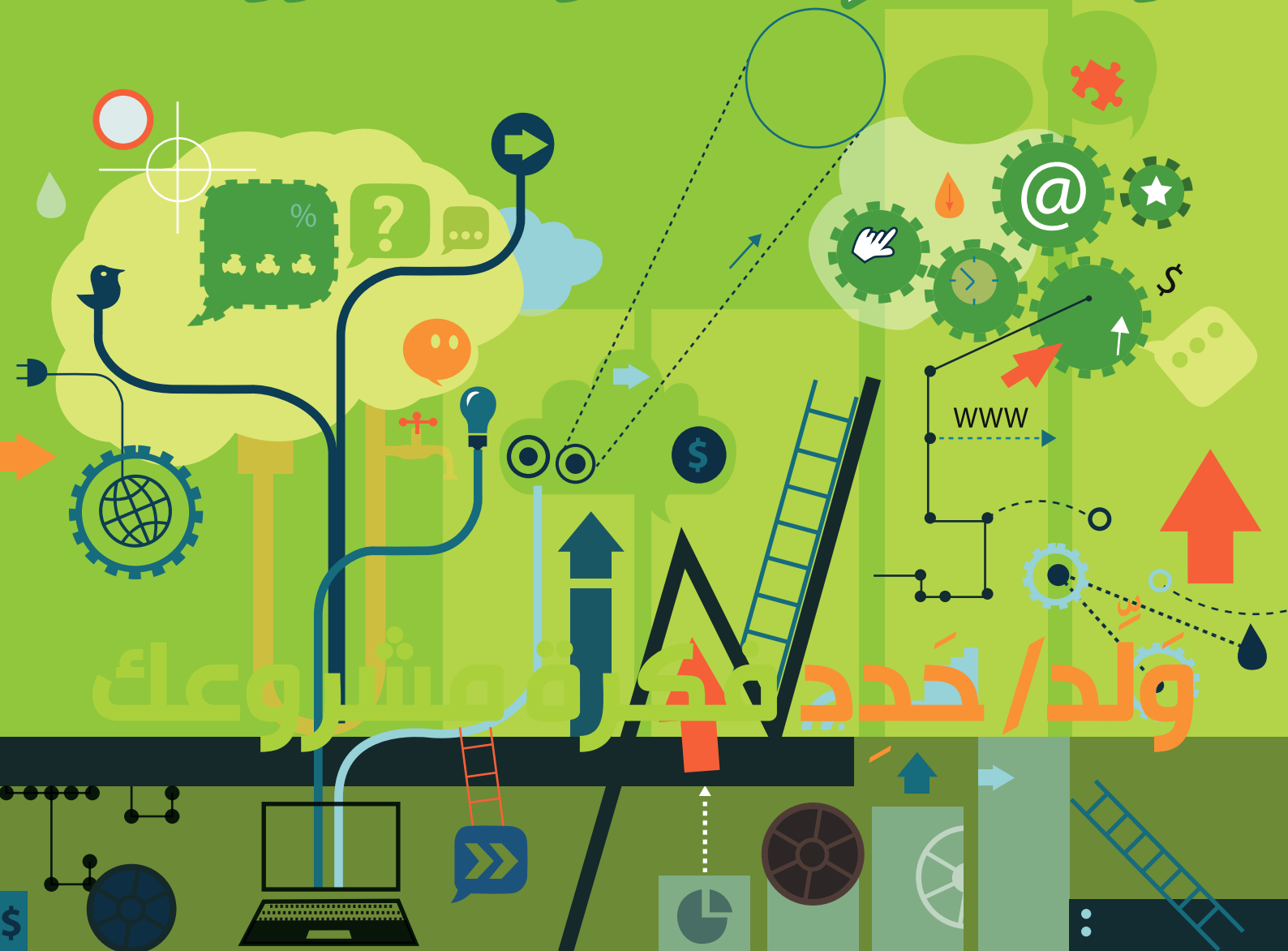
منظمة
العمل
الدولية

SIYB
START AND IMPROVE
YOUR BUSINESS

وَلِّد / حَدِّد فكرة مشروعك



وْلِد/حدد فْكَرِة مَشْرُوعِكَ

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

حقوق النشر محفوظة لمنظمة العمل الدولية، ٢٠١٤

الطبعة العربية الأولىفي مصر، ٢٠١٤

تتمتع منشورات منظمة العمل الدولية بحماية حقوق المؤلف بموجب البروتوكول رقم ٢ المرفق بالاتفاقية العالمية لحماية حقوق المؤلف، على أنه يجوز نقل مقاطع قصيرة منها دون إذن، شريطة أن يشار حسب الأصول إلى مصدرها. وأي طلب للحصول على إذن بالنسخ أو الترجمة يجب أن يوجه إلى مكتب مطبوعات منظمة العمل الدولية (الحقوق والتراخيص)، في منظمة العمل الدولية في جنيف على العنوان التالي:
ILO Publications (Rights and Permissions), International Labour Office, CH- 1211 Geneva 22, Switzerland
والمكتب يرحب دائما بهذه الطلبات.

يجوز للمكتبات والمؤسسات وغيرها من الجهات المستخدمة المسجلة لدى منظمات حقوق الاستنساخ أن تستنسخ هذه الوثيقة وفقاً للتراخيص الممنوحة لها لهذا الغرض. زوروا موقع www.ifrro.org للاطلاع على أسماء منظمات حقوق الاستنساخ في بلدكم.

ابدأ وحسن مشروعك (Start and Improve Your Business)

(طباعة) ISBN: 978-92-2-629080-8

(نشر الكتروني PDF) ISBN: 978-92-2-629081-5

لا تنطوي التسميات المستخدمة في منشورات منظمة العمل الدولية، التي تتفق مع تلك التي تستخدمها الأمم المتحدة، ولا العرض الوارد فيها للمادة التي تتضمنها، على التعبير عن أي رأي من جانب منظمة العمل الدولية بشأن المركز القانوني لأي بلد أو منطقة أو إقليم، أو لسلطات أي منها، أو بشأن تعيين حدودها.

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

الإشارة إلى أسماء الشركات والمنتجات والعمليات التجارية لا تعني مصادقة منظمة العمل الدولية عليها، كما أن إغفال ذكر شركات ومنتجات أو عمليات تجارية ليس علامة على عدم إقرارها.

يمكن الحصول على منشورات منظمة العمل الدولية ومنتجاتها عن طريق المكتبات الكبرى أو المكاتب المحلية للمنظمة الموجودة في كثير من البلدان أو مباشرة من:
ILO Publications, International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland.
ويمكن الحصول مجاناً على بيان مصور أو قائمة بالمنشورات الجديدة، من العنوان المذكور أعلاه، أو بالبريد الالكتروني:
pubvente@ilo.org.
زوروا موقعنا: www.ilo.org/publns

للحصول علي مطبوعات مكتب منظمة العمل بالقاهرة:

٩ ش د. طه حسين – الزمالك – القاهرة – جمهورية مصر العربية

تليفون : ٢٧٣٥٠١٢٣ – ٢٧٣٦٩٢٩٠(٢+)

زوروا موقعنا: www.ilo.org/cairo

طبع في (جمهورية مصر العربية)

تَمْهِيدٌ

تمَّ إعْدادُ دَليل «وْلِد /حدد فْكَرِة مَشْرُوعِكَ الصَّغير» Generate Your Business Idea (GYBI) مِنْ قِبَلِ مُنَظَّمَة العمل الدَّوْليَّة، استكمالاً لنَجاح أدِلَّة "ابْدَأ مشروعك الصَّغير" Start Your Business (SYB). ويَهْدف دَليل وْلِد /حدد فْكَرِة مَشْرُوعِكَ الصَّغير» إلى مُساعَدة أصحاب وصاحِبات المَشروعات المُحْتَمَلِينَ لتَوليد وتَحْليل أفكارٍ مُتَعَدِّدةٍ، وُصُولاً إلى اخْتِيَار واحد مُناسِبٍ لتطوير مشروع تجاريٍّ ناجحٍ. أي كيفَ تُحَوِّل الفِكْرة إلى فُرْصة؟

يَستَعرِض هذا الدَّليلُ – بأُسْلُوب مُيَسَّر وواضِح– المَنهَجيَّات المُختَلِفة لإيجاد فِكرة مَشروعٍ ذاتِ بُعدٍ اقتصاديٍّ واضِح، وذلك باسْتخدام الرُّسوم والأشْكال التَّوضِيحيَّة والأمْثلَة ذاتِ الصِّلَة؛ لتَوضِيح المَفاهِيم في برنامج تدْرِيبي مُتَكامِلٍ.

وفي نهاية هذا التَّدْريب مِن المُتَوَقَّع أن يَتمكن رُوَّادُ ورائِدات الأعمال من :

- الفَهْم الواضِح لأفكار المَشروعات النَّاجِحة.
- المَعْرِفَة بالمَهارات الشَّخصيَّة والخِبْرات المَطلُوبة كرُوَّاد ورائِدات أعمالٍ[1] ناجِحين.
- القُدْرة على تَولِيد العَدِيد من أفْكار المَشروعات الصَّغيرة.
- التَّمَكُّن من تَحلِيل واخْتِيَار فكرة المشروع الأكثر مُلاَءَمَةٍ لِكُلِّ رائد أعمال[1].

١– في هذا الدليل تستخدم كلمة رائد أعمال كناية عن صاحب المشروع الصغير.

الحديث موجه إلى رواد ورائدات الأعمال على السواء.

كَيْفَ يُمْكِنُكَ اسْتِخْدامُ هَذا الدَّلِيل

سوف تَجِدُ في هذا الدَّليل:

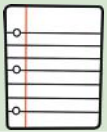
- قصَصًا عمليَّة وأمْثلَةً عن رُوَّاد الأعْمال. (قارِنْ بين هذه الأمْثِلَة وخِبراتِك الخاصَّة، وتَعَلَّمْ التِّقْنيات المُخْتَلِفَة لتَوليد أفْكار المَشروعات المُخْتَلِفَة).
- تَمارين عمليَّة: قُمْ بتَنْفيذ التَّمارين المُقترَحة لمَزيدٍ مِن المَعْرِفة والتَّعَلُّم.
- مُصْطَلَحَات أعمال مُفيدَة: تَعَرَّفْ على هذه المُصْطَلَحَات واسْتَفِدْ منها في المُسْتَقْبَل.
- رموز مُخْتَلِفَة: كُلُّ واحِدة مِن هذه الرموز ستُقدِّم لك تعليماتٍ مُحَدَّدة على النحو التالي:

مَطلُوب إجْراء تَمرين أو استكمال اسْتِبْيَان مَا.

هناك سُؤال أو استِفْسار مَطلُوب الإجابة عنه.

تذكَّرْ: إشارة لأمر هام .. أو تذكَّرْ أن: .....

للقراءة


تمارين وتدريبات

دراسة حالة

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

مقدمـــه

تعتبر ريادة الأعمال واحدة من ركائز النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل ومواجهة البطالة والتهميش. فعلاوة على تمكينها الأفراد ذكوراً وإناثا وخاصة الشباب في إطلاق مشاريع اقتصادية جديدة، فإنها توفر المناخ لإدارة الموارد على نحو أكثر فاعلية وكفاءة. وكثيراً ما تطلق مشروعات ريادة الأعمال أفكاراً وممارسات جديدة تتسم بالتميز وروح المبادرة. وعليه، فإن الاهتمام بريادة العمال ودعم المشروعات الصغيرة أمر في غاية الأهمية لدفع عجلة التنمية من جهة وتوفير الفرصة للشباب من أجل تحقيق طموحاتهم وأحلامهم من جهة أخرى.

وبناء على ما سبق، جاء اهتمام منظمة العمل بريادة الأعمال وتنمية المؤسسات الصغيرة كاستراتيجية لخلق فرص العمل وتعزيز فرص التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتُرجم هذ الاهتمام بإنشاء إدارة فنية مختصة وتعزيز فرقها الفنية في مختلف الإقاليم بالخبراء والمختصين في هذا المجال.

كما طُورت العديد من البرامج والأدوات والأدلة التدريبية لبناء القدرات الوطنية لخلق البيئة المواتية للنهوض بريادة الأعمال وتنمية المشروعات الصغيرة. وفي مقدمة هذه البرامج التدريبية، البرنامج التدريبي "ابدأ وحسن مشروعك" Start and Improve Your Business (SIYB) والذي أُعد في صورته الأصلية قبل عدة سنوات وقام مكتب المنظمة الإقليمي للدول العربية ببيروت بترجمته إلى اللغة العربية.

ونتيجة لأهمية هذا البرنامج والنجاح الذي حققه في نسخته الأصلية في العديد من البلدان، تم مؤخراً تطويره وتحديثه في ضوء التطورات الاقتصادية في السنوات الأخيرة. ولقد أسهم فريق العمل اللائق لدول شمال أفريقيا بترجمة النسخة المعدلة من البرنامج إلى اللغة العربية وموائمتها مع متطلبات المنطقة العربية، ومن ثمّ، تم تجريب هذه الصورة وإجراء التعديلات النهائية على ضوء نتائج التجريب الميداني مستفيداً في ذلك من ترجمة الصورة الأولى من البرنامج التي سبق وأعدها مكتبنا في بيروت.

ويمثل هذا البرنامج حزمة تدريبية تُمكن رائد الأعمال (الشخص الذي يرغب في إنشاء مشروعه الخاص) من اكتساب المهارات والمعارف التي تمكنه من رسم وتنفيذ خطة عمل مشروعه على نحو ييسر وصوله إلى الموارد البشرية والمالية وخدمات الدعم اللازمة والنفاذ إلى السوق وهذه عناصر أساسية لنجاح أي مشروع ناشئ. ويمكن تقديم التدريب على هذه الحزمة من خلال مؤسسات سوق العمل المختلفة بما في ذلك مكاتب التشغيل العمومية، ومراكز التدريب المهني، ومراكز التوجيه المهني ومؤسسات تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وغير ذلك من المؤسسات المعنية بتنفيذ سياسات سوق العمل النشطة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

إن الجهود التي بذلت في إعداد الصورة المصرية المعدلة من هذا البرنامج التدريبي لم تكن لها أن تنجح دون الالتزام الصادق والمهنية العالية لفريق العمل المكلف بهذا الأمر. وفي هذا الخصوص، أود أن أشكر المهندس/ مجدي وهبة والأستاذة/ بريهان توفيق لإعدادها التعديلات ومتابعة المراجعة الفنية وتكييف الإطار العام للبرنامج.

كما أتقدم بالشكر أيضاً للأستاذة/ خلود الخالدي، عضو فريق العمل اللائق/ كبير خبراء تنمية المؤسسات الصغيرة والتي أشرفت على هذا العمل. أخيراً، أتمنى أن يمثل توافر البرنامج التدريبي باللغة العربية والعمل الجاد على الاستفادة منه حافزاً وعاملاً مساعداً على إكساب الشباب العربي المعارف والمهارات والاتجاهات اللازمة لزيادة نسبة مشاركتهم في دخول معترك العمل للحساب الخاص وإنشاء مشاريعهم الاقتصادية والاجتماعية والمشاركة الفعالة في تنمية اقتصاديات مجتمعاتهم.

د. يوسف القريوتي

مدير الفريق الفني للعمل اللائق لدول شمال أفريقيا

ومدير مكتب منظمة العمل الدولية بالقاهرة

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

المُحتَويَات

١. الأَعْمَالُ التِّجَارِيَّة وأَفْكَارُ المَشروعات: ٨
ما هو العمل الحر / المشروع التجارى؟ ٨
أنْواعُ المَشروعات ١٠
ما هي فِكرة المشروع؟ ١٢
العناصر المُهِمَّة في نَجاح المشروع. ١٤
هل فكرة مشروعك صديقةٌ للبيئَة؟ ١٩
خُلاصَة ٢١
٢. رُوَّاد ورائِدات الأعمال: ٢٢
ماذا يعني دُخُولِك عالم رِيَادَة الأعمال؟ ٢٢
لماذا تريدُ بَدْءَ مَشروعك الصغير؟ ٢٣
تَحدِّيَّات بَدْءِ المشروع الصغير ٢٤
هل أنتَ رائدُ أعمال؟ ٢٥
المَهارَات والمَعارِف المَطلُوبة لرائد الأعمال ٢٨
مشروعك الصغير والمُجْتَمَع ٢٩
تمرين تَقْيِيم السِّمات الشَّخصيَّة كرائد أعمال (التقييم الذاتي) ٢٩
كيف ترَى مُسْتَوى الرِّيَادِيَّة لدَيْك؟ وإلى أيِّ مَدًى يمكن اعتبارك رِيَادِيًّا ٣٣
خُلاصَة ٣٦
٣. تَولِيد أفكار مَشروعات خاصَّة: ٣٧
مِنْ أينَ تأتي فكرة المَشروع؟ ٣٧
إيجاد أفكار مشروعات جيدة ٤٠
قائمة أفكار المَشروعات ٤٣
أكْمِلْ قائمة أفكار مشروعك ٤٧
خُلاصَة ٥٨
٤. المُقارَنَة بين أفكار المَشروعات واخْتِيَار الأنْسَب: ٥٩
تنقية قائمة الأفكار (الاخْتِيار) ٥٩
تَحْلِيل أفْضَل أفكار مشروعاتك ٦٥
تَّحْليل SWOT ٦٧
ما هي الخُطْوَة المُقْبِلَة؟ ٧١
خُلاصَة ٧١

١. الأعمال الحرة/ المشروعات الخاصة وأفكار المشروعات:

ما هُوَ العَمَلُ الحر/المشروع التجارى؟

يُعَرِّف البعضُ العملَ الحر/ المشروع التجاري بأنه نشاطٌ يقوم به فرد أو جماعة بهدَف الرِّبْح، وعادةً ما يَبيعُ هذا النشاط المُنْتَجات أو الخَدَمَات.

- **المُنْتَجات :** عبارة عن سِلَعٍ، مثل: القهوة والعصائر والأثاث.. إلخ.

- **الخَدَمَات :** عبارة عن بيْع المَعارِف والمَهارات، مثل: إصْلَاح الأشياء، أو التنظيف، أو مراكز خِدْمة رجال الأعمال، أو الحَضَانات.. إلخ. (أو تقوم بتقديم خدمة نيابة عن الغير لزبون)

هناك نَوعانِ مِن التَّدَفُّقات التي تَمرُّ عَبْرَ أي نشاط حر/مشروع خاص :

١. **تَدَفُّق المُنْتَجَات :** لجعل المُنْتَجات / الخَدَمات التي تُنْتَجَها مُتاحةً في السُّوق.

٢. **التَّدَفُّق النَّقْدِي :** يدْفَع الزبائن ثمن المُنْتَجات والخَدَمات الخاصة بك.

ويستخدم هذا الدَّخْل لشراء الموادِّ الخامِ أو السلع المُراد بَيْعها، وإجْراء إصلاحات وصِيَانة، وسداد قِيمة الإيْجار.. وغيره.

ولأن الهدف الرئيسي من أي مشروع هو تحقيق الأرباح، لذا يجب أن يكون تَدَفُّق الأموال إلى المشروع أكثر من الأموال المُتَدَفِّقَة خارِجَه. (وهو ما يُطْلَق عليه التَّدَفُّق النَّقْدي Cash Flow).

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

التَّدَفُّقات النَّقْدِيَّة

إذا زادت مصاريف التشغيل عن الدخل المالي النَّاجِم عن المبيعات، فحَتمًا سيَتَعرَّض المشروع لنَقْصِ بالسّيولة، وسيكون مَصيرُه الفشل.

ويَعتَمِدُ نَجَاح أي مشروع على:

- وجود مَعرِفة كاملة وتَفَهُّم لمُتَطلَّبات واحْتِياجات العُملاء.
- حَجْم المَعارِف والمَهارات التي يَمتَلِكها صاحب المشروع.
- القُدْرة على تحديد واكتشاف فُرَص الأعمال الحرة/ المشروعات التجارية.
- المَوقِف المَالِي لصاحب المشروع.

وستَنْشأُ المَشكِلات إذا حدَث التَّالِي:

- نَفقاتُ المشروع عالية جِدًّا أو أعلى من الدَّخْل.
- سحْبُ صاحب المشروع للنَّقْديَّة لإنْفاقِها على مُتَطَلَّباته الشخصية.
- التَّسْعِيرُ الخَطَأ للمُنْتَجات بحيثُ لا يكفي الإيرادات، ولا يَكْفي لتغطية جميع تكاليف المشروع، بما في ذلك راتب صاحب العمل.

أنْوَاعُ المَشروعات:

يمكن تَصْنِيف المَشروعات إلى أنواع مُتَعَدِّدة على النحو التالي:

١ - التَّصْنِيع:

إنَّ المُصنِّعِين هم رجال الأعمال الذين يعملون على الوَفاء باحتياجات المجتمع من المُنْتَجات؛ حيثُ يقومون بمُعالَجَة الموادِّ الخامِ، مثل: النباتات والجلود والأخشاب والبلاستيك والمعادن، وتَحْوِيلها لمُنْتَجات جديدة من تلك الخامات. في بعض الأحيان يَتِمُّ البيع مباشرة إلى الجمهور، ولكن في كثير من الأحيان لا يُفضِّلُون ذلك، ويَتْرُكُون المَجال لتُّجار الجُمْلة والتَّجْزِئة.

سلعة يتم تصنيعها

٢ - البَيْعُ بالجُمْلَة:

تُجَّار الجُمْلة– بِبَساطة– هم المُوَزِّعون الكبار الذين يقومون بشراء المُنْتَجات مُباشرةً من المُصَنِّعِين. وعادةً ما يَشترون كميَّات كبيرة من المُنْتَجات، ومِن ثمَّ يَبِيعُونها إلى تُجَّار التَّجْزِئة، ويَتَميَّزون عن هؤلاء بأنهم يتخصَّصُون في مُنْتَجات مُعيَّنة، ويعرفون في كثير من الأحيان عن المنتجات بشكل أفضل. بالطبع عدد تُجار الجُمْلَة أقل، ولكن حَجْم مَبِيعاتهم أكبر (كما أنه تَتَوافَر لديهم المساحات الكبيرة اللازمة للتخزين).

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٣ - تِجارَة التَّجْزِئة:

عادةً ما يشتري تُجَّار التَّجْزِئة البَضائِع من تُجار الجُمْلة أو المُنْتِجين (وهم الذين يُصَنِّعون أو يُطَوِّرون المُنْتَجات)، ثم يقومون ببيع هذه البضائع بسعر أعلى، من أجل تحقيق هامش ربْحٍ. يَتَميَّز تجار التجزئة عن المُنْتِجين بأنهم هم الأقرَب للعُملاء، كما أن لديهم القُدْرة أيضًا على تقديم عددٍ كبيرٍ من المُنْتَجات التي يُمكِن للعُملاء الاخْتيار مِن بَينِها.

٤ - تَقْدِيمُ الخَدَمات:

إن مُقَدِّمي الخَدَمات هم الأشخاص الذين لا يَمْلِكون خطَّ إنتاجٍ واضِح، ولا يقومون بتَقْديم مُنْتَجات جديدة مَلْمُوسة، وهم ببساطة يعملون معك أو لك (يقومون بالعمل نِيابَةً عنك، أي يُقَدِّمُون خِدْمة)، مثل السائقين وعمال النظافة ومُوظَّفي الفنادق... إلخ، كما أنهم قد يقومون بتحسين أو إصلاح مُنْتَجٍ ما. وعلى هذا النحو فإنهم يقومون ببيع ما لديهم كخَدَمات مُباشرة للعُملاء.

خدمة تقدم للزبائن

٥ - الزِّرَاعَة والثَّرْوَة الحَيَوانِيَّة والصِّنَاعات الغِذَائِيَّة:

في المناطق الريفية يُمكِن للعديد من الشركات أن تَسْتَثْمِر في أعمال الزراعة والثَّرْوَة الحيوانية، وتُعدُّ مثل هذه الأنشطة من أكثر المُنْتَجات طَلبًا في الوقت الحاضر. وبالرغم من أن المَشروعات الزراعيَّة والغذائيَّة تَتَأَثَّر بالتَّغيُّرات المُنَاخِيَّة، إلا أنَّ جَودَة المُنْتَجات الغِذائيَّة الطَّازجَة وجاهِزيَّتها تُسَهِّل مِن نَفادِ هذه المُنْتَجات إلى الأسواق.

مَا هِيَ فِكْرَة المَشْرُوع؟

يَنْطَلِق أي مشروع ناجِح من فكرة جيدة، ففكرة المشروع هي وصفٌ دقيقٌ ومُخْتَصر للمشروع المُراد القِيام به. وقبلَ البَدءِ بمشروعك تأكد أنك تَمْلِك فكرة واضحة حَولَه، أو حولَ النشاط الذي تودُّ القِيام به.

لِنُلْقِ نَظرةً على السيد نبيل والسيدة عزَّة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

كسَب نبيلٌ المال للمرة الأولى و هو في سنِّ التاسعة مِن عُمره، و ذلك من خلال استعماله لُعْبة بلاستيكيَّة، قام نبيلٌ بواسِطَتها بصُنْع بِطاقات أسماء مُصغَّرة، و باعها إلى والده و والدته و غيرهما من أفراد عائلته الكبيرة في مدينة المنصورة .

الآن، و بعد انْقضاء خمس عشرة سنة، تتَملَّكُه الرَّغبة في إنْشاء مَشروعه الخاص، لكن ليس لديه أيَّة فكرة مُحددَّة حول القِطاع أو المكان الذي سيعمل فيه .

السيدة عزَّة تعيش في مدينة صغيرة بالقُرب من القاهرة، وتعمل مُحاسِبة في شركةٍ لإنتاج البَرْمَجيَّات. ترى عزة نفسها على استعدادٍ لبدء مشروعها الخاص، فبدأت بتوفير بعض النقود في حسابٍ بَنْكي، وتوَدُّ من خلاله بدْءَ مشروعها الخاص، لكن عزة ليس لديها أيَّة فكرة عن النشاط الذي ستقوم به.

لماذا تريدُ بدْءَ مَشرُوعك الخاص ؟

كيف ترَى نفسَك مُخْتلِفاً مُقارنَة مع السيد نبيل و السيدة عزة ؟

إلى أي مدىً تَعْتبِرُ فِكْرتك واضِحَة ويمكن أن تكون فرصة ؟

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

كلٌّ من جمال وحنان يَمْتَلِكان الرَّغْبة في بَدْءِ مَشروعهما الخاص. يَلْزَمُهما البَدْء الوصول إلى فكرة واضحة حول نوع المشروع الذي يَنْوِيان البَدْءَ به.

بداية المَشروعات الناجحة تِنْبُع من أفكار واضحة لتلك المَشروعات، بحيث يُمكِن تحويلُها إلى فُرَص .

العَنَاصِرُ المُهِمَّة في فِكْرَة المَشْرُوع:

المشروع الناجح هو الذي يُلَبِّي احتياجات زَبَائِنه، ويَستَجِيب لتطلُّعَات صاحب المشروع في نفس الوقت. بمعنًى آخر: إن مشروعك يبيع لأشخاص يريدون أو يحتاجون مُنْتَجاتك/ خَدَماتك، وبالسعر الذي يستطيعون أو هم على اسْتِعْداد لدَفْعه. وبالمُقابل يجبُ على هذا المشروع أن يَمنَحك دَخْلاً كافيًا، ورِضًا ذاتيًّا.

يتوجب عليك إذنْ تحديدُ وتَطْويرُ فكرةِ مشروعٍ تكون جيدة بالنسبة لك ولزبائنك. وعند تطْويرِكَ لأفكار المَشروعات، يَلْزَمك أن تكون قادراً على الإجابة على الأسئلة الأساسيَّة الأربْعَة التَّاليَة:

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

مَا هُوَ المُنْتَجُ أوْ الخِدْمَة؟

السؤال الأول الذي يَلْزَمك الإجابة عليه هو: ما هي المُنْتَجات أو الخَدَمات التي يجب على مشروعي بيعها؟

يجب أن تَرْتَكِز فكرة مشروعك على المُنْتَجات التي لكَ مَعرِفة بها، أو الخَدَمات التي بإمْكانك تقْدِيمها لأُنَاسٍ مُسْتَعِدِّين لشرائها.

المُنْتَج : هو شيء تَصنَعُه بنفسك أو تَشتَريه كي تُعيدَ بيعه، مثل: مَلاَبِس، خُبْز، آلاَت.. إلخ.

خدمة تقدم للزبائن

الخِدْمة : هي شيء تُقدِّمه للزَّبَائِن الذين يَدفَعُون مُقابلاً مَاليًّا لذلك.

مثلاً: إدارة مَطْعَم صغير، ورْشَة إصْلاح أجهزة منزليَّة، مَقْهَى إنْتَرْنت.

سلعة يتم بيعها

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

مَنْ سَيَشْتَرِي مُنْتَجَاتي / خَدَمَاتي؟

السؤال الثاني الواجب عليك الإجابة عليه هو:

لِمنْ سيَتَمكَّن المشروع من بيع مُنْتَجاته و خَدَماته ؟ (أي مَنْ هُمْ زبائن المشروع ؟)

تأكد من كونك تريد البيع لنوع مخدَّدٍ من الزَّبَائن، أو لكلِّ الناس في مُحِيطك.

تأكدْ مِن وُجود العدد الكافِي من الأشخاص المُسْتَعِدِّين للدفعْ مقابل مُنْتَجاتك و خَدَماتك؛ لكي تحقِّق رِبحاً.

من المُهِمِّ الإحاطَة بنَوعيَّة الزبائن الذين ستَستَهدِفُهم قَبلَ البَدْءِ في إنتاج أيِّ شَيْء.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

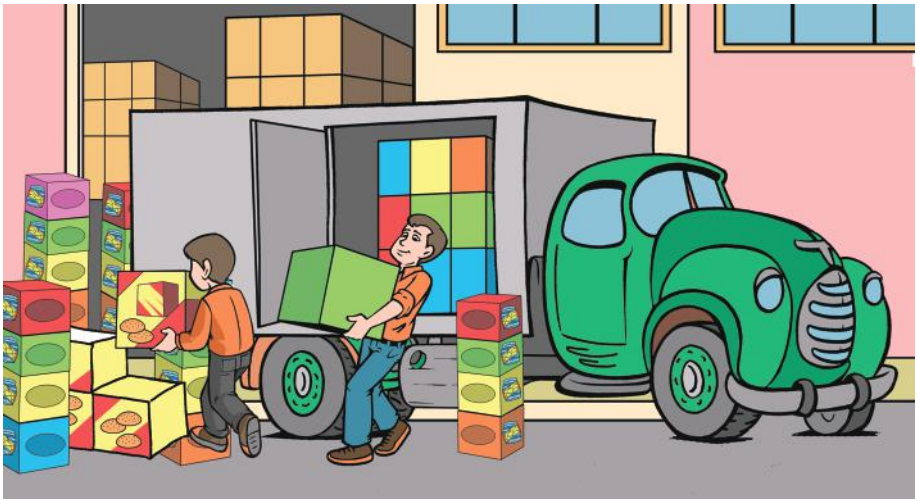
كَيفَ سَيَتِمُّ بَيْعُ المُنْتَجَات / الخَدَمَات؟

السؤال الثالث الذي يلزم الإجابة عليه هو: كيف سأتَمكَّن مِنْ وَضْع المُنْتَجات في مُتَناوَل الزبائن؟

إذا كُنتَ تُخَطِّط لفَتْح دُكَّان، فالأمر واضحٌ إذنْ، ولكن يمكن للصانع أو مُقدِّم الخِدْمة أن يبيع بطُرُق مُخْتَلِفَة، مثل: البيْع مُبَاشرة للزبون، أو عَبْرَ بائِع التَّجْزِئة.

هناك بعض المَشروعات التي تبيع مُنْتَجاتها مُباشَرةً لزبائنها.

وهناك بعض المَشروعات التي تبيع مُنْتَجاتها لتُجَّار التَّجْزِئة :



بعض المَشروعات تبيع منتجاتها إلى محلات البيع بالتقسيط (الآجل)

مَا هِيَ الاحْتِيَاجَات؟

السؤال الرابع الذي يَلْزَمك الإجابة عليه هو: ما هي الاحْتِياجات التي يَجِبُ على المشروع تلْبِيَتُها؟

يجب على مشروعك أن يأخذ دائمًا بعين الاعْتِبار رضَا عُمَلائه؛ إذْ من الأهميَّة بمكان الاهتمام برغبات زبائنك عند بدَءِ التفكير بفكرة المشروع.

استمع بِعنايَةٍ إلى عُملائِك . . و اعْمَلْ على تَلْبِيَة حاجاتهم .

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

البدَءُ بمشروع خاصٍّ ليس عَملاً سَهلاً؛ فهذه العملية تتطَلَّب الكثير من العمل والتَّخْطِيط، وإن الجُهدَ والمالَ اللذين يَتَطلَّبُهما البدْء بمشروع قد يَضِيعَان إذا تمَّ القِيام بمشروع لا يَستجِيب لاحْتياجات مُعيَّنة.

هَلْ فِكْرَة مَشْرُوعِكَ صَدِيقَةٌ للبِيئَة؟

عند التخطيط لبدء مشروعك الخاص، من المهم أن تكون على دِرايَة بالعَواقِب المُخْتَلِفَة، ومِن أهمِّها تأثير المشروع على البيئَة.

في جميع أنحاء العالم تعمل الشركات الكبرى على تَوفِيق أوْضاعِها البِيئيَّة للحِفاظ على كَوكَب الأرض، وذلك من خلال الاسْتِدَامة البيئية عند حصولك علي الأرِّباح.

إذا واجهْتَ صُعوبة في الإجابة على سؤال أو أكثر من الأسئلة المذكورة أعْلاه، فاحرِصْ على مُراجَعة هذا الدَّليل خُطْوَةً خُطْوَةً لجعل فكرة مشروعك أوضَح لتبدَأه على أفضل وَجْهٍ مُمْكنٍ.

مَا هِيَ التَّنْمِيَة المُسْتَدَامَة؟

المقصود بالتنمية المستدامة: "تَلْبِيَة احْتِيَاجات الحاضر دونَ المَساسِ بقُدْرة الأجيال المُقْبِلَة على تَلْبِية احْتِياجاتها الخاصَّة[٢]".

وتتَعَلَّق التَّنْمِيَة المُسْتَدَامَة بحِماية البِيئَة، فضْلاً عن تَحْسِين حياة الناس.

ما هي المَشروعات صديقة البيئة ؟

هي المشروعات من أي نوع أو حجم تُطبِّق مُمارسات صديقة للبِيئَة في إطار أنشطتها اليوميَّة، مثل :

إدارة المُخَلَّفات و إعادة التَّدْوِير، وتَطْبيق سياسات تَرْشيد المَوَارد، و تفْعِيل المسئُولية الشَّخصيَّة[٢] .. إلخ.

2- The Brundtland Report, 1987.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

عند بدْءِ مشروعك الخاص ستكون بحاجة إلى التفكير في إجابات لهذه الأسئلة :

١. ما عَواقِب وتأثِير مشروعك على البِيئَة والمُجْتمع؟

٢. أيُّ نوع من المَوَارِد ستحتاجها مشروعك؟ وكيف ستتَمَكَّن من إدارتها بصورة رَشِيدة؟

٣. ما أنواع السِّياسات البَيئيَّة التي بمَقدُورك تطبيقها في مشروعك؟

٤. كيف ستتَغَلَّب على التلَوُّث المُحْتَمَل نُشُوؤه في مشروعك؟

وسوف تحْتاج أيضًا إلى مَعرِفَة:

- الخِيَارات المُتاحة لإدارة المُخَلَّفات في مَنْطِقَتك.
- المَوَارِد الطَّبيعيَّة المَحْمِيَّة في مَنْطِقَتك (مثل: الأنهار والحقول والحياة البرِّيَّة.. إلخ).
- القائمة المُعَدَّة من قِبَلِ الشركات الأُخْرى لتَقْيِيم الأثر المضَّرَ بالبِيئَة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

خُلاصَة

عرَض الجزءُ الأول لمُقدِّمة حول أفكار المَشروعات:

البدء بمشروع هو نشاط يقوم به شخص أو مجموعة أشخاص بهدف تحقيق أرباح.

تم التَّطرُّق لخمسة أنواع من المَشروعات:

- البَيْع بالتَّجْزِئة.
- البَيْع بالجُمْلَة.
- التَّصْنِيع.
- تَقْدِيم الخَدَمات.
- المَشروعات الزراعية.

عادةً ما يكون المشروع الناجح قد بدأ بفكرة جيدة، فإذا كانت فكرتك غير جيدة، فإن مشروعك سيَفْشل لا مَحالةَ مَهْمَا أنفَقْتَ عليه من أموال.

هناك العديد من أفكار المَشروعات تنشَأُ من الفُرَص المُحِيطة بك، وذلك من خلال مساعدة الناس لتَلْبِية احْتِياجَاتهم، أو حلِّ مشكلاتهم.

عند تطْوِيرِك لأفكار المَشروعات، يَلْزَمُك أن تكون قادراً على الإجابة على الأسئلة الأساسية الأربعة:

- **ما** المُنْتَجات أو الخَدَمات التي يجب على مشروعي بَيْعُها؟
- **لِمَنْ** سيَتَمَكَّن المشروع من بَيْع مُنْتَجَاته وخَدَمَاته؟
- **كيفَ** سأتَمَكَّن من وَضْع المُنْتَجات في مُتَناوَل الزبائن؟
- **ما هي** الاحْتِياجات التي تصل بعُمَلائي إلى مُستَوَى الرِّضا، أو ماذا يَحْتاج الزَّبائن؟

تذكَّرْ أن المشروع الناجح هو الذي يُلَبِّي احتياجات زبائنه، ويَستَجِيب لتَطَلُّعَات صاحب المشروع في نفس الوقت، وأنَّ نجاح مشروعك في مجتمعك المحلي يعتمد أيضًا على مدى الأهمية التي تُولِيها لبِيئَة المُجْتَمع، وحَجْم الجُهُود التي تَبْذُلها للحِفاظ على البِيئَة وحِمايتها.

بَدْءُ مشروعك الخاص يحتاج للكثير من العمل والتَّخْطِيط، فكُنْ متحفزاً ومُلْتَزِمًا لبَدْءِ مشروعك الناجح.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٢. رَوَّاد ورَائِدَات الأعْمَال

عند البدء بتَحْدِيد أفكار المَشروعات، يجب عليك معرفة ما إذا كنت مُؤَهَّلاً لإدارة مشروع، كما يجب أن تعرف أن نجاح الفكرة والمشروع يَعتَمِد عليك بالمَقام الأوَّل.

إن سِماتك الشخصية وخِبراتك ومَهاراتك حتمًا ستُؤثِّر في النهاية على النتيجة.

إذا كانت فكرة مشروعك جديدة نِسبيًّا، فإنك ستحتاج بالتأكيد إلى المعرفة والإبداع والمُثابرة، وأما إذا كانت فكرة مشروعك تقليديَّة، فإنك ستحتاج أولاً إلى معرفة كيفية مواجهة المُنافسة، واستِقْطاب الزَّبائن، وفَهْم كيفيَّة احْتِساب التَّكْلِفة وتقْدِير التَّسْعِير.

مهما كانت فكرة مشروعك، فإن وَضْعك المالي والتزاماتك العائلية عناصر مُهِمَّة جدًّا.

إن احتياجاتك المالية قد تَتَغيَّر وِفْقًا لنَوْعيَّة فكرة المشروع الذي تنْوِي تطويره.

عليك تحديد نِقاط قوَّتك ونِقاط ضَعْفك الرِّيَادِيَّة لكي يُمكِنُك تَطْوِيرُها.

إذا كنت مُسْتَعِدًّا لاكْتِشاف وقَبُول نِقاط ضَعْفك، فستُصْبِح دونَ شكٍّ رِيَاديًّا ناجِحاً في عالم الأعمال

ماذا يَعْنِي دُخُولك عَالَم رِيادَة الأعْمَال؟

أن تكون رائد أعمال يعني أن تكون لدَيْك القُدْرة على استخدام وإدارة مُخْتَلِف المَوَارِد لكي تُحقِّق رِبحًا بصورة مستمرة.

وتتَلَخَّص المَوَارِد التي يَحتاجُها رائد الأعمال بمشروعه فيما يلي، مع ذكر بعض الأمثلة:

المال نَقْد أو شِيكَات	**المَوادُّ** مَوادُّ خامٌ (خشب، أسمنت، مسامير، قماش، فواكه.....)
الآلات آلَة نشْر، آلة تقْطِيع الخشب، عصَّارَة فَوَاكِه،.... إلخ.	**اليَدُ العامِلَة** العامِلون في ورشة النِّجارَة مَثَلاً

رائد الأعمال يكسب المال بفضل الإدارة الجيِّدة لهذه المَوَارِد، وُصُولاً لرِضَا عُمَلائه. وكي تَتَمكَّن من الإدارة الجيِّدة لهذه المَوَارِد يَلْزَمُك دائمًا:

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- دِراسة الخِيارات التي تمتَلِكُها في استعمال هذه المَوَارِد.
- تَحْلِيل أوْضَاعِك الشَّخصيَّة ووَضْع مشروعك.
- اتِّخاذ القرارات المُلائِمَة بِنَاءً على التَّحْليل السَّابق.
- تنفيذ هذه القرارات بشكل جيدٍ في الوَقْتِ المُحدَّد.
- تَقْيِيم النَّتائِج والمُخْرَجات لتُسَاعِدك علي اتِّخَاذ قراراتٍ أفْضَل في المُسْتَقْبل.

لكي تكون رِيَاديًّا ناجحًا يجب أن يكون لدَيْك الطُّموح لتحقيق هذا النجاح والنُّمُو المُسْتَمِر؛ فإن نمو ونجاح مشروعك مُرْتَبِطان بقُدْرتك على إدارة مَوَارِدِك بشكل جيد، وقدرتك على:

- البَحْث عن فُرَص مشروعات جديدة.
- تَقْيِيم كلِّ فُرْصة.
- تنظيم وإدارة المَوَارِد للاسْتِفادة من الفُرَص المُلاَئِمة.
- اسْتِغْلاَل هذه الفُرَص لصالِحك بشكل أفضل.

لماذَا تُرِيدُ بَدْءَ مَشْرُوعِكَ الصَّغِير؟

عندما تقوم بتطوير فكرة مشروعك، فهذا يَعْني أنك ستبدأ عمَّا قريب بمشروعك الصغير. قبل القيام بالتَّقْيِيم الذاتي لسِمَاتك الرِّيَاديَّة، عليك أن تسأل نفسك السؤال التالي: لماذا أُرِيد أصْلاً البَدْءَ بمشروع؟

يبدأ الناس عادة مشروعاتهم لأسباب مُخْتَلِفَة.

هناك أشخاص يريدون تطوير فكرة مشروعهم قَصْدَ تحقيق رِبْح ماديٍّ سريع، بينما آخرون يريدون البَدْء بمشروع تقليدًا للآخرين فقط. لا تفكِّر كثيراً بأنك ستُصْبِح بسرعة غَنِيًّا أو شخصًا مُهِمًّا. إذا استَطَعْتَ تطوير فكرة مشروع جيدة، فيمْكَن لهذا المشروع أن يَمنَحك مع مرور الوقت الدَّخْل الذي تريدُه، وكذلك المَكانة الاجتماعيَّة والرِّضا اللذانِ تَطْمَح إليهما.

تذكَّرْ أن الكثِير من الناس تَفشَل لأسباب مُخْتَلِفَة، منها:

- أن البعض يريد أن يُحقِّق رِبْحًا ماديًّا بشكل سريع.

البعض يراه فقط كفُرْصَة للرَّفع من مُستواهم الاجتماعي

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- وآخرون غير مُستَعِدِّينَ لوَضْع المشروع في المَرْتَبَة الأولى وقَبْل أي شيء آخر.
- وآخرون يَظُنُّون بأنَّ المشروع سيُدِير نفسه بطريقة تِلْقائيَّة.

ما الذي يَقُودُك للبدْءِ في مشروعك الصغير ؟

تَحَدِّيَات بَدْءِ المَشْرُوع الصَّغِير:

البَدْء بمشروع يُعدُّ خُطْوَة كبيرة بإمكانها تَغْيير حياتك، حيث ستكون مَسئُولاً عن نجاحه، مما يَعْني أن هذا سيتطلَّب الكثير من العمل والجُهْد، وهذا الجُهْد بإمكانه أن يُثْمِر في النهاية الرِّضَا الشَّخصي، والعائِدَ المُجْزِي.

المَزَايَا:

- عدَمُ تَلَقِّي الأوامر.
- العمل من منزلك في بعض الأحيان.
- اكتِساب التَّقْدِير والاحْترام عِرْفانًا بالعمل المُمَيَّز.
- امْتلاك تَحَكُّم أكْبَر في حَياتِك الشَّخْصِيَّة.
- التَّمَتُّع بالإحْساس بكَونِكَ مُبْدِعًا تُسْهِم في تَطْوِير مُجْتَمَعك.
- التَّمَتُّع بشُعُور المِلْكيَّة وبمَزَايَا النَّجاح.

العُيُوب:

- العمل لساعات طُويلة لَيلاً ونَهاراً.
- عدم القُدْرة على الاستِمْتاع بعُطْلَة / راحة.
- المُخاطَرَة بالمُدَّخَرات الشَّخصيَّة.
- فُقْدَان الرَّاتِب المُنْتَظِم.
- الشُّعُور بالقَلَق تِجَاه الوَفاء بالتزاماتك، مثل: سداد القُرُوض، أو تَسْدِيد رَواتِب موظفيك بالمَوعد المُحدَّد، وربما عَدَم حُصُولك على دَخْلٍ جَيِّد أحيانًا.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- القِيام بمَهَامَّ لا تُحِبُّها بالضَّرُورَة.
- عَدَم القُدْرة على قَضَاء وقْتٍ مع العائِلَة والأصدقاء.

إدارة مشروع هو عمل مُرْهِق يتَطَلّب تَجْرِبَة و مُوَاجَهَة عدَدٍ من الصُّعُوبات، فهل أنت على استعداد لمُواجَهة هذه التَّحَدِّيات ؟

هل أنتَ رَائِدُ أعْمَال؟

البدء بمشروع قد يُغيِّر حياتك، فهل ترَى نفسك رائد أعمال؟ في مشروعك ستكون أنت الشخص الأكْثَر أهميَّةً، أنت وَحْدك لك المَسئُوليَّة في الإدارة وتطوير ونجاح مشروعك. هذه المَسئُوليَّة ستُوَلِّد الكثير من الضَّغْط، ولكن كذلك الاستِمْتَاع بالمَزيد من الحُريَّة في نفس الوقت، كما تَعْني الكثير من العمل والساعات الطويلة، لكن بإمْكَانها أن تكون مُرْبِحَةً ومُرْضِيَةً.

إن سِمات رِيادَة الأعمال الخاصة بك وأوْضَاعك ومَهاراتك ستُؤَثِّر بشكل كبير في نجاح مشروعك، وتذكَّر أن الخَصَائِص والمَهارات التي قد تحتاجها قد تخْتَلِف تبعًا للمشروع الذي تنْوِي القِيام به.

السِّمات الشَّخصيَّة:

١- البحث عن الفُرَص:

يرى ويتَصَرَّف بِناءً على الفُرَص الجديدة، ويَغتَنِم الفُرَص غير العاديَّة للحُصُول على تَمْوِيل ومُعِدَّات وأرَاضٍ.

٢- المُثَابرَة والعمل المُسْتَمِر:

يُكرِّر المُحاولة تِلْوَ الأُخرى للتَّغلُّب على العَقَبات، ويعمل بجدٍّ وإخلاص، ويبذُل التَّضحِيات الشخصيَّة لإنْجَاح عمله.

٣- الالْتِزام بعُقُود العَمل:

يُنجِز طلبات العُملاء في الوقت المُناسب، ويُبدِي اهْتِمامَه برِضَا عُمَلائه.

٤- البَحث عن الجَودَة والكَفَاءَة:

يعمل بالأشياء التي تُلبِّي أو تتفوَّق على مَعايِير الامْتِيَاز، أو التي قد تُحسِّن الأدَاء، ويَسعَى لإنْجاز أعمال أفضل وأسرع وأقلّ تَكْلِفَة.

٥- القُدرة على المُخاطَرَة:

يُقْدِمُ على ما يَرَاه مُخاطَرَة مُعْتَدِلَة، ويُعْطِي الأفضلِيَّة للحالات التي تَنْطَوي على مَخاطِر (مَحْسُوبَة).

٦- البحث عن المعلومات:

يتشاور مع خُبَراء في مجال الأعمال والتِّقْنِية، ويَستَفِيد من تُكْنُولُوجيَا المعلومات والاتِّصالات، ويَسعَى شخصيًّا للبحث عن معلومات حول العُملاء والمُورِّدِين والمُنافِسِين.

٧- القُدْرة على تحدِيد الأهْداف:

يضع أهْدافًا مُحدَّدة وواضِحَة قصيرة الأَجَلِ، وأُخْرى طويلة الأَجَلِ.

٨- التَّخْطِيط والمُتابَعَة:

يُطوِّر ويستخدم خُطَطًا مَنْطِقيَّة لتحقيق الأهداف، كما يُقَيِّم البَدَائِل، ويَرْصُد التَّقدُّم المُحْرَز، ولديه المُرُونة لتَبْدِيل خُطَطِه عند الضَّرُورَة.

٩- القُدْرة على الإقْنَاع وبناء شبكة علاقات العمل Networking :

يستخدم استِرَاتِيجيَّات مَدْرُوسة لإقْناع الآخرين، ويستخدم شَبَكات الاتِّصال برجال الأعمال، والاتِّصالات الشَّخصيَّة لإنْجاز عمله.

١٠- الثِّقَة بالنَّفْس:

لديه اعتقاد قوي في قُدْراته الذاتيَّة والخاصَّة لإكْمال مُهِمَّة صَعْبة، أو تلْبِيَة التَّحدِّيات التي تُجَابِهُه.

اقرأ قصة رجل الأعمال محمود العربي، و فكِّر مَليًّا في السِّمات و الخَصائص التي يجب أن يتَحلَّى بها رائد الأعمال.

مَحْمُود العَرَبِي بدَأ برأْسِمَال نصف جنيه حتى أصبح من الكِبار دون أن يَنظُر إلى أموال البُنُوك.. لم يَعثُر على خاتم سُلَيمان.. ولم يَكتشِف مَغارَة علي بابا.. ويرى أنه توصَّل إلى التَّعْوِيذة السِّحْريَّة التي تُحقِّق ما هو أكثر من ذلك..«**كَلِمَة الشَّرَف**»..«**نَفِّذْ مَا قُلْتَ ولَو عَلَى رَقَبَتِك**»..«**احتَرِمْ وَعْدَك ولَو هَلَكْتَ**».. إنها عُملَة صَعْبة في زمَن صعب، لكنَّها تبقَى عُملَة مُحْتَرَمة.

يُروَى عن زمن ليس بعيدًا، أنه كان في جَيْب كلِّ تاجر نُوتَة صغيرة فيها حساباته.. ما له وما عليه.. بلا كمبيالات.. ولا شيكات.. ولا إيصالات أمانة.. كان التاجر يَحرِص على السَّداد في يومه المُحدَّد.. قَبْل أن يُطالَب به.. ولو طُولِبَ به شعَر بالإهانة.. وشعَر بأن شرَف كلِمَته قد انتُهِك. بدأت حياته العمليَّة عام ١٩٣٢ في قريَة مَجهُولة من قُرَى المُنُوفية اسمها «أبورقبة».. ووصلت به إلى التَّربُّع على عرْش إمْبراطُورية صناعيَّة مُتَمَيزَة، بجانب لَقَب مُحبَّب إليه.. لقب «**شَهْبَنْدَر التُّجَّار**»، الذي حصل عليه بعد أن تَوَلَّى رِئَاسة اتِّحاد الغُرَف التِّجاريَّة لمدة ١٢ سنة.

والده كان فقيراً لا يَمتَلِك الأرض التي يَزرَعها.. خمسة أفدنة بالإيجار.. فلم يكن أمامه سوى إرْسال أبنائه إلى الكُتَّاب.. لحَفْظ القُرآن

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

على يد «سَيِّدِنا».. لكنْ في سنِّ الخامسة عبَّرت مُوهِبة التِّجارة عن نفسها أوَّل مرَّة؛ فقد دفَع تَحْوِيشة السنة- التي لا تزيد على ثلاثين قرشًا- لقريب له يعمل في «المُوسكي»؛ كي يشتري له بها «**بُمْب وبَخْت وملبس وزمامير**».. كان يبيعها لأطفال القرية في العِيد، ويكسب عشرين قرشًا.. فكأنَّ النِّصف جنيه هو «الخَمِيرة» التي بدأ بها مِشْواره.

ضاق الرزق في القرية.. فذهب الصبي- الذي يقترب عمره من العاشرة - إلى القاهرة.. مصر.. أم الدنيا.. لكنه رفَض العمل في مصنع عُطور، واتَّجه بغَرِيزَته إلى محلِّ خُردَوات في حي الحُسَين يُؤْمِن صاحبه بالسِّعر الرَّخيص الذي يَنتَهي بمكسب كبير.. على أنه كان يستمتع بتعذيب الزبائن بتَكْشِيرَة لا تُفارِقُه.. سعر رخيص، لكن مع سُوءِ مُعامَلَة.. فكان الزبائن ينتظرون حتى يخرج من المحل ليَتعامَلُوا مع صبيِّه محمود العربي، الذي رُفِع راتبه من ١٢٠ إلى ٣٢٠ قرشًا في شهور قليلة، لكنه رَغْم ذلك لم يشَأْ أن يستمرَّ معه، فقد أراد أن ينتقل إلى تاجر جُمْلَة في «المُوسكي»؛ كي يكتَشِف المزيد من أسرار التجارة.. وبقي معه ١٥ سنة.. قفَز فيها راتبه من ٤ جنيهات إلى ٢٧ جنيهًا.. أكبر من راتب خريج الجامعة في ذلك الوقت.

يقول: في عام ١٩٦٤ قرَّرتُ أن أكون صاحب محلٍّ؛ لرغبتي في تجْرِيب حظِّي.. تجاوزت الحُدودَ رغم أنني لم أكُنْ أمْلِك رأس المال المَطلُوب.. **لكنني كنت أمتلك ما هو أهم منه.. الخِبْرة والسُّمْعة وكَلِمَة البَيع والشِّراء**.. دخَلْنا شركاء بالنِّصف أنا وزميل لي.. النصف الآخر كان لأصحاب الفلوس.. وكانت بالمُناسبة أربعَة آلاف جنيه.. دفَعنا ألفي جنيهًا «خُلُوّ رِجْل» في المحل الذي لا أزال أحتفظ به، والذي يصل سعره اليوم إلى مليوني جنيه، وقرأنا الفاتحة.

لم أصرف مليِّمًا من باقي رأس المال؛ فالبضاعة بالأجَل، نبيعها بمكسب قليل، ونسدد ثمنها يومًا بيوم.. كنا نهتدي بحديث رسول الله: «أنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَين»، لكن أصحاب رأس المال سعَوا للخروج من الشركة، فوافقنا، تركوا المحل مُقابل كمبيالات سدَّدها لهم بالكامل وفَوْرًا تاجرُ الجُمْلَة الذي عمِلْتُ عنده ١٥ سنة، ثم سدَّدناها له كمبيالة.. كمبيالة.. ورغم أن شريكي- الذي دخَل معنا بالمَجْهُود- قد تعرَّض لأزماتٍ نَفْسيَّة حادَّة اسْتدَعتْ علاجه في مَصَحَّات خاصَّة، إلا أنني لم أقْبَلْ خروجه من الشركة،

وبعد رَحِيلِه ربَّيتُ أولاده حتى وصلوا إلى مناصب عُلْيا مُحْتَرمة.

شركتي الآن فيها أنا وإخوتي وزوجاتنا وأولادنا وبناتنا.. العائلة الواحدة أصبحت ١٩ عائلة.. هم المُساهمون في الشَّرِكَة.. كلنا نَسكُن في بيت واحد بنيناه في مصر الجديدة.. في أعلاه مطعم وصالون وحمام سباحة.. آخر النهار نَقْفل الباب علينا.. ونَحُلُّ مشاكلنا بأنفسنا».

لكن.. كيف تحوَّلْتَ من الخَرْدَوات إلى الأجْهِزة الكَهْربائيَّة، ومن التِّجارة إلى الصِّناعة؟.. يقول: «وقف حالنا تمامًا عندما قرَّر الرئيس جمال عبد الناصر أن يوزِّع الكراسات مَجَّانًا على التلاميذ والطلبة.. لم نَجِدْ ما نبيعه سوى البضائع التي كانت تأتي من أسواق عربية، مثل غزة، ثم ليبيا والكويت والسعودية فيما بعدُ.. لم نكن نختار البضاعة.. البضاعة هي التي كانت تختارنا.. كنا نربح في المَرْوَحة عشرة قروش.. نربح في التليفزيون جُنيهًا.. نربح في جهاز التَّسْجِيل عشرين قرشًا».

كانت الأسواق المصرية مُتَشَوِّقة لكل شيء، لكن الاستيراد مَمْنوع.. مَرْفوع من الخِدْمة.. والتوكيلات التِّجاريَّة مُعَطَّلَة.. حِبْر على وَرَق.. على أن الأمور بدأت تتغيَّر بعد سياسة الانفتاح التي تبناها الرئيس أنور السادات.. حيث بدأ انفتاحًا استهلاكيًّا تجاريًّا.. ثم انقلب إلى الاستثمار الصناعي.. إن هذا هو ما حدَث معي بالضبط». في عام ١٩٧٤ كان يعيش بيننا في «الموسكي» رَجُلٌ ياباني

يتعلم اللغة العربية في الجامعة الأمريكية.. وقد لاحَظ أننا نبيع كميَّات هائلة من بضائع بلاده.. وعندما سعَت شركة «توشيبا» للبحث عن وَكِيل لها رشَّحَنا لذلك.. لكن مَسئُولِي الشركة عندما جاءُوا من طُوكيُو وزارُونا وجدوني أبِيع بنفسي في المَحلِّ، وليس لدينا فاكس أو تليفون دولي، فرفضوا مَنْحَنا التَّوكِيل، لكن طلبوا أن يُجرِّبوني سَنَة، وبالفعل ذهَبت إلى بَيرُوت، وفتَحتُ اعتِمادَات في بُنُوكها لصَفَقاتي الأُولَى مع اليابان، فلم تكن البنوك المصرية مُسْتَعدَّة لمِثْل هذه العمليَّات الائْتِمانيَّة بعدُ».

دخلت الصناعة من باب التجارة.. الصانع الذي لا يعرف كيف يَبِيع ما يُنْتِج سيخسر حتمًا.. وجدت طلبًا على المَراوح فأنْتَجْتُها.. ثم انتقلتُ إلى الثَّلاَّجات والتليفزيونات والسَّخانات وأجْهِزة التَّكييف.. الطلب على السلعة يَخْلق صِناعتها». **شركة توشيبا العربي بدأت في ورشة صغيرة. ثم أصبحت بعد ستين سنة إمْبرَاطُورية تَضُمُّ ١٨٠ ألف عامِل** .. ومؤسس شركة «شارب» بدأ بأقلام الرصاص، ثم وصل للصناعات الإلكتُرُونيَّة الدقيقة.. أنا مشيت على خُطاهُما.. وبعد ٣٦ سنة من التَّعامُل معهما أسعَى للِّحَاقِ بهما.. وأن أرفع نِسبَة المُكوِّن المِصْري في كل جِهاز أُنْتِجُه إلى أكْثر من تِسعين في المائة».[٣]

المَهارات والمَعارِف التي يَحْتاجها رُوَّاد الأعمال:

البَدْءِ وإدارة مشروع بشكل جيد تحتاج إلى :

١- **المَهارات الفَنيَّة** : المُرتَبِطة بالمُنْتَجات أو الخَدَمَات التي تُخطِّط لتقديمها: فمثلاً مشروع ملابس جاهزة يحتاج مهارات التصميم والتفصيل والقصِّ والخِيَاطة.

٢- **مَعْرِفة سُوق مشروعك** : يجب عليك معرفة السوق والمُنافِسين والزَّبَائن والمُوَرِّدِين لمشروعك.

٣- **مَهارات إداريَّة أساسيَّة** : المَهارات الأساسية لإدارة المشروع التي ستحتاجها لكي تُدِير مشروعك بنجاح، مثل: التسويق، البيع، حساب التَّكْلِفَة والتَّسْعِير، إدارة المَخْزُون، حِفْظ السِّجِلاَّت، التَّخْطِيط.

٤- **مهارات التَّفاوُض** : التَّفاوُض هو الطريقة الأساسية للحصول على ما تريد من الآخرين، وتعتبر القدرة على التَّفاوُض بمَثابَة مهارة أساسية للاستمرار في الأعمال؛ فالمُوَرِّد يريد دائمًا أن يبيعك الموادَّ بسعر أعلى، وأنت تريد سعراً أقل لكي تتحكم في تكْلِفَتك، والعكس يحصل عندما تريد أن تبيع أنت مُنْتَجاتك.

إذا كنت لا تمتلك المهارات التقْنية أو المَعارف المَطلُوبة لمشروع معيَّن، أو كانت تنقُصك مهارات في الإدارة، فبإمكانك التفكير في الشراكة مع شخص يمتلك هذه المهارات، أو الالْتِحاق بدَوْرة تدريبية خاصة. اسألْ الجهات المَعْنيَّة في مُحيطِك عن ذلك.

٣ – المصدر: صحيفة الفجر، العدد رقم ١٧٨، بتاريخ ٢٠٠٨/١١/١٧.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

مشروعك الصغير والمجتمع:

لا يعمل مشروعك الصغير بمَعْزِل عن المجتمع، لذا نقدِّم هنا بعض المعلومات والنصائح حول عَلاَقة مشروعك بالمجتمع المُحيط به:

- تُمثِّل شَرِيحة من الأشخاص الذين يعيشون في مجتمعك زبائن مُحْتَمَلِين لمشروعك، وربما يُوصُون أصدقاءَهم بشِراء مُنْتَجات مشروعك أو العكس؛ لذا تأكَّد أن مشروعك يَستجِيب لحاجات فعليَّة للمجتمع.
- تذكَّر أن أفراد المجتمع سيُشَكِّلون رأيًا سَلْبِيًّا عن مشروعك إن كان مُلَوِّثًا لبيئة هذا المجتمع.
- أيضًا سيُشَكِّلون رأيًا سيِّئًا إذا كنت تُمارس تَمْييزاً ضدَّ المرأة، أو إذا كانت المرأة تُواجه صُعوبات أو ظُرُوف عمل سيِّئة داخل شركتك / مشروعك.
- إن العلاقات الجيدة مع المجتمع ستُقلِّل مَخاطِر مُتعدِّدة، مثل: احْتِمال السَّرِقة أو إتْلاَف مشروعك.
- توفير وظائف جيدة سيَزِيد من ضخِّ الأموال في المجتمع، وهذا يُؤدِّي إلى مزيد من القوة الشرائية، والمزيد من الزبائن.

تمرين تقييم السِّمات الشخصيَّة كرائد أعمال (التَّقْيِيم الذاتِي):

بوصفك رائد أعمال تحتاج إلى مَهارات مُتعدِّدة لتعمل وتنتج وتبيع بطريقة جيدة، وهذه المهارات بإمكانك أن تُطوِّرَها إذا امْتَلَكْت القدْر الكافي من المَعرِفة والخِبْرة.

إن التمرين التالي سيساعدك أولاً على معرفة ما إذا كانت تتوفر لديك المَهارَات والمَعارِف والخِبْرات المُناسبة لكي تُدِير مشروعًا بنجاح، كما سيُمكِّنك من تحديدِ نِقاط قُوَّتك ونِقاط ضَعْفك فيما يتعلَّق بسِماتك الشخصيَّة، وخَصائصك الذاتية. إذنْ حاوِلْ أن تكون مَوْضُوعيًّا وأمينًا مع نفسك عند القيام بالتقييم التالي.

تمرين:

لمساعدتك على معرفة إلى أي حدٍّ تَتَمتَّع بالفِكْر الرِّيادِيِّ في عالم الأعمال؛ فكِّر باهْتمام في كل العناصر الآتية، وخُذْ وقتك لكي تقرر إذا كان الأمر يتعلَّق بنقطة ضَعْف weakness (W) ، أو نقطة قُوَّة strength (S).

- نقطة قوة تعني أن هذه السِّمة مُتَوَفِّرة لديك.
- نقطة ضعف تعني أن هذه السِّمة غير مُتَوَفِّرة لديك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

١ - الخَصَائِص الذَّاتيَّة	S قوة	W ضعف
١-١ الالْتِزام: لكي تُحقِّق فكرة مشروعك وتنجح يجب عليك الالْتِزام. الالتزام يعني أنك مُستَعدٌّ لوضع مشروعك قَبْل كل شيء آخر، كما أنه يعني رَغْبتك في البَقاء في الأعمال لمدة طويلة، وأنك على استِعْداد للمُخاطَرَة بمالك الخاصِّ من أجل المشروع.		
١-٢ الرَّغْبَة: لماذا تُخطِّط لبدء مشروعك الصغير؟ على الأرجح أن مشروعك سينجح إذا كنت مُتَحَمِّسًا لتنفيذ فكرة مشروعك، ولأن تكون رئيس نفسك، وأن يكون لديك مشروع خاص، فهل أنت مُستَعدٌّ للعمل الصعب؟		
١-٣ المُخاطَرَة: لا وجود أبدًا لفكرة مشروع آمِنَة. هناك دائمًا احتمالٌ لفشل المشروع. على رائد الأعمال أن يكون دائمًا مُستَعِدًّا لخَوْض بعض المَخاطِر (مَخاطِر مَعقُولَة). الاستعداد لخَوض مَخاطِر مَحسُوبة هو بمَثابة نقطة قوة. المُخاطَرة بكل شيء هي مُقامَرَة، كما أن غِياب التَّحْضِير اللازم يُعدُّ نقطة ضعف واضحة.		
١-٤ اتِّخاذ القَرَارات: ستكون مُطالبًا داخل مشروعك باتخاذ قرارات مُهِمَّة، وهذه القرارات لا يُمكِن تَفْوِيضُها لشخص آخر ليأخذها مكانك، كما لا يمكن تَجاهُلُها وعدَم اتخاذها. إن القدرة على اتخاذ قرارات صعبة، والتي بإمكانها أن تُؤثِّر على مشروعك، تعتبر أمراً مُهِمًّا بالنسبة لإدارة مشروعك الصغير.		

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٢ - المَهَارات والمَعَارِف والخِبْرة:	S قوة	W ضعف
٢-١ المَهَارات الفَنيَّة: المهارات الفَنيَّة هي: القدرات العمليَّة التي تحتاجها إذا كانت فكرة مشروعك هي إنتاج مُنْتَجات مُعَيَّنة أو تَقْدِيم خَدَمَات. إذا لم تكن لديك مثل هذه المَهارت سَجِّلْ هذه كنقطة ضَعف.		
٢-٢ المعارف بخُصُوص المشروع: المعرفة بتفاصيل المشروع تُعد أمراً مُهِمًّا. إذا كنت تَمتَلِك هذه المعلومات، فاعْتبِرْ ذلك بِمَثابَة نقطة قوَّة.		
٢-٣ مَهارات في إدارَة المشارِيع: المهارات الإداريَّة هي: القُدْرات التي تحتاجها لإدارة المشروع بطريقة فعَّالة، فهل لك معرفة كافية حول إدارة المَشروعات؟ في حالة الجواب بالنفي، اعتبر ذلك نقطة ضعف بالنسبة إليك.		
٢-٤ مهارات في التَّفاوُض: مهارات التَّفاوُض هي: القُدرة على التَّواصُل بشكل جيد مع الآخرين دون الإساءَة لأحد. الطريقة الأمْثَل لأخذ ما تريده من عملية التَّفاوُض هي إيجاد صِيغَة تحصل بمُوجِبها على ما تريده أنت وما يريده الآخرون. إذا كنت تحب التَّفاوُض والاسْتماع لآراء الآخرين؛ اعتبر ذلك نقطة قوَّة، وإذا كنت تظن بأن رأيَك هو الأكثر أهميَّةً، فذلك نقطة ضعف. (win – Win Situation)		

٣ - الوَضْع الشَّخْصِي:	S قوة	W ضعف
٣-١ الوَضَع العَائِلِي: إدارة مشروعك الصغير قد تأخذ الكثير من وقتك، لذا إذا كانت لديك فكرة مشروع؛ فمن الأهمية أن تَحصُل على الدَّعْم العائِلِي، فعائلتك يجب أن تكون مُوَافِقةً على فكرة أن يكون لديك مشروع، كما يمكن إشْرَاكُهم في عملية التَّخطِيط. امتلاكك لعائلة داعِمَة يُعتَبَر نقطة قوَّة، أما إذا كانت عائلتك غير مُسانِدَة لك، فاحْتَسِب ذلك كنقطة ضعف.		
٣-٢ الوَضْع المَالِي: إذا كانت لديك مُدَّخرات شخصيَّة لتضعَها في فكرة المشروع، أو إذا كان فشل المشروع لن يُسبِّب لك كارِثَة ماليَّة؛ فإن هذا يُعتَبَر نقطة قوَّة. أما إذا لم تكن لديك أية مَوَارِد شخصية لوضعها في فكرة مشروعك، أو إذا كنت مُعْتَمِدًا ماديًّا على نجاح مشروعك، فهذه نقطة ضعف.		
اجمَعْ عدد نقاط القوة ونقاط الضعف التي تتوفَّر عليها.	×	×

انظر إلى نقاط قوتك و نقاط ضعفك، و فكِّر فيها بتأمُّل؛ ما هي نقاط القوة الأكثر أهمية؟
و ما هي النقاط الأكثر خُطُورة بالنِّسبة إليك ؟

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

كيف ترَى مُستَوى الرِّيَادِيَّة لديك ؟ وإلى أيِّ مَدًى يمكن اعتبارك رِيَادِيًا:

بعد أن قمت بتمرين تقييم السِّمات الشخصيَّة، تحتاج الآن إلى استخراج الاستنتاجات، فإذا كانت لديك فقط نقاط قوة، ستكون لك بالتأكيد نقاط انْطِلاقٍ جيدة لكي تصبح رِياديًّا ناجحًا في عالم الأعمال. وعلى عكس ذلك، إذا كانت لك نقاط ضعف كثيرة، فعليك الاعتراف بأنه لا تَتَوفَّر لديك المهارات الكافية لكي تصبح رائد أعمال، وعندئذٍ لك خِياران: إمَّا أن تتَخلَّى عن الفكرة، أو أن تعمل على تحسين نقاط ضعفك، وبما أنك لم تبدأ بَعْدُ مشروعك، فلا زال عندك الوقت لكي تَتَطَوَّر.

نِقَاط قُوَّتك

يجب عليك معرفة نقاط قوَّتك لكي تَستَفِيد منها بأكبر قدْرٍ مُمْكِن.

انظر إلى نتيجة تقييمك الذاتي، وبادِرْ إلى تحديد نقاط قوتك، واسأل نفسك: كيف بإمكان هذه النقاط مساعدتك على أن تكون رِياديًّا ناجِحًا في عالم الأعمال؟ وفكِّرْ كذلك بكيفية دَمْج هذه النقاط في فكرة مشروعك.

- إذا كانت لديك بعض المهارات الفَنيَّة، فسيكون ذلك بمَثابة مِيزَة كبيرة للبَدْء بمشروع في مجال مَهاراتك الفَنيَّة.
- إذا كنت تعتبر أن مهاراتك التَّفاوُضِيَّة كبيرة؛ فإمكانك الاهتمام بمجال مشروعات تَحْظَى فيها هذه المَهارات بأهميَّة كبيرة.
- إذا تأكدت أن دَعْم عائلتك قوِيٌّ، يجب على فكرة مشروعك أن تأخذ بعين الاعتبار رأيهم ومشاركاتهم المُحْتَمَلَة.

انظر إلى مَهاراتك و خِبْراتك و نِقاط قوَّتك؛ لترى أية فكرة مشروع باستطاعتك تطويرها في إطار مشروع ناجح

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

نقاط ضعفك:

انظر إلى نتائج تمرين تقييمك الشَّخصي، ولخِّص نِقاط ضَعْفك.

الآن، قُمْ بتحضير خطَّة عمل لتطوير كل واحدة من هذه النِّقاط للتغلُّب عليها مُسْتَقْبَلاً.

نقاط ضعف	ماذا بإمكاني أن أفْعَل لتَحْسِين قُدْراتي؟
.....	....
.....	....
.....	....

أحيانًا يكون من الصعب إدارة بعض نقاط الضعف. في هذه الحالة يجب عليك الاعْتراف بأنك غير مُؤَهَّل بما فيه الكِفاية لكي تُدِير مشروعًا بنجاح، وعليك أن تحتَفِظ بذلك في ذِهْنك عند تَطْوِيرك لأية فكرة مشروع مُلاَئِمة لهذه الخَصائص.

إذا أخذت تمرين التَّقْييم الشَّخصي بجِديَّة، فإنك قد وَضعْتَ أوَّل قدَمٍ لك في عَالَم رِيادَةِ الأعمال، وهذا يعني بأنك ستُطَوِّر فكرة مشروعك انطِلاقًا من تعرُّفك على نفسك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

التَّعَرُّف على طاقاتك وحُدُودك:

هناك طُرُق عديدة لتَطْوِير مَهاراتك ومَعَارِفك وتَجارِبك وخَصائِصِك الشَّخصيَّة، فبإمكانك مثلاً:

التَّحدُّث مع أصحاب المَشروعات.

الحصول على عمَلٍ في شركة مشابهة لمدة قصيرة علي سبيل التعليم والتدريب

الحصول على دورة تدريبية في رِيَادَة الأعمال.

قِراءة الكُتب والمقالات حَولَ رِيادَة الأعمال.

يمكنك كذلك التفكير في البحث عن شريك يُكَمِّلُ نقاط قوَّتك وضَعْفك بدَلاً من الإقْدَام على البَدْء بمشروع وحْدك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

خلاصة

عند تحديدك لفكرة مشروع قد تحتاج إلى مَعرِفة إلى أي حدٍّ أنت مُؤَهَّل لكي تُدِير مَشروعًا بنفسك، ذلك أن نجاح فكرة مشروعك الصغير مُرتَبِط أساسًا بك، إذنْ فالأسئلة التي عليك أن تَطْرَحها على نفسك هي:

- لماذا أُرِيد أن أبْدَأ مشروعي؟
- مِنْ أينَ يجب أن تأتي فكرة مشروعي؟
- إلى أيِّ مَدًى أنا رَائِد أعمال؟

إن أوضاعك العائلية مُهِمَّة جدًّا كذلك، لذا إذا حافظت على علاقات بنَّاءَة وجيِّدة مع عائلتك؛ فكُنْ على يقين من مُسانَدتها ومُساعدتها المُطْلَقة لمشروعك.

يساعدك تمرين التقييم الشخصي على التَّعرُّف على سِماتك ومَهاراتك ومَعارِفك وخِبْراتك، وعلى خصائصك الذاتيَّة، ويُظهِر لك هذا التمرين نقاط قوتك، ونقاط ضعفك.

عند التَّركِيز على نقاط قوتك ونقاط ضعفك، عليك:

- تطوير مُخطَّط أعمالك الشخصي لتَتَجاوَز نقاط ضعفك.
- تقرير أي نوع من الأفكار التي يجب عليك عدم تَطْوِيرها.
- الاعتراف إذا كان لديك عدد كبير من نقاط الضعف بأنك لا تَمتَلِك بَعدُ المَهارات كي تكون رائد أعمال ناجِحًا.

ومهما كانت نقاط القوة التي تتَمَتَّع بها، ونقاط الضعف التي تُعانِي منها، يجب عليك اكتِشاف بعض أفكار المَشروعات التي تُلائِم سِماتك وخَصائِصَك ومَهاراتك وخِبْراتك الشَّخصيَّة، والابْتِعاد عن الأفكار الأُخْرى غير المُلائِمَة لك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٣. تَوْلِيدُ أفْكَار مَشرِوعات خاصَّة

مِنْ أينَ تأتي فكرة المشروع؟

مُسْتَقْبَلك كرائد أعمال يَبدَأ بتطوير فكرة مشروعك الصغير. إذنْ كيفَ يُمكِن اخْتِيار فكرة مشروعك، أو مِنْ أينَ تأتي فكرة المشروع؟

الآن، اقْرأ الخِيارات التالية، وانظُرْ ما الأقرب إليك:

- يجب على أحدهم أن يقول لي أي نوع من المَشروعات يمكن أن أبدأ بها.
- سأُطَوِّر فكرة مشروعٍ بِناءً على نقاش مع بعض الأصدقاء حول بعض أفكار المَشروعات.
- أعْتَزِمُ فقط تقليد فكرة مشروع آخر قائم ويُلَبِّي احتياجات فعليَّة بالسوق.
- لدي بعض أفكاري الخاصة، وأحتاج أن أُطَوِّرَها مُسْتَقْبلاً.

أكثر الرِّيَادِيين نجاحًا هم مَن يُطَوِّرون أفكار مشروعاتهم بناءً على مهاراتهم واهتماماتهم الشخصيَّة وخِبْراتهم ومَعارِفهم.

أكثر من ذلك، إنهم يَتَقاسَمُون ويُجرِّبون أفكارهم مع أكبر قدْرٍ مُمكنٍ من الناس.

فكرة المشروع المُقْتَرَحَة يجب أن تَنْبُع من رائد الأعمال، وهو المالك النهائي لهذا المشروع (صاحب المحل).

يجب على الروح الرِّيَادِيَّة الكامِنة في داخِلك أن تظْهَر منذُ البداية. فكِّرْ في اهْتِماماتك الخاصَّة، وفي تَجارِبك السَّابقة، وانظر لأكثر شيءٍ يُثِير اهتمامك عندما تفكِّر في الإقْدام على مشروع.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

اكتب فيما يلي أكبر عدد من الأشياء التي تفكِّر فيها، حتى إذا كانت تبدو غريبة أو غير عَمَليَّة في البِداية؛ فأفكار المَشروعات الناجِحة يُمكِن أن تأتِيَ من أماكن ومَصادِر غَرِيبة.

مَهَارَاتِي : أنا جيدٌ في عمل الأشياء التاليَة:

١.

٢.

٣.

اهْتِمامَاتِي : أحب عمل الأشياء التاليَة (مُتَضَمِّنًا الهِوَايَات التي تحبها):

١.

٢.

٣.

تَجَارِبي : خُضْتُ التَّجارب التاليَة (بما فيها التعليم والتَّدْرِيب):

١.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٢.
٣.
التَّجارِب الأُخْرى : الأشخاص التاليَة أسماؤُهم مَثَلي الأعلى:
١.
٢.
٣.
شَبَكَة عَلاَقاتي : أعرف الشخصيات التالية (الأصدقاء والأقارب الذين لهم مشروعات، وبإمكانهم مُساعدتي بمعلومات ونصائح ودَعْم):
١.
٢.
٣.
أيٌّ مِن هذه العناصر السَّالِفة الذِّكْر تَتَوقَّع منها أن تُساعِدك أكثر بوصْفِك صاحب مشروع في المُسْتَقْبَل؟

يُمكِنك في المُسْتَقْبَل التفكير في مَهارات أُخْرى، وفي تجارب وعلاقات بإمْكَانها أن تَقُودَك إلى تَحدِيد فكرة مشروعك. عليك الرجوع إلى هذه الفقرة لاحِقًا كي ترَى إذا كانت فكرة مشروعك الأخيرة تَتَوَافَق مع اهتماماتك وتَجَارِبك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

إيجادُ أفْكار مَشروعات جَيِّدَة:

في الجزء الأول تَعلَّمتَ أن أفكار المَشروعات موجودة في أي مكان، لكن يجب عليها أن تَتَلاءَم مع احتياجات الزبائن، ومع استعدادهم للدَّفْع من أجْلها.

إذا كان المشروع يقوم بتَصْنِيع مُنْتَجات جيدة، لكن لا أحد يحتاج إلى هذه المُنْتَجات، فمِنْ المؤكَّد أن هذا المشروع سيَفشَل.

تُحدَّد أفكار المَشروعات عَبْرَ تفكير إيجابي ومُبْدِع. إنها تأتي من مُخْتَلِف المصادِر؛ كالمَوَارِد المحلِّيَّة، وحاجات الناس، والأنْشطة والاهتِمامات والهِوَايات.

غالبًا ما تكون أفكار المَشروعات الجيدة "أصْيلَة" إبْداعِيَّة غير مَنْسُوخَة من فكرة أخرى، وهي تَعكِسُ دائمًا الفُرص التي لم يتِمَّ استِغْلاَلها (أنشطة جديدة مثلاً)، أو طُرُقًا جديدة لتطوير أنشطة مُتَعَلِّقة بنشاط تقليديٍّ. كيف يُمكِن تَحدِيد هذه الفُرَص؟

السيدة سلوى تنظُر إلى مجموعةٍ من النِّساء يَتكلَّمْنَ مع أطفالِهنَّ، وتتساءَلُ: النساء داخِل الحيِّ الذي نعيش فيه لا يَستَطِعْنَ العمل؛ لأنَّهُن مُجْبَراتٍ على رعاية أطفالِهنَّ. أتَصوَّر بأن دار حَضَانة للأطفال بإمكانها أن تَمْنَحَهُنَّ المَزِيد من الوقت للتَّفرُّغ لأعمالِهنَّ.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- **أمَانِي تَتَّجِهُ نَحْوَ صَدِيقَتِها مُخَاطِبَةً:**

عليَّ أن أذهب إلى الإسكندرية كي أشتري ملابس لأطفالي.

إنها مسافة طويلة ومُكَلِّفَة، يا لَيْتَنَا كُنَّا نَستَطِيع شراء الأشياء مِن هُنا.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- اثنانِ مِن الرجال يُشاهِدان لُعْبَة تعليميَّة مُبْتَكَرة لطُلاَّب الثَّانَوِي مع صديق ثالث لهما، جَلَبَها له أخُوه من الخارج.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

قَائِمَة أفْكَار المَشروعات:

من المُحْتَمَل أن تكون في ذِهْنك بعض أفكار المَشروعات.

خلال الجزء الثاني تَعَرَّفتَ على سِماتك الشخصيَّة، ووجدت أنه من الأفضل التَّرْكِيز على أفكار المَشروعات التي تَتَناسَب مع مَهاراتك، لكن هناك الكثير من الفُرص المُهِمَّة التي بإمكانك اقْتِناصُها. هذا الجزء سَيُساعِدك على تحديد هذه الأفكار التي لم تكُنْ قد فكَّرت فيها مِن قَبْلُ.

لا تَنْسَ أنَّك أنْت عُنْصُر مِن عَناصِر المشروع

أول شيء يجب عليك القِيام به هو : تطوير قائمة تضُمُّ أفكار مشروعاتك الخاصَّة.

اكْتُبْ في هذه القائمة كل الأفكار التي وَلَّدْتَها، والتي ستُطَوِّرُها.

انظر إلى السيدة حنان والسيد جمال، وراقِبْ كيف بدَءُوا في أفكار مشروعات مُحْتَمَلَة.

جمال كان دائمًا شخصًا دَؤوب الحركة.. كان يُساعد أباهُ الذي يَعمل حدَّادًا مَعرُوفًا في القرية القريبة من مدينة المنيا في صعيد مصر، حيث كان يساعده، ويبيع بعض المُنْتَجات في السُّوق.. كان يعمل وقت فَراغه لِصُنْع لُعَبٍ من الخشب لأطفال القرية.

جمالٌ يُحب كذلك الرِّياضَة، ويُنَظِّم مباريات كرة القدم داخل القرية.

جمال يعرف أنه توجد الكثير من الفُرَص في مُحِيط القَرِيَة، والتي بإمكانها أن تُوحِي له بفكرة مشروع جيدة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

السيد جمال

السيدة حنان

حنَان سيِّدة ذَكِيَّة جدًّا.. بالماضي عندما كانت في المدرسة كانت دائمًا التلميذة المُتَفَوِّقة.. في المنزل اعتادَتْ على تَحْضِير كعْكٍ وحلويَّات مع أمِّها لكي تبيعها خلال الحَفَلات والمُناسبات.

كانت دائمًا مُعجَبةً بالنَّباتات والأزْهار، وتحب غَرْسها في حديقة مَنْزِلها.. ولها وَلَعٌ كذلك بقِرَاءة مَجَلاَّت المُوضَة والأزْياء.. وكانت تُصَمِّم "باترونات" لكي تصنعها أُخْتُها التي تقوم بالتفصيل.. حنان تريد بدْءَ مشروع للمُساهَمَة في مَصَارِيف المنزل.

بعد أن تأمَّل جمال وحنان مَهاراتهما وخِبْراتهما واهْتِماماتهما؛ قرَّرا استكمال الجزء الأول من قائمة أفكار مشروعاتهما.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

عند اطِّلَاعه على قائمة أفكار مَشاريعه، قال جمال لنفسه بنَوْع من التَّبَاهِي: هذا هو الجزء الأول من قائمة أفكار مشروعاتي الخاصَّة.

قائمة أفكار المَشروعات (جمال)	
الفكرة	**الوصف**
صِناعَة حِرَفيَّة	استعمال مَوادَّ خَشَبيَّة لِصناعَة لُعَبٍ للأطفال، وأدَوَات مَنْزِليَّة.
نَجَّار	تَقْدِيم خِدْمة نِجَارة؛ كصناعة طاوِلَات، وكَرَاسٍ، وأَسِرَّةٍ.
مَتْجَر أدَوَات رِياضِيَّة	شراء أدَوَات رِياضيَّة (قُمْصان، كُرات، أحْذِية...) من تاجر جُمْلَة في مدينة المنيا، وإعادة بيعها في القرية.
بَيْع مُعِدَّات وأدَوَات زِراعيَّة	الالْتِحاق بمشروع أبيه– فَتْح مشروع بيْع مُعِدَّات وأدَوَات زِراعيَّة للقرية.

قائمة أفكار المَشروعات (حنان)	
الفكرة	**الوصف**
مَشْتَل	زِراعة نباتات عُشْبيَّة و بيعها بغَرَض الاستعمال الطِّبِّيِّ.
هَدَمات تَمْوِين أو مَطَاعِم	طَبْخ وبَيْع المَأْكُولات في مُخْتَلِف المُناسَبات (حَفَلات زِفَاف ، اجْتِماعات ، حَفَلات ...)
مَخْبَز	إنتاج الخُبْز و الحَلَوِيَّات و بيْعها مُباشرة للزَّبَائن .
تَصْميم « باترونات » و إنتاج ملابس	تَصْنيع ملابس بالتَّعاوُن مع أُختي. إمكانية تأْجير هذه الملابس في مُخْتَلِف الحَفَلات (حَفَلات زِفَاف ، خُطُوبة ، أعْيَاد ميلاد ...)

تقول السيدة حنان بحَماسٍ: هذا هو الجزء الأوَّل من أفكار مشروعاتي الخاصَّة .

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

راجِعْ مُخْتَلِف الأنشطة التي قُمْتَ بها حتى الآن، واخْتَرْ الأفكار التي تراها مُناسِبةً لكي تكون فكرة مشروع. بالنسبة لكل فكرة مشروع، اكْتُبْ وَصْفًا مُخْتَصَرًا مُجيبًا على الأسئلة الأربعة: أي مَن؟ لِمَنْ؟ كَيفَ؟ مَا هِيَ؟

قائمة أفكار مشروعاتي الصغيرة

الفِكْرَة	الوَصْف
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

كلما تَوصَّلْتَ لفكرة مشروع قُمْ بإضافتها لهذه القائمة، وبالجزء الرابع من هذا الدَّليل سنَعُود لهذه القائمة لمُساعَدَتك باختيار الفكرة الأنْسَب، والأكْثَر مُلاَءَمة بالنِّسبَة إليك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

أكْمِلْ قائِمَة أفكار مشروعك

يمكن تَوْلِيد أفكار مشروعات قابِلَة للتَّحقِيق عَبْر الوسائل الثلاثة التاليَة:

- العَصْف الذِّهْني.
- الاسْتِماع للزبائن المُحْتَمَلِينَ.
- البَحث في مُحِيطك الشَّخْصِي.

إذا اتَّبَعت هذه الخُطُوات، فستستطيع الحصول على قائمة أفكار مشروعات جيدة.

العَصْف الذِّهْني:

هو إحدى المراحل المُهِمَّة في تحديد أفكار المَشروعات، وهي فهم ما يَجْرِي في مُحِيط مُنْتَج أو خِدْمة مُعَيَّنة تُثِيرُ انتباهك.

طالما أنك مُهْتَمٌّ بمُنْتَج أو خِدْمة مُعَيَّنة؛ فمِن الممكن أيضًا أن تكون مُهْتَمًّا بفُرص المَشروعات التي تنشأ في مُحِيط هذه المُنْتَجات والخَدَمات.

من المُحْتَمَل أن تكون الفُرَص أفضل من المُنْتَج أو الخِدْمة نفسها.

إننا نُمَيِّز بين أربع اتجاهات تدور حول مُنْتَج أو خِدْمة مُعَيَّنة.

١- خَطُّ الإنْتَاج (التَّصْنِيع):

تحتاج جميع المُنْتَجات والخَدَمات إلى مَوادَّ أوَّلِيَّة، وهذه المَوادُّ الأوَّلِيَّة في حاجة لمن يقوم بتَحْوِيلها إلى مُنْتَجات نِهائيَّة، وكل المَشروعات المشتركة في هذه العَمَلِيَّة تُعْتَبَر جُزءًا من خِدْمة الإنْتاج.

٢- خَطُّ البَيْع:

عندما يُقدَّم المُنْتَج النِّهائي إلى الزبائن، فهناك احتِمال أن يكون عدد من المشروعات الأُخْرى مُشتَرِكة في عملية التَّقدِيم (غير المشروع الرئيس).

بإمكانك التفكير في البَيْع بالتَّجْزِئة أو البَيْع الآجِل، أو التسويق، أو التعبِئَة والتَّغْلِيف، أو النَّقْل... إلخ؛ فكل المشروعات المُرْتَبِطة إلى حدٍّ بعيد أو قريب ببيع المُنْتَج الرئيس تُشكِّل خَطَّ البَيْع.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

٣- خَطُّ الخِدْمة:

كثير من الناس يُفكِّرون فقط في المَشروعات التي يرَونَها حولهم: المَشروعات التي تُصنِّع، والتي تبيع.

التصنيع والبيع هما العمليتان اللتان نراهما، لكِنَّ مَن يَحرِص على أن تَصِل المُنْتَجات إلى البائعين، وعلى إصْلاح الآلات في حالَة تَلَفِها، فهذا ما نُسمِّيه بخَطِّ الخِدْمة.

٤- خَطُّ المَشرُوع المُنْبَثِق:

طالما يُصنَّع المُنْتَج ويُباع، فمن الممكن أن تتَطوَّر مشروعات أخرى بفضل المشروع الجوهري الأساسي، وطالما أن المَشروعات تَجْلِب الزبائن، فمن الممكن أن تَخْلُق حولها مشروعات أخرى تُقدِّم خَدَمات ثانويَّة؛ كبَيْع الأعْلاَم والقُبْعات واللافِتات والمشروبات قُرب مَلاَعِب كرة القدم.

المَشروعات التي بإمكانها أن تَبْرُز بفضل مشروعات أخرى، لكنها ليست جزءًا من خَطِّ الصُّنْع أو البَيْع أو الخِدْمة، تُسمَّى المشروع المُنْبَثِق.

المشروع الجوهري الأساسي بإمكانه أن يعمل من دون هذه المَشروعات المُنْبَثِقة.

بعد التَّمارين السابِقَة بإمكانك الآنَ البَدْء في تَطوير قائمة أفكار مشروعاتك الخاصَّة، وبإمكانك أن تكون كذلك قد طوَّرتَ فكرة خاصة حول المشروع الذي تودُّ بدْءَه. وهذا مُؤَشِّر إيْجابيٌّ؛ لأنه يُبَرْهِن أنك قد صرتَ تفكِّر كصاحب مشروع، لكن يجب أن تكون حريصًا على ألاَّ تتمسك كثيراً بأفكارك الأولى؛ لأن هناك- على الأرجح- فُرصًا أخرى قد تُهِمُّكَ.

استمِعْ جَيدًا لما يقوله الناس حول تَجاربهم كزبائن؛ فهناك احْتِمال أن يَصِيروا زبائنك في المُسْتَقْبل، واسألْ الناس عن المُشْكِلات التي يُواجِهُونها في إيْجاد المُنْتَجات التي يُريدُونها.

السيدة حنان تتَكَلَّم مع مجموعة من النِّساء قُرب أحد المَحالِّ التِّجاريَّة.

سيدة تقول : إنه من الصعب إيجاد لُعَب أطفال بثمن مُنَاسِب في هذه المدينة، فكلُّ اللُّعَب المَوجُودة مُسْتَوردَة من الخارج، و مَصنُوعة من البِلاستيك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

يَشْتَكي عُمَرُ الفلَّاح من عدم وجود الأعْشاب الطبيَّة في القريَة التي يسكن بها؛ « زوجتي دائماً يُصِيبُها صُداعٌ، وهي مُعْتادة أن تأخذ الأعشاب الطِّبِّيَّة في مثل هذه الحالات، لكني مضْطَر للسفر حتى مدينة المنيا كي أشتري بعض الأعْشاب، إذ لا يوجد هنا أي مَشْتَل للأعْشاب الطبيَّة » .

سيَتَحدَّث الناس دائمًا حول الخَدَمات السَّيئَة غَير المُرْضِيَة التي جرَّبُوها، وهنا بإمكانك أن تجد دائمًا فُرْصة مشروع إذا تمكَّنت من العمل بشكل أفضل. ومن المُحْتَمَل أن يكون الناس قد واجَهُوا صُعُوبات في الحُصُول على الأشياء التي طلَبُوها، فاسْألْ عن مِثل هذه الحالات التي تُمَثِّلُ نَقْصًا في الخَدَمات أو المَوادِّ، وحدِّدْ قائمة بها.

تمرين:

فكِّر في أُناسٍ في مُحِيطك الشَّخصي، وفي الأشياء التي يَفْتَقِدُونها حَقِيقةً.

كيف كانت تَجْرِبتك الشَّخصيَّة كزبون؟ هل سبَق لك وبحَثتَ طوال اليوم عن شيء دون أن تجِدَه في أيِّ مكانٍ؟

فكِّر في المُنْتَج والخَدَمات التي احْتَجت إليها في مُخْتَلِف الأوْقات، ووجَدْتَ صُعوبة في إيجادها، فربما يُساعدك ذلك في تَوْلِيد أفكار مشروعات جيدة، وإضافتها إلى قائمة أفكار مشروعاتك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

ابْحَثْ في مُحِيطِك الخاصِّ:

لقد تكَلَّمْت الآن مع الزبائن المُحْتَمَلِينَ داخل مُحِيطك، فضْلاً عن المَشروعات القائمة، لا زالت هناك فُرَص غير ظاهرة داخل محيطك الشخصي، والتي لم يَسْبق لك أن فكَّرْت فيها من قَبلُ.

بإمكانك التفكير فيما يلي:

- المَوَارِد البَشريَّة غير المُسْتَغَلَّة (رسام/ موسيقي).
- المَوَارِد الطَّبيعيَّة غير المُسْتَغَلَّة (جَرِيد النَّخْل/ طين الفَخَّار/ مُخَلَّفات زراعية/ ... إلخ).
- مُنْتَجات يُمكِن إعادة استعمالها (وَرَق – بلاستيك – حديد... إلخ) مثل مشروعات التدوير.
- قِطاع عامّ بإمْكانِك أن تُقدِّم له خَدَمات مُعَيَّنة (أعمال نَقْل، تَفْريغ، نظافة،.... إلخ).
- قِطاع خاصّ بإمكانك أن تقوم له بخَدَمات مُعَيَّنة (أعمال مُناوَلَة، شحن، تفريغ).
- البحث عن مَصادِر المعلومات.

بإمكانك استعمال هذه العناصر لإيجاد أفكار مشروعات أخرى صالحة.

انظر إلى الفقرات التالية لكي تفهم ماذا نعني بهذه العناصر التي سبَق وأن ذكَرْنَاها.

اكْتِشاف المَوَارِد البَشَريَّة:

باستطاعة الإنسان أن يكون نَسَّاجًا أو نَجَّاراً ماهِراً ولكنه يبْحَث عن عملٍ.

يوجد دائمًا أشخاص (حتى في مكان إقامتك) يَمْتلِكون مَوَاهِب خاصَّة، ومَهارات غير مُسْتَغَلَّة إطْلاَقًا، أو مُسْتَغَلَّة بشكل سَيِّئ.

هناك احتمال أن يشعر شخص ذُو مَوَاهِب بأنه غير مُعترَفٍ به، وغير مُكَافَأ بالشكل اللازِم في عمله الحالي. وفي هذه الحالة بإمكانك تشجِيع هذا الشخص على البَدْء بمشروعه الخاصِّ بِناءً على مهاراته الكبيرة، كما يمكن أن تكون أنتَ مَن يُطَوِّر أفكار مشروعات حول هذا الشخص، وذلك بإشْراكِه أو تَشغِيلِه في المشروع.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

فكِّرْ في أصدقائك وأقاربك الذين هم غير راَضِينَ عن عملهم الحالي (أو ليس لديهم عمل)، والذين يمتلكون مَهارات رائعة غير مُسْتَغَلَّة، وإذا كنت أنت ذلك الشخص، كيف يُمكِنك الاسْتِجابة لاحْتِياجات السوق بهذه المَهارات والمَوَاهِب؟

إذا كنت تستطيع الإجابة على هذا السؤال، فعليك إضافة أفكار مشروعات إلى قائمة أفكار مشروعاتك الخاصة.

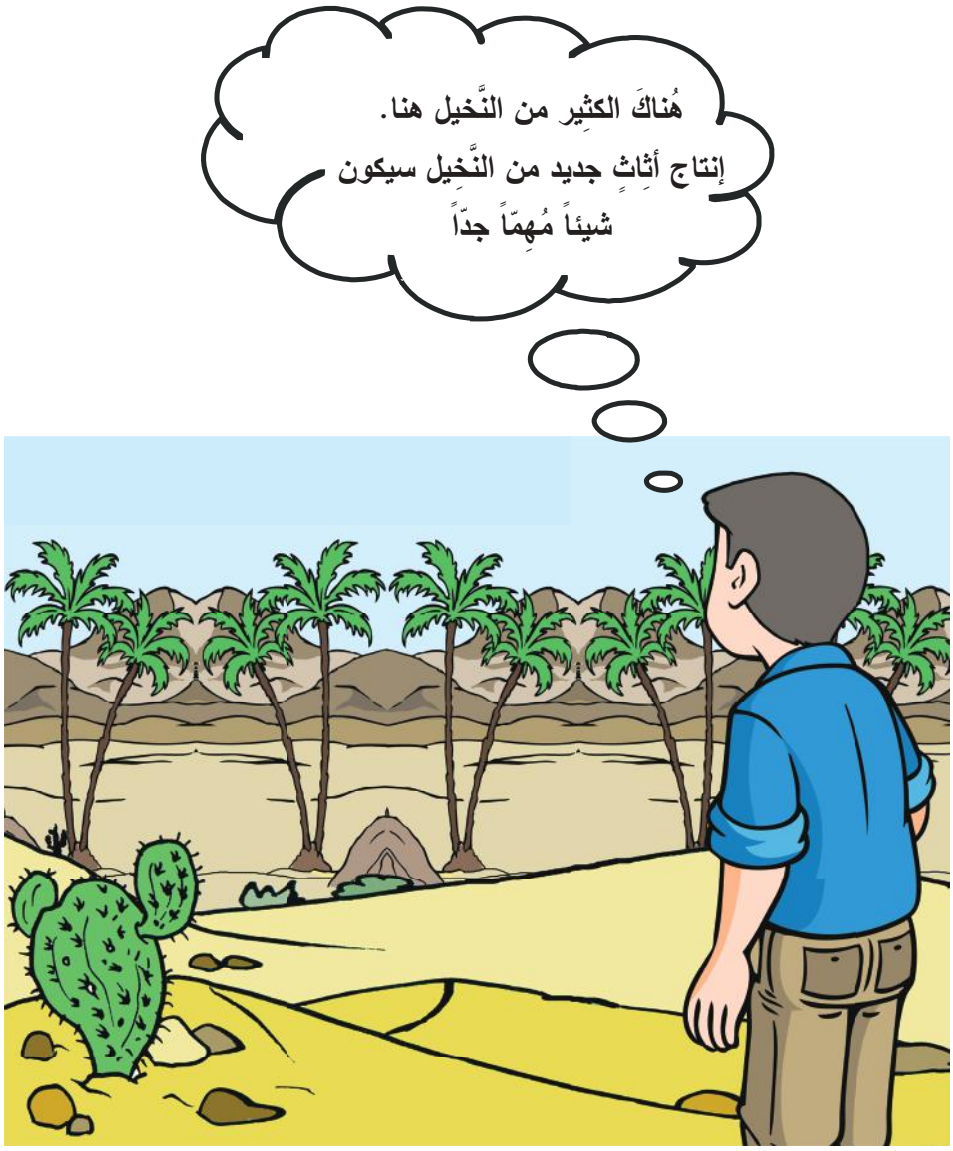
© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

اكْتَشِف المَوَارِد الطَّبيعيَّة:

فكِّر فيما هو مُتَوَفِّر في منطقتك بشكل مُكَثَّف، وقَابِل للتغيير، لكي يُصبِح مُنْتَجًا نافعًا دون أن يُؤذِي البِيئَة.

المَوَارِد الطَّبيعيَّة هي: تلك المَوَارِد المُخَبَّأة تحت الأرض، وكذا النباتات والأشجار والمعادن والأنهار والغابات والجبال والبحر... إلخ.

مثال لاستعمال المَوَارِد الطَّبيعيَّة: استخدام سَعَف النَّخِيل كأدوات للاستخدام اليومي (مَكانِس، أقْفَاص، مَقاطِف، حَصَائر ...).



© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

فكِّرْ في المَنْطِقة المُحِيطة بقريتك/ مدينتك/ الحَيِّ الذي تسكن فيه، وانظر ما تَمْنَحه الطَّبيعَة؟ وهل هناك إمْكانيَّة استخراج فكرة مشروع من ذلك؟

إذا كان الجواب بلا، ففكِّرْ إذنْ في مَوَارِدِ طبيعيَّة مُعَيَّنة، وفي المَوادِّ المُمْكِن استخراجها بطريقةٍ تصِل بها إلى الزبائن.

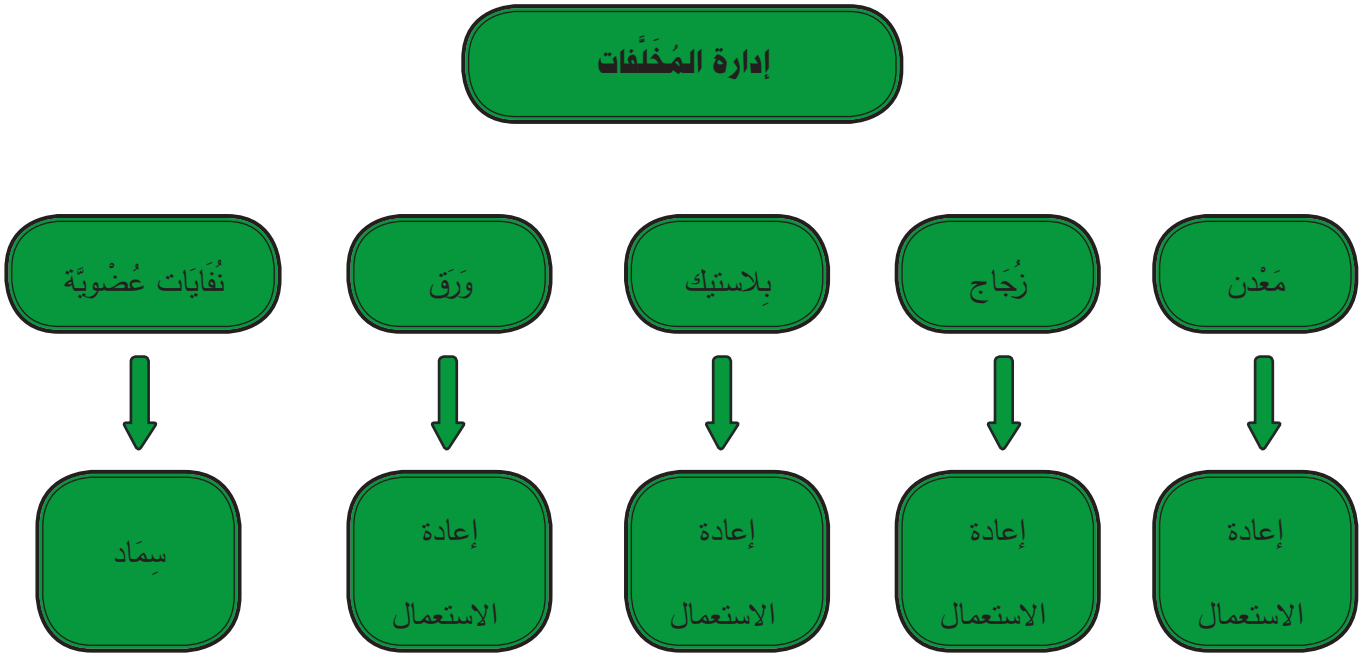
المُنْتَجات المُمْكن إعْادَة استِعْمالها (المُخَلِّفات):

في ميدان صناعة المُنْتَجات، هناك دائمًا شيء لا يمكن استخدامه فوراً، أو يتم التَّخَلُّص منه، وذلك يمكن أن يكون في قطاع الزِّراعة أو الصِّناعة أو الصِّناعات الغِذائيَّة... إلخ.

معظم الصِّناعات تتخَلَّص من موادَّ لا زالتْ صالِحةً، فعلى سبيل المثال: تتَخلَّص شركة ملابس من القُصَاصَات الصغيرة التي لا تتَمكَّن من استعمالها، والمُسْتَهْلِكون يتَخَلَّصُون كذلك من مُخَلَّفات نافعة: بَقايا خَضْرَاوات وأطْعِمة يمكن استعمالهما كسِمَادٍ أو عَلَفٍ للحيوانات.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

لكي تستطيع جَمْع المُخَلَّفات بشكل أفضل وتُعِيد استعمالها، يجب فَرْز المُخَلَّفات قَبلَ التخلص منها، بإمكانك اتِّباع المِثال أسفله لإدارة المُخَلَّفات في مشروعك، وكذلك حَثُّ الآخرين على اتِّبَاعه، وهو ما يطلق علية تدوير المخلفات.



تمرين:

انظر إلى ما يُلْقِيه المُستَهْلِكون أو المشروعات من مخلفات. هل هناك أي شيء يمكنك تَحْوِيله إلى مُنْتَجات نافعة؟

القِطاع العامُّ الذي بإمكانك القِيام ببعض الأعمال لصالِحه:

تتواجد في كل منطقة تقريبًا مَدَارِس ومُسْتَشْفيات ومَبانٍ حُكوميَّة أو عُمُوميَّة، وكل هذه المَرافِق تحتاج إلى خَدَمات؛ كإصلاح وصيانة المَباني والأجْهِزة والحَوَاسِب، والنظافة، والنقل، وصِيَانة الحدائق... إلخ. إنَّ أي عَقْدٍ مع واحدة من هذه المؤسسات من القطاع العام يُمكِنُ أن يكون مشروعًا في حدِّ ذاته، والشخص الذي سيَتَخصَّص في واحد أو أكثر من هذه القِطاعات بإمكانه أن يَتَعاقَد مع أكثر من مؤسسة.

إن الحديث مع الأشخاص المَسئُولين عن مَنْح هذه الخَدَمات يمكن أن يكون مُثْمِراً بالنسبة للشخص الذي هو في إطار عملية تَوْلِيد أفكار المَشروعات.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

انظُرْ مِن أينَ تشتري المؤسسات مُنْتَجاتها وخَدَماتها، وإذا كان هناك شيء غير راضِيَةٍ عنه، فهل لدَيْك أي أفكار جديدة؟

القِطاع الخاصُّ الذي بإمكانك القِيام ببعض الأعمال لصالِحه:

يحتاج القطاع الخاص على غِرار أي قِطاع عامٍّ إلى مُخْتَلِف الخَدَمات من خلال المَشروعات الصغيرة، كما تَلْجَأ المشروعات الكُبرى أحيانًا إلى خَدَمات المَشروعات الصغيرة.

نظراً لمُرُونتها؛ يُنظَر دائمًا إلى المَشروعات الصغيرة على أنها مُحَرِّك الاقتصاد؛ لأنها تتَكامَل مع كافة الأنشطة الاقتصادية.

في هذه الحالة توجد إذن فُرْصة الحصول على عَقْدٍ من الباطِن من القطاع الخاصِّ.

المقاولات من الباطن في القطاع الخاصِّ تَعْني مَنْح مشروع آخر لتنفيذ الأنشطة التي لا تُجِيد القِيام بها؛ (لأنه لا يدخل في مجال نشاطك الأساسي، أو لأنه سيكون صعبًا أو مُكَلِّفًا بالنسبة لك إذا ما قرَّرت القِيام به)، مثلاً: تَمنَح شركة مقاولات عملية الطِّلاَء لشركة أخرى.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

حدِّدْ المشروعات الموجودة في مَنْطِقتك، واذهَبْ وتكَلَّمْ مع أصحابها، واسألْ عن نوعية الخَدَمات التي يمكن أن تُقدِّمها لها المشروعات الصغيرة، وما الخَدَمات التي يَنْوُون إسْنادها لهذه المشروعات في المُسْتَقبل القريب، واسألْ عن الخَدَمات التي تَطلُبُها من المشروعات الصغيرة وليست مُتَوَفِّرةً بَعدُ.

هل هذا التحليل يُعْطِيك أفكاراً جديدة؟ إذا كان الجواب بنعم، فما هذه الأفكار؟ أضفها إلى قائمتك.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

التَّنافُس مع المُنْتِجِين الأجانِب (المُنْتَجات المُسْتَوردَة):

يمكن لأي مُنْتَجٍ أن يُصنَعَ في أي مكان في العالَم، الناس تَهْتَم عادةً بالمُنْتَجات التي يدفعون من أجلها أقلَّ الأسعار، وهذا يعني أنك تَتَنافَس مع المُنْتِجِين الأجانب في نفس النشاط (مثل المُنْتَجات الصِّينيَّة).

إذا كان المُنْتَج الوطَنِي متوفراً في الأسواق، فإن بعض الناس يَمْنَحونه الأفضليَّة، مُعْتَبِرين ذلك نوعًا من الاعْتِزاز والافْتِخار، لكن بالمُقابل يرى البعض الآخر أن كل ما هو أجْنَبِي هو بالضرورة جيد. لذا فإن البائِعِين يُركِّزون دائمًا على مَصْدَر المُنْتَج كأداةٍ تسويقيَّة.

تحاول أحيانًا الحكومة تشجيع إنتاج بعض البضائع مَحليًّا أو وَطَنيًّا، لذا بإمكان الصناعة المحلِّيَّة أن تُوحِي لك بفرصة أو فكرة مشروع جيدة.

هل تعلم أن

نقل واستيراد البضائع من الخارج يُساهِم في التلَوُّث، ويُساهِم في الاحْتِباس الحراريِّ.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

حاوِلْ أن تُفكِّر في البضائع التي يمكن إنتاجها مَحلِّيًّا؟ هل أنت مُهْتَمٌّ بأيٍّ واحدة منها لتطوير فكرة مشروعك الصغير.

البَحث عن مَصَادِر المعلومات:

الآن وقد طوَّرت قائمة طويلة من أفكار المَشروعات، فإن الخُطْوة الأخيرة هي جَمْع آخر الأفكار المُمْكِنة من مَصادِر المعلومات الأخرى، ومنها:

- تقارير الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء (مركز المعلومات بالمحافظة).
- غُرَف التِّجارة والصِناعة.
- المَواقع الإلكترونية.
- المَعارِض النوعية.
- الإنْتَرْنِت.
- المَطْبُوعات.

أغلب هذه المَصادِر تَستَجِيب مُباشرةً إلى اهتماماتك ومحيطك؛ لذا عليك أن تكون انتقائيًّا في اختيار معلوماتك، وإلا ستكون تائِهًا وسط حجْم كبير من المعلومات وأفكار المَشروعات.

خُلاصَة

يتعلَّق هذا الجزء بتوليد أفكار المَشروعات، وليس بإعْدَاد قائمة طويلة للأفكار.

انظر تلقائيًّا إلى نفسك وإلى مُحِيطك (كما تعلَّمت في الجزء الثاني): ما هو الشيء الذي يحتاجه الناس؟ وما هو الشيء الذي تَهْتَم به؟

آلِيَّتك الأساسية هي قائمة أفكار المَشروعات، ففي هذه القائمة ستكتب الأفكار الجَدِيرة بالاهتمام في المرحلة المُقْبِلة. صِفْ أفكارك جيدًا باللجُوء إلى الأسئلة الأساسية من الجزء الأوَّل (ما هو المُنْتَج أو الخِدْمة؟ مَن سيَشْتَري؟ كيف سيَتِم توصِيله للبائع؟ ما هي الاحتياجات؟).

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

عمليَّة توليد أفكار المَشروعات هي التفكير أولاً في أكبر عدد ممكن من الأفكار، والقِيام بعملية الاخْتِيار عند إنهاء قائمة أفكار مشروعاتك.

لإتمام قائمة أفكار مشروعاتك عليك المُرور بالمَراحِل التاليَة:

- فَهْم مُخْتَلِف أنواع المَشروعات.
- الاسْتماع إلى الزَّبائن المُحْتَمَلِين.
- زِيارَة المُنطقة التي سيُقام فيه مشروعك المُسْتقْبَلي.
- اسْتِكْشاف المَوَارِد البَشَريَّة المُتَوفِّرة في البِيئَة المُحِيطة.
- اسْتِكْشاف المَوَارِد الطَّبيعيَّة.
- تحديد فرص المَشروعات في مَجال تَدْوِير المخلفات.
- فَهْم احتياجات المشروعات الصغيرة في القطاع الخاصِّ والعامِّ.
- فَهْم المُنافَسة الدَّوْليَّة، وإحْلال الوَارِدات (إيجاد مُنْتَجات بَديلَة للمُسْتَورَد).

٤ ـ المقارنة بين أفْكار المَشروعات واخْتِيار الأنْسَب:

تَنْقِية قائمة الأفكار (الاخْتِيار):

لديك الآن عددٌ من أفكار المَشروعات المُحْتَمَلَة.

مُهِمَّتك التالية هي اختصار هذه القائمة إلى ثلاث أفكار فقط، وهي الأكثر مُلاَءَمة بالنسبة إليك، وذلك بالنظر مرة أخرى إلى:

- السُّوق.
- اهْتماماتك.
- سِماتك الذاتيَّة.

بإمكانك اختيار الأفكار الأكثر مُلاَءَمَة لك بالتفكير جَلِيًّا في كل فكرة. هناك احتمال بأنك تَجْهَل الكثير من تفاصيل المَشروعات في هذه القائمة؛ لذا فإن هذا الجزء سيُساعدك في تَنْقِية وفَرْز قائمة أفكارك الطويلة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

الخُطْوَة الأُولَى: اخْتَبِرْ الأفكار المَلْمُوسة:

تأكد من أنك أجبت على الأسئلة الأساسية الأربعة المذكورة سلَفًا لكل فكرة مشروع، وإذا لم تستطع القِيام بذلك، أو إذا وَجَدْت أن ذلك صَعبٌ، فهذا معناه أن تلك الأفكار لم تُحدَّد بشكل جيد، وعليك إزَاحَتها.

الخُطْوَة الثَّانيَة: اخْتَرْ أفضلَ الأفكار القابِلَة للتَّسْوِيق:

اسأل نفسك: أي هذه الأفكار لديها سوق واعِد بالمُسْتَقْبَل؟ وهل أنت قادر على مُسايَرة المُنافَسة التي سيواجهها هذا المشروع؟ إذا كان الجواب بالنفي، فإنك لن تستطيع الاستمرار في مشروعك، كما لن يكون بمقدورك تحقيق أرباح.

استَبْعِدْ الأفكار التي ليسَتْ قابِلَةً للتَّسوِيق.

الخُطْوَة الثالثة: اخْتَرْ أحْسنَ الأفكار المُناسِبة:

راجِع الجزء الثاني، وخاصة مرحلة تحليل سِماتك الشخصيَّة ومَهاراتك ومَعارِفك واهتماماتك، وانظر إلى الأفكار المُتَبَقِّيَة إذا كانت مُتَطابِقة مع تلك الاهْتِمامات والخَصَائِص أم لا. ثم اسأل نفسك بصراحة إذا كنت تريد الاحتفاظ بها، وإذا كان الجواب بلا، فتَخلَّص من تلك الأفكار البعيدة عن السبب الذي حفَّزك في البداية.

الخُطْوَة الرابِعَة: اخْتَبِر الأفكار التي لها مَخاطِر أقَلُّ:

حاوِلْ أن تفكِّر بأنك تُدير كل واحدة من هذه الأفكار كمشروعات، هل تظن أنك تستطيع الحصول بسهولة على المعلومات اللازمة، وعلى المَوَارِد الماليَّة، وعلى العاملين، وعلى المكان، وعلى المَوادِّ الخام، وعلى الآلات لبَدْء مشروعك. بالنسبة للأفكار التي أنت متأكِّدٌ بأنك ستُواجِه صعوبات كبيرة بسببها، نَنْصَحك بتركها جانبًا الآن.

الخُطْوَة الخامِسَة: اخْتَرْ الأفكار القابِلَة للاسْتِدامَة:

إن الأفكار التي لن تَضْمَن لك بوضوح الاستمرار في الأعمال- على الأقل لمُدَّة سنتين- لا تستَحِقُّ إهْدار جُهُودك ومَوَارِدك. (إلا إذا كنت تراها كفُرصة لتطوير مشروع آخر لاحقًا).

حاوِلْ أن تُقلِّص لائحتك إلى أفضل ثلاث أفكار فقط.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

دَعْنا نَنْظُر إلى تَجرِبة جمال وحنان:

بعد عملية دراسة المعلومات تمكَّن جمال وحنان من تحديد عدد من أفكار المَشروعات، بعضها لم تَعُدْ تُهِمَّهُم، لذا قرَّرا اختِيار الثلاث أفكار المُفَضَّلة لدَيْهِما.

قام جمال بانْتِقاء واخْتِيار ٣ أفكار من سَبْعَة:

- مَحل بيْع مَلابِس رياضِيَّة.
- صانِع تقليدي (حِرْفِيّ).
- ورْشة إصْلاح سيَّارات.

محل جمال للملابس الرياضية

ورشة جمال لصناعة الأثاث

ورشة جمال لإصلاح السيارات

قائمة أفكار مشروعات جمال	
الفكرة	**التعليق**
صَانِع تَقْلِيدِي (حرفي تقليدي)	أعرفُ من أينَ وكيفَ أحْصُلُ على المَوَادِّ، وأعرف كذلك أن عددًا قليلاً جدًّا من اللُّعَب يأتي من صانع لُعَب في المنيا لتباع هنا. الآباء سيشترون لُعَبي لأطفالهم، ومعظم اللُّعَب الآتية من المنيا مَصنُوعة من مادة البِلاستيك. أستطيع الاتِّصال بمجموعة من بائعي اللُّعَب في المنيا وأبيعهم لُعَبي الخشبيَّة، والآلات التي أحتاجها للبَدْء ليست مُرتَفِعة الثمن.
نَجَّار	لقد سبَق لي وعمِلْت كنَجَّار لمدة خمس سنوات. سُمْعتي في العمل ستُساعد حتمًا مشروعي، لكن هناك طلبًا قليلاً على أعمال النِّجَارة في المدينة. أسعار الآلات مُرتَفِعة، وأنا أحتاج كذلك لإيجار ورشة.
خَدَمات النَّقْل	يوجد احْتِياج لخَدَمات النقل في المدينة. هناك أناس يُقدِّمون هذه الخِدْمة الآن. هذا المشروع يحتاج إلى رأسمال كبير لا تستطيع وَكَالاَت تَمْوِيل القُرُوض الصُّغرى منحه لي.
إعْادَة تَدْوِير الإطارات المُسْتَعْمَلَة	السوق ليس كبيراً بما يَضْمَن تحقيق أرباح على المدى البعيد.
مَحلُّ بيْع مَلابِس رِياضِيَّة	الرياضة هي هِوَايتي. أعرف جيدًا هذا المَجال، وأنا على عِلْم بأحدث المُنْتَجات. هذه فكرة خَلاَّقة ولا أحد يبيع هذه الأشياء في المدينة، السوق يُعتبَر كبيراً، والرِّبح سيَكون مُرْتفِعًا.
مَتْجَرُ مُعِدَّات وأدَوَات	أنا بائع جيد جدًّا. يوجد طلب مُرْتفِع جدًّا على آلات وموادِّ النجارة والكَهْرباء والسِّبَاكة.. إلخ. أستطيع كذلك بيْع الآلات الزِّراعية التي يَصنَعها أبي، لكني أحتاج إلى رأسمال كبير لبَدْء المشروع.
وَرْشَة إصْلاح سيارات	هناك فعلاً احْتِياج كبير فيما يَخصُّ ورَش إصلاح السيارات في القرية. صديقي أحمد شارك في تدريب جيد في المعهد الفني في المنيا، وهو مُستَعِدٌّ لإبْرَاز مَهاراته. إذا كانت الخِدْمة جيدة نستطيع جَلْب زبائن من المَراكز والقُرى المُجاوِرَة.

السيدة حنان تَنظُر إلى الأفكار التي اختارتها لتُحَلِّلها لاحِقًا.

- خِدْمة إعداد الطعام/ مَخْبَز .
- إنتاج مشروب الكَرْكَدِيه .
- تصميم وإنتاج ملابس .

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

قائمة أفكار مشروعات حنان	
الفكرة	**التعليق**
مَشْتَل نباتات	شَرائِح من الناس هنا تُحب العِلاَج بالأعْشاب لعِلاج المُشكِلات الصحيَّة الصغيرة، كما تحب شُرْب الشَّاي؛ لذلك أستطيع زراعة مجموعة من الأعشاب الطبيَّة وبيعها في السوق، لكنها ستكون غاليَةً نِسبيًّا، وذلك بسبب الوقت الذي أحتاجه لتحضير هذه الأعْشاب، كما أن علَيَّ الانتظار حتى تَنْمُو هذه الأعشاب كي أستطيع تحقيق ربح.
دُرُوس مَحْو الأُمِّيَّة	سيكون نشاطًا مُهِمًّا بالنسبة لمجتمعي، لكنني لا أمتلك تجربة في التَّدْرِيس، وبالمقابل سأشعر بالذنب إذا ما أخذت مُقابِلاً ماديًّا من جيراني كي يتعلموا القراءة والكتابة.
إنتاج ملابس مدرسية	هناك احتياج من بعض المدارس، لكن هذا يُعتَبَر مشروعًا مَوسِميًّا، والدَّخْل المُتَوقَّع لن يُغطِي الاستثمار.
إنتاج صابون محلي	فكرة إنتاج صابون مَحَلِّي فكرة جيدة، لكن ليست لديَّ مهارات في هذا المشروع، كما أنني لا أعرف المُورِّدِين المُحْتَمَلِين للمَوادِّ الخام، فضلاً عن أن السوق ليس مُتَطوِّراً بدرجة كافية.
خِدْمة إعداد الطعام	هناك مجموعة من الحَفَلات في المدينة: أفْراح، أعْياد مِيَلاد.. إلخ، ولا أحد يُقدِّم هذه الخِدْمة، وأنا أحب كثيراً الطَّبْخ والذهاب إلى الحفلات. الاستثمار المَبْدئي ليس كبيراً جدًّا.
مَخْبَز	لدي مهارات وتَجارِب في الطَّبْخ، كما لا يوجد مَخْبَز في المدينة، ولديَّ دِرَاية بهذا النوع من المَشروعات. أستطيع كذلك طلب مشاركة صديقتي فاطمة كي تُساعِدني في الإدارة.
إنتاج مشروب الكركديه	لدينا الكثير من الكَرْكَدِيه في المدينة، والناس تُقْبِل كثيراً على هذا المشروب المُنْعِش الذي يحتَوِي على مَنافِع صحيَّة. باستطاعة مركز التدريب أن يُعطيني تدريبًا حول تعبئة هذا المُنْتَج. يمكنني تَعبئته وبيعه خارج المدينة في المَناطق البعيدة.
تصْمِيم وإنتاج ملابِس	أنا جيدة جدًّا في تصْمِيم الملابِس، وأختي خيَّاطة مَعرُوفة في المدينة. سنَجتَذِب الكثير من الزبائن ليَشتروا مُنْتَجاتنا نظَراً لجَودَتها، وسنكون الوحيدات لاستِئْجار الملابس للحفلات. بإمكاننا كذلك إنتاج ملابس لتلاميذ المدرسة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تمرين:

انظُرْ إلى قائمة أفكار مشروعاتك كي تَختَار أفضل ثلاثِ أفكار، وطبِّق المَرَاحل التالية، وانظُرْ إذا كنت مُرْتاحًا للنتيجة، فلا تتردد في إنْجاز هذا التَّمْرين مرةً ثانيَة، وانظُرْ إذا كانت النتيجة نفسها.

استَعْمِل الإطار التالي لتنْقِية أفكارك.

قائمة الأفكـــــار

الفكرة	التعليق
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

تَحْلِيل أفضَل أفكار مشروعاتك:

الآن وقد اخْتَصرتَ عدد أفكار مشروعاتك إلى ثلاثةٍ تظُنُّ أنها الأكثر مُلاَءَمة، تحتاج إلى الحصول على أكبر قدر من المعلومات حول هذه الأفكار قبل اختيار الفِكرة الوَاعِدة.

لك خِيارانِ الآنَ: إما أن تَعتَبِر كلَّ هذه الأفكار صالِحَة، وبالتالي تُطَوِّر مُخطَّط أعمال لكل فكرة، أو تُحاوِل أن تختار الأفضلَ بعد القِيام بتحليل SWOT، وهي واحدة من الطُّرق المستخدمة دائمًا لتَحدِيد أي فكرة مشروع هي الأكثَر مُلاَءَمَة.

هذه الطريقة ستُساعدك على اكتِشاف المُشكِلات المُحْتَمَلَة، وكذا على قُدْرات كل فكرة.

SWOT هي اختصار للمُفْرَدات الإنْجِليزية التاليَة:

نقاط قوَّة	**S**trengths
نقاط ضَعْف	**W**eaknesses
فُرص	**O**pportunities
مَخاطِر/تهديدات	**T**hreats

تحليل SWOT يَدْرُس المشروع المُحْتَمَل من الداخل والخارج.

داخل المشروع:

لتحلل نقاط القوة ونقاط الضعف في فكرة المشروع:

نقاط القوة: هي الجوانب الإيجابيَّة التي ستمنح مشروعك المُقْتَرَح أفضليَّة على المَشروعات المُشابِهة والمُنافِسة.

نقاط الضعف: هناك جوانب خاصة لن يكون مشروعك الصغير جيدًا فيها؛ كاحتمال أن تكون تكالِيفُك مُرْتَفِعة؛ لأن مشروعك بعيد عن المُوَرِّدِين، وعليك أن تدفع أكثر بالنسبة للنقل.

خارج المشروع:

لتحديد فُرص ومَخاطِر مشروعك المُقْتَرَح، عليك بالنظر إلى خارج المشروع، أي إلى ما يسمى البيئة الخارجيَّة المُحِيطة، وما هي الجوانب في هذا المُحِيط التي يُمكِن أن يَستَفِيد منها المشروع؟ وما هي الجوانب التي ستُؤَثِّر عليه سلْبًا؟

الفُرَص:

هي التَّطوُّرات المُحْتَمَلَة الجارية حولك، والتي ستكون إيجابية بالنسبة لمشروعك، مثل: احتمال ارتفاع الطَّلَب على المُنْتَج الذي ستَطْرَحه نتيجة تَدَفُّق السُّيَّاح على المَنْطقة.

المخاطر/ التَّهْدِيدات:

هي الأحداث المُحْتَمَلَة التي بإمكانها التأثِير على مشروعك بطريقة سلبيَّة، مثل: فكرة مشروعك بسيطة إلى درجة أن الأشخاص الآخرين نقلُوها بسهولة وبَدَءُوا مشروعًا مُمَاثِلاً، وتَقَاسَموا معك حِصَّتك في السُّوق.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

شكل تحليل SWOT يُقدَّم كالتالي:

تحليل SWOT

داخل المشروع

نقاط القوة	نقاط الضعف

خارج المشروع

الفُرَص	التهديدات/ المَخاطِر

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

كيف سأتعامَل مع نقاط الضَّعف؟

كيفَ تقُوم بتَحْلِيل SWOT ؟

١- استَعْمِل إطار تحليل SWOT لكل فكرة.

٢- فكِّرْ جَلِيًّا في نقاط قوة ونقاط ضعف المشروع؛ فهذه النقاط بإمكانها أن تكون هي الخصائص الذاتيَّة، والقضايا الماليَّة، والقضايا التسويقيَّة المُتَعَلِّقة بالمُنْتَج، أو بمكان المشروع، أو بالسعر، أو بالتَّرْوِيج وجوانب البيع. اكْتُب هذه النقاط.

٣- فكِّرْ في البيئة الخارجيَّة لهذا المشروع، وما هي الفُرَص؟ وما هي المَخاطِر التي يمكن أن يُواجِهها هذا المشروع في داخل مُحِيطه؟ اكتب هذه النقاط.

٤- راجِعْ كل ما كتبته، وضَعْ علامة (*) حول كل نقطة تراها مُهِمَّة جدًّا، ولها تأثير كبير على المشروع، وبالتالي تحتاج إلى اهْتِمام خاصٍّ.

٥- أجب على الأسئلة في تحليل SWOT، واسْألْ نفسك: كيف سأتَعامَل مع نقاط القوة ونقاط الضعف؟

- هل سأستَطِيع تَجاوُز نِقاط الضَّعف، وتَفادِي المَخاطِر في هذا المشروع؟
- هل بإمكاني الاعْتِماد على نقاط القوَّة والفُرص بالنسبة لهذا المشروع؟

٦- اكتب قراراتك على نموذج SWOT.

٧- الآن كرِّر التمرين بالنسبة للأفكار الأخرى.

عندما تستكمل تحاليل **SWOT** الثلاثة بالنسبة لأفكار مشروعاتك الثلاثة، سيكون باستطاعتك مُقارَنَتها، فإذا أظْهَرت واحدة من الأفكار بوضوح نقاط ضَعْف ومَخاطِر كبيرة، مُقارَنَة مع الفكرتين الأُخْرَيين، ففكِّرْ في إهْمال هذه الفكرة.

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

إذا تَوَفَّرت فكرة على نِقاط قوَّة كثيرة، وعلى فُرَص مَلْمُوسة يُمكِنك اعتبار هذه الفكرة هي فكرتك الأفضل. ستلاحظ ذلك ولو أنها لازالت تَحتوى على نقاط ضَعْف ومَخاطِر، لكنَّها بالمُقابِل تَحتوى على أوْفَر الحُظُوظ للنجاح.

الخُطْوة اللاحِقة الآن هي العمل على الفكرة الجيدة بتفصيل أدَقَّ، وتطوير مُخطَّط أعمال، فإذا لم تكن بَعدُ مُتَيَقِّنًا أيَّ فكرة هي الأفضل! فمن الأفضل صِياغَة مُخَطَّط أعمال للفكرتين معًا، وتأجِيل حَسْم القرار إلى وقت لاحِقٍ.

لا يمكن مُتابَعة أيَّ فكرة مشروع بدون نِسْبَة مِن المُخاطَرَة، و هذا ما يسمى في مِجال رِيادَة الأعمال بالمُخاطَرَة المَحْسُوبَة. No Risk No Gain

الآن، انظر كيف قام جمال وحنان بتحليل SWOT لأفكارهما الثلاثة.

الفكرة: ورشة إصلاح السيارات

تحليل SWOT
داخل المشروع

الفكرة: تصميم وإنتاج ملابس

تحليل SWOT
داخل المشروع

الفكرة: تجارة وبيع معدات وأدوات

تحليل SWOT
داخل المشروع

نقاط القوَّة	نقاط الضعف
1. مَهارات في التَّفاوُض.	1. نَقْص في رأس المال.
2. رَغْبة كبيرة.	
3. مَعرفة السُّوق.	
4. جَودة المُعِدَّات الزِّراعيَّة.	

خارج المشروع

الفُرَص	التَّهْدِيدات / المخاطر
1. طلَب مُتزايد على المُعِدَّات الزِّراعية.	1. بإمكان الفلاح اقتناء المُعِدَّات الزِّراعيَّة مُباشرة من عند فلاح آخر في البلدة.
2. غِيَاب مَحلٍّ لبيْع المُعِدَّات.	2. احتمال أن تُوزِّع المُنظَّمات
3. سُهولة الحُصُول مع رُخَص	

قام جمال بتحليل SWOT لأفكار مشروعاته الثلاثة، وقرَّر بعد ذلك اختيار فكرة «محل بيع مُعِدَّات وأدوَات»؛ لأنه تَتَوَافَر للفكرة نِقاط قوَّة أكثر من نقاط الضَّعف، ولأن بإمكانه إدارة المَخاطِر بسهولة.

تُقدِّم هذه الفكرة ثلاث فُرَص؛ كطلب الفلاحين على الآلات، والذي يرتفع مع تزايد الوقت نظراً لإقبالهم على تطوير أساليب زِراعَتهم،

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

فضْلاً عن ذلك– وخلال حديثه مع النَّجَّارين والحدَّادِين والكَهْربائيِّين المَحَلِّيِّين– توصَّل جمال إلى أن جميع الحِرَفِيِّين لديهم بعض الصُّعُوبات في الحُصول على المُعِدَّات للقيام بعملهم.

بعد النقاش مع عائلتها، قرَّرت السيدة حنان دَمْج فكرتين، وإطلاق مشروع مَخْبَز يُقدِّم خَدَمات تَوْرِيد. أسباب هذا الاختيار مُرْتَبِطة أساسًا بتَجْرِبتها ومَهاراتها التي اكتسبتها خلال الدراسة.

الاشتراك مع السيدة إيمان سيُمكِّنها من سدِّ النَّقْص في مجال الإدارة، والجَودَة وتنوُّع خُبْزها وكَعْكها سيُمكِّنها من مَواجَهة المُنافَسة. تُعتَبَر شَبَكة علاقاتها العائلية إحدى مفاتيح نجاح مشروعها.

الفكرة: إنتاج عصير كركديه

تحليل SWOT

داخل المشروع

الفكرة: بيع ملابس رياضية

تحليل SWOT

داخل المشروع

الفكرة: مخبز وخدمات تموين

تحليل SWOT

داخل المشروع

نقاط القوَّة	نقاط الضَّعف
1. التَّجْربة والمهارات في مجال العمل.	1. نقْص رأس المال.
2. رَغْبة كبيرة.	2. غِيَاب المهارات الإداريَّة.
3. معرفة السُّوق.	

خارج المشروع

الفُرَص	التَّهْديدات
1. لا يوجد أي مَخْبَز في القرية.	1. بعض العائلات تصنع خُبْزها بنفسها

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

ما هي الخُطْوَة المُقْبِلَة؟

ماذا بَعدُ؟

لقد أكملت الخُطْوة الأُولَى في تحضير البَدْء بمشروعك الخاصِّ، والآن بإمكانك إتْمام مُلَخَّص أفكار مشروعك في الصفحة الأخيرة من هذا الدليل.

إذا كنتَ لا زِلْتَ مُتَرَدِّدًا..

إذا لم تكن مُتَأَكِّدًا من أي فكرة هي الأنْسب لك، فإنك تحتاج إلى العمل والبحث عن الأسباب التي تجعلك مُتَرَدِّدًا.

- هل تُعانِي صُعوبة في الاختيار بين الثلاثة أفكار الأخيرة؟

إذا كان الوضع كذلك، فعليك الحُصُول على معلومات أكثر ونَصائِح من الخُبَراء في هذه المَجالاَت قَبْل القِيام باخْتِيارك.

- هل لأنك ترى نفسك غير مُناسِب لهذا النوع من المَشروعات؟

العمل الذي قمتَ به للآن يَمنَحك المعلومات والوقت الكافي لكي تفكِّر في خَوضِ مَجال رِيادَة الأعمال.

- هل صحيح أنه ليس بإمكان كل واحد منا أن يكون رائد أعمال؟

تفكيرك بدخول عالم الأعمال يُعتَبَر قراراً كبيراً ستكون له انْعِكاسات مُهِمَّة، فإذا كان هذا ما يُخِيفك، فبإمكانك الرجوع إلى تمرين التَّقْيِيم الذَّاتي، وتقييم نفسك من جديد، لاحتمال أن تكون مُلاَئِمًا أكثر للعمل في وظيفة بدلاً من الرِّيادَة في الأعمال. اخْتَرْ ما هو الأفضل بالنسبة إليك.

- هل لأنك غير راضٍ عن الأفكار التي اخْتَرْتها؟

إذا كنتَ تظُنُّ أنك تريد البَدْء بمشروعك الصغير، لكنك لم تَتَوصَّل بعد إلى الفكرة المُناسبة، فخُذْ وقتًا من الراحة، وارجِع إلى البحث بعد أسبوع أو اثنين؛ فقد تتَّضِح لك الرؤية. راجِع كذلك القائمة الطويلة من الأفكار التي وَلَّدْتَها بمُساعدة هذا الدليل.

خلاصة

لقد سمح لك هذا الجزء الأخير باختيار أفضل أفكار مشروعاتك بعد عملية انتقاء قائمة طويلة من الأفكار، وكانت المُقارَنَات بينهما تَرتَكِز على:

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

- تَوجُّهات السُّوق.
- اهْتِماماتك الشَّخصيَّة.
- أُصُولك الشَّخصيَّة.

تَناوَلْ هذا الجزء بهدف إجراء اختيار نهائي لأفضل الأفكار الثلاثة بالمراحل التاليَة:

المرحلة ١: اختيار الأفكار المَلْمُوسة.

المرحلة ٢: اختيار أحسن الأفكار المَقْبُولة في السُّوق.

المرحلة ٣: اختيار الأفكار المُلاَئِمَة.

المرحلة ٤: اختيار الأفكار ذات المَخاطِر القليلة.

المرحلة ٥: اختيار الأفكار المُسْتَدَامَة. (أي التي تحقق التنمية المستدامة)

اختيار الأفكار الثلاثة الأفضل يقودك إلى إنْجاز مُخَطَّط أعمال لكل واحدة منها، والاستمرار، واختيار الفكرة الأفضل.

اختيارك لهذا السِّيناريُو يتطلب منك القيام بتحليل SWOT.

آخر عمليَّة عليك القِيام بها هي استِكْمال نمُوذَج فكرة المشروع.

إذا كنت لازِلْتَ مُتَرَدِّداً . . فسْلْ نفسك : لماذا ليس لدَيْك القُدْرة على المُوَاصَلَة ؟

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

قائمة أفكار المشروع

اسْم المَشرُوع : .....

نَوْعيَّة المشروع . . .

☐ تِجارَة التَّجْزِئة ☐ تِجارَة الجُمْلَة ☐ تَصْنِيع ☐ تَقدِيم الخَدَمات

☐ إنتاج زراعي وحيواني ☐ تدوير مخلفات

مُنْتَجاتي وخَدَماتي هي : .....

.....

القُدْرات الفَنيَّة : .....

.....

الزبائن هم : .....

.....

احْتِياجات الزَّبَائن هي: .....

.....

.....

.....

.....

المَشرُوع سيَبِيع بالطريقة التاليَة : .....

© SIYB-2014- ILO/Cairo Office

حقوق الطبع والنشر ©
منظمة العمل الدولية – مكتب القاهرة – ٢٠١٤

من واقع خبرتها العالمية في تطبيق برنامج ابدأ و حسن مشروعك SIYB
بدعم وتمويل من :

Canada

Australian Aid

MINISTRY FOR FOREIGN AFFAIRS OF FINLAND