

الوحدة الأولى

أهمية ريادة الأعمال

- المساعدة في دعم الاقتصاد الوطني من خلال طرح مشاريع جديدة
- المساعدة في تنمية التفكير الإبداعي للأفراد داخل المجتمع
- تحفيز الأفراد على تقبل مفهوم المخاطرة والتعرف على أساليب إدارتها
- المساهمة في خلق فرص وظيفية جديدة
- تنمية ونشر ثقافة العمل الحر

تحديات تواجه رائد الأعمال

- الإحباط الناشئ عن فشل
- المخاطرة (خسارة الاستثمار)
- تحمل المسؤولية الكاملة
- ساعات العمل الطويلة
- عدم استقرار الدخل والمستوى المعيشي

سمات رائد الأعمال

- التوكل على الله
- الإبداع
- الحماس
- العمل ضمن فريق
- التماسك والثبات
- المخاطرة
- الاستخدام الأمثل للموارد
- اغتنام الفرص
- التخطيط الجيد

عوامل نجاح رائد الأعمال

- تحمل مسؤولية الحياة 100%
- تخيل ما يريده وتحقيق ما يتخيله
- التصرف وكأن الفشل مستحيل
- بدأ العمل والتعلم من الأخطاء
- تقسيم الأهداف الكبيرة إلى أهداف صغيرة

معايير تحديد المشاريع الصغيرة والمتوسطة

- عدد العاملين في المشروع
- حجم رأس مال المستثمر
- حجم المبيعات
- حصة المنشأة في السوق

دوافع اتخاذ القرار الخاص بإنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسط

- تحقيق الذات
- الاستقلالية
- الرغبة في تحقيق الأرباح

سمات المشاريع الصغيرة والمتوسطة

- اعتمادها على تقنيات بسيطة في الإنتاج
- تتمتع بالقدرة على تسويق منتجاتها بتكلفة أقل
- عدم الفصل بين الملكية والإدارة
- انخفاض إجمالي رأس المال اللازم لإنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسط

إسهامات المشاريع الصغيرة والمتوسط في دعم الاقتصاد الوطني

- توفير مصدر محتمل لمنافسة المنشآت الكبيرة والحد من قدرتها على التحكم في الأسعار
- القدرة على تلبية احتياجات المستهلك
- تعدد المجالات الخصب لتطوير الإبداعات والأفكار
- القدرة على توليد فرص العمل
- المساعدة في تطوير وتنمية المناطق الأقل حظاً في النمو والتنمية
- توفير بيئة العمل الملائمة

صعوبات تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- تكلفة رأس المال
- ارتفاع تكاليف التشغيل
- التمويل
- الإجراءات الحكومية
- التسويق

أنواع المشاريع حسب

- طبيعة المشروع
 1. الصناعية
 2. الزراعية
 3. التجارية
 4. الخدمية
- درجة الإبداع
 1. أعمال ابتكارية بحتة
 2. أعمال ابتكارية مطورة من أفكار ومعلومات متوفرة
- الشكل القانوني للشركة
 1. منشأة فردية
 2. شركات أشخاص
 3. شركات أموال

مصادر الحصول على الأفكار الريادية

- المهارات والخبرات
- الاحتياجات العامة
- المشكلات الحالية
- النشاطات اليومية

خطوات تقييم الأفكار الريادية

1. تحديد الخدمة أو المنتج
2. الاستخدام والتطبيق
3. مستوى الإنتاج
4. التكلفة
5. المنافسة
6. الصعوبات التقنية
7. المبيعات السنوية وهامش الربح

طرق توليد الأفكار الإبداعية

- الاستبدال
- التجميع
- الحذف / الإلغاء
- التعديل
- التكيف
- العكس / إعادة الترتيب
- الاستخدام في أغراض أخرى

إسهامات المملكة العربية السعودية في دعم ريادة الأعمال

- تتبوأ مكانة متقدمة في العالم من حيث تقديم التسهيلات لريادة الأعمال
- إنشاء الهيئة العامة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تقديم جامعاتها إسهامات كبيرة في تشجيع ريادة الأعمال ونشر ثقافة العمل الحر
- إنشاء مراكز متخصصة داعمة لريادة الأعمال داخل الجامعات
- تقديم العديد من البرامج التي تدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة

تحديات ريادة الأعمال في الواقع السعودي

- معوقات اجتماعية
- معوقات شخصية
- معوقات تشريعية
- معوقات مالية

الوحدة الثانية

أهمية الأنشطة التسويقية

- المساعدة في التعرف على فئة الزبائن المستهدفين
- توجيه جهود المنشأة لإنتاج السلع والخدمات التي تشبع رغبات الزبون
- توجيه جهود المنشأة لإخبار هذه الفئة بتوفر السلع من خلال الترويج والإعلانات
- توجيه جهود المنشأة لطرق قياس رضا العميل
- توجيه جهود رجال البيع لاستخدام أساليب ملائمة لكل من المنتج والعميل
- توجيه جهود المنشأة لطرق زيادة رضا العملاء بهدف الاحتفاظ بهم وإضافة زبائن جدد

نقاط القوة للمنافسين

- القدرة على إرضاء احتياجات العميل
- امتلاك حصة كبيرة من السوق ووعي العملاء المصاحب لهذا النصيب
- سجل نظيف وسمعة طيبة
- موارد مالية يعتمد عليها والقدرة على البقاء التي تترتب على تلك الموارد
- عاملون يعتمد عليهم

المزيج التسويقي

- المنتج (product)
- السعر (price)
- المكان (place)
- الترويج (promotion)

أهمية الخطة التشغيلية

- مساعدة الإدارة العليا في إجراء التقييم المرحلي لكافة مراحل العملية الإنتاجية
- المساهمة في تشجيع الإدارة العليا على تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمشروع
- المساعدة في مواجهة المخاطر التشغيلية للمشروع
- المساهمة في وضع تصور عن التكاليف مما يدعم الخطط المالية للمشروع
- توفير مؤشرات مهمة عن القدرة الإنتاجية للمشروع
- مؤشر مهم لتقييم نتائج الأعمال وتصحيح مسار الإنتاج في حالة وجود خلل
- المساهمة في دعم الخطط التسويقية لتلبية الطلب على المنتجات

عناصر الخطة التشغيلية

- تحديد التكاليف الاستثمارية
 1. تكاليف التأسيس
 2. تكاليف الأصول الثابتة والديكور والأثاث
- تحديد التكاليف التشغيلية
 1. التكاليف الثابتة
 2. التكاليف المتغيرة

أهمية الخطة المالية

- تحويل خطة العمل إلى أرقام معبرة ذات دلالة
- إعطاء دلالة عن كمية التدفقات النقدية المحصلة من المشروع
- مساعدة الإدارة العليا في تحديد حجم التمويل المطلوب
- دعم الخطط المستقبلية للشركة
- توفير البيانات عن موقف الشركة المالي والسيولة المتوفرة في الشركة
- الدقة والوضوح مما يسهل على الشركة الحصول على التمويل من الجهات الداعمة

أهداف الخطة المالية

- إقناع المستثمر بالمبالغ التي تحتاجها للتمويل
- إيضاح العوائد المالية للمشروع
- قياس المخاطر المالية للمشروع
- المساهمة في إيضاح المخاطر التي قد تواجه المشروع والطرق الممكنة للتعامل مع هذه المخاطر

القوائم المالية

- الميزانية
- قائمة الدخل
- قائمة التدفقات النقدية

الوحدة الثالثة

أهمية نموذج العمل التجاري

- المساعدة في تحديد الفجوات بين الموارد المطلوبة والمتاحة
- المساعدة على إدارة التكنولوجيا والعمليات
- المساعدة في تحديد الموردين والشركاء المناسبين للمشروع التجاري
- المساعدة في تصميم استراتيجية الذهاب للسوق
- السماح بتحقيق القيمة المضافة للعميل
- المساعدة في إدارة الدخل والتكاليف
- يعتبر النموذج أنه لوحة قياس لأداء المشروع التجاري

الأحجار التسعة

- شرائح العملاء
- القيم المقترحة
- القنوات
- العلاقات مع العملاء
- مصادر الإيرادات
- الأنشطة الرئيسية
- الشراكات الرئيسية
- هيكل التكاليف

المجالات الأساسية للعمل التجاري

- العملاء
- العرض
- البنية التحتية
- القدرة المالية

أقسام البيئة الخارجية

- العامة
- الخاصة

أهمية دراسة وتقييم البيئة الخارجية

- بيان الموارد المتاحة وكيفية الاستفادة منها
- تحديد نقاط السوق المرتقب ومجالات المعاملات المتاحة أمامها
- بيان علاقات التأثير والتأثر بالمشاريع الريادية المتعددة
- تحديد سمات المجتمع والجمهير التي تتعامل معها المنظمة

مكونات البيئة الخارجية

- البيئة الخارجية العامة للمشروع
- البيئة الخارجية الخاصة للمشروع

أنواع المتغيرات في البيئة الخارجية العامة

- متغيرات اقتصادية
- متغيرات اجتماعية
- متغيرات ثقافية
- متغيرات فنية
- متغيرات سياسية
- متغيرات البيئة الطبيعية
- متغيرات دولية

أنواع المتغيرات في البيئة الخارجية الخاصة

- المنافسون
- الموردون
- المستهلكون (الفئة المستهدفة)
- المشرعون
- الجمعيات المهنية

عناصر البيئة التكنولوجية

- المكونات المادية
- البرمجيات
- شبكات الاتصال
- نظم المعلومات
- الموارد البشرية

المهام الأساسية للبيئة التكنولوجية

- تحقيق الإنجاز
- تحسين الأداء
- زيادة الإنتاج

الأهداف العامة للتكنولوجيا

- توفير الجهد
- توفير الوقت
- توفير التكلفة

أهمية التجارة الإلكترونية

- زيادة الإنتاجية وزيادة الكفاءة في إدارة المشروع
- سهولة نقل وتبادل المعلومات وزيادة الأمان والسرعة وتقليل الأخطاء
- خفض مصاريف المنشأة
- زيادة فعالية التسويق (24 ساعة) وأرباح سهلة مجزية
- توفير الوقت والمال والجهد في البحث والحصول على السلعة والخدمات المناسبة

السمات المميزة للتجارة الإلكترونية

- عدم وجود علاقة مباشرة بين طرفي العملية التجارية
- عدم وجود وثائق ورقية متبادلة عند إجراء وتنفيذ العملية التجارية
- تنفيذ كامل العملية التجارية بما فيها التسليم والدفع عبر الشبكة العنكبوتية
- يمكن للمستفيد التفاعل مع أكثر من مصدر أو طرف في نفس الوقت

أمثلة على الأسواق الإلكترونية

- موقع حراج
- موقع أمازون

آثار التسويق الإلكتروني على المنتج

- تساهم شبكة الإنترنت بإعطاء المعلومات عن المنتجات العالمية المنافسة
- بعض الأشخاص يفضلون الحصول على منتجاتهم من خلال الصور المعروضة في الموقع
- يساهم العرض على شبكة الإنترنت بظهور منتجات وخدمات جديدة على زيادة تنوع المنتجات المعروضة

آثار التسويق الإلكتروني على التسعير

- المرونة وعدم ثبات السعر في المواقع الإلكترونية
- تحديد السعر بالمفاوضات أو المزادات
- انخفاض الأسعار عبر الإنترنت بسبب التنافس الشديد بين الشركات
- توفير المعلومات اللازمة عن الأسعار مهما بعدت المسافة

آثار التسويق الإلكتروني على الترويج

- يتم الترويج عبر الإنترنت بالطريقة المثلى للفت الانتباه حول السلع المعروضة
- تقديم المعلومات المفيدة التي تثير الاهتمام
- جذب اهتمام الزائرين عن طريق تصميم المواقع الإلكترونية

آثار التسويق الإلكتروني على التوزيع

- تخفيض القنوات التسويقية
- تخفيض سعر المنتج عن طريق اختصار قنوات التوزيع
- الاستغناء عن الوسطاء

أثر التكنولوجيا على ريادة الأعمال

- الحصول على مميزات في التكاليف
- الحصول على مميزات تنافسية
- استخدام نظام متعدد الوسائل يساهم في زيادة جودة وقيمة المعلومات

الأغراض من مهارة العرض

- تسويق المشروع
- التعلم والتثقيف
- نقل الأفكار والمعلومات
- التدريب وتنمية المهارات
- توجيه إرشاد المجتمع

المهارات اللازمة لمقدم العرض

- الإلمام بالموضوع الذي سيتم عرضه
- الثقة بالنفس
- المظهر الشخصي
- النشاط والحيوية
- معرفة استخدام التكنولوجيا
- نبرات الصوت ومتى يجب استخدامها
- لغة الجسد

مواصفات العرض الفعال

- إثارة انتباه الجمهور
- التنظيم
- الاعتماد على الحقائق والإثباتات
- التقديم في جو هادئ
- الإجابة عن تساؤلات الجمهور

مراحل العرض الفعال

- قبل العرض
- أثناء العرض
- بعد العرض (نهاية العرض)

أمثلة على برامج دعم المشاريع الرائدة في المملكة من القطاع العام

- برنامج كفالة
- برنامج بادر
- مركز الرياض لتنمية الأعمال الصغيرة والمتوسطة
- صندوق المئوية
- برنامج مسارات
- معهد ريادة الأعمال الوطني

أمثلة على برامج دعم المشاريع الرائدة في المملكة من القطاع الخاص

- برنامج باب رزق جميل
- برنامج عبدالله الحمد الزامل لمساندة المشاريع الصغيرة

راج لي ولكم التوفيق والسداد ... أخوكم / عبدالرحمن الرشود