

## الوحدة الرابعة

### حول أفكارك إلى مشروعات

#### أولاً/ مراحل تحويل الفكرة إلى فرصة.

##### (١) توليد الفكرة:

يمكن التوصل إلى فكرة مشروع جيدة من خلال طرح أسئلة والإجابة عليها.

##### مصادر الأفكار لإنشاء مشروع صغير

كلما زاد عدد الأفكار التي يفكر بها رائد الأعمال كلما كان ذلك الأفضل، لأن كثرة الأفكار تحمي المستثمر من أي قرار متسرع. الأفكار الممتازة ممكن أن تأتي من:

- . المجموعات التي تضم الأشخاص مع بعضهم والمعلمين.
- . زيارة الشركات الأخرى
- . دفتر الملاحظات الخاص

من أهم المصادر لأفكار إنشاء المنشآت الصغيرة:

١. الخبرة الشخصية لها دور كبير في الإيحاء بأفكار لمشروعات ناجحة.
٢. إن فكرة أي مشروع يمكن أن تنشأ مما يسمى برأسمال البشري.
٣. الخبرة السابقة للمستثمر سواء خبرته التعليمية، أو العلمية، والتدريبية.
٤. التعليم والتدريب الذي يتلقاه الشخص لشحنه وصقل مهاراته في التفكير الإبداعي.
٥. المصادر الرسمية كالكتيبات والأدلة التي تصدرها المؤسسات ذات العلاقة.
٦. المعرفة بالعلاقات الصناعية داخل قطاع الصناعة.
٧. الحاجة في السوق
٨. التقليد والمحاكاة.

##### (٢) التعبير عن الفكرة:

يعني القدرة على إيصال الفكرة للمتلقين بشكل سليم، ويمكن من خلال:

- أ- التعبير الشفوي  
الطلاقة، الوضوح، التشويق، الإقناع
- ب- تعبير تحريري:  
البلاغة، الوضوح، حسن العرض، الترابط، التسلسل، المعلومات الكافية

##### (٣) عرض الفكرة:

أي أن تكون قادراً على عرض أفكار قابلة للتحويل إلى مشروع بحيث تستوفي الشروط التالية:

- ١- واضحة ومحددة Specific
- ٢- قابلة للقياس Measurable
- ٣- ممكن تحقيقها Attainable
- ٤- واقعية Realistic
- ٥- زمنية Timely

تصنيف المشروعات:



#### (٤) قيم الفكرة:

أن تكون قادراً على تقييم فكرتك ووفق معيارين:

١- تقويم نظري

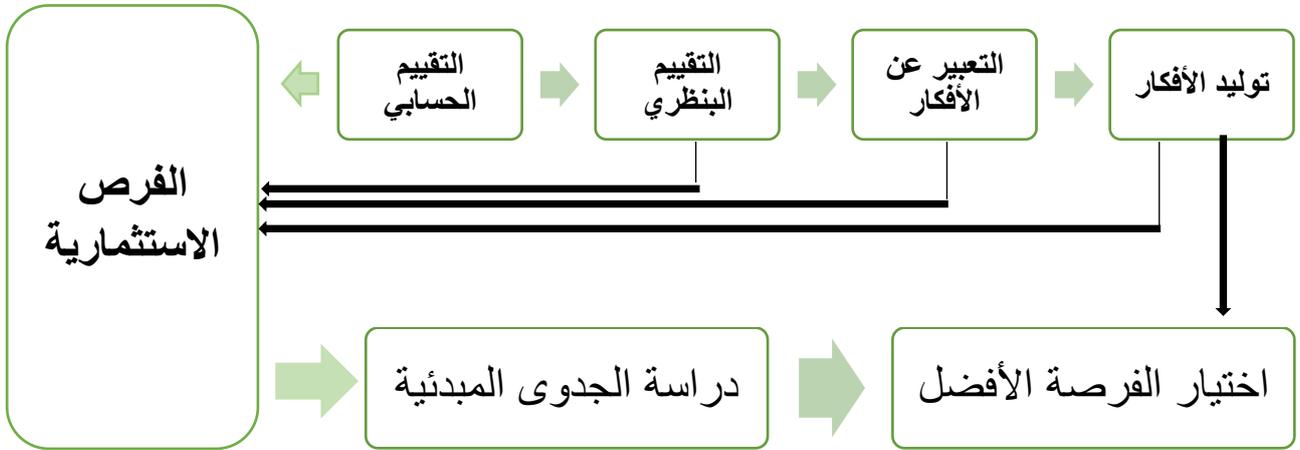
هناك عدة معايير نظرية منها:

- أ- المعيار المالي: مدى قدرتك المالية لإنشاء المشروع
- ب- المعيار البشري: توفير الكفاءات البشرية للمشروع
- ت- المعيار التسويقي: وجود طلب كافي في السوق للمنتجات.
- ث- المعيار الشخصي: مدى حماسك ورغبتك بالقيام بالمشروع.
- ج- المعيار المعرفي: خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

٢- تقويم حسابي

قدرتك على تحويل التقييم النظري إلى حسابي، ويتم ذلك بإعطاء كل معيار درجة معينة وحساب الدرجات الإجمالية لكل مشروع ويكون المشروع الحاصل على أكثر الدرجات هو المرشح للاختيار.

ملخص خطوات التوصل إلى فرصة:



ثانياً/ تحليل السوق



اخيار فكرة المشروع وتحليل المشروع:

من المهم أن يكون اختيار فكرة مشروع جديد

مبني على ضوء نتائج تحليل السوق كنقطة انطلاق أساسية.

التحديات المحيطة

المنافع والمكاسب

نقاط الضعف

نقاط القوة

نقاط القوة	نقاط الضعف	المنافع والمكاسب المتوقعة	القيود أو التهديدات
<ul style="list-style-type: none"> <li>. التميز بنوع الخدمة</li> <li>. التميز في الجودة</li> <li>. التميز في السعر</li> <li>. التميز بقربه من السوق</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. انخفاض مستوى الجودة</li> <li>. ارتفاع التكلفة</li> <li>. الاعتماد على مورد واحد</li> <li>. عدم توفر المهارات اللازمة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. خروج بعض المنافسين من السوق</li> <li>. الاستفادة من تطور أو ابتكار أو اكتشاف معين</li> <li>. التوسع في مشروع ليشمل مجالات وأنشطة جديدة</li> <li>. النجاح في الدخول لأسواق جديدة غير الأسواق التقليدية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. ظهور منافسين جدد</li> <li>. ظهور سلع بديلة</li> <li>. اختفاء سلعة مكملة</li> <li>. الاعتماد على عمالة من جنسية واحدة</li> </ul>

نتيجة المفاضلة في تحليل السوق، ستكون بين يديك المعطيات التالية:

١. عدد محدد من المشروعات التي تم إعطائها الأولوية
٢. نقاط قوة خاصة بكل مشروع
٣. نقاط ضعف خاصة بكل مشروع
٤. الفرص الخاصة بكل مشروع
٥. التهديدات الخاصة بكل مشروع.

مستويات المفاضلة:

**المفاضلة على مستوى جميع المشروعات:**

أي المفاضلة بين المشروعات التي تجاوزت المفاضلة بنجاح.

**المفاضلة على مستوى المشروع الواحد:**

أي المقارنة بين نقاط القوة والضعف وبين الفرص والتهديدات لكل مشروع على حده.

**ثالثاً/ تقييم الوضع المالي لصاحب المشروع**

لتقييم وضعك المالي الشخصي لابد من معرفة وتحديد الآتي:

١. المبلغ المتوفر لديك حالياً، أو يمكن توفيره ذاتياً.
  - . يتضمن هذا المبلغ ما لديك حالياً وما يمكن توفيره ذاتياً بتحويل بعض الممتلكات الخاصة إلى نقدية.
  - . تشمل: النقود، الادخارات، السندات، الأراضي، العقارات، الأسهم السيارات... الخ
  - . من الطبيعي أن تكون النقود والادخارات، والأسهم سهلة التحويل إلى نقدية أكثر من غيرها من الأصول الأخرى.
  - . لا تفكر ببيع الأراضي أو العقارات أو السيارات وتحويلها إلى نقدية سائلة إلا عند الضرورة لذلك.

### الخطوة الأولى

قدر المبلغ المتوفر لديك حالياً من المصادر المختلفة

### الخطوة الثانية

قدر الفترة الزمنية التي تتوقع أن مشروعك المستقبلي يمكنه أن يؤمن لك عائداً مالياً

### الخطوة الثالثة

قدر المبلغ الذي تحتاجه أنت وعائلتك للمصروف الشخصي من بداية الانفاق على المشروع وحتى بداية تحقيق عوائد من هذا المشروع

### الخطوة الرابعة

قدر المبلغ الاحتياطي اللازم لتوفير الأمان، وتجنب المخاطر والازمات

### الخطوة الخامسة

المبلغ المتوفر للاستثمار - مبالغ الخطو الأولى - ( مبالغ الخطوة الثالثة + مبالغ الخطوة الرابعة)

٢. الكيفية التي يمكنك من خلالها تقييم وضعك المالي.
٣. المبلغ الذي يمكنك تأمينه من المصادر المختلفة.