحثه عن أفكار مختلفة، وجد أن بعضها لن يجدي نفعاً بسبب عدم وجود حاجة كافية لها، وبسبب عدد الزبائن غير الكافي أو بسبب المنافسة الشرسة.
- عند وصفه للفكرة، قام أيضاً بتحديد الموارد التي يمكن الاستفادة منها، مثل المعرفة التي يتمتع بها صديقه، ومعرفته لقاعدة زبائن مشروع عمته، وشركة النقل التي تستخدمها.

## 2- كيف تحدّد قائمة أفكار المشاريع الخاصة بك؟

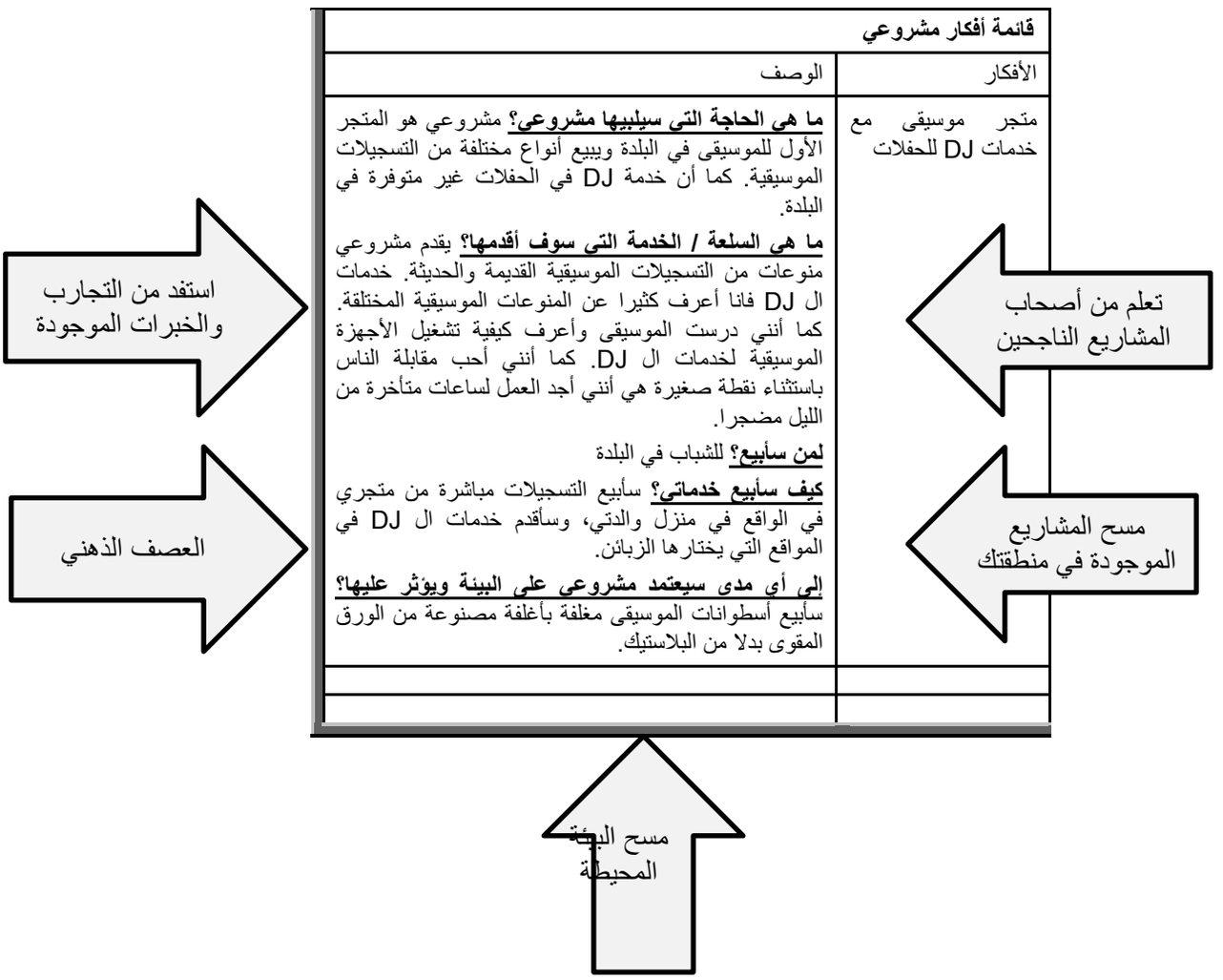
الآن بعد أن قرأت عن حامد، أنظر إن كان بوسعك أن تجد بعض أفكار المشاريع الخاصة بك.

يجب أن تستند كل فكرة مشروع على معرفة السوق واحتياجاته. والمقصود بالسوق الزبائن الذين قد يرغبون في شراء سلعة أو خدمة. يختلف السوق من مكان إلى آخر، وحسب من يعيش في المنطقة، وكيف يعيشون، وعلى أي سلع أو خدمات ينفقون أموالهم. وعندما تفهم السوق في منطقتك، قد تكتشف أفكار مشاريع ربما تجاهلتها في الماضي.

عندما تأتي بأفكار مشاريع، من الأفضل أن تحاول إبقاء عقلك منفتحاً على كل شيء. فالهدف الأول هو التفكير في أكبر عدد ممكن من الأفكار، وتقديم قائمة بجميع فرص المشاريع الممكنة. فبوجود القائمة، تزداد خياراتك! ومن خلال استعراض القائمة يمكنك تحديد الفكرة أو الأفكار التي تبدو ذات جدوى أكثر من سواها وتعتبرها أكثر ربحية.

يوجد العديد من الطرق للتوصل إلى أفكار المشاريع، مثل إجراء مسح للشركات المحلية، أو طرح الأسئلة على أصحاب المشاريع القائمة. وسنقوم فيما يأتي بدراسة عدد من الطرق لتوليد أفكار مشاريع. وقد تساعد المعلومات المكتسبة من طريقة ما في تكميل طريقة أخرى، وتساعدك في وصف أفكار مشاريعك بشكل واضح. دوّن الأفكار في قائمة الأفكار، واستخدم مختلف الطرق التي تسمح بالمجيء بأفكار جديدة.

أنظر إلى الشكل التوضيحي المبين على الصفحة اللاحقة:




ستتم مناقشة كل نهج (ممثل بالأسهم في المثال أعلاه) في الأقسام الآتية.

## 3- تعلّم من أصحاب المشاريع الناجحين

يمكنك أن تتعلم الكثير من الأشخاص الموجودين في منطقتك، والذين خاضوا تجربة إطلاق المشاريع. يجب أن تحاول الحصول على المعلومات التالية منهم:

- ما نوع الفكرة التي انطلق منها المشروع؟
- من أين أتت الأفكار؟
- كيف حوّلوا أفكارهم إلى مشاريع ناجحة؟
- كيف يحقق المشروع الأرباح وينسجم مع البيئة المحلية؟
- من أين حصلوا على المال لبدء مشاريعهم؟

تبحث ماريا عن فكرة لبدء مشروعها، فقررت التحدث مع رجال أعمال ناجحين في منطقتها. فاتصلت بحامد وحددت موعداً للقائه. وعندما توجهت للقائه استخدمت استمارة تحليل فكرة المشروع المبيّنة أدناه، لتدوين إجاباته عن أسئلتها.

**استمارة تحليل فكرة المشروع**

**اسم المشروع:** حامد للتغليف والنقل

**السلع أو الخدمات المباعة:** رزمة كاملة من خدمات تغليف ونقل أثاث المنازل والمكاتب

**الزبائن الرئيسون:** الشركات والأفراد الذين يحتاجون إلى تغيير مكان سكنهم أو مكتبهم

**متى ولماذا قرر صاحب المشروع البدء بمشروعه؟**

بدأ حامد مشروعه في سنة 2009 عندما كان بحاجة لكسب دخل إضافي. وفيما كان يساعد عمته في الانتقال إلى منزل جديد، وجد أن الانتقال مهمة كبيرة جداً، وأنه لا وجود لشركة نقل وتغليف في منطقته. وكان لديه أيضاً بعض الخبرة في التعامل مع البضائع وتخزينها ونقلها، وقد اكتسب هذه الخبرة خلال عمله في شركة لاستيراد الطباخات الغازية.

**لماذا اعتبر صاحب المشروع هذه الفكرة جيدة لبدء هذا النوع من الأعمال؟**

قام حامد بدراسة السوق، وعلم أن عدداً كبيراً من الأشخاص في منطقته ينقلون منازلهم ومكاتبهم في كثير من الأحيان، ويشتكون جميعاً من صعوبة المهمة ومن عدم وجود أي خدمة للتغليف والنقل في المدينة.

**كيف علم صاحب المشروع بما يريده زبائنه المحتملون؟**

تحدث حامد إلى الكثير من الأصدقاء والأقارب وأصحاب المشاريع والجيران.

**ما هي نقاط القوة أو الأصول التي استخدمها صاحب المشروع لبدء مشروعه؟** (على سبيل المثال، الخبرة السابقة، والتدريب، والشبكات الاجتماعية، والمعارف، والهوايات)

لدى حامد عمة تعمل في مجال المشاريع، وكانت على استعداد لمساعدته في تمويل مشروعه. لقد اكتسب خبرة في التغليف، والتخزين، ونقل البضائع في وظيفته السابقة. كما يساعده أخوه في تنظيم العملية.

**ما هي المشاكل التي واجهها صاحب المشروع أثناء إعداده للمشروع؟**

لا يعرف حامد الكثير عن التسويق، لذلك كان من الصعب عليه في البداية التكلّم عن خدمته الفريدة ونشرها.

**هل تغيّرت السلعة أو الخدمة التي يقدمها المشروع مع مرور الزمن؟**

توسّع المشروع. لديه الآن شاحنته الخاصة ويخطط لشراء شاحنتين إضافيتين، ويريد استخدام المزيد من الموظفين في العام المقبل.

**ما هو تأثير المشروع على البيئة الطبيعية والمجتمع؟**

يعيد حامد استعمال صناديق الكارتون والأدوات المستخدمة للتغليف على الأقل مرتين أو ثلاث مرات قبل بيعها إلى مركز إعادة التدوير المحلية. لذلك، هو لا يوفر فقط التكاليف بل أيضاً يقلل من النفايات (كثيراً ما يتخلص الأشخاص الذين يقومون بالتغليف والنقل بأنفسهم من الأدوات والمواد بعد الانتهاء من عملهم). يوفر مشروع حامد العمل لكثير من الأشخاص في مجتمعه. كما أنه يمكن للأشخاص ذوي المستوى التعليمى المتدنى الحصول على وظيفة فى مشروعه لأنه يخصص لهم مهاماً أولية.

ملاحظات:

- في بعض الأحيان، لا يمكنك ترجمة ما تستمتع بالقيام به إلى فكرة تجارية مربحة. فلو قام حامد ببيع حقائب القش والقصب لما استطاع تحقيق الأرباح.
- قد لا تكون الفكرة الأولى دائماً هي الأفضل. فمن المهم الحصول على معلومات واقعية عن السوق قبل اتخاذ قرار بشأن هذه الفكرة. فقد لاحظ حامد عدم وجود سوق لحقائبه قبل أن يبدأ مشروعه.
- إذا وجدت فكرة جيدة وكنت تفتقر إلى التدريب الكافي في بعض الجوانب المرتبطة بها، يمكنك استخدام الأشخاص المؤهلين أو إقامة علاقات تجارية.
- قد يكون من الضروري العثور على مصدر للمساعدة المالية قبل أن تبدأ مشروعك.
- كانت فكرة مشروع حامد ناجحة لأنها تستند الى فرصة أعمال واضحة ومعرفة بالسوق.

## تمرين (6)

الآن تعرّف على بعض أفكار المشاريع الناجحة في منطقتك.

- فكّر في ثلاثة مشاريع ناجحة حسب رأيك في منطقتك. حدّد المشاريع التي عمرها أكثر من ثلاث سنوات. دوّن في المكان المخصص أدناه، اِسم كل مشروع والسلع أو الخدمات التي يبيعها.

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

- حضّر ثلاث نسخ من الاستمارة الموجودة في الصفحة (30) واستخدم واحدة لكل من المشاريع الثلاثة المذكورة أعلاه.
- قابلْ أصحاب تلك المشاريع الثلاثة. وتأكد من أنهم يتفقون معك على أن مشاريعهم ناجحة. استفسر منهم كيف قرّروا الانطلاق بمشاريعهم. هل رأوا حاجة في السوق لم تتم تلبيتها؟ هل لديهم بعض الخبرة، والمعارف أو المهارات التي بنوا على أساسها؟ هل كانوا يعرفون أي شخص آخر في مجال العمل هذا؟ هل كان هذا أول مشروع عملوا فيه؟ دوّن أي أسئلة أخرى تريد أن تطرحها على أصحاب هذه المشاريع في المكان المخصص في الصفحة اللاحقة.

أسئلة إضافية لأصحاب المشاريع:

- بعد الانتهاء من مقابلة أصحاب المشاريع، اِستكمل استمارة تحليل الأفكار لكل مشروع، وضع قائمة بأكبر عدد ممكن من التفاصيل.
- فكر في جميع العوامل التي جعلت فكرة المشروع فكرة جيّدة، ولماذا تحوّلت الى مشروع ناجح. اِبحث عن أجوبة عن الأسئلة الآتية واكتبها تحت "ملاحظات":
  - ما هي الدروس التي يمكن استخلاصها من تجارب صاحب المشروع؟
  - ما هي الأخطاء التي ارتكبها صاحب المشروع برأيك؟
  - كيف يمكنك تجنب الأخطاء نفسها؟
  - برأيك، ما الذي جعل هذا المشروع ناجحاً؟

عند الانتهاء من هذا التمرين سيكون لديك فهما أفضل لكيفية توليد أفكار المشاريع. وستكون أيضاً على بيّنة من المشاكل التي قد تعترضك عندما تحاول إيجاد فكرة مشروع، وتحويلها إلى مشروع حقيقي.

## استمارة تحليل فكرة المشروع

**اسم المشروع:** _____

**السلع أو الخدمات المباعة:** _____

**الزبائن الرئيسون:** _____

**متى ولماذا قرر صاحب المشروع البدء بمشروعه؟**

_____

_____

**لماذا اعتبر صاحب المشروع هذه الفكرة جيدة لبدء هذا النوع من الأعمال؟**

_____

_____

**كيف علم صاحب المشروع بما يريده زبائنه المحتملون؟**

_____

_____

**ما هي نقاط القوة أو الإمكانيات التي استخدمها صاحب المشروع لبدء مشروعه؟** (على سبيل المثال، الخبرة السابقة، والتدريب، والشبكات الاجتماعية، والمعارف، والهوايات أو أية معدات أو آلات يمتلكها صاحب المشروع)

_____

_____

**ما هي المشاكل التي واجهها صاحب المشروع أثناء إعداده للمشروع؟**

_____

_____

**هل تغيّرت السلعة أو الخدمة التي يقدمها المشروع مع مرور الزمن؟**

_____

_____

**ما هو تأثير المشروع على البيئة الطبيعية والمجتمع؟**

_____

_____

**ملاحظات**

_____

_____

_____

## 4- استفد من التجارب والخبرات الموجودة

### 4-1 تجربتك الخاصة كزبون

أنظر الى قائمة اهتماماتك، وتجاربك، والشبكات الخاصة بك في الصفحة 9 (الجزء الأول، القسم 2-3). هل توجد أي أفكار مشاريع ممكنة يمكن أن تستخلصها من تجاربك السابقة؟ فكّر في كل تجربة من تجاربك.

إبدأ بنفسك. ما هي تجربتك كزبون في السوق؟ هل كنت تبحث فيما مضى عن غرض ما لم تجده في أي متجر في منطقتك؟ فكّر في السلع والخدمات التي احتجتها أحياناً ووجدت صعوبة في العثور عليها.

### 4-2 تجارب الأشخاص الآخرين كزبائن

إن الأشخاص الموجودين من حولك هم الزبائن المحتملون لمشروعك. ومن المهم أن نفهم تجربتهم في محاولة العثور على سلع وخدمات غير متوفرة أو ليست بالضبط ما يحتاجون إليه. اِستمع بعناية إلى ما يقوله هؤلاء الناس عن تجربتهم في التسوّق.

اسأل عائلتك وأصدقاءك عن الأشياء التي ترغب في العثور عليها والتي هي غير متوفرة محلياً. وسّع نطاق معرفتك الاجتماعية من خلال التحدث إلى الناس من مختلف الفئات العمرية والطبقات الاجتماعية، وما إلى ذلك. يمكنك أيضاً زيارة المجتمعات المحلية، والكليات، الخ، من أجل تكوين فهم أفضل للسوق.

فيما يلي بعض الأمثلة على التعليقات التي من شأنها أن تساعدك في البحث عن فكرة مشروع:

- "لا أستطيع أن أجد علبة لحفظ الطعام تحافظ على حرارته"
- " أنواع أواني الطبخ في المحلات التجارية محدودة للغاية"
- "لا يوجد طريقة موثوقة لإرسال الهدايا لأصدقائي وأقاربي الذين يعيشون في القرى"
- "لا يوجد ما يكفي من وسائل الترفيه في هذه المدينة وعطلات نهاية الأسبوع مملة جداً"
- "أنا فعلاً بحاجة لشراء بعض الكتب حول التسويق، ولكن لا يوجد مكتبات جيدة في هذه المدينة"
- "يوجد الكثير من القمامة في الشوارع. على أحدهم أن يجد حلاً لذلك"
- "لا يوجد من يدهن المنازل بشكل لائق في هذه المدينة. فالذين استخدمتهم لا يعدّون السطح بشكل صحيح قبل الطلاء، ويضعون الطلاء فوق كل شيء، ولا يحافظون على نظافة المكان"
- "يوجد متجر ملابس واحد فقط في المدينة. ولكن السيدة المسؤولة عن المبيعات فظة للغاية. كما أنها لا تبالي بعرض الملابس على الزبائن"
- "لا يوجد صيدلية قريبة من المستشفى المحلي. يجب أن أستقل الحافلة للوصول إلى أقرب صيدلية لشراء الأدوية التي يصفها الطبيب"
- "لا أحب الطريقة التي يتعامل بها صاحب البقالة مع موظفيه، ولا يوجد مكان آخر قريب من هنا للعثور على الأشياء التي أحتاجها"
- "لا يوجد مقصف أو مقهى بالقرب من المصنع، ومن الصعب الحصول على وجبة خفيفة أو فنجان من الشاي عندما أريد ذلك"
- "عندما تتعطل ماكينة ما، من الصعب إيجاد من يصلّحها بسرعة"
- "الأسمدة الموجودة في السوق مكلفة للغاية ولا يوجد أي بديل عضوي"

## تمرين (7)

دوّن أدناه خبراتك وتجاربك كزبون أو ما يقوله الأشخاص الآخرون عن تجاربهم كزبائن. ثم دوّن فكرة المشروع ذات الصلة التي من شأنها أن توفر للزبائن السلع أو الخدمات التي يحتاجونها ويريدونها.

| | |
|---|---|
| تجربتك الشخصية حول سوء السلع أو الخدمات التي تحتاجها أو عدم توفرها أو أضرارها على البيئة | أفكار المشاريع:<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>..... |
| تجارب الأشخاص الآخرين حول سوء السلع أو الخدمات التي يحتاجونها أو عدم توفرها أو أضرارها على البيئة | أفكار المشاريع:<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>.....<br>..... |

أضف أفكار المشاريع هذه إلى قائمة أفكارك (استخدم الاستمارة صفحة 47). حاول وصف كل فكرة بأكبر قدر من الوضوح، على أساس المعايير الخمسة التالية:

- ما هي الحاجة التي سيلبيها مشروعي؟
- ما هي السلعة / الخدمة التي سأقدمها؟
- لمن سأبيع؟
- كيف سأبيع السلعة / الخدمة؟
- إلى أي مدى سيعتمد مشروعي على البيئة ويؤثر عليها؟

## 5- مسح المشاريع الموجودة في منطقتك

توجد طريقة أخرى لاكتشاف أفكار المشاريع وهي النظر من حولك في المجتمع المحلي. تعرّف إلى نوع المشاريع العاملة في منطقتك وانظر إذا كان بوسعك الكشف عن أي ثغرات في السوق.

فإذا كنت تعيش في قرية أو في بلدة صغيرة، قد تتمكّن من تحديد جميع مجالات المشاريع الموجودة. خلافاً لذلك، قد تحتاج إلى التركيز على مجالات المشاريع المفضلة وأنواع المشاريع التي قمت بتحديدها في الجزء الأول من الدليل. سيكون من الأسهل القيام بهذا التمرين مع شريك أو صديق. قم بزيارة أقرب منطقة صناعية، وأقرب سوق ومراكز تسوّق في منطقتك.

**قصة ماريا**

تحاول ماريا المجيء بفكرة مشروع. وتقوم بجمع معلومات عن المشاريع القائمة في المدينة حيث تعيش لتتمكن من الحصول على أفكار لبدء مشروعها الخاص. تحب ماريا الطبخ، وكانت تعمل بدوام جزئي في أحد المخابز عندما كانت في الكلية. كما أنها أيضاً مهتمة بديكور المنازل والأزياء. وتحب ماريا الاختلاط بأنواع مختلفة من الناس. لذلك، تفضل فتح مشروع خدمات أو تجارة بالمفرد تتعلق بالطبخ أو الديكور المنزلي أو الأزياء.

عملت ماريا الآتي:

- قامت بزيارة المركز التجاري المحلي حيث يوجد الكثير من المطاعم الراقية ومحلات الملابس والسلع المنزلية.
- قامت بجولة في أنحاء السوق المركزي المحلي، حيث يذهب الناس لشراء الأثاث، والملابس، والأجهزة المنزلية والديكورات المنزلية بأسعار معقولة.
- قامت بزيارة المنطقة التجارية حيث يوجد العديد من تجار الجملة المختصين بالأغذية والملابس ومحلات بيع الخردوات.
- تحدثت مع جمعية رجال الأعمال المحلية حول أنواع الشركات المسجلة لديها كما قامت أيضاً بالاطلاع على دليل الشركات الصناعية والتجارية لمعرفة المزيد عن المشاريع التي تضع الإعلانات.

تهتم ماريا بالطبخ والديكور المنزلي والأزياء. لذلك، وضعت قائمة بجميع المشاريع المرتبطة باهتماماتها، والموجودة في المنطقة التي تفقدتها.

| مشاريع ذات صلة بالطبخ | مشاريع ذات صلة بالديكور المنزلي | مشاريع ذات صلة بالأزياء |
|---|---|---|
| - 5 مخابز<br>- 12 مخزناً للأغذية<br>- 3 مطاعم<br>- 5 مقاهي<br>- 8 أكشاك طعام في الشوارع<br>- 6 محلات تبيع المشروبات | - مصنع واحد لإنتاج الأثاث الخشبي<br>- 3 محلات لبيع الأثاث<br>- متجر واحد للديكور المنزلي اليدوي<br>- صالتان صغيرتان للعرض<br>- 4 محلات للديكور الداخلي تبيع المصابيح والدهانات وورق الجدران | - 12 محلا للخياطة<br>- 5 محلات ملابس للسيدات<br>- محلان لمستلزمات الأمومة<br>- 7 محلات للأحذية وحقائب اليد<br>- 4 محلات لملابس الأطفال<br>- متجران لملابس الرجال |

قامت ماريا أيضاً بملاحظة الأمور العامة التالية في مدينتها:

- غالبية السكان المحليين ليس لديهم الكثير من النقود، ويتسوقون في الغالب في الأكشاك الصغيرة الرخيصة، ولا توجد أي محال تجارية فاخرة أو ترفيهية.
- الزراعة هي النشاط الاقتصادي الرئيسي في المنطقة.
- هي بقعة سياحية محلية يأتي الكثير من الناس من المدن المجاورة لزيارتها. كما يوجد فيها الكثير من الفنادق الصغيرة والحانات.
- يبدو أن عدد الشباب في تزايد مستمر. ويوجد العديد من دور الحضانة.
- من الواضح أن المدينة تنمو وتزدهر، بسبب وجود عدد من مقاولي البناء ومخازن مستلزمات البناء.
- الوضع البيئي يتدهور. فلا أصحاب المشاريع ولا السكان المحليين يهتمون لقضية التلوث. فالقمامة تملأ الشوارع والمصانع المحلية تلوث الهواء.

وضعت ماريا قائمة بالمشاريع غير العاملة في مدينتها والتي قد تكون فرص مشاريع جيدة. ولوضع هذه القائمة، فكّرت بالمدن القريبة التي قامت بزيارتها ودوّنت السلع والخدمات المتاحة في تلك المدن، وغير المتوفرة في منطقتها.

| مشاريع ذات صلة بالطبخ | مشاريع ذات صلة بالديكور المنزلي | مشاريع ذات صلة بالأزياء |
|---|---|---|
| • متجر وجبات طازجة للأطفال الرضع<br>• صفوف تعليم الطبخ للزوار<br>• خدمة تقديم وتوفير صناديق الغداء غير المكلفة للمكاتب<br>• محلات للمراهقين تقدم المشروبات الغازية، والشاي المثلج، والحليب المخفوق، ومشروبات الفاكهة الطازجة والبوظة خارج حرم الجامعات والمدارس | • أطر فنية للوحات والرفوف على الطلب (خدمة)<br>• منتجات عملية لتخزين الأغراض المنزلية (مفرد)<br>• -قطع للديكور المنزلي مصنوعة يدوياً من مواد معاد تدويرها (مصنعة)<br>• معرض لوحات مخصصة لديكور منازل مع مقهى (خدمة)<br>• أزهار بلاستيكية / ورقية لديكور المنازل (مفرد) | • خياطة وبيع الملابس العصرية<br>• متجر للملابس المستعملة<br>• تدريب المراهقين على الخياطة<br>• ديكور يدوي للمنازل مصنوع من الملابس المعاد تدويرها |

ومن خلال مطابقة كل فكرة مع حاجة الناس في مدينتها، تمكنت ماريا من التركيز على الأفكار التالية:

- متجر وجبات طازجة للأطفال الرضع
- خدمة تقديم وتوصيل وجبات الغداء إلى المكاتب
- متجر ومحطة لبيع المرطبات للمراهقين
- معرض لوحات لديكور المنازل مع مقهى
- متجر لبيع الأزهار البلاستيكية والورقية لتزيين المنازل
- متجر لبيع الملابس المستعملة
- قطع زخرفية يدوية الصنع مصنوعة من الملابس المعاد تدويرها

## تمرين (8)

اتبع الخطوات التالية لجمع المعلومات عن المشاريع القائمة والجديدة المحتملة في منطقتك، أو في المكان الذي ترغب بدء مشروعك فيه.

أ- راجع من جديد التقييم الوارد في الصفحة 9 (الجزء الأول، القسم 2-3) لمعرفة مجال المشاريع الذي يهمك أكثر.

ب- استخدم النموذج أدناه لكتابة مختلف خيارات المشاريع المتوفرة في منطقتك والتي هي ضمن مجال عملك.

| المشاريع الموجودة في منطقتك | | |
|---|---|---|
| مجال المشروع: ..... | مجال المشروع: ..... | مجال المشروع: ..... |
| | | |
| | | |
| | | |

ج- أدرس القائمة أعلاه وحاول العثور على إجابات عن الأسئلة التالية:

- ما المشاريع التي من المحتمل وجود متنافسين كثر عليها؟ في أي مجال يقلّ عددها؟ هل يمكنك معرفة سبب وجود هذا العدد الكبير من المشاريع في هذا المجال؟
- ما الذي تستنتجه من الطريقة التي ينفق فيها الناس المال في منطقتك؟ دوّن على الأقل خمس ملاحظات حول السوق المحلية.

د- هل يوجد مكان لمشروع مهم لك في هذا المجال؟ هل تعتقد أن هناك فرصة لمشروعك؟

- أكتب في المربع أدناه بعض أنواع المشاريع غير الموجودة في منطقتك.
- أكتب في المربع أدناه بعض أنواع المشاريع المحتملة في منطقتك.

| المشاريع غير الموجودة والمحتملة في منطقتك | | |
|---|---|---|
| مجال المشروع: ..... | مجال المشروع: ..... | مجال المشروع: ..... |
| | | |
| | | |
| | | |

يمكنك أيضاً تعديل هذه القائمة بعد دراسة القسم التالي: "مسح البيئة المحيطة بك".

## 6- مسح البيئة المحيطة بك

يمكنك استخدام قدراتك الإبداعية للعثور على مزيد من أفكار المشاريع في منطقتك. أنظر إلى قائمة المشاريع المحلية الموجودة. إذا أدرجت معظم الأسواق المحلية في القائمة، قد تتمكّن من التعرّف إلى مقدمي الصناعات أو الخدمات التي يعتمد عليها الاقتصاد المحلي.

إن المدينة التي تسكن فيها ماريا هي مركز زراعي يعتمد على الزراعة. وتوفر المدينة خدمات للعديد من القرى الصغيرة المحيطة بها. ربما تعتمد بلدتك على التعدين، الصيد، الصناعة أو السياحة. ربما يوجد عدد من المؤسسات التعليمية أو الممولة من القطاع العام التي توظف الكثير من الناس في منطقتك.

قد يكون من المفيد أن تفكر في مشاريع من خلال النظر في جميع الموارد والمؤسسات في منطقتك. خذ على سبيل المثال بعين الاعتبار:

- الموارد الطبيعية
- خصائص ومهارات الناس في المجتمع المحلي
- البديل عن الاستيراد
- النفايات
- المنشورات
- المعارض والأسواق التجارية

### 1-6 الموارد الطبيعية

فكّر بما هو متاح بوفرة في منطقتك ويمكن تحويله ليصبح منتجاً مفيداً من غير إلحاق الضرر بالبيئة. وتشمل الموارد الطبيعية مواداً من التربة والزراعة والغابات والمعادن والمياه، وغيرها.

ربما توجد تربة طينية جيدة في المنطقة يمكن استخدامها لصنع الطوب، أو يمكن استخدامها لمشاريع تجارية أخرى مثل صنع الصحون، والأكواب أو البلاط.

فكّر في وسيلة لاستخدام هذه الموارد التي من شأنها أن تمكّنك من مواصلة العمل لسنوات عديدة. بعبارة أخرى، تأكد من أن فكرة مشروعك لن تستنفذ الموارد الطبيعية التي هي أساس مشروعك.

## 2-6 خصائص ومهارات الناس في المجتمع المحلي

أنظر إذا كان للناس في منطقتك خصائص أو مهارات مميزة قد تكون مفيدة لمشروع ما:

- هل في مجتمعك حرفيون أو خياطون أو نجارون لديهم مهارات محددة لخلق أشياء فريدة في منطقتك؟
- هل من خريجين جدد يبحثون عن فرص عمل ويمكنك توظيفهم؟
- هل من أشخاص يقدمون الرعاية أو ممرضات أو أشخاص يمكنهم تقديم خدمات للأطفال أو لكبار السن أو المرضى؟
- هل توجد اتصالات رقمية في مجتمعك؟
- هل تتوفر الخدمات المختلفة مثل المياه والكهرباء والطرق ووسائل المواصلات العامة في مجتمعك؟
- ...

## 3-6 النفايات

يمكن أيضاً خلق فرص مشاريع من خلال إعادة استخدام مواد تم استخدامها سابقاً من قبل كل من أصحاب المنازل والشركات. فكّر بطريقة لاستخدام النفايات لإنتاج مواد أخرى مفيدة وقابلة للتسويق. يمكن تحديد النفايات القابلة للتدوير من خلال تحليل بعض المواد لنرى كيف يتم التخلص منها. فالنفايات التي يخلّفها الإنسان أو التي هي من صنع الإنسان لها تأثير ضار على البيئة. في معظم الحالات، تحرص المنشآت على العمل مع الرياديين القادرين على تحويل نفايات هذه المنشآت الى منتجات ثمينة وقابلة للتسويق.

عادة، يمكن إعادة استخدام بعض الأشياء التي نتخلص منها. ويمكن إعادة تدوير النفايات الناتجة عن التصنيع الزراعي، والقمامة المنزلية، والآلات والأجهزة المستعملة والنفايات الصناعية. يرمي الناس المواد الغذائية التي يمكن ان تُستخدم في صنع السماد أو العلف الحيواني. كما يتخلصون من الورق والزجاج والألومنيوم الذي يمكن إعادة تدويره. فكّر بأشياء يمكن صنعها من خلال ما يعتبره آخرون قمامة.

تتخلص العديد من الشركات من مواد مفيدة. فقد ترمي شركة لتصنيع الملابس قطعاً صغيرة من القماش التي يمكن ان تستخدم في صنع شيء آخر. كما أن مصانع البلاستيك تخلّف مواداً قد تكون مفيدة للعزل، أو لحشو الوسائد، أو لنوع جديد من الوقود.

هل يوجد احتمال بأن تعيد تدوير أشياء يمكنك العثور عليها بوفرة في منطقتك؟ هل من طريقة لاستخدام الموارد بشكل أكثر فعالية؟ ربما يمكنك أن تقدم خدمة لمساعدة الأفراد أو المؤسسات للتخلص من نفاياتهم بطريقة صديقة للبيئة، أو ربما يمكنك تقديم منتج جديد من خلال تدوير النفايات.

## 4-6 بدائل المنتجات المستوردة

هل يمكنك التفكير في أي منتج مستورد يمكن تصنيعه محلياً؟ بعض السلع المستوردة تخضع لرسوم استيراد عالية، مما يجعلها مكلفة للغاية. يمكن البحث عن إمكانية تشغيل مشروع ما يستبدل السلع المستوردة من خلال تصنيعها محلياً.

## 5-6 المنشورات

يمكن لمنشورات الإنترنت وغيرها من المواد المطبوعة أن تساعدك في العثور على أفكار. يوجد العديد من المواقع على شبكة الانترنت التي يمكنك زيارتها لمزيد من أفكار المشاريع، وكذلك مشاريع الامتياز المطروحة للبيع. توجد أيضاً شركات على شبكة الإنترنت يمكنك البحث عنها من المنزل إذا كان لديك اتصال بالإنترنت.

تشكّل الصحف مصدراً كبيراً للأفكار. وغالباً ما تقوم بوصف أنواع المشاريع التجارية التي يمكن أن تبدأ بها أو المنتجات التي يمكن أن توفرها في منطقتك. يمكن للإعلانات المبوبة أن توفر لك أفكاراً، وكذلك المقالات حول اتجاهات المشاريع في أماكن أخرى.

## 6-6 المعارض والأسواق التجارية

تنظّم المنظمات المعارض التجارية لمختلف السلع أو الخدمات. قد يعطيك حضور هذه المعارض فرصة لاكتشاف عدد من الأفكار التجارية الجديدة التي لم تفكر بها في السابق. تأكد من حضور أي معرض تجاري مختص بمجالات المشاريع التي تهمك.

## تمرين (9)

انظر من حولك في مجتمعك، ودوّن ملاحظات عن كل مما يلي:

| | |
|---|---|
| الموارد الطبيعية | أفكار المشاريع: |
| النفايات | أفكار المشاريع: |
| بدائل المنتجات المستوردة | أفكار المشاريع: |
| المنشورات | أفكار المشاريع: |
| المعارض والأسواق التجارية | أفكار المشاريع: |

أضف أفكار المشاريع التي حددتها إلى قائمة أفكارك (استخدم الاستمارة المقترحة في الصفحة (47). حاول وصف كل فكرة بوضوح قدر الإمكان على أساس المعايير الخمسة التالية:

- ما هي الحاجة التي سيلبيها مشروعي؟
- ما هي السلعة / الخدمة التي سوف أقدمها؟
- لمن سوف أبيع؟
- كيف سأبيع السلعة / الخدمة؟
- إلى أي مدى سيعتمد مشروعي على البيئة ويؤثر عليها؟

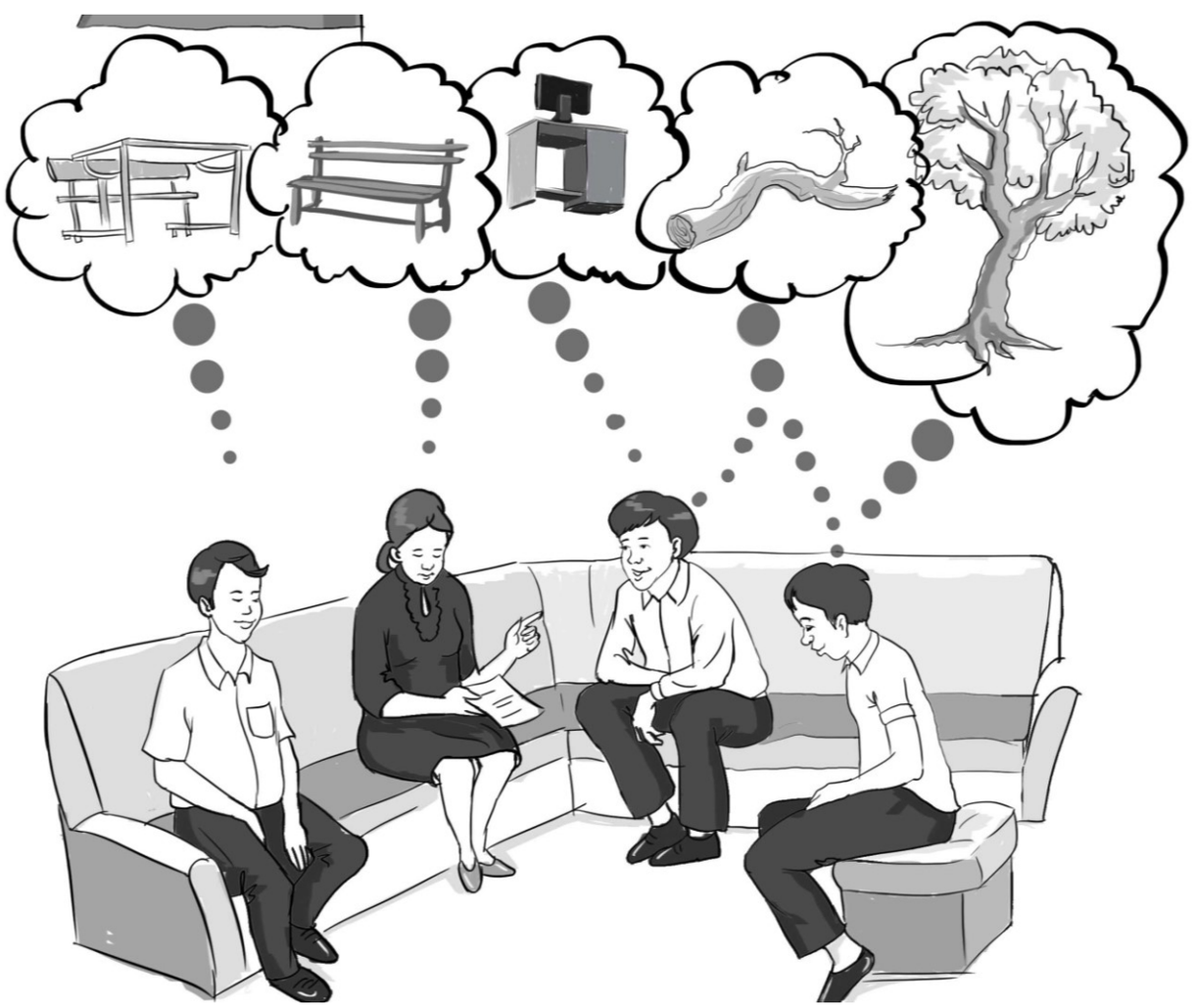
## 7- العصف الذهني

يعني العصف الذهني Brainstorming إطلاق العنان للتفكير الحر حول موضوع أو مشكلة محددة. لإجراء العصف الذهني عليك أن تبدأ بكلمة أو بموضوع، ثم كتابة كل ما يتبادر إلى ذهنك شرط أن يكون على صلة بهذا الموضوع. أكتب كل ما يراودك، دوّن كل ما يخالجك من أفكار، حتى لو بدت غير ذات صلة أو غريبة. يمكن أن تأتي الأفكار الجيدة من مفاهيم تبدو غريبة في البداية.

### 1-7 العصف الذهني البسيط

أفضل طريقة للعصف الذهني هي العمل ضمن مجموعة. اِجمع عائلتك بأصدقائك، واطلب منهم المساعدة من خلال تدوين الأفكار عندما يسمعون الكلمة أو موضوع البحث.

كمثال على ذلك، سأل كمال أخته واثنين من أصدقائه لعصف الأفكار معه بحثاً عن فكرة مشروع. لقد عمل كنجار في مصنع للأثاث لفترة طويلة لذلك بدأ بكلمة "خشب". في البداية جاءت أفكار المشاريع المتعلقة بالخشب ببطء. ولكن سرعان ما ظهرت لهم احتمالات كثيرة.



## تمرين (10)

قم بعصف ذهني بنفسك.

1- ابدأ بكلمة ذات صلة بنوع ومجال الأعمال الذي يهمك، أو الذي تعرفه، ودوّن جميع الكلمات والأفكار التي تخطر ببالك. استمر حتى تصل إلى وقت لا يمكنك أن تفكّر فيه بشيء آخر.

2- راجع الأفكار والكلمات التي كتبتها. هل تعطيك الكلمات أفكاراً عن مشاريع يمكنك أن تفكّر في الشروع بها؟

حتى لو لم تتمكن من العثور على أي أفكار تعجبك، يساعدك هذا التمرين ويفيدك في فتح ذهنك على طريقة جديدة في التفكير. قم الآن باختيار كلمة أخرى على أساس المهارات التي تتمتع بها، وخبرتك السابقة في العمل، وخلفيتك الأكاديمية أو اهتماماتك، ودوّن جميع المنتجات ذات الصلة بهذه الكلمة على ورقة جديدة.

كلما قمت بعصف الأفكار كلما أتتك أفكار مشاريع مجدية.

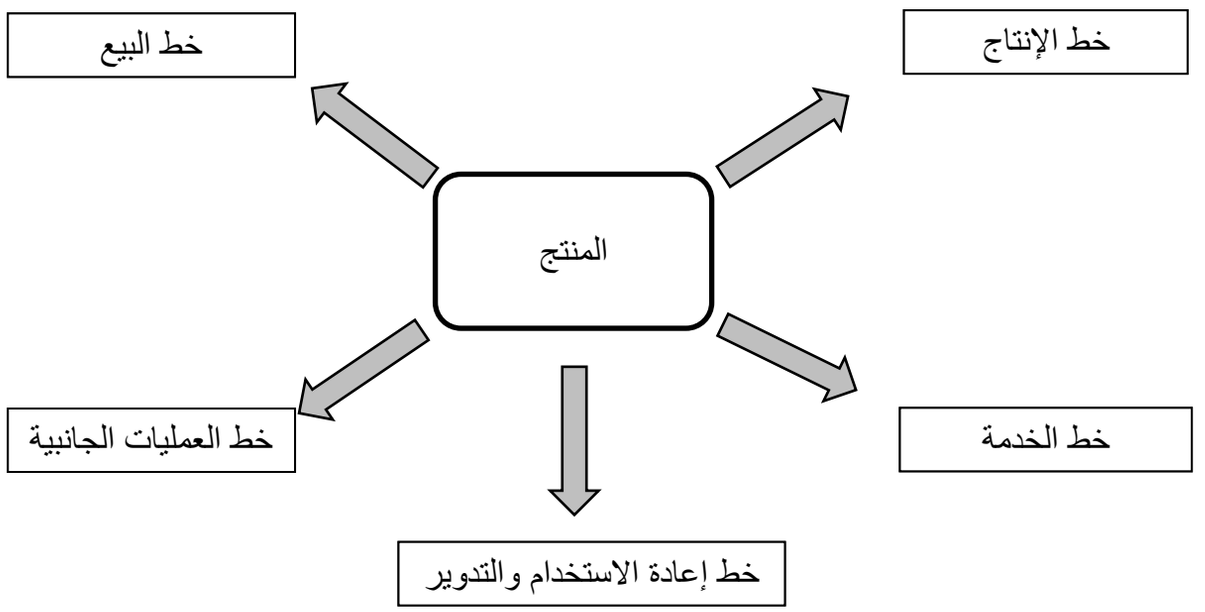
## 2-7 العصف الذهني المنظّم

المقصود بالعصف الذهني المنظَم **Structured brainstorming**، عندما تفكّر بمختلف المسارات المعنية بعملية تشغيل مشروع معين والسلع / الخدمات التي يمكن تقديمها ضمن هذه المسارات. ويختلف هذا عن التفكير بعناصر عشوائية على صلة بمجال ونوع مشروع معيّن.

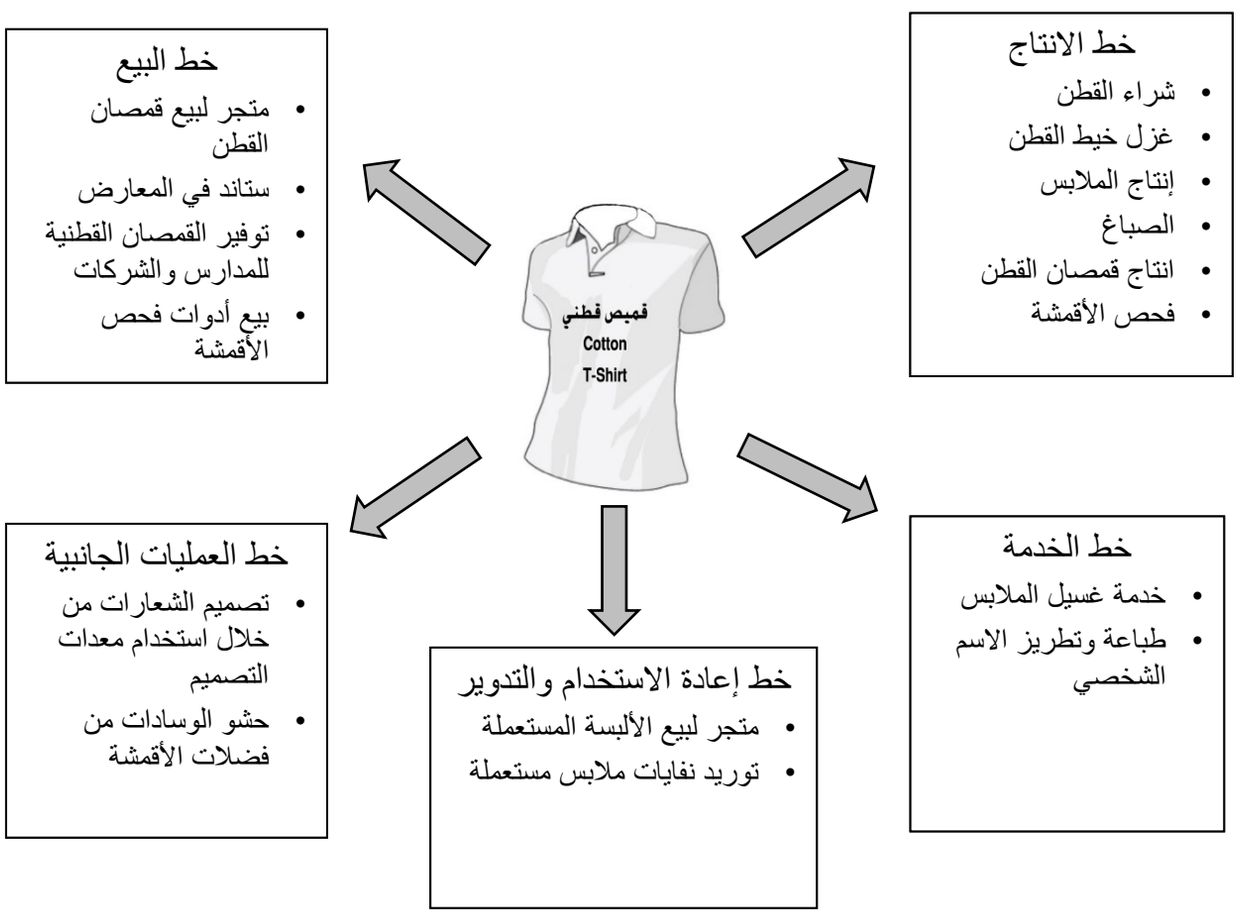
فكّر بالمشاريع التي ترتبط بمنتج ما في الجوانب والمسارات التالية:

- تلك المتعلقة بالإنتاج
- تلك المتعلقة بعملية البيع
- تلك المتعلقة بإعادة التدوير أو إعادة استخدام المواد
- ذات الصلة غير المباشرة بالمنتج (العمليات الجانبية)
- تلك المتعلقة بالخدمات

ويمكن توضيح ذلك على النحو التالي:




يمكنك التفكير بمسارات مختلفة في كل خط. يمكنك الاستمرار بذلك حتى نفاذ جميع الأفكار. مرة أخرى، يجب تدوين كل ما يتبادر إلى ذهنك. قرر لاحقاً إذا كان ذلك مجدياً أو صحيحاً. لنأخذ القميص القطني مثالاً على ذلك:



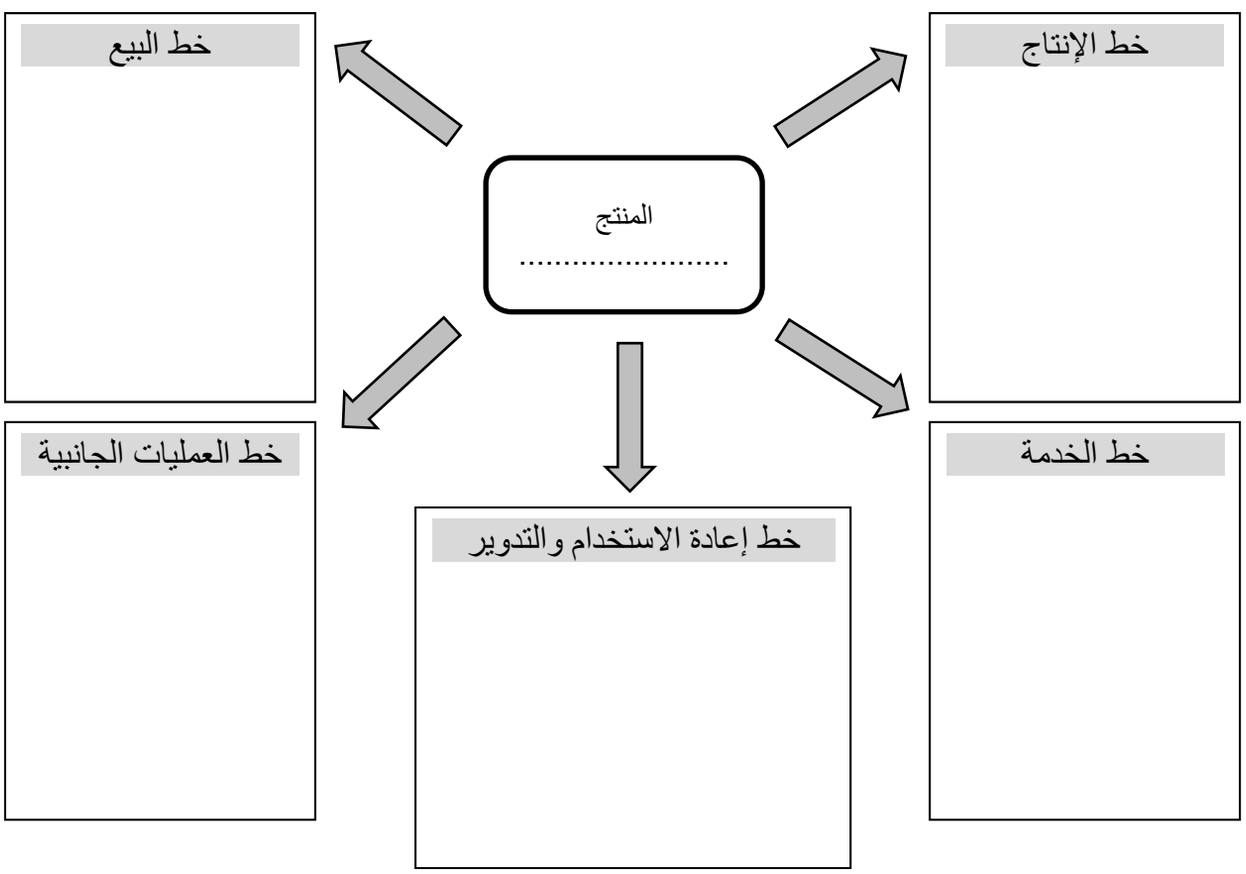
## تمرين (11)

حاول القيام بعصف ذهني منظم.

قم باختيار منتج تعرف شيئاً عنه، أو ربما تعرفت عليه خلال التدريب الذي قمت به، أو من تجربتك أو اهتماماتك. وقد يكون المنتج مرتبطا بفكرة مشروعك، أو ربما تختار أحد المنتجات التي تعرفت عليها عندما تحدثت مع أصحاب المشاريع الناجحة في منطقتك.

استخدم النموذج المبين أدناه. دوّن اسم المنتج في المربع في الوسط.

ثم إبدأ العصف الذهني لكل خط إنتاج، وخط بيع، وخط إعادة الاستخدام أو خط إعادة التدوير، وخط العمليات الجانبية، وخط الخدمة.




يمكنك أن تقوم بهذا التمرين قدر ما تشاء، وذلك باستخدام منتج مختلف في كل مرة. استخدم ورقة جديدة ونموذجا جديداً لكل منتج.

إذا لم تتوفر أفكار كافية على القائمة، كرر جميع الطرق التي استخدمتها حتى الآن، فبهذه الطريقة يمكنك معرفة المزيد عن السوق وعن المشاريع.

وتذكر أن المشروع الناجح هو الذي يقوم على فكرة جيدة، وإذا كانت لديك قائمة بالأفكار، ستكون أمامك خيارات اضافية وفرص لاختيار الفكرة الأنسب. ومن الأفضل أخذ الوقت الكافي والعمل بجدية على تحديد الأفكار المناسبة والملائمة.

## 8- قائمة أفكار مشروعك

تمرين (12)

أنظر الآن في جميع الأنشطة التي قمت بها في هذا القسم عند تعبئة قائمة الأفكار أدناه:

| قائمة أفكار مشروعي | |
|---|---|
| الأفكار | الوصف |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

# الجزء الرابع: فكرة المشروع الأنسب للتطبيق

## 1- أُنظرْ في قائمة أفكار مشروعك

بعد تنفيذ كل ما ورد في الجزء الثالث، خرجت ماريا بسبعة عشر فكرة مشروع. ولكن، عند النظر في المعايير الخمسة التالية، انخفض عدد أفكارها إلى ستة فقط.

- ما هي الحاجة التي ينبغي تلبيتها؟
- ما هي السلعة أو الخدمة التي سيبيعها المشروع؟
- لمن سيبيع المشروع؟
- كيف سيبيع المشروع سلعته أو خدمته؟
- إلى أي مدى سيعتمد المشروع على البيئة ويؤثر عليها؟

هذه الأفكار الست الموجودة على قائمتها القصيرة هي الآن أفضل الأفكار التي ستنظر فيها.

| قائمة أفكار مشروعي | |
|---|---|
| الأفكار | الوصف |
| المصابيح الشمسية وأجهزة الشحن | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** توجد حاجة للإضاءة في المناطق حيث لا يمكن الاعتماد على الكهرباء، والكهرباء مكلفة، وغالباً ما ينقطع التيار في تلك المناطق.<br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** المصابيح التي تعمل بالطاقة الشمسية وأجهزة الشحن. توجد حالياً منظمة غير حكومية تعلّم الناس كيفية عمل الإضاءة بالطاقة الشمسية وأجهزة الشحن. كما يوجد أيضاً برنامج لتمويل الشركات التي تصنع منتجات الطاقة الشمسية.<br>**لمن ستبيع؟** جميع المنازل والشركات والمؤسسات في منطقتي، لأن التيار غالباً ما ينقطع.<br>**كيف ستبيع؟** من خلال متاجر المعدات.<br>**كيف ستتأثر البيئة؟** تستخدم المصابيح الطاقة الشمسية، وهي شكل من أشكال الطاقة المتجددة. سيكون الشاحن مستداماً بحيث تكون له حياة طويلة ولا يحتاج إلى تبديل باستمرار. سيتم التخلص من أجهزة الشحن التي تحتوي على مواد كيميائية سامة بطريقة لا تلوّث البيئة أو تتسرب إلى المياه الجوفية. |
| خدمات التموين | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** يحتاج الناس في المكاتب إلى أطباق طازجة بسعر |

| قائمة أفكار مشروعي | |
|---|---|
| الأفكار | الوصف |
| وتوصيل وجبات الطعام | مناسب يتم توصيلها خلال فترة الغداء. ولا أحد يقدم هذه الخدمة في المدينة.<br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** توصيل صناديق الغداء. أنا أجيد الطبخ وأستمتع به. لا حاجة لكثير من المال لبدء المشروع.<br>**لمن ستبيع؟** لموظّفي المكاتب في وسط المدينة.<br>**كيف ستبيع؟** من خلال توفير رقم هاتف للناس كي يتصلوا في الصباح ويختاروا إحدى الوجبات الغذائية الأربعة المتاحة كل يوم.<br>**كيف ستتأثر البيئة؟** إن التخلص من علب تغليف الأغذية المصنوعة من البلاستيك والبولسترين صعب وهي غير صديقة للبيئة. والورق أفضل منهما، لكنه لا يزال يحتاج الى خشب الأشجار، مما يساهم في تدهور الغابات. سأستخدم بدلاً من ذلك حاويات قابلة لإعادة الاستخدام. ولكن من الصعب بعض الشيء جمعها بعد الغداء. |
| مشروع لتصنيع البلاط | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** يقوم الكثير من الناس في هذه المدينة ببناء مساكن وهم يحتاجون إلى بلاط. لا يوجد معمل آخر لتصنيع البلاط في هذه المدينة، لذلك يشتري تجار المفرد البلاط من مصنع في منطقة أخرى.<br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** البلاط. إن الطين المحلي جيّد لصنع البلاط، وهو موجود بوفرة ورخيص. أنا لا أعرف كيف يصنّع البلاط، لكن الأمر يعجبني وسأستمتع بالتعلّم. لكن المعدات ستكون باهظة الثمن.<br>**لمن ستبيع؟** لتجار المفرد في المنطقة الذين يشترون البلاط من مصانع في مناطق أخرى. ولكن المشكلة هي أنني لست متأكدة من عدد العملاء، وهل يمكنني تصنيع بلاط بجودة عالية مثل البلاط المنتج في المصانع الأخرى.<br>**كيف ستبيع؟** من خلال تجار المفرد المختصين بمواد البناء في المنطقة.<br>**كيف ستتأثر البيئة؟** إن تصنيع البلاط من الطين ليس ضاراً للبيئة. |
| متجر لبيع الملابس المستعملة | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** يوجد الكثير من الناس الذين يريدون ملابس جميلة ومناسبة من حيث السعر، لكنهم لا يستطيعون شراء ملابس جديدة بسبب ارتفاع أسعارها.<br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** الملابس المستعملة. لا يوجد متجر مماثل في المدينة. وسأكون حريصةً على شراء ملابس مستعملة عصرية، وبيعها بسعر أقل بكثير من أسعار الملابس الجديدة في المتاجر المحلية. عملت مرة في متجر لبيع الملابس. لدي معرفة جيدة عن الأزياء، وأعرف كيفية التعرف على الملابس ذات النوعية الجيدة. سوف أستمتع حقاً بتشغيل متجر من هذا النوع، والالتقاء بالناس، وبيع الملابس العصرية.<br>**لمن ستبيع؟** للأسر ذات الدخل المنخفض والطلاب أصحاب الميزانية المحدودة.<br>**كيف ستبيع؟** سأستأجر محلا في وسط المدينة. يجب ان اعرف كم سيكلف استئجار المحل.<br>**كيف ستتأثر البيئة؟** يقوم المشروع بإعادة تدوير الملابس، لذلك هو جيّد للبيئة. يعتمد عملي على تأمين إمدادات جيّدة من الملابس المستعملة. |

| قائمة أفكار مشروعي | |
|---|---|
| الأفكار | الوصف |
| مكتب خدمات الرعاية المنزلية | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** توجد حاجة الى رعاية طبية منزلية، لأن المستشفيات المحلية مكتظة جداً، ولا توفر رعاية للمسنين المرضى الميؤوس من شفائهم. لا توجد خدمة من هذا النوع في المدينة. يحتاج المجتمع الى هذا النوع من الخدمات لأن الكثير من الناس لديهم عمل وليس لديهم الوقت لرعاية أقاربهم المرضى.<br><br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** خدمة توفر الرعاية المنزلية. كثيراً ما اهتممت بالمرضى. أختي ممرضة ويمكنها أن تساعدني. يمكنني الانضمام الى برنامج للمساعدة الطبية أو العمل مع منظمة غير حكومية ممولة من جهات مانحة لرعاية الأشخاص غير القادرين على دفع ثمن الخدمة. يمكنني توظيف العديد من النساء في مجتمعي لتقديم هذه الخدمة. سوف أستمتع بتقديم هذا العمل لأنني أحب مساعدة الآخرين.<br><br>**لمن ستبيع؟** للأسر التي فيها مسنون و/ أو أشخاص مرضى.<br><br>**كيف ستبيع؟** أود فتح مكتب والإعلان عن الخدمة التي أقدمها في الصحف المحلية، على شبكة الانترنت ومن خلال الأطباء والمستشفيات المحلية.<br><br>**كيف ستتأثر البيئة؟** سوف يرحب المجتمع بهذه الخدمة لأنه عمل أخلاقي يساعد المحتاجين. |
| جمع النفايات | **ما هي الحاجة التي سيتم تلبيتها؟** يشكوا كثير من الناس من كيفية التخلص من نفاياتهم، وأن البلدية لا توفر لهم خدمة منتظمة ومتكررة لجمع النفايات. كما أنها لا تملك مكباً مفتوحاً للعامة حيث يمكن للناس التخلص من نفاياتهم.<br><br>**ما هي السلعة / الخدمة؟** خدمة جمع النفايات. إلى جانب تلبية هذه الحاجة الماسة للناس مقابل أجر، توجد إيرادات إضافية يمكن تحقيقها من منتجات تدوير البلاستيك والمعادن والورق والمنسوجات. ويمكن أن تسمح لي البلدية بتقديم هذه الخدمة. كما يمكن لصديق لي كان يعمل في القسم المسؤول عن جمع القمامة أن يقدم لي المشورة.<br><br>**لمن ستبيع؟** سوف نقدم خدمة للمجتمع، لذا سيكثر العملاء المستعدون لدفع مبلغ ما للتخلص من القمامة. حالما نحصل على موقع المكب ونشتري الشاحنات لجمع القمامة، سنقوم بإعداد حسابات لكل منزل وشركة في المنطقة ونتواصل مع الشركات التي تقوم بتدوير النفايات لكي تشتري منا المواد القابلة للتدوير.<br><br>**كيف ستبيع؟** جمع النفايات مباشرة من الناس. سنحتاج إلى رأس المال لتأمين الشاحنات والسائقين. لكن توجد عربات دفع تشجع المنظمات غير الحكومية استخدامها للحفاظ على البيئة المحلية، ويمكن استخدامها لجمع القمامة المنزلية. يمكنني أيضاً أن أبدأ بإمكانيات صغيرة من خلال استخدام عربة الدفع، والعمل مع فريق من الشباب العاطلين عن العمل في المجتمع للبدء بتقديم الخدمة، ومن ثم أوسّع مشروعي عند كسب المال لشراء شاحنات جمع النفايات.<br><br>**كيف ستتأثر البيئة؟** هذه الخدمة تساعد في تنظيف البيئة. |

ربما أصبحت لديك قائمة بالأفكار خاصة بمشروعك. وعلى الرغم من وصف لكل هذه الأفكار، ربما يبقى الكثير من الأشياء التي لا تعرفها عن المشاريع الواردة في القائمة. ستساعدك الأسئلة الآتية على الاستمرار في الحصول على مزيد من المعلومات ووضع قائمة بأفضل ثلاثة أفكار.

حاول الإجابة عن الأسئلة التالية المتعلقة بكل فكرة:

**ما هي الحاجات؟**

- ما هي الحاجة التي لم تتم تلبيتها وتريد من خلالها إرضاء الزبائن؟
- ما هي الحاجات التي تلبيها سلعك وخدماتك وترضي الزبائن؟

**ما هي السلع أو الخدمات؟**

- ما هي السلع أو الخدمات التي يريدها زبائنك؟
- ما هي جودة السلع أو الخدمات التي يريدها زبائنك؟
- ما هي المعلومات التي لديك عن السلع أو الخدمات لهذا المشروع؟
- ما هي الآثار الإيجابية أو السلبية لمشروعك على المجتمع والبيئة الطبيعية؟

**من هم الزبائن؟**

- من سيكون زبائنك لهذا المشروع بالذات؟ هل سيكون هناك ما يكفي من الزبائن لجعل مشروعك مربحاً؟
- من هم منافسوك، وما هي نقاط القوة والضعف لديهم؟

**كيف ستبيع؟**

- كيف ستتمكّن من توفير نوعية جيّدة من السلع والخدمات لعملائك؟
- كيف تتصوّر نوعية السلع والخدمات التي يريدها العملاء؟
- كيف يتناسب تشغيل هذا النوع من المشاريع مع صفاتك، ومهاراتك، ووضعك الشخصي؟
- كيف يمكنك أن تعرف أن منطقتك بحاجة لهذا المشروع؟
- كيف سيكون شعورك حيال إدارتك لهذا المشروع بعد عشر سنوات؟

**أسئلة مهمة أخرى ينبغي النظر فيها**

- أين يمكنك الحصول على المشورة والمعلومات عن هذا المشروع؟
- هل سيكون هذا المشروع الوحيد من هذا النوع في منطقتك؟
- إذا كان هناك مشاريع أخرى مماثلة، كيف ستتمكّن من منافستها بنجاح؟
- ما هي ميزتك التنافسية؟ (على سبيل المثال، هل يمكنك توفير سلع وخدمات أكثر كفاءة من شأنها أن تحل مكان تلك الموجودة؟ هل سيحقق مشروعك في نهاية المطاف معدلات نمو أعلى من تلك التي تحققها المشاريع القائمة نتيجة للمزايا؟)
- لماذا تعتقد أن هذا المشروع سيكون قابلاً للحياة؟

- هل يحتاج هذا المشروع للمعدات، أو لأماكن للعمل أو لموظفين مؤهلين؟ هل تعتقد أنك ستحصل على التمويل لتوفير هذه الأشياء؟
- من أين ستأتي بالموارد اللازمة لبدء هذا المشروع؟
- هل يمكن لمشروعك ادخار المال عن طريق الحد من الإنفاق، وإعادة الاستخدام أو إعادة التدوير؟

للإجابة عن هذه الأسئلة بموضوعية، يجب عليك الحصول على مزيد من المعلومات عن طريق القيام بدراسة ميدانية.

## 2- الدراسة الميدانية

يمكنك جمع معلومات مفيدة عن العوامل التي من شأنها أن تؤثر على فكرة مشروعك من خلال التحدث إلى الزبائن أو الموردين المحتملين في المستقبل. يمكنك أن تجري معهم مناقشات غير رسمية وإبداء الملاحظات أو يمكنك تنظيم المزيد من الزيارات الرسمية والمقابلات. سوف تستغرق الزيارات وقتاً وجهداً، ولكن يمكنك أن تبدأ بالتصرف كرجل أعمال ناجح من خلال القيام ببحث جيّد. إن الاتصالات التي تقوم بها خلال هذه الزيارات قد تكون مفيدة أيضاً عند البدء بمشروعك.

**أ- إجراء المقابلات**

يمنحك جمع المعلومات لمشروعك فرصة لتعزيز فكرتك، ولتقديم نفسك كصاحب مشروع محتمل. صف فكرتك بشكل إيجابي واشرح لماذا تعتبرها مهمة للزبائن. أذكر كيف ستسهم فكرتك بشكل إيجابي في تطوير مجتمعك. اِطرحْ أسئلة مفتوحة من خلال استخدام منهجية "من"، "ماذا"، "لماذا"، "أين"، "متى"، "كيف" للحصول على مزيد من المعلومات. ليكن الحديث سلساً وطبيعياً.

**ب- إلى من يجب التحدث؟**

توجد أربع فئات مهمة يجب التحدث إليها:

- الزبائن المحتملون

إن وجهات نظرهم ضرورية لكي تفهم إذا كان المنتج المقترح مهم لهم، وإذا كنت بحاجة إلى تعديل فكرتك لتلبية احتياجاتهم.

- المنافسون والمورّدون

ستكشف وجهات نظرهم تحديات المنافسة التي قد تواجهها، فضلاً عن قضايا أخرى تتعلق بمشروعك المحتمل.

- المؤسسات المالية

تعرّف الى شروط الإقراض لتحديد ما إذا كان الاقتراض لمشروع جديد أمر ممكن.

- أصحاب الخبرة بالموضوع وقادة الرأي

هم أشخاص يعرفون الكثير عن نوع ومجال الأعمال الذي تريد سلوكه و/ أو الكثير عن عملائك المحتملين. ستمنحك وجهات نظرهم مجالات كثيرة للتفكير كما يمكنهم إعطاؤك رؤية أفضل حول جدوى فكرتك.

## تمرين (13)

خطّط لكيفية الحصول على المزيد من المعلومات عن كل فكرة مشروع من خلال الدراسة الميدانية. استخدم النموذج التالي لتحديد الأشخاص الذين ستقابلهم وتحديد الأسئلة التي ستسألها:

| فكرة المشروع: | |
|---|---|
| ما الذي أحتاج لمعرفته؟ | |
| الى من سوف أتحدث؟ | ما هي الأسئلة التي يجب طرحها؟ |
| -1 | |
| -2 | |
| -3 | |
| -4 | |

بعد الحصول على مزيد من المعلومات عن كل فكرة مشروع، ستلاحظ الأسباب العديدة وراء وجود أفكار أقوى من سواها. على سبيل المثال، قد تلقى فكرة ما ترحيباً من قبل الزبائن المحتملين وقد تكون المنافسة في السوق ضئيلة، ولكنها قد تحتاج إلى استثمار أموال ضخمة في البداية. من ناحية أخرى، قد تحظى فكرة المشروع بشعبية لدى الزبائن المحتملين، ولكن توجد منافسة وتحتاج لاستثمار أولي ضئيل. لذلك، قد تكون الفكرة الثانية أكثر جدوى إذا لم يكن لديك إمكانية للوصول إلى مبلغ كبير من المال.

دوّن الأفكار الثلاث التي تلبي جميع المعايير، ولها أفضل المقومات، وانتقل الى الخطوة التالية وهي استخدام أداة تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر SWOT لاختيار أفضل فكرة من بين الأفكار الثلاث.

## 3- تحليل نقاط القوة والضعف والمخاطر والفرص SWOT

غالباً ما يستخدم الناس طريقة تحليل نقاط القوة والضعف والمخاطر والفرص SWOT لتحديد فكرة المشروع الأكثر ملاءمة. وتساعدك هذه الطريقة على التركيز على المجالات التي قد تنطوي على المشاكل والإيجابيات المحتملة لكل فكرة.

تبين كلمة SWOT الحروف الأولى من الكلمات الإنجليزية التالية:

### 1-3 داخل المشروع

لتحليل نقاط القوة والضعف في فكرة مشروعك، قم بتقييم العوامل والأمور المتوفرة لديك ضمن البيئة الداخلية للمشروع والتي ستؤدي إلى نجاح المشروع أو السلبيات والمشاكل المحتملة التي قد تعترضه.

**نقاط القوة Strengths** هي الجوانب الإيجابية المحددة التي سوف تضفي على مشروعك المقترح ميزة إضافية بالنسبة الى المشاريع المماثلة والمنافسين. قد تقترح بيع منتجات ذات جودة أفضل، أو لديك موقع يسهل على العملاء الوصول اليه. سيكون هناك دائماً طلب على منتجات جديدة تقدم وسائل جديدة لحل مشاكل قديمة، أو منتجات أكثر كفاءة من غيرها. هل يمكن أن يستفيد منتجك أو خدمتك من التجارة العادلة أو من شهادة المنتج العضوي؟ يميل العملاء إلى دفع أسعار أعلى للتجارة العادلة أو للمنتجات العضوية.

**نقاط الضعف Weaknesses** هي الجوانب السلبية المحددة في مشروعك المقترح والتي تحد من إمكانيات نجاحه ونموه وتفقده الأفضلية على غيره من المشاريع المماثلة. فقد تكون تكاليفك أعلى بسبب موقع مشروعك البعيد عن مصادر الإمدادات اللازمة للإنتاج، وسيكون عليك دفع المزيد من التكاليف من أجل النقل أو قد تعجز عن تلبية معايير الجودة التنافسية.

### 2-3 خارج المشروع

لتحليل فرص ومخاطر مشروعك المقترح، أنظر إلى البيئة الخارجية. ما هي جوانب البيئة التي ستعود بالنفع على المشروع وما هي الجوانب التي سوف تؤثر سلباً على المشروع؟

**الفرص Opportunities** هي تطورات محتملة سيكون أثرها جيدا على مشروعك. على سبيل المثال، قد يزيد الطلب على المنتج الذي تقترحه نتيجة تدفق السياح. كما قد تؤدي القوانين الجديدة التي تضعها الحكومة لتعزيز الوظائف الخضراء والمؤسسات الاجتماعية الى ارتفاع الطلب على نوع المنتجات التي ستقدمها.

**المخاطر Threats** هي أحداث قد تؤثر سلباً على مشروعك. على سبيل المثال، قد تكون فكرة المشروع في غاية البساطة بحيث يستطيع الأشخاص الآخرون بدء مشاريع مماثلة في منطقتك، وبذلك يحدّون من حصتك في السوق. وقد يتم أيضاً اقتراح تشريعات قد تؤثر على عملية تشغيل مشروعك، مثل القيود المفروضة على استيراد بعض المنتجات.

متى قمت بتحديد نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر، حاول مطابقة نقاط القوة والفرص الخاصة بك للتأكد مما إذا كانت ستعطي مشروعك ميزة ايجابية أم لا. على سبيل المثال، إذا كان الناس يبحثون عن خدمة تتوافق مع المنتج الذي تقترحه (الفرص) وإذا كنت تتجه نحو تقديم الخدمات وتهتم بالتفاصيل (نقاط القوة)، فستخلق ميزة كبيرة لمشروعك المقترح.

يمكنك أيضاً أن تطابق بين نقاط الضعف والمخاطر لتعرف إذا كان بوسعك تحسين نقاط الضعف لديك للتعامل مع التهديدات. من ناحية أخرى، إذا كانت نقاط الضعف والمخاطر تشكّل عقبة رئيسية أمام إمكانية تحقيق الربح، فقد تفكر في حذف فكرة المشروع هذه.

استناداً إلى المعلومات التي جمعتها ماريا من دراستها الميدانية، اختارت أفضل ثلاث أفكار:

- مكتب خدمات الرعاية المنزلية
- خدمات التموين وتوصيل وجبات الطعام
- متجر لبيع الملابس المستعملة

ويبيّن الجدول أدناه كيف قامت ماريا بتحليل نقاط الضعف والقوة والمخاطر والفرص SWOT لمشروع من مشاريعها المقترحة: متجر لبيع الملابس المستعملة للناس في المجتمع المحلي.

| تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر | |
|---|---|
| **فكرة المشروع**: متجر لبيع الملابس المستعملة | |
| **نقاط القوة** | **نقاط الضعف** |
| • لدي بعض الخبرة في العمل في محلات الملابس.<br>• أحب الموضة.<br>• أستطيع تمييز الملابس ذات النوعية الجيدة.<br>• أستمتع بلقاء الناس.<br>• أجيد عرض الملابس بطريقة جذابة وملفتة. | • ليس لدي موقع متاح لهذا المشروع (يجب أن أستأجر المكان).<br>• ليس لدي مصادر رخيصة للملابس المستعملة.<br>• ليس لدي خبرة في إدارة الموظفين.<br>• ليس لدي خبرة التحكم بالمخزون. |
| **الفرص** | **المخاطر** |
| • لا يوجد متجر آخر للألبسة المستعملة في المدينة.<br>• الملابس الجديدة غالية الثمن، ومعظم التصاميم غير جميلة.<br>• توجد قاعدة زبائن كبيرة مكونة من الطلاب والطبقة الاجتماعية الوسطى.<br>• لا يتوفر لدى غالبية السكان المحليين مبالغ مالية كبيرة لإنفاقها دفعة واحدة.<br>• يميل الناس الى الاقتصاد في صرف المال على شراء الملابس عندما لا يكون لديهم مال مدّخر.<br>• يوجد اتجاه متزايد لإعادة التدوير كي تكون المشاريع صديقة للبيئة. | • يميل الناس إلى استخدام الملابس لفترة أطول بسبب الوضع الاقتصادي ولا يتخلصون منها بسهولة.<br>• يمكن نسخ المشروع بسهولة، وقد أفقد حصتي في السوق إذا فتحت متاجر أخرى في المنطقة.<br>• تكلفة استئجار مكان المشروع عالية.<br>• تشكل السرقة مشكلة كبيرة في مجتمعنا وتؤدي إلى الحاق خسارة في المشروع. |
| **الإيجابيات** | |
| • توجد قاعدة زبائن ضخمة من الطلاب والطبقة الاجتماعية الوسطى. لا يريد الناس إنفاق الكثير من المال على الملابس، ولكنهم ما زالوا يريدون الحصول على ملابس جميلة وذات نوعية جيّدة. وأنا قادرة على اختيار الملابس المستعملة التي تلبي هذه المتطلبات.<br>• أنا جيّدة في الأزياء والديكور، لذلك يمكنني أن أجعل المتجر جذاباً مع الملابس العصرية. وسوف يكون الناس سعداء بالعثور على ملابس فريدة من نوعها وبأسعار معقولة.<br>• يتطابق هذا المشروع مع الاتجاه المتزايد لإعادة التدوير كي يكون صديقاً للبيئة. | |
| **السلبيات** | |
| • بدون مصادر متعددة للملابس المستعملة، سيكون من الصعب بالنسبة لي اختيار أفضل الملابس لمتجري. يجب أن أجد مصادر أكثر للملابس المستعملة في المدن الكبرى، وأطلب من أصدقائي جمع الملابس المستعملة من أصدقائهم وأقاربهم وزملائهم.<br>• تتزايد جميع التكاليف، لذلك قد لا أجني الكثير من الربح إذا لم أكن حذرة. لا بد لي من ضبط المخزون وتسعير الملابس بما يكفي لتغطية الارتفاع في التكاليف. ولا بد من أن التحق بدورة تدريبية خاصة بضبط المخزون أو أطلب من صديق لديه خبرة أن يعلمني كيفية ذلك.<br>• يجب أن أعمل دائماً على تحسين سلعتي أو خدمتي لمواجهة المنافسة. | |

كما قامت ماريا بتحليل نقاط القوة والضعف والمخاطر والفرص SWOT لكل من الفكرتين الباقيتين ثم قارنت إيجابيات وسيّئات أفكار المشاريع الثلاث كما هو في الجدول التالي:

| متجر لبيع الملابس المستعملة | خدمات التموين وتوصيل وجبات الطعام | خدمات الرعاية المنزلية |
|---|---|---|
| **الإيجابيات** | **الإيجابيات** | **الإيجابيات** |
| • توجد قاعدة زبائن ضخمة من الطلاب والطبقة الاجتماعية الوسطى مع اتجاه متزايد نحو شراء سلع أقل كلفة. لكن لا يزال هناك طلب على الملابس العصرية وذات النوعية الجيّدة. أنا قادرة على اختيار الملابس المستعملة التي تلبي هذه المتطلبات.<br>• أنا جيدة في الأزياء والديكور، لذلك يمكنني أن أجعل المتجر جذاباً مع عرض للملابس العصرية. سوف يكون الناس سعداء بالعثور على ملابس عالية الجودة بأسعار معقولة.<br>• يتطابق هذا المشروع مع الاتجاه المتزايد لإعادة التدوير كي يكون صديقاً للبيئة. | • لدى الموظفين والعمال وقت قليل لتحضير الطعام قبل ذهابهم إلى العمل. كما أن عدد أماكن العمل التي يوجد فيها مقاصف (مطاعم) قليل جداً. وسيكون هناك طلب كبير على مشروعي.<br>• أنا طباخة ماهرة. وسوف أوفر وجبات الطعام مع خيارات مختلفة كل يوم حتى لو تزايدت المنافسة، ولن أفقد زبائني.<br>• يريد الناس دوماً منتجات ذات جودة عالية وبسعر معقول. سيكون سعري تنافسياً لأنني لن أضطر إلى استئجار محل لبيع المواد الغذائية. لدي أيضاً بعض الأقارب الذين يستطيعون تزويدي بالمواد الغذائية الطازجة بسعر مخفض. | • ارتفاع الطلب على هذه الخدمة بشكل كبير نظراً لزيادة متوسط العمر وعدد الكبار في السن، فالكثير منهم بحاجة إلى رعاية طبية مستمرة.<br>• لدي شبكة جيدة من ربات البيوت اللواتي يرغبن في كسب بعض المال. ويمكننا أنا وأختي أن ندرّبهن على الرعاية الأساسية للمرضى وكبار السن.<br>• يتردد الناس بمنح ثقتهم لمقدمي الرعاية لذويهم عندما لا يكونون في المنزل أو يكونوا في العمل. أنا أعرف هؤلاء النساء وأعرف أقاربهن، لذلك لن يترددوا في منحي ثقتهن. |
| **السلبيات** | **السلبيات** | **السلبيات** |
| • بدون مصادر متعددة للملابس المستعملة، سيكون من الصعب بالنسبة لي اختيار أفضل الملابس لمتجري. يجب أن أجد مصادر أكثر للملابس المستعملة في المدن الكبرى، وأطلب من أصدقائي جمع الملابس المستعملة من أصدقائهم وأقاربهم وزملائهم.<br>• تتزايد جميع التكاليف، لذلك قد لا أجني الكثير من الربح إذا لم أكن حذرة. لا بد لي من ضبط المخزون وتسعير الملابس بما يكفي لتغطية ارتفاع التكاليف. لا بد أن ألتحق بدورة تدريبية خاصة بضبط المخزون أو أن أطلب من صديق لديه خبرة أن يعلمني كيفية ذلك.<br>• يجب أن أعمل دائماً على تحسين سلعتي أو خدمتي لمواجهة المنافسة. | • سيشغل المشروع عدداً لا بأس به من الموظفين. وليس لدي خبرة في إدارة العاملين. ويجب أن أتعلم كيفية تشغيل المشروع وإدارة العاملين.<br>• قد يقوم أشخاص بنسخ مشروعي، خصوصاً الأشخاص الذين لديهم أكشاك طعام بالقرب من مجمعات المكاتب. وقد يقومون بتوصيل الطعام بوقت أقصر. كما أن لديهم المزيد من الخبرة. | • قد يكون هناك مخاطر جدية تتعلق بصحة الزبائن. يمكن للموظفين لدي أن يتعاملوا مع الحالات البسيطة فقط. لذلك يجب علي وضع عملية إنقاذ في حالة الطوارئ وجعل مسؤولياتي واضحة في العقد المبرم مع الزبائن. |

تعتقد ماريا أنها من خلال القيام بهذه المقارنة تتمتع المشاريع الثلاثة بالإيجابيات، ولكن سيكون من الأسهل عليها إدارة السيّئات الخاصة بمتجر بيع الملابس المستعملة. وهي تعتقد أيضاً أنها مهتمة جداً بهذه الفكرة، لأنها تتناسب تماماً مع حبها للأزياء. فقررت اختيار متجر بيع الملابس المستعملة كمشروع لها.

## تمرين (14)

الآن قم بتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر SWOT لكل من أفكار المشاريع الثلاث التي قمت باختيارها.

أولاً، حضر ثلاث نسخ من استمارة تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر كما هو مبيّن في الصفحة التالية ثم أكتب أول فكرة مشروع من أفكار المشاريع الثلاث المختارة في الاستمارة الأولى.

فكّر مليًّا بنقاط القوة والضعف الخاصة بالمشروع. قد تكون خصائص شخصية، أو قضايا مالية، أو قضايا تسويق، أو موقع المشروع، أو كلفة الترويج وبيع منتوجك. قم بتدوينها كلّها.

فكّر بالبيئة الخارجية لهذا المشروع. ما هي الفرص والمخاطر في بيئة عملك؟ لعل "مقدمي المعلومات" الأساسيين الذين تحدثت إليهم خلال البحث الميداني قد أشاروا إليها. قم بتدوينها.

اِسأل نفسك:

- هل يمكنني الجمع بين نقاط القوة والفرص لخلق ميزة كبيرة؟
- ما هي السلبيات التي تولّدها نقاط الضعف والمخاطر؟ هل يمكنني التغلب عليها؟ كيف؟

ثم دوّن الإيجابيات والسلبيات، بالإضافة الى كيفية التغلب عليها.

عند الانتهاء من فكرتك الأولى، قم بتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر SWOT لفكرتيك التاليتين.

| تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر SWOT | |
|---|---|
| فكرة المشروع: ..... | |
| **نقاط القوة** | **نقاط الضعف** |
| | |
| **الفرص** | **المخاطر** |
| | |
| **الإيجابيات** | |
| | |
| **السلبيات** | |
| | |

متى انتهيت من تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر SWOT للأفكار الثلاثة للمشروع، قارنها وحدد المشروع الذي لديه إيجابيات أكثر من السلبيات و/أو إذا كان من الأسهل التغلب على سلبياته.

# الجزء الخامس: وصف فكرة المشروع

إذا اخترت الفكرة المناسبة، تهانينا!

تمرين (15)

يمكنك الآن إعداد ملخص بفكرة مشروعك في النموذج التالي:

فكرة مشروعي: .....

نوع المشروع: ☐ التصنيع ☐ تقديم الخدمة

☐ تجارة الجملة ☐ تجارة المفرد

مجال المشروع: .....

السلع والخدمات التي سأقدمها هي: .....

.....

زبائن مشروعي هم: .....

.....

اِحتياجات الزبائن التي ستتم تلبيتها هي: .....

.....

.....

.....

لقد اخترت فكرة المشروع هذه للأسباب (الإيجابيات والسلبيات) التالية:

.....

.....

.....

.....

.....

ما الذي يجب أن أتعلمه من أجل الإعداد لهذا المشروع؟

.....

.....

.....

عند الانتهاء من إعداد وصف لفكرة مشروعك، يمكنك الانتقال إلى الخطوة التالية لبدء المشروع: قم بإعداد خطة عمل للمشروع المقترح. يمكن لبرنامج "إبدأ مشروعك" لمنظمة العمل الدولية أن يساعدك في القيام بذلك. أما برنامج "حسّن مشروعك" فقد يساعدك لتصبح أكثر كفاءة وتزيد أرباحك متى بدأت مشروعك.

إذا كنت لا تزال متردداً، لا تقلق!

إن الغرض من هذا الدليل هو مساعدتك على تحضير نفسك قبل البدء بمشروعك. إذا كنت تشعر أنك غير مستعد لبدء مشروعك في هذه المرحلة، حاول توضيح أسباب تحفظك:

- هل أنت غير واثق من قدرتك الشخصية؟ هل تعتقد أنك غير قادر على أن تكون صاحب مشروع؟
- هل أنت غير واثق من قدرتك على تلبية حاجة السوق من خلال فكرة المشروع التي اخترتها؟
- هل أنت غير واثق من الفكرة التي ترغب في متابعتها لأنك تنظر في العديد من الأفكار؟
- هل أنت غير واثق من تحليلك للأفكار ومقارنتها؟

في جميع الحالات، لديك الآن فهم أفضل لما تحتاجه لإيجاد فكرة مشروع جيدة. إذا لم تكن جاهزاً بعد، واصل عملك وسوف تحقق مبتغاك! استخدم نموذج خطة العمل أدناه لوضع قائمة بالأشياء التي ستقوم بها لاحقاً.

## تمرين (16)

| خطة العمل | | |
|---|---|---|
| المجالات التي تحتاج الى تحسين | ماذا يمكنني أن أفعل لأحسّنها؟ | متى؟ |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

# ولّد فكرة مشروعك

هل ترغب في إطلاق مشروعك، لكنك لا زلت تبحث عن فكرة مشروع مجدية؟

استخدم دليل ولّد فكرة مشروعك (GYB) لتطوير فكرة مشروع محدَّدة وقابلة للتطبيق.

---

برنامج ولّد فكرة مشروعك (GYB) هو أحد برامج عائلة إبدأ وحسِّن مشروعك التدريبية الموجهة لبدء المشاريع الصغيرة. ويعتمد برنامج (SIYB) على خبرة (25) عاما من العمل في حوالي (100) دولة، وبالمشاركة مع (3000) مؤسسة محلية، و (300) مدرب رئيسي، وشبكة من المدربين المعتمدين يزيد عددهم عن (65000) مدرب. وقد وصل البرنامج الى ما يزيد عن (15) مليون زبون، ووفَّر حوالي (9) ملايين فرصة عمل حتى الآن، وهذا العدد في ازدياد!