

المحاضرة الخامسة

خطوات انجاز المشاريع المقاولاتية 01

لإنجاز مشروع جديد لابد من اتباع استراتيجية واضحة المعالم، تمر عبر الخطوات التالية:

1- طرح وتقييم الأفكار:

يجب مراعاة ما يلي:

* أن تكون الفكرة قابلة للتنفيذ على أرض الواقع.

* تطوير الفكرة إلى نموذج عمل.

* التخطيط للمشروع.

كما نجد مصدرين أساسيين للأفكار الجيدة للمشاريع وهما: فكرة لحل مشاكل في السوق، وأيضا تغطية احتياج أو وجود نقص في السوق.

1-1- تقييم فكرة المشروع:

أولا: من خلال طرح عدة أفكار لمشاريع معينة، بالاعتماد على ثلاث معايير وهي:

- حجم السوق: بمعنى معرفة حجم السوق وقاعدة العملاء.

- قدرة الدفاع عن السوق: كيفية الدفاع عن المشروع فظل وجود منافسين آخرين.

- القدرة على تنفيذ هذه الأفكار بناء على المعارف والموارد المتوفرة.

ثانيا: إن نجاح المشروع متعلق بعدة نقاط رئيسية:

- استعمال منهجية تجربة المنتج في السوق وانتظار رد فعل من خلال العملاء.

- التواصل مع العملاء.

- مراعاة مدى قابلية للاستثمار.

- مرونة إمكانية أحداث تغييرات على منهجية العمل للمشروع.

اما بخصوص كيفية جذب المستثمرين لفكرة المشروع فهي كالتالي:

- رائد الأعمال وقدرته على تنفيذ الفكرة.

- التقييم المالي للمشروع في مرحلة الفكرة.

- الثقة ومراعاة كذلك سمعة الشخص صاحب المشروع.

- الموازنة بين المخاطر والعائد.

2-1- نموذج العمل التجاري:

يعتبر نموذج العمل التجاري The Business Model Canvas من أفضل النماذج لتطور أفكار المشاريع، حيث يتكون من عدة نقاط أساسية نذكر منها يلي:

- الفئة الجماهيرية المستهدفة: تقدم كل مؤسسة خدمة لشريحة واحدة أو أكثر من شرائح العملاء.
 - حل المشكلات: عن طريق تلبية احتياجات العملاء.
 - العلاقات مع العملاء: تبنى علاقات مع كل شريحة والعمل على استدامتها.
 - الموارد الرئيسية: وهي الأصول اللازمة لتقديم العناصر التي سبق الحديث عنها.
 - الشراكات: وتكون بالتعاقد مع شراكات خارجية.
 - مصدر الإيرادات: تتدفق بعد التقديم الناجح للقيم المقترحة إلى العملاء.
- وعليه نموذج العمل التجاري يعطي تصور عام عن المشروع، فهو أداة ويعتبر نموذج أولي سوف يساعد لمعرفة اتجاه المشروع ونموذج نهائي سوف يحدد اتجاه المشروع بالضبط