

## المحاضرة الرابعة:

### خطوات انجاز المشاريع

لانجاز مشروع جديد يجب وضع مخطط عمل كعنصر أساسي في إستراتيجية المشاريع المختلفة حيث تتزايد أهميته في مجال إنشاء المؤسسات بشكل عام والمقاولات بشكل خاص، ويستمد هذه الأهمية لدى مختلف الأطراف.

\*وتتمثل خطوات عمل مشروع فيما يلي :

✓ طرح وتقييم الأفكار وتصميم نموذج العمل.

✓ فهم السوق والعملاء.

✓ تمويل المشروع

✓ إدارة وبناء المشروع.

✓ تنمية وتوسعة المشروع.

### 1/ طرح وتقييم الأفكار:

يجب علينا مراعاة ما يلي:

- أن تكون الفكرة قابلة للتطبيق على أرض الواقع وقابلة للاستثمار
- تطوير الفكرة إلى نموذج للعمل.
- التخطيط للمشروع: ما الذي يجعل فكرة مشروعك ناجحة.

\*مصدر الأفكار الجيدة لمشروعك: نجد مصدرين أساسيين وهما:

(أ) حل المشكلة : فكرة لحل مشاكل في السوق .

(ب) تغطية احتياج أو نقص في السوق.

\*أسباب النجاح وهي:

-المعرفة.

-فريق العمل القوي.

-سوق كبير.

-شبكة اتصالات قوية.

\*تقييم فكرة المشروع:

1/من خلال طرح عدة أفكار لمشاريع معينة يجب أن نقوم بتقييم هذه الأفكار، حيث

هناك ثلاث معايير

وهي:

✓ حجم السوق: هل السوق كافي بمعنى يجب أن نعرف حجم السوق -قاعدة العملاء.

✓ قدرة الدفاع عن السوق: (الحواجز) أي هل يمكن لأي شخص آخر أن يقلد هذا المشروع وكيف يمكنني أن أدافع عنه.

✓ القدرة على تنفيذ هذه الأفكار بناء على المعارف والموارد المتاحة أمامي.

2/ الجزء الثاني من نجاح المشروع مرتبط عند تقييمه بإمكانية تطوير الأفكار من خلال عدة نقاط أساسية وهي:

✓ استخدام منهجية تجربة المنتج في السوق (نموذج للمنتج) وانتظار رد فعل من العملاء.

✓ التكلم مع العملاء.

✓ مراعاة هل فكرتك قابلة للاستثمار؟ (يمكن أن يستثمر في هذه الفكرة وهل سيضع هذا المستثمر أمواله في هذا المشروع).

✓ استخدام منهجية تجربة المنتج في السوق وانتظار الردود.

✓ مرونة إمكانية التطوير أو التغيير (التجربة والتعلم) فكل مشروع مرحلة لتطوره يجب مراعاتها بمعنى هل أكمل بنفس المنهج أو غيره.

\*ولكي تجذب المستثمرين لفكرة مشروعك عليك مراعاة:

1/ رائد الأعمال وقدرته على تنفيذ الفكرة

2/ التقييم المالي للمشروع في مرحلة الفكرة.

3/ الثقة ومراعاة كذلك سمعة الشخص صاحب المشروع.

4/ الموازنة بين المخاطرة والعائد.

\*نموذج العمل التجاري:

سأقدم لك بوضوح، بساطة واختصار ما عليك مراعاته لتطور فكرتك إلى نموذج عمل تجاري وفقا لمخطط نموذج العمل التجاري **the Business Model Canvas** حيث يحدد الأسلوب الذي تتبعه المنشأة في خلق قيمة ما وتحقيقها.

يتكون من تسعة نقاط أساسية وهي :

➤ الجمهور المستهدف: تقدم كل منشأة خدمة لشريحة واحدة أو أكثر من شرائح العملاء.

➤ حل المشكلات: عن طريق تلبية احتياجات العملاء.

➤ القنوات: وتكون عبر قنوات التواصل والتوزيع والبيع.

- العلاقات مع العملاء: تبني علاقات مع كل شريحة والعمل على استدامتها.
  - الموارد الرئيسية: وهي الأصول اللازمة لتقديم العناصر التي سبق الحديث فيها.
  - الأنشطة الرئيسية: تنفيذ عدد من الأنشطة الرئيسية.
  - الشراكات : وتكون بالتعاقد مع شركات خارجية (له دور كبير)
  - هيكل التكاليف: وينشأ من نموذج العمل.
  - مصادر الإيرادات: تتدفق بعد التقديم الناجح للقيم المقترحة إلى العملاء.
- وعليه: نموذج العمل التجاري يعطيك تصور عام عن مشروعك، فهو أداة ويعتبر نموذج أولي سوف يساعدك أكثر لمعرفة اتجاه مشروعك ونموذج نهائي سوف يحدد لك اتجاه المشروع بالضبط.

الإيمان حرف فوئش