(١١)

II الهيثم : وأشرف II

+ قال أحد المديرين التنفيذيين في شركة سامسونج للإلكترونيات لموقع The investor الذراع البحثي للشركة في الولايات المتحدة سامسونج ثم استحوذت 100% من محرك البحث المصري

① نصر كبير للشركة المصرية الناشئة كانت الناشئة المصرية لزيادة الاستثمار بعد الحصول على أول جولة وانتقلت إلى الولايات المتحدة لجمع المزيد من الأموال وتأسست بواسطة هيثم وأشرف الفضيل وتحولت إلى شركة ناشئة عام ٢٠١٠ وفازت بمسابقة الريادة العالمية في يناير ٢٠١١ واستمرت في رحلتها لتكوين استثمارات وانتقلت في النهاية إلى بالو ألتو

② Kngine المحرك الأكثر ذكاء والشطارة Knowledge Engine يفهم ويجيب عن الأسئلة وينفذ الأوامر باللغات الإنجليزية والعربية والألمانية والإسبانية

③ من هما المسؤولان الأول هيثم المدير التنفيذي درس علوم الحاسب والبرمجة وتخرج وحصل على وظيفة مهندس برمجة ثم انتقل إلى شركات متعددة الجنسيات

أشرف يهتم بالبرمجة منذ كان في المدرسة الابتدائية ولديه ٨ أعوام من الخبرة وكان يعمل في العديد من شركات البرمجيات وهو المؤسس فريق Kngine التي مقرها الولايات وبدأت في مصر

كيف يعمل Kngine ← الروابط ليست إجابات وهو أول محرك يرد على الأسئلة متعددة اللغات ويعمل على مرحلتين

الفهم
ليستوعب محتوياته

الإجابة
ليدرك الأسئلة

# الفصل الأول

- المقدمة ملناش دعوة بيها ي مي ^^
- ندخل في الموضوع على طول اللي هو ريادة الأعمال
- الريادة: عملية متكاملة وليست لعباً تعني السبق في ميدان ما وحسن إدارته منذ ظهور الفكرة وتقديم شئ جديد له قيمة للناس والريادة ليست ظاهرة جديدة
- ريادة الأعمال ليست سهلة وإنما هي رحلة طويلة ومهمة وتحتاج لكثير من العلم والجدية وهي تعني الإبداع والابتكار مع تحمل كافة المخاطر المالية والنفسية والاجتماعية

* الريادة تتضمن ٦ مكونات رئيسية

① الإبداع - تعني فكرة جديدة ومبتكرة (جوهر عملية الريادة)
② التأسيس - تحويل الفكرة الجديدة الى منتج أول محسوس
③ العائد - الحصول على العائد الذي يرضي رائد الأعمال وهذا العائد يتمثل في
١- الاستقلالية ٢- الإشباع والرضا ٣- العائد المادي والربح
④ تحمل المخاطر وعدم اليقين بالنواحي المالية والاجتماعية
⑤ إعداد خطة استراتيجية متكاملة لإنتاج المنتج وإدارته
⑥ إدارة المشروع من خلال تحديد مستوى الإدارة

note - والتر ليبمان: عندما يفكر الجميع بالطريقة ذاتها فهذا يعني أنه لا أحد يفكر

الأفكار الريادية موجودة دائماً

الفكرة الريادية - إبداعية لها قيمة مضافة ولها تأثير إيجابي في حياة الناس

" التقليدية - هي معتادة دون إضافة قيمة جديدة او تطويرية

[illegible] مصطفى

* أهمية ريادة الأعمال -

① أهمية كبيرة في تطوير مهارات الفرد من خلال الاطلاع على سير رواد الأعمال وتحفزهم لقدرات الاستقلالية وفرص التفكير وفرص لتحقيق الطموحات وفرص للإسهام في رفاهية المجتمع وخلق فرص عمل للآخرين

② يتركز نمو الاقتصاد على مساهمة عملية الريادة بكونه من المنافع الاقتصادية وخلق الثروة وإيجاد أعمال وأنشطة جديدة تؤثر في تشكيل الدخل الوطني وتفعيل عوامل الإنتاج ويعتمد على مستوى تطور الاقتصاد

③ محرك ودافع أساسي للتغيير بثقافة المجتمع عن طريق تغيير ثقافة الأعمال وخلق فرص العمل والتشغيل الذاتي والبعد الثاني هو تقليل نسبة الفقر

* رائد الأعمال له عدة تعريفات وآراء كتاب ومؤسسي علم الريادة

① جوزيف شومبيتر المعروف بأبو الريادة أنهم صنف يقومون بعملية رأسمالية عن طريق إدخال التجديد والتطوير في خطوط الإنتاج ~~الأ~~ الأشخاص هم المسؤولون عن إحداثه في الاقتصاد

② بيتر أضاف المرونة إلى التعريف بحيث أنه المتغير ويستغله كفرصة

ريادي في اللغة العربية (أو طليعة) - أول من يتطلع من مشروع ما وهو المتحمس المبادر بالفكرة الخلاقة

سؤال - هل هناك فرق بين رائد الأعمال وصاحب المشروع الصغير

ج / نعم

* أ/ آية مصطفى

(٣)

Date:

| رائد الأعمال | صاحب المشروع | الفرق |
|---|---|---|
| جديدة تماما | عادية | ① فكرة المشروع |
| عالية جدا | بسيطة | ② القيمة المضافة ← |
| عالية جدا | منخفضة | ③ المخاطرة ← |
| تحقيق ثروة | عادية ودخل معقول | ④ الربح المتحقق ← |
| ضخم | بسيط | ⑤) تأثير [illegible] الحكومة ← |
| تحقيق ثروة مستمرة | حد كفاف معين | ⑥ مقابل حاجة الفرد ← |
| زمن قصير | خلال زمن طويل | ⑦ سرعة بناء الثروة ← |
| تتصف بالإبداع | عادية لا تتصف بالإبداع | ⑧ الابتكار ← |
| عالية جدا | بسيطة | ⑨ الميزة التنافسية ← |
| فيسبوك | إنشاء مصنع | ⑩ مثال ← |
| ضخم | قليلة | ١١) عدد الوظائف ← |
| ضخم جدا | محدود | ⑫ الأثر على الاقتصاد ← |
| بطل | عادي | ⑬ النظرة لصاحبه ← |

* أنواع المشروعات الرائدة ←

① القطاع الصناعي ② القطاع التجاري ③ قطاع خدمي

④ قطاع المشروعات الأسرية لمن المستقبل يمتلكون فكرة ولا يمتلكون مال)

* الاعتقادات الخاطئة عن المشروعات الصغيرة بين الشباب المصري ← تتلخص

① الخبرة الفنية ② صغر الحجم ③ عدم القدرة على المنافسة للأنشطة

④ عدم الحاجة إلى خطة تسويقية ⑤ المرأة أقل قدرة من الرجل على

الريادة ← ⑥ الخبرة الفنية لصاحب العمل أهم متطلبات المشروع من اصطلا

✓ لأنه هناك ٣ أبعاد أهم ① البعد الفني ② الإداري ③ ريادة الأعمال

note ← توجد ٣ أبعاد لكل رائد ولكن أهمها مختلف

١- رائد الأعمال ← أهم بعد هو يكون مختلف عن الآخرين

٢- المدير ← هو الشخص الوحيد يديره لا يوجد تخطيط

٣- الفني ← يقوم بالعمل بنفسه وخالي من الأفكار الإبداعية

note ← إذا اجتمعت الأبعاد الثلاثة في شخص سينجح المشروع

(٤١)

ص18 المشروعات الفني والإداري ورائد الأعمال مهم انقاط

① حجم المشروع الصغير عائق أمام الابتكار

← يبدأ رواد الأعمال بيمتلك فكرة رائدة من عدمه مميز ولكن يستطيعه

② عدم القدرة على القيام بالأنشطة التسويقية بسبب قصور الموارد المالية ← تتوقف على الاختيار السليم

① أساليب المشتريات ← الاسم - الجودة - اللون - التوزيع - التخصص - التسعير
② أساليب غير متعارف عليها ← العبوة - الراحة - الديكورات
③ " تتعلق بالاتصالات ← الدعاية التلفزيونية - الترويج - الابتسامة
④ " لا يهتم بها المشروع ← المشاركة - نوافذ العرض - العضوية المهنية
⑤ " تغير الآراء ← ساعات العمل - وأيام العمل
⑥ فيما اسم المحل ← اللافتات التجارية - المطبوعات
⑦ أساليب تحقق نتائج مؤكدة ← عروض المعرض
⑧ أساليب ذات قدرة وحركة ← الإعلانات والنشرة

④ عدم الحاجة إلى خطة تسويقية مدروسة ← تظل الفكرة حبراً على الورق لعدم توافر الخبرة.

⑤ المرأة أقل قدرة من الرجل.

- :Strong خطأ

They both dream

← تجارب عزة فهمي أ مصممة المجوهرات مهم

Read

رسالتها هي إحياء التراث العربي والإسلامي
واستلهمت مجلة هذا ابنتها فاطمة والجائزة الكبرى
شاركت فيها عزة

أ. آية مصطفى

(٢)

Date: محمود العربي No:

* أول حاجة دعوة حلوة لمحمود العربي بالرحمة والمغفرة "

محمود العربي بيستلم وسام الشمس من إمبراطور اليابان بما أثره في الاقتصاد الياباني

① رجل أعمال عصامي بدأ من الصفر ② لم يغتر بالمناصب ورفض الوجاهة السياسية

③ بدأ في عمر السادسة ورأس ماله 30 قرش

سر النجاح "سر أنه تتكامل بسرعة ومنظم ويبتعد عن الفهلوة"

مواليد ١٩٣٢ بإحدى قرى أهل الكرم قصدي المنوفية

ووالده مزارع بأرض ليست ملكه تعلم القراءة في ٣ سنوات

ولم يلتحق بالتعليم بسبب ظروف والده

* التاجر الصغير بدأ في سن صغيرة كان يدخر حوالي ١٠٠ قرش ويعطيهم لأخوه عبارة عن ألعاب نارية وبالونات ويكسب حوالي ١٥ قرش ويعطيهم لأخوه ليأتي له ببضاعة مشابهة وفكر أخوه أن يعطيه له عمل في محل عطور وتركه وكان له فلسفة ١- أمانة ٢- جرأة ٣- راحة

ثم انتقل إلى عمل بمحل في الحسين وكان الراتب ١٢٠ قرش حتى وصل إلى ٣٢٠ قرش

ثم انتقل إلى محل جملة المرتب ٤ جنيه وعمل ١٥ سنة وارتفع إلى ٦٠ جنيه

مازال الحال حتى الآن

أول محل يفتحه الموسكي اشتراكه مع شريكين وصديقه بالجهود والتحصيل ٥ آلاف جنيه * سر المهنة تعلم الحرفة من الجميع ② كانت تجارته عبارة عن أدوات مدرسية ولكنه تحولت إلى أجهزة كهربية في منتصف الستينات ثم

1975 زار العربي اليابان وقال إنه لا يستحق الحياة ولا الطعام لأنه رأى تطور كبير ~~[illegible]~~ باليابان وطلب من المسئولين تصنيع بعض الإنتاج ٢٠ ٤٠ إلى ٦٠ ثم ٨٠ حتى وصل إلى 95 %

٤٠ ألف موظف يعمل معه 2018 25 ديسمبر توفي 2020 ١٤٠ ألف

البعد الاجتماعي ١- زكاة المال ٢- مستشفيات الحياة [illegible] note رائد الأعمال لا يُخلق رائد أعمال إنما يحتاج إلى تعلم وإعداد وكسب التعلم على مهارات جديدة والمهارات تكتسب بالتعلم الدائم والاقتداء بالنماذج

الخلاصة ← ريادة الأعمال فن ولكنه لا بد من دعمه بالعلم والاحترا

## (( الفصل الثاني ))

* رائد الأعمال ← جوهر عملية الريادة
* ريادة الأعمال ← عملية عملية وعقلانية
* رواد الأعمال يسألون أنفسهم ٣ أسئلة مهمة

١- هل أنا مثل رائد أعمال ٢- هل أمتلك فعلاً القدرات والخصائص

٣- هل أمتلك الخلفية والخبرة الكافية

* لكي ينجح رائد الأعمال يلزم توفر مجموعة من الخصائص والقدرات أهمها

(١) التمكن والكفاءة في مجال العمل (٢) القدرة العقلية يمارس القيادة من الخلف كالبركان المطفوء يحصرونها (٣) مهارات التعامل والتواصل البشري بمعرفة مواطن القوة (٤) حب الإنجاز العالي

عرف الدافع للإنجاز ← مدى سعي الفرد ومثابرته من سبيل تحقيق الهدف الذي يسعى له أهم مؤشرات الدافعية للإنجاز هي عادات الوصول للهدف

① التنافس مع الآخرين ② شعور الفرد بالمسؤولية ④ التفاؤل بالمستقبل ⑤ عدم أداء أشياء منخفضة

(٥) دافع حب الاستطلاع (الفضول) ← هو الميل إلى البحث عن جديد أو الاقتراب من الأحداث والمواقف

(٧) المخاطرة ـ (٨) المثابرة ـ ميل الشخص للاستمرار في محاولاته
وتحمل الصعاب وسواء الكامن (٩) عدم المجاراة

(١٠) دافع تحقيق الذات عرفها ماسلو اعتبار الرغبة في تحقيق
المرء كل ما يريد وهناك مجموعة من المميزات لهذه الاشخاص ـ

⊙ متقبلون الذات ويتسمون بالتلقائية ويركزون في المشكلات التي تواجه
والحاجة الى الخصوصية لديهم اهتمام انساني وشخصية حميمة
ويتسمون بالإبداع (١١) الابداع = القدرة على الخلق والابتكار

(١) الأصالة ـ أهم القدرات للابداع انتاج جديد غير مكرر

(٢) الطلاقة الفكرية ـ تقديم أكبر عدد من الأفكار خلال فترة

(٣) المرونة ـ القدرة الطاوعة العقلية للفرد وسهولة التغير الوجهة الذهـ

(٤) الحساسية للمشكلات ـ لديه القدرة على الاحساس والنقد الواعي
يحتاج لاصلاحه

(٥) مواصلة الاتجاه

* هناك اربع مناهج لتحقيق عملية الابداع

(١) الابتكار ـ (٢) القدرة على تجميع الأشياء (٣) توليد الأخرين (٤) نقل الأفكار

(٢) الاستفادة من خبرات سابقة

* مزايا انشاء المشروع الريادي:

(١) الاستقلالية (٢) تحقيق ثروة مالية (٣) خدمة المجتمع

(٤) الأمان الوظيفي (٥) مشروع لأولادك (٦) التحدي واثبات الذات

* ألاء مصطفى

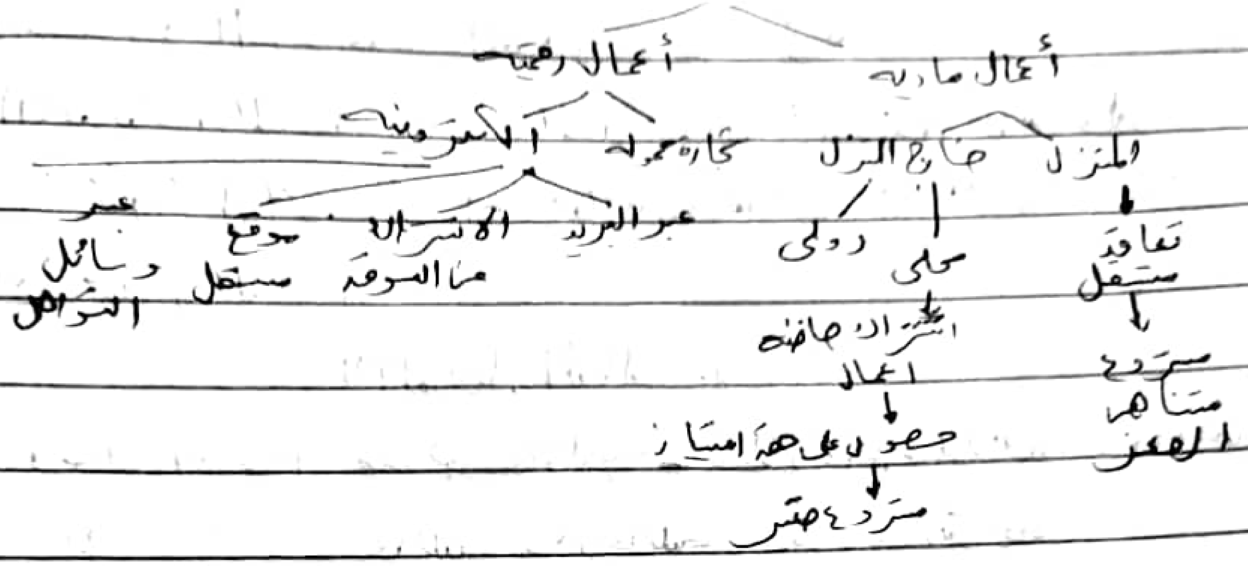
مهم

* مشاكل المشروعات الريادية ←
١) تذبذب المبيعات ٢) المنافسة ٣) تحمل كل المسؤولية
٤) تحمل كل الخسائر ٥) العلاقة مع العاملين ٦) القوانين والتشريعات
٧) مخاطر الفشل

## "الفصل الثالث"

* أنواع الأعمال من حيث الملكية ← قطاع عام مملوك للحكومة - قطاع خاص مملوك للأفراد
المشروعات ← عائلية وغير عائلية فردية / شركة
العمل الحر ← العمل من المنزل - المتعاقد المستقل
من حيث طبيعة النشاط ← كبيرة - متوسطة - صغيرة
المتعاقد المستقل ← شخص يقوم بتصميم المواقع على الإنترنت
note ← عند انتشار العمل الحر حدث لبس وخلط بين المسميات
هناك فرق بين المتعاقد المستقل ورائد الأعمال
* المتعاقد المستقل أو بالقطعة ← شخص يتعاقد على أداء خدمات للآخرين
دون أن يكون موظف لديهم فالمستقل يقوم بنشاطه وحده لا يعمل لدى الغير
* رائد الأعمال ← فردية وله تكوين منظمة فهو شخص مبتكر متوقع
المخاطر المستقل قد تتم ترقيته لصاحب ريادة الأعمال بسيطة
* المشروع الصغير ← منشأة شخصية مستقلة من الملكية والإدارة
تعمل من خلال سوق المنافسة الكاملة ← أو كل منشأة أو شركة فردية
تمارس نشاط اقتصادي أو إنتاجي لا يقل عن 50 ألف جنيه
متناهي الصغر ← كل شركة أو منشأة فردية تمارس نشاط
اقتصادي أو تجاري يقل عن 50 ألف جنيه

## أساليب بدء الأعمال الصغيرة


أعمال مادية
أعمال رقمية
المنزل
خارج المنزل
تجارة محمولة
الالكترونية
تعاقد مستقل
مشروع متناهي الصغر
محلي
دولي
اشتراك حاضنة أعمال
حصول على حق امتياز
مشروع صغير
عبر البريد
الاشتراك مع الموقع
موقع مستقل
عبر وسائل التواصل

* يتوقف اختيار البديل المناسب على إجراء مقارنة بين مزايا وعيوب الأساليب واختيار أفضلها

② الإلمام بحاضنات الأعمال المنظومة المتكاملة التي تعتبر كل مشروع صغير ينضم الحاضنة كأنه وليد لرعاية فائقة

* أنواع الحاضنات ← ① حاضنات مشروعات غير تكنولوجية لجذب المشروعات ② حاضنات تكنولوجية ③ حاضنات الأعمال الدولية ④ حاضنات موجهة دون جدران حاضنات متخصصة ⑥ حاضنات الأعمال الالكترونية

الحصول على حق الامتياز التجاري الفرنشايز من أهم أساليب انشاء الأعمال الصغيرة يفتح آفاقا جديدة للراغبين في بدء أعمالهم خصوصا مع محدودية فرص الاستثمار

أهم الفوائد المحققة من التعامل بنظام حقوق الامتياز ←

استخدام علامة تجارية معروفة ② الاستفادة من خبرة المانح اللازمة

تدريب كامل على طريقة العمل ④ دعم فني في أي وقت

⑤ الانضمام مع مانح الامتياز

* هناك علاقة بين الطرفين الممنوح والمانح والتي لا تقتصر على نوع الحق بل حقيق بين من الحقوق والواجبات

| | الحقوق | الواجبات |
|---|---|---|
| المانح | ممارسة الرقابة والإشراف المتواصل على ممارسة الأعمال التجارية من قبل الممنوح خلال مدة الامتياز | تقديم العون والمساعدة للممنوح له للقيام بالأعمال التجارية محل الامتياز مثل توفير أو توريد المواد الأولية والعون الفني والمساعدة |
| الممنوح له | مباشرة الأعمال التجارية بشكل مستقل من الناحية القانونية والمالية | الالتزام بسداد مقابل الامتياز للمانح بالمطلوب واحترام حقوق الملكية الفكرية ~~[illegible]~~ الالتزام بعدم افشاء معلومات سرية ~~[illegible]~~ الإفصاح والطريقة العملية |

* أهم المجالات التي تعمل بنظام الامتياز الوجبات السريعة

* مصر حصلت على الفرنشايز عام 2002

* العمل من المنزل كمتعاقد مستقل (العمل الحر)

النصائح لهذا العمل ١) حدد ماذا تتقنه وتحترفه

٢) حدد المواقع التي يمكنك أن تستخدمها من أسهل للولوج Fiverr وهو سهل ومناسب للمبتدئين

٣) الاهتمام بالتسويق وتبني استراتيجية التسويق الإلكتروني

# أية مصطفى

| المزايا | المبادر مستقل العيوب |
|---|---|
| ① الاستقلال الكامل | ① عدم وجود أمان وظيفي |
| ② التحكم الكامل في أعمالك | ② فقد مزايا وأمان الوظائف السابقة |
| ③ ما تجنيه يعكس جهدك وجودة العمل | ③ عدم التعويض عن إصابة العمل |
| ④ تحقيق دخل أعلى من الوظيفة | ④ المسؤلية غير محدودة |
| ⑤ دفع ضرائب دخل أقل من الوظيفة | ⑤ المخاطرة في حالة عدم إتمام العمل بالسداد |

٤- شراء / تأجير مشروع قائم ـ تأجير المشروع الذي يرغب الدخول فيه

| المزايا | العيوب |
|---|---|
| ① توفير الوقت والتكلفة | ① احتمال سوء الموقع المقام |
| ② تقليل المشكلات | ② احتمال وجود سمعة غير طيبة |
| ③ احتمال الخطر أقل نسبيه | ③ تقادم المعدات |
| ④ الاستفادة من شهرة المشروع | ④ المبالغة في السعر |
| ⑤ القدرة على تقييم المشروع | |

* خطوات تقييم وشراء المشروع المعروض للبيع

٤- تقييم أصول المشروع

① تقييم المشروع ← دراسة أسباب البيع - تقدير القوة الإيرادية - القيمة المتوقعة

② تفاوض ← تحديد القيمة العادلة والواقعية المقدرة للمشروع والمتوقعة

③ التعاقد ← يفضل الاعتماد على محامي ماهر

* خطوات شراء مشروع قائم

(1) دراسة أسباب البيع وكيف مراجعة المستندات لتحليل المركز المالي ومراجعة قوائم الدخل

① الأصول المادية ← يتم تقييمها بالاستعانة بالخبراء

② // المعنوية ← تنعكس إما بالزيادة أو النقص

تبعاً لعدد العملاء - حصة الاستثمار - علامة تجارية - الاسم

(١١١) Date: No: (٢١)

⑬ اعتبارات اخرى يجب مراعاتها عند تقييم المشروع كما الدراسات المشروعات درجة الانتشار والقوى التنافسية وعمر المورد.

* مراحل الدراسة لا يتم أسلوب حسابها ما هو المشروع القائم ستتبع نفس الخطوات

لتقييم جدوى الإيجارية

* اما بالنسبة لقيمة الإيجارية تحدد بالعوامل التالية ← ① المستوى الاجتماعي ② نوعية الأنشطة المحيطة ③ تاريخ الموقع ④ طبيعة المستخدم ⑤ نوع الوسائل النقل ⑥ شرط الايجار و لا هم المبيعات الموقع

وحسب القيمة القابلة لهم ـ

* القوة الايرادية للمحل إيجار لكل موقع = المبيعات السنوية / اجمالي قيمة الايجار

note تعتبر القيمة الايجارية للمكان مرتفعة او لم يحقق قوة ايرادية مناسبة متوقعة نظر رائد الأعمال

⑭ إنشاء مشروع جديد = مشروع جديد وجود الكرية وعيوب إنشاء مشروع جديد عكس مزايا شراء المشروع القائم

خطوات إنشاء مشروع جديد ← بدائل الاستثمار ← اعداد دراسة جدوى ← هل المشروع مجدي ← هل المشروع مقبول ← اعداد دراسة الجدوى وتقرير مع دراسة تسويقية ← هل المشروع له جدوى اقتصادية ← اعداد خطة ← اعداد تنفيذ ← تجربة ← اعداد دليل التشغيل

⑮ الصناعات المغذية والتعاقد من الباطن ← وهذه تسمح بالأنشطة مع التعاقد وليس مع العميل وهي تعد مجال خصب ويمكنها الانتاج الأجزاء والمستلزمات الكبيرة أو

Scanned with CamScanner

١٤١

Date: ——— No: ———

٧* الأعمال الدولية: الاستيراد والتصدير كأحد أساليب أعمال انتشار العولمة التي أصلح العالم الخارجي وممارسة الأعمال الالكترونية بشكل دولي

*٣ حالات لحدوث الاستيراد والتصدير؟

① إما أنك تاجر أو بائع جملة ② أو أنك تاجر أو صاحب مصنع ③ أو أنك وسيط

* الأعمال الالكترونية الصغيرة

جمع المعلومات الأولية عن العملاء مع توفير المصادر الثانوية للبيانات

- مراحل التجارة الالكترونية ← إجراء البحوث → ← مراحل دورة التجارة / التسويق الالكتروني

- العنصر الحيوي هو

↓

تصميم قواعد البيانات

↓
التخطيط
↓
تصميم وإنشاء الموقع
↓
الترويج للموقع
↓
تحويل الزائرين إلى مشترين
↓
إتمام عملية الشراء → تخطيط نظم الإعداد وتسليم المشتريات

← التخطيط لنظم الدفع الالكتروني

عرض ملموسة / غير ملموسة

تخطيط قواعد البيانات ←

↓
تكوين ودعم العلاقات
↓
التقييم والتطوير

الأعمال المحمولة الصغيرة ك wifi - GPs - sms - YouTube - الأجهزة

كيا وتصنف الأعمال الالكترونية طبقاً للأطراف المشاركة :-

① أعمال بين منظمات الأعمال B2B

② // // // // والمستهلكين B2C

③ // // المستهلكين بعضهم البعض C2C مثل الانترنت

## الفصل الرابع

* حتى تعتبر الفكرة فرصة استثمارية جيدة يجب أن يلبي المنتج أو الخدمة حاجة حقيقية ويقدم قيمة للعميل

* معايير اعتبار الفكرة الجديدة فرصة لبدء الأعمال

* يجب أن نأخذ في الاعتبار عدد من العوامل المهمة

① عوامل السوق ② الميزة التنافسية ③ اقتصادية الفكرة

④ الاقتناع والتحمس للفكرة والحرص على تحديدها وإدارتها

⑤ عدم وجود عقبات كبيرة في تحويل الفكرة لنموذج أعمال

* ثانياً مصادر تساعد على توليد أفكار جديدة للأعمال

① صعوبة الوصول إلى فكرة ريادية

* الإرشادات المساعدة ① الفكرة تعبر عما تتخيل ② واسع بالاهتمام وناقش كثيراً ③ تكرار الأساس في أي فكرة مهما كان مصدر وجودها في البيئة

* مجالات مستوحاة تمثل مصادر لتوليد أفكار للأعمال الصغيرة

| الفكرة | المثال قراءة |
|---|---|
| الحاجة أم الاختراع | قدمت طالبة عباءة مكيفة للتهوية ودماغ شغالة |
| أنا ومنطقي الكم العرض | سوبر ماركت - متجر ملابس |
| المعروض رغم كفايته كمياً | السجاد - الأثاث |
| علاقتي بهوايتي | رسم لوحات |
| المحافظة على الحرف أو تطوير تقليدي | تصنيع الملابس - الأثاث |
| مجال دراستك أو اكتساب خبرة | طبيب - استشارة طبية |

مش بتنام!

الأثلية مصطفى

| الفكرة | مثال | قراءة |
|---|---|---|
| مشروع التخرج | أسأل المستشار برنامج جاهز | |
| مقترحات الأهل | أسأل المستشار | |
| مشروع العائلة | تفتش في طلبات أبيك | |
| توصيات الجهات المساعدة | مشروع الصندوق الاجتماعي | |
| عمل حر مستقل في الغير | يمكن للمهندس تقديم خدمة التصميم | |
| تفرغ من الباطن | يمكن للمهندس او الكيماوي تصنيع اجزاء | |
| الإحصاء وتحليل | حوله اى منتج | |
| استقصاء السوق | منطقة جديدة | |
| مجالات تكنولوجية | تطور التكنولوجيا | |
| أفكار ريادية مستدامة | الطباعة المستدامة | |

* الية بلورة الفكرة في عقل الرائد تمر بخمس مراحل (الإبداع)
توليد الفكرة ← مرحلة الإعداد ← الحضانة ← الاستنارة الفعلية
← مرحلة التحقق → الحل صحيح
→ ما زال هناك حاجة لمزيد من الإعداد

* رابعاً أساليب تنمية قدرة رائد الأعمال ←
منها فردي أو جماعي ويتم اختيارها لأنها تتطلب مهارات مختلفة من تنمية توليد وتنقية الفكرة

(1) أسلوب الخرائط الذهنية ← اول من وضع هذا الأسلوب هو توني بوزان (أسلوب فردي) وتم تطويرها لكي تستخدم جماعي بشكل يحقق نجاح أكبر عن طريقة العصف الذهني وتعتمد على الخطوات التالية ←

* أية مصطفى

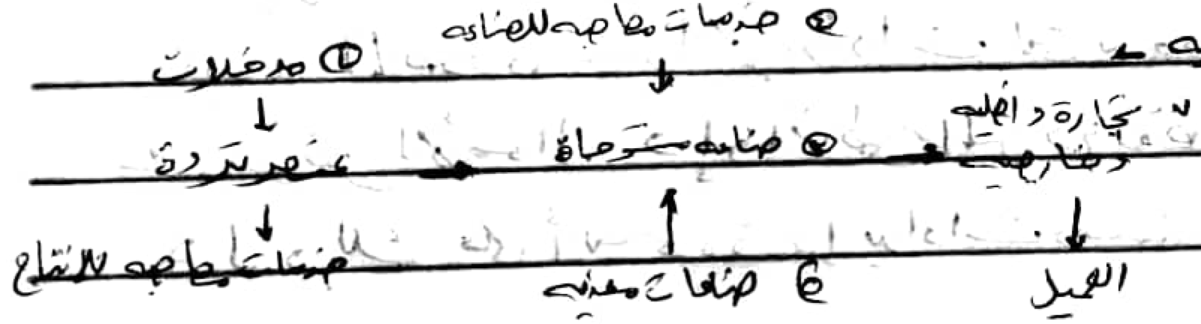
① البدء بالموضوع ② اكتب بعض المقترحات ③ اربط كل مقترح ④ كرر الخطوتين ٢، ٣

العصف الذهني على الرغم انه جيد و لكن تحصل على نتائج صعبه الا بكتابه كل مقترحات التي تصل لأعداد كبيرة

③ أسلوب العصف الذهني Brainstorming تعقد جلسة من ٨ - 12 فرد ليبحث عن مشكله ثم يعرضوا جميع الأفكار المقترحه كلها الهدف منه تشجيع تدفق وانسياب الأفكار فقط المرحله الثانيه تصفيه الأفكار

* آليه لتوليد أفكار اقتصاديه مشتقة من استغلال عنصر الوردة لـ ما يناسب الطلاب في جميع التخصصات بالكليات.

~~① مدخلات ← عنصر الثروة ← ② خدمات مطاعم للإنتاج~~ ③ خدمات مطاعم للصناعه ←


① مدخلات
عنصر الوردة
خدمات مطاعم للانتاج
② خدمات مطاعم للصناعه
③ صناعه مستوحاة
⑥ صناعات معدنيه
④ تجارة داخليه وخارجيه
العميل

② أسلوب قبعات الست ← وتعتمد هذه الطريقه على ارتداء ست قبعات بالألوان مختلفه

البيض ← معلومات وحقائق حمراء ← مشاعر والأحاسيس

سوداء ← تحذير ونقد وتحليل خضراء ← الابداع والابتكار

زرقاء ← التنظيم والتلخيص صفراء ← المنطقيه والايجابيه

* آية مصطفى

٤- نموذج كانفاس ـ يحول الفكرة إلى نموذج للأعمال ويضم تسعة مكونات مهمة يتيح لرائد الأعمال أن يرى فكرته من وجهة نظر عين الطائر * نموذج عمل للأعمال طالع ص٢٤ قراءة

٥) دراسة جدوى الفكرة ـ وهي تسعى لتعرف الإجابة عن هل ستنجح فكرة المشروع

(١) دراسة جدوى مبدئية    (٢) دراسة جدوى نهائية
↓
قبول أو رفض    دراسة تفصيلية وتسويقية
قبل بدء المشروع    وفنية وقانونية وتحدد جدوى
ربحية المشروع

* تحليل التعادل ـ للأرباح والخسائر
يقدر المصروفات والإيرادات لتحديد مدى قدرة المشروع على توفير الأموال وإذا تخطى المشروع نقطة التعادل دل ذلك على أنه يحقق إيرادات ومبيعات أكثر من الحجم المطلوب

* Aya mostafa

## الفصل الخامس

* تعريف الخطة الاستراتيجية هي مستند رسمي مكتوب تعد بواسطة رائد الأعمال أو من خلال أساتذة الإدارة ويجب أن توضح كل التفاصيل الخاصة

* هي تجبر صاحب المشروع على الإجابة على الأسئلة الصعبة عن المستقبل: إلى أين ذاهب بمشروعي - كيف سأصل إلى ما أريد - ما المشاكل - كيف سأتعامل مع هذه المشكلة

الخطة تجبر الشخص على التفكير في المشاكل وكل يوم تطبيق الخطط والأنشطة التي وضعها فقط ٣١

* مزايا إعداد الخطة الاستراتيجية للمشروع الريادي

(١) الرؤية الواضحة والمحددة للمستقبل ← نجاح المشروع أو فشله

(٢) المبادرة وتوليد الأفكار الثابتة من رغبات وحاجات مستقبلية ← توفير الحاجات الإبداعية

(٣) وجود خطة استراتيجية محددة

(٤) التركيز على تحقيق النتائج المحددة

(٥) التصفية الدقيقة للاستراتيجية أهم مسؤليات الإدارة

* سلوك التي تتسم المشروعات الريادية

* مزايا إعداد الخطة؟ ١- الوقت والجهد والبحث

٢- التحليل الاقتصادي والتنافسي ٣- دمج كل الأبعاد الخاصة بالمشروع

٤- تعبر الخطة العامة رائد الأعمال ٥- تنتج الخطة أداة الاتصال مع العالم الخارجي

AYamosTafa

* محتويات الخطة العامة للمشروع عشرة عناصر :-

(١) ملخص المشروع (٢) وصف عام للمشروع (٣) التسويق

نزودش الأدلة يتعلقة بالبحوث والثاني إعداد الخطة

(٤) البحوث والتطوير (٥) التصنيع (٦) الإدارة

(٧) درجة وأنواع المخاطر (٨) التخطيط والتنبؤ بالموقف المالي

(٩) رسالة المشروع ← اسم المشروع شعار المشروع ← سبب وجود المشروع

(١٠) الملاحق ← رسالة مكتوبة الشكل القانوني للمشروع

ص ١٣ اك ص ١٩٥ الغيته جزئيه مني بهزر أقرأوا طبعاً

بالتوفيق للجميع !!

(٣)

"ايوينج ماريون كوفمان"

① ولد كوفمان في مزرعة بولاية الأمريكية وحدث تغير محوري في حياته وذلك عندما اصيب بمرض القلب لم يكن مسموح له حتى بالجلوس

② كان يقرأ من ٤٠ الى ٥٠ كتاباً وقرأ السيرة الذاتية لكل رؤساء الولايات المتحدة وسير العظماء وقرأ الإنجيل مرتين والعديد من الكتب

③ من التجارب التي أثرت في كوفمان هو تعلمه البيع المباشر وكان يكره ان يكون اجبن شخص

④ مرحلة الشباب كان يعمل في توصيل الملابس من المغسلة وكان يعمل لدى فريق كشافة وكان متميز بين فريقه وأعطاه الفرصة لحضور مخيم اسبوعين مجانا ولم يكن القدرة لوالديه تحمل التكلفة واتاحت له التعلم في المبيعات الكبيرة وكانت الجائزة كحضور مخيم اسبوعين و الى ٢ قام رحلة للمسيسبي وتبعد ٣ كيلو مترات وتنتهي الورقة لا مساء لو ربح كان قد قرر ان يتضمن ادارة من ١٨-٢٠ عامل في التعلم من رئيسه وقدرته على النجاح ليبيع مع المال لأمنه الصحة التي تضعها في مجال عمله ⑤ الالتحاق بالبحرية الأمريكية وبسبب مهاراته في البيع استطاع وأصبح المسؤول عن الإشارات البحرية

⑥ الدخول إلى عالم الأدوية بعد انتهاء الحرب عمل كمندوب لشركة ادوية وكان يتقاضى مرتبه بالعمولة وكان يحصل على مرتبه أعلى من المدير فقلله كمندوب اقليمي وأصبح يأخذ اكثر من المبيعات واستقل بعدها وفتح شركة ماريون على اسم والدته وعمل على التسويق في البداية ثم بدأت تتعامل مع شركات ادوية اخرى ثم اول دواء Vicams لنقص مع بعد ثم oyster shell Calcium أكبر مبيعات وكان يعامل العاملين لديه أصحاب شركة

أنشأ مؤسسة كوفمان تركز على

تطوير القدرات

نشر الثقافة وريادة الأعمال

## اوناسيس الأسطورة

① إذا كنت مهتماً بكلمة الثروة وتأمل أن تكون من ملوك الملايين
تذكر اوناسيس بدأ حياته وهو يملك ٥٠ دولاراً
② وطئت قدماه عام ١٩٢٣ بيونس ايرس بالأرجنتين
③ اختار اوناسيس للأرجنتين لتكون محطته الأولى من طريقه
كحقيقة هذه لم يكن بمحض الصدفة وإنما نتيجة دراسته التام لظروفه
④ تحول من مجرد عامل في السكة الحديد إلى مليونير وذلك
خلال ٣ سنوات في الأعمال استيراد التبغ
⑤ ثم خسر بعد ذلك وفشل ولم يبلغ سن الـ٤٠
٦) حصلت له انطلاقة نحو المليون الثاني أثناء عمله بالإشراف
على السفن وذلك حصل على ست سفن بمبلغ 120 الف دولار
وهو سعرها يتوقع عنه 12 مليوناً أي أنه دفع ١٪ من ثمنها
وأصبح يمتلك اسطولاً من السفن
٧) عندما حصل العدوان الثلاثي على مصر وتوقفت مصر
واضطرت للتعاقد معه ونقل البترول عن طريق رأس الرجاء الصالح
٨) ارتفع سعر الشحن من ٤ دولار إلى ٥٠ دولار
٩) وربح اوناسيس عند غلق قناة السويس حوالي 80 مليون دولار
١٠) عندما سئل عن سر النجاح تلخص في العمل 20 ساعة وقدم
عرض نفسه ولا تنتظر طويلاً لتحقيق الانتصار
+ إذا ارتكبت خطأ اعترف به

Date: بيل جيتس المدير الصغير!! (٥)

① عادة ما يأتي النجاح بمشكلة وهذا ما حدث لشركة مايكروسوفت
② حققت معدل سنوي قدره ٥٠٪ من مبيعات البرمجيات وتتسم بالمنافسة
الشديدة والنمو المتزايد
③ المشكلة التي واجهها هي تزايد حجم ومضاعف
④ نجحت مايكروسوفت بفضل بيل جيتس (قائدها)
ما أسس شركته عام 1975 وهو شاب يبلغ من العمر ٢٠ سنة
٥ حلم بيل جيتس أن يجد الكمبيوتر في كل منزل وفي كل مكتب
وكل شيء يحتوي على برنامج sowftware لتشغيلها
٦ اتجهت الى توليد ٥٠ مليون جهاز في الولايات والتوسع
في أسيا وأوربا وباقي انحاء العالم
٧ تأثر العاملين بصاحب العمل بدأوا في التنفيذ والاقتراح ولكن الأفكار
وحدها لا تكفي بيل جيتس غارقة في تفاصيل العمل اليومي ولم يعد وقت
كافي للتنسيق في العمل (٩) فقد بيل جيتس التواصل المباشر مع العمال الى ١٠٠٠
منهم المسئولين عنهم يحتفظ بعلاقه الى واتي (١٠) لم يعد قادر على إدارتها بنفس
الأسلوب وحدثت مشاكل ① كيف التخطيط وادارة الاعمال ② كيف
التعامل العلاقة والتواصل ③ كيف يمكنه ضمان النجاح ④ كيف يواجه المشاكل السابقة
باللجوء الى العملاء المتخصصين لمساعدة ⑤ تنظيم الشركة من الداخل وكيفية التنسيق
فقد الاتصال المباشر مع العاملين وتواصل معهم من خلال البريد والرد
عليهم في نفس الوقت (١٤) استطاع التغلب على كل المشاكل والعمليات
والتعقيدات واستطاع ادارتها بأسلوب أفضل نتيجة
التفرغ للاساسيات والأمور الاستراتيجية فقط