

# حقيبة المحاكاة Riyaadi Simulation



الإصدار الأول  
1439 هـ

مبادرة "ريادي" للتثقيف  
بقيادة الأعمال والاستثمار



ردمك

## حقيية المحاكاة

مبادرة «ريادي» للتثقيف  
بريادة الأعمال والاستثمار

جميع الحقوق محفوظة لوزارة التعليم بالمملكة العربية السعودية  
ويجوز الاقتباس بالإشارة إلى المصدر



\* هي حقيبة تحتوي على وسائل تدريبية تساعد الميسر على تطبيق فعاليات محدّدة تثري ثقافة الطلبة في ريادة الأعمال.  
\* روعي فيها أن تكون قابلة للاستخدام المتكرر ولعدد كبير من الفصول.  
\* يتم توزيع حقيبة واحدة لكل مدرسة من المدارس المستهدفة بحيث يستطيع الميسر استخدامها لكل الفصول في حصص النشاط.

\* تم بناء الحقيبة على شكل خطوط سُميت (خطوط ريادي)، بحيث يمثل كل خط حصة من حصص النشاط. يتطرق الخط إلى موضوع من موضوعات ريادة الأعمال بطريقة متسلسلة تسلسلاً منطقياً يبدأ من التهيئة والتمهيد عن طريق القصص المُلهمة وينتهي ببناء مشروع الطلاب الخاص وإعلان تتويجهم في النهاية.

\* يقوم الميسر بتقسيم الطلبة في الفصل إلى 6 مجموعات متجانسة، بحيث يأخذ رأيهم في هذا التقسيم، لتمثل كل مجموعة نواة للشركات (الكيانات) التي سوف تتشكل في الخط الثالث (خط تكوين الفريق) وتكون كل مجموعة بقيادة طالب تختاره المجموعة ليكون المدير التنفيذي.





# دقيقة رياضي





**قصص ملهمة**  
الخط الأول

قصص لرواد أعمال نجحوا في تحويل أفكارهم إلى مشاريع ريادية ناجحة، نخذي هذه القصص الإلهام وترفع مستوى الشغف لدى الطلبة

**الفكرة**  
الخط الثاني

حث الطلبة وتحفيزهم لتكوين أفكار تصلح للمشاريع حيث يتم هنا تدريبهم على توليد الأفكار ومعالجتها لتصبح نواة مشاريعهم

**تكوين الفريق**  
الخط الثالث

تنمية مهارات الطلبة لإعداد فريق عمل متكامل وتدريبهم على توزيع الأدوار بناء على القدرات الشخصية لكل مشارك

**اكتساب المهارة**  
الخط الرابع

بعد تشكيل الفريق ينتقل الطلبة إلى مركز المصادر للدخول على موقع مهارات ريادي وذلك لأخذ الدورة المناسبة للمنصب المختار آنفاً

**خطة العمل**  
الخط الخامس

يتدرب الطلبة على تعبئة نموذج مبسط لخطة العمل ومعرفة أهميتها في المشروع الريادي

**صناعة الهوية**  
الخط السادس

هنا يفهم الطلبة أهمية الهوية للمشروع وكيفية بناء العلامة التجارية والتفريق بين العلامة المميزة والأخرى الرديئة

**إنشاء متجر**  
الخط السابع

ينتقل الطلبة إلى مركز المصادر للدخول على موقع متجر ريادي وإنشاء شركة افتراضية

**الإعلان والتسويق**  
الخط الثامن

بعد إنشاء المتجر يُطلب من كل مدير تسويق في الشركات المشاركة عمل عرض ( بوربوينت، فيديو، ملصقات، خطاب شفوي ... ) بحيث يحتسب ذلك ضمن معايير التقييم

**تقرير الأداء**  
الخط التاسع

يتدرب الطلبة على تقييم أنفسهم من خلال المراجعة الداخلية ومطابقة معايير التقييم على واقع مشروعاتهم وإعطاء فرص للتحسين قبل التقييم النهائي

**الترويج**  
الخط العاشر

يقوم الميسر بتقييم الشركات الطلابية المشاركة من خلال معايير خاصة وبمشاركة عدد 3 معلمين آخرين مختارين



نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الأول: قصص مُلهمة

1

## قصة ملهمة

### الخط الأول



قصص لرواد أعمال  
نجحوا في تحويل  
أفكارهم إلى مشاريع  
ريادية ناجحة، تغذي  
هذه القصص الإلهام  
وترفع مستوى  
الشغف لدى الطلبة

### المواصفات الفنية:

بطاقات من الورق المقوى بمقاس (93,98 x 138,01 مم)

### المقر:

الفصل الدراسي

### العدد:

10 بطاقات

### النموذج المطبوع:

البطاقة توضح عناصر القصة، بحيث يتم التعرف على  
الفكرة الأساسية التي قام عليها المشروع في القصة،  
ونقطة التحول، والنتيجة التي توصل إليها بطل القصة،  
مما يشكل في ذهن الطالب صورة ذهنية متكاملة.

## جيف بيزوس من أثري الأثرياء في العالم

جيف بيزوس هو مؤسس موقع «أمازون» الشهير. درس جيف في مجال الكمبيوتر، وكان يعمل خلال العطلات الصيفية، إذ عمل عام 1984م مبرمجاً في النرويج، وفي السنة التالية قام بتطوير برنامج لصالح شركة IBM، وعمل في عدة مؤسسات في وول ستريت، مثل Fitel Bankers Trust، ثم انتقل للعمل في مؤسسة الاستثمار المالي D.E. Shaw، وأصبح أصغر نائب رئيس في تاريخ الشركة في عام 1990م. لكنه فجأة قرر التوقف عن العمل لمدة أربع سنوات! في عام 1995م عاد جيف بيزوس للعمل بتأسيسه موقع «أمازون» لبيع الكتب عبر الإنترنت، وعلى الرغم من تشكيك كثير من خبراء التسويق والمبيعات في نجاحه إلا أن الموقع حقق انتشاراً كبيراً وأصبح عالمياً. بحسب إحصاءات 2016م في موقع The richest فإن ثروة جيف بيزوس تبلغ نحو 63.6 مليار دولار، كما أن موقع «أمازون» يُعدّ من أكثر مواقع التجارة الإلكترونية انتشاراً في العالم، وهو الأول حين يتعلق الأمر بشراء الكتب عبر الإنترنت.



## سهى موسى سفيرة رائدات الأعمال

سهى موسى سيدة سعودية من مكة المكرمة، دخلت عالم تصميم المناسبات برؤية طموحة، من خلال محاولتها الجمع بين ثقافة جيلين مختلفين، جيل الأباء والأمهات بتمسكهم بالعادات والتقاليد في احتفالات عقد القران من جهة، وجيل الشباب المتطلع للبساطة وعدم التكلّف من جهة أخرى. يكمن نجاح سهى بأنها تصمّم المناسبات بأفكار مبتكرة وإبداعية، وتحوّل طاولات الملكة التقليدية إلى شيء يستطيع العروسان استخدامه لاحقاً في بيت الزوجية بطابع عصري يُحاكي ذوقهما، ويبقى كقطعة فنية وذكرى من ليلة العمر يحتفظان بها لديهما طيلة الحياة. قادها طموحها بعد ذلك للتوسع في مشروعها «جدل» ليشمل الشوكولاتة، فسافرت لدول كثيرة ودرست مجال تصميم الشوكولاتة، وتعرفت على أجود الخامات التي ستستخدمها، وعادت محمّلة برؤيتها الجديدة، وهي الآن تشجّع كل رائدة أعمال وكل إنسان لديه فكرة أو إبداع بمجال معيّن لأن يدخل سوق العمل وأن يتمسك بالأمل والطموح للوصول للنجاح. وقد مُنحت مؤخراً لقب سفيرة المملكة العربية السعودية ليوم رائدات الأعمال العالمي 2017 نتيجة لنجاح مشروعاتها الريادية.





## عبدالله المنيف

### «مبلغ قليل من تجارة أفضل من راتب كبير في وظيفة».

بدأ عبدالله المنيف مشواره بتجارة التمر والمعمول في عام 2003م، لكن مجال المنافسة كان صعباً، فاتجه إلى مجال الشوكولاتة، إذ بدأ بأكشاك صغيرة في الأسواق. ثم قرر فتح محل خاصة بالشوكولاتة تحت اسم «أنوش»، وهو قرار سريع لكنها كانت فرصة، ونجح فيها. وحرص على زيارة المعارض والفعاليات التي لها علاقة بأهدافه.

وقرر عدم الاعتماد على مصادر محدودة، فأصبح لديه تعاون مع أكثر من مصنع عالمي في استيراد الشوكولاتة، وقال: «أغلب محال الشوكولاتة تتعامل مع مصانع معينة من دول محددة، لكن نحن نستورد من أكثر من 10 دول عالمية». وهو يشدد على أهمية الصبر والمثابرة وعدم الاستعجال في تكوين الثروة، مؤكداً أن «مبلغاً قليلاً من تجارة أفضل من راتب كبير في وظيفة، فالخبرة في التجارة ستجعل الرقم يتضاعف كثيراً».

وأصبح الآن لديه عدد من الفروع لمحال «أنوش»، وينوي التوسع خارج المملكة، وافتتح أول مصنع شوكولاتة بالسعودية.



## ستيف جوبز

### «أبل»...مسيرة نجاح

ستيف جوبز هو مؤسس شركة «أبل» عام 1976م، وهي الآن من كبرى الشركات العالمية في مجال تصنيع الأجهزة الإلكترونية والحوالات في العالم.

بدأ ستيف جوبز شغفه بالأجهزة الإلكترونية منذ كان صبياً، إذ عمل على جعل مرآب منزله ورشة لأفكاره المبتكرة.

ونشأت فكرة ستيف في تصنيع كمبيوتر صغير الحجم وسهل التنقل بدلاً من الكمبيوترات الكبيرة جداً الموجودة في ذلك الوقت، واجتهد في عمل ذلك مع شريكه ستيف زنيك في مرآب المنزل، إلى أن أحدث ثورة عظيمة في صناعة الكمبيوتر، وقاما فيما بعد بإنشاء شركة سماها ستيف «أبل» لعشقه لل التفاح.

وقد تجاوزت القيمة السوقية الإجمالية للشركة الآن مستوى 700 مليار دولار، لتتفوق في قيمتها على غالبية اقتصادات دول العالم.



## عبد الإله الديباس

### «باجة» تبدأ بهواية .. وتنتهي بمشروع ريادي ..

لسنا أمام قصة عادية، وإنما أمام مبدع استطاع أن يستثمر وقت فراغه، عبد الإله الديباس هو ابن مطيع امتثل لرغبة والدته التي حثته على شغل وقت فراغه بحرفة تُعطيهِ خبرة في الحياة. عبد الإله كان موظفاً حكومياً بسيطاً إلا أنه كان أيضاً شغوفاً بالتجارة ويحب ممارسة البيع، فقد كان يقوم بشراء أكياس كبيرة من الفستق والفصص والجوز واللوز وغيرها من المكسرات، ويقوم بتنظيفها وفزرها ووضعها بأكياس بلاستيكية صغيرة، ويبيعها عند أبواب المساجد لمدته ستة أشهر، ومثل أي شيء في الحياة لم يخل الأمر من منغصات، فقد بدأت البلدية تطارده لأنه بائع متجول، وشعرت والدته بمعاناته ومعاناة أخيه فاقترحت عليهما أن يُفرضهما 70 ألف ريال ليفتحا دكاناً يبيعان فيه بضاعتهم ويتخلصان به من مطاردة البلدية، فقال عبد الإله لوالدته: «أخشى أن نخسر فلا نستطيع سداد المبلغ»، فأجابته: «إن نجحتما رزاً مالي، وإن أخفقتما فأنا متنازلة عنه».

وبالفعل تم ذلك وأشرك معه أخاه الأصغر الذي كان يدرّس في الثانوية حينها، وفي عام 2000م استقال عبد الإله من عمله الوظيفي وتفرغ لتجارة المكسرات، وفجلاً حقق نجاحاً واسعاً، ليصبح لديه 35 فرعاً في السعودية، ويخطط لافتتاح فروع في الخليج، واشترى أرضاً سيقيم عليها مصنعاً لتعبئة المكسرات، والأهم من هذا وذاك أنه أصبح لديه اسم تجاري معروف في السعودية هو «باجة».



## العنود الرماح

### قصة نجاح...

بداية قصة نجاح العنود الرماح هي أثناء دراستها في الجامعة عام 2004م، إذ أطلقت أول عمل لها بمعرض أقيم في الجامعة لأصحاب المشروعات المتميزة كان الغرض منه عرض خدمات المشاركين ومنتجاتهم للجمهور، حيث نجحت في تسويق خدماتها وقدراتها على إدارة الفعاليات.

بعد انتهاء معرض الجامعة خطّطت العنود لتقييم معرضاً كبيراً يضم سيدات ورائدات الأعمال على نطاق واسع لعرض منتجاتهن وتجاربهن للجميع، ووصل عدد السيدات المشاركات إلى 60 سيدة من المملكة ودول الخليج، وحقق هذا المعرض نجاحاً ملموساً جعل اسمها رائجاً في مجال تنظيم المعارض وإدارة الفعاليات، ومُثّنها هذا النجاح من التخصص في هذا المجال وتزكّ الوظيفة التي شغلتها للتو بعد إنهاء دراستها الجامعية، وكان هذا القرار نقطة تحوّل جريئة في حياتها قادتها لتأسيس شركة «أدمكس» وهي شركة متخصصة -بشكل رئيس- بتنظيم المعارض الخاصة بالسيدات ورائدات الأعمال.



## جان كوم

### من تطبيق مجاني إلى مكسب 19 مليار دولار

في قرية صغيرة بأوكرانيا، وُلد جان كوم عام 1976م في عائلة فقيرة، وكان الابن الوحيد. انتقل إلى الولايات المتحدة الأمريكية بسبب الاضطرابات السياسية المستمرة، فكان يستثمر وقته في المرحلة الثانوية في قراءة كُتُب في مجال تقنية المعلومات، وتمتّع جان كوم بصفات ريادة أبرزها الابتكار والمثابرة والطموح. لم يجعل جان كوم الفقر المادي يؤثر عليه في رحلته نحو الثراء، وكان طموحه في الحياة أن يُوظف في «فيس بوك» ولكنه رُفض، لبدأ بعد ذلك في استنباط فكرة تحوّل حياته من الفقر إلى الثراء، وقد وجدها حينما كان يبحث عن فكرة يؤسّس بها مشروعاً، فتذكّر الأيام التي واجه خلالها صعوبة شديدة في التواصل مع والده، نظراً لارتفاع سعر المكالمات، لذا فكر في تأسيس تطبيق يتيح للناس التواصل مجاناً، فكان «واتس أب». وكانت الصفقة التاريخية التي أبرمها جان كوم ببيع «واتس أب» لمارك زوكربيرج مؤسّس «فيس بوك» مقابل 19 مليار دولار، هي الباب الذي دخل من خلاله عالم المليارديرات. ومن أعجب الشروط التي اشترطها كوم على زوكربيرج، عدم تغيير أو تطوير فكرته، وعدم نشر إعلانات من خلال التطبيق، وهو ما وافق عليه زوكربيرج؛ ليصبح «واتس أب» منفصلاً عن «فيس بوك».



## عبد المحسن اليحيى

### ونجاح فكرة «كودو»

يبدأ الإبداع من الإنسان، لذلك فإنّ كثيراً من المبدعين انطلقوا من بيئة ضيّقة ومحدودة، كما أن الرؤية الإيجابية للنفس من أهم أسباب النجاح. بطل القصة هو عبدالمحسن اليحيى، الذي بدأت قصته في عام 1988م حينما كان يجتمع مع بعض زملائه في مهنته ويتبادلون الأفكار من أجل الخروج بفكرة مشروع تجاري مميز، وكانت نقطة التحول حينما خطر بباله تأسيس مطعم مختلف للبرغر بحيث يكون المكوّن الرئيس له هو اللحم الطازج. وبدأ تنفيذ الفكرة بطرائق جديدة على الزبائن، حيث جعل المطبخ مفتوحاً أمامهم، وبدأ مطعم «كودو» يزداد شعبية ولقي رواجاً واسعاً، ثم أضيفت إليه الساندويشات التي اشتهر بها «كودو»، وكانت النتيجة أن «كودو» أصبح سلسلة من المطاعم عدد فروعها 290 فرعاً في مختلف مناطق السعودية والخليج، ومؤخراً تم افتتاح فرع في كل من السودان والأردن واليمن وليبيا.





## إبراهيم الشميمري «من أهم أسرار النجاح الجودة والتميز»

أنشأ رائد الأعمال إبراهيم الشميمري «مخابز منش» Munch Bakery في عام ٢٠٠٨م ومقرها الرئيس في مدينة جدة. وخلال فترة وجيزة استطاع أن يقدم نموذجاً لمخابز متميزة بنكهاتها الغنية وملبّية لحاجة السوق بمختلف أنواع المنتجات، إلى أن حصل على ثقة العملاء وزاد الإقبال على منتجات المخابز، وتزامناً مع هذا الإقبال المتزايد تم توسيع الشركة وافتتاح خمسة فروع لها وإنشاء مصنع كبير، فضلاً عن تطوير العمل والتحديث المستمر، كما استطاع هو وزوجته تغيير مفهوم قالب الكيك العادي في السوق.

ومن أبرز كلماته: «من أهم الأسرار التي أسهمت في إنجاح الشركة هو الجودة والتميز، إذ أصبح اسم (منش) من أهم الأسماء بالسوق».



## عبد العزيز الجويعي الكافيار الذهبي.. ثمن الكيلو الواحد مليون ريال!

عُزّش الكافيار يبقى سراً على كثيرين، وعشيقاً لقليلين. بداية المشروع كانت إعلاناً صغيراً وضّحّه رجل الأعمال السعودي عبد العزيز الجويعي في صحيفة محلية لمعرفة رغبة الناس واهتمامهم بالكافيار، وفوجئ بالإقبال الكبير على الطلب. ثم وجد أنّ بعض العملاء لديهم الرغبة في الشراء والتعامل لكن بطريقة نظامية مرخّصة وليس على طريقة (تاجر الحقيبة)، فافتتح أول معرض لبيع الكافيار في المملكة العربية السعودية عام 2005م، وبلغ عدد نقاط البيع حالياً على مستوى المملكة 66 نقطة بيع.

ومن أشهر كلماته أنّ النجاح لا يُقاس بالمكان الذي وصلت إليه، ولكن بالصعاب التي تجاوزتها.



## عبد الله الدويش

### «جافا تايم».. نجاحات متلاحقة وفروع عديدة

رجل الأعمال السعودي عبد الله الدويش هو المؤسس لسلسلة مطاعم وكوفي شوب «جافا تايم» Java Time.

بدأت الفكرة في شوارع تايوان، حيث لاحظ مفهبي مجهزاً بتجهيزات مريحة ورائحة يملكه صيني، وكانت تلك هي الشرارة لبداية مشروع كبير وهو «جافا تايم»، وناقش الفكرة في تايوان، ثم عاد إلى أرض الوطن، وظل عاقين يدرّس السوق واحتياجاته، والبيئة الأفضل لذلك، والمميزات التي ستميّزه عن المقاهي الأخرى، إلى أن افتتح أول فرع، ولاقى القبول سريعاً.

وبعد نجاحات متلاحقة وافتتاح فروع عديدة، حلّ الدويش في المرتبة الخامسة في قائمة (فوربس- الشرق الأوسط) عن فئة (رؤاد الأعمال الأكثر إبداعاً في المملكة) لعام 2013م.

## عبد المحسن الربيعة

### «شاورمر».. فكرة أثمرت 70 فرعاً!

انطلقت فكرة «شاورمر» من توفير بديل عصري للسندويش الشرقي «الشاورما» بما يلبي احتياجات العملاء وتطلعاتهم، ونجحت الفكرة ونالت إقبالاً متزايداً، واستطاع صاحب الفكرة رجل الأعمال السعودي عبد المحسن الربيعة من خلال «شاورمر»، أن يأتي بمفهوم جديد للشاورما ليمتدّ عبر فروع عديدة، واستطاع أيضاً تحويل «شاورمر» تدريجياً إلى شركة عملاقة.

توسّعت مطاعم «شاورمر» إلى أكثر من 70 فرعاً في 13 مدينة سعودية، وأصبحت إحدى خبى سلاسل المطاعم في السعودية، وواحدة من أكبر 100 علامة تجارية فيها.



## فاروق الجريسي

### شركة المسافر.. من تحت الصُّفر إلى العالمية

رجل الأعمال السعودي فاروق الجريسي هو المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة المسافر للسياحة. يذُكر الجريسي أنّ الشركة بدأت من تحت الصُّفر، فهي الحلم الصغير الذي ظل يراعه حتى أصبح يكبر بين يديه، ويظهر كالنجم الساطع في سماء المملكة.

«شركة المسافر للسياحة» هي شركة سعودية تقدّم الخدمات السياحية المختلفة، وعلى الرغم من أنها في البداية قدّمت الخدمة السياحية العادية، إلا أنها الآن تنطلق لتقدّم أول خدمة سياحية إلكترونية عربية في الشرق الأوسط تُنافس المواقع العالمية، ذلك لأنّ مؤسس الشركة عكف على العمل بكل جهد لإنجاح فكرته، لأنّ المنافسة العالمية ليست بالشيء السهل. واليوم يبلغ حجم العاملين في الشركة 600 موظف في المملكة، كما أنّ فروعها منتشرة في 3 دول، وبطمح الجريسي الآن إلى إطلاق مبادرات دولية عدّة لفروع الشركة وخدماتها.



## ياسر بن يوسف بكر

### شركة «تالة الجود».. نمو متواصل

انطلق مشروع «تالة الجود» بداية بسيطة مثل أي مشروع ريادي، وعمل فيه 3 موظفين في عام 2001م، وقد اختير اسم «تالة» الذي يعني شجرة النخيل الصغيرة.

وتدرّجت الشركة في النمو، ولا يزال المشروع في نمو مع إدخال العديد من المنتجات التي يدخل التمر في إعدادها مثل التمور المحشوة والمعجنات التقليدية والمعمول، وجميعها يُصنع في مصنع الشركة في جدّة.

وفي ضوء التقنيات المتطورة التي تتوافر اليوم، لا يقف الانتشار العالمي عند حدود الصادرات أو البيع في المتاجر، فقد بات الحضور الإلكتروني عنصراً مهماً في نجاح أي علامة تجارية على الصعيد الدولي، وقد سمّح الموقع الإلكتروني لشركة «تالة الجود» للعملاء بتصفح أفضل ما تقدّمه الشركة من منتجات وخدمات، مع توفير خدمة الشراء الإلكتروني.

واليوم توظّف الشركة أكثر من 250 عاملاً، ولها أكثر من 10 فروع في جدّة والرياض ومكة المكرمة والمدينة المنورة.







نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الثاني: بحث الفكرة

2

الفكرة

الخط الثاني



حث الطلبة  
وتحفيزهم لتكوين  
أفكار تصلح  
للمشاريع حيث يتم  
هنا تدريبهم على  
توليد الأفكار  
ومعالجتها لتصبح  
نواة مشاريعهم

المواصفات الفنية:

بطاقات من الورق المقوّى على شكل نوته، بمقاس  
(93,98x138,01مم)

المقر:

الفصل الدراسي

العدد:

10 بطاقات

النموذج المطبوع:

انفوجرافيك يوضّح طريقة توليد الأفكار.  
أفكار لمشروعات مقترحة غير مكتملة تحت الطلبة على  
اكتشاف التحدي القائم وطريقة مواجهته.





## طباعة الملابس



تتعدّد طرائق وأساليب الطباعة، فمنها اليدوية مثل طباعة الاستنسل والقوالب، ومنها الطباعة الحرارية، ويتميز كل منها بإمكانات فنية وتقنية خاصة، وكل ما تحتاج إليه هو ملابس سادة قطنية لكي تكون أرضية، وتصاميم متميزة وعصرية تُظهر إبداعك

الفكرة:

الطباعة على الملابس الجاهزة المتوفرة في السوق، من خلال الطرائق الفنية المستخدمة في الطباعة، بما يحقق الجودة المطلوبة للمنافسة في السوق.

التحدي:

إبدأ مشروع الطباعة الخاص بك من خلال ملابس بطابع تجاري، أو طباعة شعارات على ملابس للدعاية والإعلان لناد رياضي أو محال ترويجياً موحّداً للعاملين. اختر الفكرة المناسبة لك وابدأ بتنفيذها.



## تركيب العطور



تعدّ العطور إحدى الصناعات المزدهرة والمنتشرة جداً حول العالم وخاصة في فرنسا والدول الأوروبية، حيث تُنتج بكميات كبيرة ثم تُصدّر إلى باقي الدول، وتوجد أنواع من العطور بأسعار مرتفعة جداً، لذلك يُعدّ توفر خيارات في هذا المجال بأسعار مناسبة صفقة استثمارية جيدة.

الفكرة:

إنشاء متجر خاص بتركيب العطور وبيعها، بجودة جيدة تناسب جميع الأذواق، وبأسعار متوسطة.

التحدي:

هل تستطيع تركيب زجاجة من العطر ٥٠ مل؟ بتوفير الزجاجة والمواد التركيبية والروائح الجميلة ومعرفة النسب اللازمة من كل مكون، يمكنك الحصول على عطر المميز.



## أناقة الوقت



تُعَدُّ ساعة اليد إحدى أهم قطع الإكسسوار التي نترزبن بها، وهي تُناسب جميع الأذواق والأعمار، وتزداد أهميتها في زمننا الحالي الذي أصبح فيه للوقت أهمية بالغة.

الفكرة:

توفير تصاميم عصرية مذهشة لساعات اليد، بسوار معدني أو جلدي جذاب.

التحدي:

إبدأ بتطوير تصاميم ساعات اليد بطريقة عصرية وجذابة، باستخدام مواد متوفرة وفي متناول اليد، لتنتج ساعات جميلة وأناقة في إدارة الوقت.



## تصميم الجرافيك



الكل يعرف أهمية تصميم الجرافيك، فقد أصبح جزءاً لا يتجزأ من عملية نشر المعلومات في مختلف القطاعات، وتحويل الأفكار إلى أشكال وخرائط تتميز بتصميم جميل يتناسب مع محتوى الفكرة ويصل إلى ذهن المتلقي بسرعة ووضوح.

الفكرة:

عمل تصاميم إنفوجرافيك خاصة بك. لا تَقُلْ لا أعرف شيئاً عن التصميم، ولكن فكر من أين تبدأ. تعلم التصميم الجرافيكي، فتطوّر في هذا المجال يفتح لك أفقاً كبيرة بحيث تكون قادراً على نقل المعلومة بيسر وسهولة.

التحدي:

اختر فكرة مميزة، وابحث واجمع عنها المعلومات، خطّط، وصمّم تصميماً يتناسب مع فكرتك، ثم انشر تصميم فكرتك من خلال زملائك أو عبر مواقع التواصل الاجتماعي، وقيّم عملك.





## تغليف الهدايا



يحتاج كلُّ من يقدّم هدية إلى عزيز لديه أن تكون الهدية في غلاف إبداعي، مدوّنة عليه عبارات تعبّر عن المناسبة وعن تقدير صاحب الهدية.

الفكرة:

تجهيز مكان بأدوات تغليف الهدايا والخامات والأدوات اللازمة لعمل الورود والصور التعبيرية والعبارات للمناسبات، بما يتوافق مع كل مناسبة.

التحدّي:

يحتاج هذا العمل إلى تعلّم مهارات في الكتابة والتلوين واستخدام أدوات التغليف، ويمكنك في البداية الاعتماد على فريق عمل مدرب لاختساب الخبرة.



## تنسيق الحفلات



تحتاج الحفلات والمناسبات عادةً إلى تحضيرات خاصة، مثل تنظيم الديكورات الإضافية، وتجهيز الصالات بالزهور، وبطاقات الدعوة، وتوفير خدمات التصوير.. إلخ، لذلك يعجز البعض عن التحضير لها، وهنا يأتي دورك!

الفكرة:

تصميم وتجهيز الحفلات والمناسبات، من تنظيم الديكور، وتنسيق الأزهار، وبطاقات الدعوة، والتصوير، وتجهيز المنتجات والخدمات المطلوبة لاستضافة الحضور في الوقت المناسب وضمن الميزانية المتاحة.

التحدّي:

قم بتكوين فريق عمل يكون بدايةً لمشروعك في تنسيق وتجهيز الحفلات والمناسبات، ويكون منقسماً لقسامين: أحدهما خاص بالنساء، والآخر خاص بالرجال.



## صيانة الجوالات



تُعدُّ فرصة تعلُّم صيانة الجوالات والأجهزة اللوحية فرصة ريادية، فهي من المجالات الحديثة التي يحتاجها جميع المستخدمين للجوالات والأجهزة اللوحية.

الفكرة:

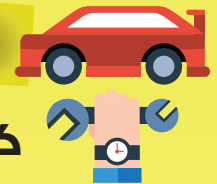
تجهيز مكان بأدوات صيانة الجوالات والأجهزة اللوحية SOFT  
.were ,hard were

التحدي:

لابد من تعلُّم مهارات صيانة الجوالات والأجهزة اللوحية، ويُفضل اجتياز دورة تدريبية تأهيلية في هذا المجال ، ويمكن الاعتماد لفترة وجيزة على فريق عمل محترف لاكتساب المهارة ثم الاستقلال.



## كماليات السيارات



تُعدُّ الكماليات التي تُجَهِّز بها السيارات من أهم مجالات الاهتمام بالنسبة للشباب، ولعلَّ من أبرزها أجهزة الملاحة، والإضاءة الملونة داخل وخارج السيارة، وشاشات الـ DVD داخل السيارة.. وغيرها.

الفكرة:

تجهيز مكان بأدوات تركيب الأجهزة الملاحية والإضاءة وشاشات الـ DVD وغيرها من كماليات السيارات.

التحدي:

يحتاج العمل إلى تعلُّم مهارات تركيب الأجهزة والكماليات في السيارات في وقت مناسب.



## حديقتي



كثيرٌ منا يمتلك مساحة خارجية في منزله (فناء، سطح، أو حديقة) ولكنها لا تُستغل بشكل جيد، ومهما كانت مساحتها بسيطة فهي الواحة التي نلجأ إليها لتمنحنا الهدوء والاسترخاء بين مكونات الطبيعة.

الفكرة:

استغلال المساحة الخارجية في المنازل وتحويلها لحديقة رائعة مليئة بالأشجار والأزهار الملونة.

التحدي:

بإمكانك تحويل فناء المنزل إلى حديقة غناء، اختر النباتات والأشجار الجميلة (وهي متوفرة في بيئة بلادنا)، وازرعها في حديقة المنزل بتصميم جميل ومتناسق. يمكن تشكيل فريق عمل للمساعدة في الإنجاز.



## اعمال الأركت



تُعدُّ فرصة إنتاج تصميمات خشبية بسيطة باستخدام النماذج والمجسّمات والتصميمات الخشبية المتاحة على الإنترنت فرصة ريادية تحقق أرباحاً جيّدة.

الفكرة:

تجهيز مكان بأدوات وخامات خشبية ونماذج تُطبّع على الورق ثم تُنقل إلى الألواح الخشبية وتُفصّ بمنشار الأركت وتُجمّع في أشكال ومجسّمات ثلاثية الأبعاد.

التحدي:

يحتاج العمل تعلّم مهارات استخدام منشار الأركت لقص الألواح الخشبية ومهارات إعداد النماذج والمجسّمات وطلائها.



نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الثالث: تكوين الفريق

3

## تكوين الفريق

### الخط الثالث



تنمية مهارات الطلبة  
لإعداد فريق عمل  
متكامل وتدريبهم  
على توزيع الأدوار بناء  
على القدرات  
الشخصية لكل  
مشارك

### المواصفات الفنية:

بطاقات من الورق المقوى بمقاس (93,98 x 138,01مم).  
باجة مع ريبون.

### المقر:

الفصل الدراسي

### العدد:

6 بطاقات تمثل 6 مناصب.  
36 باجة مطبوع على كل منها اسم منصب.  
36 ريبون.  
36 غلاف باجة.

### النموذج المطبوع:

بطاقات من الورق المقوى تحتوي على جميع المناصب  
المقترحة، والسمات الواجب توافرها في شاغل كل المنصب،  
والأدوار التي يجب عليه القيام بها.





ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## مدير المشروع

مدير المشروع يتولى تحديد الإجراءات الكاملة لتنفيذ المشروع على أفضل وجه ممكن، كما يقوم بحساب التكاليف ومناقشتها مع المدير المالي، ويراقب إجراءات التنفيذ عن قُرب

### السمات العامة

- يستطيع العمل ضمن مجموعة
- حكيم
- قادر على حل المشكلات
- قيادي

### المهام

- إدارة الجودة
- إدارة نطاق العمل
- إدارة التكاليف
- إدارة الوقت

ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## المدير المالي

المدير المالي هو المسؤول عن جميع الشؤون والأعمال المالية التابعة لمنشأة ما، فهو الذي يُتابع العمليات المالية الخاصة بالشركة، ويُعدُّ التقارير المالية

### السمات العامة

- يستطيع العمل ضمن مجموعة
- يتحمّل المسؤولية
- ذو خلفية مالية جيدة
- حكيم

### المهام

- إدارة الميزانية المالية وتقديم تقارير مالية مناسبة
- توفير المعلومات المالية
- تقييم المعلومات المالية بكفاءة عالية والمكافآت

ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## المدير التنفيذي

المدير التنفيذي هو المدير الأعلى للمؤسسة أو الشركة، ويقوم بالتخطيط والتنظيم والتنسيق والمراقبة لجميع الأمور التي تتعلق بالإدارة الداخلية للشركة، كما أنه يدير ويشرف كل ما له علاقة بالعمل، ويدرس المشكلات التي تظهر ويضع الحلول لها، ويراعي تنفيذ تعليمات الصحة والسلامة المهنية

### السمات العامة

- قيادي
- حكيم
- مسؤول
- متقن لعمله
- يقدر قيمة الوقت

### المهام

- المشاركة في كتابة الأهداف الأساسية للمؤسسة
- توقيع الجزاءات الإدارية، وإصدار أوامر صرف الحوافز والمكافآت
- الحق الكامل في مراجعة أعمال الموظفين ومحاسبتهم

ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## مدير الموارد البشرية

مدير الموارد البشرية يرأس القسم الذي يساعد على اختيار الأفراد الأكفاء للعمل في الأماكن المناسبة لمهاراتهم وخبراتهم في الشركة

### السمات العامة

- مهارات التقييم
- القدرة على إدارة الموظفين في المنشأة
- مهارات القيادة
- الإدارة الفعالة

### المهام

- انتقاء أفضل الموظفين ذوي الكفاءات المناسبة للوظيفة
- تحقيق الإدارة الفعالة للموظفين
- تقييم الأداء ومتابعته
- تطوير كفاءات الأفراد





ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## مدير العلاقات العامة

مدير العلاقات العامة هو المحرك للتفاعلات الاجتماعية والإدارية داخل الشركة وخارجها، وله دور مهم في تدعيم علاقة الشركة بعملائها الداخليين والخارجيين

### السمات العامة

- ◆ القدرة على المخاطبة والتحدث
- ◆ القدرة على السفر المتكرر
- ◆ مهارات الحاسب الآلي
- ◆ قوة الشخصية

### المهام

- ◆ تنظيم زيارات لأفراد الجمهور والوفود المختلفة للتعرف على النشاط داخل الشركة
- ◆ المشاركة في المؤتمرات والمعارض وورشات العمل المحلية والخارجية
- ◆ الدعوة إلى المؤتمرات الصحفية والإشراف على تنظيمها



ريادي  
Riyaadi  
Edu. Entrepreneur

## مدير التسويق

مدير التسويق هو المسؤول عن إدارة المبيعات للشركة، ويجب أن يكون قادراً على الابتكار، والتطوير، والحفاظ على موقع شركته في السوق، ويستطيع إبراز مزايا المنتج أمام المستهلك والتقليل من أثر العيوب

### السمات العامة

- ◆ القدرة على قيادة فريق تسويق ناجح
- ◆ التوجيه نحو الأهداف
- ◆ القدرة على مواجهة الأزمات التي قد تتعرض لها الشركة

### المهام

- ◆ وضع الخطط المناسبة لجميع الأنشطة المتعلقة بالترويج لمنتجات المؤسسة
- ◆ تنفيذ الخطط التسويقية، مع ضرورة تطويرها بشكل يحفظ للمنشأة مركزها المرموق
- ◆ وضع الأهداف التسويقية للمؤسسة، والسعي إلى تنفيذها بما يضمن تحقيق الأرباح المناسبة



نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الرابع: اكتساب المهارة

4

## اكتساب المهارة

### الخط الرابع



بعد تشكيل الفريق  
ينتقل الطلبة إلى  
مركز المصادر  
للدخول على موقع  
مهارات رياضي وذلك  
لأخذ الدورة المناسبة  
للمنصب المختار آنفاً

**المواصفات الفنية:**  
بطاقة من الورق المقوّى بمقاس A4 عرضياً.

**المقر:**  
مركز المصادر

**العدد:**  
بطاقة واحدة

**النموذج المطبوع:**  
إنفوجرافيك يشرح أهم الخطوات للتسجيل في موقع  
«ريادي مهارة».

# خطوات التسجيل



## موقع مهارات ريادي

www.riyaadiskills.com

### الخطوة الأولى

أدخل البيانات المطلوبة للتسجيل بالموقع

### التسجيل

الاسم بالكامل (\*)

الاسم بالكامل

البريد الإلكتروني (\*)

البريد الإلكتروني

كلمة المرور (\*)

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور (\*)

تأكيد كلمة المرور

رقم الحوالة (\*)

رقم الحوالة

التحقق البشري (\*)

كأنت برفح ريبوت

معلومات يجب تملئها

التسجيل

### الخطوة الثانية

### تسجيل الدخول

#### تسجيل الدخول

البريد الإلكتروني (\*)

كلمة المرور (\*)

\* معلومات يجب تملئها

تسجيل الدخول

نسيت كلمة المرور



### الخطوة الثالثة

أستعرض الدورات المتاحة وأقوم  
بأختيار الدورة المناسبة لي

#### الدورات التدريبية

الاسم بالكامل

البريد الإلكتروني

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

رقم الحوالة

التحقق البشري

كأنت برفح ريبوت

معلومات يجب تملئها

التسجيل



### الخطوة الرابعة

أبدأ بتصفح ملفات وجلسات الدورة  
حتى أنتهي باجتياز الاختبار بنجاح.

#### الدورات التدريبية

الاسم بالكامل

البريد الإلكتروني

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

رقم الحوالة

التحقق البشري

كأنت برفح ريبوت

معلومات يجب تملئها

التسجيل

الاسم بالكامل

البريد الإلكتروني

كلمة المرور

تأكيد كلمة المرور

رقم الحوالة

التحقق البشري

كأنت برفح ريبوت

معلومات يجب تملئها

التسجيل



نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الخامس: خطة العمل

5

## خطة العمل

### الخط الخامس



يتدرب الطلبة على  
تعبئة نموذج مبسط  
لخطة العمل ومعرفة  
أهميتها في  
المشروع الريادي

### المواصفات الفنية:

بطاقة من الورق المقوى بمقاس A4، طويلاً.

### المقر:

الفصل الدراسي.

### العدد:

بطاقة واحدة

### النموذج المطبوع:

نموذج مطبوع لخطة العمل يقوم الميسر بنسخه بعدد المجموعات (الشركات) المشاركة لتعبئته من قبلهم وبإشراف مباشر من الميسر.

إسم المشروع :

وصف المشروع :

الفكرة الرئيسية

ماهي التحديات القائمة ؟

ماهي مميزات فكرة المشروع ؟

شركة

تفاصيل المنتج

ما نوع الخدمات المستخدمة  
في المشروع ؟

من هي الفئة المستهدفة  
بالمنتج أو تقديم الخدمة ؟

ماهي نقاط بيع المنتج  
أو تقديم الخدمة ؟

ما هو نوع المنتج ؟

شركة



## خطة التسويق

الشريحة الاستهلاكية  
المستهدفة ؟

ما هو السعر المناسب  
للمنتج او الخدمة ؟

أين أماكن البيع ؟

كيف سيتم الإعلان عن  
المنتج أو الخدمة ؟

## الخطة الإدارية

ماهي نقاط القوة في المشروع ؟

ماهي نقاط الضعف ؟

كم عدد فريق العمل ؟

كم احتياجك من  
الموظفين ؟

## الخطة المالية

حدد مبلغ رأس مال  
المشروع ؟

ما المبلغ المالي المتوفر لديك ؟

ما هو المبلغ الذي تحتاج اليه  
لتغطية تكاليف المشروع ؟





نموذج محاكاة «ريادي»

الخط السادس: صناعة الهوية

المواصفات الفنية:  
بطاقات من الورق المقوّى بمقاس A5، طولياً.

المقر:  
الفصل الدراسي.

العدد:  
6 بطاقات

النموذج المطبوع:  
تقديم بطاقات يحوي كل منها على مقارنة سريعة بين  
هويتين إحداهما مميّزة والأخرى رديئة.

6

صناعة الهوية

الخط السادس



هنا يفهم الطلبة  
أهمية الهوية  
للمشروع وكيفية  
بناء العلامة التجارية  
والتفريق بين العلامة  
التميّزة والأخرى  
الردئية



علامة تجارية مميزة

موتيرة



علامة تجارية ذات جودة أقل

مياه الصفاء



علامة تجارية مميزة



Mobile Studio



علامة تجارية ذات جودة أقل

جولات النجمه



علامة تجارية مميزة



علامة تجارية ذات جودة أقل

مطعم سعود للبيتزا





ريادي  
Riyadi

علامة تجارية مميزة



علامة تجارية ذات جودة أقل



ألبان حبيبة



ريادي  
Riyadi

علامة تجارية مميزة



مكسرات



علامة تجارية ذات جودة أقل



فصفص  
السعادة



ريادي  
Riyadi

علامة تجارية مميزة



ريادي  
Riyadi

علامة تجارية ذات جودة أقل



مخازن الخير





نموذج محاكاة «ريادي»

الخط السابع: إنشاء المتجر



المواصفات الفنية:  
بطاقة من الورق المقوى بمقاس A4، عرضياً.

المقر:  
مركز المصادر.

العدد:  
بطاقة واحدة.

النموذج المطبوع:  
نموذج مطبوع يحتوي على إنفوجرافيك يوضح آلية التسجيل في موقع «متجر رياضي» وطريقة رفع المنتجات وإنشاء بروفایل الشركة على الموقع.

7

إنشاء متجر

الخط السابع

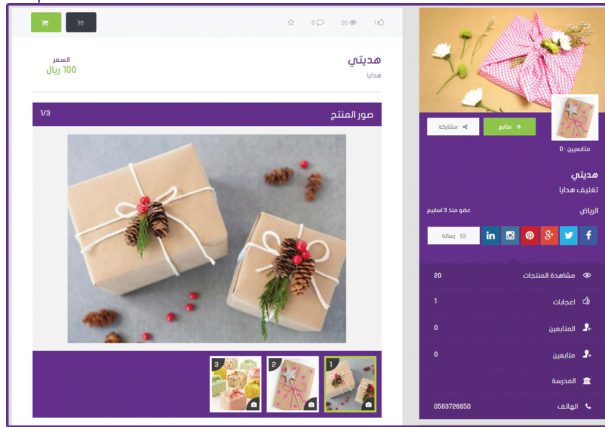


ينتقل الطلبة إلى مركز المصادر للدخول على موقع متجر رياضي والتدريب على إنشاء شركة افتراضية

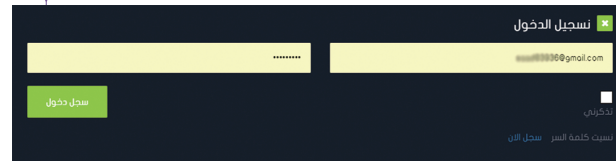
## خطوات التسجيل



**الخطوة الرابعة**  
يقوم بإضافة المنتجات وعرضها للمستهلك



**الخطوة الثانية**  
تسجيل الدخول بالحساب الخاص بالطالب



موقع متجر ريادي  
www.riyaadistore.com



**الخطوة الأولى**  
يقوم الطالب بإدخال البيانات المطلوبة للتسجيل بالموقع



الاسم الكامل	
البريد الإلكتروني	
كلمة السر	تأكيد كلمة المرور
شركة	
الجنس	رقم الهاتف
المدرسة	المدينة او المحافظة
اسم الشركة	المرحلة الدراسية
تاريخ الميلاد	نوع النشاط الشركة
يوم	سنة
الشهر	
تسجيل	

**الخطوة الثالثة**  
ملف شخصي لكل شركة طلابية  
يضاف فيه المنتجات الخاصة بها



إضافة منتج جديد

أضف منتجك وشارك مع الآخرين إبداعاتك ومهاراتك

إضافة منتجات





نموذج محاكاة «ريادي»

الخط الثامن: الإعلان والتسويق

8

## الإعلان والتسويق

### الخط الثامن



بعد إنشاء المتجر يُطلب من كل مدير تسويق في الشركات المشاركة عمل عرض ( بوربوينت، فيديو، ملصقات، خطاب شفوي ... ) بحيث يحتسب ذلك ضمن معايير التقييم

### المواصفات الفنية:

بطاقة من الورق المقوّى بمقاس ( 138,01×93,98 ) طولياً.

### المقر:

الفصل الدراسي.

### العدد:

13 بطاقة شراء.

13 بطاقة رفض.

### النموذج المطبوع:

بعد سماع العرض التسويقي من مدير التسويق في الشركة يقوم عدد من الطلبة المختارين من قبل الميسر كعينة من المستهلكين (بواقع 2 من كل مجموعة، بإجمالي 12 مشاركاً، ومع رأي الميسر يصبح العدد للعينة المختارة 13)، يرفعون البطاقة الخضراء للموافقة على الشراء (افتراضياً)، أو البطاقة الحمراء لعدم الرغبة في الشراء.







نموذج محاكاة «ريادي»

الخط التاسع: تقرير الأداء

المواصفات الفنية:  
بطاقة من الورق المقوى بمقاس A4 طويلاً.

المقر:  
الفصل الدراسي.

العدد:  
بطاقة واحدة.

النموذج المطبوع:  
يقوم الميسر بنسخ نموذج التقييم الداخلي لجميع الشركات الست المشاركة، موضحةً فيه العناصر التي سوف يتم تقييم المشروع بموجبها، وتقوم كل مجموعة بعمل التقييم الذاتي لأداء الشركة والعمل على تحسين جودة الإجراءات والمنتجات قبل التقييم النهائي.

9

تقرير الأداء

الخط التاسع



يتدرب الطلبة على تقييم أنفسهم من خلال المراجعة الداخلية ومطابقة معايير التقييم على واقع مشروعهم واعطاء فرص للتحسين قبل التقييم النهائي

# تقييم الأداء



حديقة محاكاة  
ريادي  
Riyadi  
Simulation

اسم المدرسة	تقرير الأداء
اسم المدير التنفيذي	فترة التقييم من / / 2011 إلى / / 2011

4	3	2	1	عناصر التقييم	م
				تحديد عناصر القمص الملهمة، وتقديم تقييمات إبداعية للقصص المطروحة.	1
				تحديد مدى احتياج المجتمع للفكرة، ومستوى التحدي المطروح فيها.	2
				القدرة على إنتاج الفكرة الريادية.	3
				التسجيل في مهارات "ريادي".	4
				تناسق وتكامل المعلومات في استمارة خطة العمل، في تحديد التكاليف المالية.	5
				تحديد هوية الشركة، مع الاختيار الصحيح لفلسفة شعارها وألوانه.	6
				تسجيل / إنشاء متجر "ريادي" الخاص بالشركة بشكل صحيح في الوقت المحدد.	7
				تنظيم الخطة التسويقية، مع تحديد نقاط الضعف والقوة.	8
				جدية التحسين والتطوير لدى فريق العمل.	9
				الالتزام بالإطار الزمني.	10

# نموذج محاكاة «ريادي» الخط العاشر: التمويل



10

التتويج

الخط العاشر



يقوم الميسر بتقييم الشركات الطلابية المشاركة من خلال معايير خاصة وبمشاركة عدد 3 معلمين آخرين مختارين

المواصفات الفنية:

بطاقة من الورق المقوّى بمقاس A4، طولياً.

المقر:

الفصل الدراسي.

العدد:

بطاقة واحدة.

النموذج المطبوع:

بطاقة طُبعت عليها معايير التقييم، يقوم الميسر بنسخها بعدد الشركات المشاركة وإعطاء نسخة للمعلمين المختارين الثلاثة للإسهام في التقييم.



# التقييم النهائي

اسم المدرسة		اسم المدير التنفيذي		تقرير تقييم المشروع	فترة التقييم من / / 2011 إلى / / 2011	حافلة محاكاة <b>ريادي</b> Riyaadi Riyaadi Simulation
4	3	2	1	عناصر التقييم	تحديد عناصر القمص المُلهمة، و تقديم تقييمات إبداعية للقمص المطروحة. تحديد مدى احتياج المجتمع للفكرة ، و مستوى التحدي المطروح فيها القدرة على إنتاج الفكرة الريادية. التسجيل في مهارات "ريادي". تناسق وتكامل المعلومات في استمارة خطة العمل، في تحديد التكاليف المالية. تحديد هوية الشركة، مع الاختيار الصحيح لفلسفة شعارها و ألوانه. تسجيل/إنشاء متجر "ريادي" الخاص بالشركة بشكل صحيح في الوقت المحدد. تنظيم الخطة التسويقية، مع تحديد نقاط الضعف والقوة. جدية التحسين والتطوير لدى فريق العمل. الالتزام بالإطار الزمني.	10 9 8 7 6 5 4 3 2 1