



ملخص ريادة الأعمال – النهائي
جامعة جدة

هناك عدة مصادر لتمويل المشروع ومنها أربعة مصادر رئيسية :

1- التمويل باستخدام أموالك الشخصية : قد يتم التمويل مما ادخرته من امالك الخاصة

2- التمويل من خلال الأسرة والأصدقاء : معظم الاصدقاء و افراد الأسرة مستعدين وراغبين بل ومشجعين لابنائهم الجادين , والثاني صديقك أو قريبك دائما سيعطيك ما يقدر عليه من أموال لأنك كحل ثقة بالنسبة له, وفي هذه الحالة قد يكون المال هبة فيعتبر حينها من حقوق الملكية , أو يكون رضا حسنا فيكون مديونية على المشروع.

3- المنح والقروض الحكومية : هناك صناديق تمويل تخصصها الدولة لتشجيع وإنشاء وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة , وتقدم الجهات الحكومية الأموال كمنح او قروض حسنة بلا فوائد وفق شروط معينة , ومن امثلة الصناديق الحكومية في السعودية " صندوق التنمية الصناعي , والبنك السعودي لتسليف والادخار

4- حاضنات الأعمال : هي وحدة خدمية تهدف الى تحويل الى الافكار والابتكارات الى مشروعات اقتصادية منتجة وذلك من خلال تقديم عدد من الخدمات تشمل التأهيل والدعم المادي والمعنوي والارشاد ومن امثلة الحاضنات في السعودية " حاضنات بادر للتقنية , صندوق الناهل , حاضنة حرفة " وتوفر عدة أنشطة منها:

- توفر خدمات اتصال جاهزة يكن التواصل بها بالآخرين
- توفر استشارات مهنية و ادارية وتقنية مع بعضها البعض مع الاتصال بمصادر رأس المال ورأس المال الجريء , ومنح الولاء , تمويل القروض , تمويل الحقوق الملكية
- عادة تنشأ الحاضنات في الجامعات التي يمكن ان توفر اتصالا اضافيا بكفاءات عالية التخصص
- تنتج مجتمعا تداخليا من رواد الأعمال , والاكاديميين
- تعمل كقنطرة مع المجتمع

حساب تكاليف المشروع : تنقسم في صورتها المبسطة الى قسمين :

1- تكاليف البداية : هي تكاليف تنفق لمرة واحدة عند بداية المشروع , وقد تسمى بالاستثمار الأولي او تكاليف التأسيس فالمطعم كمثال لمشروع ريادة أعمال , تتضمن تكاليف البداية فيه كلا من تكاليف شراء الموقد و اواني المائدة والاثاث والمقاعد والطاولات والخ ..

2- تكاليف التشغيل : هي تلك التكاليف الضرورية لتشغيل المشروع ومن مكوناتها :

- الخدمات العامة مثل (المياه والكهرباء والانترنت والتليفون)
- الرواتب والتأمين
- والإعلان والإيجار

فالبداية من المهم ان تعرف الإيرادات التي يمكن أن تجنيها من المشروع , وذلك بناء على سعر منتجك ومن سنبدا بكيفية تسعير المنتجات التي تقدمها :

تسعير المنتج : وهناك ثلاث معايير لتعير المنتج وهي :

1- **التسعير حسب التكلفة** : حيث يتم تحديد سعر بيع الوحدة بإضافة هامش ربع معين لتكلفته
سعر بيع الوحدة = التكاليف الفعلية للوحدة + هامش ربع (%)

2- **التسعير حسب سعر المنافسين** : وذلك بالاعتماد على السعر الذي يحدده المنافسون الذين يبيعون نفس نوع المنتج
سعر بيع الوحدة من منتجك = سعر بيع الوحدة لدى المنافسين

3- **التسعير على حسب السوق** : هو السعر الذي يستطيع الزبون أن يدفعه أو يبدي استعداد لدفعه
سعر بيع الوحدة من منتجك = سعر البيع الذي يتوقعه المشترون ويرغبون في دفعه

الربح الإجمالي للمشروع : يتم التوصل لذلك بطرح التكاليف الكلية للبضاعة المباعة من الإيراد الكلي :
مجمول الربح للمشروع = الإيراد الكلي - التكاليف الكلية , وبحسب الإيراد كالاتي:
الإيراد الكلي = سعر بيع الوحدة × عدد الوحدات المباعة

التسويق : هو إتاحة المنتج المناسب , بالكمية المناسبة في المكان المناسب في الوقت المناسب وتحقيق ارباح من ذلك
عناصر المزج التسويقي : هناك اربعة عناصر رئيسة تمثل مكونات المزيج التسويقي يشار لها اختصارا بالغة الإنجليزية
Ps4 لتضمنها على بدأ مسمياتها باللغة الإنجليزية بحرف P وهي المنتج Product و المكان Place والسعر Price و
الترويج Promotion.

مكونات خطة التسويق : تتكون خطة التسويق من المكونات الرئيسية التالية

1- **أهداف الخطة** : وتبين الأهداف الغرض من المشروع , وما الذي تريد إنجازه , وما هو حجم المبيعات الذي
تريد تحقيقه

2- **الاستراتيجيات** : تحدد الأساليب التي ستصل بها الى ما تريد . وتتضمن عدة استراتيجيات :

- استراتيجية التسعير : وفيها تحدد السعر الذي ستبيع به منتجك
- استراتيجية المنتج : تناول كل ما يتعلق بالمنتج من حيث مستوى الجودة , والتصميم وغيره
- استراتيجية المكان : ماهي قنوات التوزيع ؟ هل سيكون متجر ؟ واين موقعه ؟
- استراتيجية الترويج : تتضمن الخمسة أنواع الرئيسية للترويج وهي الاعلان , والبيع الشخصي وتنشيط
المبيعات , والعلاقات العامة , والتسويق المباشر

3- **الميزانية** : وتشمل وضع ميزانيات لكل من : المبيعات وأساليب ووسائل التسويق

امام رائد الأعمال ثلاثة خيارات مهمة لبدء مشروعه واهمها ما يلي :

- 1- ان تبدأ مشروعا جديدا
- 2- أن تشتري مشروعا قائما
- 3- أن تحصل على حق الامتياز التجاري

اولا : البدء بمشروع جديد

نقاط القوة	نقاط الضعف
لديك فرصة لأعداد دراسة تفصيلية متكاملة عن المشروع وتحديد جدواه ونسبة نجاحه قبل البدء.	يتطلب الكثير والمزيد من الجهد.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع امكاناتك المالية والفنية.	يتطلب تكاليف عالية لإجراء دراسات تفصيلية مسبقة.
يمكنك اختيار المشروع المتوافق مع خبراتك و مؤهلاتك ورغباتك.	يحتاج إلى فترة قد تكون طويلة لكي يبدأ بتحقيق الإيرادات المستهدفة .
يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع.	قد يحتاج الى قدر كبير من السيولة النقدية لتوفير الأموال الكافية.
يمكنك السيطرة على الجوانب والمواقف والمستجدات المتعلقة بالمشروع.	يحتاج الى تكلفة تأمين الموارد والإمدادات الفنية المعلوماتية والبشرية المناسبة.
لديك الفرصة لاختيار المشروع الجديد الذي طالما خططت له وبحثت عنه.	قد لا تتوفر لديك الخبرة الكافية لمنع كل الاخطاء , ومواجهة القيود والأزمات.

ثانيا : شراء مشروع قائم

نقاط القوة	نقاط الضعف
عدم الحاجة الى إجراءات ترخيص جديدة .	قد يتم عدم الإفصاح عن الأسباب والخفايا الكامنة وراء بيع المشروع, والتي قد تكون غير إيجابية وغير مرضية .
الاستفادة من كون المشروع قائما وله سوقه و زبائنه , و موردوه و موظفوه .	قد لا تتوفر في المشروع الخصائص والمقومات التي تبحث عنها.
الاستفادة مما للمشروع من خبراته العملية.	قد لا يتوافق المشروع بدرجة كبيرة مع تصوراتك و طموحاتك للمشروع المستقبلي.
الاستفادة من كون المشروع مستمرا ويعمل دون توقف وبالتالي فإن إيراداته ستكون مستمرة , ويمكن تنميتها .	قد يكون موقع المشروع غير ملائم لظروفك و توجهاتك .
الاستفادة من الصورة الذهنية والسمعة الحسنة عن المشروع اذا احسنت اختياره , وكذلك أحسنت توظيفه و احسنت توظيفها واستثمارها	قد تكون تكلفة الشراء مرتفعة لأن السعر الذي سيطلبه البائع سيتضمن حق الملكية والشهرة

ثالثا : الامتياز التجاري

- حق الامتياز هو احد اهم الخيارات أمام رائد الأعمال , وهو المرادف البديل لتكوين المنشآت الصغيرة وهو متاح في مجالات وأنشطة الأعمال المختلفة .
- وحق الامتياز هو طريقة في التجارة تقوم خلاله شركة (مانحة الامتياز) بمنح الآخرين (مشترى الامتياز) الحق في انتاج وبيع و توزيع أو تسويق منتجات أو خدمات الشركة الأصلية بما في ذلك قيام الشركة المشترية للامتياز باستخدام اسم الشركة مانحة الامتياز وعلامتها التجارية وسمعتها و اجراءتها وتقنياتها في البيع.
- وعند رغبة رائد الأعمال اختيار الامتياز التجاري فعليه الاجابة على الأسئلة التالية التي تتعلق بثلاث محاور رئيسية هي , الاستثمار , والقدرات , والتوجهات الشخصية .

الشكل القانوني لمنشآت الأعمال : هناك عدة أنواع للشكل القانوني لمنشآت الاعمال يمكن تصنيفها الى شكلين رئيسيين طبقاً لأنظمة المملكة العربية السعودية هما : **المؤسسة الفردية و الشركة**

اولا المؤسسة الفردية : هي المنشأة التي يملكها شخص واحد ويكون لصاحبها الهيمنة الكاملة على كامل المنشأة .

أ- نقاط القوة في المؤسسة الفردية كشكل قانوني :

- اجراءات ترخيص سهلة نسبيا
- حرية اختيار الحجم المناسب والتمويل اللازم للمشروع
- حرية و استقلال اكبر في اتخاذ القرارات في إدارة وتشغيل المشروع
- الانفراد بكل الأرباح التي يحققها المشروع
- نجاح المشروع يكون له تأثير في واسع النطاق على المالك وأفراد أسرته

ب- نقاط الضعف في المؤسسة الفردية كشكل قانوني :

- تقع عليك مسئوليات كثيرة
- سوف تتحمل عددا و درجة أكبر من المخاطر بمفردك
- توقع أن يكون للمشروع تأثير واسع النطاق عليك وعلى أفراد أسرتك في حال تعثره
- ثانيا الشركة :** وهي المنشأة التي يملكها اكثر من شخص , والشركة شخص معنوي له وجود قانوني مستقل عن شخصيات الشركاء .

أ- نقاط القوة في الشركة كشكل قانوني :

- تقسيم العمل والمسئوليات بين الشركاء
- وجود مجلس إدارة
- ينقسم رأس المال الى حصص
- تتوزع المخاطر بين الشركاء
- يمكن جمع الأموال بشكل أسهل من المؤسسة الفردية

ب- نقاط الضعف في الشركة كشكل قانوني :

- صعوبة التأسيس مقارنة بالفردية
- لا يتم التنازل عن الحصة أو بيعها بدون موافقة الشركاء
- حرية اقل في اختيار القرارات

العمل من المنزل : العمل بالمنزل أو ما يسمى أحيانا ببعض الدول العربية الأسر المنتجة وهي مشاريع متناهية الصغر تنتشر في أنحاء العالم وتتطور بتسارع كبير

من أسباب انتشار العمل من المنزل مايلي :

- قلة تكاليف بدء المشروع بتوفير الأموال التي تدفع في إيجارات المكاتب أو المتاجر
- تزايد سهولة العمل من المنزل بناء على ما تقدمه شبكات الاتصالات و الإنترنت من انشاء مواقع الويب
- توافر عدد كبير من التجهيزات تكنولوجية في المنزل لمساعدة المشروع الصغيرة مثل : كمبيوتر , طباعة و ماسحة ضوئية وغيره .

- من المؤكد ان عمل المنزل لا يناسب كل أنواع المشاريع.

امثلة لمشروعات المنزل الشائعة و التجهيزات المطلوبة لكل منها :

- عمل دمي للأطفال يتطلب تخصيص:

- غرفة لماكينة الخياطة و طاولة و كمبيوتر لعمل التصميمات وتسجيل البيانات والحسابات و
خزانة أو دولا ب لحفظ الأقمشة والقطن والإسفننج وغيرها و دوسيه لحفظ الأوراق

- مشروع تصوير الحفلات والأفراح يتطلب تخصيص:

- حجرة مظلمة لإعداد الصور و طاولة بأدراج لحفظ الصور و دوسيه للأوراق

- نصائح صغيرة لإنشاء مشروع بالمنزل :

1- حدد جدول للأوقات التي ستخصصها لأعمال مشروعك

2- احتفظ بسجل مواعيد مقابلات

3- انشاء عنوان بريد خاص بالمشروع

4- مراعاة المخاطر : غالبا ما تكون مشروعات المنزل عرضه لعدد من المخاطر

امثلة لمشروعات المنزل القائمة على استخدام النت :

- تصميم مواقع الويب , خدمات كتابة السير الذاتية ونشرها , البيع والشراء من خلال النت , تسويق
لمنتجات ومشروعات اخرى على النت , تسويق الكتب الإلكترونية على الانترنت , انشئ واعرض
ملخصات و مقررات دراسية واسئلتها للبيع .

جهات داعمة لرواد الأعمال :

- ان المشروعات الصغيرة التي تقوم بإنشائها رواد الأعمال تكتسب أهمية كبيرة في التنمية الاجتماعية
والاقتصادية وقد حظيت بالاعتماد والعناية من قبل جهات متعددة في المملكة العربية السعودية وكان لهذه
الجهات اثرا ايجابيا ولموسا على رواد الأعمال

الجهات من خلال الاطلاع على الإنترنت :

اولا وزارة التجارة والصناعة www.commerce.gov.sa

- تختص بجميع الشؤون التجارية مثل :

- اصدار السجلات التجارية

- تقديم المعلومات التي تساعد صاحب المشروع فيما يخص الأمور التجارية

- الحصول من خلالها على التصاريح الخاصة بمزاولة النشاط الصناعي

- توفير المعلومات التي تخص النشاطات الصناعية وتحديد الفرص المتاحة

ثانيا : الأمانات والبلديات الفرعية www.mommra.gov.sa

- تنتمي هذه الأجهزة لوزارة الشؤون البلدية الفرعية , وهي الجهات المعنية بتوافر الشروط اللازمة في
التراخيص التي تمنح لمزاولة بعض الأنشطة مثل المحلات التجارية والمحلات الصغيرة كالحلاقة
والمقاهي والمطاعم وغيرها .

- **ثالثا : الهيئة العامة للسياحة والآثار www.scta.gov.sa**
- تمنح الهيئة التراخيص الخاصة بالشكل التالي :
- الايواء السياحي , منظمو الرحلات السياحية , وكالات السفر السياحية , الإرشاد السياحي , المشاركة بالوقت
- **رابعا : بنك التسليف والادخار www.scb.gov.sa**
- من أهم مهام البنك تقديم قروض بدون فائدة للمنشآت الصغيرة والناشئة
- **خامسا : الصندوق الخيري الإجتماعي :**
- هو مؤسسة اجتماعية انشئت عام 1432 هـ يقدم خدماته من داخل المملكة
- **سادسا : صندوق المئوية www.tcf.org**
- انشئ الصندوق كمؤسسة غير هادفة للربح عام 1425 هـ يهدف الى تقديم الدعم المالي والفني لشباب الراغبين في مزاولة الأعمال التجارية والحررة التي تحقق الاستقرار الاقتصادي للشباب السعودي
- **سابعا : صندوق التنمية الصناعية www.sidf.gov.sa**
- من البرامج التي تم استحداثها في صندوق التنمية الصناعية السعودي " برنامج كفالة لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة " لصعوبة الحصول المنشآت الصغيرة على التمويل المناسب
- **ثامنا : صندوق تنمية الموارد البشرية www.hrdf.org.sa**
- تم نشاء الصندوق عام 1421 بغرض تسهيل توظيف المواطنين وتدريبهم وتشجيعهم على العمل في القطاع الخاص
- **تاسعا : الغرف التجارية الصناعية : www.chamber.org.sa**
- الغرف التجارية هي من اهم الجهات التي يمكن الرجوع اليها حيث تقدم المعلومات لخدمة المؤسسات السعودية
- **عاشرا : مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية www.kacst.edu.sa/ar/default_ar.aspx**
- انشأت مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية برنامج بادر لحاضنات التقنية والتي تسعى من خلالها لتفعيل المتاجر التقنية في المملكة
- **الحادي عشر : الجامعات السعودية :** يوجد في عدد من الجامعات السعودية حاضنات أعمال مخصصة لاحتضان المشروعات الصغيرة و دعم رواد الأعمال
- **الثاني عشر : جمعيات ريادة الأعمال**
- يوجد جمعيات و مؤسسات غير ربحية تقدم خدمات متعددة برواد الأعمال مثل الدورات التدريبية وحاضنات الأعمال التي تقدم الدعم التأهيلي والإرشادي لرواد الأعمال ومن أمثلها الجمعية السعودية لريادة الأعمال والشبكة السعودية لحاضنات الأعمال
- **الثالث عشر : البرامج والمؤسسات الخاصة**
- هناك عدد كبير من البرامج والمؤسسات الخاصة التي تقدم خدمات ورعاية لرواد الأعمال والمنشآت الصغيرة وهي منتشرة في عدد من مدن المملكة المختلفة مثل برنامج عبداللطيف جميل , صندوق الأمير سلطان بن عبدالعزيز لدعم سيدات الأعمال , وصندوق المناهل وغيرها

اخلاقيات رائد الأعمال :

- **اولا : الكسب الحلال :** ان يحرص التاجر ان يكون رزقة طيبا بعيدا عن شبهات الحرام مثل الربا وقمار وتضليل الناس والغش والخداع . ومن نقاء المال اداء الزكاة دون تأخير ودفع اجر من يعمل معه واداء الدين بلا مماطلة
- **ثانيا : اداء العمل بدقة وإخلاص :** يحرص التاجر المسلم على ان يؤدي عمله بإخلاص فيحرص كل الحرص على ان يكون الاداء مستوفيا لجميع الشروط الفنية ومقاييس السلامة . ومن ذلك يحرص ان يقدم منتجات ذات جودة عالية وليست رديئة وسريعة العطب
- **ثالثا : الامانة :** يجب على التاجر ان يكون امينا في معاملة وان يكسب ثقة العملاء و الجمهور وبقولة وفعله ويتجنب الحلف في البيع ولو كان صادقا ويتجنب المبالغة في مدح السلعة بغير حق ويذكر محاسن المنتج كما يذكر قصورة بأمانة ويجب للعميل ما يجب لنفسه
- **رابعا : ان يكون حسن الخلق :** ان من اهم الصفات التي ينبغي ان يتصف بها رائد الاعمال و التاجر المسلم بوجه خاص هي حسن الخلق
- **خامسا الالتزام باللوائح والقوانين :** من المهم ان يقوم التاجر الصغير بالالتزام بالانظمة التي تضعها الدولة تحقيقا لمصالح الجميع وحفظا لحقوق الناس ومراعاة للمجتمع واهتماما بالبيئة والممتلكات العامة

احداث التوازن بين المشروع والدراسة : الطرق التي تعينك على احداث التوازن بين مشروعك ودراستك وهي :

- 1- كن واقعي :** وضع اهداف واقعية لمشروعك بحيث يمكنك تحقيقها وذلك سيجعلك اكثر التزاما بها وحماسا لتحقيقها
- 2- التخطيط الجيد :** ان التخطيط الجيد يساعدك للوصول الى هدفك بنجاح فاحرص على تخطيط اعمالك مبكرا في بداية كل اسبوع لبعض الاعمال وفي بداية كل شهر لبعضها الاخر بحيث انها جميعا تشكل خطة المشروع الكاملة مقسمة الى مراحل زمنية
- 3- ادارة الوقت :** ان تعلم مهارة ادارة الوقت من الامور المهمة للجمع بين العمل والدراسة ومن ذلك فيجب عليك تحديد اوقاتا للعمل و اوقتا للدراسة وبذلك لا تتراكم الاعمال غير المنجزة
- 4- تحقيق الاستفادة المزدوجة من العاملين :** ابحث عن الفرص لاستغلال أي اعمال خاصة لكي تحقق بها فائدة لمشروعك
- 5- خصص لنفسك وقتا للراحة :** احرص على ان تحدد وقتا لممارسة الرياضة ووقتا مع اسرتك لتناول الطعام مع اسرتك ووقتا للعبادة فالراحة تغذي الجانب الجسدي والاجتماعي والروحي
- 5- التفويض :** ستمر عليك اوقات لن يمكنك فيها القائم شخصا بكل ما حددته على الرغم من تخطيطك وملك الشاق حينها الجأ الى التفويض والاستعانة بمن حولك

التعامل مع الزبون : يقول رجال التسويق ان الزبون ملك فهو مصدر الربحية الحقيقية للاعمال

وهناك توجيهات مهمة للتاجر الصغير على ان يهتم بها وهيا توجيهات معتمدة عالميا منها :

- 1- اتاحة الفرصة للزبون لختيار السلعة التي يريد
- 2- بيان مواصفات السلعة بشكل واضح وصريح للزبون
- 3- السماح لزبون باستبدال السلعة او ارجاعها واستعادة ثمنها اذا كان بها عيب فعبارة البضاعة لا ترد ولا تستبدل لا تحفظ حق الزبون ومن المفترض ان يضع التاجر بوضوح سياسة الاستبدال و الاسترجاع
- 4- ان يبيع سلعة او يقدم خدمة يمكن ان يستخدمها الزبون بأمان ولا تعرضه للمخاطرة او تسبب له الضرر
- 6- ان يتيح للزبون الاعتراض والشكوى والاقتراح وان يقبل اعتراضه

الحفاظ على البيئة والممتلكات العامة

- 1- عدم تلويث البيئة والحرص على نظافة المكان الذي يرتزق منه سواء كان مصنعا او مكان لتقديم خدمة معينة للزبون
- 2- يحرص التاجر الصغير على التخلص من النفايات بطريقة صحيحة
- 3- الحرص في التعامل مع المياه وعدم الاسراف في استخدامها
- 4- نشر الوعي البيئي بين الزبائن المتعاملين معك بوضع عبارات توجيهية داخل محلك مثل كتابات لوحات ارشادية لعدم التدخين او رمي النفايات

إجراءات تأسيس المشروع الصغير : ان اجراءات إنشاء المشروع الصغير تتطلب تراخيص رسمية مختلفة بحسب النشاط الذي تقوم به

تحتاج المشروعات الصغيرة ان يكون لديها ما يلي :

- **السجل التجاري :** وهو وسيلة لجمع المعلومات عن التجار والشركات وعن العناصر المختلفة التي يتألف منها نشاطهم و يتضمن السجل التجاري معلومات عن اسم التاجر ومعلوماته الشخصية والاسم التجاري للنشاط وعنوانه ويتم استخراج السجل التجاري من وزارة التجارة بعد استيفاء شروط عدة منها ان يكون المتقدم اكمل سن 18 سنة وان يشترك في الغرفة التجارية الصناعية وقد خصصت الوزارة موقعا الكترونيا لإستخراج السجل التجاري على الرابط <http://www.mci.gov.sa/>
- **الاشتراك في الغرفة التجارية :** يوفر الاشتراك بالخدمة التجارية الصناعية عددا من الخدمات مدفوعة الثمن منها :
 - 1- خدمات تصديق المعاملات
 - 2- تقديم خدمة التصاريح
 - 3- تقديم خدمة اعتماد التواقيع
 - 4- خدمات مساندة اخرى
- **ترخيص المحلات التجارية :** لترخيص المحلات التجارية فإن راند الاعمال يحتاج الى للتعامل مع امانة المنطقة (البلدية)

ومن امثلة تلك الانشطة التي تحتاج الى ترخيص لمزاومتها :

- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة الصحة : المنتجات الغذائية و الصحية والخدمات الصحية
- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة النقل والمواصلات : مكاتب تأجير السيارات ومكاتب السياحة والسفر
- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة الزراعة : محلات الزهور واكشاك بيع اسماك الزينة
- أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة الثقافة والاعلام : المكتبات ومحلات التصوير النسائية والتسجيلات السمعية والبصرية ومكاتب الدعاية والاعلان

• ترخيص المحلات المؤقتة : مثل

- تأجير كشك : في احد المجمعات التجارية الكبيرة او مراكز التسوق حيث يتم تقديم الطلب الكترونيا او حضوريا وبعد ان يقوم المركز بالتأكد من صحة البيانات التي سجلتها في الطلب يتم التفاوض وتوقيع عقد الايجار .
- تأجير مكان في البازارات : تعرف البازارات بأنها معارض مؤقتة ولفتح كشك في بزار يجب على رائد الاعمال التواصل مع مقيمي هذه المعارض من خلال عناوينهم الالكترونية ثم الاتفاق معهم على المساحة والمدة والسعر ولا يتطلب تأجير كشك في البازارات التعامل المباشر مع الجهات الحكومية

خطة التنفيذ : هي الوثيقة التي تحدد خطوات تنفيذ اهداف المشروع .

لوضع خطة تنفيذ جيدة اتبع هذه الخطوات التسعة التالية :

1- حدد الاهداف الرئيسية لمشروعك : وضع اهداف محددة بدقة تمثل الخطوة الاولى الضرورية لتحقيق الهدف

مثال للاهداف الرئيسية :

الهدف : زيادة المبيعات 5% من خلال الاتصال ب 150 عميل خلال 3 اشهر

2- عمل قائمة بخطوات وتنفيذ الاهداف : تقسيم الاهداف الرئيسية لانجاز كل هدف

3- ترتيب المهام حسب اولويات تنفيذها : تحديد المهام المطلوب تنفيذها اولاً

4- تحديد من سيقومون ب اداء المهام : توزيع المهام على فريق العمل بحيث يقوم كل شخص بمهمه ويتم محاسبته على ادائه مع مراعات ان يكون كل فرد يملك المهارات اللازمة لتنفيذ مهمته

5- عمل قائمة بالاعمال الواجب القيام بها

6- تحديد الموارد والاموال المطلوبة : يتم تحديد التكلفة المطلوبة لتنفيذ كل مهمة ووضع ميزانية للاموال المطلوبة لتلك المهام

7- تنفيذ الخطة

8- متابعة التنفيذ

9 - مراجعة النتائج : اخيرا قم براجعة خطة التنفيذ لترى مدى نجاحك في تنفيذك ماتضمنته من مهام واهداف

اختيار الموقع : ان المهمة الاولى عند اختيار موقع المشروع هو التعرف على اهمية موقع المشروع

- هناك مشروعات يكون للموقع أهمية كبرى لنجاحها , بينما هناك مشروعات اخرى لايمثل الموقع لها أهمية كبيرة , ومن امثلة النوع الثاني من المشروعات :
- **مشروعات الخدمات التي تمارس عملها في مكان وجود العميل :**
 - 1- مثل تصوير الحفلات والأفراح
 - 2- تنسيق الحدائق والنباتات الزهرية
 - 3- الدروس الخصوصية في منازل التلاميذ , وما شابه
 - 4- المشروعات المعتمدة على استخدام الإنترنت والكمبيوتر
 - 5- مشروعات تجارة الجملة

اختيار الموقع المناسب للمشروع :

- ان اهم عامل في اختيار الموقع المربح لمشروعك هو أن تحدد العوامل التي ستزيد من عدد عملائك وتجذبهم اليك , والعوامل هي :
 - 1- نوع المشروع وطبيعة الانشطة التي ستمارس
 - 2- أهمية وجود المشروع بجوار مشروعات مشابهة
 - 3- ملائمة الموقع لميزانيتك المالية

تكاليف التجهيزات للموقع :

- المستلزمات الضرورية لطبيعة المشروع , فمثلا لو كان مشروعك مطعم لبيع البرجر فلا بد ان يتوافر فيه المطبخ و الطاولات والمقاعد المطلوبة

إرشادات اختيار الموقع :

- تعرف على متطلبات الأمن والسلامة والصحة لمشروعك

المقارنة بين المواقع المتاحة :

- يجب على رائد الأعمال أن يقوم بالمقارنة بين المواقع المتاحة امامه بناء على العوامل السابقة ومدى توافرها في كل موقع

نصائح صغيرة لتأجير محل :

- 1- تأكد من فهمك لبنود الايجار و أسلوب تجديده عند انتهاء المدة المحددة
- 2- تعرف بشكل دقيق على الوقت المحدد لانتقالك الى المكان وبدء ممارسة عملك
- 3- كن متأكدا من ذكر الاتي في الإيجار : متى سيستحق الايجار ؟ كيف سيتم دفعه ؟

نقاط القوة ونقاط الضعف لاختيار الامتياز التجاري:

نقاط الضعف	نقاط القوة
التقيد بتعليمات وشروط مانح الامتياز موقف مانح الامتياز أقوى عند التعاقد	الاستفادة من خبرة مانح الامتياز توفير الدعم والتدريب المستمر
ضرورة دفع قيمة الامتياز من الصيغات مما يقلل الربحية.	إمكانية الحصول على تمويل بتقسيط صالح تكاليف بدء التشغيل.
محدودية التصرف بالملكية بسبب شروط مانح الامتياز	شراء المنتجات والمواد والمعدات والخدمات المستخدمة في مؤسستك بصورة مباشرة من مانح الامتياز بأسعار مخفضة.
إلزام الممنوح بشراء بعض المواد والمنتجات والخدمات من مانح الامتياز حتى ولو كانت أعلى من السوق	الاستفادة من قوة العلامة التجارية في جذب العملاء
أداء الممنوحين للامتياز في مواقع أخرى يؤثر على سمعة الممنوح.	مساهمة مانح الامتياز بالإعلان والترويج العام للمنتج.
	قد تخسر كثيرا إذا تم سحب الإمتياز

س 1 : من مصادر تمويل المشروع ؟

ا- المنح والقروض الحكومية	ب - الغرفة التجارية	ج- صندوق التنمية	د- لا شيء مما ذكر
---------------------------	---------------------	------------------	-------------------

س2 : وحدة خدمية تهدف الى تحويل الأفكار والابتكارات الى مشروعات اقتصادية منتجة

ا- مصادر التمويل	ب - الوحدات الحكومية	ج- حاضنات الأعمال	د- لا شيء مما ذكر
------------------	----------------------	-------------------	-------------------

س3 : هي تكاليف تنفق لمرة واحدة عند بداية المشروع

ا- تكاليف التشغيل	ب - تكاليف البداية	ج- تكاليف المشروع	د- أ + ب
-------------------	--------------------	-------------------	----------

س4 : هو اتاحة المنتج المناسب بالكمية المناسبة

ا - سعر المنتج	ب - عناصر التسويق	ج - مكونات خطة التسويق	د- التسويق
----------------	-------------------	------------------------	------------

س 5 : من مكونات خطة التسويق

ا - اهداف الخطة	ب - التمويل	ج - سعر المنتج	د - التسويق
-----------------	-------------	----------------	-------------

س 6 : ثلاثة خيارات مهمة امام رائد الأعمال ومنها

ا- ان تبدأ مشروع جديد	ب - ان تشتري مشروعاً قائماً	ج - ان تحصل على حق الامتياز	د - جميع ما ذكر
-----------------------	-----------------------------	-----------------------------	-----------------

س 7 : هي مشاريع متناهية الصغر تنتشر في أنحاء العالم وتتطور بتسارع كبير

ا - الأسر المنتجة	ب - المشروع الصغير	ج - المشاريع المتطورة	د- مشاريع رواد الأعمال
-------------------	--------------------	-----------------------	------------------------

س8 : تختص بجميع الشؤون التجارية

ا - الهيئة العامة للسياحة	ب - وزارة التجارة والصناعة	ج - الشؤون البلدية	د - الغرفة التجارية
---------------------------	----------------------------	--------------------	---------------------

س 9 : تم انشاءه عام 1421 بغرض تسهيل توظيف المواطنين وتشجيعهم على القطاع الخاص

ا - جمعيات ريادة الأعمال	ب - صندوق تنمية الموارد البشرية	ج - صندوق التنمية الصناعية	د - صندوق المنوية
--------------------------	---------------------------------	----------------------------	-------------------

س 10 : الصندوق الذي يقدم دعماً مباشراً للمشروعات الصغيرة

د - صندوق التنمية الصناعية	ج - صندوق تنمية الموارد البشرية	ب - صندوق المنوابة	ا - بنك التسليف والادخار
----------------------------	---------------------------------	--------------------	--------------------------

س 11 : من اخلاقيات راند الأعمال

د - الغش	ج - الحلف في البيع	ب - الشبهات	ا - الكسب الحلال
----------	--------------------	-------------	------------------

س 12 : من احداثيات التوازن بين المشروع والدراسة

د - الأولويات	ج - الادخار	ب - الدقة	ا - الواقعية
---------------	-------------	-----------	--------------

س 13 : وسيلة لجمع المعلومات عن التجار والشركات وعن العناصر المختلفة

د - خطة التنفيذ	ج - الغرفة التجارية	ب - المشروع التجاري	ا - السجل التجاري
-----------------	---------------------	---------------------	-------------------

س 14 : هي الوثيقة التي تحدد خطوات تنفيذ أهداف المشروع

د - لاشي مما ذكر	ج - ترخيص المحلات	ب - خطة التنفيذ	ا - خطة العمل
------------------	-------------------	-----------------	---------------

س 15 : أنشطة تحتاج الى ترخيص من وزارة النقل

د - مكاتب الإعلان	ج - مكاتب السفر والسياحة	ب - محلات الزهور	ا - المنتجات الصحية
-------------------	--------------------------	------------------	---------------------

ب	س 9	أ	س 1
د	س 10	ج	س 2
أ	س 11	ب	س 3
أ	س 12	د	س 4
أ	س 13	أ	س 5
ب	س 14	د	س 6
ج	س 15	أ	س 7
		ب	س 8

1-	من عناصر التمويل للمشروع ثلاثة مصادر رئيسية
2-	الحاضنات توفر خدمات اتصال جاهزة يمكن التواصل بالآخرين من خلالها
3-	تكاليف البداية : تلك التكاليف الضرورية لتشغيل المشروع
4-	هناك ثلاث معايير لتسعير المنتج ومنها التعسير على حسب السوق
5-	مكونات المزيج التسويقي اربعة يشار لها ب Ps4
6-	من مكونات خطة التسويق اهداف الخطة فقط
7-	الاستراتيجيات تحدد الأساليب التي ستصل بها الى ما تريد
8-	من نقاط الضعف في بدء المشروع يمكنك اختيار الموقع الملائم للمشروع
9-	من نقاط القوة في الامتياز التجاري توفير الدعم والتدريب المستمر
10-	الشركة هي المنشأة التي يملكها اكثر من شخص
11-	من امثلة المشروعات الصغيرة دمي الأطفال
12-	بنك التسليف والادخار يقدم دعماً غير مباشراً للمنشآت الكبيرة
13-	اداء العمل بدقة من أخلاقيات راند الأعمال
14-	احد اهم العوامل الهامة في اختيار الموقع الاموال التي يمكن توفيرها في الحصول على الموقع
15-	الاشتراك في الغرف التجارية يوفر تقديم خدمة التصاريح
16-	من أنشطة ترخيص وزارة الزراعة بيع الأسماك
17-	لا تختلف البازارات عن الاكشاك الأخرى بكونها معارض مؤقتة
18-	وضع اهداف محددة بدقة تمثل الخطوة الأولى الضرورية لتحقيق الهدف
19-	المؤسسة الفردية هي التي يملكها شخص واحد فقط
20-	من مكونات تكاليف التشغيل الرواتب والإعلان

س1	صح	س 11	خطأ
س2	صح	س12	خطأ
س3	خطأ	س13	صح
س4	صح	س14	صح
س5	صح	س15	صح
س6	خطأ	س16	صح
س7	صح	س17	خطأ
س8	خطأ	س18	صح
س9	صح	س19	خطأ
س10	خطأ	س20	صح

