الفصل الرابع

توليد الفكرة الريادية ودراسة جدواها





مقـدمـة

- إـــن وجود رائـــد أعمال متطلبٌـــ أســـاسي لتوليـــد أفكار مُبتَكرة للمشروعات، لأـــن الأفكار التقليديـــة لـــن يكون لهـــا مكان فـــي المستقبل، ولن تحقق قدرًا كبيرًا من النجاح.
- لذا من المهم أن نحدد هل الفكرة الجديدة تعتبر فرصة جيدة أم لا، فليس كل جديد يلائم عملية بدء الأعمال.
- أن الكثير من الناس قد تتولد لديهم أفكار لمُنتَجات وخدمات جديدة يولعون بهـا، لكنهـم عندمـا يقدمونهـا للسـوق لا يكتشفهـا إلا عدد قليل من العملاء، لأنها لم تحدث فرقًا لديهم، ولم تخدم احتياجات واضحة ومهمة عندهم.
- وهؤلاء بالطبع ليسوا رواد أعمال، لأن رائد الأعمال يمتلك الحس الذي يجعله يميز بين الأفكار الجديدة لاختيار ما يعتبره فرصة، وهو الأمـر الذي يجعـل جدوى الريادة متطلبًـا أساسيًا للتأكـد مـن توليـد أفكار "ريادية" للاستثمار.



الفكرة الريادية

"فكرة للاستثمار تستغل أحد عناصر الثروة المتاحة في إشباع حاجة. ويوجد جدوى اقتصادية (تسويقية/فنية/مالية/اجتماعية/بيئية) من تنفيذها وتجمع بين تحمل المخاطرة والابتكار مما يجعلها فرصة"



ما هي معايير اعتبار الفكرة الجديدة فرصة لبدء الأعمال؟

ك

أولاً: معايير اعتبار الفكرة الجديدة فرصة لبدء الأعمال

- **عوامل السوق**: يجب أن تلبي المنتج أو الخدمة الجديدة حاجة محددة في السوق وفي التوقيت الصحيح.
- **الميزة التنافسية**: تصبح للفكرة ميزة تنافسية إذا رأى العملاء أنها تتفوق على ما يقدمه المنافسون.
- **اقتصادية الفكرة**: يجب أن تكون الفكرة مجزية من الناحية المالية بما يسمح بتحقيق ربح كبير وإمكانيات نمو.
- **الاقتناع والتحمس للفكرة والصبر على تحدياتها وإدارتها**: وذلك من خلال ما يمتلكه الفرد من الخبرة والمهارات المناسبة وإمكانية الوصول إلى الموارد اللازمة لإطلاق فكرته في مشروع ونموه.
- **عدم وجود عقبة كبيرة في تحويل الفكرة لنموذج أعمال**:

ثانيا: مصادر تساعد على توليد أفكار جديدة للأعمال

بعض الإرشادات المساعِدة:

- **الفكرة أقرب مما تتخيل**: إذا نظرت حولك في منزلك أو عائلتك أو قريتك أو منطقتك أو محافظتك فستجد بالتأكيد العديد من الحاجات غير المشبعة بالقرب منك.
- **استمع باهتمام وناقش كثيرًا**: فالحوارات مع أطراف لديهم اهتمامات مختلفة قد تولد لديك فكرة من احتياجاتهم أو شكواهم أو مشاكلهم أو آمالهم أو أحلامهم.
- **نكرر أن الأساس في أي فكرة مهما كان مصدرها وجود حاجة إليها**: يمكن إثارة حاجة كامنة لدى الناس لكنهم لم يعرفوا أو يتخيلوا أنهم يستطيعون التعبير عنها. فبعد اختراع الهاتف المحمول - على سبيل المثال - أدركنا كم كنا في حاجة إليه دون أن نعبر عن ذلك أو نتخيله

تابع: مصادر تساعد على توليد أفكار جديدة للأعمال

- الحاجة ثم الحاجة !!!!!!!! ثم الاختراع: الملابس المكيفة في البلاد شديدة الحرارة – ابتكار البريد الالكتروني
- أنا ومنطقتي/بيئتي: الحى/ القرية: سد احتياجاتها الحياتية الناقصة حتى ولو كانت تقليدية (سوبر ماركت – عيادة أو أية خدمة غير متوفرة في المنطقة).
- علاقتي بهواياتي : رسم لوحات – تعليم غطس
- المحافظة على الحِرف التراثية أو تطوير التقليدي: الأثاث من الخوص و خشب النخيل.
- تقليد المستورد
- مجال دراستك أو خبرتك
- مشروع التخرج
- مقترحات الأهل والمعارف



- **استمرار مشروع العائلة : مثل اقتراح بتسويق منتجات عمل الأب عبر الانترنت.**
- **عمل حر مُستقل مع الغير: تصميم المهندس المعماري يقدمه لعدد من المكاتب، يستطيع المترجم من الإنجليزية للعربية التعامل مع عدد من السفارات في مصر.**
- **تغذية من الباطن: تصنيع أجزاء أو خامات للمصانع الكبيرة حسب التخصص.**
- **اختراع أو ابتكار جديد**
- **الإصغاء وتحليل تعليقات الإنترنت :تتبع مشكلات وشكاوى وأحلام ومقترحات الناس.**
- **استقصاء الشوارع: فكرة قائمة ناجحة تنقلها إلى منطقتك.**
- **مجالات تكنولوجية حديثة: تطور التكنولوجيا المستمر يصاحبه أفكار جديدة منبثقة منها.**



مصادر تساعد على توليد أفكار جديدة للأعمال

ولد أفكار المنتجات تحل بها المشكلات التالية:



1. هواة القراءة ورغبتهم فى وجود عدد كبير من الكتب قريب للرجوع إليه أثناء جلوسهم للقراءة دون الاخلال بنظام حجرة المعيشة!!(ناقش)



2. بكاء الأطفال باستمرار بسبب دخول الصابون أعينهم أثناء أخذهم الحمام اليومى واحتمالية حساسية عيونهم!! (ناقش)

ثالثاً: آلية بلورة الفكرة في عقل رائد الأعمال

(1) توليد الفكرة المُبتَكَرة: كحل بديل وجديد لمشكلة موجودة أو متوقعة. وهناك العديد من أساليب التفكير الإبداعي ومجالات توليد الأفكار التي يمكن أن تساعد في تنمية أو اكتساب هذه المهارة. وقد تتم بشكل فردي أو جماعي.

(2) الإعداد للفكرة: البحث وجمع المعلومات وتحليلها لوضع تصور للشكل الذي ستترجم إليه (برنامج/مُنتَج/خدمة ....). وهذه المرحلة أيضًا قد تتم بشكل فردي أو جماعي.

(3) مرحلة حضانة الفكرة: تتطلب قدراً من التأني فالفكرة كالطفل المُبتَسر يحتاج لاحتضان ليكتمل نموه. وفيها قد يبدو الشخص المُبتَكِر – ظاهريًا - ليس لديه أي

تابع: آلية بلورة الفكرة في عقل رائد الأعمال

(4) مرحلة الاستنارة العقلية: في هذه المرحلة يلجأ العقل الواعي لرائد الأعمال لطلب المساعدة من العقل اللاواعي الذي يتوفر لديه كم هائل من المعلومات في مختلف المجالات المعرفية، ويعمل 24 ساعة دون كلل أو ملل بحيث يمكنه إيجاد علاقات بين المعلومات للوصول إلى صيغة مناسبة للحل وبلورة للفكرة (المُبتَكِر يعمل وهو نائم). وهى بالطبع مرحلة تتم أيضًا بشكل فردي، وقد تنتهى بالكلمة الشهيرة "وجدتُها".

(5) مرحلة التحقق: ترسل الفكرة المُبلورة للعقل الواعي مرة آخرى للتأكد من صحتها والتثبت منها، وقد لا يبدو على الشخص أى مظاهر تدل على انشغال تفكيره لذلك عندما يطرح ابتكاره قد يستغرب من حوله متى قام بذلك؟.

هل هذه أفكار مجنونة؟

- سيارة برمائية/ أو سيارة غواصة
- سيارة أو/عجلة قابلة للطي ... أو للنفخ
- ملابس مكيفة







- استخدم تفكيرك لتطلق أفكار:



فريدة

مفيدة

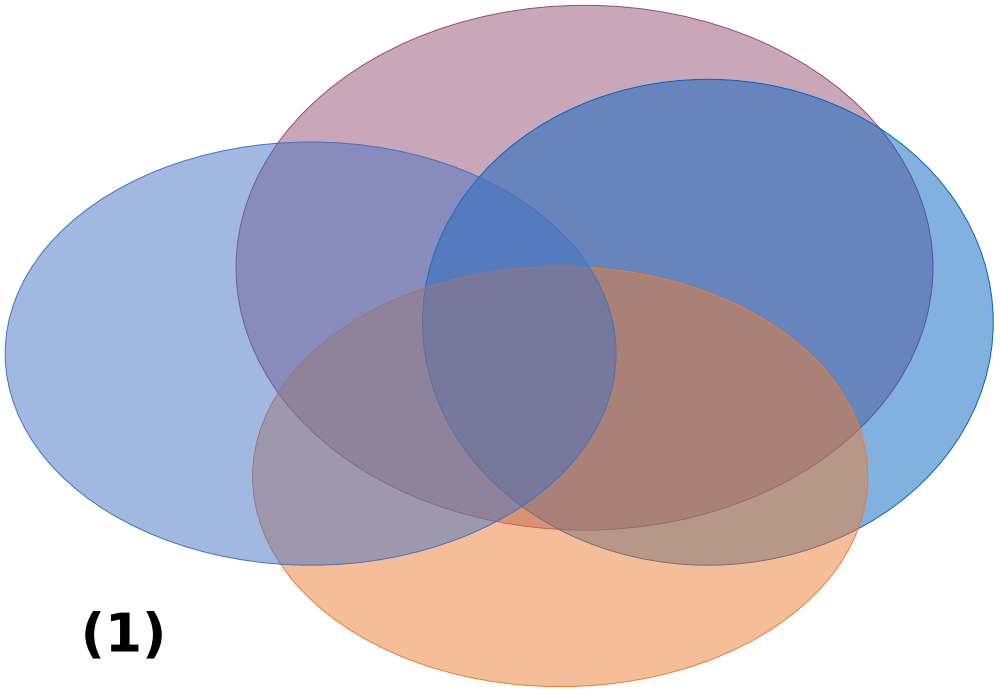
تستحق مزيدا من الدراسة

هل يمكنك اقتراح مثالها؟

أساليب تنمية قدرة رائد الأعمال على توليد أفكار ابد

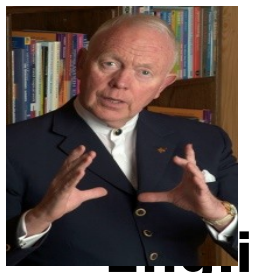
(2)
Brain Storming
Alex F. Osborn 1939
Advertising executive. USA

(4)
Business Model
CANVAS
Alexander
Osterwalder
Swiss business theorist
2008



(3)
Six Thinking
Hates
Edward
de Bono
1985
Maltese
psychologist

(1)



Mind Mapping
Tony Buzan 1942
English author & educational consultant

(1) أسلوب الخرائط الذهنية

- شاع استخدام "الخرائط الذهنية" لتلخيص الأفكار والعناصر المتعددة للمشكلة محل الدراسة. وهو أسلوب فردي، لكن تم تطويرها حتي يمكن أن تستخدمها المجموعة خاصة عند استخدام أسلوب «العصف الذِهنى» الجماعي. وهى قد تحل محل السبورة.

وتعتمد على الخُطوات التالية:

1-البدء بالموضوع الرئيسي: "مقترحات لمواجهة الحَر" على سبيل المثال.

2-اكتب بعض المقترحات الفرعية الأساسية: "في المنزل" ،"في العمل"، "في الشارع"....

3-اربط كل مقترح فرعي بعناوين فرعية منبثقة منه: في المنزل مثلًا: "في الصباح"- "أثناء النوم"....

4- كرر الخطوتين 2 – 3 مع كل مقترح فرعي أساسي حتى اكتمال المُخطط التفصيلي ويمكن تكرار نفس الخطوات لفروع الفروع وهكذا طبقًا لتفريعات الموضوع والرغبة في تناوله بشكل مبسط كلي أو تفصيلي.

Brain Storming

ثانيا

تعصيف الذهن



(2) أسلوب العصف الذهني

- على الرغم من اعتبار أسلوب "تعصيف الذِهن" من أفضل أساليب التفكير الإبداعي لتطوير فكرة مشروعك، فإنك لن تحصل على نتائج جيدة منه إلا بكِتَابة كل المقترحات التي قد تصل لأعداد كبيرة يستحيل معها أو على الأقل تصعب رؤيتها كصورة كبيرة، إلا باستخدام "الخرائط الذهنية" بنوعيها الفردي والجماعي.

- يعتمد هذا الأسلوب على عقد جلسة تضم مجموعة تضم ما بين 6 - 12 فرداً لبحث مشكلة ما.
- عرض جميع الافكار المقترحة لحل المشكلة مهما كانت ساذجتها أو جنونها.
- تشجيع تدفق وانسياب الافكار لتقييمها .

- تصفية الافكار بعد الحصول على كم كبير منها.

- التوصل للفكرة/الأفكار المناسبة من كافة الأوجه والقابلة للتطبيق.

- يعتبر أسلوب الأفكار المكثفة أو العصف الذهني من أفضل أساليب الإبداع الجماعي، ويقوم على مبدئين:

المبدأ الأول: تأجيل الحكم على الأفكار، حتى لا يتراجع أحد عن المشاركة بالأفكار عند إحساسه بأن أفكاره ستقيم فوريا (تجنب النقد- مسئولية منسق الجلسة).

المبدأ الثاني: الكم يولد الكيف، أن كثرة الأفكار مهما كانت سيؤدي إلى توليد أفكار جيدة (إطلاق حرية التفكير وقبول أى فكرة)



جلسة العصف الذهنى

المرحلة الأولى (الكم)

توليد أكبر قدر من الأفكار لحل المشكلة

المرحلة الثانية (الكيف)

تقييم الأفكار على ضوء معايير الاختيار ودمجها وتطويرها للحصول على أفكار أكثر تطوراً.

وتكون نتيجة المناقشة الجماعية أحد النواتج التالية

- استبعاد الفكرة نهائياً.
- تعديل الفكرة بإدخال تعديلات أو تطوير الفكرة لتكون أكثر قدرة على التطبيق.
- إعادة الترتيب للمتغيرات داخل
- تجميع أكثر من بديل في فكرة



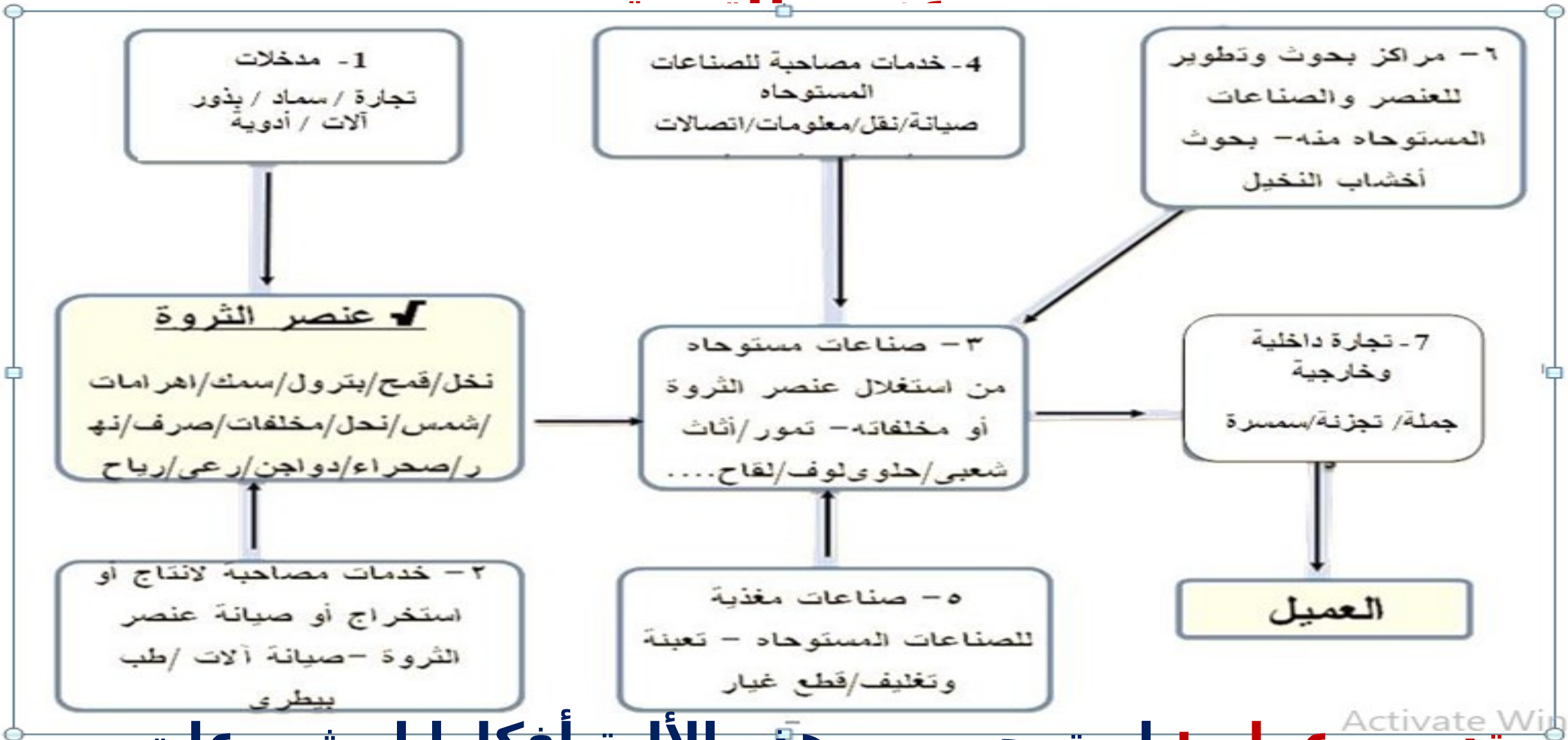
أدوات مساعدة للعصف

آليات مساعدة للعصف الذهني

آلية لتوليد أفكار اقتصادية مشتقة من استغلال عنصر الثروة

- يمكن توليد أفكار مبتكرة من استغلال عنصر/عناصر الثروة المتوفرة في محافظتك لتحديد النشاط الاقتصادي (صناعي/زراعي/خدمي/تجاري).
- فمن خلال عقد جلسة "العصف الذِهنى" مع شركائك/أو زملائك/أو أي خبراء تستعين بهم، يمكن الاسترشاد بالشكل التالي الذي يضم سبعة مجالات تمثل مراحل استغلال أى عنصر للثروة والصناعات المشتقة منها منذ خلقه – من خلال زراعته أو استخراجه - وحتى وصوله للعميل في شكل مُنتَجات أو خدمات صالحة للاستخدام النهائي
- لتوليد كم كبير من أفكار الاستثمار المرتبطة بالأنشطة الاقتصادية المختلفة، وهو ما يناسب الطلاب فى جميع التخصصات بالكليات المختلفة على

7 مجالات لتوليد أفكار مُبتكرة من التعامل فى أى



تدريب عملى: استوحى من هذه الألية أفكارا لمشروعات صناعية/تجارية/خدمية.... متعلقة بأهم عنصر ثروة قريب الك مستخدما آلية إبداعى تعصيف الذهن

أسلوب القبعات الست للتفكير

- يستخدم هذا الأسلوب لتقييم الفكرة/الأفكار المستوحاة من العصف الذهنى.
- تعتمد فكرته على قيام أعضاء الفريق القائم بعملية التقييم بارتداء ست قبعات مختلفة الألوان (الأبيض- الأحمر- الأسود- الأخضر- الأزرق - الأصفر) بشكل متتابع، حيث يعبر كل لون عن أحد جوانب التفكير الست (الإبداعي – المتشائم - المتفائل....).
- وبارتداء مدير الجلسة لإحدى القبعات خلال المناقشة فهذا يعنى أن على جميع أعضاء الفريق تناول الجانب الذي يعبر عنه لون هذه القبعة فقط لتقييم الفكرة دون إضاعة الوقت والجهد في تناول الجوانب الأخرى.
- ويُمَكِّن ذلك من توجيه فكر المجموعة نحو تناول جانب واحد

بيضاء		? المعلومات/الحقائق/الارقام ..... الاستفسار عن كل ما هو ناقص
حمراء		 المشاعر والأحاسيس والحدس والحاسة السادسة
سوداء		 تحذير ونقد وتحليل وعقبات ونقاط ضعف (الجانب السلبى)
خضراء		 ابداع وابتكار ونماء وطاقة وحياة وتعصيف ذهن
زرقاء		 التنظيم والتلخيص والاجندة والرقابة والتحكم فى المناقشة
صفراء		 المنطق والايجابية والفوائد والقيم

(4) نموذج كانفاس CANVAS للأعمال

كيف تحول فكرتك المبدعة لنموذج للأعمال؟

- يُمثل أداة إستراتيجية تستهدف تحويل الفكرة إلى نموذج للأعمال.
- يُعرض في شكل نموذج مبسط مكون من صفحة واحدة تضم تسعة مكونات.
- مما يتيح لرائد الأعمال أن يرى فكرته من وجهة نظر عين الطائر، أي رؤية جوانبها المتكاملة من بعيد بوضوح.
- وهو ما يظهر أشياء لا نستطيع أن نراها عن قرب.

نموذج أعمال لفكرة قدمتها طالبة فى مقرر ريادة الأعمال لتطبيق

الشركاء الأساسيون



- عدد (4) شباب
- عدد (1) محامى
- عدد (1) سائق موتوسيكل
- عدد (1) سائق تاكسى
- عدد (5) من أصحاب الحرف

المهام الأساسية



راحة العميل من خلال القيام بالخدمات نيابة عنه:
إنهاء اجراءته بالجهات الرسمية
توفير أصحاب الحرف ومتابعتهم لحين الانتهاء من أعمالهم
توفير وسيلة مواصلات مريحة
تولي بعض المهام نيابة عنهم التى قد تعرقل سير حياتهم المهنية والاجتماعية

المصادر الأساسية



- جهاز حاسب آلي
- USB Internet
- طابعة + تصوير + سكانر
- عدد (3) خطوط هاتف محمول
- قاعدة بيانات أصحاب الحرف
- دليل الإجراءات والأوراق المطلوبة فيما يتعلق بالجهات الرسمية

القيمة الأساسية



- توفير الوقت
- راحة البال
- انخفاض التكاليف
- الجودة
- المساعدة على القضاء على الضغط العصبى والنفسي

العلاقة مع العملاء



التواصل عبر الهاتف الذكى وموقع الانترنت
إذا استفاد عميل بعدد (10 – 12) خدمة خلال 6 شهور متتالية سيتم التواصل معه من حيث اعلامه بكل ما هو جديد من خدمات أو التعرف ما يريد لإضافته على الخدمات
ارسال التهانئ والمعايدات في المناسبات العامة والخاصة بالعميل

القنوات



- موقع الكتروني
- صفحة على الفيس بوك
- هواتف ذكية
- مجموعة على الواتس أب

الشرائح المستهدفة



- الموظفين بالقطاع الخاص والاستثمارى
- المتعاملين مع شبكة الانترنت والهواتف الذكية

هيكل التكاليف



تصميم موقع (10000) + حجز دومين لأسم الموقع 15 دولار لمدة عام (15× 8= 120) جهاز حاسب (4000) + 3 هواتف ذكية (6000) + طابعة وتصوير وسكانر (3000)+ USB Internet لمدة عام (1500) + ورق طباعة (300) + حبر طابعة (800) نثريات (2000) = الإجمالي 27720جنيه مصري

مصادر الدخل



- قيمة 10% من إجمالي تكاليف الخدمات المؤداة

خامساً: دراسة جدوى الفكرة

- لاحظنـــا أـــن نموذج الأعمال "Business Model" جاء مختصـرًا فـي صـفحة واحدة لوصـف الأسـلوب الذي سَـيُتَّبع لبناء قيمـة مـا وتحقيقهـا والاسـتفادة منهـا كأسـاس نبنـي عليه خُطة الأعمال فيما بعد.
- يرى البعض الاكتفاء بنموذج الأعمال كبديل لاختبار جدوى الفكرة ثم خُطة الأعمال.
- يعتبره البعض خُطة أعمال مصغرة
- لكـن دراسـة الجدوى تهدف للإجابـة عـن "هـل سـتنجح فكرة المشروع؟" فهـــى "تقييـــم اقتصـــادي لفكرة المشروع المُقتَرح مـــن حيـــث الربـــح والخســـارة شاملـــة التكاليـــف بأنواعهـا والإنتاج والأرباح، للتأكـد مـن أـن الفكرة سـتحقق

1- دراسة الجدوى المبدئية

لاتخاذ قرار مبدئـــي بقبول أو رفـض الفكرة قبـل بذل مجهود كبير فـي الدراسـة، فقـــد ترفـــض لاضرارهـــا

2- دراسة الجدوى النهائية

دراســـــــــة تفصـــــــيلية تســـــويقية/ماليـــــة/إنتاجيـــــة وفنيـــة/قانونية... للفكرة التـــي ثبـــت جدواهـــا مبدئيًـــا لتقييـــم ربحيتهـــا باســـتخدام معاييـــر

- للتنبـؤ والتحليـل المالـي أهميـة فـي إتمام دراسـة الجدوى وتحديد مدى ربحيتها وقدرتها على إدرار الأموال؟
- تتعدد أدوات التحليـل المالـي للفكرة منهـا تحليـل نقطـة التعادل باعتباره أداة مهمـة لترشيـد بعـض القرارات فـي كافة مراحل إعداد المشروع وإدارته.
- كمـــا يســـتخدمه بعـــض رواد الأعمال كأداة أوليـــة لاختيار

مفهوم تحليل نقطة التعادل (لا خسائر لا أرباح)

- يقوم على فكرة استخدام تقديرات الإيرادات والمصروفات لتحديد مدى قدرة المشروع على توفير أموال تكفي لتغطية تكاليفه كحد أدنى يمكن قبوله في الفترة الأولى من المشروع. بمعنى آخر، كم حجم الإيرادات التي يلزم تحقيقها لتغطية مصروفات المشروع قبل البدء في تحقيق أرباح منه.
- وتخطي نقطة التعادل يدل على أن المشروع يحقق إيرادات ومبيعات أكثر من الحجم المطلوب الوصول إليه لتغطية تكاليفه، وهو ما يشير إلى أنه أمامه فرصة لجنى أموال.
- بعد إتمام هذه الدراسات والتحاليل يتخذ رائد الأعمال قراره إما بإلغاء الفكرة تمامًا لعدم جدواها، أو الانتقال لمرحلة البدء في إعداد خُطة الأعمال / الخطة الاستراتيجية الخاصة بها.



شكرا لحسن الاستماع