الجلسة 2

تقييم توافق نقاط البيع الفريدة (USP) مع النطاق والغرض والأهداف:

1. النطاق (Scope):

النطاق هو إنشاء منصة تجمع المبتكرين، المستثمرين، الخبراء، والشركات لتطوير الأفكار وتحويلها إلى مشاريع ناجحة.

التقييم:

نقاط البيع الفريدة تتماشى بشكل مباشر مع هذا النطاق.

المنصة توفر الربط الشامل بين الأطراف المختلفة .

حماية الملكية الفكرية تعزز من نطاق المنصة كبيئة آمنة للمستخدمين.

استخدام الذكاء الاصطناعي يوسع الإمكانيات التقنية للمنصة لتحقيق النطاق.

2. الغرض (Purpose):

الغرض من التطبيق هو تمكين المبتكرين من تطوير أفكارهم، دعمها بالخبرات، وإيجاد استثمارات لتحويلها إلى واقع مع ضمان حماية الحقوق الفكرية.

التقييم:

نقاط البيع الفريدة تتوافق تمامًا مع الغرض:

حماية الملكية الفكرية يحقق الثقة المطلوبة بين المبتكرين.

مكتبة تعليمية تعزز الغرض من تمكين المستخدمين.

فرصة التمويل تحقق الجانب الاستثماري المطلوب.

3. الأهداف (Goals):

الأهداف الأساسية تشمل:

تعزيز الابتكار المجتمعي.

توفير منصة آمنة وسهلة الاستخدام.

دعم المبتكرين بالموارد والخبرات اللازمة.

جذب المستثمرين لتبني الأفكار.

التقييم:

جميع نقاط البيع تدعم تحقيق الأهداف:

تعزيز الابتكار: دعم تقييم المجتمع للأفكار يُشرك المجتمع في تطوير الابتكار.

منصة آمنة: نظام حماية الملكية الفكرية يعزز الهدف الأمني.

دعم المبتكرين: مكتبة تعليمية والتواصل الفوري يحققان دعمًا متكاملًا للمبتكرين.

جذب المستثمرين: استخدام الذكاء الاصطناعي لتوجيه الأفكار وتمويل المشاريع يجذبان المستثمرين بفعالية.

النتيجة النهائية للتقييم:

نقاط البيع الفريدة تتوافق بشكل كامل مع النطاق والغرض والأهداف. يتمحور التطبيق حول تسهيل التواصل، تمكين المبتكرين، وتحقيق الاستثمار في الأفكار الإبداعية، مما يجعله متماشيًا تمامًا مع جميع المعايير المحددة.

نقاط البيع الفريدة كما يلي:

1.منصة شاملة تجمع بين المبتكرين والمستثمرين

توفر بيئة متكاملة تجمع بين المبتكرين، المستثمرين، الخبراء، والشركات، مما يسد الفجوة الموجودة في السوق بين رواد الأعمال والجهات الداعمة لهم. على عكس المنصات الأخرى التي تركز فقط على التمويل الجماعي أو الاستشارات، تقدم منصتك حلاً شاملاً يربط جميع الأطراف في مكان واحد.

2.آلية موثوقة لحماية حقوق الملكية الفكرية

آلية مبتكرة لتسجيل الأفكار وإثبات الملكية، مما يعزز ثقة المبتكرين ويشجعهم على مشاركة مشاريعهم دون الخوف من السرقة الفكرية. هذه الميزة تمنح المستخدمين أمانًا قانونيًا وتشجعهم على الانضمام للمنصة دون تردد.

٣.تسهيل تكوين الفرق الريادية المتكاملة

تتيح للمبتكرين العثور على شركاء موهوبين وخبراء في مختلف المجالات (مثل التقنية، التسويق، والإدارة)، مما يسهل عليهم بناء فرق متكاملة قادرة على تنفيذ المشاريع وتحويل الأفكار إلى منتجات وخدمات قابلة للتطبيق في السوق.

الفجوة 1: نقص منصات متخصصة تربط بين المبتكرين والمستثمرين بشكل مباشر

• معظم المنصات الحالية إما تركّز على التمويل الجماعي أو على استشارات ريادة الأعمال، لكن لا توجد منصة متكاملة تجمع بين المبتكرين، المستثمرين، الخبراء، والشركات في بيئة واحدة تدعم التطوير والاستثمار.

الفجوة 2: غياب الدعم الفعّال لحماية حقوق الملكية الفكرية للمبتكرين

• الكثير من رواد الأعمال يخشون مشاركة أفكارهم بسبب الخوف من السرقة الفكرية أو عدم وجود نظام موثوق يضمن لهم الملكية. المنصة توفّر آلية تسجيل الأفكار وإثبات الملكية، مما يعزز ثقة المبتكرين ويحفزهم على المشاركة.

الفجوة 3: صعوبة تكوين الفرق المتكاملة لتنفيذ الأفكار الريادية

• يواجه المبتكرون تحديًا في العثور على شركاء موهوبين وخبراء في مختلف المجالات (مثل التقنية، التسويق، والإدارة) لتنفيذ مشاريعهم. توفر المنصة بيئة تسهل التواصل والتعاون بين المبتكرين وأصحاب المهارات المختلفة، مما يجعل تحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للتطبيق أكثر سهولة.

نقاط القوه :

**لتميز في المنتج:**

* واجهة مستخدم سهلة وبسيطة تُسهل على المستخدمين عرض أفكارهم والتواصل مع الخبراء والمستثمرين.
* نظام حماية متقدم (باستخدام تقنيات التشفير أو البلوك تشين) يضمن حقوق الملكية الفكرية للمبتكرين ويعزز الثقة.

**التميز في السوق:**

* توفير منصة شاملة تجمع جميع الجهات المعنية (المبتكرين، المستثمرين، الخبراء، الشركات، والأفراد الموهوبين) في مكان واحد.
* تلبية حاجة السوق التي تعاني من فُرَقة بين أصحاب الأفكار والمستثمرين والخبراء، مما يجعلها مميزة عن الحلول التقليدية أو المنصات المنفصلة.

**التميز في الخدمة:**

* دعم فني واستشاري عالي الجودة مع إمكانية الوصول إلى خبراء متخصصين في مجالات متعددة.
* مكتبة تعليمية متكاملة تقدم محتوى تدريبي وتوجيهي لتطوير مهارات المبتكرين وصقل أفكارهم.

**الأسعار المرنة والتنافسية:**

* خيارات اشتراك متعددة تناسب مختلف شرائح المستخدمين (من رواد الأعمال الناشئين إلى الشركات الكبيرة) مما يتيح وصولًا أوسع.
* نموذج تسعير يعتمد على رسوم اشتراك ورسوم متغيرة (نسبة من قيمة الاستثمار أو البيع) يدعم استدامة المنصة دون فرض أعباء مالية كبيرة على المستخدمين.

**الأصول والموارد:**

* شراكات استراتيجية مع مؤسسات تعليمية وحاضنات أعمال وشركات استثمارية، مما يعزز مصداقية المنصة ويوسع قاعدة الموارد المتاحة للمستخدمين.
* استثمار في بنية تحتية تقنية متقدمة لضمان أداء عالي وسرعة استجابة تتوافق مع احتياجات المستخدمين.

**اعتماد آراء العملاء:**

* تطوير المنصة بناءً على ملاحظات وآراء المستخدمين المستهدفين، مما يضمن تلبية احتياجاتهم الفعلية وتحسين تجربة المستخدم بشكل مستمر.
* إجراء استبيانات ومجموعات نقاش دورية مع المستخدمين لجمع الملاحظات وتطبيق التحسينات اللازمة.

نقاط الضعف :

* **في المنتج:**
  + **تعقيد التصميم والوظائف:** قد يجد بعض المستخدمين صعوبة في التعامل مع واجهة التطبيق إذا لم يتم تبسيطها بالشكل الكافي، مما يؤدي إلى انطباعات سلبية.
  + **عدم تكامل الميزات:** إذا كانت الميزات المقدمة (مثل نظام حماية الملكية الفكرية، الشات، المكتبة التعليمية) غير متكاملة أو متوافقة بشكل تام مع احتياجات المستخدمين، فقد يُنظر إلى التطبيق على أنه غير متكامل.
* **في السوق:**
  + **صعوبة دخول السوق والمنافسة:** مواجهة منصات أو مبادرات مشابهة (مثل الواحة العمانية للابتكار) التي قد تكون لها سمعة ومصداقية أكبر، مما يجعل اكتساب ثقة العملاء تحديًا.
  + **قلة الوعي بالعلامة التجارية:** عدم وجود حملات تسويقية قوية أو استراتيجية تسويق محددة قد يؤدي إلى ضعف التعريف بالتطبيق بين الفئات المستهدفة.
* **في الخدمة:**
  + **دعم فني واستشاري محدود:** في حال عدم توفير دعم مستمر وسريع للمستخدمين أو عدم وجود خبراء كافيين يقدمون استشارات متخصصة، قد يشعر العملاء بعدم الرضا.
  + **تجربة المستخدم غير المثالية:** نقص التخصيص والتفاعل الفعّال في خدمات التطبيق يمكن أن يؤثر سلباً على انطباع المستخدمين.
* **في الأسعار:**
  + **عدم المرونة في التسعير:** إذا كانت خطط الاشتراك والعمولات غير متناسبة مع احتياجات جميع شرائح المستخدمين (من المبتكرين الناشئين إلى الشركات الكبيرة)، فقد يؤدي ذلك إلى فقدان قاعدة عملاء محتملة.
  + **الشعور بأن التكلفة مرتفعة مقارنة بالمنافسين:** يمكن أن يؤثر ذلك سلبًا على قرار المستخدمين بالاشتراك إذا شعروا بأن الأسعار غير مدروسة أو لا تقدم قيمة مقابل المال.
* **في الأصول والموارد:**
  + **نقص الشراكات الاستراتيجية:** ضعف العلاقات مع المؤسسات التعليمية، حاضنات الأعمال، والمستثمرين قد يحد من مصداقية التطبيق ويقلل من الموارد المتاحة لدعم المستخدمين.
  + **محدودية البنية التحتية التقنية:** عدم الاستثمار الكافي في التقنيات المتقدمة (مثل الأمن السيبراني والذكاء الاصطناعي) قد يؤثر على أداء التطبيق واستقراره في السوق.
* **التطوير المستمر والتحديث:**
  + **صعوبة مواكبة التطورات التقنية:** إذا لم يتم تحديث التطبيق بانتظام وتطويره ليواكب التغيرات السريعة في مجال التكنولوجيا، قد يفقد مكانته التنافسية مع مرور الوقت.

زكريا:

نقاط القوة

1. آراء العملاء:

AngelList يتمتع بسمعة قوية بين المستثمرين ورواد الأعمال، مما يعكس رضا العملاء عن خدماته.

1. التميز في المنتج/السوق/الخدمة:

المنصة متخصصة في ربط الشركات الناشئة بالمستثمرين، مما يجعلها متميزة في هذا المجال.

توفر خدمات متعددة مثل التوظيف والاستثمار، مما يجعلها شاملة ومتميزة.

1. الأسعار:

AngelList يوفر خدمات مجانية وأخرى مدفوعة، مما يتيح خيارات متعددة للمستخدمين.

1. الوصول والموارد:

لديه قاعدة بيانات واسعة من المستثمرين والشركات الناشئة، مما يسهل عمليات التمويل والتواصل.

نقاط الضعف

1. آراء العملاء:

بعض المستخدمين الجدد يجدون صعوبة في استخدام المنصة نظرًا لتعقيد بعض العمليات.

1. التميز في المنتج/السوق/الخدمة:

تركيز المنصة على التكنولوجيا فقط قد يحد من فرص المبتكرين في مجالات أخرى.

التنافسية العالية داخل المنصة تجعل من الصعب على المشاريع الصغيرة البروز.

1. الأسعار:

بعض رسوم الاشتراك والاستثمار قد تكون مرتفعة مقارنة بمنصات أخرى، مما قد يقلل من جاذبيتها.

1. الوصول والموارد:

بعض المبتكرين قد يشعرون بعدم وجود حماية كافية لأفكارهم عند مشاركتها على المنصة.

تطوير نطاق الشركة:

تعمل الشركة في مجال الابتكار وريادة الأعمال، حيث تقدم منصة إلكترونية تجمع بين المبتكرين، المستثمرين، الشركات، والخبراء في بيئة تفاعلية تهدف إلى تطوير الأفكار وتحويلها إلى مشاريع فعلية. تغطي خدماتها عدة مجالات مثل التكنولوجيا، الذكاء الاصطناعي، الطاقة المتجددة، والتصميم الصناعي، كما توفر أدوات لحماية الملكية الفكرية، التوجيه، والاستشارات، بالإضافة إلى مكتبة تعليمية وتواصل مباشر بين المستخدمين لتكوين فرق عمل متكاملة. نطاق عملها يمتد ليشمل رواد الأعمال على مستوى محلي ودولي، مع إمكانية التوسع المستقبلي عبر شراكات استراتيجية مع مؤسسات وحاضنات أعمال عالمية.

أهداف شركة نجد:

1. المالي: تحقيق نمو إيرادات بنسبة 20% سنويًا

2. رضا العملاء: الوصول إلى 85% رضا العملاء وضمان استجابة لـ 90% من الاستفسارات خلال 24 ساعة.

3. التسويق والتوسع: زيادة المستخدمين إلى 10,000 خلال 3 سنوات والتوسع إلى 3 دول جديدة خلال 5 سنوات.

4. تطوير المنتجات: إطلاق منصة رقمية متكاملة خلال السنة الأولى وتقديم 15 برنامجًا تدريبيًا سنويًا.

5. نجاح المشاريع: وصول 70% من المشاريع المحتضنة إلى الاستدامة خلال 3 سنوات.