

كيف تقدم عرض هاڪاثون بشكل احترافي؟



د. مهند باحشوان
جامعة جدة

16/11/2025

نبذة عن مقدم العرض

Imperial College
London



جامعة الملك عبد الله
لعلوم والتكنولوجيا
King Abdullah University of
Science and Technology

MICHIGAN STATE
UNIVERSITY

MIT
MANAGEMENT
SLOAN SCHOOL



مسك
مؤسسة محمد بن سلمان
Mohammed Bin Salman
Foundation

• استاذ مساعد في كلية الهندسة بجامعة جدة

– دكتوراه في الهندسة الميكانيكية من Imperial College London

• زميل زائر في (2021) MIT Sloan

– خبرة في استراتيجيات الابتكار وريادة الأعمال
– خبرة في ديناميكا الشركات الناشئة

• حاصل على عدة زمالة، منها:

– زمالة مؤسسة محمد بن سلمان (مسك)
– زمالة جامعة الملك عبد الله للعلوم والتكنولوجيا

• تقديم عدة استشارات ريادية وهندسية لشركات ناشئة

سؤال

ما هو أهم شيء يجب ان تفكر فيه اثناء تجويف العرض؟

الوقت

محتوى العرض

فكرة المشروع

التصميم

الجمهور

التقديم

الوقت

مهم

محتوى العرض

مهم

فكرة المشروع

مهم

التصميم

مهم

الجمهور

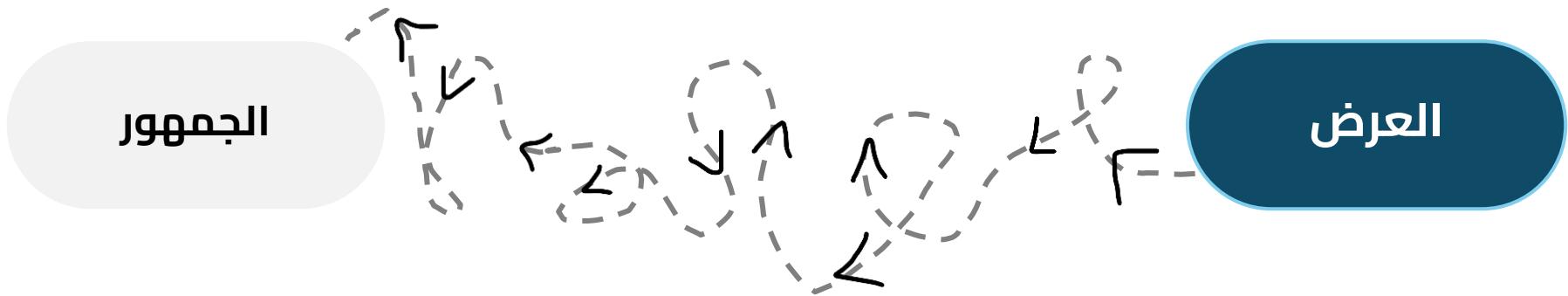
الأهم

التقديم

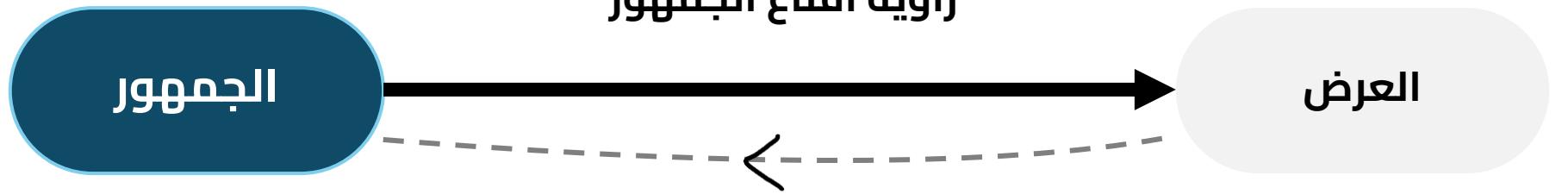
مهم

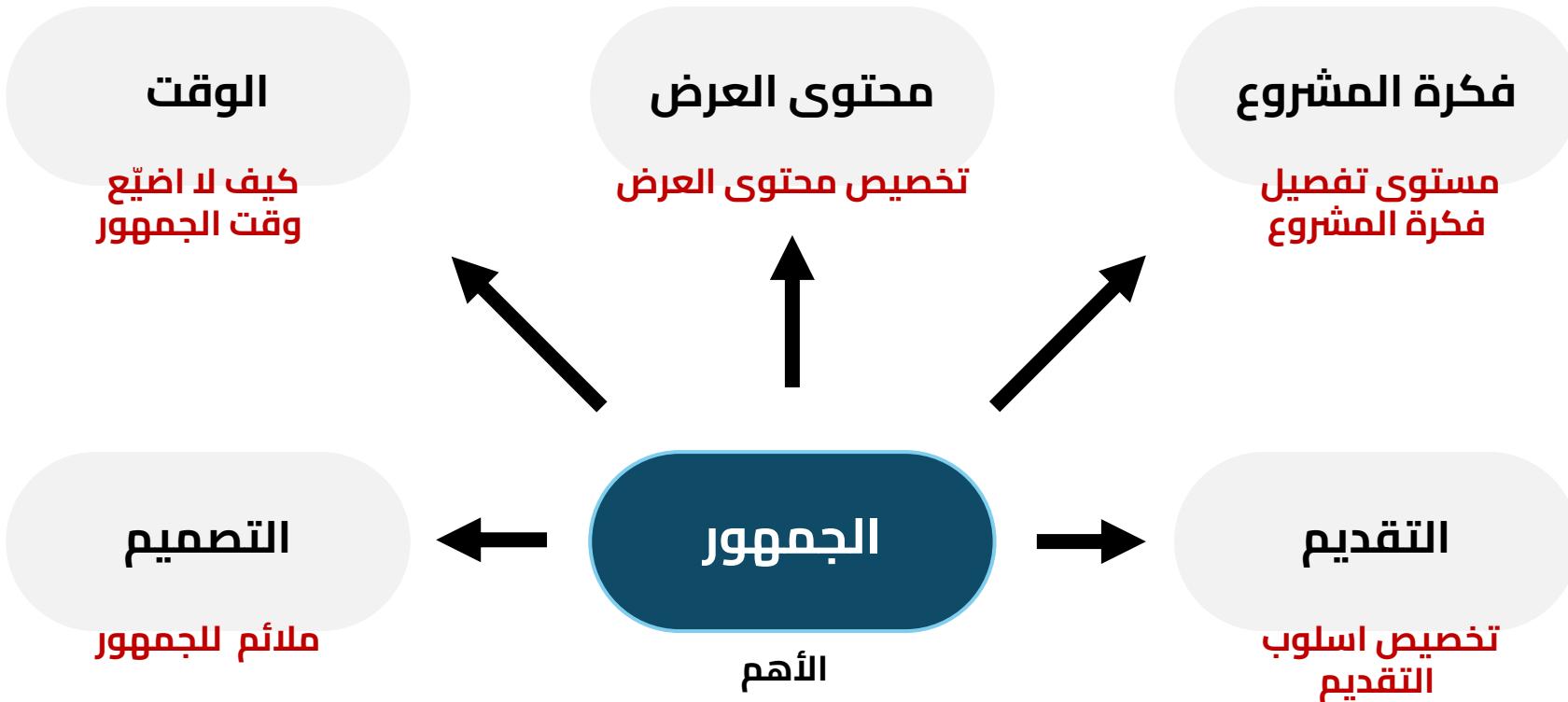
كيف أقدم العرض بالشكل الأمثل؟

زاوية ايصال الفكرة بوضوح



زاوية اقناع الجمهور

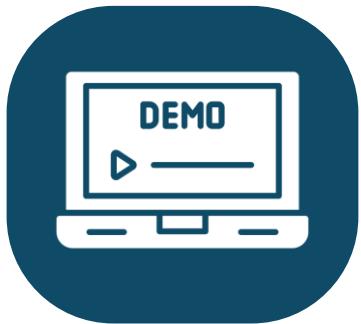




تساؤلات يفضل أن تجيب عليها أثناء تجويف العرض

- من هم الحاضرون ومدى خلفيتهم عن الموضوع?
 - مهندسين؟ اطباء؟ صناع قرارات؟ طلاب؟ مزيج من الخلفيات؟
- ماذا يريدون?
 - هل يعانون من مشكلة محددة؟ هل يبحثون عن فرص جديدة؟ (استثمار؟ تقنية؟ مجتمع؟...الخ)
- هل لديهم معتقدات معينة?
 - هل أنت تتحدى معتقداً راسخاً لديهم أم تؤكد؟
- ما هو أكبر تحدي لقبول فكرتك من وجهة نظرهم?
 - "التكلفة عالية جداً", "الأمر معقد جداً", "لقد جربنا هذا من قبل", "ليس لديكم متخصص في فريقكم"

موعدك كمشارك في الهاكاثون



العرض التوضيحي



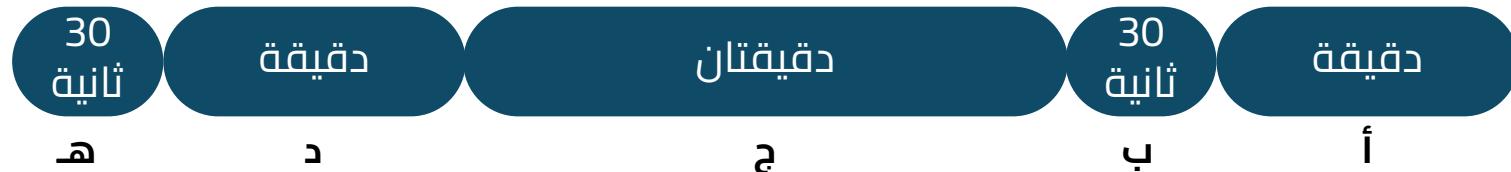
المشكلة والحل



من 3 إلى 5 دقائق

مثال: العرض في بذود 5 دقائق

خمس دقائق



أ. المشكلة

ب. الحل للمشكلة

ج. العرض التوضيحي (demo)

د. رؤية مستقبلية (في حال تم تطبيق الحل)

هـ. الفقرة الختامية

العناصر
الرئيسية

لابد من ربط جميع عناصر العرض بالجمهور



ارتباط كل عنصر بالجمهور
(مرحلة تجويز العرض)

عناصر العرض

أ. المشكلة

- أحياناً تسمى "التحدي" أو "الفرصة" او "الفجوة"
- أهم عنصر في عناصر العرض
 - إذا لم تفهم المشكلة، لم يفهם الحل، ولن يفيد ما بعد ذلك.

**"هدفك هو بناء علاقة تربط بين المشكلة وبين جمودرك
(لجنة التحدي)"**

أ. المشكلة - أمثلة

الأفضل دائمًا

لدينا مشكلة
وهذا هو الحل



ممتاز! أواجه نفس
المشكلة واحتاج إلى
حلها

لديهم مشكلة
وهذا هو الحل



جيد. المشكلة
موجودة لشريحة
معينة وحلها مفيد
لهم

لدي مشكلة
وهذا هو الحل



جميل. ولكن لا علاقة
لي بالمشكلة
ولزيهمني الحل

أنت



لجنة
التحكيم

أ. المشكلة - الأخطاء الشائعة

بعض الحلول

عرض المشكلة على طرف
خارج دائرة المشروع

استفاد من الإحصائيات
(محالية أو عالمية)

• المشكلة غير واضحة

- Curse of knowledge
- التشتت في تحديد المشكلة
- التركيز على الأعراض وعدم الانتباه للمشكلة الرئيسية

• الدليل غير مقنعة

- لا يوجد دليل داعمة (اعتقاد ذاتي)
- دليل مكتسبة من علاقات شخصية

ب. الحل

- تقديم مختصر مفهوم لطريقة حل المشكلة
- شريحة الحل هي بمثابة الجسر بين المشكلة و العرض التوضيحي
- استخدام الصور/الرسم البياني/الخطوات دائماً مفيد لإيصال الفكرة بسهولة ويسر

**"هدفك هو إيصال فكرة الحل المقترن (بشكل مختصر)
للمشكلة المرعددة"**

بـ. الحل - الأخطاء الشائعة

بعض الحلول

الاعتماد على التفكير
النقطي
(من داخل وخارج الفريق)

- **الحل غير مقنع (قبل رؤية العرض التوضيحي!)**
 - غياب أو ضعف الرابط بين الحل والمشكلة
 - الحل سطحي ولا يعالج المشكلة من جذورها
 - حل غير قابل للتطبيق بشكل واسع لاسباب تقنية/مجتمعية/مالية... الخ
 - التركيز على التقنية والمصطلحات الرنانة واهمال الهدف الرئيسي (Blockchain, Industry 4.0, AI)
 - عدم فهم الفريق للحل وبالتالي الاسهام في الشرح

جـ. العرض التوضيحي

- أحياناً يُستحبّ بـ(demo)
- عادةً ما يكون سلسلة من الخطوات لتوضيح آلية عمل الحل المقترن سواءً كان تطبيق جوال أو جهاز
- الإنطباع الإيجابي يزداد كلما كان النموذج المقدم متكتملاً

**"هدفك هو إقناع الجمهور (لجنة التحكيم) بقابلية تنفيذ
الحل للمشكلة المحددة سابقاً"**

بعض الحلول

إتقان تقديم العرض في
الفترة المخصصة
(120 ثانية)

تسائل "ما هي النتيجة
النهائية للمستخدم؟"
وظيفة واحدة لكل شريحة

جـ. العرض التوضيحي - الأخطاء الشائعة

- **عدم التمرين المسبق على العرض "البروفة"**
 - الاستعجال/البطء الشديد في العرض
 - التعثر في الشرح بين الخطوات المختلفة
- **عدم تحديد الأولويات**
 - التركيز المفرط على الخطوات أو المزايا (دون الحل)
 - عدم ذكر الحل او عدم وصول فكرة الحل للجمهور
 - وضع صور أو نصوص غير مفهومة

د. رؤية مستقبلية (في حال تم تطبيق الحل)

- بعد العرض التوضيحي، يتسائل الجمهور "وماذا بعد؟"
- أحياناً يسقّى هذا العنصر بـ(what's next?) أو (so what?)

"هدفك هو تذكير الجمهور بأن ذلك له قيمة اقتصادية/اجتماعية عالية"

بعض الحلول

حاول التفكير على نطاق
واسع وبشكل عملي

د. رؤية مستقبلية - الأخطاء الشائعة

عدم التطرق للرؤية المستقبلية للحل المقترن

- ترك فجوة في ادهان الجمورو (لجنة التحكيم)

المبالغة المفرطة في الرؤية المستقبلية

- فقدان المصداقية لدى الجمورو (لجنة التحكيم)

التركيز على التطوير التقني فقط

- ترك فجوة في ادهان الجمورو (لجنة التحكيم) فيما
يتعلق بالتأثير الاقتصادي أو الاجتماعي للحل

"هدفك هو انتهاء العرض بطريقة احترافية"

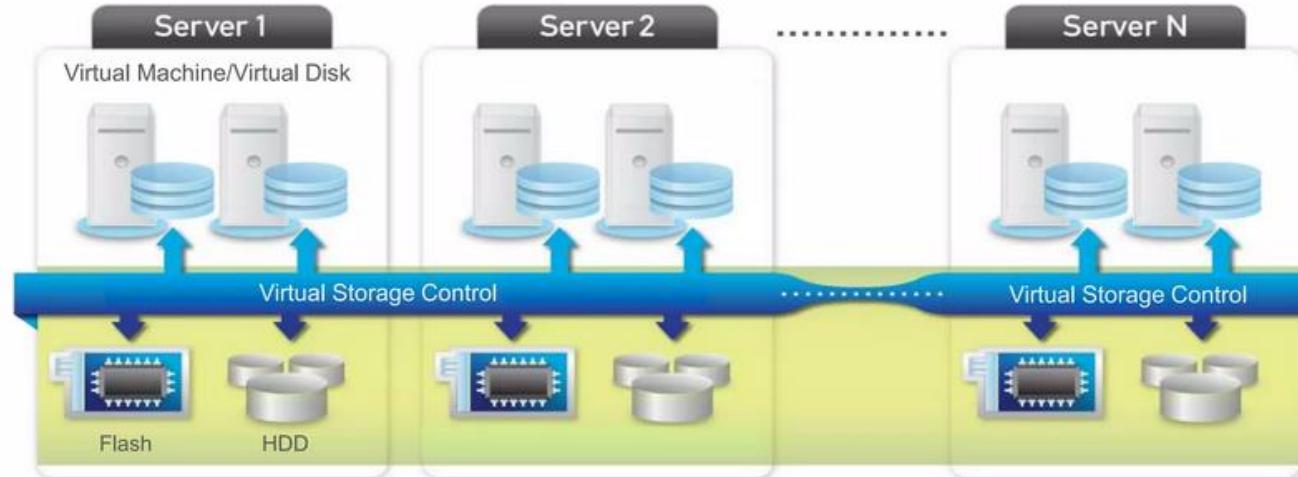
أمثلة

سنستعرض أمثلة للخطاء الشائع

Nutanix Distributed File System (NDFS)



X



Enterprise Storage

Clones, snapshots,
replication,
compression, thin
provisioning

Fastest Performance

Localization, tiering,
deduplication

Hypervisor Agnostic

vSphere, KVM,
Hyper-V





How It Works



We find, screen, and onboard tenants,



collect rent,



and coordinate maintenance.



Owner enjoys passive income.





Common mistakes in presentations

- In presentations you should not avoid eye contact with your audience
- You should never speak incoherently and you should not speak too fast. Avoid this by taking short pauses to collect yourself.
- You should not use too many colors in your presentation because it doesn't look serious
- Avoid too many text on your presentation and never write entire sentences
- You should not use images as a background because the text will be difficult to read then
- You should speak free instead of reading aloud
- You should not read the text from the slides because your audience can read for themselves



Common mistakes in presentations

- Avoid eye contact
- Speaking incoherently
- Too many colors
- Too much text
- Images as background



IMAGES

- illustrate something
- add variety
- too many can distract
- fit content



X



Images

- illustrate something
- add variety
- too many can distract
- fit content



واضح



غير واضح



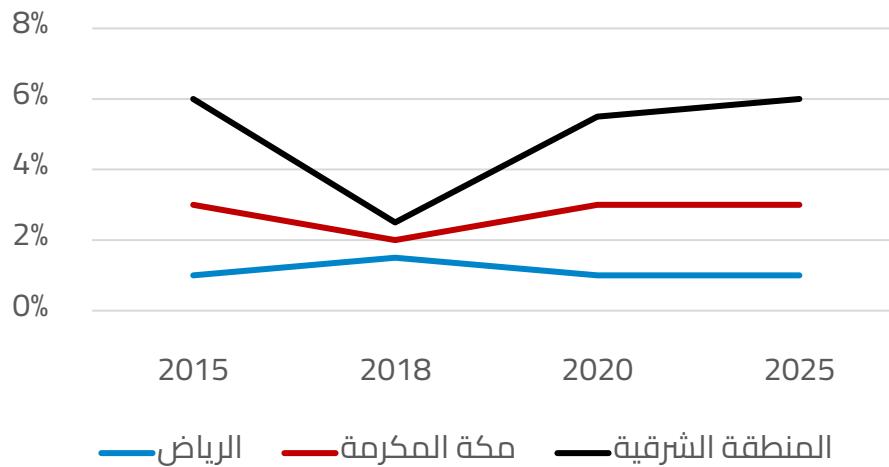
تبين الكتابة والخلفية

تبين الكتابة والخلفية

واضح



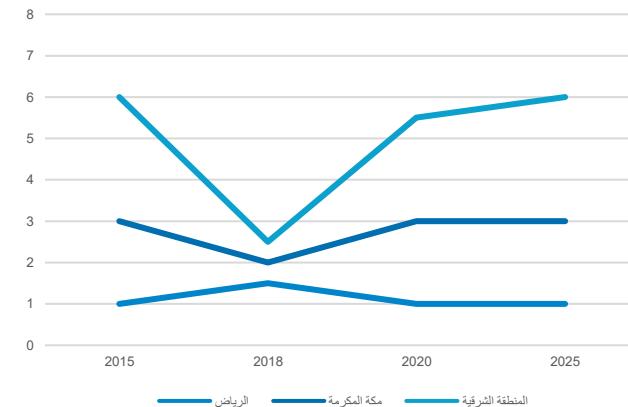
معدل النمو السكاني حسب المنطقة



غير واضح



معدل النمو السكاني حسب المنطقة



*الارقام ليست واقعية ومن أجل التوضيح فقط.

- **مهارات واساليب العرض مهمة جداً في مختلف المجالات والمواقف**
 - وظيفة/منصب، مسابقة/هاكاthon/حاضنة مشاريع/فرصة استثمار/الخ...
 - اسعوا في تطوير مهاراتكم من خلال الخوض في التجارب المختلفة والاستفادة من التجارب السابقة

أشكر لكم حسن استماعكم!

مجال للمداخلات والسؤالة...