



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مادة الريادة والإبتكار

جامعة مؤتة / كلية الأعمال
د. أحمد أبو زيد



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الوحدة الأولى: مدخل إلى الريادة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الاول: أساسيات الريادة

ما هي الريادة؟

الريادة هي:

عملية تحديد مشروع تجاري معين للبدء به والتركيز عليه وتوفير الموارد اللازمة وتنظيمها وتحمل المخاطر في سبيل تحقيق ربح مالي، وتعرف أيضا على أنها عملية إنشاء منظمة أو مجموعة منظمات جديدة أو تطوير منظمات قائمة، وهي بالتحديد إنشاء عمل أو عدة أعمال جديدة أو الاستجابة لفرص جديدة عامة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ومن هو الريادي؟

الريادي هو :

هو ذلك الشخص الذي يقوم بإنشاء مشروع أعمال جديد مواجه المخاطر وحالة عدم التأكد بهدف تحقيق الأرباح والنمو من خلال تحديد الفرص وتجميع الموارد اللازمة لإستغلالها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي خصائص الريادي؟

1. الرغبة في تحمل المسؤولية
2. يفضل مستوى متوسط من المخاطرة
3. الثقة في قدرته على النجاح
4. الرغبة في الحصول على تغذية راجعة فورية



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي خصائص الريادي؟

5. مستوى عالي من الطاقة
6. لديه توجه مستقبلي (رؤية مستقبلية)
7. يمتلك مهارة التنظيم
8. لديه درجة عالية من الالتزام
9. المرونة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي فوائد الريادة

أولاً: مستوى الفرد (رواد الأعمال)

1. تحقيق الطموح الشخصي (الاستقلالية)
2. زيادة الدخل والأرباح
3. التحرر من الوظيفة (فرصة للتميز)
4. تنمية المواهب والابداعات (تحقيق الطموحات)
5. التميز بإنجازات عظيمة (طريقك نحو العالمية)
6. المساهمة في بناء المجتمع (منتج، ومبتكر، ومخترع)



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي فوائد الريادة

ثانياً: مستوى المجتمع (الدولة)

1. زيادة النمو الإقتصادي
2. توفير فرص العمل
3. التنوع في مجالات خدمة المجتمع
4. زيادة الكفاءة وتحسين مستوى الإنتاجية
5. احداث ابداع وتغيير في هيكل سوق العمل
6. تجعل الدول دائماً في المقدمة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي السلبيات المحتملة لريادة الأعمال؟

1. عدم التأكد من الدخل.
2. هناك خطورة تكمن في فقدان كامل الاستثمارات.
3. ساعات عمل طويلة وشاقة.
4. انخفاض جودة الحياة في مرحلة تأسيس المشروع الريادي.
5. مستويات مرتفعة من التوتر.
6. تحمل المسؤولية بشكل كامل.
7. الإحباط.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي مراحل عملية الريادة؟

1. التعرف على الفرص المتاحة.
2. ترجمة الفرصة إلى ما يسمى بمفهوم المشروع (تطوير المفهوم).
3. تحديد الموارد المطلوبة لإطلاق المشروع والسعي لتأمينها. تتضمن الموارد بالعادة: المال، المعلومات، والقوى البشرية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي مراحل عملية الريادة؟

4. إطلاق المشروع والسعي الدائم لتطويره وتنميته لزيادة القيمة المتحصلة منه. غالباً ما يتضمن ذلك (تطوير الخطط المالية، التسويقية، والإدارية، زيادة الاستثمار، وغيرها من الإجراءات المطلوبة للتعامل مع المتغيرات الطارئة).

5. الحصاد، و في هذه المرحلة، يحقق الريادي الهدف من المشروع. فقد يكون هدف المشروع حل مشكلة اجتماعية معينة، أو تحقيق أرباح مالية. قد يتبع تحقيق الهدف خروج الريادي من المشروع بأشكال مختلفة كبيع الشركة وأصولها أو تحويل إدارتها و/أو ملكيتها لشخص أو جهة أخرى، أو استدامة المشروع.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني: أنواع الريادة

ما هي أنواع الرياديين؟

يمكن تقسيم الرياديين الى الانواع التالية:

1. ريادي الفرصة
2. ريادي الضرورة
3. رياديين متسلسلين
4. ريادي الأعمال المجتمعون (الريادة الاجتماعية)



كلية الأعمال



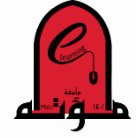
مركز التعلم الإلكتروني

من هم ريادي الفرصة؟

هم رواد الأعمال الذين يبدأون مشروعاتهم الريادية نتيجة وجود فرصة (حاجات ورغبات للزبائن غير المشبعة) في السوق.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

من هم ريادي الضرورة؟

ريادي الضرورة هم أولئك الرياديين الذين يبدأون مشروعاتهم الريادية نتيجة عدم وجود أي عمل آخر يقومون به.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

من هم الرياديين المتسلسلون؟

الرياديين المتسلسلون هم رواد الأعمال الذين يبدأون مشاريعهم الريادية ويطورونها إلى حجم مستدام ومن ثم يبيعونها للبدء مرة أخرى بمشاريع ريادية جديدة وهكذا.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

من هم ريادة الأعمال المجتمعيون؟

رواد الأعمال الاجتماعيون هم الذين يستخدمون مهاراتهم ليس فقط لإنشاء مشاريع تجارية مربحة ولكن أيضاً لتحقيق الأهداف الاجتماعية والبيئية للمجتمع ككل. تعتمد أعمالهم بشكل رئيس على تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، حيث يرى هؤلاء الرواد أعمالهم على أنها آليات لتحقيق الأهداف الاجتماعية التي تهمهم كأفراد.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثالث: مصادر الأفكار ذات الصلة بالمشروعات الريادية

ما هي مصادر تطوير الأفكار ذات الصلة بالمشروعات الريادية؟

من أهم المصادر لتطوير الأفكار ذات الصلة بالمشروعات الريادية الجديدة ما يلي:

1. المستهلك.
2. قنوات التوزيع.
3. الحكومات.
4. مراكز البحث والتطوير.



كلية الأعمال



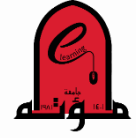
مركز التعلم الإلكتروني

المستهلك

1. يعتبر من اهم المصادر الرئيسة لتطوير الافكار ذات الصلة بالمشروعات الريادية الجديدة حيث تأتي هذه الأفكار على هيئة الحاجات والمتطلبات التي يعبر عنها المستهلك بطريقة مباشرة او غير مباشرة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

2. مراقبة الأسواق وتحديد احتياجاتها ذات الطلب المتزايد والمستمر،
وتقييم الخدمات والمنتجات الرائدة في سوق المنافسة من أجل الوصول
إلى تطوير منتجات جديدة وجذابة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

قنوات التوزيع

تعتبر قنوات التوزيع مصدرا مهما من مصادر تطوير الأفكار الجديدة وذلك لمعرفة الموزعين بأحوال السوق واحتياجاته ومتطلباته. ومما يؤكد الدور الفاعل لقنوات التوزيع في دعم وانجاح المشروعات الريادية هو مساهمة الموزعين في تقديم المقترحات الجديدة التي تساعد الرياديين في تطوير وتسويق المنتجات والخدمات الجديدة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الحكومات

تساهم الحكومات في توجيه الرياديين وتقديم المشورة لهم نحو الأفكار الريادية الجديدة، وذلك من خلال بناء قاعدة معرفية متكاملة للإختراعات والأبتكارات الجديدة وتنظيم التشريعات التي تساهم من جانبها في فتح المجال امام الابداعات الريادية في تطوير الأعمال الجديدة من سلع وخدمات.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مراكز البحث والتطوير

تقدم مراكز البحث والتطوير دراسات وبحوث حول المنتجات والأسواق والحاجات المختلفة للزبائن. وبالتالي تعتبر نتائج هذه الدراسات مدخلات لتطوير الأفكار الجديدة ذات الصلة بالمشروعات الريادية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

طرق تطوير اختيار الأفكار الجديدة

1. حلقات النقاش.
2. العصف الذهني.
3. أسلوب تحليل المشكلات.
4. أسلوب الحل الإبداعي للمشاكل.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الرابع: كيف نتجنب الفشل في المشروع الريادي

كيف نتجنب الفشل في المشروع الريادي؟

على الرغم من أن الفشل يمكن أن يكون جزءًا مهمًا من عملية ريادة الأعمال، إلا أنه لا أحد يرغب في الفشل. لذلك علينا أن نتعرف على طرق تجنب الفشل، ومعرفة العوامل التي تزيد من فرص نجاح مشروعنا الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تشير الدراسات الى أن العوامل التالية تعتبر من اهم محركات نجاح المشروعات الريادية:

1. المعرفة العميقة في مجال العمل.
2. تطوير خطة عمل قوية.
3. ادارة الموارد المالية.
4. فهم القوائم المالية.
5. تعلم كيفية ادارة الأفراد بشكل فعال
6. اجعل مشروعك الريادي بعيدا عن المنافسة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

المعرفة العميقة في مجال العمل

• تؤكد التجارب السابقة على ضرورة امتلاك الريادي للخبرة الصحيحة في مجال العمل الذي يخطط للبدء به.

• تساعد قراءة المجلات والدوريات التجارية والكتب وتقارير البحث المتعلقة بالصناعة التي يرغب الريادي بالعمل فيها على معرفة ما يلزم لتحقيق النجاح فيها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• يعد الاتصال الشخصي بالموردين والعملاء والجمعيات التجارية وغيرهم في نفس الصناعة طريقة أخرى للحصول على المعرفة اللازمة حول طبيعة عمل المشروع الريادي.

• عادة ينضم رواد الأعمال الأذكىء إلى الجمعيات الصناعية والتجارية للحصول على معلومات قيمة وبناء علاقات قوية داخل الصناعة قبل البدء بالعمل في المشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تطوير خطة عمل قوية

- بالنسبة لرواد الأعمال، تعد خطة العمل المصاغة بشكل جيد عنصرًا حاسمًا لتحقيق النجاح في المشروع الريادي.
- بدون خطة عمل سليمة، يكون اتجاه المشروع الريادي غير واضح وغير دقيق.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- ومع ذلك ، فإن رواد الأعمال ، الذين يميلون إلى أن يكونوا أشخاصًا فاعلين، غالبًا ما يقفزون مباشرة إلى إطلاق المشروع الريادي دون إعداد خطة مكتوبة تحدد جوهر العمل.

- لا توفر الخطة طريقًا للنجاح فحسب، بل إنها تخلق أيضًا معيارًا يمكن لريادي الأعمال من خلاله قياس الأداء الفعلي للمشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

إدارة الموارد المالية

- تتمثل الخطوة الأولى في إدارة الموارد المالية بفعالية في الحصول على رأس مال كاف لبدء تشغيل المشروع الريادي.
- يبدأ عدد كبير جدًا من رواد الأعمال أعمالهم برأس مال قليل جدًا.
- واحدة من النصائح المهمة لرواد الأعمال هي « حدد مقدار رأس المال الذي تحتاجه لبدء العمل في المشروع الريادي ثم ضاعف هذا الرقم ».



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• غالبًا ما يكلف بدء عمل المشروع الريادي أكثر مما يتوقعه رواد الأعمال.

• يعتبر النقد هو المورد المالي الأكثر قيمة لأي مشروع ريادي. على الرغم من أن جني الأرباح أمر ضروري لبقاء المشروع الريادي على المدى الطويل ، يجب أن يكون لدى المشروع ما يكفي من النقد لسداد التزاماته.

• يعتمد بعض رواد الأعمال على زيادة المبيعات لتلبية الاحتياجات النقدية لمشروعاتهم، لكن لا يمكن تحقيق ذلك.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• عادة ما تستهلك المشروعات التي تكون في مرحلة البدء نقودًا أكثر مما تحقق من ارباح.

• تاريخ العمل مليء بالشركات الفاشلة التي لم يكن لدى مؤسسيها أي فكرة عن مقدار النقد الذي تجنيه أعمالهم وكانوا ينفقون النقود كما لو كانوا متأكدين من أن هناك الكثير من مصادر النقد.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

فهم القوائم المالية

-يجب أن يعتمد رواد الأعمال على السجلات والبيانات المالية لمعرفة حالة مشروعاتهم الريادية. في كثير من الأحيان يستخدم رواد الأعمال هذه السجلات والبيانات للأغراض الضريبية فقط، وليس كأدوات رقابة و تحكم إدارية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- عند تحليل وتفسير القوائم المالية بشكل صحيح، تعتبر البيانات المالية التي تحتويها مؤشرات موثوقة للتحقق من صحة المشروع الريادي. كما يمكن أن تكون مفيدة للغاية في تحديد المشاكل المحتملة. على سبيل المثال ، يعد انخفاض المبيعات ، وتراجع الأرباح ، وارتفاع الديون ، وتدهور رأس المال العامل ، أعراض لمشاكل قاتلة تتطلب اهتمامًا فوريًا من الريادي.

- باختصار، يجب أن يمتلك الريادي المعرفة في مجالات المحاسبة والتمويل.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تعلم كيفية إدارة الأفراد بشكل فعال

-بغض النظر عن طبيعة ونوع المشروع الريادي، ينبغي على رواد الأعمال ان يمتلكوا القدرة على ادارة الأفراد بالشكل الصحيح.

-أن نجاح المشروع الريادي يعتمد على الموظفين وخبراتهم ومهاراتهم، لذلك على الريادي ان يعرف كيف يمكن ان يحفز هؤلاء الموظفين ويبث فيهم روح الحماس.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

اجعل مشروعك الريادي بعيدا عن المنافسة

- يؤدي تقليد المنافسين الى فشل المشروع الريادي.
- ينبغي على رواد الأعمال الناجحين إقناع عملائهم بأن منتجات/ خدمات مشروعهم الريادي تتفوق على ما يقدمه منافسيهم الذين يقومون ببيع منتجات أو خدمات مماثلة.



كلية الأعمال

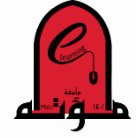


مركز التعلم الإلكتروني

• بالنسبة للمشروعات الريادية، عادة تعتبر خدمة العملاء ، أو الراحة ، أو السرعة ، أو الجودة من العوامل المهمة لجذب العملاء والحفاظ عليهم، وهي اساس المنافسة للمشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الوحدة الثانية: الإبداع والابتكار



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

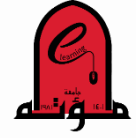
الدرس الأول: الإبداع والابتكار وريادة الأعمال

مقدمة

- ما هو "السر" الريادي لخلق القيمة في السوق؟ في الواقع ، "السر" ليس سرًا على الإطلاق: إنه تطبيق الإبداع والابتكار لحل المشكلات واستغلال الفرص التي يواجهها الأفراد كل يوم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- الإبداع هو القدرة على تطوير أفكار جديدة واكتشاف طرق جديدة للنظر في المشاكل والفرص.
- الابتكار هو القدرة على تطبيق الحلول الإبداعية لتلك المشاكل والفرص لتحسين أو إثراء حياة الأفراد.
- خلاصة القول: الإبداع أن نفكر في أشياء جديدة، والابتكار أن نقوم بأشياء جديدة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي العلاقة بين الإبداع والابتكار والريادة؟

• باختصار، ينجح رواد الأعمال من خلال التفكير والقيام بأشياء جديدة أو القيام بأشياء قديمة بطرق جديدة.

• مجرد وجود فكرة جديدة رائعة لا يكفي؛ إن تحويل الفكرة إلى منتج أو خدمة أو مشروع تجاري ملموس هو الخطوة التالية الأساسية. كما قال أسطورة الإدارة بيتر دراكر ، "الابتكار هو الأداة الخاصة بالرياديين، والوسائل التي يستغلون من خلالها التغيير كفرصة للقيام بعمل مختلف أو تقديم خدمة مختلفة."



كلية الأعمال

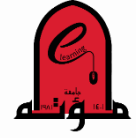


مركز التعلم الإلكتروني

• يأتي رواد الأعمال الناجحون بأفكار ثم يجدون طرقًا لجعلها تعمل على حل مشكلة أو لسد حاجة. ففي عالم يتغير بشكل سريع، يعد الإبداع والابتكار أمرًا حيويًا لنجاح الشركات والمشاريع الريادية وبقائها على اختلاف حجامها وتعدد مجالات عملها سواء في القطاعات الصناعية أو الخدمية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- إن الإبداع والابتكار هما بصمات المشروعات الريادية، وقد أصبح التفكير الإبداعي مهارة عمل أساسية، يتولى رواد الأعمال تطويرها وتطبيقها.
- يؤكد معظم الباحثين في الريادة على حقيقة: "تعيش المشروعات الريادية الناجحة اليوم وتموت وفقاً لجودة أفكارها".



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

كيف يمكن أن نشجع الإبداع والابتكار

- في كثير من الأحيان، تظهر الأفكار الإبداعية عندما ينظر رواد الأعمال إلى شيء قديم ويفكرون في شيء جديد أو مختلف.
- يتضمن الابتكار أحيانًا توليد شيء من لا شيء.
- وقد ينتج الابتكار من التركيز على احتياجات الوقت الحاضر، أو من خلال تجميع الأشياء القديمة معًا وإعادة تقديمها بطرق جديدة، أو من خلال إعادة تصميم الأشياء بحيث تصبح أبسط أو أفضل.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

يجب على رواد الأعمال إنشاء بيئة يمكن فيها للإبداع والابتكار أن يزدهر من خلال:

1. اعتبار الابداع من القيم الجوهرية الاساسية للمشروع الريادي
2. الحفاظ على تنوع القوى البشرية داخل المشروع الريادي.
3. توقع الفشل والتغاضي عنه.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

طرق تحسين الإبداع والابتكار

-العصف الذهني

-الخرائط الذهنية او خرائط العقل وهي تقنية رسومية تشجع على التفكير من خلال جانبي الدماغ، وتعرض بصرياً العلاقات المختلفة بين الأفكار، وتحسن القدرة على عرض المشكلة من جوانبها المتعددة.

-تحليل مجال القوة وهو أسلوب مفيد لتقييم القوى التي تدعم التغيير المقترح وتعارضه، كما انه يسمح لرواد الأعمال بموازنة كل من مزايا وعيوب قرار معين وتعظيم المتغيرات التي تدعمه وتقليل القوى التي تعمل ضده.



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

TRIZ: هو نهج منظم مصمم للمساعدة في حل أي مشكلة فنية مهما كان مصدرها. الاسم مشتق من اختصار العبارة الروسية التي تترجم إلى "نظرية حل المشكلات الابتكارية". على عكس العصف الذهني ورسم الخرائط الذهنية ، وهما من الأنشطة التي تعتمد على العقل الأيمن ، فإن TRIZ عبارة عن عملية علمية تتم خطوة بخطوة وتعتمد على دراسة المئات من براءات الاختراع الأكثر ابتكارًا في جميع أنحاء العالم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الخلاصة

-ريادة الأعمال هي نتيجة لعملية منهجية ومنضبطة لتطبيق الإبداع والابتكار على الاحتياجات والفرص في السوق.

- تتضمن ريادة الأعمال تطبيق استراتيجيات مركزة على الأفكار الجديدة والرؤى الجديدة لإنشاء منتج أو خدمة تلبي احتياجات العملاء أو تحل مشاكلهم، فالريادة ليست عملية عبثية.

-رواد الأعمال هم الأشخاص الذين يربطون أفكارهم الإبداعية بالعمل الهادف، وبالتالي، فإن ريادة الأعمال الناجحة هي عملية مستمرة تعتمد على الإبداع والابتكار والتطبيق في السوق.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني : عملية الإبداع والابتكار

العملية الإبداعية

- على الرغم من أن الأفكار الإبداعية قد تظهر فجأة، إلا أنها في الواقع هي نتيجة لعملية إبداعية تتضمن ست خطوات:

1. التحضير
2. التحقيق
3. التحول
4. الحضانة
5. التحقق
6. التنفيذ



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

التحضير

• تتضمن هذه الخطوة تجهيز العقل للتفكير الإبداعي. قد تشمل عملية الإعداد التعليم، والتدريب أثناء العمل، والخبرة العملية، والاستفادة من فرص التعلم الأخرى.

• يوفر هذا التدريب والتعليم أساسًا قويًا لبناء قدرات الإبداع والابتكار.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الفحص والتحقيق

-تتطلب هذه الخطوة من الفرد أن يطور فهماً قوياً للمشكلة أو الموقف أو القرار المطروح. لإنشاء أفكار ومفاهيم جديدة في مجال معين، يجب على الفرد أولاً دراسة المشكلة وفهم مكوناتها الأساسية.

يأتي التفكير الإبداعي عندما يقوم الأشخاص بملاحظات دقيقة للعالم من حولهم ثم فحص الطريقة التي تعمل بها الأشياء (أو تفشل في العمل).



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

التحول

يتضمن التحول عرض أوجه التشابه والاختلاف بين المعلومات التي تم جمعها. تتطلب هذه المرحلة نوعين من التفكير: متقارب ومتشعب. التفكير المتقارب هو القدرة على رؤية التشابهات والروابط بين البيانات والأحداث المختلفة والمتنوعة في كثير من الأحيان. بينما التفكير المتشعب هو القدرة على رؤية الاختلافات بين البيانات والأحداث المختلفة.



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الحضانة

- مرحلة الاحتضان هي مرحلة ترتيب يتحرر العقل من خلالها من العديد من الأفكار، والشوائب التي لا ترتبط بالمشكلة، وهي تشمل امتصاص كافة المعلومات، والخبرات المكتسبة المناسبة التي ترتبط بالمشكلة، إضافة إلى تميز هذه المرحلة بالجهد الكبير الذي يبذله المبدع من أجل حل المشكلة، وتعود أهمية هذه المرحلة إلى إعطائها فرصة للعقل للقضاء على الأفكار الخاطئة التي بإمكانها إعاقة الأجزاء المهمة منها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

التحقق

- بالنسبة لريادي الأعمال، تشمل مرحلة التحقق من صحة فكرة ما على أنها واقعية ومفيدة إجراء التجارب، واستخدام المحاكاة، وتسويق منتج أو خدمة، وإنشاء برامج تجريبية صغيرة الحجم، وبناء نموذج أولي، والعديد من الأنشطة الأخرى المصممة للتحقق من أن الفكرة الجديدة ستنجح وانها عملية وقابلة للتنفيذ.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

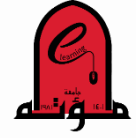
التنفيذ

• تركز هذه الخطوة على تحويل الفكرة إلى حقيقة. يأتي الكثير من الأفراد بأفكار إبداعية لتقديم منتجات أو خدمات جديدة واعدة ، لكن معظمهم لا ينتقل الى مرحلة ما بعد الفكرة اي طرح المنتجات والخدمات في الأسواق.

• ما يميز رواد الأعمال هو أنهم ينتقلون الى مرحلة ما بعد الفكرة ويطرحون المنتجات والخدمات في الأسواق.



كلية الاعمال



مركز التعلم الالكتروني

الوحدة الثالثة: دراسات الجدوى وخطة العمل



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الأول :تحليل الجدوى للمشروع الريادي

- بعد أن يقوم الشخص الريادي بتطوير فكرة لمشروع ما، لا بد أن تخضع هذه الفكرة إلى تحليل الجدوى.
- يعرف تحليل الجدوى على أنه عملية تحديد فيما إذا كانت فكرة الشخص الريادي تصلح لأن تكون قابلة للتطبيق لإنشاء مشروع ناجح.
- إذا اجتازت الفكرة تحليل الجدوى، فإن الخطوة التالية للريادي هي بناء خطة أعمال قوية للإستفادة من هذه الفكرة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

هل تعتبر دراسة الجدوى هي نفسها خطة العمل؟





كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل الجدوى

-إن دراسة الجدوى تختلف عن خطة العمل، على الرغم من أن كلاهما يعتبر عاملاً مهماً للبدء بالمشروع الريادي، إلا أنهما عنصرين مختلفين.

-دراسة الجدوى تجيب على السؤال التالي (هل يجب أن نواصل فكرة العمل هذه؟).

-إن دور دراسة الجدوى هو فلترة الأفكار وإستبعاد الأفكار التي تفتقر إلى فرص النجاح قبل أن يقوم الريادي بتسخير الموارد الضرورية لإستغلالها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل الجدوى

وعليه يمكن القول بأن دراسة الجدوى هي أداة تحقق. فهي صممت لتعطي الريادي صورة عن الأسواق والمبيعات والأرباح المحتملة لفكرة مشروع معين.

في المقابل تعتبر خطة العمل أداة تخطيط لتحويل الفكرة إلى واقع ملموس، فهي تبني على أساس دراسة الجدوى إلا أنها تقدم تحليل أكثر شمولية من دراسة الجدوى.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل الجدوى

إن الوظيفة الأساسية لخطة العمل هي اخذ الفكرة التي اجتازت دراسة الجدوى ووصف كيفية تحويلها إلى مشروع ريادي ناجح.

إن الهدف من خطة العمل هو توجيه الريادي حول كيفية إطلاق المشروع وتشغيله، وتوفير التمويل اللازم لديمومة عمله.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل الجدوى

• يتضمن تحليل الجدوى ثلاثة عناصر مترابطة، تتمثل فيمايلي:

- تحليل جدوى السوق والصناعة
- تحليل جدوى المنتج/ الخدمة
- تحليل الجدوى المالية



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني: تحليل جدوى السوق والصناعة

عند تقييم جدوى فكرة العمل، يجد رواد الأعمال أن التحليلات الأساسية للصناعة وقطاعات السوق المستهدفة هي نقطة بداية جيدة.

ينصب التركيز في هذه المرحلة على شقين:

(1) تحديد مدى جاذبية الصناعة بشكل عام "كموطن" للأعمال الجديدة .

(2) تحديد أجزاء السوق المحتملة التي يمكن أن تشبع إحتياجاتها المشاريع الريادية المربحة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل جدوى السوق والصناعة

الخطوة الأولى في تقييم جاذبية الصناعة هي رسم صورة لهذه الصناعة، وتقييمها من منظور "كلي".

الإجابة على الأسئلة أدناه يعتبر مفيدا لتقييم جاذبية الصناعة:

- ما هو حجم الصناعة؟
- ما مدى سرعة نمو الصناعة؟
- هل الصناعة ككل مربحة؟
- هل تتميز الصناعة بهوامش ربح عالية؟



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل جدوى السوق والصناعة

- ما مدى أهمية المنتج أو الخدمة للعملاء؟
- ما هي الاتجاهات التي تشكل مستقبل الصناعة؟
- ما هي التهديدات التي تواجهها الصناعة؟
- ما هي الفرص التي تواجهها الصناعة؟
- ما هو مدى ازدحام الصناعة؟
- ما هو مدى شدة مستوى المنافسة في الصناعة؟
- هل الصناعة في مرحلة النمو ، ام ناضجة ، ام في مكان ما بينهما؟
- تساعد معالجة هذه الأسئلة رواد الأعمال على تحديد فيما إذا كان هناك طلب كافٍ على منتجاتهم وخدماتهم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تحليل جدوى السوق والصناعة

من الأدوات المفيدة لتحليل جاذبية الصناعة نموذج القوى الخمس الذي طوره مايكل بورتر.

تتفاعل هذه القوى مع بعضها البعض لتحديد الوضع الذي تتنافس فيه الشركات وبالتالي جاذبية الصناعة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تتضمن القوى الخمس مايلي:

- مستوى التنافس بين الشركات الموجودة في الصناعة ،
- قوة المساومة للموردين في الصناعة ،
- القدرة التفاوضية للمشتريين ،
- تهديد الداخلين الجدد إلى الصناعة ، و
- تهديد المنتجات أو الخدمات البديلة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثالث: تحليل جدوى المنتج/الخدمة

بعد أن يتأكد رواد الأعمال من أن ظروف السوق أو الصناعة تدعم فكرة المنتج أو الخدمة، فإن الخطوة التالية هي التأكد فيما إذا كان بإمكانهم بالفعل إنتاج المنتج أو تقديم الخدمة بتكلفة معقولة أم لا.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• يحدد تحليل جدوى المنتج أو الخدمة درجة تقبل الزبائن لفكرة المنتج أو الخدمة ويحدد الموارد اللازمة لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة.

يتناول هذا الجزء من تحليل الجدوى سؤالين:

- هل الزبائن على استعداد لشراء منتجاتنا وخدماتنا؟
- هل يمكننا تقديم المنتج أو الخدمة للعملاء بربح؟



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الرابع: تحليل الجدوى المالية

- يتضمن المكون الأخير لتحليل الجدوى تقييم الجدوى المالية للمشروع الريادي المقترح.

- في هذه المرحلة، تتمثل العناصر الرئيسية التي يجب تضمينها في تحليل الجدوى المالية فيما يلي:

- 1- متطلبات رأس المال الأولية
- 2- الأرباح المقدرة
- 3- معدل العائد على الاستثمار.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

نتائج تحليل الجدوى

إذا أشارت نتائج دراسة الجدوى إلى أن تحويل الفكرة إلى واقع هو عمل قابل للتطبيق، وأن الفكرة تنطوي على إمكانيات حقيقية لتكون نواة لتأسيس شركة مربحة، يجب على رواد الأعمال استخدام المعلومات التي تم جمعها من خلال تحليل الجدوى كأساس لبناء خطة عمل سليمة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الخامس :إعداد خطة عمل المشروع الريادي

• لماذا ينبغي على رواد الأعمال بناء خطة عمل؟

- يحتاج أي شخص ريادي يعمل على إطلاق مشروع ريادي إلى خطة عمل جيدة التصميم وقائمة على الحقائق لزيادة احتمالية النجاح.

- على مدى عقود، أثبتت الأبحاث أن أداء المشروعات الريادية التي تقوم ببناء خطة أعمال يفوق أداء المشروعات التي لا تفعل ذلك.

- كما تظهر الدراسات أيضاً أن عدم تطوير خطة أعمال يؤدي إلى ارتفاع معدلات فشل المشروعات الريادية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ماهي خطة الأعمال؟

هي ملخص مكتوب لمشروع الأعمال الذي يقترحه صاحب المشروع، وتتضمن التفاصيل المتعلقة بالأمور التشغيلية والمالية للمشروع المقترح، والفرص السوقية واستراتيجية العمل، والمهارات والقدرات الواجب توافرها في المديرين.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ماهي فوائد خطة العمل؟

- تعمل الخطة كخارطة طريق لرواد الأعمال في رحلتهم نحو بناء مشروع ناجح، وكدليل إرشادي لشركة صغيرة.
- كما تصف خطة العمل الاتجاه الذي تسلكه الشركة، وأهدافها، وأين تريد أن تكون، وكيف يمكن الوصول إلى ماتريده.
- وتعد الخطة دليلاً مكتوباً على أن الشخص الريادي قد أجرى البحوث اللازمة، ودرس فرصة العمل بشكل كافٍ، وأنه مستعد للاستفادة منها باستخدام نموذج عمل سليم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي وظائف خطة العمل؟

- توجه رواد الأعمال من خلال رسم مسار العمل المستقبلي للشركة ووضع استراتيجية للنجاح.
- توفر الخطة مجموعة من الأدوات - الرسالة، والرؤية، والأهداف، وتحليل السوق، والميزانيات، والتنبؤات المالية، والأسواق المستهدفة، والاستراتيجيات - لمساعدة رواد الأعمال على قيادة شركة بنجاح.
- توفر مقياسًا لقياس الأداء الفعلي



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع.... ما هي وظائف خطة العمل؟

- تساعد خطة العمل على جذب المقرضين والمستثمرين.
- إن أفضل طريقة لتأمين رأس المال اللازم هي إعداد خطة عمل سليمة، والتي تمكن رواد الأعمال من التواصل مع المقرضين والمستثمرين المحتملين.
- تؤثر جودة خطة العمل بشكل كبير على قرار الإقراض أو استثمار الأموال. كما أنها تعطي الانطباع الأولي للمقرضين والمستثمرين المحتملين حول الشركة ومديريها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

عناصر خطة الأعمال

أ. صفحة العنوان وقائمة المحتويات.

• خطة العمل هي وثيقة احترافية ويجب أن تحتوي على صفحة عنوان باسم الشركة وشعارها وعنوانها بالإضافة إلى الأسماء ومعلومات الاتصال الخاصة بمؤسسي الشركة.

• يتضمن جدول المحتويات أرقام الصفحات حتى يتمكن القارئ من تحديد الأقسام التي تهمه من الخطة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ب. الملخص التنفيذي

يجب على صاحب المشروع كتابة ملخص تنفيذي لكل مؤسسة مالية أو مستثمر محتمل. يجب أن يكون الملخص موجز - بحد أقصى صفحتين - ويجب أن توضع جميع النقاط ذات الصلة بالمشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• الملخص التنفيذي عبارة عن موجز للخطة، ويجب أن يصف بإيجاز:

- نموذج أعمال الشركة وأساس ميزتها التنافسية.
- السوق (الأسواق) المستهدفة للشركة والفوائد التي ستوفرها منتجاتها أو خدماتها للعملاء.
- مؤهلات المؤسسين والموظفين الرئيسيين.
- أبرز النقاط المالية الرئيسية (على سبيل المثال ، توقعات المبيعات والأرباح ورأس المال المطلوب ومعدلات العائد على الاستثمار ومتى يتم سداد القروض).



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ج. الرؤية والرسالة: أي الغرض من وجود الشركة والوضع
المستقبلي الذي تسعى إلى تحقيقه.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

د. تاريخ الشركة:

يجب أن يصف هذا الجزء متى ولماذا تشكلت الشركة، وكيف تطورت بمرور الوقت، وما يتصوره المالك للمستقبل. كما يجب أن يبرز التحقيق الناجح للأهداف المحددة مسبقا مثل تطوير النماذج الأولية، وكسب براءات الاختراع، والحصة السوقية، أو عقود العملاء على المدى الطويل، كما يجب أن يصف هذا الجزء أيضًا الصورة الحالية للشركة في السوق.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

هـ. معلومات الصناعة والعمل:

لتعريف المقرضين والمستثمرين بالصناعة التي تتنافس فيها الشركة، يجب على رواد الأعمال وصفها في خطة العمل، يجب أن يقدم هذا القسم للقارئ لمحة عامة عن قطاع الصناعة أو السوق الذي سيعمل فيه المشروع الجديد، بيانات الصناعة مثل حجم السوق واتجاهات النمو والقوة الاقتصادية والتنافسية النسبية للشركات الكبرى في الصناعة كلها تمهد الطريق لفهم المنتج أو الخدمة الجديدة بشكل أفضل.



كلية الأعمال



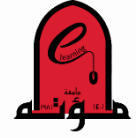
مركز التعلم الإلكتروني

تابع ...

إن القضايا الاستراتيجية مثل سهولة دخول السوق والخروج منه، والقدرة على تحقيق وفورات الحجم أو النطاق، ووجود اتجاهات اقتصادية دورية أو موسمية تساعد القاريء على تقييم المشروع الجديد. يجب أن يصف هذا الجزء من الخطة أيضًا اتجاهات الصناعة الهامة وعوامل النجاح الرئيسية بالإضافة إلى النظرة الشاملة لمستقبلها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

و. تحديد الأهداف والغايات:

يجب أن يحتوي هذا القسم على الأهداف العامة للشركة، ثم تحديد أهدافها المباشرة. يجب أن يوضح ما تخطط الشركة لتحقيقه، وكيف ومتى ومن سيفعل ذلك. يعالج هذا الجزء السؤال التالي "كيف أريد أن تبدو شركتي في غضون ثلاث إلى خمس سنوات؟"



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع ...

من ناحية أخرى يجب أن يكون هناك تحديد لأهداف قصيرة
الأجل قابلة للتحقيق وقابلة للقياس والتحكم فيها، ويجب أن
يعكس كل منها أهداف العمل العامة ويجب أن يكون هناك آلية
لقياس التقدم في تحقيق الأهداف. يجب أن ترتبط الأهداف
والغايات بالرسالة الأساسية للشركة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ز. إستراتيجية الأعمال:

جزء آخر مهم من خطة العمل هو وجهة نظر المالك نحو الإستراتيجية اللازمة لمواجهة - والتغلب على المنافسة. في القسم السابق يحدد صاحب المشروع الأهداف والغايات



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

بينما يعالج هذا القسم مسألة كيفية تحقيق هذه الأهداف والغايات من خلال استراتيجية العمل. هنا يجب على رواد الأعمال شرح كيف يخططون لاكتساب ميزة تنافسية في السوق وما الذي يميز مشروعاتهم عن المشروعات المنافسة، الموضوع المهم في هذا القسم هو ما الذي يجعل المشروع الريادي فريد في أعين عملائه.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ح. وصف المنتج أو الخدمة المقدمة من الشركة:

يجب على الشخص الريادي أن يصف خط منتجات الشركة الإجمالي، مع تقديم نظرة عامة حول كيفية استخدام العملاء للسلع أو الخدمات. قد تكون هناك حاجة إلى الرسومات البيانية والرسوم التوضيحية إذا كان المنتج تقنيًا للغاية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

من الأفضل كتابة أوصاف المنتجات والخدمات بأسلوب خالٍ من المصطلحات العلمية حتى يتمكن الأشخاص العاديون من فهمها. يجب أن ينصب تركيز هذا القسم على تحديد الخصائص الفريدة لمنتجات الشركة أو خدماتها والفوائد التي يحصل عليها العملاء من خلال شرائها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ط. إستراتيجية التسويق:

من بين القضايا التي تستحوذ على إهتمام رواد الأعمال والمقرضين والمستثمرين المحتملين هو فيما إذا كان هناك سوق حقيقي للسلعة أو الخدمة المقترحة أم لا، لذلك يجب على كل ريادي وصف السوق المستهدفة للشركة وخصائصها



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

إن تحديد السوق المستهدفة وإمكانياتها هو أحد أهم مكونات بناء خطة العمل. عادة ما تكون الشركات الصغيرة أكثر نجاحًا نتيجة تركيزها على جزء معين من السوق بالشكل الذي يمكنها من التفوق في تلبية الاحتياجات الخاصة للعملاء



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ي. توثيق مطالبات السوق:

تعتمد الكثير من خطط الأعمال على التعميمات الغامضة مثل "هذه السوق ضخمة جدًا". إن مثل هذه العبارات لا تدعمها حقائق وعادة ما تعكس تفاؤل مفرط من قبل الريادي. في معظم الحالات ، تكون أيضًا غير واقعية، وسرعان ما يرفضها المقرضون والمستثمرون المحتملون. تحديد الحصة السوقية لا يتم من خلال التعميمات؛ على العكس من ذلك، يتوقع المستثمرون المحنكون رؤية أبحاث تدعم الادعاءات التي يقدمها رائد الأعمال حول طلب السوق لمنتج أو خدمة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

يتطلب توفير معلومات عن المبيعات المحتملة لمنتج أو خدمة استخدام بحوث التسويق، إذ أن نتائج استطلاعات السوق، واستبيانات العملاء، والدراسات الديموغرافية تضيف مصداقية على المبيعات المتوقعة.



كلية الأعمال



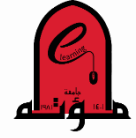
مركز التعلم الإلكتروني

ك. إظهار إهتمام الزبائن:

إن إثبات أن مجموعة كبيرة من العملاء المستهدفين يحتاجون بالفعل أو يرغبون في الحصول على السلعة أو الخدمة من الشركة، وسوف يكونون على استعداد لدفع ثمنها يعتبر من الأمور الجوهرية. ويمكن إثبات ذلك من خلال بناء نموذج أولي صالح للمنتج حتى يتمكن العملاء من رؤية كيفية عمله وإنتاج عدد صغير من المنتجات حتى يتمكن العملاء من استخدامها فعليًا.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ل. تحليل المنافسين:

عادة ما يكون جمع المعلومات عن حصص السوق والمنتجات والاستراتيجيات الخاصة بالمنافسين المباشرين أمرًا صعبًا، لذلك تعد الجمعيات التجارية والعملاء والمجالات الصناعية ومندوبي التسويق وقيم المبيعات مصادر قيمة للبيانات.



كلية الأعمال



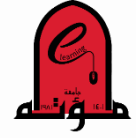
مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

إن هذا القسم من الخطة يجب أن يركز على إثبات أن المشروع لديه ميزة مقارنة بالمنافسين، كما يجب الإجابة عن التساؤلات التالية: من هم المنافسون الرئيسيون للشركة؟ ما هي نقاط ضعفهم؟ ما هي استراتيجياتهم؟ ما مدى نجاحهم؟ ما الذي يميز منتج أو خدمة المشروع الريادي عن المشاريع الأخرى الموجودة في السوق، وكيف ستنتج هذه الاختلافات ميزة تنافسية؟.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

م. وصف فريق الإدارة:

إن العامل الأكثر أهمية في نجاح المشروع الريادي هو المهارات والخبرات التي تتمتع بها إدارته، فالمؤسسات المالية والمستثمرون يراعون بشكل كبير خبرة مديري المشروع الريادي عند اتخاذ قراراتهم التمويلية. وبالتالي، يجب أن تصف الخطة مؤهلات العاملين والمديرين الرئيسيين، فالمقرضون والمستثمرون يفضلون المديرين ذوي الخبرة في مجال الصناعة.



كلية الأعمال



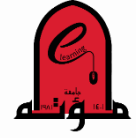
مركز التعلم الإلكتروني

ن. خطة العمليات:

لإكمال وصف النشاط التجاري، يجب على المالك إنشاء هيكل تنظيمي يحدد الوظائف الرئيسية للنشاط التجاري ومؤهلات الأشخاص الذين يشغلونها. كما يجب على صاحب المشروع وصف الخطوات المتخذة لتشجيع الموظفين المتميزين على البقاء في الشركة، حيث تُستخدم عقود العمل، وحصص الملكية، والامتيازات بشكل شائع للحفاظ على الموظفين وتحفيزهم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

س. القوائم المالية المتوقعة:

أحد أهم أقسام خطة العمل هو إعداد مخطط للبيانات المالية للمشروع المقترح. في الواقع ، وجد أحد الاستطلاعات أن 74% من المصرفيين يقولون إن الوثائق المالية هي أهم جانب في خطة الأعمال لرواد الأعمال الذين يسعون للحصول على قروض، يستخدم المقرضون والمستثمرون البيانات المالية السابقة للحكم على صحة الشركة و قدرتها على سداد القروض أو توليد عوائد مناسبة



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

تابع...

يجب على صاحب المشروع إعداد البيانات المالية المتوقعة (أو الأولية) بعناية للسنة التالية (ولسنتين آخرين كل ربع سنة) باستخدام بيانات التشغيل السابقة والإحصاءات المنشورة والبحث.



كلية الأعمال



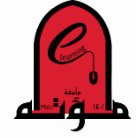
مركز التعلم الإلكتروني

ع. مقترح الإستثمار والإقتراض:

يجب أن يوضح هذا الجزء الغرض من التمويل والمبلغ المطلوب وخطط السداد، والإستراتيجيات المتبعة لجذب المستثمرين.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الوحدة الرابعة: ملكية المشروعات الريادية



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الأول: أشكال الملكية في المشروع الريادي

• اختيار شكل الملكية في المشروع الريادي:

• لا يوجد شكل واحد للملكية يعتبر هو الأفضل لجميع المشروعات الريادية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• إن الشكل الأفضل لملكية المشروع الريادي يعتمد على وضع وحالة الشخص الريادي تحديداً.

• المبدأ الأساسي لإختيار شكل الملكية المناسب هو فهم خصائص كل شكل من اشكال الملكية وكيف يمكن ان يتوافق مع عمل المشروع الريادي والظروف الشخصية للريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

العوامل المؤثرة على اختيار شكل الملكية:

- 1- اعتبارات الضريبة
- 2- متطلبات رأس المال المستقبلية
- 3- السيطرة والرقابة
- 4- القدرة الادارية
- 5- أهداف المشروع الريادي
- 6- تكلفة الانشاء



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

إعتبارات الضريبة

• يعتبر مقدار الدخل الصافي الذي يتوقع رائد الأعمال أن تحققه الشركة وفاتورة الضرائب التي يجب على المالك دفعها من العوامل المهمة عند اختيار احد أشكال الملكية. لأن معدلات الضرائب المتدرجة التي تنطبق على كل شكل من أشكال الملكية، وتعديل الحكومة المستمر لقانون الضرائب، والتقلبات السنوية في دخل المشروع الريادي تجعل بعض أشكال الملكية أكثر جاذبية من غيرها.



كلية الأعمال



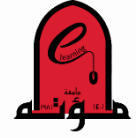
مركز التعلم الإلكتروني

متطلبات رأس المال المستقبلية

•تختلف أشكال الملكية في قدرتها على زيادة رأس المال التأسيسي؛ اعتمادًا على مقدار رأس المال الذي يحتاجه رائد الأعمال والمكان الذي يخطط للحصول منه على رأس المال، تتفوق بعض أشكال الملكية على البعض الآخر. بالإضافة إلى ذلك ، يعتبر نمو المشروعات الريادية أمرا مهما، لذلك فإن بعض أشكال الملكية تجعل من السهل جذب رأس المال الخارجي للنمو أكثر من غيرها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

السيطرة والرقابة

• باختيار أشكال معينة من الملكية، يتخلى رائد الأعمال تلقائيًا عن بعض السيطرة على الشركة. لذلك يجب على رواد الأعمال أن يقرروا في وقت مبكر مقدار السيطرة التي هم على استعداد للتضحية بها مقابل قبول المساعدة من أشخاص آخرين للمشاركة في بناء مشروع ريادي ناجح.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

القدرة الإدارية

• يجب على رواد الأعمال تقييم مهاراتهم وقدراتهم لإدارة الأعمال بفعالية. إذا كانوا لا يمتلكون قدرة أو خبرة في المجالات الرئيسية، فقد يختارون شكلاً من أشكال الملكية التي تسمح لهم بإحضار مالكين آخرين يمكنهم توفير المهارات اللازمة للشركة لتحقيق النجاح.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

أهداف الأعمال

• يؤثر حجم ومدى الربحية الذي يخطط له رائد الأعمال على شكل الملكية المختار. لذلك، غالبًا ما تقوم الشركات بتبديل الملكية مع نموها، ولكن الانتقال من شكل إلى آخر يمكن أن يكون معقدًا ومكلفًا للغاية. لذلك يجب أن تكون أهداف المشروعات واضحة منذ البداية.



كلية الأعمال



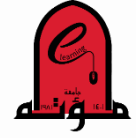
مركز التعلم الإلكتروني

تكلفة الإنشاء

• بعض أشكال الملكية أكثر تكلفة بكثير ويتم تضمينها في الإنشاء. لذلك يجب على رواد الأعمال أن يوازنوا بعناية بين مزايا وتكاليف الشكل المعين الذي يختارونه.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الأشكال الرئيسية للملكية في المشروعات الريادية

- الملكية الفردية
- الشراكة (شركة مساهمة خاصة)
- شركة مساهمة عامة
- المشروع المشترك



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني: شراء شركة قائمة

• بدلاً من أن يقوم رواد الأعمال بإطلاق مشروعاتهم الريادية الخاصة أو شراء امتياز، فقد يختاروا طريقاً مباشراً إلى ملكية المشروعات وهو شراء شركة قائمة.

• أن عملية شراء شركة قائمة تتطلب تقييم وتحليل معمق لهذه الشركة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• إذا تمت عملية التقييم والتحليل بشكل صحيح، فإنها تكشف عن الجوانب السلبية والإيجابية للشركة القائمة.

• أن تجاهل عملية التحليل والتقييم يعتبر من أكبر الأخطاء التي يرتكبها الرياديين، لأن بعض الشركات التي قد تبدو جيدة للوهلة الأولى قد يكون بها عيوب خطيرة مخفية في جوهرها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• عند التفكير في شراء شركة قائمة، فإن القاعدة الأولى التي ينبغي على رواد الأعمال اتباعها هي "لا تتسرع في الصفقة". يجب أن يجيب رواد الأعمال عن التساؤلات التالية قبل شراء الشركة القائمة:

- هل الشركة المعروضة للبيع تعمل في السوق الذي تريد العمل فيه؟
- ما هي خبرتك في هذا العمل وفي الصناعة التي تعمل فيها الشركة؟ ما مدى أهمية خبرتك في العمل لنجاحك النهائي؟



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- ما هي إمكانيات الشركة للنجاح؟
- ما هي التغييرات التي يتوجب عليك إجراؤها في الشركة؟
- ما هو السعر وطريقة الدفع المناسبة لك ومقبولة لدى البائع؟
- هل ستحقق الشركة نقودًا كافية لدفع التزاماتها وتوفر لك معدل عائد استثمار مناسب؟
- هل يجب أن تؤسس مشروعًا جديدًا بدلاً من شراء مشروع قائم؟



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا شراء شركة قائمة

1. الشركات الناجحة قد تبقى ناجحة: عند شراء شركة في مرحلة الإزدهار والنمو بسعر قبول قد يزيد ذلك من احتمالية النجاح. على الرغم من أن شراء شركة قائمة يجلب بعض المخاطر، إلا أنها تكون أقل خطورة من بدء شركة من الصفر. ففي الشركات القائمة يكون فريق الإدارة السابق كون قاعدة عملاء، وأقام علاقات مع الموردين، وأسس نظام أعمال.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا شراء شركة قائمة

2. قد تمتلك الشركة القائمة الموقع المناسب: عندما يكون موقع النشاط التجاري أمرًا بالغ الأهمية لنجاحه (كما هو الحال غالبًا في تجارة التجزئة)، فقد يكون من الحكمة شراء شركة موجودة بالفعل في المكان المناسب.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا شراء شركة قائمة

3. وجود موظفين وموردين: يوجد بالفعل موظفون ذوو خبرة في الشركات القائمة ويمكنهم مساعدة المالك الجديد خلال مرحلة الانتقال. يمكن الموظفين المتمرسون الشركة من الاستمرار في كسب المال بينما يتعلم المالك الجديد العمل. كما يجد العديد من المالكين الجدد أنه من المفيد التماس أفكار من الموظفين حول طرق زيادة المبيعات أو تقليل التكاليف بحكم خبرتهم. أيضا يكون للشركة القائمة علاقات ثابتة وراسخة مع الموردين.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا شراء شركة قائمة

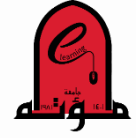
4. وجود المكنن والمعدات اللازمة للعمل كما ان الطاقة الانتاجية تكون معروفة.

5. توفر المخزون اللازم لعملية الانتاج.

6. شراء الشركات القائمة يوفر على رواد الاعمال التكلفة والوقت والجهود المطلوبة لإنشاء شركة جديدة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا شراء شركة قائمة

7. يمكن لرواد الأعمال الإستفادة من خبرات المالكين السابقين.
8. سهولة الحصول على التمويل اللازم من جهات الاقراض المختلفة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

سلبيات شراء الشركات القائمة

1. قد تكون الشركة خاسرة ويسعى مالكيها للتخلص منها.
2. قد يكون للمالك السابق سمعة سيئة تؤثر على مستقبل الشركة.
3. قد يكون هناك صعوبة في استبدال الموظفين لعدم ملائمتهم للمشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

سلبيات شراء الشركات القائمة

4. قد يصبح موقع الشركة غير مجدي بالنسبة للريادي.
5. قد تكون التجهيزات والمكان قديمة ومتهالكة.
6. صعوبة تنفيذ عمليات الابتكار والتغيير
7. قد يكون المخزون منتهي الصلاحية او متهالك.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثالث: الإمتياز وريادة الأعمال

الإمتياز

- عند منح الامتياز، يدفع أصحاب الأعمال شبه المستقلين (الممنوح لهم الامتياز) الرسوم إلى الشركة الأم (مانحة الامتياز) مقابل الحق في استخدام علامتها التجارية، أو لبيع منتجاتها أو خدماتها، وغالبًا ما يستخدموا نمط أعمالها ونظامها.
- لا يؤسس الأشخاص الممنوح لهم الامتياز مشاريعهم المستقلة؛ وإنما بدلاً من ذلك، يشترون "حزمة النجاح" من مانح الامتياز، الذي يوضح لهم كيفية استخدامها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- لا يتمتع الرياديين الممنوح لهم الامتياز، على عكس مالكي الأعمال المستقلين، بحرية تغيير الطريقة التي يديرون بها أعمالهم - على سبيل المثال، تغيير استراتيجيات الإعلان أو تعديل خطوط الإنتاج.
- الامتياز مبني على علاقة مستمرة بين مانح الامتياز ومتلقي الامتياز.



كلية الأعمال

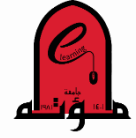


مركز التعلم الإلكتروني

يقدم مانح الامتياز خدمات قيمة مثل نظام أعمال، والتدريب والدعم، واستخدام الاسم التجاري، والعديد من أشكال المساعدة الأخرى؛ في المقابل، يدفع متلقي الامتياز رسوم الامتياز الأولية بالإضافة إلى نسبة مئوية مستمرة من المبيعات إلى صاحب ووفقًا لشروط مانح الامتياز.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

أنواع الامتياز

- هناك ثلاثة أنواع أساسية من الامتياز:
1. امتياز العلامة التجارية،
 2. وامتياز توزيع المنتجات،
 3. وامتياز الأعمال.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

امتياز العلامة التجارية

- يشترى الريادي متلقي الامتياز الحق في استخدام الاسم التجاري لمانح الامتياز دون توزيع منتجات معينة حصرياً تحت اسم صاحب الامتياز.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

امتياز بيع المنتجات والخدمات

- يتضمن امتياز توزيع المنتج منح صاحب الامتياز ترخيصًا لمتلقي الامتياز لبيع منتجات محددة تحت اسم العلامة التجارية والعلامة التجارية لمانح الامتياز من خلال شبكة توزيع منتقاة ومحدودة.
- يستخدم هذا النظام بشكل شائع لتسويق السيارات (شيفروليه ، لكزس ، فورد)، المشروبات الغازية (بيبسي كولا ، كوكا كولا)، مستحضرات التجميل، وغيرها من المنتجات.



كلية الأعمال



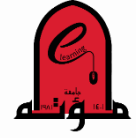
مركز التعلم الإلكتروني

امتياز الأعمال

• يشمل امتياز الأعمال تزويد الحاصل على الامتياز بكامل نظام العمل، بما في ذلك استخدام الاسم التجاري، وبيع المنتجات أو الخدمات، وطرق التصنيع، وطرق التشغيل، وخطة التسويق، واساليب فحص الجودة، ونظام اتصال ثنائي الاتجاه، وخدمات دعم الأعمال الضرورية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• امتياز الأعمال هو الأكثر شيوعًا والأسرع نموًا من بين الأنواع الثلاثة، ويمثل 85.1 في المائة من الامتيازات حول العالم.

• هذا النوع شائع بين مطاعم الوجبات السريعة، والفنادق، وشركات خدمات الأعمال، ووكالات تأجير السيارات، والمؤسسات التعليمية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

فوائد شراء الامتياز

- يحصل صاحب الامتياز على فرصة امتلاك شركة صغيرة بشكل سريع، بسبب شهرة العلامة التجارية لمانح الامتياز.
- يستفيد أصحاب الامتياز أيضًا من الخبرة التجارية لمانح الامتياز. في الواقع، الخبرة هي جوهر ما يشتريه صاحب الامتياز من مانح الامتياز.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

فوائد شراء الامتياز

- بالنسبة للعديد من رواد الأعمال الجدد، يعد الوصول إلى نموذج عمل له سجل حافل هو الطريقة الأكثر أمانًا لامتلاك شركة. ومع ذلك، يجب على كل صاحب حق امتياز محتمل أن يفكر في الإجابة على سؤال واحد مهم: "ما الذي يمكن أن يفعله الامتياز لي ولا أستطيع أن أفعله بنفسه؟"
- تعتمد الإجابة عن هذا التساؤل على مزايا الإمتياز.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مزايا الإمتياز

- نظام العمل
- تدريب ودعم الإدارة
- شهرة العلامة التجارية
- وجود معايير تحكم جودة المنتج او الخدمة
- المساعدات المالية
- حملات الدعاية والترويج للمنتج
- يوفر فرص اكبر للنجاح



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

سلبيات الإمتياز

- رسوم الامتياز المرتفعة
- التقيد الصارم بالعمليات الموحدة
- القيود على عمليات الشراء
- محدودية خطوط الانتاج
- شروط العقد ومتطلبات تجديده
- عدم تلبية برامج التدريب للإحتياجات
- وصول السوق الى مرحلة الإشباع
- الحد من حرية الريادي



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الرابع: اختيار موقع المشروع الريادي

العوامل المؤثرة في اختيار موقع المشروع الريادي:

هناك مجموعة من العوامل التي يجب على رواد الأعمال أخذها في الاعتبار عند اختيار الموقع، هذه العوامل تشمل:

1. القرب من الأسواق
2. والقرب من المواد الخام
3. ومعدلات الأجور
4. وكمية ونوعية الأيدي العاملة المتوفرة
5. ومناخ الأعمال العام
6. ومعدلات الضرائب
7. والوصول إلى الإنترنت
8. وإجمالي تكاليف التشغيل



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

القرب من الأسواق

- يعد تحديد المواقع بالقرب من الأسواق التي يخطط الرياديين لخدمتها أمرًا بالغ الأهمية للمصنعين، خاصة عندما تكون تكلفة نقل البضائع النهائية عالية بالنسبة لقيمتها.
- كما ان تحديد موقع بالقرب من العملاء امر ضروري لتبقى المشروعات الريادية قادرة على المنافسة.



كلية الاعمال



مركز التعلم الإلكتروني

القرب من المواد الخام

- إذا كان المشروع الريادي يتطلب مواد خام يصعب نقلها أو تكون باهظة الثمن، فقد يتطلب موقعًا قريبًا من مصدر تلك المواد الخام.
- إن تحديد موقع التصنيع بالقرب من الموردين يمكن أن يسهل عمليات التسليم السريع ويقلل من تكاليف الاحتفاظ بالمخزون.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

معدلات الأجور

توفر معدلات الأجور الحالية والمتوقعة مقياسًا آخر للمقارنة بين المناطق المختلفة. حيث يمكن أن تختلف الأجور في بعض الأحيان من منطقة إلى أخرى، مما يؤثر بشكل كبير على تكلفة المشروع الريادي عند ممارسة الأعمال التجارية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• يجب أن لا يدرس رواد الأعمال معدلات الأجور السائدة فحسب، بل يجب أن يدرسوا أيضًا اتجاهات الأسعار، وأن يقارنوا معدل الزيادة في معدلات الأجور بمثيلاتها في الدول الأخرى.

• عامل آخر يؤثر على معدلات الأجور هو مستوى النشاط النقابي في الدولة. لذا يجب على رواد الأعمال معرفة ما هو حجم نشاط التنظيم النقابي الذي شهدته الدولة خلال العامين الماضيين؟ هل يتزايد أم يتناقص؟



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

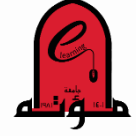
كمية ونوعية الأيدي العاملة المتوفرة

بالنسبة للعديد من المشروعات الريادية، وخاصة المشروعات التي تعتمد على التكنولوجيا، فإن إحدى أهم خصائص الموقع المحتمل هي نوعية وطبيعة القوى العاملة المحلية.

يجب على رواد الأعمال عند تحليل القوى العاملة في موقع محتمل مراعاة عدد العاملين المتاحين في المنطقة ومستويات تعليمهم وتدريبهم وقدرتهم على التكيف والخبرة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مناخ الأعمال العام

- يجب على رواد الأعمال معرفة الموقف العام للدولة تجاه نوع عمل المشروع الريادي، وفيما اذا كان هناك قوانين تفرض قيودًا على طريقة عمل المشروع الريادي، وفيما اذا كانت الدولة تقدم برامج لدعم الأعمال الصغيرة أو المساعدة المالية لأصحاب المشاريع الريادية.



كلية الأعمال



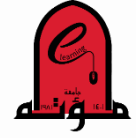
مركز التعلم الإلكتروني

معدلات الضرائب

- عامل مهم آخر يجب على رواد الأعمال مراعاته عند تحديد دولة ما كموقع محتمل للمشروع الريادي هو العبء الضريبي الذي يفرض على الشركات والأفراد.
- على الريادي الإجابة عن التساؤلات التالية: هل تفرض الدولة ضريبة دخل على الشركات؟ ما هو مقدار ضرائب الممتلكات والدخل والمبيعات الذي تفرضه الدولة؟.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• قد تكون ضرائب الدخل هي الضريبة الأكثر وضوحًا التي تفرضها الدول على كل من الشركات والأفراد ، ولكن يجب على رواد الأعمال أيضًا تقييم تأثير ضرائب الرواتب وضرائب المبيعات وضرائب الممتلكات وضرائب المخزون والضرائب المتخصصة على تكلفة عملياتهم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

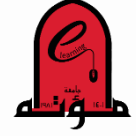
الوصول إلى الإنترنت

• يعد الوصول السريع والموثوق إلى الإنترنت عاملاً متزايد الأهمية في قرار تحديد الموقع.

• يعد الوصول السريع إلى الإنترنت أمراً ضرورياً للمشروعات الريادية فائقة التكنولوجيا وتلك التي تعمل في التجارة الإلكترونية.



كلية الأعمال

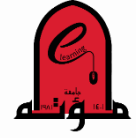


مركز التعلم الإلكتروني

- حتى المشروعات الريادية التي قد لا تعمل عبر الويب حاليًا تجد أنه من شبه المؤكد أنها ستستخدم الويب كأداة للأعمال.
- المشروعات التي تأخرت في مجال الاتصالات عالية التقنية تجد نفسها في وضع تنافسي ضعيف.



كلية الأعمال



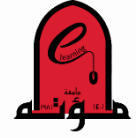
مركز التعلم الإلكتروني

إجمالي تكاليف التشغيل

- عند استكشاف دولة لتحديد موقع المشروع الريادي، يجب على رائد الأعمال مراعاة التكلفة الإجمالية لتشغيل المشروع.
- على سبيل المثال، قد تقدم الدولة معدلات فائدة منخفضة، لكن تكاليف العمالة ومعدلات الضرائب قد تكون من بين أعلى المعدلات في الدولة.
- لتحديد الموقع المثالي، يجب على رواد الأعمال مراعاة تأثير التكلفة الإجمالية لتشغيل المشروع الريادي على أداء المشروع.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الوحدة الخامسة: إستراتيجيات التمويل والتسعير



كلية الأعمال



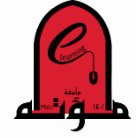
مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الأول: تمويل المشروع الريادي

• إن أولى خطوات النجاح في المشروع الريادي هي القدرة على تقدير احتياجاته الرأسمالية في مراحله المختلفة، وتتطلب هذه الخطوة ان يكون التقدير واقعي بحيث لا يكون هناك فائض في رأس المال مما يشكل عبئا على المشروع ولا يمكن استثماره، او لا يكون هناك نقصا في رأس المال لتجنب وضع المشروع في صعوبات مالية طارئة قد لا يستطيع الريادي ايجاد الحلول المناسبة لها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مراحل تمويل المشروع الريادي

- مرحلة الإنشاء: وفي هذه المرحلة تتم إقامة المصنع وشراء الآلات والمعدات والتجهيزات المختلفة ويتم تغطيتها من خلال رأس المال والقروض.
- مرحلة التشغيل: يتم تمويل هذه المرحلة من خلال القروض.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مراحل تمويل المشروع الريادي

- مرحلة التوسع: وتبدأ هذه المرحلة عندما يزداد الطلب على المنتجات والخدمات التي يقدمها المشروع الريادي، لذلك يمكن تغطية هذه المرحلة من خلال الإيرادات المتحصلة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

أشكال رأس المال

- يصنف رأس المال حسب المجال الذي يستخدم فيه الى:

1. رأس المال الثابت: ويكون ذا طبيعة ثابتة ولا يمكن تحويله الى نقد بسهولة وفي العادة يستخدم لتمويل الأصول التي يتطلب الإحتفاظ بها مدة طويلة مثل الأراضي والمباني والآلات والتجهيزات المختلفة.

2. رأس المال العامل (المتداول): ويمثل جميع الأصول التي يمكن تحويلها بسهولة الى نقد مثل المخزون والنقدية واوراق القبض والحسابات المدينة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مصادر التمويل في المشروعات الريادية

- أولا: مصادر التمويل الداخلية وتشمل:

1. المدخرات الشخصية للمالكين
2. القروض ذات الطابع الشخصي / اي الإعتماد على على الأسرة والاقارب.
3. المخزون
4. اصدار اسهم جديدة
5. الاحتياطات والارباح المحتجزة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

مصادر التمويل في المشروعات الريادية

• ثانيا: مصادر التمويل الخارجية وتشمل:

1. الأئتمان التجاري
2. البنوك التجارية
3. البنوك المتخصصة مثل بنك الانماء الصناعي وبنك تنمية المدن والقرى.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

4. مؤسسات التمويل غير المصرفية وتشمل:

أ. المؤسسات التمويلية غير المصرفية الحكومية والرسمية مثل مثل صندوق التنمية والتشغيل ومؤسسة الأقراض الزراعي وصندوق الحرفيين



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ب. مؤسسات التمويل غير المصرفية وغير الحكومية مثل مؤسسة نور الحسين، والشركة الأردنية لتمويل المشروعات الصغيرة/ تمويلكم، والشركة الأردنية لضمان القروض، ومركز مشاريع المرأة/ ملتقى سيدات الأعمال.

ج. المؤسسات التمويلية غير المصرفية الدولية مثل الصندوق الهاشمي للتنمية البشرية، وبرنامج المنح الصغيرة ضمن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي والشركة الأهلية للتنمية وتمويل المشاريع الصغيرة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني: إستراتيجية التسعير في المشروع الريادي

- يعد السعر عاملاً مهماً في بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء، ويمكن لطرق التسعير العشوائية أن تربك العملاء وتنفّرهم وتعرض ربحية المشروع الريادي للخطر.
- إن تحديد الأسعار يعد أحد أهم وأصعب القرارات التي يواجهها أصحاب المشروعات الريادية.
- تظهر الأبحاث أن استراتيجيات التسعير المناسبة لها تأثير كبير على أرباح المشروع الريادي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• لقد ساهم التسعير غير المناسب في تدمير عددًا لا يحصى من المشروعات التي قام أصحابها بفرض أسعار مرتفعة لتحقيق أعلى ربح ممكن.

• يعرف السعر على أنه القيمة النقدية لمنتج أو خدمة في السوق؛ كما أنه مقياس لما يجب على العميل التخلي عنه للحصول على سلع وخدمات مختلفة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• يشير السعر أيضًا إلى قيمة المنتج أو الخدمة للشخص، حيث يقوم الأشخاص بإفراض قيم مختلفة لنفس السلعة أو الخدمة.

• من وجهة نظر ريادي الأعمال، يجب أن يكون السعر متوافقًا مع تصورات العملاء للقيمة.

• يرسل السعر إشارات مهمة للعملاء حول جودة المنتج وحداثته ومدى فرادته.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- الخطأ الشائع في المشروعات الريادية يتمثل في فرض أسعار منخفضة مقابل إهمال المزايا الإضافية والخدمات المقدمة والجودة.
- تشير بعض الدراسات إلى أن ما بين 15 إلى 35٪ فقط من العملاء يعتبرون أن السعر هو المعيار الرئيسي عند الشراء.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

التسعير والمنافسة

- يجب مراعاة أسعار المنافسين، ولكن ليس من الضروري دائماً فرض اسعار مماثلة لها أو تفوقها.
- النقطة الأساسية هي تمييز منتجات المشروع الرياي وخدماته.
- غالباً ما تقضي حروب الأسعار على أرباح الشركات وتدمر الصناعة لسنوات عدة.
- أفضل استراتيجية: ابق بعيداً عن حرب الأسعار!



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

التركيز على القيمة

- يعتمد السعر "المناسب" للمنتج أو الخدمة على القيمة التي يقدمها للعميل.
- هناك نوعان من القيمة المتعلقة بالتسعير:
 - القيمة الموضوعية
 - القيمة المدركة - تحدد السعر الذي يرغب العملاء في دفعه.
- القيمة ليست مرادفة للسعر المنخفض.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

طرق التسعير

•التسعير بالأرقام الفردية Odd Pricing مثل 99 بدلا من 100.

•التسعير الاختياري Optional-product pricing: تستخدم هذه الطريقة في مجال السلع المعمرة مثلا شركات تصنيع الحاسوب تقوم بتصنيع أجهزة بمواصفات موحدة وسعر محدد، وتعطي للمشتريين حرية طلب اجهزة حاسوب بمواصفات إضافية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• التسعير المقيد: تستخدم هذه السياسة في المشاريع التي لديها العديد من المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة لها، وغالبا فإن بيع إحدى المنتجات يرتبط مباشرة بعملية بيع باقي المنتجات.

• تسعير المنتج الثانوي By-Product Pricing: تعني هذه الطريقة تحديد سعر للمنتجات الثانوية لتجعل سعر المنتج الرئيسي تنافسيا أكثر.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- تسعير الحزمة Product Bundle Pricing: وهي دمج عدد من المنتجات مع بعضها البعض وعرضها بسعر منخفض.
- الخصومات: وهي البيع من خلال إجراء تنزيلات على الأسعار.
- خط الإنتاج: وهي طريقة تستخدم لتحديد سعر المنتجات وفقا لاختلاف تكاليف إنتاجها على خطوط الإنتاج.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

إستراتيجيات التسعير

بشكل عام هناك نوعين من إستراتيجيات التسعير ، تشمل مايلي:

- إستراتيجية التغلغل: وتشير إلى فرض أسعار أقل من أسعار المنافسين بهدف إختراق السوق والحصول على أكبر جزء ممكن من الحصة السوقية، وعادة ما تستخدم هذه الإستراتيجية عندما يكون هناك عدد كبير من المنافسين.
- من الأمثلة عليها: شركة أمنية في الأردن عندما دخلت سوق الإتصالات الخلوية فرضت أدنى سعر ممكن على خدمات الإتصال.



كلية الأعمال

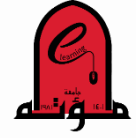


مركز التعلم الإلكتروني

- إستراتيجية القشط: وتتضمن هذه الإستراتيجية فرض أعلى سعر ممكن على المنتج، وعادة ما تستخدم هذه الإستراتيجية من قبل المشاريع صعبة السبق في السوق بمعنى أول من يدخل السوق (First Mover).
- من الأمثلة عليها: شركة زين/ فاست لينك سابقا حيث فرضت أعلى سعر على خدمة الإتصال الخلوي.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الوحدة السادسة: الريادة الدولية والتجارة الإلكترونية



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الأول: التجارة الإلكترونية وريادة الأعمال

• تعمل التجارة الإلكترونية على إنشاء طريقة جديدة لممارسة الأعمال التجارية، وهي طريقة تربط المنتجين والبائعين والعملاء عبر التكنولوجيا بطرق لم تكن ممكنة من قبل. والنتيجة هي مجموعة جديدة من الشركات القائمة على نماذج أعمال جديدة تختلف كلياً عن الأساليب التقليدية للتجارة والصناعة.

• تتعرض الشركات التي تتجاهل تأثير الإنترنت على أسواقها لخطر أن تصبح شركات متقادمة بالنسبة للزبائن.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• أكثر الشركات نجاحًا هي التي تتبنى الإنترنت، ليس كمجرد وسيلة إعلان أو أداة تسويق أخرى، ولكن كآلية لتحويل وتغيير كل شيء يتعلق بالطريقة التي تمارس بها الشركة أعمالها.

• لقد أطلقت التجارة الإلكترونية ثورة في عالم الأعمال تمامًا كما حدث في الثورات الصناعية السابقة، ووفرت فرص عمل جديدة، وطرق محسنة لتصميم العمل، وطرق أفضل لتنظيم وتشغيل الشركات والمشاريع، مع ضرورة الاهتمام بالزبائن وكسب الأرباح للبقاء في الأعمال التجارية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• في عالم التجارة الإلكترونية، تدرك نماذج الأعمال الجديدة القوة التي يمنحها الإنترنت للعملاء، سواء كانوا يشترون عبر الإنترنت أو دون اتصال بالإنترنت.

• يعني الوصول العالمي للويب أن رواد الأعمال لم يعد بإمكانهم الاكتفاء بمراعاة المنافسين المحليين فقط عند تحديد أسعارهم. من خلال الإنترنت يمكن للعملاء مقارنة أسعار المنتجات والخدمات المماثلة من الشركات في جميع أنحاء العالم.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

في التجارة الالكترونية، يتحول ميزان القوى إلى الزبائن، ونماذج الأعمال الجديدة تدرك هذه الحقيقة. مهما كانت المنتجات التي يبيعونها - من أجهزة تلفزيون عالية الدقة إلى السيارات والزهور - فإن تجار التجزئة يتعاملون مع زبائن أكثر إطلاعًا وإدراكًا للسعر وعلى اطلاع بالميزات الخاصة بالمنتجات التي ينوون شرائها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

في عالم التجارة الإلكترونية سريع الخطى، لم يعد الحجم مهمًا بالنسبة للمشروعات الريادية بقدر أهمية السرعة والمرونة، ومع ذلك، قبل الشروع في جهود التجارة الإلكترونية، يجب على أصحاب المشروعات الريادية مراعاة القضايا المهمة التالية:

1. إن الطريقة التي تستغل بها الشركة التواصل عبر الانترنت والفرص التي تخلقها لتحويل العلاقات مع مورديها وبائعيها وعملائها وأصحاب المصلحة الخارجيين الآخرين أمر بالغ الأهمية لنجاحها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

2. يتطلب نجاح الويب من الشركة تطوير خطة لدمج الويب في استراتيجيتها الشاملة. يجب أن تتناول الخطة قضايا مثل تصميم الموقع وصيانته وإنشاء وإدارة اسم علامة تجارية واستراتيجيات التسويق والترويج والمبيعات وخدمة العملاء.

3. إن تطوير علاقات عميقة ودائمة مع العملاء يكتسب أهمية أكبر على الويب. إذ إن جذب العملاء على الويب يكلف أموالاً، ويجب أن تكون الشركات قادرة على الاحتفاظ بعملائها عبر الإنترنت لجعل مواقع الويب الخاصة بهم مربحة. هذا يعني أنه يجب على الشركات عبر الإنترنت إعطاء عملائها أسباباً وجيهة لمواصلة العودة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

4. يتطلب إنشاء حضور هادف على الويب استثمارًا مستمرًا للموارد والوقت والمال والطاقة والموهبة. إن إنشاء موقع ويب جذاب مليء بالصور والأوصاف الجذابة للمنتجات ليس سوى البداية.

5. يعد قياس نجاح جهود المبيعات عبر الويب أمرًا ضروريًا إذا كانت الشركة تريد أن تظل ذات صلة بالعملاء الذين تتغير أذواقهم واحتياجاتهم وتفضيلاتهم دائمًا.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

عشرة خرافات عن التجارة الإلكترونية

1. الخرافة الأولى: من السهل إرضاء العملاء عبر الإنترنت
2. الخرافة الثانية: إذا أطلقت موقعًا ، فسوف يتدفق العملاء عليه.
3. الخرافة الثالثة: كسب المال على الويب أمر سهل.
4. الخرافة الرابعة: الخصوصية ليست قضية مهمة على الويب.
5. الخرافة الخامسة: أهم جزء في أي جهد يتعلق بالتجارة الإلكترونية هو التكنولوجيا.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

6. الخرافة السادسة: "إستراتيجية؟ لست بحاجة إلى استراتيجية للبيع على الويب! فقط أعطني موقع ويب ، وسيهتم الباقي بنفسه»
7. الخرافة السابعة على الويب، لا تعد خدمة العملاء مهمة كما هي في متجر بيع بالتجزئة تقليدي.
8. الخرافة الثامنة مواقع الويب المبهرجة أفضل من المواقع البسيطة.
9. الخرافة التاسعة المهم هو اول من يدخل السوق
10. الخرافة العاشرة لقد فات الأوان للوصول إلى الويب.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

استراتيجيات النجاح في التجارة الإلكترونية

1. ركز على جزء معين من السوق.
2. قم بتطوير المجتمع
3. قم بجذب الزبائن من خلال كلمة مجانية
4. استخدم البريد الإلكتروني بشكل مبتكر وتجنب العشوائية في إرسال الرسائل
5. تأكد من أن موقعك الإلكتروني يمتاز بالمصداقية



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

الدرس الثاني: الجوانب الدولية لريادة الأعمال

• يمكن أن يكون الفشل في تنمية الأسواق العالمية خطأ قاتلاً للشركات الحديثة، مهما كان حجمها.

• قبل بضعة عقود ، كان على الشركات الصغيرة أن تهتم بشكل رئيسي بالمنافسين المحليين؛ اليوم، تواجه الشركات الصغيرة منافسة شرسة من الشركات الدولية نتيجة اتساع وتزايد ظاهرة العولمة. لذلك يجد رواد الأعمال أنفسهم تحت ضغط أكبر للتوسع في الأسواق الدولية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- في بيئة الأعمال الراهنة، نجد أن رواد الأعمال يشترون سلعا من موردين في الخارج أو تكون المكونات التي يستخدمونها في منتجاتهم مصنوعة في بلدان مجاورة ويتم تجميعها في بلد آخر، ثم يقومون ببيع المنتجات النهائية للعملاء في العديد من البلدان.
- أن تصبح رائد أعمال عالمي فإن ذلك يتطلب نمط تفكير وعقلية مختلفة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

• لتحقيق النجاح، يجب على رواد الأعمال رؤية مشاريعهم من منظور عالمي ويجب ان لا يكزوا فقط على الأسواق المحلية وإنما يجب ان ينظروا الى جميع بقاع العالم كسوق محتمل لمنتجاتهم او خدماتهم.



كلية الأعمال

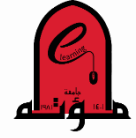


مركز التعلم الإلكتروني

• قد يكون تعلم التفكير عالميًا هو العقبة الأولى والأكثر تحديًا التي تواجه رائد الأعمال. فالتفكير العالمي هو القدرة على تقدير وفهم واحترام المعتقدات والقيم والسلوك والممارسات التجارية المختلفة للشركات والأفراد في مختلف الثقافات والبلدان، وهذا يتطلب من رواد الأعمال بذل المزيد من الجهود للتعرف على الأشخاص والأماكن وتقنيات الأعمال والعملاء المحتملين وثقافة البلدان التي ينوون القيام بأعمال تجارية فيها.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي الاستراتيجيات التي يتبعها رواد الأعمال في
طريقهم نحو العالمية؟

- الوساطة التجارية: المشاريع المحلية التي توزع منتجات او خدمات الشركات المحلية من جميع الأحجام في الدول الأجنبية، وتتضمن شركات الاستيراد والتصدير للسلع والخدمات.
- المشروع المشترك: اي اتفاق شركتين او اكثر على انشاء شركة ثالثة.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

- شراء الامتيازات الاجنبية.
- عمليات المقايضة التجارية وخصوصا في مجال الاستيراد والتصدير.
- تأسيس المشروعات الريادية في دول اجنبية.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

لماذا يجب على رواد الأعمال التوجه نحو العالمية؟

1. تعويض انخفاض المبيعات في السوق المحلية
2. زيادة المبيعات والأرباح
3. إطالة دورة حياة المنتجات
4. انخفاض تكاليف التصنيع
5. انخفاض تكلفة المنتج
6. تحسين الوضع التنافسي
7. رفع مستويات الجودة
8. القرب من الزبائن والعملاء



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي عوائق الدخول الى الأسواق الدولية؟

1. عوائق محلية: مثل العوائق التي تفرضها الحكومة، ونقص المعلومات حول كيفية البدء بالأعمال الدولية.

2. عوائق دولية مثل:

- أ. التعرفة والضرائب - ضريبة تفرضها الحكومة على السلع والخدمات المستوردة إلى ذلك البلد.
- ب. الحواجز غير الجمركية - الحكومات التي تحمي الصناعات المحلية
- ج. الحصص - حدود كمية المنتج المستورد إلى البلد.



كلية الأعمال



مركز التعلم الإلكتروني

ما هي عوائق الدخول الى الأسواق الدولية؟

3. العوائق السياسية - القواعد والأنظمة والمخاطر السياسية.
4. عوائق الأعمال التجارية - هياكل التكلفة المختلفة والممارسات التجارية.
5. العوائق الثقافية - اختلاف اللغات والفلسفات والتقاليد والممارسات المقبولة.