

Intro to entrepreneurship

Camp Road Map

الكامب ده معمول عشان ياخدك في رحلة كاملة هتبدأ فيها بفكرة، وتخرج منها بمشروع جاهز تقدر تقدمه في مسابقة أو حتى تبدأ تشتغل عليه فعلاً. كل خطوة في الكامب مبنية على اللي قبلها، والهدف في الآخر إنك تبقى مؤهل تفكر كرائد أعمال.

Camp content :

1. Ideation
 2. Market Research
 3. Business Model Canvas (BMC)
 4. Presentation Skills
 5. Marketing & Sales
 6. Financial Management & Forecasting
 7. Final Pitch
-

Ideation

Design Thinking

التفكير التصميمي هو طريقة لحل المشاكل بتركز على المستخدم مش على المنتج. يعني بدل ما تفكر في إيه اللي عاجبك، فكر في إيه اللي هيحل مشكلة حقيقية للناس.

خطواته:

1. Empathize:

افهم المستخدم كويس. اعمل interviews مع ناس من جمهورك المستهدف، شوف مشاكلهم، لاحظ تصرفاتهم.

2. Define:

حدد المشكلة بشكل واضح. مثلاً: "الطلبة مش عارفين يركزوا في المذاكرة أكثر من ساعة."

3. Ideate:

طلّع كل الأفكار اللي ممكن تحل المشكلة، حتى اللي شكلها غريب أو مجنون أو أنت شايفها مش هتنفع .

4. Prototype:

أعمل نموذج بسيط للفكرة. مش لازم يكون شغال 100%، بس يوضح إزاي الحل هيشغل.

5. Test:

وعدّل عليه. الناس الحقيقة المقصود بيها الجمهور Feedback جربه مع ناس حقيقة وخذ منهم المستهدف اللي أنت بتحللهم المشكلة مش تروح لصاحبك واهلك وتقولهم جربوا.

مثال: لو لقيت إن الناس بتشتكي من إن مفيش حد بيشرح الكورسات بالعربي، ممكن تعمل منصة تشرح نفس الكورسات لكن باللهجة العامية وبشكل مبسط.

Market Research

البحث السوقي معناه إنك تجمع معلومات تساعدك تعرف احتياجات الناس، وتشوف هل السوق محتاج فكرتك ولا لأ.

نوعين من البحث:

- Primary Research:

أنت بنفسك بتنزل وتسال الناس، تعمل استبيانات، مقابلات.

- Secondary Research:

تقارير موجودة، أبحاث منشورة، بيانات حكومية.

أسئلة لازم تجاوب عليها:

- مين العميل بتاعي؟ (العمر، التعليم، السلوك، الموقع ... وهكذا)
- هو محتاج إيه بالضبط؟
- المنافسين بيقدّموا إيه؟ وإيه نقاط ضعفهم؟
- السوق حجمه قد إيه؟
- الناس مستعدة تدفع فلوس؟

مثال: قبل ما تعمل تطبيق للطلبة، لازم تسألهم: بيذاكروا على إيه دلوقتي؟ بيشتروا كورسات منين؟ إيه اللي بيدايقهم في الحلول الموجودة؟

Business Model Canvas (BMC)

أداة بتلخص مشروعك في 9 خانات بتوضح كل الجوانب بتاعته:

العنصر	المعنى	مثال
Customer Segments	مين العميل بتاعك؟	طلبة الجامعة
Value Proposition	إيه اللي بتقدمه؟	تطبيق يوفّر مذكرات جاهزة + شروحات
Channels	هتوصلهم إزاي؟	Facebook, Instagram, App Store
Customer Relationships	العلاقة مع العميل؟	دعم مباشر، Tutorials، Notifications
Revenue Streams	هتكسب مينين؟	اشتراكات شهرية، إعلانات
Key Resources	محتاج إيه علشان تشتغل؟	مصممين، مطورين، سيرفر، فريق تسويق
Key Activities	بتعمل إيه؟	تطوير التطبيق، إنتاج محتوى
Key Partners	شركاءك مين؟	مدربين، جامعات، ناشرين
Cost Structure	التكاليف؟	Hosting، Tools، تسويق، مرتبات

مثال: لو بتعمل تطبيق لتوصيل الأدوية، العميل هو المريض أو الصيدلية، القيمة هي التوصيل السريع، القناة ممكن تكون أبلكيشن موبايل، والدخل من عمولة على كل طلبية.

قواعد الكامب

- الانضباط في الاختلاط .
- احترام الجميع .
- الالتزام بالمواعيد .
- الالتزام في الحضور .
- تسليم التاسكات .
- المشاركة في العمل الجماعي .

What is Business?

البنزس هو أي نشاط بتقدّم فيه خدمة أو منتج للناس، ويتاخذ في المقابل فلوس. ممكن يكون محل، مشروع، تطبيق، خدمة، أو حتى فكرة بتتحول لحاجة الناس تشتريها.

مثال: واحد عمل تطبيق بيوصل الخضار لحد البيت. دي خدمة، وبما إنه بياخد فلوس مقابلها، فهو كده Business.

الهدف من البنزس مش دايماً الفلوس وبس، ساعات بيكون هدفه كمان يحل مشكلة أو يغير في المجتمع.

What is Entrepreneurship?

"Entrepreneurship is a mindset that allows you to see a solution in every problem and view challenges as opportunities you can leverage to get benefits."

يعني إنك عندك عقلية مختلفة، بتشوف المشاكل على إنها فرص، وتحب المغامرة وتجرب الجديد.
يعني لو الناس بتشكتكي من الزحمة، أنت بتفكر تعمل لهم وسيلة تنقل أسهل، لو الناس مش لاقية شغل،
تعمل لهم منصة فيها شغل حر.

Importance of Entrepreneurship

ليه ريادة الأعمال مهمة؟

- بتخلق فرص عمل جديدة.
- بتحرك الاقتصاد.
- بتحل مشاكل المجتمع.
- بتشجع الناس تفكر وتبدع.
- بتخلي الشباب يعتمد على نفسه.

مثال: تطبيق SWVL بدأ كحل لمشكلة الزحمة والمواصلات، وخلق فرص شغل للسواقين والشباب.

Characteristics of an Entrepreneur

رائد الأعمال الناجح بيكون فيه شوية صفات مهمة:

- Visionary:
بيشوف حاجات الناس مش شايفها.
- Risk taker:
مش بيخاف يجرب.
- Creative:
بيطلع أفكار جديدة.
- Problem solver:
بيعرف يلاقي حلول للمشاكل.
- Resilient:
لما يقع بيقوم تاني.
- Leader:
بيعرف يكون فريق.

مثال: Steve Jobs مكانش مطور، لكنه كان Visionary قدر يكون فريق يوصله لحلمه.

Types of Entrepreneurship

1. Small Business Entrepreneurship:

زي البقالة أو الكشك، صاحب المشروع هو اللي بيشغله.

2. Scalable Startup:

زي Uber و Airbnb، مشاريع هدفها التوسع عالميًا.

3. Social Entrepreneurship:

بيحل مشاكل مجتمعية، زي recycling أو التعليم.

4. Corporate Entrepreneurship:

جوه شركات كبيرة، موظف بيتكّر فكرة جوه شركته.

مثال:

- Small:

كشك عصير.

- Scalable:

منصة تعليمية Online.

- Social:

مشروع لتدوير الملابس القديمة.

يعني إيه Startup؟

ال Startup ببساطة هي مشروع ناشئ، يعني لسه في أوله، ومش شرط يكون صغير، لكن الفكرة إن هدفه ينمو بسرعة جدًا. وغالبًا بيكون بيحل مشكلة حقيقية بطريقة جديدة، أو بيقدم حاجة الناس محتاجها بس بشكل مختلف ومبتكر.

ال Startup مش مجرد فكرة، دي رحلة كاملة فيها تفكير وتجريب وشغل وتعديل وفشل ونجاح. وكل مرحلة بتقربك من إنك تبقى رائد أعمال ناجح وتخلق حاجة ليها تأثير حقيقي.

يعني مثلاً: Uber لما بدأت، مكانتش أول حد يعمل تاكسي، بس كانت أول حد يعمل تاكسي بالموبايل وال GPS. دي فكرة مبتكرة = Startup.

الميزة في ال Startup إنها بتجرب بسرعة، وتفشل بسرعة، وتعديل بسرعة. أهم حاجة فيها هو ال Speed (السرعة) وال Scalability (القابلية للتوسع).

The 6 Stages of a Startup

1. Ideation

دي أول خطوة خالص، اللي فيها بتقعد مع نفسك أو مع الفريق وتقول:

"أنا شايف مشكلة معينة... هل أقدر أعمل لها حل؟"

بتبدأ تحط أفكار، ترسم، تتخيل، تسأل الناس حواليك.

مثال: محمد لاحظ إن الطلبة مش عارفين يلاقوا كتب جامعتهم بسهولة، فبدأ يفكر في فكرة أبلكيشن يوصلهم بالكتب بسرعة.

2. Validation

في المرحلة دي، بتبدأ تنزل وتسال الناس:

- إنت شايف المشكلة دي حقيقية؟
- لو في حل زي كده، هتستخدمه؟
- مستعد تدفع؟
- إيه أهم حاجة عندك في الموضوع ده؟

هنا إنت بتتأكد إن الفكرة مش في دماغك بس، لأ فعلاً الناس محتاجاها.

مثال: محمد عمل Google Form وسأل 200 طالب: "لو في أبلكيشن بيجبك كتب جامعتك لحد باب بيتك، هتستخدمه؟" و70% قالوا أه.

3. MVP

MVP = Minimum Viable Product

نسخة بسيطة جداً من فكرتك، تقدر تعرضها على الناس علشان يجربوها وتأخذ منهم Feedback.

مش لازم التطبيق يبقى متكامل، ممكن صفحة على الويب، ممكن نموذج بسيط، المهم تعرف رأي الناس وتعديل بناءً عليه.

مثال: محمد عمل موقع بسيط فيه 10 كتب بس، واللي عايز يشتري يملأ فورم، وهو يوصله يدوياً.

4. Launch

هنا بتبدأ تعلن رسميًا عن المشروع. بتعمل صفحة على السوشيال ميديا، بتبدأ حملة إعلانية، بتقول للناس:

"إحنا هنا، ودي مش فكرتنا بس، ده مشروع حقيقي، وجاهز تخدمكم."

الهدف هنا إنك تجرب السوق فعليًا، وتبدأ تشوف التفاعل الحقيقي.

مثال: محمد عمل Instagram Page وبدأ يرّوج لخدمة التوصيل، وبدأ بيعي له 50 أوردرد في أول أسبوع.

5. Growth

المرحلة دي لما المشروع يثبت نفسه شوية، وتبدأ تفكر:

- إزاي أزود عدد المستخدمين؟
- أفتح في جامعة ثانية؟
- أضيف مميزات جديدة؟
- أعمل أبلكيشن بدل الموقع؟

هنا بيكون تركيزك على إنك تكبر بسرعة بس من غير ما الجودة تقع.

مثال: بعد ما محمد اشتغل في جامعة القاهرة، بدأ يجهز للتوسع في عين شمس، وضم شريك يساعده في التوصيل.

6. Exit

إنت كصاحب فكرة، بتخرج من المشروع بطريقة مربحة. وده بيتم بأكثر من طريقة:

- Acquisition: شركة أكبر تشتري المشروع.
- IPO: تدخل البورصة وتبيع أسهم.
- Merger: تندمج مع شركة ثانية.
- Transfer: تسبب الإدارة لفريق جديد مقابل نسبة.

ليه بنفكر في Exit؟
لأن المستثمر اللي هيمولك، لازم يبقى شايف نهاية واضحة، يعرف هيكسب منين.

مثال: بعد 3 سنين من شغل محمد، جات شركة نشر كبيرة واشترت المشروع بـ 2 مليون جنيه، ومحمد بقى مستشار ليهم بس مش مدير.

الفرق بين Startup و Traditional Business

كثير من الناس لما يسمعوا كلمة "Startup" يفتكروا إن معناها أي مشروع جديد، وده غلط شوية. فيه فرق كبير بين إنك تفتح مشروع عادي، وبين إنك تبدأ Startup. خلينا نفهم الفرق سطر بسطر:

العنصر	Traditional Business	Startup
الفكرة	معروفة، وغالبًا مجربة قبل كده	جديدة، أو فيها طريقة تنفيذ مختلفة
النمو	بطيء وتدرجي	سريع جدًا، ويحاول ينتشر بأسرع ما يمكن
التمويل	غالبًا من فلوسك الشخصية أو سلفة من حد	يعتمد على مستثمرين وراعيين من أولها
الابتكار	قليل، غالبًا بتعمل زي اللي قبلك	الابتكار جزء أساسي من الفكرة والطريقة
المخاطرة	مخاطرة بسيطة، بتعرف مصيرك تقريبًا	مخاطرة كبيرة جدًا، ممكن تنجح جامد أو تفشل بسرعة
الهدف	ربح مستمر وثابت	يا تكبر بسرعة، يا تتباع، يا تستحوذ على السوق

توضيح أكثر

Traditional Business

دي المشاريع اللي متعودين عليها، زي محل، مطعم، ورشة، مكتبة... الحاجات اللي موجودة في أي حي، ومش محتاجة فكرة جديدة، لكن محتاجة تنفيذ محترم.

مثال:

- فتح كشك عصاير أو محل فول وفلافل.
- جراج بيصلح عربيات.
- محل حلقة.

أهم حاجة في المشاريع دي إنك تبدأ صغير، وتكسب بشكل ثابت، وتعيش عليه.

Startup

ال Startup بقى بتحاول تحل مشكلة بشكل جديد أو توفر خدمة كانت موجودة بس بطريقة أسهل وأسرع وأرخص.

مش بتكبر بـ "فتح فرع"، لأ، بتكبر عن طريق التكنولوجيا أو نموذج عمل مبتكر.

مثال:

- بدل ما تعمل محل بقالة → تعمل أبلكيشن يوصل طلبات البقالة في أقل من 10 دقائق.
- بدل ما تفتح سنتر دروس → تعمل منصة Online فيها مدرسين للطلبة يختاروا منهم.

مثال يوضح الفرق:

فكرة: الأكل

- Traditional:

مطعم كبدة في شارع رئيسي. الزبائن يتيجي بنفسها، الطلب بيخلص في 15-20 دقيقة، بيكسب يوم بيوم.

- Startup:

أبلكيشن يخلي الناس تطلب أكل من أقرب مطعم ويتوصل خلال 15 دقيقة بس. فيه GPS، Delivery، Tracking، ويدفعوا Online. وتستهدف آلاف المستخدمين في مدن مختلفة.

إيه الصح؟ وإيه الأحسن؟

مفيش حاجة اسمها "ده أحسن من ده".

- لو معاك فكرة مبتكرة، وعايز تكبر بسرعة، وبتحب التحدي → Startup.
- لو بتحب الاستقرار، وعندك شطارة في التنفيذ، وعايز دخل ثابت → Business تقليدي.

Employee VS Businessman VS Entrepreneur VS Investor

1. Employee

ده الشخص اللي بيشتغل عند حد أو شركة، وبيأخذ مرتب ثابت كل شهر مقابل شغل معين بيعمله.

مميزاته:

- دخل ثابت.
- التزامات واضحة.
- مفيش مخاطرة كبيرة.
- فيه استقرار نسبي.

عيوبه:

- الدخل محدود مهما اشتغلت.
- عندك مدير بيأمرك.
- مفيش حرية كاملة في القرارات.

مثال: موظف IT في شركة برمجة بياخد 10,000 جنيه في الشهر.

2. Businessman

ده شخص فتح مشروع خاص بيه، غالبًا مشروع تقليدي أو معروف، وهدفه الأساسي الربح المستمر.

مميزاته:

- عنده مشروع بيديره بنفسه.
- بيحقق دخل أعلى من الموظف.
- حرية أكثر في قراراته.

عيوبه:

- المسؤولية عليه كبيرة.
- لازم يشتغل كثير في الأول.
- السوق والمنافسة ممكن يضروه.

مثال: واحد فتح سلسلة محلات كشري أو سوبر ماركت ويكسب منها كويس.

3. Entrepreneur (مبتكر أعمال – رائد أعمال)

ده مختلف عن ال Businessman لأنه مش بس فاتح مشروع، ده بيحاول يبتكر حل جديد لمشكلة، وعنده رغبة في التوسع والنمو السريع.

مميزاته:

- بيفكر بره الصندوق.
- ممكن يغير صناعة كاملة.
- بيعتمد على الابتكار والتكنولوجيا.

عيوبه:

- نسبة الفشل عالية.
- مخاطرة كبيرة.
- بياخد وقت طويل قبل ما ينجح.

مثال: مؤسس SWVL أو Uber أو تطبيق يخلي الناس تحجز دكتور Online.

4. Investor

ده الشخص اللي مش بيشتغل ولا بيدير مشروع، هو بس بيستثمر فلوسه في مشاريع أو شركات تانية مقابل عائد (ربح).

مميزاته:

- فلوسه بتشتغل وهو مرتاح.
- ممكن يستثمر في أكثر من حاجة في نفس الوقت.
- وقت فراغ كبير وحرية مالية.

عيوبه:

- لازم يكون عنده خبرة ويعرف يقيم المشاريع.
- مخاطرة مالية لو اختار غلط.

مثال: واحد حط مليون جنيهه في شركة Startup واخد بعد سنة 2 مليون لما الشركة كبرت.

مقارنة عالسريع بينهم :

العنصر	Employee	Businessman	Entrepreneur	Investor
مصدر الدخل	مرتب ثابت	ربح من مشروع	أرباح من مشروع مبتكر	عائد من استثمار
المخاطرة	قليلة جدًا	متوسطة	عالية جدًا	عالية حسب نوع الاستثمار
التفكير	تنفيذ أوامر	إدارة وتوسع محلي	حل مشاكل بطريقة جديدة	تقييم مشاريع وتمويلها
الاستقلالية	قليلة	متوسطة	عالية	عالية جدًا
وقت الفراغ	قليل	قليل في البداية	قليل جدًا في البداية	كبير

What is an Exit Strategy?

دي الخطة اللي بتقول هتخرج من مشروعك إزاي:

- هتبيعه؟
- هتدخل مستثمر؟
- هتطرح أسهمه في البورصة؟

ليه مهمة؟

- المستثمر بيسأل: "هكسب إزاي؟"
- لو حصلت ظروف، تقدر تخرج بخسارة قليلة.
- أحيانًا بتبيع وتبدأ مشروع جديد.

مثال: مؤسسين PayPal باعوا شركتهم وبقوا مستثمرين في Tesla و Facebook.

Shared Economy

ال Shared Economy أو الاقتصاد التشاركي هو نظام جديد الناس بدأت تشتغل بيه، مبني على فكرة بسيطة جدًا:

بدل ما كل واحد يشتري الحاجة ويستخدمها لوحده، نشارك الحاجات دي مع بعض ونستفيد كلنا.

يعني فيه موارد موجودة عندي، بس أنا مش محتاجها طول الوقت، فبدل ما أسيبها مركونة، أجّرها أو أشاركها مع حد ثاني، وهو يدفعلي فلوس مقابل الاستخدام.

أمثلة :

1. Airbnb

لو عندك أوضة فاضية في البيت، تقدر تأجرها لناس مسافرين عن طريق المنصة، بدل ما يروحوا فندق.

2. Uber / Careem

عربية فاضية؟ بدل ما تمشي بيها لوحده، تشتغل بيه وتوصل الناس، وكل طرف يكسب.

3. Swvl / BlaBlaCar

ناس معاها عربيات أو باصات، بتنقلك من مكان لمكان بسعر أرخص من التاكسي، ومشاركة مع ناس ثانية في نفس المشوار.

4. Coworking Spaces

مكان واحد – The Greek Campus زي) بدل ما كل واحد يفتح مكتب لوحده، يشارك مساحة مع آخرين (بيساع كثير).

ليه Shared Economy انتشر بسرعة؟

- الناس بدأت تفكر بعقل: مش لازم أمتلك كل حاجة.
- التكنولوجيا (Apps وPlatforms) سهّلت التواصل بين الناس.
- الأسعار أقل بكثير، لأنك بتشارك التكلفة مع غيرك.
- في الغالب بيكون فيه تقييمات وثقة بين الأطراف، فالموضوع بقى سهل.

الفرق بين Shared Economy و Traditional Economy:

البند	Traditional	Shared Economy
الملكية	كل واحد يشتري الحاجة لنفسه	المشاركة في الاستخدام والملكية
السعر	عالي	أقل لأن التكلفة موزعة
الوصول للخدمة	محدود على اللي معاها فلوس	متاح لمعظم الناس بسهولة

البند	Traditional	Shared Economy
التكنولوجيا	مش شرط	أساسي (App أو موقع)

خللي بالك :

الاقتصاد التشاركي مش دايماً وردي، فيه تحديات زيه زي أي نظام تاني:

- الثقة: إزاي تضمن اللي بيشاركك الحاجة هيحافظ عليها؟
- القوانين: في دول بتعقد إجراءات تأجير الممتلكات.
- المنافسة: منصات كتير بتشتغل على نفس الفكرة.

Marketplace Model

موقع بيجمع بايعين ومشتريين.

مثال: Amazon، OLX، Jumia.

المنصة بتاخذ عمولة أو نسبة على كل عملية بيع.

Startup Failure Rate by Stage

حسب الإحصائيات:

- 90% من ال Startups بتفشل.
- 42% بيفشلوا عشان السوق مش محتاج فكرتهم.
- 29% بسبب نقص فلوس.
- 23% بسبب مشاكل في الفريق.
- 19% سوء تسويق.

The Ecosystem in Entrepreneurship

ال Ecosystem هو البيئة اللي حواليك بتساعدك تنجح:

المكونات:

- Incubators:

حاضنات أعمال تديك دعم.

- Accelerators:

تسرّع النمو وتربطك بمستثمرين.

- Mentors:

خبراء يوجهوك.

- Investors:

يمولوا فكرتك.

- Events:

تجمعات تعرض فيها فكرتك.

Creativity vs Invention vs Innovation

المصطلح	المعنى	مثال
Creativity	فكرة جديدة	فكرة أبلكيشن يوصل الدواء بطيارة Drone
Invention	تنفيذ جديد لأول مرة	أول مرة تعمل جهاز يشحن الموبايل بالطاقة الشمسية
Innovation	تعديل على حاجة موجودة بطريقة أحسن	بدل ما تشحن الموبايل في 3 ساعات، تشحنه في 15 دقيقة

Human-Centric Design

هو طريقة أو أسلوب في التفكير ييخلى المستخدم (الإنسان) هو محور كل حاجة في المشروع أو المنتج بتاعك.

يعني بدل ما تفكر:

"إيه اللي أنا عايز أعمله؟"

تفكر:

"إيه اللي الناس محتاجاه؟ وإزاي أقدر أقدمه بشكل يحل مشكلتهم فعلاً؟"

ده الأساس لأي منتج ناجح أو Startup محترمة... إنك تحل مشكلة حقيقية عند ناس حقيقيين، مش تفرض عليهم فكرتك.

عناصر ال Human-Centric Design

ال Design ده بيتبني على 3 حاجات أساسية، وال Sweet Spot هو المكان اللي التلاتة دول بيتقاطعوا فيه، وهناك بيحصل الابتكار الحقيقي.

1. Human Desirability

هل الفكرة دي الناس عايزاها فعلاً؟
هل بتحل لهم مشكلة حقيقية؟

هل في احتيايج لها؟
لو الناس مش مهتمة أو مش شايقة المشكلة، مهما كانت الفكرة جامدة هتفشل.

مثال: لو عملت تطبيق بيوصل أكل في قرية صغيرة كل الناس فيها بتطبخ في البيت، غالبًا محدش هيستخدمه.

2. Business Viability

هل الفكرة دي تقدر تكسب منها فلوس؟
هل في نموذج ربح (Revenue Model)؟
هل الناس مستعدة تدفع؟
هل السوق كافي؟
لو الفكرة حلوة بس مش هتدخل دخل، هتكون صعبة تستمر.

مثال: فكرة إنك تعمل أبلكيشن لمساعدة الناس في تحسين صحتهم النفسية جميلة، بس لو مفيش خطة إزاي تكسب من وراها، مش هتكمل.

3. Technical Feasibility

هل الفكرة ممكن تنفذ تقنيًا؟
هل عندك أو تقدر تجيب الموارد اللي تخليها تتحقق؟
هل التكنولوجيا متاحة؟
لو الفكرة خيالية أوي أو أكبر من الإمكانيات، مش هتعرف تبدأ بيها.

مثال: فكرة إنك تعمل أبلكيشن يقرأ الأفكار ويحولها لنصوص، حلوة، بس التكنولوجيا لسه مش جاهزة للحاجة دي.

Innovation Sweet Spot

ال Sweet Spot هو نقطة الالتقاء بين:

- اللي الناس عايزاه (Human Desirability)
- اللي ينفذ (Technical Feasibility)
- واللي ممكن يكسب (Business Viability)

لو الفكرة بتاعتك جمعت الثلاثة دول؟

مبروك... انت قريب جدًا من ابتكار ناجح.

مثال

تطبيق زي Uber:

- Human Desirability:
الناس كانت بتعاني من التاكسي الغالي والمش مضمون.
- Business Viability:
بياخدوا نسبة من كل مشوار، يعني في ربح واضح.
- Technical Feasibility:
التطبيق بسيط وممكن يتنفذ بسهولة بتكنولوجيا الموبايل والـ GPS.
عشان كده، الفكرة نجحت وبقت من أكبر الشركات في العالم.

طب إزاي أطبق ده في مشروعي؟

1. انزل للناس وسألهم: إيه اللي تعبكُم؟
2. شوف الحلول اللي بيستخدموها دلوقتي... هل فيها مشكلة؟
3. فكر في حلول تكون:
 - الناس هتحبها
 - ممكن تكسب منها
 - تقدر تنفذها بإمكانياتك

ابدأ بحاجة بسيطة Prototype، جرب، خد Feedback، وعدّل... دي هي الـ Human-Centric Design.

✗ أفكار مشاريع ريادية لا تنجح

مش كل فكرة مشروع تبان جامدة أو مختلفة لازم تنجح.
فيه أفكار كتير بتفشل رغم إنها كانت جديدة أو حتى ناس حبتها في الأول... ليه؟ عشان الفكرة لوحدها مش كفاية. تعالى نفهم الأسباب:

1. فكرة ملهاش مشكلة حقيقية تحلها

أكثر غلطة بتحصل في الريادة إن الناس تشتغل على فكرة مش بتحل مشكلة أصلاً.
يعني الناس مش حاسة إن عندها أزمة، فمش مهتمين يستخدموا الحل.

مثال:

تطبيق بيخلي الناس تشوف درجات الحرارة على شكل رسمة كيوت بدل الأرقام.
الناس بالفعل عندهم أبلكيشن الطقس، ومش شايفين ده مهم كفاية يدفعوا فيه أو ينزلوه.

2. سوق صغير أو مش موجود

يعني مفيش عدد كافي من الناس اللي ممكن يستخدموا الفكرة دي أو يدفعوا مقابلها.

مثال:

تعمل أبلكيشن بيوصل كتب قديمة نادرة، بس عدد الناس اللي بتحب النوع ده قليل جدًا ومش مهتمين يدفعوا.

3. الفكرة مش بتكسب

ممكن تكون الفكرة جميلة والناس بتحبها، بس مفيش طريقة تكسب منها.
يعني مفيش Revenue Model واضح.

مثال:

تعمل منصة تعليمية فري للجميع، من غير اشتراكات أو إعلانات أو حتى تبرعات.
مين هيدفع تكاليف السيرفر والتطوير؟ مش هتكمل.

4. فريق ضعيف أو مفيش تكامل

الفكرة لوحدها مش كفاية. الفريق اللي شغال عليها مهم جدًا.

مشكلة بتحصل كتير:

3 صاحب كلهم مبرمجين بس مفيش حد بيْفهم في الماركتنج أو البنس، فالمشروع يقف.

أو فريق بيحصل بينهم مشاكل كتير، كل شوية حد يسبب الشغل، ومفيش استقرار.

5. تجاهل رأي المستخدم

ناس بتصمم منتج كامل وتبرمجه وتدفع عليه فلوس، وبعدين يكتشفوا إن الناس مش عايزاه أو مش فاهمينه،
ليه؟

عشان ما سألوش الناس ولا اختبروا الفكرة في الأول.

الحل:

ابدأ بـ MVP بسيط، جرّبه، خد Feedback، عدّل، وبعدين كبر.

6. التركيز على الحل مش على المشكلة

ناس كتير بتحب التكنولوجيا فتبني حاجات معقدة، بس المشكلة كانت بسيطة جدًا.

مثال:

تعمل أبل كيشن بـ AI وتوصيات ذكية علشان يختار للناس أفلام يشوفوها، في حين إن الناس بتسأل صاحبها أو بتشوف تريندات وخلاص.

7. المنافسة قوية وانت مش مختلف كفاية

لو فيه 1000 حد بيقدم نفس الخدمة، وانت جاي تعمل زيهم، من غير ما تضيف قيمة جديدة أو تميز نفسك، يبقى صعب تنجح.

مثال:

تعمل منصة لبيع لبس أونلاين، من غير فرق واضح بينك وبين Shein أو Jumia أو Facebook Marketplace.

Investors types :

1. Self / Friends & Family**

ده غالبًا بيكون في أول خطوة خالص لما لسه بتفكر في الفكرة أو شغال على النموذج الأولي (MVP). ساعتها بتعتمد على نفسك، أو تاخد مساعدة من أهلك أو أصحابك المقربين، زي مثلاً: أبوك يدريك مبلغ صغير، أو صاحبك يشاركك بحاجة بسيطة. الميزة هنا إنهم مش هيضغطوا عليك ولا يطلبوا نسب ولا شراكة رسمية، بس في المقابل لو المشروع فشل أو حصلت خسارة، ده ممكن يآثر على العلاقة الشخصية، وده أسوأ نوع خسارة. يعني لازم تكون صريح معاهم من الأول إن ده فيه مخاطرة.

2. المستثمر الملاك (Angel Investor)

لما تبقى عندك فكرة بدأت تبان، وممكن تكون عملت نموذج أولي، هنا ممكن حد من رجال الأعمال اللي عندهم خبرة وفلوس يسمع عنك ويقرر يساعدك. المستثمر الملاك بيكون شخص واحد، مش شركة، وبيستثمر مبلغ مش كبير أوي، مقابل إنه ياخذ نسبة من الشركة بتاعتك، زي 5 أو 10%. الميزة إنه بيكون عايز يساعدك فعلاً، مش بس بفلوس، لكن كمان بخبرته وعلاقاته، وبيوجهك إزاي تشتغل صح. ده بيكون مناسب جدًا في المرحلة اللي لسه بتبني فيها المنتج.

مثال: واحد شاف إن فكرتك في تطبيق لتنظيم وقت الطلبة ممتازة، فاستثمر معاك 100 ألف جنيه وساعدك بخبرته في التعليم.

3. رأس المال المُخاطر (Venture Capital / VC)

بعد ما تكون بدأت فعلاً، والمشروع بقى له وجود، وفيه شوية عملاء أو مستخدمين، وفيه دليل إن الناس محتاجة فعلاً اللي بتقدمه (ده اللي بنسميه traction)، وقتها تقدر تخاطب شركات ال VC. الشركات دي مش بتيجي لأي فكرة، لأ، هما بيدوروا على مشاريع عندها فرصة تكبر بسرعة جداً، وتدخل ملايين. بيستثمروا مبالغ كبيرة، بس في المقابل بياخدوا نسبة كبيرة برضو، وممكن يتحكموا في قرارات كثير جوه شركتك. بس في نفس الوقت، ممكن يفتحوا لك أبواب عمرك ما كنت تحلم بيها، من شركات مع شركات عالمية لتوسيع النشاط في بلاد ثانية.

مثال: مشروع زي SWVL لما كبر شوية ودخل مرحلة النمو، بدأ يجذب انتباه شركات VC كبيرة.

4. الحكومة والجهات المانحة (Grants / Public Funds)

فيه جهات حكومية في مصر بتقدم دعم لرواد الأعمال، خصوصاً لو مشروعك بيحل مشكلة حقيقية في التعليم أو البيئة أو يساعد الناس الغلبة. الدعم هنا ممكن يكون فلوس منحة (يعني مش هترجعها)، أو تدريبات، أو مساحات شغل مجانية، أو مساعدة في الإجراءات القانونية. الميزة هنا إنهم مش بيطلبوا منك أي مقابل، لكن لازم تقدم لهم خطة واضحة، وتلتزم بشروط معينة.

مثال: جهاز تنمية المشروعات أو برنامج "رواد 2030" التابع لوزارة التخطيط.

5. الشركات الكبيرة (Corporate Investors)

الشركات الكبيرة ممكن تلاقي إن مشروعك مفيد ليها بشكل مباشر أو ممكن يساعدك تفتح سوق جديد. لو شايفين إنك بتعمل حاجة بتكمل شغلهم، ممكن يقرروا يستثمروا فيك، أو يتعاونوا معاك، أو حتى يشتروا الشركة بتاعتك بالكامل بعد شوية. ده بيحصل كثير لما تكون بتشتغل في مجالات زي: التكنولوجيا الطبية، توصيل الخدمات، أو حلول الطاقة.

مثال: شركة أدوية كبيرة تستثمر في ستارت أب بيعمل تطبيق لتوصيل العلاج لكبار السن في البيت.

6. المستثمرين الاجتماعيين (Impact Investors)

ده نوع خاص من المستثمرين بيهتم أكثر بتأثير المشروع في المجتمع، مش بس الأرباح. يعني ممكن يكون مشروعك بيركز على تمكين المرأة، أو بيقدم تعليم مجاني للأطفال في المناطق الفقيرة، أو يساعد الناس تشتغل من البيت.

الناس دي ممكن تديلك فلوس كمساهمة في تحقيق هدف مجتمعي، مقابل نسبة رمزية أو أحياناً بدون أي مقابل لو شايفين تأثير حقيقي.

فيه جهات دولية بتشتغل بالنظام ده، خصوصاً في مجالات التنمية المستدامة، والبيئة، والتعليم.

مثال: مشروع بيوافر فرص تدريب مهني لبنات في الصعيد، ممكن تلاقي حد يدعمه من منظمات دولية أو صناديق تنمية.

