تدريبات عملية وأسئلة تطبيقية ... [للتدريب]

حدد ما إذا كانت العبارات التالية صحيحة أم خاطئة (أ) تعني صح (ب) تعني خطأ

١)قد يتوافر لأى طالب الأفكار والأموال، لكن تبدو المشكلة فى عدم معرفته كيفية استخدامه لإنشاء مشروع ريادى. (أ)

٢)هناك سؤال استراتيجى يجب أن يسأله الطالب لنفسه: هل أرغب أن أكون موظفًا أو رائد أعمال؟ (أ)

٣)ريادة الأعمال التى تعنى تقديم منتج أو خدمة أو فكرة إبداعية رائدة لم سبقك آخرون إليها. (أ)

٤)يرى الكثير من الممارسين والخبراء أن بدء مشروع ريادى يعتبر من أصعب الأشياء، لكن الحفاظ على بقائه واستمراريته بنجاح هو الأسهل ولا يمثل أى تحد لرائد الأعمال. (ب)

٥)الأفكار الإبداعية دائما موجودة... لكن العبرة بمن يلتقطها. (أ)

٦)الأفكار تأتى دائما من مشاكل الناس، فكن قريبًا كرائد أعمال دائما منهم. (أ)

٧)إن معرفة رائد الأعمال أو صاحب المشروع الصغير لأسرار الصنعة يضمن وحده نجاح المشروع. (ب)

٨)الشخص المحترف هو الذى يحترف مهنة كحرفة بصفة منتظمة ومستمرة بقصد الاكتساب و الارتزاق منها، مع التركيز والتفرغ التام لها. (أ)

٩)إنّ معنى كلمة ريادي في اللغة العربية، هو أوّل مَنْ ينطلق في مشروع ما، ويُمهد الطريق أمام الآخرين بهذه الانطلاقة. (أ)

١٠)عندما يفكر الجميع بالطريقة ذاتها، فهذا يعني أن لا أحد يفكر. (أ)

اختر الإجابة الصحيحة أمام كل عبارة مما يلى:

١-يقصد بالقدرة العقلية والفكرية لرائد الأعمال:

أ-الإلمام بمجال العمل. ب- فهم واستيعاب الأمور. ج- مهارة التعامل مع البشر. د- حب الإنجاز.

٢- تتسم فكرة المشروع الريادى بأنها يجب أن تكون:

أ-عادية أو قد تكون مكررة. ب- نسخ ولزق. جـ- جديدة تماما ومبتكرة. د- أ، ب.

٣-أفضل رواد أعمال في العالم هم الذين يعتمدون على :

أ- الموهبة الريادية. ب- العلم. جـ- لم يتلقوا أي تعليم. د- كل من أ، ب.

٤- ريادة الأعمال هى :

أ- صفة لرائد الأعمال. ب- رحلة سهلة. ج- رحله صعبة. د- ليس فيها مخاطرة.

٥- رائد الأعمال فى نظر بلده ومواطنيه:

أ- شخص عادى. ب- بطل. جـ- شخص متوسط الذكاء. د- لاشىء مما سبق.

٦- الدخل المحقق من ريادة الأعمال الناجحة عادة ما يكون:

أ- ثروة. ب- دخل معقول. جـ- دخل متوسط. د- أ، ب.

٧- المخاطرة فى ريادة الأعمال تكون عادة :

أ- منخفضة. ب- متوسطة. ج- عالية جدا. د- لاشىء مما سبق.

٨- عادة ما يكون أثر المشروع الريادى على الاقتصاد القومى:

أ- ضخم جدا. ب- ضعيف. ج- ضعيف جدا. د- متوسط.

٩- الفرص الوظيفية التى يخلقها المشروع الريادى فى الأجل الطويل عادة ما تكون:

أ- كبيرة جدا. ب- قليلة جدا. ج- قليلة. د- متوسطة.

١٠- لكى تكون رائد أعمال ناجح، فمن الأفضل أن:

أ-تبحث لمنتجاتك عن عملاء. ب- تبحث لعملائك عن منتج جديد.

ج- تقلد منتجات نجحت في العالم المتقدم. د- كل ما سبق.

١١- أن الأفراد الذين يدرسون ويتعلمون مقرر ريادة الأعمال يحققون أرباحا تفوق نظراءهم الذين لم يدرسوا ويتعلموا هذا المقرر بنسب تتراوح بين:

أ-٢٠ – ٣٠ ٪. ب- ٤٠ ٪. ج- ٥٠ ٪. د- لا نستطيع تحديد نسبة معينة.

حدد ما إذا كانت العبارات التالية صحيحة أم خاطئة

١-ليس شرطا أن تنسجم متطلبات ريادة الأعمال مع ملكات وقدرات ورغبات وطموحات رائد الأعمال. (أ)

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

٢-كلما كانت أهداف رائد الأعمال غير متطابقة مع المزايا التي يحققها المشروع أدى ذلك إلى سهولة تحقيق هذه الأهداف وبالتالي نجاح المشروع. (ب)

٣-لا تعتبر ريادة الأعمال محركا ودافعيا أساسيا لخلق فرص عمل جديدة، وبالتالي نمو الاقتصاد المصرى. (ب)

٤-تمثل المنافسة إحدى المشاكل الأساسية عند امتلاك مشروع ريادى صغير. (أ)

٥-يعتبر توزيع العمل بين الموظفين وتحديد من يعمل مع من أحد مشاكل المشروعات الريادية الصغيرة. (ب)

٦-إن أخطر مشكلة تواجه صاحب المشروع الريادى هو تعرضه لخسارة معظم أو كل رأسماله المستثمر في المشروع. (أ)

٧-نركز الفلسفة التي تتمحور حول الفردية individualism على أن هناك شخصا قويا هو الذى يقوم باتخاذ القرارات وحده داخل المشروع. (أ)

اختر الإجابة الصحيحة أمام كل عبارة مما يلى :

١-تعتبر الاستقلالية في اتخاذ القرارات أحد أهم:

أ-مزايا المشروع الريادى . ب – عيوبه. ج- أسباب فشله. د- أسباب نجاحه.

٢-يعتبر تحمل كل المسئولية أحد أهم:

أ-مزايا المشروع الريادى. ب- عيوبه. ج- أسباب فشله. د- أسباب نجاحه

٣-تركز الفلسفة التي تتمحور حول الجماعة على:

أ-إشراك العاملين في اتخاذ القرارات. ب- أن هناك شخصًا واحدًا يأخذ القرار.

ج- تحديد الهيكل التنظيمى المناسب للمشروع. د- كل ما سبق.

٤-إذا كانت نتيجة تحليل الأداء الشخصى الذى حصلت عليها = ١٠٠ درجة في ضوء الاستبيان رقم (١) والذى يقيس مدى توافر قدرات رائد الأعمال الناجح لديك، فإنك:

أ-تصلح لأن تكون رجل أعمال ناجح. ب- تحتاج لبعض التدعيم لقدراتك الريادية.

ج- من الأفضل أن تعمل موظف. د- أ ، ب.

٥-إذا كانت نتيجة تحليل الأداء الشخصى الذى حصلت عليها = ١٧٠ درجة في ضوء الاستبيان رقم (١) والذى يقيس مدى توافر قدرات رائد الأعمال الناجح لديك، فإنك:

أ-تصلح لأن تكون رائد أعمال. ب- تحتاج لبعض التدعيم لقدراتك الريادية.

ج- تحتاج إلى بذل مزيد من الجهد والدراسة. د- أ ، ب.

٦-إذا كانت نتيجة تحليل الأداء الشخصى الذى حصلت عليها = ٧٥ درجة، فإنك:

أ-تصلح لأن تكون رائد أعمال ناجح. ب- تحتاج لدعم قدراتك الريادية.

ج- تحتاج إلى بذل مزيد من الجهد والدراسة. د- أ ، ب.

٧-هناك ..... مداخل لتطوير عملية الإبداع:

أ-أربعة. ب – خمسة. ج- ثلاثة. د- سبعة.

٨-يتسم رائد الأعمال بحب الإنجاز:

أ-المنخفض. ب- المتوسط. ج- العالى. د- كل ما سبق.

حدد مدي صحة أو خطأ العبارات التالية ؟

١)البريد الإلكتروني هو الخدمة الوحيدة التي يمكن أن يستفيد منها صاحب المشروع الالكتروني الصغير

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

عند استخدامه لشبكة الانترنت. (ب)
٢)السوق المادي سيظل هو الوسيلة المضمونة لزيادة مبيعات الاعمال الصغيرة. (أ)
٣)يتأثر جوهر العملية التجارية (التبادل) نتيجة الاعتماد علي التجارة الالكترونية. (أ)
٤)تعتبر المشاركة في الارباح من ضمن عيوب حقوق الامتياز بالنسبة للحاصل علي الترخيص. (ب)
٥)تهدف الحاضنات التكنولوجية الي الاستفادة من الابحاث العلمية والابتكارات التكنولوجية وتحويلها الي مشروعات ناجحة مثل الموجودة في مدينة مبارك للعلوم والتكنولوجيا بالاسكندرية والقرية الذكية بالقاهرة. (أ)

السؤال الثاني:أختر الإجابة الصحيحة ؟

١-يعرف.... بأنه وسيلة اتصال محلية ودولية فورية فهو صندوق بريد متطور بتكنولوجيا عالية.
أ-الاعمال المحمول الصغير. ب-خدمة البريد الالكتروني. ج-خدمة الويب.
د-وسائل الاتصال الاجتماعي. هـ-لا شيء مما سبق.
٢-شركة السويدي للكابلات تصنف ضمن:
أ-الاعمال الحكومية. ب-الاعمال الخاصة. ج-الاعمال الكبيرة.
د-الاعمال الصناعية. هـ-كل ما سبق ماعدا أ.

حدد مدى صحة (أ) أو خطأ (ب) العبارات التالية:

١)الفكرة ثم الفكرة هى الأساس الذي يعتمد عليه نجاح الأعمال الصغيرة دون غيرها. (أ)
٢)تتم مرحلة الإعداد للفكرة من خلال البحث وجمع المعلومات اللازمة وتحليلها لوضع تصور للشكل الذي ستترجم إليه (برنامج/مُنتَج/خدمة....). (أ)
٣)من المؤسف أنه ليس من السهل مساعدة رائد الأعمال في توليد أفكار مُبتَكرة للمشروعات. (أ)
٤)تعتمد "الخرائط الذِهنية" على عقد جلسة تضم مجموعة يتراوح عدد أفرادها بين ٦ - ١٢ شخصاً لبحث مشكلة ما ويقومون بعرض جميع الأفكار المُقترحة لحلها دون الأخذ في الاعتبار مدى سذاجتها أو جنونها أو غرابتها. (ب)
٥)تساعد (الخرائط الذِهنية) على تحقيق نجاح أسرع ونتائج أكبر ونظرة ثاقبة للصورة الكبيرة وتتيح قدرة أكبر على توليد الأفكار حول جوانب الموضوع محل الدراسة. (أ)

اختر الإجابة الصحيحة من بين الإجابات المُقترحة:

١)أي من مراحل عملية الإبداع يتم فيها إرسال الفكرة المبلورة للعقل الواعي مرة آخرى للتأكد من صحتها والتثبت منها. مرحلة.....
أ-التحقق ب-توليد الأفكار ج-إعداد الفكرة
د-مرحلة حضانة الفكرة هـ-لا شيء مما سبق
٢)يُعَّرف..... بأنه المبلغ المتبقي من كل عملية بيع بعد تغطية تكاليفها المباشِرة
أ-التكاليف الثابتة ب- إيرادات المبيعات ج-متوسط الربح الإجمالي لكل عملية بيع
د-متوسط نسبة الربح الإجمالي هـ-لا شيء مما سبق
٣)أكمل النقط: يمر رائد الأعمال المبدع بـ..... مراحل لعملية الإبداع
أ-ثلاث ب-أربع ج-خمس د-ست هـ-لا شيء مما سبق
٤)عبد الفتاح "اعتمد على.....لتقييم فكرته من خلال قيام بارتداء قبعات مختلفة الألوان بشكل متتابع، حيث يعبر كل لون عن أحد جوانب التفكير.
أ-أسلوب (القبعات الستة). ب- أسلوب (العصف الذهني). ج-نموذج "كانفاس" للأعمال
د-"الخرائط الذِهنية" هـ-قبعات البحر.

حدد ما إذا كانت العبارات التالية صحيحة أم خاطئة :

١)لابد من تحليل تفصيلي للبيئة الاقتصادية المحيطة للتعرف على الفرص والتهديدات التى تدعم أو تحد من

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

نجاح المشروع. (أ)

٢)إذا كانت الظروف المحيطة تدعم إنشاء المشروع فإن الخطوة التالية هى التأكد من أن رائد الأعمال غير قادر وغير مستعد لحسن استغلال هذه الظروف ولديه كل الإمكانيات لإنشاء وإنجاح هذا المشروع. (أ)

٣)لا يقتصر تحليل السوق على أصحاب المشروعات الذين يريدون دخول السوق لأول مرة بل يحتاج أصحاب المشروعات القائمة لتحليل السوق باستمرار للوقوف على أي تغيير يطرأ في رغبات العملاء (أ)

٤)المقصود بالخطة الاستراتيجية العامة للمشروع هو التأكد من جدوى المشروع الريادى وأنه مشروع مربح. (ب)

٥)يستفيد صاحب المشروع من إعداد الخطة الإستراتيجية العامة للمشروع لأنها تجبره على الإجابة عن الأسئلة الصعبة التي ستواجهه فى المستقبل من الآن. (أ)

٦)يتضمن الملخص التنفيذى للخطة الإستراتيجية التسويقية للمشروع ومدى إشباع المنتج أو الخدمة لحاجة حقيقية فى السوق وأسلوب التوزيع والبيع والتسعير والترويج والإعلان. (ب)

٧)برغم حجم المتطلبات والتفاصيل الصعبة التي تحتويها الخطة الإستراتيجية للفكرة أو المشروع المقترح فإنها لا تحتاج الى علم واحتراف لإعدادها. (ب)

إختر الإجابة الصحيحة أمام كل عبارة مما يلى :

١-تتضمن الخطة الاستراتيجية العامة للمشروع..... عناصر رئيسية :

أ-٨ عناصر. ب- ٧ عناصر. ج- ٩ عناصر. د- لاشيء مما سبق.

٢-عند دراسة المخاطر الخاصة بالمشروع فى الخطة الإستراتيجية العامة، فلابد من تحديد:

أ-ما المشاكل التي نتوقع حدوثها؟ ب-ما العقبات التي تعترض المشروع؟

جـ- هل تم حساب هذه المخاطر؟ وما أساليب مواجهتها ؟. د- كل ماسبق.

٣-يتضمن التخطيط والتنبؤ بالموقف المالي كأحد أركان الخطة الإستراتيجية العامة :

أ-تقدير الإيرادات المتوقعة للمشروع. ب- إعداد القوائم المالية والموازنات.

جـ- تقدير المصروفات المتوقعة للمشروع. د- كل ماسبق.

٤-يهتم المكون الخاص بالتسويق في الخطة الاستراتيجية بالتأكد من أن للمشروع:

أ-فرصة تسويقية بالسوق. ب- فرصة لتحقيق عائد مادى مرتفع.

ج- فرصة لتحقيق أهدافه واستراتيجياته. د- كل ما سبق.

٥-نقصد بالرؤية الواضحة والمحددة لمستقبل المشروع الريادى أن صاحبه يعرف:

أ-شكل مشروعه في المستقبل البعيد. ب- رسالة هذا المشروع وما سيقدمه للناس.

ج- حجم العائد المتوقع. د- كل ما سبق.

٦-تتكون رسالة المشروع من ... مكونات أساسية هي:

أ-الاسم والشعار والرسالة المكتوبة. ب-الاسم والشعار والرؤية المكتوبة.

ج- الاسم والشعار والأهداف المكتوبة. د- الاسم والشعار والاستراتيجية المكتوبة.

٧-يتضمن المكون الخاص بالتسويق جزئين أساسيين وهما:

أ-البحوث التسويقية والخطة التسويقية. ب-البحوث التسويقية والخطة المالية التي ستغطى هذه البحوث.

ج- البحوث التسويقية والخطة التسويقية. د- الخطة الإنتاجية والخطة التسويقية

حدد مدى صحة (أ) أو خطأ (ب) العبارات التالية:

١-يُعَّرف الإنتاج بأنه كل مُنتَج صناعي محلي أو مستورد. (ب)

٢-تتضمن قرارات التجهيز للافتتاح ثلاث مجموعات أساسية هى: أولاً تجهيز المكان من حيث التنظيم الداخلي والتركيب، وثانيًا إجراء الاختبارات، وثالثًا الترويج وتنظيم حدث الافتتاح. (ب)

٣-العمولة مقابل نقدي ثابت يحصل عليه العامل نظير أدائه للعمل وشغله للوظيفة خلال فترة زمنية معينة (يوم/أسبوع/شهر). (ب)

٤-رأس المال هو مبلغ من المال يمكن بواسطته تأسيس الشركة وشراء البضائع في حالة الاستيراد أو التصدير. (ب)

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى - بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

٥-المستورد هو كل شخص يمارس بصورة اعتيادية أو عَرَضية وبصفة رئيسية أو تبعية أي عملية تصنيع.
(ب)

اختر الإجابة الصحيحة من بين الإجابات المقترحة:

١-أي من المُستندات التالية ضمن الإجراءات الرسمية المتعلقة بالأنواع المختلفة من الأعمال:
أ- استخراج البطاقة الضريبية. ب-القيد بالغرفة التجارية.
ج-رخصة مزاولة المهنة. د- القيد بالسجل التجاري. **هـ-جميع ما سبق.**

٢-لا تعتبر ضمن أشكال التنظيم الداخلي للتسهيلات الإنتاجية للمشروعات الصغيرة، التنظيم على أساس:
أ- خطوط الإنتاج. ب- الأقسام الوظيفية. ج-أماكن الانتاج الثابتة.
د- أماكن التوزيع. هـ-جميع ما سبق.

أكمل العبارات التالية باختيار الإجابة المناسبة من بين البدائل المتاحة:

١-يُعَّرف..... بأنه كل شخص يقوم باستيراد سِلع صناعية أو خدمات من الخارج خاضعة للضريبة بغرض الإتجار.
أ-المُنتِج الصناعي. **ب-المستورد.** ج-تاجر الجملة. د-تاجر التجزئة. هـ- لا شيء مما سبق.

٢-تُعَّرف بأنها عناصر المزيج..... التي يتم الاعتماد عليها للتعريف بمُنتَجات المشروع سواء بشكل مادي أو إلكتروني طبقًا لأساليب الترويج المحددة بخُطة الأعمال.
أ-المُنتَجات. ب-التسويقى. **ج-الترويجى.** د-التوزيع. هـ -لا شيء مما سبق.

٣-تبدأ..... بإعداد الترتيب الخاص بأماكن التسهيلات الإنتاجية داخل المساحة المتوفرة بشكل يحقق انسيابية العمل والحد من معوقات الحركة وتعطيل الإنتاج.
أ- عملية التصميم الداخلي. ب-عملية التصميم الخارجي. ج-عملية تصميم الهيكل التنظيمى.
د-عملية تصميم المشروع. هـ-لا شيء مما سبق.

٤- يمتلك حسام مشروعًا لشراء كميات كبيرة من مُنتَجات التجميل وبيعها مرة أخرى إلى محال بيع أدوات التجميل فماذا تسمى وظيفته؟
أ- سمسار. **ب- تاجر جملة.** ج- تاجر تجزئة. د- مُنتِج. هـ-كل ما سبق.

حدد ما إذا كانت العبارات التالية صحيحة أم خاطئة ؟

١-يمكن القول إن سوء الإدارة هو العامل الأساسي فى فشل أغلب المشروعات الريادية . (أ)
٢-الإدارة هى استخدام الموارد المتاحة لتحقيق أهداف المشروع بالكفاءة والفاعلية المطلوبة (أ)
٣-لابد من التأكد من أعمال المشروع التى أنجزت قد حققت الأهداف الموضوعة فى عملية التخطيط وهذا هو جوهر وظيفة التوجيه . (ب)
٤-المشكلة الأساسية التى تعانى منها أغلب -إن لم يكن كل- المشروعات الريادية هى تعود رائد الأعمال على عدم الاحتفاظ بكل السلطات والصلاحيات. (ب)
٥-على رائد الأعمال أن يفرق بين الأعمال التى يقوم بها والأعمال التى يجب أن يبدأ فى إسنادها إلى الآخرين. (أ)
٦-تتضمن وظيفة التوجيه ثلاثة أبعاد أساسية وهى الاتصالات والقيادة والتحفيز. (أ)
٧-لابد من التأكد من أعمال المشروع التى أديت قد حققت الأهداف الموضوعة فى عملية التخطيط، وهذا هو جوهر وظيفة الرقابة . (أ)
٨-التنظيم هو عملية وضع أهداف للمشروع الصغير مع تحديد الخطة اللازمة لتحقيق هذه الأهداف أو هو الاستعداد للمستقبل من الآن. (ب)
٩-تحدد وظيفة التخطيط فى المشروع الريادى، تحديد من الذى سينفذ كل مهمة من المهام المختلفة للمشروع . (ب)
١٠-أن رائد الأعمال الناجح هو الذي يفوض السلطة لمرؤوسيه أما رائد الأعمال غير الكفء فهو الذى يحتفظ بكل السلطات فى يده وفى النهاية يفقد فكر وجهد المرؤوسين. (أ)

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى - بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

إختر الإجابة الصحيحة أمام كل عبارة مما يلى :

١-يمكن تقسيم أنشطة الإدارة فى أى مشروع ريادى إلى أنشطة:
أ- تنفيذية وذهنية وفكرية. ب- فنية وانسانية. جـ- هيكلية وفنية. د- لاشىء مما سبق.
٢- تخطيط أعمال المشروع يتضمن..... رئيسية وهى :
أ-٧ خطوات. ب- ٨ خطوات. ج- ٩ خطوات. د- ١٠ خطوات.
٣- هناك مجموعة من الأهداف العامة لأى مشروع وعددها :
أ- ٤ أهداف. ب- ٥ أهداف. ج- ٦ أهداف. د – ٧ أهداف.
٤- يحتل هدف ..... المرتبة الأولى من مجموعة من الأهداف العامة لأى مشروع :
أ- تقديم الخدمة. ب- الربح. ج- الأهداف الاجتماعية. د- النمو Growth
٥-تهتم وظيفة التنظيم فى المشروع الريادى ب:
أ-تقسيم أعمال وأنشطة المشروع Departmentalization . ب-تحديد نطاق الإشراف Span of control.
ج-تفويض السلطة Delegation of authority. د-كل ماسبق.
٦-من ..... ادارة عملية تحول المشروع الريادى الى مشروع كبير أو شركة كبرى:
أ-السهل جدا. ب- الصعب جدا. ج- السهل. د- الصعب.
٧-عملية الملم رائد الأعمال بالمعلومات المالية والمحاسبية لمشروعه هى عملية:
أ-إجبارية. ب- اختيارية. ج- استشارية. د- لا شىء مما سبق.
٨-يتضمن المزيج التسويقى للمشروع الريادى .....:
أ - ٤ مكونات. ب- ٥ مكونات. ج- ٦ مكونات. د- لاشىء مما سبق.
٩-سوق المشروع الريادى عبارة عن:
أ-مجموعة المستهلكين أو العملاء الذين يشترون منتجات المشروع.
ب-المكان الذى يشترى منه العملاء منتجات المشروع.
ج-المزيج التسويقى المستخدم للاتصال بالعملاء. د-كل ما سبق.
١٠ - تتضمن مرحلة عملية التحول من مشروع ريادى الى شركة كبرى:
أ-تحول رائد الأعمال الى مدير محترف. ب-تحول المدير المحترف الى رائد أعمال.
ج-تحول الفنى الى رائد أعمال. د-لاشىء مما سبق.

حدد مدى صحة (أ) أو خطأ (ب) العبارات التالية:

١)الفكرة ثم الفكرة هى الأساس الذي يعتمد عليه نجاح الأعمال الصغيرة دون غيرها. (أ)
٢)تتم مرحلة الإعداد للفكرة من خلال البحث وجمع المعلومات اللازمة وتحليلها لوضع تصور للشكل الذي ستترجم إليه (برنامج/مُنتَج/خدمة....). (أ)
٣)من المؤسف أنه ليس من السهل مساعدة رائد الأعمال في توليد أفكار مُبتَكرة للمشروعات. (أ)
٤)تعتمد "الخرائط الذِهنية" على عقد جلسة تضم مجموعة يتراوح عدد أفرادها بين ٦ - ١٢ شخصاً لبحث مشكلة ما ويقومون بعرض جميع الأفكار المُقترحة لحلها دون الأخذ في الاعتبار مدى سذاجتها أو جنونها أو غرابتها. (ب)
٥)تساعد (الخرائط الذِهنية) على تحقيق نجاح أسرع ونتائج أكبر ونظرة ثاقبة للصورة الكبيرة وتتيح قدرة أكبر على توليد الأفكار حول جوانب الموضوع محل الدراسة. (أ)

اختر الإجابة الصحيحة من بين الإجابات المُقترحة:

١)أي من مراحل عملية الإبداع يتم فيها إرسال الفكرة المبلورة للعقل الواعي مرة آخرى للتأكد من صحتها والتثبت منها. مرحلة.....
أ-التحقق ب-توليد الأفكار ج-إعداد الفكرة
د-مرحلة حضانة الفكرة هـ-لا شيء مما سبق
٢)يُعَّرف..... بأنه المبلغ المتبقي من كل عملية بيع بعد تغطية تكاليفها المباشِرة
أ-التكاليف الثابتة ب- إيرادات المبيعات ج-متوسط الربح الإجمالي لكل عملية بيع
د-متوسط نسبة الربح الإجمالي هـ-لا شيء مما سبق

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

٣)أكمل النقط: يمر رائد الأعمال المبدع بـ..... مراحل لعملية الإبداع
أ-ثلاث ب-أربع ج-خمس د-ست هـ-لا شيء مما سبق

٤)عبد الفتاح "اعتمد على.....لتقييم فكرته من خلال قيام بارتداء قبعات مختلفة الألوان بشكل متتابع، حيث يعبر كل لون عن أحد جوانب التفكير.
أ-أسلوب (القبعات الستة). ب- أسلوب (العصف الذهني). ج-نموذج "كانفاس" للأعمال
د-"الخرائط الذهنية" هـ-قبعات البحر.

حالات عملية هامة جدا
الحالة الأولى

تعمل احدى الشركات في تصدير ٣ منتجات رئيسية لأوروبا وهي العنب والموز والبلح، وتواجه الشركة مشكلة في التخلص من مخلفات النخيل واشجار الموز والعنب والتي تصل إلى ٢٠٠٠٠٠ طن سنويا ويتم التصرف فيها بحرقها، أو القاءها على جوانب الطرق مما يسبب مشاكل صحية وبيئية واجتماعية.

لفتت هذه المشكلة نظر خمسة زملاء هم: احمد ، سمير، على، وسامي، وسامية (الأول والثاني خريجي كلية إدارة أعمال، والثالث خريج كلية الزراعة قسم نبات، والرابع والخامسة خريجي كلية الزراعة قسم اراضي). وبدأو يفكرون في حل لهذه المشكلة، والخمسة يعملون كمديرين في الشركة وحاصلون على دورات متقدمة في الإدارة نظرا لطبيعة عملهم مع الاسواق الخارجية، ويتقاضون مرتبات عالية جدا، وعرضوا على الشركة مشروع لإعادة تدوير هذه المخلفات لكن الشركة رفضت حتى تستطيع التركيز في عملها الأساسي نظرا للمنافسة الشرسة التي تواجهها في الاسواق الاوروبية.

فكر الزملاء في الإتجاه إلى العمل الحر وإنشاء مشروع ريادي خاص بهم لحل هذه المشكلة، لكن كان للزملاء الأربعة (احمد ، سمير، علي، وسامي) راي في أن زميلتهم سامية لن تستطيع تحمل اعباء المخاطرة واعباء العمل الحر بمخاطره ومشاكله ومسئولياته والتي من الممكن أن تتعدى ساعات العمل فيه ١٥ ساعة يوميا بالإضافة إلى العمل الميداني في المزارع، وبالتالي تم الاعتذار لها واحترمت رغبتهم وانسحبت من الفريق.

ساعتها بدا الزملاء في عملية البحث الجاد وتوصلوا إلى أن هناك شركة واحدة على مستوى العالم وهي شركة امريكية تقوم بتحويل هذه المخلفات إلى اسمدة عضوية، وبدأ الشركاء كفريق في مناقشة الفكرة من كافة جوانبها من خلال اسلوب جماعي (يعتمد على عرض جميع البدائل والحلول المتاحة بشرط اتاحة الفرصة لعرض كل الحلول دون أي اعتراض من أحد حتى تتاح الفرصة لإبداء الآراء دون أي حرج وللوصول إلى أكبر عدد من الحلول، ثم في المرحلة الثانية يتم تقييم كل بديل، واختيار الدبيل المناسب). وعندما تأكدوا من إيجابية الفكرة قرروا ترك وظائفهم وتأسيس مشروع خاص بهم لتحويل هذه المخلفات إلى سماد عضوي صديق للبيئة.

بدأ الشركاء على الفور في تجميع عينة من مخلفات (النخيل واشجار الموز والعنب) وتحليل مكوناتها في معامل متخصصة، فكانت النتيجة مبهرة ومشجعة للغاية حيث تميزت هذه المخلفات كاسمدة عضوية بانها تمد التربة بعناصر غذائية ومواد عضوية تزيد بنسبة ٦٥٪ عن الاسمدة الكيماوية (وهي الاسمدة المضرة للتربة والصحة في نفس الوقت) كما أن الاسمدة العضوية التي سيقدمونها ستؤدي إلى زيادة الإنتاجية بنسبة ٢٥٪ وتقلل استخدام المياة بنسبة ٢٠٪، بالإضافة إلى أن طعم الخضار والفاكهة المنتجة باستخدام الاسمدة العضوية أفضل بكثير.

وفي ضوء ما سبق، مطلوب الاجابة على الاسئلة التالية:

١- الفكرة التي قدمها الزملاء الأربعة لحل مشكلة المخلفات هي فكرة:
أ-ريادية ب- تقليدية
ج-تصلح كمشروع صغير د- ب، ج

٢- الاسلوب الجماعي الذي تم به اختيار فكرة المشروع تم من خلال اسلوب:
ا-القبعات الستة ب-العصف الذهني
ج-كانفس د-الخرائط الذهنية

٣- وجهة نظر الشركاء الأربعة في اشراك زميلتهم سامية على أساس انها أقل منهم كفاءة في إنشاء وتشغيل المشروعات الريادية هي فكرة:
أ-صحيحة ١٠٠٪ ب- صحيحة إلى حد ما
ج- خاطئة إلى حد ما د- خاطئة بنسبة ١٠٠٪

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافي البحوث
01012200222 -0233388368

٤- يمكن القول أن الشركاء الأربعة عندما تركوا مراكزهم الوظيفية ومرتباتهم العالية لإنشاء مشروعهم، فإنهم يمتلكون:

أ-٣٠٪ من قدرات رائد الأعمال ب- ٥٠٪ من قدرات رائد الأعمال

ج- ٥٥٪ من قدرات رائد الأعمال ج-١٠٠٪ من قدرات رائد الاعمال

٥- يشير سلوك الشركاء عندما فكروا في مشروعهم بان ريادة الأعمال هي نظام يعتمد أكثر على:

أ-الخبرة ب- الموهبة

ج- العلم د- تقليد الآخرين

٦- الباعث الرئيسي لفكرة المشروع كان هو:

أ-حل لمشكلة ب- تقليد الآخرين

ج- الحصول على فرتشايز د- لا شئ مما سبق

٧- من مزايا هذا المشروع لأصحاب الأراضي أنه سيحقق لهم:

أ- زيادة في الإنتاجية بنسبة ٢٥٪ وتقيل استخدام المياه بنسبة ٢٠٪.

ب- زيادة في الإنتاجية بنسبة ٣٥٪ وتقليل استخدام المياة بنسبة ٢٠٪

ج- تخفيض الإنتاجية بنسبة ٢٥٪ وزيادة استخدام المياة بنسبة ٢٠٪

د- زيادة في الإنتاجية بنسبة ٢٠٪ وتقلل استخدام المياة بنسبة ٢٥٪

٨- حجم المخلفات التي تعاني منها الشركة:

أ-٢٠٠٠٠ طن في السنة ب- ٢٠٠٠٠٠ طن في الشهر

ج- ٢٠٠٠٠٠ طن في السنة د- ٣٠٠٠٠٠ طن في السنة.

٩- عندما ترك الشركاء وظيفتهم، وتوجهوا للعمل الريادي، فانهم يتحملون مخاطرة:

أ-عالية ب عالية جدا

ج- متوسطة د- منخفضة لأن الفكرة ريادية

١٠- عندما يقرر الشركاء ترك وظيفتهم، والتوجه للعمل الريادي، فانهم يتحملون:

أ-مسئولية متوسطة ب- مسئولية بسيطة لأن الفكرة ريادية

ج- ١٠٠٪ من المسئولية د- ٥٠٪ من المسئولية

الحالة الثانية

بدا الشركاء باتخاذ اجراءات تأسيس شركتهم، وتأكدوا أن هناك ترحيب من الجهات الرسمية بمشروعهم لأنه يحل مشاكل صحية وبيئية واجتماعية، كما أن القطاع الزراعي يمثل ١٢٪ من الناتج القومي ومصر لديها ٩ مليون فدان، بالإضافة إلى الظهير الصحراوي والذي يصل إلى مليون ونصف فدان، وبالتالي هناك سوق ضخم للمشروعات يضمن استمراريته إلى الابد..وكانت الخطوة التالية هي تحديد الشرائح السوقية التي سيخدمونها، وتمثلت هذه الشريحة في أصحاب الأراضي الصحراوية والاراضي الطينية.

قام الفريق بتحليل عينات التربة في الأراضي الصحراوية والطينية للتعرف على ما يناسبها من السماد العضوي، وتوصل الفريق إلى منتجين من السماد العضوي، الأول يصلح ل ٨٠٪ من الأراضي وهو عبارة من مزيج من المخلفات الثلاثة (النخيل واشجار الموز والعنب)، أما المنتج الثاني يخدم ٢٠٪ من الأراضي التي تحتاج إلى معالجة خاصة ويصمم المنتج حسب طلب العميل ونوع التربة، وتم تسعير المنتج الأول ب ٢٥٠ جنية للشيكارة، والثاني ب ٤٥٠ جنية للشيكارة، وتم تحديد احتياجات المشروع فاتضح أنه يحتاج إلى ٣ سيارات نصف نقل، ٣ ماكينات فرم المخلفات، كما أنه يحتاج إلى ١٦ مهندس زراعي لارشاد المزارعين واختيار مزيج السماد العضوي المناسب لكل تربة، كما تم قياس الاثر الاقتصادي والمجتمعي للمشروع وكان كما في الجدول التالي:

الاثرالاقتصادي والمجتمعي	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٨	٢٠٢٠
المبيعات بالطن	٩٠٠	١٥٠٠	٣١٠٠	٦٠٠٠
حجم المخلفات التي تحتاج إلى إعادة تدويرها بالطن	٢٠٠٠٠٠	٢٥٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠
الفرص الوظيفية الجديدة	٢٠	٣٠	٤٠	٦٠

ولقد تم حساب نقطة التعادل لهذا المشروع وكانت تساوي ٣٠٠٠ طن في السنة

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

وفي ضوء ما سبق، مطلوب الإجابة على الاسئلة التالية:

١١- يشير ترحيب الجهات الحكومية إلى أحد مكونات دراسة الجدوى وهو:

أ- الدراسة القانونية والاستثمارية

ب- الدراسة التسويقية

ج- الدراسة الفنية

د- الدراسات الاقتصادية والمالية

١٢- السوق الكلي المتاح أمام المشروع في مصر هو:

أ-مليون فدانب-مليون ونصف فدان

ج- عشرة ونصف مليون فدان د- ١٢٪ من الناتج القومي

١٣- تحديد الشريحة التي سيخدمها المشروع وهم أصحاب الأراضي اصحراوية والاراضي الطينية تمثل أحد مكونات:

أ-الدراسة القانونية والاستثمارية ب- الدراسة التسويقية

ج-الدراسة الفنية د-الدراسة الاقتصادية والمالية

١٤- تحديد عدد ماكينات الفرم والسيارات المطلوبة لتجهيزات مطلوبة للمشروع تعتبر أحد مكونات:

أ-الدراسة القانونية والاستثمارية ب-الدراسة التسويقية

ج- الدراسة الفنية د- الدراسة الاقتصادية والمالية

١٥- تحديد حجم المبيعات المتوقعة وبالتالي ايرادات المشروع تعتبر أحد مكونات:

أ-الدراسة القانونية والاستثماية ب- الدراسة التسويقية

ج- الدراسة الفنية د- الدراسة الاقتصادية والمالية

١٦- يعتبر تحليل عينات التربة في الأراضي الصحراوية والطينية للتعرف على ما يناسبها من السماد العضوي أحد مكونات:

أ-الدراسة القانونية والاستثمارية ب-الدراسة التسويقية

ج- الدراسة الفنية د- الدراسة الاقتصادية والمالية

١٧- المستفيد من هذا المشروع:

أ-رائد الأعمال وحده ب- الدولة وحدها

ج- أصحاب المشروعات الصحراوية والطينية وحدهم

د- كل ما سبق

١٨- حتى يظل المشروع مستمر فى السوق، فان مزيج المنتجات الأمثل هو:

أ- ٨٠٪ منتج نمطى ٢٠٪ منتج خاص.

ب- ١٠٪ منتج نمطى ٨٠٪ منتج خاص

ج- ١٠٠٪ مننتج خاص لأنه الاربح

د- منتج نمطى للاستفادة من الإنتاج الكبير(والذى يؤدى الى تخيض تكلفة الانتاج)

١٩- الوظائف التي سيوفرها المشروع:

أ-٤ وظائف للشركاء الأربعة

ب- ٦٠ موظف بنهاية عام ٢٠٢٠

ج-٤٠ وظيفة خلال عام ٢٠١٩

د-كل ما سبق

٢٠- إذا كان المنتج النمطي يحقق ٢٠٪ والمنتج الخاص ٤٠٪، لكي يحقق المشروع الاستمرارية فلابد من انتاج:

أ-١٠٠٪ من المنتج الخاص

ب-١٠٠٪ من المنتج نمطى

ج- ٨٠٪ منتج نمطى ٢٠٪ منتج خاص

د- ٢٠٪ منتج نمطى ٨٠٪ منتج خاص

٢١- سيحقق هذا المشروع نقطة التعادل عام:

أ-٢٠١٨ ب- ٢٠١٩ ج- ٢٠٢٠ د ٢٠١٧

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

الحالة الثالثة

نظرا للأهمية الاستراتيجية لقطاع الزراعة لمصر حاليا وفي المستقبل عدد سكان مصر تعدى ١٠٠ مليون نسمة، فان هذا يفتح افاق واسعة أمام هذا المشروع، وبالتالي هناك طموحات كبيرة لملاكه حيث أنهم "يريدون تخليص مصر من المخلفات الضارة ومن استخدام الاسمدة الكيماوية في قطاع الزراعة" والتحول بالطبع إلى الاسمدة العضوية والتي تمثل لهم سوقا ضخمة وواعدة في نفس الوقت، وركز الملاك على (الالتزام بإنتاج منتجات زراعية عضوية ذات طعم مميز تفوق توقعات العملاء من خلال استقطاب أفضل الكفاءات وباستخدام أفضل الاسمدة العضوية مع تحقيق عائد مجزي للمستثمرين". اعتمادا على ركيزة اساسية وهي أن المشروع يقوم بعملية تدوير المخلفات هذا للحفاظ اساسة على كوكبنا وحياتنا Recycling for life وبعد ذلك يأتي الربح وسيحقق المشروع عائد على الاستثمارات قدرة ٣٥٪ على الاقل سنويا بشرط الحصول على ١٠٠٠٠٠٠ جنية كمساهمات بإضافة شركاء جدا أو من خلال الاقتراض من البنوك وقد عرض الأمر على أحد المهتمين بهذا المجال ووافق على أن يدخل كشريك قائلا أن مشروعكم حقق الPlanet p TRIPLE People Profit فالمشروع قد حقق الربح profit سيحقق معدل عائد قدره ٣٥٪ سونيا، ثم حافظ على كوكبنا ونظف البيئة من المخلفات Planet واخيرا وفر وظائف للبشر

وفي ضوء ما سبق، مطلوب الإجابة على الاسئلة التالية:

٢٢- تخليص مصر من المخلفات الضارة ومن استخدام الاسمدة الكيماوية نهائيا يعنى .....الشركاء :

أ- رؤية المشروع ب- رسالة المشروع

ج-أهداف المشروع ج- خطة المشروع

٢٣- تصلح جملةRecycling for life أن تكون:

أ-شعار للمشروع ب- الرسالة القانونية للمشروع

ج-رؤية المشروع د- أهداف المشروع

٢٤- تعكس الجملة التالية :

نحن ملتزمون بإنتاج منتجات زراعية عضوية ذات طعم مميز تفوق توقعات عملائه من خلال استقطاب افضل الكفاءات وباستخدام افضل الاسمدة العضوية:

أ-شعارالمشروع ب- الرسالة المكتوبة للمشروع

ج-رؤية المشروع د- أهداف المشروع

٢٥- أن تحقيق عائد على الاستثمارات بنسبة ١٥٪ على الاقل سنويا يعكس:

أ-شعار المشروع ب- الرسالة المكتوبة للمشروع

ج- رؤية المشروع د- أهداف المشروع

٢٦- أن نجح الملاك في تطبيق كل ما سبق "فكرة رائدة- دراسة جدوى- خطة استراتيجية) فأنه من .....دخول منافسين جدد إلى هذا السوق:

أ-السهل ب- اصعب جدا

ج-الصعب د- لا شئ مضمون في مجال الأعمال

٢٧- ان الحصول على مساهمات من الشركاء، أو الاقتراض من البنوك يحتاج:

أ-حتمية إعداد خطة استراتيجية شاملة

ب-إعداد خطة تسويقية

ج-إعداد خطة للبيع

د- إعداد خطة لاستقطاب الموظفين

٢٨- حصل الملاك على التمويل الاضافي لأن مشروعهم حقق إلى TRIPLE p

أ- Profit, Planet, people

ب- Product, price, place

ج- Profit, people, product

د- Planet, profit, product

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

٢٩- يمكن تصنيف هذا المشروع على أنه مشروع:

أ- زراعي ب- صناعي ج- تجاري د- خدمي

٣٠- اعتمد ملاك المشروع في تأسيس هذا المشروع وانجاحه على:

أ- الخبرة الفنية بمجال المشروع

ب- مزيج من الخبرات الفنية والادارية والريادية

ج- الموهبة الفطرية

د- الخبرة الربانية

قصة نجاح شركة نايكي

لا خلاف على أن شركة نايكي هي أحد اشهر شركات المنتجات الرياضية في العالم، ويعد مؤسسها ورئيسها اقوى شخصية في عالم الرياضة، على الرغم من أنه لم يحترق رياضة يوما ولم يشتر فريقا رياضيا ما قدرت مجلة فوربز ثروته في ٢٠١٤ بقرابة ٢٢ مليار دولار. وهو رجل أعمال ومتبرع خيري سخي بدا هذه الامبراطورية من فكرة جاءته شابا ووضعها في ورقة بحث جامعية وتخرج ليطبقها بنفسه.

جاء ميلاد فيليب نايت في ٢٤ فبراير ١٩٣٨ في مدينة يورتلاند الامريكية ولعبت جامعة اوريجون دورا شديد الأهمية في حياة فيل. حيث تدرب فيها على رياضة العدو (الجري) على يد مدرب خبير اسمه بيل بورمان وتحولت العلاقة بينهما إلى صداقة قوية قامت هذه العلاقة على رياضة العدو، ومناقشة السبل الممكنة للحصول على أفضل النتائج فيها، وفي هذا الزمن، كانت اغلب الاحذية الرياضية من صنع شركات امريكية لتصنيع اطارات السيارات في الاغلب، وكان الرياضي الذي ينتعلها يعود من سباق الاميال الخمسة ولديه ألم فظيع في قدمه ولربما نزفت قدميه من سوء جودة الحذاء، استرم الحال كذلك حتى بدأت الاحذية الالمانية تدخل السوق الامريكية وقدمت منتجات أفضل بكثير رغم ذلك كان المدرب بيل مقتنعا أنه بالإمكان صنع حذاء جرى أفضل من المتوفر في الاسواق، وبدا يصنع بيديه بعض النماذج الاولية، استمر الحال كذلك حتى تخرج فيل من الجامعة في عام ١٩٥٩، انخرط في الجيش الامريكي لمدة عام، ثم انهى خدمته لحيصل على شهادة ماجستير إدارة الأعمال من كليه إدارة الأعمال التابعة لجامعة ستانفورد.

ما شد انتباه واهتمام فيل كان مادة الأعمال الناشئة وحدث أن طلب منهم استاذ المادة، فرانك شالنبرجر، اختراع فكرة جديدة لنشاط تجاري جديد تماما، وشرح الغرض منه وكتابة خطة تسويقية له، بعد تكفير، كتب فيل اطروحته العلمية الطريف في الأمر، أن هذه الاطروحة قامت على افتراض سهولة تصنيع احذية رياضية أكثر جودة واقل تكلفة في اليابان، والتي تعادل الصين في وقتنا الحاضر وهذا ما ندرسة في هذا المقرر وفي عام ١٩٦٢ قرر فيل أن الوقت قد حان لكي يجرب تنفيذ ما جاء في الواجب الدراسي الذي كتبه، القائم على استيراد احذية عدو جيدة ورخيصة من اليابان، ولذا سافر إلى اليابان ونزل في مدينة كوبي واخذ يبحث عن مصنع احذية حتى عثر على مصنع اسمه اونيتسوكا اقنع فيل إدارة هذا المصنع بان يكون وكيلها في الولايات المتحدة، وان ترسل له بعض العينان التسويقية من هذه الاحذية ليبيعها في امريكيا بعد رجوعه من رحلته حول العالم.

الصبر مفتاح النجاح

عند عودته من اليابان، اقترض فيل بعض المال من والده ليسدد ثمن العينات التسويقية التي استغرق وصولها ١٤ شهرا وعاد فيل للعمل في مجال المحاسبة وفي مجال التدريس في جامعة بورتلاند، حتى وصلت العينات في عام ١٩٦٤ ليتصل عندها فيل بالمدرب بيل صديقة. ليناقش معه فكرته وخطاته في اليابان. وارسل له زوجين من هذه الاحذية لتجربتها، وبعد تجربتها اقتنع المدرب بيل بالاحذية بدرجة كبيرة وقرر المساهمة بمبلغ ٥٠٠ دولا مع فيل لشراء شحنة احذية من اليابان تعادل ٣٠٠ زوج احذية، وتأسيس شركة اسمها رياضة الشريط الازرق وبدا معا التفكير في طرق ببيع هذه الاحذية في هذه الوقت كان سن فيل ٢٦ سنة.

البداية من صندوق سيارته

بدأ فيل بوضع الاحذية في صندوق سيارته الخضراء ويقف بها بالقرب من مسارات عدائين المدارس الثانوية بعدما ينتهي من وظيفته النهارية كمحاسب، واستمر كذلك حتى بدأت المبيعات تزيد وتشغل المزيد من وقته، حينها ايقن أن الوقت حان ليستقبل من عمله ويركز على بيع الاحذية الرياضية. رغم معاناة الشركة الناشئة من الناحية المالية كان فيل يفتتح فروع بيع احذية تايجر في المدن الامريكية، ويعمل نهارا في وظيفته وليلا في حلمه، في العام الأول للشركة الناشئة، باع فيل ما قيمته ٨ الاف دولار من الاحذية الرياضية المستوردة من اليابات وحقق ربحا صافيا قدره ٢٥٠ دولار، ثم في عام ١٩٦٩ باع ما قيمته مليون دولار من احذية تايجر، وعلى مر ٤ سنوات

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

منذ تأسيس الشركة كانت المبيعات اكبيرة لكن صافي الربح كان صغيرا جدا ٣٪ فقط هذا الأمر استدعي الاقتراض كثيرا، وضغط النفقات بشدة حينما كانت المبيعات السنوية ٢ مليون دولار، كان الربح الصافي ٦٠ ألف دولار، لكنه كان يذهب في شراء المخزون ودفع الرواتب وسداد النفقات، وكان الأمر ينتهي بفيل وهو يضع راتبه كله من المحاسبة في رأسمال الشركة ليضمن استمرارها واضطر لرهن بيته، ولقضاء اوقات طويلة لدى البنوك ليقنعهم بان يعطوه قروضا أكبر.

لا شئ يدوم ولو كان عقد وكالة

في خضم كل هذا وظف المصنع الياباني موظفا جديدا ليعمل على زيادة صادرات المصنع، وكان المستورد الامريكي الوحيد هو فيل، ولذا تقدم المصنع الياباني يعرض مفاده، يا فيل، بع لنا ٥١٪ من أسهم شركتك والا سنبدا نبيع لمنافسين لك، ولكنة رفض طلبهم وانتهي عقد الوكالة.

ميلاد اسم وعلامة نايكي

بعد انتهاء عقد وكالة شركة تايجر اليابانية، قرر فيل وشريكه بيل أن يبدا في تصميم احذية خاصة بهم، من تصميمهم وتصنيعهم، وكان أول حذاء من تصميم الشركة يحمل اسم كورتيز لكن الوقت كان يتطلب التخلص من الميراث القديم، ميراث الاحذية اليابانية المستوردة، ولذا وفي عام ١٩٧١ راي فيل أن شركته بحاجة لاسم أكثر بريقا ولشعار أكثر رونقا، واقترح اسما رفضه العاملون معه في الشركة فطلب منهم أن ياتوا بشئ أفضل حتى جاء أول موظف استاجره فيل، كمسئول مبيعات، باقتراح أفضل نايكي وهو اسم آلهة النصر المجنحة في الاساطير الاغريقية، والذي زغم أن هذه الالهة أتت له في أحلامه، استقر راي فيل ومن معه على هذا الاسم، ولذا دفع فيل ٣٥ دولار لطالبة تدرس في جامعة بورتلاند، مقابل رسم شعار جديد والذي جاء في الصورة التي نعرفها اليوم استمرت مبيعات الشركة في التضاعف سنة بعد سنة وفق الرؤيا التي اصر فيل عليها والتي أكدت أنه سياتي يوم تتفوق فيه نايكي على شركة اديداس الالمانية في السوق الامريكية، وهو ما حدث في عام ١٩٨٠ وهو كذلك العام الذي طرحت فيه الشركة اسهمها في البورصة، إلا أن الشهرة الطاغيةللشركة لم تتحقق إلا في ١٩٨٤ حين تعاقد فيل مع لاعب كرة سلة امريكي مغمور اسمه مايكل جوردان عمره ٢١ سنة بغرض الدعاية لحذاء نايكي، ومنذ هذه اللحظة الفارقة، ونايكي اسم لامع مشهور في عالم مستلزمات الرياضة، وذلك في تعبير عن عبقرية تسويقية لدى فيل.

الاخطاء دروس لتعلم الاتقان، شريطة ألا تتوقف عن التعلم

قد تعتقد أن فيل عبقري موهوب لا يخطئ، لكنك ستكون انت المخطئ، ففي مطلع الثمانينات، انشغل فيل عن ملاحظة رياضة جديدة تظهر في الاسواق، وهي رياضة الايروبك خاصة للنساء، فترك فراغا في السوق كانت الشركة المنافسة ريبوك أكثر من مستعدة لشغله، وهو ما فعلته بنجاح ساحق، حتى تخطت مبيعاتها تلك لنايك في عام ١٩٨٧ رد فعل فيل كان منطقيا يستحق الاشادة، فهو ادرك انشغاله وقلة تركيزه فعمد إلى تنظيم الصفوف في شركته بما يسمح له بالتركيز على المستقبل، لم يسارع يرد فعل متسرع، بل أكد على أن شركته غرضها تصنيع أفضل المنتجات الرياضية، ولذا بدا يهتم أكثر بالمنتجات النسائية، وبدا يبحث عن تصنيع أفضل حذاء رياضي لكل رياضة، وبعد مرور عامين اثنين، عادت مبيعات نايكي في ١٩٨٩ لتتخطي غيرها، وبقيت المتصدرة لفترة طويلة جدا.

دروس مستفادة من قصة تأسيس شركة نايكي

حياة فيل كانت مليئة بفترات عصيبة كثيرة فالعينات الاولية احتاجت ١٤ شهرا لتصل، وبينما شركته تقاوم خطر الافلاس ونفاد المال، كان عليه خوض عدة قضايا تجارية، في امريكا وفي اليابان، كما اوقف البنك الذي تتعامل معه الشركة كل التعاملات والاعتمادات، وكانت المدينة التي فيها الشركة تضم بنكين/ مصرفين اثنين فقط، والاثنان رفضا التعامل مع هذه الشركة المتعثرة دائما المتعطشة للأموال، بعدها اوقف المصنع الياباني التعامل معهم، ثم ذات، صبيحة وجد فيل على عتبة منزله رسالة من الضرائب الامريكية تطالبه بضرائب قيمتها ٢٥ مليون دولار عن البضاعة التي كان يستوردها فرفع فيل قضية على الحكومة الامريكية وربحها بعد ماراثون قضائي استمر لمدة ٣ سنوات من المحاكم، انتهت بخفض قيمة الضرائب المفروضة، إلا أن السنوات الثلاثة هذه سمحت للشركة بعمل ارباح كبيرة ساعدتهم على دفع هذه الضريبة.. هكذا، من مشكلة إلى أخرى، ومن معضلة إلى مصيبة إلى كارثة إلى حل ثم حل أفضل ثم أساس اقوى يتحمل المزيد من البناء عليه.

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

بعد قراءتك للحالة السابقة بعناية اجب عن الاسئلة التالية:

١-لدخول الشركة الالمانية أيداس للسوق الامريكية سبب هو:	
أ-أن المنتجات المحلية رديئة	ب-لا يوجد منافسين
ج-كل ما سبق	د-لا شئ مما سبق
٢-يمتكل فيليب نايت عدد من خصائص رائد الأعمال المحترف:	
أ-المؤهلات الاكاديمية والجودة في العمل	ب-القدرة الذهنية والفكرية ورؤية وأهداف
ج-كل ما سبق	د-لا شئ مما سبق
٣-تبني فيليب نايت التوجه.. لخلق فرصة استثمارية حقيقية:	
أ-التوجه الانتاجي	ب- التوجه التسويقي
ج-كل ما سبق	د-لا شئ مما سبق
٤-من المشاكل التي واجهت فيليب واستطاع أن يتغلب عليها:	
أ-الموارد المالية المحدودة	ب-العلاقة مع العاملين
ج-مخاطر الفشل	د-أ، ب معا
٥-لماذا قرر فيل وشريكه بيل أن يبدأ في تصميم أحذية خاصة بهم:	
أ-بسبب تذبذب مبيعات تايجر	ب-دافع الاستقلالية
ج-لإشباع طلب السوق	د-أ، ب معا
٦-تعاقد فيليب مع لاعب كرة سلة امريكي مشهور "لتسويق منتجاته لأن....:	
أ-لديه عبقرية تسويقية	ب-رؤيا نافذة
ج-قدرات ذهنية	د-كل ما سبق
٧-نجحت شركة ريبوك في تصنيع المنتجات النسائية لأن:	
أ-منتجاتها ذات جودة	ب-وجدت فراغا كانت مستعدة لشغله
ج-لأن فيليب لا يريد تصنيع هذا المنتج	د-لا شئ مما سبق

حكاية محمود العربي

رجل أعمال عصامي بدأ من الصفر، وبعد رحلة كفاح ومثابرة أصبح واحدا من كبار رجال التجارة والصناعة والاقتصاد في مصر، رجل شديد التواضع لم يغتر بالمناصب التي تقلدها، ورفض الوجاهة السياسية التي عرضت عليه، ايمانا منه بان للاقتصاد رجاله، وان للسياسة رجالها، استطاع أن يبني قلعة لكل طامح في النجاح.

بدأ محمود العربي العمل في سن السادسة، وراس ماله كان ٣٠ قرشا وافتتح أول محل باسمه عام ١٩٦٤ لأن الوظيفة الثابتة لا تحقق طموحاته.. يقول العربي: سر النجاح أن تتعامل بمعرفة ومنطق وتبتعد عن "الفهلوة".

نشأته وتاريخه

هو من مواليد ١٩٣٢ بإحدى قرى المنوفية، وكان والده مزارعا اجيرا يزرع ارضا ليست ملكه، وقام بارساله إلى الكتاب وهو في سن ثلاث سنوات فتعلم القرآن ولم يلتحق بالتعليم بسبب ظروف والده الاقتصادية.

التاجر الصغير

بدا العربي التجارة في سن صغيرة جدا، وعن تلك الفترة يقول: "انني كنت اوفر مبلغ ٣٠ أو ٤٠ قرشا سنويا اعطيها لاخي لكي يأتي لفي ببضاعة من القاهرة قبل عيد الفطر، وكانت هذه البضاعة عبارة عن العاب نارية وبالونات، وكنت افترشها على المصطبة أمام منزلنا لابيعها لاقراني واكسب فيها حوالي ١٥ قرشا، وبعد ذلك اعطي

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

كل ما جمعته لاخي لياتي لي ببضاعة مشابهة في عيد الاضحى، وبقيت على هذا المنوال حتى بلغت العاشرة، حيث اشار اخى على والدي أن اسافر إلى القاهرة للعمل بمصنع روائح وعطور، وكان ذلك في عام ١٩٤٢. وعملت به لمدة شهر واحد وتركته لاني لا احب الوظائف ولا الاماكن المغلقة ولا العمل الروتيني، وكان له فلسفته في كلمة التاجر، والذي كان مؤمنا بها ويمارسها، فالتاجر عنده هو: التاء تعني تقوى والالف تعني امانة، والجيم تعني جرأة والراء تعني رحمة، بعد ذلك انتقل العربي للعمل بمحل يحي الحسين وكان راتبه ١٢٠ قرشا في الشهر، واستمر في هذا المحل حتى عام ١٩٤٩ ووصل راتبه إلى ٣٢٠ قرشا، بعدها فضل العمل في محل جملة بدلا من المحل القطاعي لتنمية خبرته بالتجارة وكان أول راتب يتقاضاه في المحل الجديد ٤ جنيهات وعمل فيه لمدة ١٥ عاما، ارتفع خلالها راتبه إلى ٢٧ جنيها.

وفي عام ١٩٦٣ سعي العربي للاستقلال بنفسه في التجارة، لكن لم يكن لديه ما يبدأ به، ففكر هو وزميل له بنفس العمل، أن يشتاركا مع شخص ثري، على أن تكون مساهمته هو وصاحبه بمجهودهما، بينما الطرف الثاني بأمواله، وكان رأس مال المشروع ٥ الاف جنية، وهكذا أصبح لديه أول محل بمنطقة الموسكي بالقاهرة والذي ما زال محتفظا به حتى الآن.

سر المهنة

ويقول العربي عن الفترة التي قضاها بالجيش انني تعلمت فيها الشعور بأهمية القوة، واهمية أن يمتلك الفرد اسلحته التي تمكنه فمن الدفاع عن نفسه بها فلا ينتظر من الآخرين أن ياتوا إليه ويحموه.

كانت تجارة تقوم أساسا على الأدوات المكتبيو والمدرسية ولكن الحكومة قررت في الستينات صرف المستلزمات المدرسية للتلاميذ بالمجان، وهو ما يعني أن تجارة العربي لم يعد لها وجود، فاستعاض عنها بالتجارة الاجهزة الكهربية، وحول العربي تجارته بالكامل إلى الاجهزة الكهربائية في منتصف السبعينات مع انطلاق سياسة "الانفتاح الاقتصادي" وفكر في الحصول على توكيل لاحدي الشركات العالمية إلى أن تعرف على أحد اليابانيين الدارسين "بالجامعة الامريكية" بالقاهرة وكان دائم التردد على محلاته، وكان يعمل لدى شركة توشيبا اليابانية فكتب تقرير الشركته أكد فيه أن العربي هو اصلح من يمثل توشيبا في مصر، فوافقت الشركة على منحه التوكيل.

وفي عام ١٩٧٥ زار العربي الياباني، وراي مصانع الشركة التي حصل على توكيلها، ويقول لقد حكمت على نفسي اني "لا استحق الحياة ولا حتى الطعام الذي أكله" بعدما رأيت التقدم باليابان عند زيارتي لمصانع توشيبا باليابان، وطلبت من المسؤولين فيها إنشاء مصانع لتصنيع الاجهزة الكهربائية في مصر وهو ما تم فعلا، على أن يكون المكون المحلي من الإنتاج ٤٠٪ رفعت لاحقا إلى ٦٠٪ حتى وصلت إلى ٩٥٪، ومع تطور الإنتاج انشا شركة "توشيبا العربي" عام ١٩٧٨م.

واذا كان العربي قد بدا تجاربته بعامل واحد إلا انه أصبح اليوم لديه ٢٢ ألف موظف يسميهم شركاء كانت في البداية سنة ١٩٦٤ وكان معنا عامل واحد يشتغل وتمنينا أنه يبقي ١٠ ولما بقوا عشرة تمنينا انهم يبقوا ١٠٠ واحنا سنة ٢٠٠٠ كان معانا ٢٠،٠٠٠ عامل، واحنا في عام ٢٠١٨ بقي عندنا ٢٥ الف، وفي ٢٠٢٠ نوصل ٤٠ الف، المسالة مش أن الواحد يقول أن معاه فلوس .. "فلوس إيه" الشطارة أن تكون مسخرا للأخرين وتوظف بشر وتفيد الناس موضحا أن الشركة الأم باليابان يعمل بها ١٨٠ الف موظف، ويتمنى أن يصل لهذا الرقم في مصر لمساعدة الشباب والاسهام في القضاء على البطالة.

الدور الاجتماعي للشركة

تم إنشاء مؤسسة العربي لخدمة المجتمع وهي تأخذ جزء من زكاة مالنا، وفيه ناس بتاخد مساعدات شهريا، وفيه مشروعات تقوم بها المؤسسة مثل مشروعات المياه النظيفة في أسيوط، وسنتوسع من اسيوط على سوهاج ثم الوادي الجديد.

وسام ياباني:

حصل رجل الأعمال محمود العربي على وسام الشمس المشرقة من إمبراطور اليابان، ويقول "انا أخذت وسام من إمبراطور اليابان اسمه (الشمس المشرقة) وده مش علشان سواد عيوني، وهم لا يعرفون المجاملات وإنما ادوني الوسام لاني اثرت في الاقتصاد الياباني وده فضل من ربنا".

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

بعد قراءتك للحالة الساقة بعناية، اجب عن الاسئلة التالية:

١-تدرج في مراحل مختلفة" هذه العبارة تدل على خاصية من خصائص رائد الأعمال المحترف وهي:	
أ-القدرة الذهنية	ب-مهارة التعامل مع العنصر البشري
ج-التمكين والكفاءة في العمل	د-أ، ب معا
٢-تعني قدرته على توجيه الآخرين أن لديه:	
أ-القدرة على التوجيه كأحد وظائف المدير الناجح	ب-مهارة التعامل مع العنصر البشري
ج-التمكن والكفاءة في العمل	د-أ، ب معا
٣-يتسم محمود العربي بـ...:	
أ-حب الانجاز العالي	ب-الرغبة في الاستقلالية
ج-المثابرة	د-كل ما سبق
٤-"وحول العربي تجارته بالكامل إلى الأجهزة الكهربائية" تشير هذه العبارة إلى:	
أ-التوسع غير المدروس	ب-المخاطرة
ج-الرؤية الطموحة	د-ب، ج معا
٥-استطاع العربي اشباع..."	
أ-الاجات الأساسية "الفسيولوجية"	ب-الامان الوظيفي
ج-التحدي واثبات الذات	د-كل ما سبق
٦-من المزايا التي حصل عليها العربي من خلال مشروعة:	
أ-خدمة المجتمع الذي يعيش فيه	ب-الامان الوظيفي
ج-التحدي واثبات الذات	د-كل ما سبق
٧-من عوامل نجاح العربي:	
أ-الفرصة الحقيقية حيث أنه منبع الافكار	ب-القدرة الإدارية
ج-نقص الموارد المالية	د-أ، ب معا
٨-أن قصة نجاح العربي تعد حالة ريادية متكاملة لوجود:	
أ-عمية الخلق	ب-تكريس الوقت والجهد
ج-المخاطرة	د-كل ما سبق

مشروع احفاد طلعت حرب "نولا كب كيك"

ابن الوز عوام:

في منتدى شباب العالم، قالت الشابة ليلي صدقي انها حفيدة طلعت حرب التي اسست مع اخيها عادل مشروع نولا كب كيك في مصر، وأصبح نولا كب كيك واحدا من اشهر محلات الـ (كب كيك) في مصر فكيف تمكن عادل وليلى من تحقيق هذه النجاح؟

الفكرة:

لمدة ٧ سنوات كان عادل صدقي واخته الكبرى يدرسان إدارة الأعمال في كندا، ويدوس عادل التسويق، وتدرس ليلى المالية ولأن الحياة في كندا كانت تشعرهما بالكثير من الغربة والوحدة، حرص الاخوان على تقوية علاقتهما بالجالية المصرية هناك من خلال الطعام، فقد كانت ليلى تعد الاطعمة والحلوى ثم تدعو الاصدقاء

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

والمعارف من المصريين لتناول الطعام معهما في المنزل، (من عادات المصريين حتى وهم في الخارج انهم بيحبون التجمع على الاكل) هكذا تقول ليلى، ولأنها تعشق هذه التجمعات التي تعطيها احساسا بالدفء وعدم الغربة، قررت تطوير مواهبها ودراسة كورسات الطهي.

مشروع مربح

عندما كان الزوار ياتون إلى ليلى كانت تقدم لهم، حلوى الكب كيك، والتي كانت منتشرة ومحبوبة كثيرا في كندا، وفي يوم من الايام بينما كانت تتصفح فيس بوك وجدت أن فكرة الكب كيك بدأت تنتشر في مصر، من خلال المشروعات الصغيرة حيث يبيعها ويسوق لها اصحابها من خلال مواقع التواصل الاجتماعي.

ومن هنا جاءت الفكرة للاخوين وقررا استغلال أكثر شئ يحبانه وهو الطعام بإنشاء أول محل متخصص للكب كيك في مصر، كانت ليلى في عامها ٢٢ عندما افتتحت أول فرع لنولا كب كيك بالزمالك.

نولا والصعوبات

دراسة عادل وليلى لمجال إدارة الأعمال في كندا ساعدهما في وضع خطة العمل الشاملة للمشروع وحدهما وبشكل جيد ومنظم، لكنهما وجدا الكثير من الصعوبات في البداية.

بدأ نولا كب كيك بمحل ٢٠ مترا ومطبخ في الدور الثاني لا تتعدى مساحته ٢٠ مترا، ٨ موظفين فقد مع ١٢ نوع كب كيك، تقول ليلى (مكنش ينفع غير ٢ بس يقفوا في المطبخ)، لدرجة اني لو عايزة أكلم الشيف بقف على السلم من ضيق المكان).

وبعد ٧ سنوات من العمل أصبح لدى الآخرين ليلى وعادل ١٦ محل للكب كيك في ٦ محافظات، كما وقعا عقدا لافتتاح فرعين في دول خليجية.

المحلية هي البداية الصحيحة للعالمية

قد تكون الكب كيك مجرد حلوى، لكن ليلى تقول العالم الغربي لديه ارتباط عاطفي كبير بهذه الحلوى البسطة وتحلم أن تصل إلى العالمية وان تكن صاحبة أول حلوى مصرية يتهافت عليها العالم وحلم الوصول إلى العالمية لا يبدأ بالقفز مباشرة إلى الخارج ولكن يبدأ من النجاح في بلدك أولا هذا هو المبدأ الذي يتحدث عنه عادل ويقول: (أي صاحب مشروع دايما بيفكر ويقول عايز أطلع برة، عايز اوصل بشركتي للخارج، والحقيقة عندنا فرص للنجاح كتير اوي في مصر، حلمي اوصل بالكب كيك لكل محافظة في مصر).

التسويق بطريقة مبتكرة

نجاح مشروع نولا كب كيك لم يحدث فقط لأن ليلى عادل يقدمان نكهات جديدة أو لانهما يشتريان أفضل الخامات، ولكن لانهما قررا التسويق للمنتج بطريقة مبتكرة، فقد حرص الاخوان على تقديم هذه الحولى الجميلة للزبائن من أصحاب مرض السكري وحساسية الالبان وحساسية القمح.

تقول نيلي: (من وانا صغيرة جدي كان عنده السكر، وكان بيفرح اوي لما اجيب له شيكولاته أو بون بوني وعشان كده قعدت ٦ شهور كاملة بدروس ويعمل ابحاث لمواصفات الكب كيك مناسبة للحالات الخاصة ولتكون نفس الطعم والشكل).

هناك حيلة تسويقية أخرى، ففي كل شهر يجمع عادل ولينى الزبائن في يوم محدد لتذوق نكهات جديدة من الكب كيك مجانا، ثم يصوت الزبائن على أفضل نكهة لتكون نكهة الشهر (وفي كل شهر يكرران نفس العملية ويقدمان نكهة جديدة من اختيار الناس.

تقول ليلى (الهدف هو اني اقدم الحاجة إلى الناس بتحبها وعايزاها، مش اللي انا بحبها).

بعد قراءة الحالة السابقة بعناية اجب عن الاسئلة التالية:

١-من خلال الحالة العملية لاحفاد طلعت حرب يمكن القول أن ريادة الأعمال:	
أ-علم وقدرات عقلية	ب-علم فقط
ج-علم وموهبة	د-موهبة فقط
٢-من ضمن معايير الشخص المحترف التي تتوافر في كلا من عادل وليلي:	
أ-لديهم أهداف طموحه	ب-حصولهم على مؤهلات اكاديمية
ج-حماسهم ورغباتهم في التميز	د-كل ما سبق

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

٣-بدأت فكرة مشروع عادل وليل بانهم كانوا يدعون اصدقائهم من الجالية المصرية على تناول الطعام وكانوا حريصين على ذلك مما يوضح انهم يتمتعون.. والتي تمثل احدى قدرات رائد الأعمال:

أ-الاستفادة من خبرات الآخرين	ب-مهارة التعامل مع العنصر البشري
ج-القدرات العقلية والفكرية	د-الابداع والقدرة على الابتكار

٤-يرى عادل أن النجاح يأتي أولا من البلد الاصلي للشخص ويعلم بان يوصل مشروعه لكل محافظات مصر وهذا لأنه يتمتع بـ..:

أ-حب الانجاز العالي	ب-القدرة على الابتكار والابداء
ج-الاستفادة من خبرات السابقين	د-التمكن والكفاءة في مجال العمل

٥-قاما عادل وليلى بتقديم الكب كيك بشك مبتكر حيث اقموا بإضافة نكهات جديدة واطعمة جديدة وأيضا حرصوا على مراعاة مرضي السكر وحساسية الالبان وهذه يضيف اليهم بانهم:

أ-يقومون بوضع خطط مستقبلية	ب-استفادة من ارباح مشروعاتهم
ج-لديهم القدرة على الابداع والابتكار	د-لا شئ مما سبق

٦-في أي من القطاعات التالية يقع مشروع قوة للكب كيك:

أ-القطاع الخدمي	ب-القطاع التجاري
ج-القطاع الصناعي	د-قطاع المشروعات والتجارة الإلكترونية

٧-من أهم الحاجات التي كان يسعى عادل وليلى لإشباعها والتي شجعتهم على التفكير في مشروعهم هي...:

أ-الحاجات الأساسية	ب-الحاجات الاجتماعية
ج-الحاجة إلى الامان	د-الحاجة إلى الاعتراف من الآخرين

٨-من خلال مشروع نولا كب كيك استطاع عادل وليلى في تحقيق مجموعة من المزايا ومنها:

أ-تحقيق ثروة مالية	ب-التحدي واثبات الذات
ج-الاستقلالية	د-كل ما سبق

٩-على الرغم من النجاح إلي حققه مشروع نولا للكب كيك إلا أنه واجه العديد من الصعوبات ومنها:

أ-تحمل كل الخسائر	ب-مخاطر الفشل
ج-الامان الوظيفي للعاملين	د-أ، ب معا

١٠-من أسباب نجاح مشروع نولا كب كيك "أنه يني على أسباب ومعايير صحيحة ما عدا:

أ-إثبات النجاح والانجاز	ب-منتج جديد يشبع حاجات العملاء
ج-الهدف الأول والاخير هو تجميع الاموال	د-توفير فرص وظيفية للأخرين

١١-تعتبر أهم عوامل نجاح مشروع "نولا كب كيك" في السوق المصري:

أ-المنافسة الضعيفة للمنتج	ب-استخدام الاساليب الحديثة في الإدارة
ج-وجود الفرصة الاستثمارية الحقيقية	د-أ، ج معا

١٢-اعتمدت فكرة ليلى وعادل في مشروعهما على:

أ-منتج جديد وخول نفس السوق	ب-منتج قديم ودخول نفس السوق
ج-منتج جديد ودخول سوق جديد	د-كل ما سبق

١٣-تعتبر وجود الفرصة الاستثمارية في مشروع "نولا كب كيك" احداهم

أ-أسباب نجاح المشروع	ب-فشله
ج-خروجه من السوق	د-لا شئ مما سبق

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافي البحوث
01012200222 -0233388368

١٤-تقول ليلى الهدف هو اني اقدم الحاجة اللي الناس بتحبها وعايزاها، مش اللي انا بحبها حيث اعتمدت في ذلك على مبدأ:

أ-التوجه الانتاجي	ب-التوجه التسويقي
ج-أ، ب معا	د-لا شئ مما سبق

١٥-من خلال دراسة الاخوان الإدارة الأعمال في كندا تم الاعتماد على الطريقة العلمية في تحديد الفرصة الاستثمارية وهو التوجه التسويقي من خلال:

أ-التعرف على السوق واحتياجات ورغبات العملاء	ب-مدى تقبل السوق لمنتجاته
ج-السوق يحتاج إلى سلعة أخرى أكثر جودة واقل سعر من منتجات المنافسين	د-أ ، ب معا

١٦-سر نجاح مشروع "نولا كب كيك":

أ-وجود فرصة استثمارية حقيقية	ب-التوسع المدروس
ج-التركيز على حاجات ورغبات العملاء	د-كل ما سبق

١٧-عند قيام الاخوان ليلى وعادل بدراسة جدوى المشروع فان أول خطوة في دراسة الجدوى هي:

أ-اختيار مجال النشاط الذي سيتم فيه الدخول	ب-إعداد قائمة تفريغ المشروعات
ج-دراسة وتحليل كلا من البيئة الاقتصادية والاستثمارية والقانونية	د-استبعاد المشروعات غير المرغوب فيها

١٨-من خلال دراسة ليلى للإدارة المالية في كندا تستطيع التخطيط والتنبؤ بالموقف المالي كأحد اركان الخطة الاستراتيجية:

أ-تقدير الايرادات المتوقعة للمشروع	ب-إعداد القوائم المالية والموازنات
ج-تقدير المصروفات المتوقعة	د-كل ما سبق

١٩-تتضمن الدراسة التسويقية وتحليل السوق لمشروع "نولا كب كيك" توافر عدد من الخطوات لتوسيع نطاق عملهم:

أ-تجميع الحقائق والمعلومات عن السوق	ب-تنظيمها
ج-تحليلها	د-كل ما سبق

٢٠-كل مما يلي ضمن احتياجات الدراسة الفنية لمشروع "نولا كب كيك" ما عدا:

أ-نوعيات الأصول الثابتة والمتداولة	ب-قيمة كل اصل من الأصول
ج-تحديد معدل العائد المتوقع	د-التصميم الداخلي للمشروع

٢١-يعتبر إعداد الخطة التسويقية من أهم اركان الخطة العامة لمشروع "نولا كب كيك" والتي يتم فيها:

أ-تناول الاستراتيجية للمشروع	ب-اسلوب التوزيع الأمثل
ج-مدى اشباع المنتج لحاجة حقيقية	د-كل ما سبق

٢٢-تتضمن البحوث والتطوير والتصميم التي قام بها الاخوان ليلى وعادل:

أ-المجهودات التصميمية في منتج الكب كيك التي قاموا بها.	ب-تكاليف البحوث والتطوير
ج-أ، ب معا	د-لا شئ مما سبق

٢٣-بدا "نولا كب كيك" بمحل ٢٠مترا ومطبخ لا تتعدى مساحته ٢٠ مترا و٨ موظفين فقط مع ١٢ نوع كب كيك وبالتالي يعتبر عنصر التصنيع ضمن الخطة العامة التي وضعها الاخوان ليلى وعادل ما عدا:

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعي- بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368

أ-تحديد مبررات اختيار الموقع المثالي للمشروع	ب-تحديد تكاليف الإنتاج والتصنيع
ج-تحديد اسلوب الإدارة	د-لا شئ مما سبق

٤ ش عبد البديع سالم متفرع من ش المرور- أمام كلية علاج طبيعى - بجوار مرور بين السرايات ومطافى البحوث
01012200222 -0233388368