

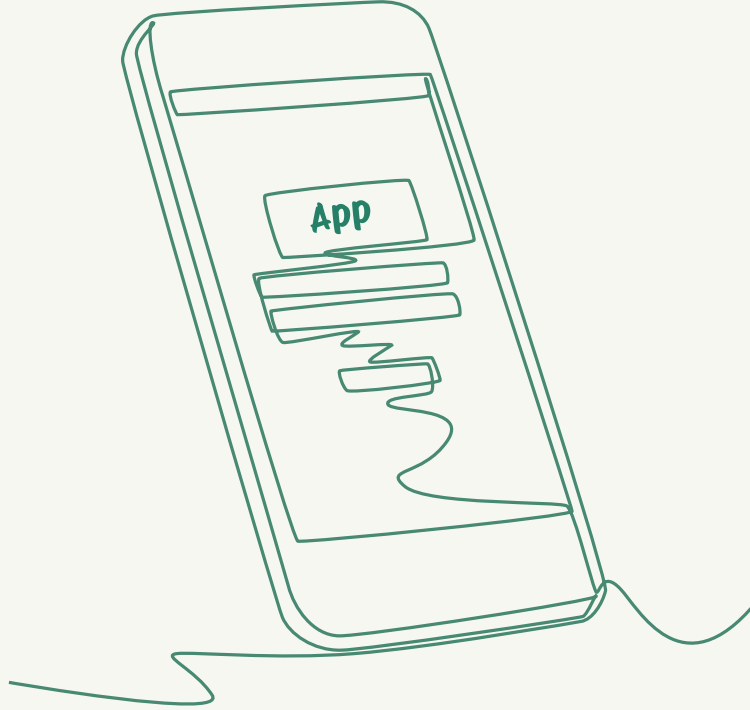
دليلك لتأسيس التطبيقات القرآنية

نصائح وتوجيهات عملية



مقدمة وهدف الدليل:

يهدف هذا الدليل إلى توجيه المشاريع الناشئة في مجال تطبيقات القرآن الكريم نحو تطوير مشاريع ذات جودة عالية، تلبى احتياجات المستخدمين، وتحقق استدامة على المدى الطويل.



جودة الفكرة وتوافقها مع السوق:

هل الفكرة واضحة ومبتكرة؟

- احرص على أن تكون القيمة المضافة للمشروع واضحة ويمكن شرحها وإيضاحها في دقائق معدودة.
- لا يلزم أن تكون الفكرة متفردة، لكن لا بُد أن يكون لها دائماً ميزة تنافسية واضحة تستطيع أن تبني عليها سرديّة المشروع.
- حاول أن تكون السردية الرئيسية للمشروع ملائمة للاحتياج الحقيقي للشرائح المستهدفة وتجنب قدر الإمكان بناء سردية متركزة حول آمال الفريق المؤسس.
- لا بُد أن تكون الميزة التنافسية مركزة، لا تكثر من الميزات التنافسية وخصوصاً في الإصدارات الأولى لأن تعدد الميزات التنافسية قد يضعف السردية الرئيسية للمنتج.
- لا يلزم للابتكار أن يكون عبر توظيف الطفرات التقنية، فربما كانت الفكرة مبتكرة في نموذج عملها أو في استراتيجية التسعير أو في استهدافها لشريحة مخصوصة من العملاء.



هل تتوافق فكرة المشروع مع خصوصية المنتجات القرآنية؟

- يجب مراعاة خصوصية القرآن الكريم وتوافق فكرة المشروع مع المستقر من أحكام الشريعة الإسلامية.
- اسأل أولي الذكر ودور الإفتاء وخصوصاً في الملامح الابتكارية للمنتج

هل تلي الفكرة احتياجات الشريحة المستهدفة؟

- احرص على تعريف الشريحة المستهدفة بدقة
- لا تتوسع في الشرائح المستهدفة في المراحل الأولى للمنتج، واختر الشرائح الأكثر جاهزية واستعداداً لتبني منتجك.
- احرص على أن تلي الفكرة أشد/أبرز الاحتياجات لدى الشريحة المستهدفة.

- تناول ٣ احتياجات على الأكثر في عملية التصميم المنطقي لفكرة المنتج
- لا تتجاهل خبرتك العملية وحسك المهني، لكن احرص دائماً على أن تدعم حسك وتصوراتك بحقائق وأرقام

- أحياناً تكون الحقائق والأرقام متوفرة وأحياناً تحتاج لمجهودات بحثية واستكشافية

- لا تتقيد في البحث عن الحقائق والأرقام في نطاق المشاريع القرآنية، فربما تجد حقائق وأرقام مفيدة لدعم فكرتك في البحوث الديموغرافية والاجتماعية والاقتصادية وغيرها من المجالات



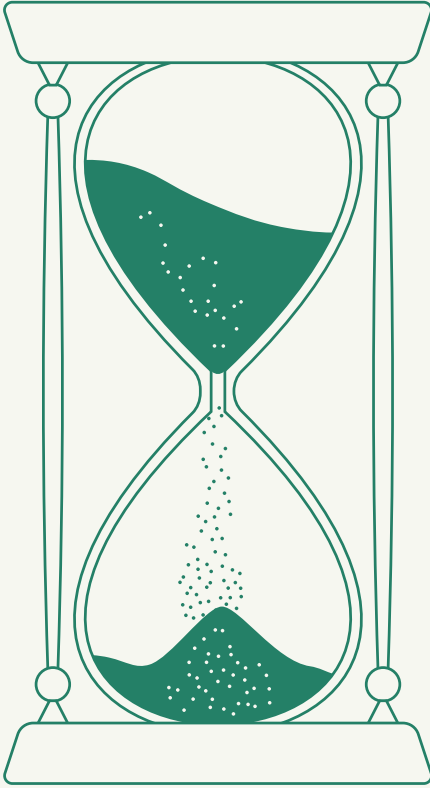
هل استفدت من التجارب السابقة ؟

- ابحثِ بجدٍ عن المشاريع المقاربة والمشابهة لمشروعك
- ادرس المشاريع المقاربة والمشابهة من كافة الجوانب الوظيفية والتقنية والتشغيلية والتجارية
- ادرس نموذج العمل الخاص بالمشاريع المقاربة والمشابهة بعناية
- لا تتقيد بالتجارب السابقة للمنافسين المباشرين، فربما تجد استفادة كبيرة في البحث في مساحة أخرى من التقاطعات مع منتجات خارج نطاق التطبيقات القرآنية فمثلاً ربما تحتاج دراسة نماذج التحفيز في تطبيقات تعليم الأطفال إذا أردت تطوير تطوير تطبيق لتعليم القرآن للأطفال حتى وإن كانت هذه التطبيقات غير متخصصة في تعليم القرآن



هل الفكرة قابلة للتنفيذ خلال ١٢ شهراً أو أقل؟

- لا ينصح بالانشغال بتفاصيل التنفيذ أثناء بناء تصور الفكرة، لكن عليك العودة للتفاصيل لاحقاً لتقييم واقعية الفكرة بناءً على أسس تنفيذية.
- يجب أن تجمع من التفاصيل القدر الذي تطمئن به على قدرة الفريق المؤسس على التنفيذ خلال ١٢ شهر أو أقل . ربما يستثنى من التقيد بفترة الـ ١٢ شهراً المنتجات البحثية أو منتجات البنية التقنية المعدة لخدمة المجتمع التقني.
- يجب أن نعقد اتفاقات جادة مع الجهات الخارجية التي ستعتمد على تقنياتها كجزء من التطوير التقني للمنتج، فلا يكفي مجرد المعرفة العامة بوجود تقنيات الجهات الخارجية، إذ ينبغي دراسة الخيارات التي توفرها الجهات الخارجية لإتاحة خدماتها وملاءمة هذه الخيارات لمنتجك ودراسة التبعات التقنية والمالية للاعتماد على مكونات خارجية كجزء من عملية التطوير التقني



هل يوجد نموذج استدامة مالية وتشغيلية؟

- احرص على دراسة سلوكيات الشراء عند الشرائح المستهدفة، ادرس نمط الاستخدام الشائع والتفضيلات الشرائية للشرائح المستهدفة. قم بتكييف المنتج بما يناسب سلوكيات الشراء عند الشرائح المستهدفة.
- استعن بخبراء في التسويق والنمو لبناء تقديرات واقعية عن الجهد والتكلفة للاستحواذ على العملاء الجدد وكذلك جهد وتكلفة استبقاء العملاء.



الفريق المؤسس وتكامل الأدوار:

هل يؤمن أعضاء الفريق المؤسس بفكرة المشروع

وهل هم مستعدون للبذل لأجلها؟

- اختر شركاء مؤسسين **مؤمنين بالفكرة** ومستعدين للبذل الذاتي لأجلها

هل يمتلك الفريق المؤسس الخبرات التقنية،

والتشغيلية، والتسويقية والإدارية اللازمة؟

- يجب أن يكون للشركاء المؤسسين **دور مؤثر** في تنفيذ المشروع
- يحتاج أن يكون مجموع **خبرات الفريق المؤسس كافية** لتنفيذ الأعمال التقنية والتشغيلية والتجارية الضرورية لقيام المشروع . ويحتاج الفريق المؤسس لضم أعضاء جدد في حالة وجود فجوات واضحة بين خبرات الفريق ومتطلبات النجاح.



هل تم اختيار قائد الفريق المؤسس؟

- لا بُد أن يكون قائد الفريق المؤسس هو أقدر الأفراد على قيادة الفريق الداخلي وتمثيل المشروع مع الأطراف الخارجية
- ينبغي أن يكون قائد الفريق المؤسس من أكثر الأفراد المتشبعين بفكرة المنتج والمؤمنين بقيمته.

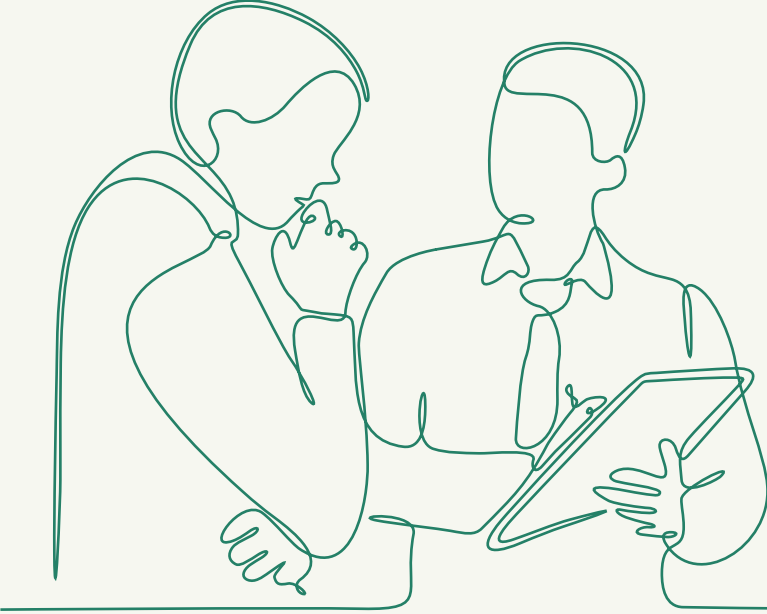


هل لدي الفريق دعم استشاري؟

- لا بُد من الاستعانة باستشاريين عند الحاجة، مع تحري الدقة في تحديد موضوع الاستشارة ونوعية الدعم المطلوب من الاستشاريين

هل الفريق المؤسس ملتزم ومستعد للتفرغ بشكل كافٍ؟

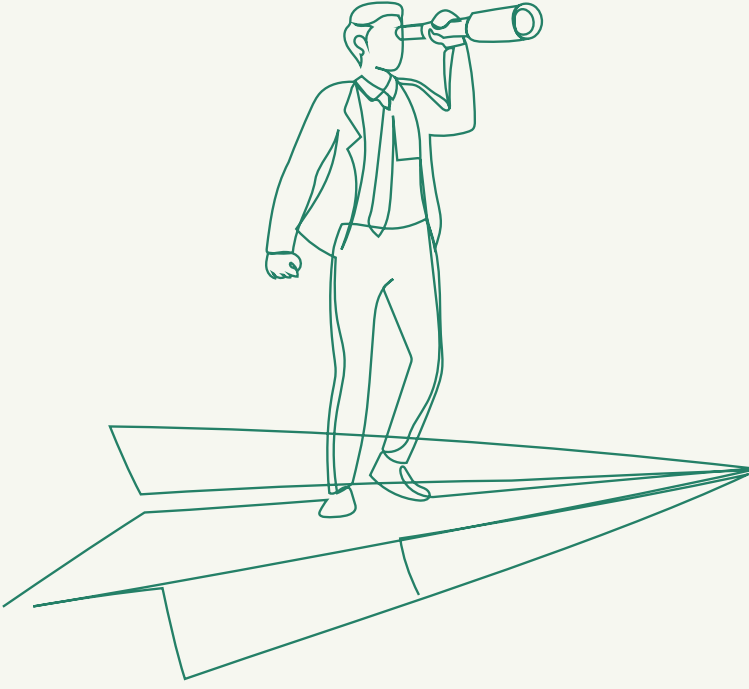
- يحتاج أعضاء الفريق المؤسس أن يؤمنوا بفكرة المشروع، على أن يُفضل التفرغ الكلي للمشروع في حال توفر مقابل مادي معقول.



التنفيذ :

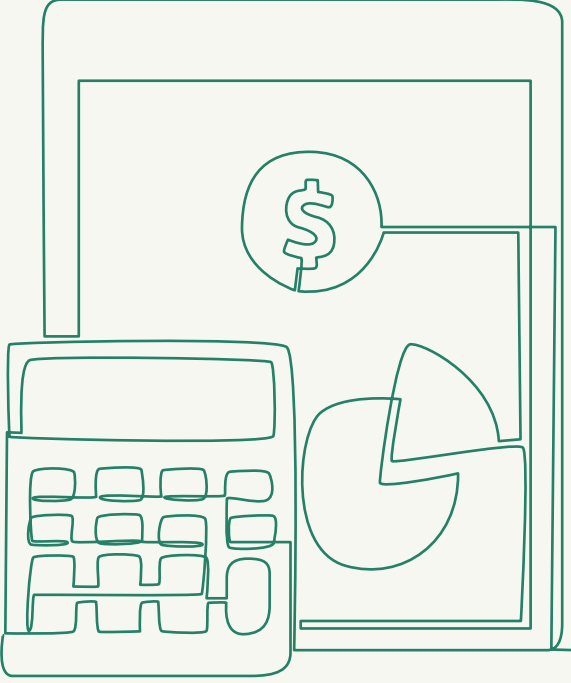
هل لدي الفريق تصور لخصائص الإصدار الأول من المشروع؟

- احرص على أن يكون لديك **تصور واضح** لخصائص الإصدار الأول للمشروع
- ركز على أهم احتياجات العملاء في تخطيطك للإصدار الأول وحاول قدر المستطاع **تقليل الأعمال غير الضرورية** لإشباع تلك الاحتياجات.



هل توجد تقديرات مالية واقعية لأعمال التنفيذ؟

- احرص على حصر جميع عناصر تكاليف تنفيذ المشروع، ولا تستهن بأي عنصر، فبعض العناصر التي قد تبدو بسيطة تكون عالية التكاليف
- احرص على استقصاء التكلفة الواقعية لعناصر التنفيذ. اسأل أصحاب الخبرات العملية في المشاريع الشبيهة



هل تم إشراك العملاء مبكراً في أعمال التنفيذ ؟

- احرص قدر الامكان على إشراك العملاء خلال مراحل التنفيذ لأخذ آرائهم وانطباعاتهم
- حاول قدر الإمكان التنوع بين العملاء في إطار الشريحة المستهدفة لتقليل تأثير التحيزات الشخصية لدى العملاء.
- تعامل بتجرد وإيجابية مع ملاحظات العملاء حتى لو كانت الملاحظات تبدو غير وحيهة.



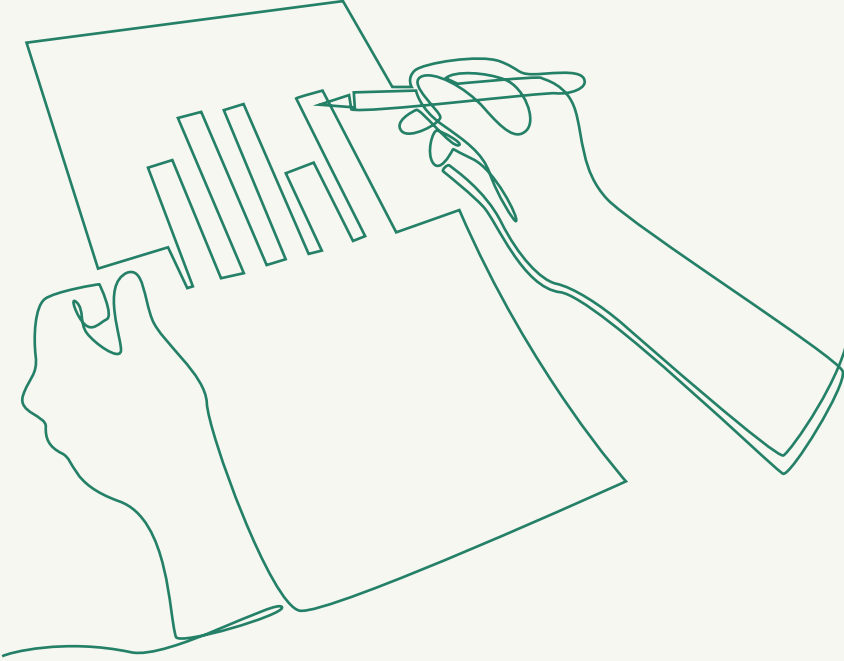
هل تم اختيار التقنيات والأدوات المناسبة؟

- تعرّف على التقنيات المستخدمة في المشاريع المنافسة والشبيهة والمتضمنة سمات وميزات ذات صلة . واحرص على الاطلاع على المدونة التقنية للجهة المطورة أو أعضاء الفريق التقني، فكثيراً ما تحوي معلومات قيّمة عن الخيارات التقنية المناسبة وعوامل الترجيح بينها.
- اختر التقنيات والأدوات الأكثر **مواءمة لطبيعة المنتج**، مع مراعاة الخبرات العملية للفريق المؤسس ومراعاة الوفرة والكفاءة الاقتصادية للموارد البشرية المتخصصة في استخدام التقنيات والأدوات المختارة.
- اختر من التقنيات والأدوات ما هو **أنسب للفريق للبدء** والانطلاق، واستبعد الخيارات الصعبة التي ربما تستدعيها الحاجة عند المستويات الأعلى للنمو.



هل توجد خطة عمل ومنهجية واضحة لتنفيذ المشروع

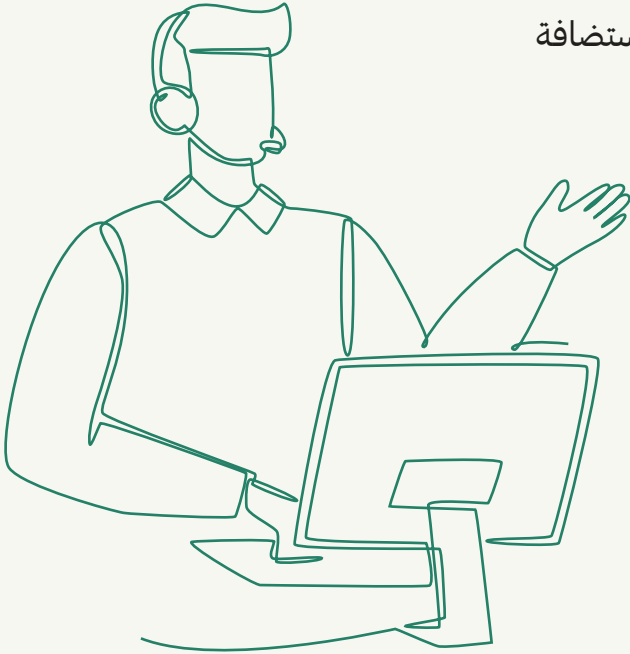
- احرص على وجود منهجية واضحة لتنفيذ المشروع
- حاول دمج مفاهيم التكاملية والتشاركية في منهجية العمل
- احرص على دمج آلية للمراجعة الشرعية في منهجية العمل لضمان التوافق مع الأحكام الشرعية .
- أشرك فريق العمل في اعتماد منهجية و مراحل العمل.
- أشرك فريق العمل في بناء خطة العمل وتقديرات الجهد والوقت.
- احرص على أن تحتوي المنهجية على نقاط للمراجعة واستيعاب لفرص التحسين



التشغيل والنمو:

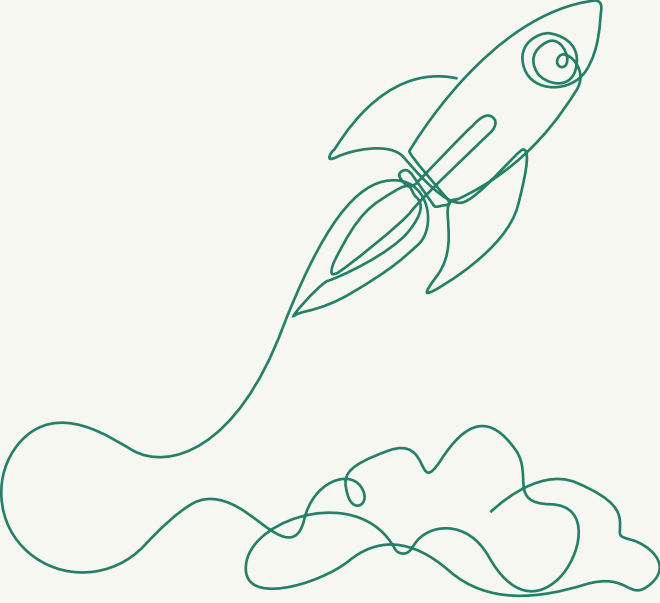
هل توجد خطة واضحة لأعمال التشغيل؟ 

- احرص على دعم المستخدمين وتقديم الدعم المناسب لهم لتعظيم استفادتهم من المنتج.
- يُفضل في بداية التشغيل أن يقدم أعضاء الفريق المؤسس الدعم للمستخدمين، وذلك لفهم العملاء بصورة أكبر.
- يلزم وجود خطة واضحة لأعمال الاستضافة والتشغيل التقني
- ضع تقديرات واقعية لتكلفة أعمال دعم المستخدمين والاستضافة والتشغيل التقني.



هل توجد خطة واضحة للنمو والتوسع؟

- ضع خطة واضحة للأعمال المطلوبة لتحويل المهتمين إلى عملاء
- لا بُد من وجود **تقديرات واقعية** عن تكلفة الاستحواذ على العميل
- احرص على أن يكون لديك تقديرات واقعية عن تكلفة أعمال التسويق و النمو المطلوبة لتحقيق **مستهدف الإيرادات**.



هل توجد تقديرات مالية واقعية؟

- لا بُد من وجود **مخطط مالي** للنفقات التشغيلية والتسويقية.
- ضع **مخطط واقعي** للإيرادات ومعدلات نموها.
- احرص على **مراجعة** التقديرات المالية مع **ممارسين** لديهم خبرة عملية في مشاريع شبيهة



هل يوجد نموذج استدامة مالية وتشغيلية واضح؟

- ضع تقديرات واقعية للوقت المطلوب للوصول لنقطة الاكتفاء الذاتي
- احرص على أن يكون لديك التمويل المناسب للوصول لنقطة الاكتفاء الذاتي

هل الفريق مستعد لمواجهة التحديات المستقبلية؟

- ضع خططاً بديلة لمواجهة التحديات المحتملة
- حدد وارصد مؤشرات الأداء للوقوف مبكراً على المخاطر واتخاذ قرار تفعيل الخطط البديلة في الوقت المناسب.

