تعريف ريادة الاعمال :- انشاء عمل حر يستم بالابداع ويتصف بالمخاطرة

فوائد ريادة الاعمال :-

1. تحقيق حلمك
2. توفير فرص عمل
3. تحقيق عوائد مادية
4. اكتساب خبرة عملية
5. الادخار

سمات رائد الاعمال :-

1. الثقة بالنفس
2. البحث عن الافكار الجديدة
3. الحماس
4. لا يخشى الفشل
5. يتقبل النقد
6. القدرة على الاقناع
7. المثابرة والاصرار

المشروع التجاري :- هو نشاط تستخدم فيه الموارد والأموال من اجل الحصول على منافع في زمن معين

فالموارد المستخدمة مثل الالات والمعدات والمواد الخام والعاملين ( الموارد البشرية) , والاموال تتمثل برأس المال , اما الزمن المعين فهو عمر المشروع ويطلق احيانا على المشروع التجاري بالنشاط التجاري او العمل التجاري.

تصنف المشروعات التجارية الى اربعة اقسام :-

1. التجارة
2. الصناعة
3. الخدمات
4. الزراعة

خطوات انشاء المشروع الصغير :-

1. تحديد المشروع :- تشمل هذه الخطوة تطوير الفكرة لتصبح فرصة ومدى حاجة السوق له ومن هم العملاء
2. الاعداد للمشروع :- تحديد العاملين بالمشروع وتحديد موقع المشروع وكيفية الانتاج والايرادات والمصروفات ا
3. تقييم خيارات المشروع :- تحديد مصادر التمويل , والاقتراض , والشراكة , وموقع المشروع والشكل القانوني
4. تنفيذ المشروع :- البرنامج الزمني لتنفيذ المشروع وتقسيم الاعمال بين فريق العمل
5. مراجعة وتقيم المشروع :- تفييم اداءالمشروع والعاملين فيه ومدى ربحيته ومدى تحقيق اهداف المشروع

الفرق بين المشروع الكبير والصغير :-

1. المشروع الكبير :- رأس مال كبير , عدد العاملين كبير , حجم المبيعات كبير
2. المشروع الصغير :- رأس المال صغير عدد العاملين محدود , حجم المبيعات قليل

مثال للمشاريع الصغيرة :- التجارية مثل بيع العاب اطفال , الصناعية مثل صناعة الحرف اليدوية , الخدمات مثل خدمات السياحة

عوامل نجاح المشروع :-

1. العوامل الشخصية
2. العوامل المتعلقة بالمنشأة
3. العوامل المتعلقة بالبيئة

كيفة تجنب فشل المشروع:-

1. افهم مشروعك بعمق
2. تطوير خطة عمل ملائمة
3. ادارة مصادر التمويل
4. فهم القوائم المالية
5. ادارة الاشخاص بنجاح
6. الاهتمام بالنفس

الاختراع :- هو كل فكرة جديدة مفيدة قابلة للتطبيق هو كل فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للانتاج الصناعي

براءة الاختراع :- هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها الفائدة المجتمعية

معايير الحصول على براءة الاختراع :-

1. لابد ان يكون الاختراع متضمنا شيئا جديدا ولم يسبق معرفته
2. لابد ان الفكرة تتضمن خطوات مبتكرة
3. لابد ان يكون الاختراع ممكن التحويل الى منتج تجاري او صناعي
4. لابد ان لا يكون الاختراع في مجالات محظورة او غير مقبولة

الابتكار :- هو المقدرة على تطوير فكرة او عمل او تصميم او اسلوب بطريقة افضل واكثر استخداما وجدوى

مراحل توليد الأفكار الى فرص :-

1. توليد الافكار
2. صياغة الافكار :- ان تكون واقعية , ان تكون قابلة للقياس , ان تكون محددة
3. تقيم الافكار:- وتتكون من خمسة معايير , المعيار المالي , المعيار البشري , المعيار التسويقي , المعيار الشخصي , المعيار المعرفي
4. اختيار الفكرة

تحليل السوق :-

1. البيئة الاقتصادية :- مثل القدرة الشرائية لدى عملائك
2. البيئة الاجتماعية :- مثل اعمار عملائك وتركيبة الاسرة وعدد الاطفال
3. البيئة التنافسية :- ععدالمنافسين وكم حصصهم السوقية وماهي مزاياهم التنافسية بالمقارنة لك
4. التحليل الرباعي ( سوات ) ( SWOT ) :- هو تحليل يقصد به التعرف على نقاط القوة والضعف لديك والفرص المتاحة لديك والتهديدات التي تواجه مشروعك

التحليل الرباعي او تحليل سوات يشمل مايلي:-

نقاط القوة Strenght - نقاط الضعف Weakness – الفرص Weakness – التحديات Threats

خطة العمل :-

1. تساعدك على معرفة تكاليف المشروع والايرادات المتوقع جنيها
2. تساعدك على التعرف على السوق وذلك عن طريق جمع معلومات السوق
3. تساعدك على وضوح الطريق بسبب وضع الأهداف مكتوبة
4. استطلاع الصعوبات والتحديات المتوقعة للاستعداد لها
5. اظهار الجدية في العمل عن طريق تحديد المهام المطلوب القيام بها
6. تسهيل تقييم المشروع من قبل الاخرين للحصول على دعم او تمويل او مشاركة

مكونات خطة العمل :-

1. الملخص التنفيذي
2. الوصف التفصيلي للمشروع
3. وصف السوق
4. وصف لخطة التسويق
5. وصف لانجازاتك وقدراتك الشخصية
6. التقديرات المالية والربح والخسارة

مصادر المعلومات لانشاء المشروع :-

1. الغرف التجارية
2. المقابلات الشخصية
3. الجهات الداعمة
4. المكتبات
5. المنتديات عبر الانترنت

البحث عن المعلومات على شبكة الانترنت :-

1. تحديد الموضوع
2. تحديد نقطة الانطلاق : تتضمن نوعين , محركات البحث مثل جوجل , و قواعد المعلومات
3. بداية البحث