

# كيف تقدّم عرض هاكاثون بشكل احترافي؟



د. مهند باحشوان  
جامعة جدة

16/11/2025

# نبذة عن مقدم العرض

- **استاذ مساعد في كلية الهندسة بجامعة جدة**
  - دكتوراه في الهندسة الميكانيكية من Imperial College London
- **زميل زائر في MIT Sloan (2021)**
  - خبرة في استراتيجيات الابتكار وريادة الأعمال
  - خبرة في ديناميكا الشركات الناشئة
- **حاصل على عدة زمالات، منها:**
  - زمالة مؤسسة محمد بن سلمان (مسك)
  - زمالة جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية
- **تقديم عدة استشارات ريادية وهندسية لشركات ناشئة**



## سؤال

ماهو أهم شيء يجب ان تفكر  
فيه اثناء تجهيز العرض؟

**الوقت**

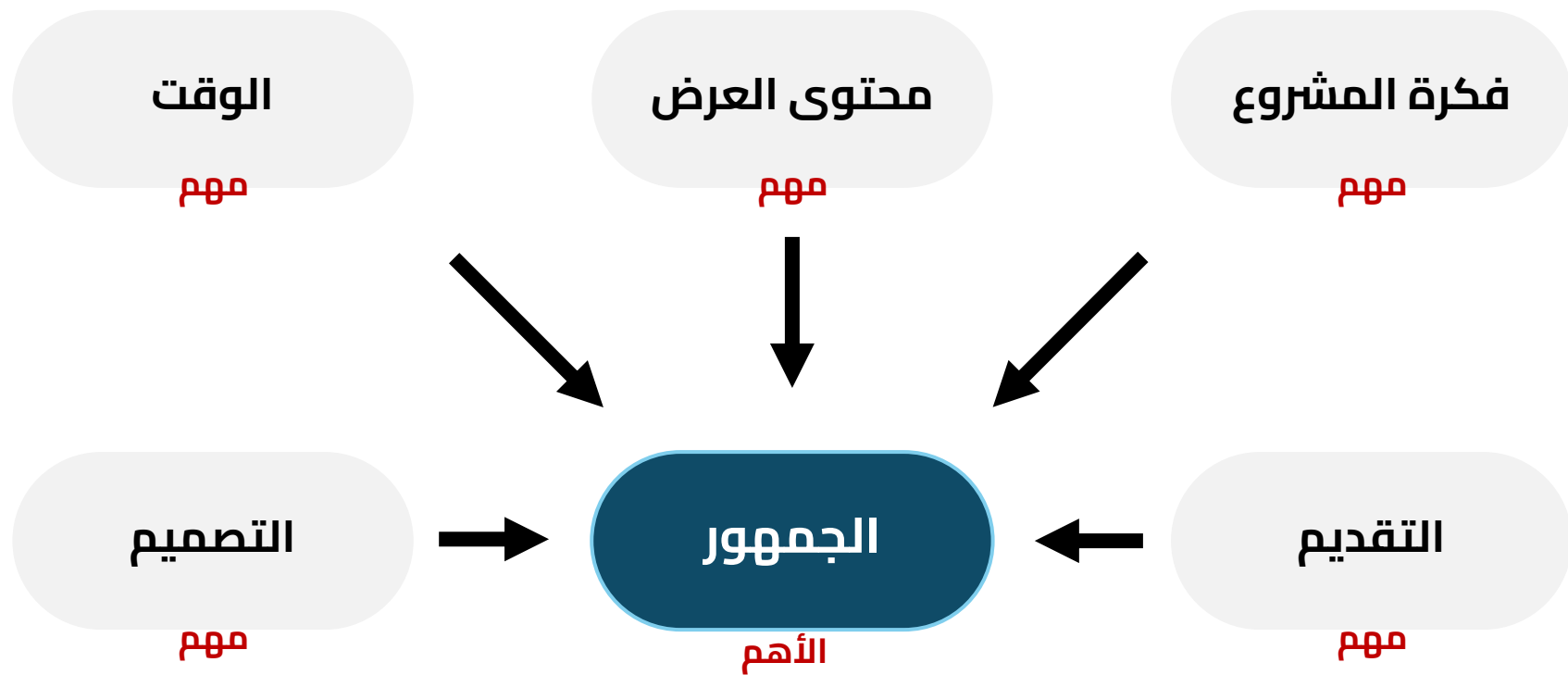
**محتوى العرض**

**فكرة المشروع**

**التصميم**

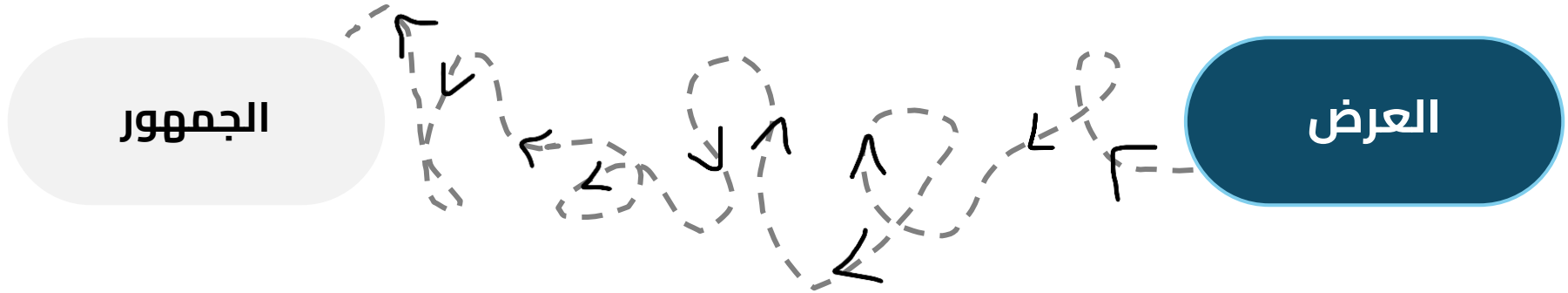
**الجمهور**

**التقديم**

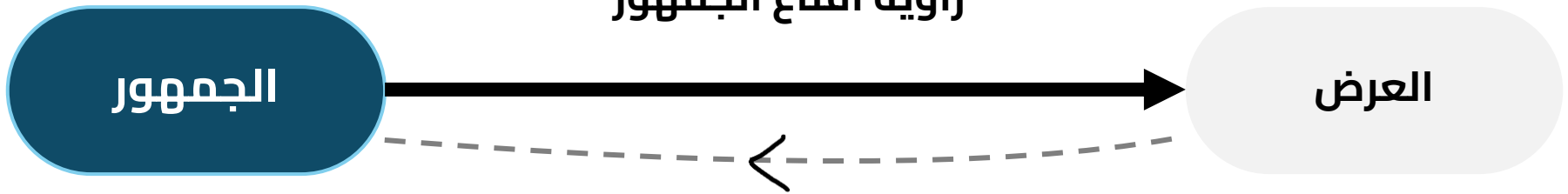


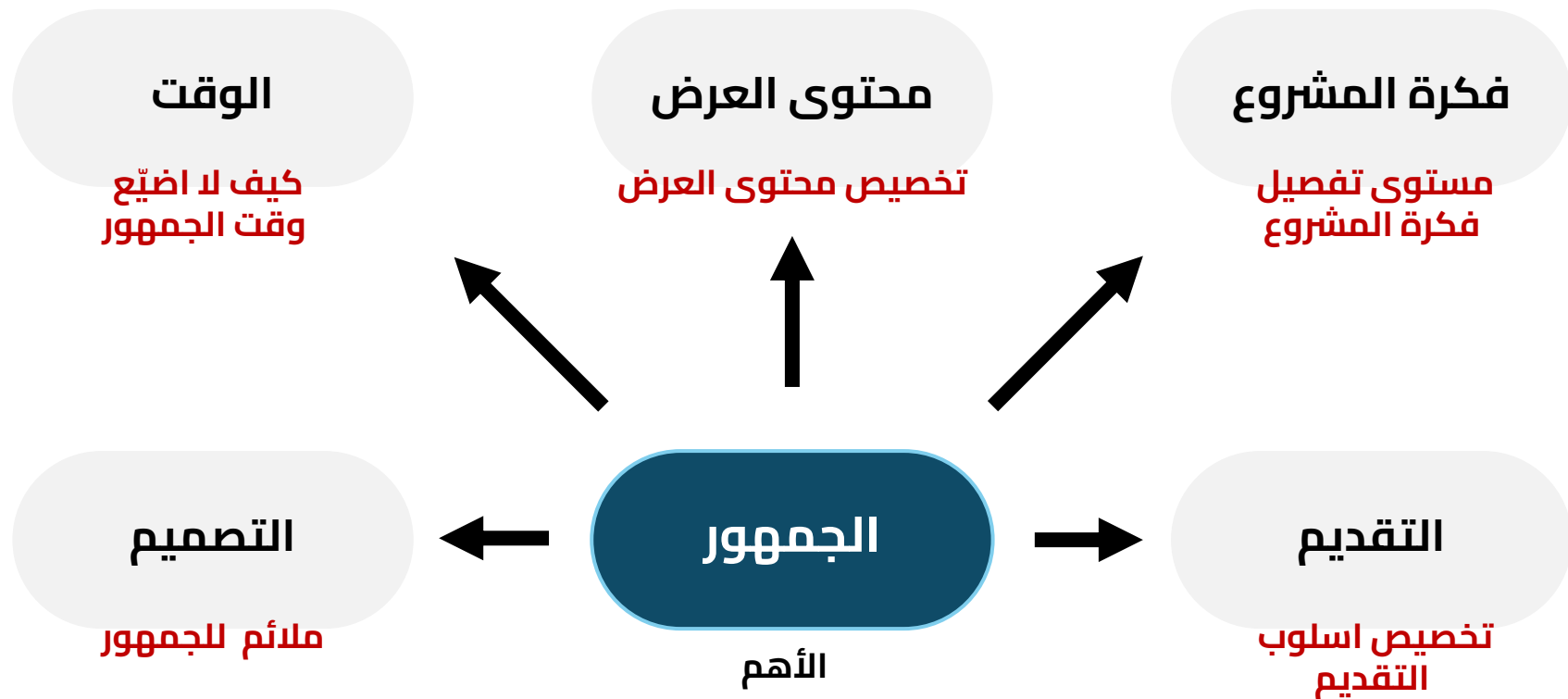
# كيف اقدم العرض بالشكل الأمثل؟

زاوية ايصال الفكرة بوضوح



زاوية اقناع الجمهور





# تساؤلات يفضل أن تجيب عليها أثناء تجهيز العرض

- من هم الحاضرون ومدى خلفيتهم عن الموضوع؟
  - مهندسين؟ اطباء؟ صناع قرار؟ 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 تؤكدك؟
- 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"



# مهمتك كمشارك في الهاكاثون



العرض التوضيحي

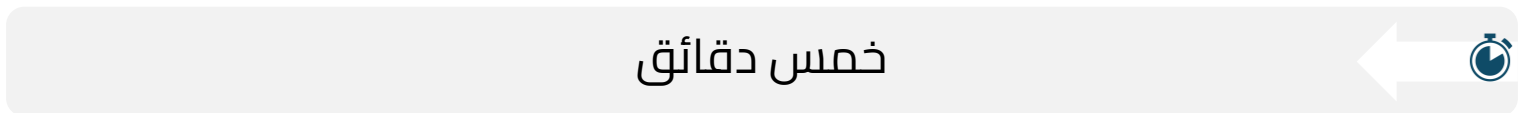


المشكلة والحل



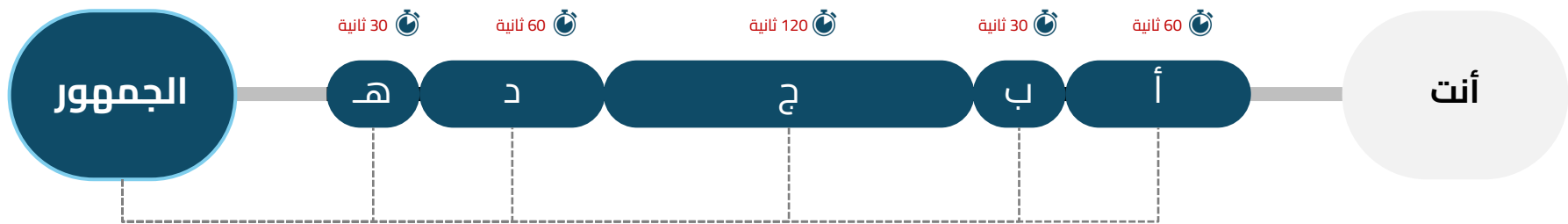
من 3 إلى 5 دقائق

# مثال: العرض في حدود 5 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 تجهيز العرض)

# عناصر العرض

- أحيانا تسقى "التحدي" أو "الفرصة" أو "الفجوة"
- أهم عنصر في عناصر العرض
- إذا لم تُفهم المشكلة، لم يفهم الحل، ولن يفيد ما بعد ذلك.

**"هدفك هو بناء علاقة تربط بين المشكلة وبين جمهورك  
(لجنة التحكيم)"**

# أ. المشكلة - أمثلة

الأفضل دائما

**لدينا** مشكلة  
وهذا هو الحل



ممتاز! أواجه نفس  
المشكلة واحتاج إلى  
حلها

**لديهم** مشكلة  
وهذا هو الحل



جيد. المشكلة  
موجودة لشريحة  
معيّنة وحلها مفيد  
لهم

**لدي** مشكلة  
وهذا هو الحل



جميل. ولكن لا علاقة  
لي بالمشكلة  
ولا يهمني الحل

أنت



لجنة  
التحكيم

# أ. المشكلة – الأخطاء الشائعة

## بعض الحلول

عرض المشكلة على طرف  
خارج دائرة المشروع

استفد من الإحصائيات  
(محلية أو عالمية)

### • المشكلة غير واضحة

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

### • الدلائل غير مقنعة

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

- 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 المقترح (بشكل مختصر)  
للمشكلة المحددة"**



## ب. الحل – الأخطاء الشائعة

### بعض الحلول

الاعتماد على التفكير  
النقدي  
(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 الاسهاب في الشرح

## ج. العرض التوضيحي

- أحيانا يسقى بـ (demo)
- عادة مايكون سلسلة من الخطوات لتوضيح آلية عمل الحل المقترح سواء كان تطبيق جوال او جهاز
- الإنطباع الإيجابي يزداد كلما كان النموذج المقدم متكامل

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

# ج. العرض التوضيحي - الأخطاء الشائعة

## بعض الحلول

إتقان تقديم العرض في  
الفترة المخصصة  
(120 ثانية)

تسائل "ماهي النتيجة  
النهائية للمستخدم؟"

وظيفة واحدة لكل شريحة

### • عدم التمرّن 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 مهمة

## د. رؤية مستقبلية (في حال تم تطبيق الحل)

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

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

## د. رؤية مستقبلية – الأخطاء الشائعة

### بعض الحلول

حاول التفكير على نطاق  
واسع وبشكل عملي

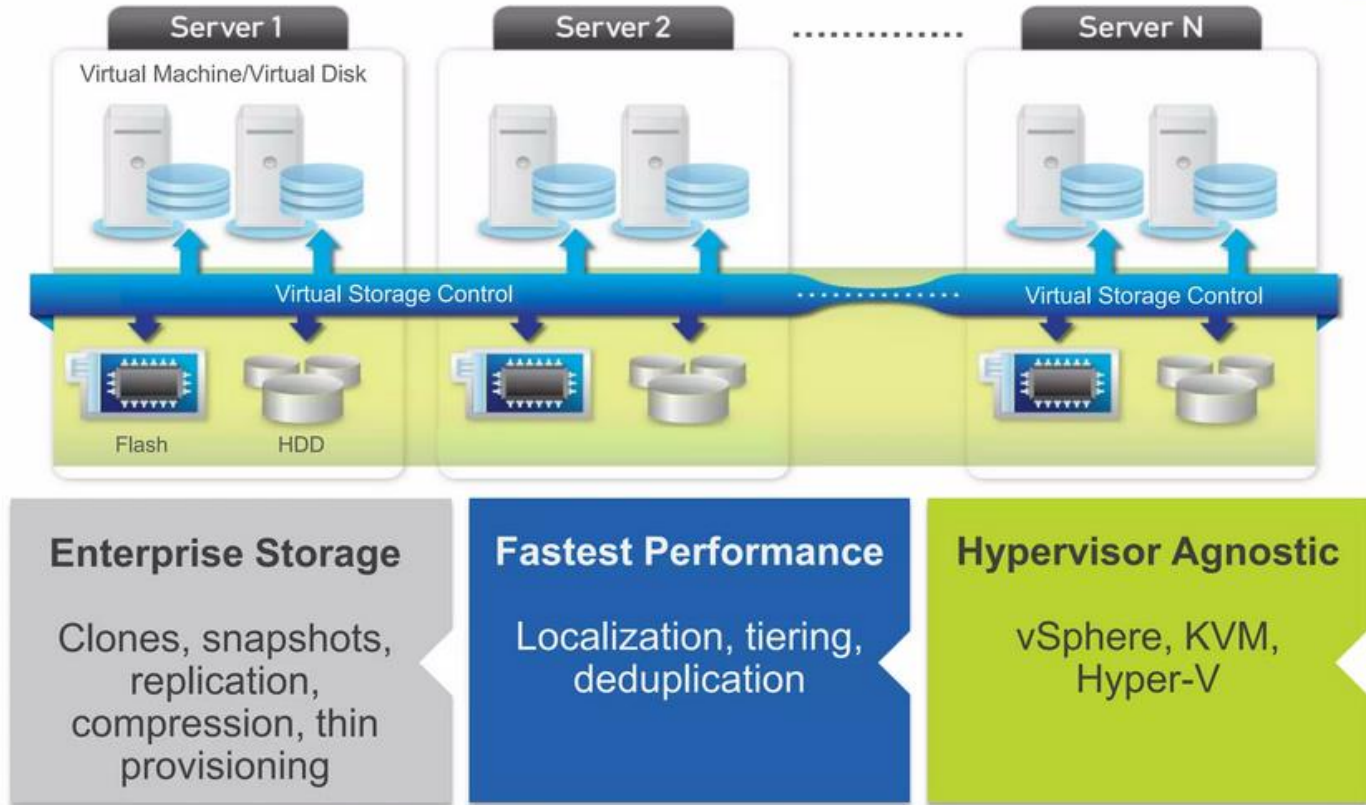
- **عدم التطرّق للرؤية المستقبلية للحل المقترح**
  - ترك فجوة في اذهان الجمهور (لجنة التحكيم)
- **المبالغة المفرطة في الرؤية المستقبلية**
  - فقدان المصداقية لدى الجمهور (لجنة التحكيم)
- **التركيز على التطوير التقني فقط**
  - ترك فجوة في اذهان الجمهور (لجنة التحكيم) فيما يتعلق بالأثر الاقتصادي أو الاجتماعي للحل

**"هدفك هو انتهاء العرض بطريقة احترافية"**

# أمثلة

سنستعرض أمثلة للاخطاء الشائعة

# Nutanix Distributed File System (NDFS)







# 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





## Images

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



واضح



تباين الكتابة والخلفية

غير واضح



تباين الكتابة والخلفية



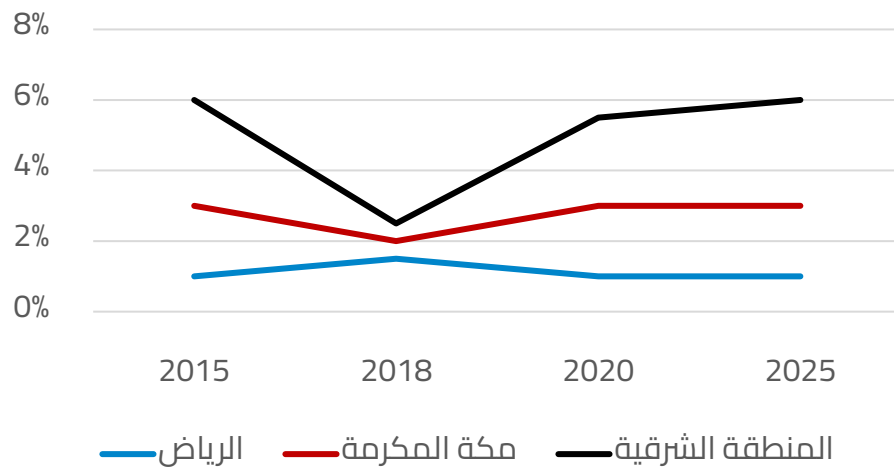
واضح



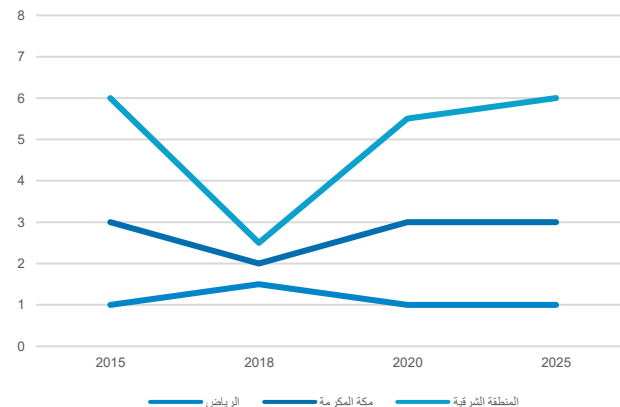
غير واضح



## معدل النمو السكاني حسب المنطقة



معدل النمو السكاني حسب المنطقة



\*الارقام ليست واقعية ومن أجل التوضيح فقط.

- **مهارات واساليب العرض مهمة جداً في مختلف المجالات والمواقف**

- وظيفة/منصب، مسابقة/هاكاثون/حاضنة مشاريع/فرصة استثمار/الخ...
- اسعوا في تطوير مهاراتهم من خلال الخوض في التجارب المختلفة والاستفادة من التجارب السابقة



# أشكر لكم حسن استماعكم!

## مجال للمداخلات والاستئلة...