



الفصل الثالث

تحويل الأفكار إلى فرص



أهداف الفصل:

بعد دراسة هذا الفصل ستكون قادراً على:

- ✓ تعريف الاختراع والابتكار.
- ✓ تحول المشكلات لتكون أساس وضع الحلول الابتكارية.
- ✓ تصوغ الفكرة التي تفكر فيها.
- ✓ تقييم الأفكار الجديدة.
- ✓ تجمع البيانات الخاصة بمشروعك التجاري.
- ✓ تحلل المعلومات بطريقة فعالة.

الوحدة الأولى: الاختراع والابتكار

تعريف الاختراع

الاختراع: هو كل فكرة جديدة مفيدة قابلة للتطبيق.

الاختراع: هو فكرة جديدة لحل مشكلة قائمة وقابلة للإنتاج الصناعي.

وبمعنى آخر، فالمخترع من يقدم شيئاً جديداً لم يسبقه أحد إليه. فالعالم الكبير أديسون مخترع لم يسبقه أحد في اختراع الكهرباء وأسس على ذلك كثير من الاختراعات. ومن اختراعات المسلمين اختراع الإسطرلاب، وتقنيات الكاميرا، ومقياس حرارة الهواء. ومن أمثلة الاختراعات الحديثة: الطائرات بلا طيار، وشاشات البلازما، والهواتف الذكية، والسيارات التي تعمل بالطاقة الشمسية.

براءة الاختراع: Patent

في بداية مرحلة البحث والتطوير لأي ابتكار يمكن لرائد الأعمال أن يقيه سراً، ولكن عندما يكون المنتج جاهزاً لطرحه في السوق، فإنه سيكون عرضة للتقليد، وربما تمكن أحد المنافسين بإنتاجه مرة أخرى بكفاءة أعلى من صاحب الابتكار. لذلك تم إيجاد ما يسمى براءة الاختراع.

براءة الاختراع: هي حماية مؤقتة لفكرة جديدة مقبولة ومميزة لها الفائدة المجتمعية وإمكانية التطبيق. وهي تمنح المخترع القوة القانونية لمنع أي شخص من استخدام الاختراع دون إذن أو رخصة من المخترع.

ولكي تتمكن من تسجيل الاختراع في المملكة العربية السعودية فيمكنك التواصل مع مكتب البراءات السعودي في مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية عبر الموقع الإلكتروني. ويمكنك التسجيل عبر مكتب براءات الاختراع لمجلس التعاون لدول الخليج العربية.

معايير الحصول على براءة الاختراع

من أجل الحصول على براءة اختراع فإنه من المهم استيفاء المعايير الآتية:

1. لا بد أن يكون الاختراع متضمناً شيئاً جديداً، ولم يسبق معرفته.
2. لا بد أن تتضمن الفكرة خطوات مبتكرة، بمعنى أن يكون تطوير الفكرة ليس معلوماً لأي شخص عادي له معرفة في المجال نفسه، فلا بد أن تكون عمليات التطوير نقلة لا تعديلاً عادياً لمنتج موجود.
3. لا بد أن يكون الاختراع ممكن التحويل إلى منتج تجاري أو صناعي.
4. ألا يكون الاختراع في مجالات محظورة أو غير مقبولة.

الابتكار

الابتكار هو المقدرة على تطوير فكرة أو عمل أو تصميم أو أسلوب أو أي شيء آخر وبطريقة أفضل وأيسر وأكثر استخداماً وجدوى، وهناك لبس كبير بين الابتكار والاختراع عند عموم الناس؛ فالابتكار يعتمد على التطبيق والاستخدام الواقعي، أما الاختراع فهو إيجاد الفكرة أو التصميم أو الأسلوب من العدم بحيث إنه لم يكن له مثيل من قبل، وليس شرطاً أن يكون الاختراع قابلاً للتنفيذ، فإذا ما عدل عليها، وأضيف لها تحسينات تسمى هذه الإضافات بالابتكار.

ويُشكّل الابتكار في يومنا الحاضر المحرك الأكثر أهمية للنمو الاقتصادي للدول، فهو يعتمد على مناخ اجتماعي داعم للمبادرة ضمن ثقافة من الحرية الاقتصادية والفكرية. ويدرك صنّاع السياسة ضرورة تشجيع هذا النوع من النظام المتكامل أو

التعاوني للابتكار حتى تهض الدول. والابتكار هو أساس ريادة الأعمال والقاعدة التي ينبنى عليها الاقتصاد المعرفي.

وهناك فرق بين الإبداع والابتكار، فالإبداع هو تقديم فكرة جديدة غير مسبوقة، في حين أن الابتكار هو تحويل الفكرة إلى تطبيق عملي. ومثال ذلك، فكرة إنتاج سيارة تسير بوقود الماء، فهذا تفكير إبداعي ولكن إنتاج هذه السيارة وبيعها في السوق يعد ابتكاراً.

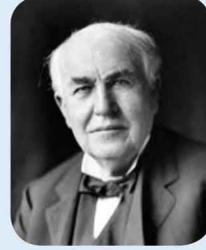
خصائص الإبداع والابتكار:

- يتسم الإبداع والابتكار بعدد من الخصائص التي تميزه، والتي منها ما يأتي:
- الفكرة الإبداعية دائماً صغيرة، ثم تمر بمراحل متعددة.
- الإبداع يحتاج إلى دعم القادة، وإذا لم تصل فكرة الإبداع إلى القادة فقد لا تصل إلى نتيجة، وإن وصلت لنتيجة فقد لا ترى النور في التطبيق.
- لا يقتصر الإبداع على الأذكى فقط، ولكن توافر الذكاء يرفع القدرة على الإبداع.
- يجب أن يكون الإبداع حديثاً وجديداً.
- الإبداع يكون موجوداً داخل كل فرد منا، ولكن بدرجات مختلفة.
- الإبداع يهدف إلى تحقيق فوائد ومنافع لكل من الفرد والمنظمة والمجتمع.
- يمكن تنمية الإبداع ودعمه.
- الإبداع ليس موروثاً فقط (أي إن الشخص لا يولد مبدعاً بالفطرة فقط)، بل يمكن تنمية الإبداع داخل الشخص من خلال التدريب والتجريب، ووجود البيئة المحفزة للأشخاص المبدعين.
- الفكرة الإبداعية يجب أن تخدم المجتمع والمستقبل حتى تكون قابلة للتطبيق الفعلي، (بمعنى أنه لا يجب أن تكون الفكرة الإبداعية متعارضة مع مصلحة المجتمع مستقبلاً).

- الإبداع لا يقتصر على الاختراعات في مجال التكنولوجيا فقط، بل يمكن أن يتم في جميع المجالات الإدارية والاقتصادية وغيرها.

إضاءة

أديسون



يُعدُّ الأمريكي توماس ألفا أديسون (1847-1931م) واحداً من عمالقة العلوم التطبيقية؛ حيث سجل باسمه (1093) اختراعاً، وقدرت اختراعاته بنحو ستين مليون ريال، ويفسر أديسون نجاحه وشهرته بأنها 2% وحي وإلهام، و98% جد وجهد. حيث تمكن من اكتشاف المصباح الكهربائي بعد ألف تجربة غير ناجحة.

ومن أشهر اختراعاته: الآلة الكاتبة، والمصباح الكهربائي، وآلة تصوير السينما، وجهاز لاقط الراديو.

ازداد اهتمام أديسون بالكيمياء منذ كان في سن العاشرة، وشجعت أمه، وأعطته ما يريد من المال ليشتري ما يحتاج إليه في تجاربه، فجعل من حجرة في منزله معملًا صغيراً.

المصدر: ويكيبيديا - الموسوعة الحرة.

عوامل دعم الإبداع والابتكار

أولاً: التعليم.

من أهم العوامل المساعدة على تنمية الإبداع هي التعليم والتدريب على التفكير الإبداعي وحل المشكلات بطريقة مبدعة. ومن ذلك تدريس مواد تخدم التفكير

الابتكاري، وتحفز الابتكار مثل (مهارات التواصل والاتصال، وحل المشكلات، وإدارة الوقت، والقدرة على كتابة التقارير وإعدادها، والمقدرة على الاستنباط. وإن الابتكار يتعزز وينمو إذا اعتاد الطلاب، وتدريبوا بشكل مستمر على أسلوب حل المشكلات الإبداعي عبر المجموعات مع زملائهم. أما إذا كان التعليم يقوم على الحفظ والتلقين، فإن ذلك سيحول دون تنمية الإبداع.

ثانياً: الأسرة.

تؤدي الأسرة دوراً جوهرياً في تنمية سمات الابتكار، فالأسرة تشجع أبناءها على ممارسة السلوكات الريادية والتفكير الإبداعي، وتوفير البيئة المنزلية التي تتسم بالحوار، وتعطي كل فرد حقه في التعبير عن الذات والأحاسيس والمشاعر، وتحفز الأبناء على الاستقلالية والاعتماد على الذات في جميع شؤونهم الخاصة.

ثالثاً: التواصل مع المجتمع.

التواصل مع المجتمع وبيئة الأعمال مهم جداً للربط بين التعليم والتطبيق. فالأفكار المبتكرة والمبدعة يجب أن يتم توصيلها للمجتمع لكي يمكن اختبارها، ثم تطبيقها في أرض الواقع العملي.

رابعاً: الجهات الداعمة.

نظراً لأن ثقافة الابتكار تتبع من المجتمع الذي تنشأ فيه فإن المؤسسات العامة والخاصة تؤدي جميعاً دوراً مهماً في تنمية الابتكار، وذلك بتقديم البرامج والأنشطة والفعاليات والمعارض المعززة للابتكار.

الوحدة الثانية: مراحل تحويل الأفكار إلى فرص

هناك طرق عدة تقود رائد الأعمال لتحويل الفكرة إلى مشروع، ومن تلك الطرق تلك الطريقة التي طورها فريق الرخصة الدولية لريادة الأعمال في تحديد مراحل تحويل الأفكار إلى فرص. يمكن اختصار هذه المراحل إلى أربع مراحل تظهر بالشكل الآتي:

الشكل 3-1



أولاً: توليد الأفكار

الوصول إلى فكرة المشروع الصغير هو نقطة البداية والأساس لنجاحه. فعندما تصل إلى فكرة معينة يجب أن تأخذ في الحسبان أن هذه الفكرة قابلة للتطبيق ويمكن تحويلها إلى مشروع واقعي حقيقي. والأفكار الجيدة تلك هي الأفكار المتناسبة مع البيئة والنابعة من رائد الأعمال نفسه، وطورها بذاته، وليست المنقولة أو المقلدة حرفياً من الآخرين.



نشاط 3-1

اكتب على ورقة عنواناً هو: (هذا أنا) واكتب على يمين الصفحة قائمة من خمسة إلى سبعة أشياء تحبها، أو تجيدها على سبيل المثال «أحب القراءة، أحب الحاسب الآلي، أجد حل المشكلات» واكتب على يسار الصفحة قائمة بالأشياء التي تعتقد

أنك لا تجيدها، أو لا تحب القيام بها. على سبيل المثال «لا أحب الحديث أمام الجمهور، أو لا أحب ألعاب الكمبيوتر».

وعند انتهائك من الكتابة اسأل نفسك «ما هي المنتجات التي يمكن أن تحسن رغبتك أو قدرتك في هذه الأشياء التي كتبتها؟». ثم اسأل نفسك: أي من هذه المنتجات يمكنك تطويرها أو تقديمها للآخرين الذين يحبون نفس ما تحب أو تقدمها حلوًا لما لا تحب؟

أحب أو أجد	لا أحب أو لا أجد
خدمات أو منتجات تحسن وتساعد على ما أحب	خدمات أو منتجات يمكن أن أطورها

بيرسي شاو Percy Show

مواطن إنجليزي قدم للبشرية اختراعاً مفيداً أتى من البحث عن حل لمشكلة. وقد أدى ذلك إلى اختراع واحد من أكثر الأفكار استخداماً على مستوى العالم. كان بيرسي يعاني مشكلة قيادته لسيارته عند عودته يومياً من العمل في أيام الضباب الكثيف الذي تعانیه إنجلترا، والذي كان يعرضه يومياً لخطر الانحراف عن الطريق والاصطدام. وقد أنقذه من ذلك الخطر يوماً من الأيام أحد القطط التي كانت تسير على جانبي الطريق بعيونها التي تلمع في الظلام.



من هنا توصل إلى اختراع جعله من أصحاب الثروة، حيث صنع بذكاء ما سمي (عيون القطط)، وهي عاكسات للضوء صغيرة في حجم عيون القطط، تثبت في الطريق وتضيء عندما تسقط الأنوار الأمامية للسيارات عليها في أثناء الاقتراب منها أو المرور عليها.

المصدر: ويكيبيديا الموسوعة الحرة - Wikipedia, the free encyclopedia

ثانياً: صياغة الأفكار

يقصد بصياغة الفكرة، القدرة على شرح الفكرة والتعبير عنها بشكل واضح يحدد معالمها، ويصف مكوناتها. ويتطلب التعبير عن الفكرة مشاركة الآخرين حتى تتضح، ويمكن وضع تعريف لها، ومن الأفكار التي تعين على التعبير عن الفكرة وضع تعريف لها والغرض منها، ثم تصنيفها باستخدام مهارات التفكير، وفيما يأتي أحد التمارين المعينة على التعبير عن الأفكار.

قم مع مجموعة من الطلاب بالتعبير بشكل مختصر عن الآتي:

م	الفكرة	التعبير
1	شاحن جوال متنقل	جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلى مصدر كهرباء.
2	سيارة كهربائية	سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين.
أضف ثلاثة أفكار، وعبر عنها:		
1		
2		
3		

وفي هذه المرحلة يعرض رائد الأعمال أفكارًا مختلفة لمشروعاته وفق المعايير العامة الآتية:

1. أن تكون واقعية.
2. أن تكون قابلة للقياس.
3. أن تكون محددة.

فيجب ألا تكون الفكرة المراد تنفيذها خيالية بل يجب أن تكون فكرة واقعية ممكنة التحقيق في حدود الإمكانيات المتاحة والقدرات المتوافرة والوقت المحدد، فلا فائدة من وضع أفكار يستحيل تحقيقها لعدم واقعيتهما، أو أنها ضرب من الأمانى والخيال. ويجب أن تكون قابلة للقياس والمتابعة حتى يتم تقويمها ومعرفة ما إذا كان هناك تفسير أو عدم تقدم أو انحراف عن المسار المطلوب.

أعرض أفكارًا لمشروعات، ثم تأكد من أنها مستوفية للمعايير الأولية بوضع علامة صح (✓).

م	أفكار لمشروعات	واقعي	قابل للقياس	محدد
1				
2				
3				
4				
5				

ثالثًا: تقييم الأفكار

ليس بالضرورة أن تكون كل فكرة مشروعًا ناجحًا، أو أن تكون فرصة استثمارية جيدة. بمعنى أنه ليست كل فكرة ترد إلى ذهنك من الممكن أن تتطور لكي تصبح فرصة استثمارية لمشروع ريادة أعمال ناجح. فالفكرة مهما تعلقت بها، وتحمست لها لا بد أن تخضعها للتقييم، حتى لا يؤدي هذا الحماس إلى الفشل.

لذا لا بد من أن تخضع الفكرة للتقييم وفق معايير محددة تساعد على الاختيار السليم للفكرة المناسبة ووفق المعايير التي تتبناها الجمعية السعودية لريادة الأعمال، فإن رائد الأعمال يمكنه تقييم الفكرة من خلال هذه المعايير الخمسة:

1. **المعيار المالي:** مدى قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع.
2. **المعيار البشري:** توافر الكفاءات البشرية للمشروع.
3. **المعيار التسويقي:** جاذبية الفكرة ووجود طلب كافٍ في السوق للمنتجات.

4. **المعيار الشخصي:** مدى حماسك ورغبتك في القيام بالمشروع.

5. **المعيار المعرفي:** خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.

نشاط 3-4

هذا التمرين يساعدك على عرض أفكار عدة لمشروعات تفكر فيها، ضع علامة صح (✓) عندما تستوفي فكرة المشروع المعيار. والمشروع المناسب هو الذي سيحصل على أكثر علامات صح.

م	أفكار مشروعات	شخصي	معرفي	مالي	تسويقي	بشري
1						
2						
3						
4						
5						

رابعًا: اختيار الفكرة

وفي هذه المرحلة الأخيرة يتم تحديد الخيار المناسب، ثم قم بزيارة واستشارة أشخاص يديرون أو يملكون مثل هذه الأنواع من الخيارات. فالاستشارة تنوير أساسي للمسيرة وقبلها الاستخارة وطلب العون من المولى القدير، فكما ورد في الأثر: ما خاب من استخار، وما ندم من استشار.

وفي هذه المرحلة من المهم أن يقوم رائد الأعمال بترتيب الأفكار وإعداد جدول زمني محدد بالأهداف والإجراءات والأمور الواجب إنجازها لكل مرحلة من مراحل المشروع.

الوحدة الثالثة: التعرف إلى السوق

سواء كنت ستبدأ مشروعًا جديدًا أو ستشتري مشروعًا قائمًا، فإن معرفة السوق أمر جوهري تساعدك على التعرف إلى عملائك والإمام باتجاهات السوق والحفاظ على قدرتك على مواجهة منافسيك.

وعند التعرف إلى السوق فإننا نبحث عن الإجابة للأسئلة الآتية:

- من هم العملاء المحتملون؟: من سيستخدمون منتجك؟ ما هي أعمارهم؟ هل هم من النساء أم الرجال؟ هل لديهم أطفال؟ أين يقيمون؟ وهل عددهم كافٍ للشراء منك؟
- من يؤثر في قرار شرائهم؟ وأين ستجدهم؟ ما هي المجالات التي يقرؤونها؟ ما هي مواقع الويب التي يزورونها؟
- ما هي توجهات السوق؟ هل الطلب كافٍ ومستمر لهذا المنتج؟ هل هناك احتمالات للنمو في السوق؟ كم حجم المبيعات المتوقع؟

إضاءة

في أحد لقاءات العصف الذهني التي تنظمها شركة (نستله) الشهيرة، التي تمتلك بسكويت الشوكولاتة (كيت كات) Kit Kat. وجهت السؤال الآتي للمشاركين في ورشة العمل:



كيف يمكنك أن تصل إلى شيء مختلف من الشوكولاتة؟ أو ما هي الأشياء الأخرى التي يمكننا عملها بالشوكولاتة؟ وهي أسئلة المقصود منها توليد الأفكار، فتتيح للمشاركين التفكير الحر حتى ولو كانت الإجابات غريبة. وقد كان من بين الإجابات الآتي:

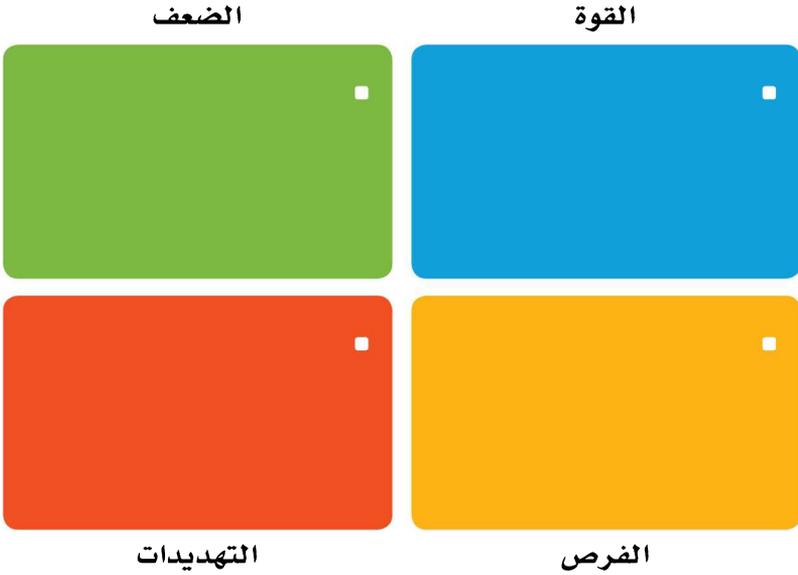
- استخدام رائحتها في تعطير الصابون والشامبو.
- استخدامها إنذاراً للحريق، بالاعتماد على نقطة ذوبانها لتحديد أن درجة حرارة الغرفة قد وصلت إلى مرحلة الخطر.

المصدر: التاجر الصغير - أحمد الشميمري - الشقري 2014م.

تحليل السوق

في تحليل السوق يقوم رائد الأعمال بتحليل كل من:

1. **البيئة الاقتصادية:** مثل القدرة الشرائية لدى عملائك، وهل من السهل التوصل إليهم، وأساليب إنفاقهم.
2. **البيئة الاجتماعية:** مثل أعمار عملائك، وتركيبية الأسرة، وعدد الأطفال، وأين تمركزهم،... وخلافه.
3. **البيئة التنافسية:** مثل ما هو عدد منافسيك، وكم حصصهم في السوق، وما هي مزاياهم التنافسية بالمقارنة بك؟
4. **التحليل الرباعي (سوات) (SWOT):** وهو تحليل يقصد به التعرف إلى أربعة اعتبارات أساسية وهي: نقاط القوة لديك، ونقاط الضعف، والفرص المتاحة أمامك، والتهديدات التي قد تواجه مشروعك. وقد سمي سوات ليعني اختصاراً الحروف الأولى للكلمات الإنجليزية (Strength-Weakness- Opportunities-Threats) ويمكنك استخدام الجدول الآتي بوصفه مثالاً لتحليل سوات لأحد المشروعات الصغيرة:



التحليل الرباعي أو تحليل سوات (SWAT) يشمل ما يأتي:

نقاط القوة Strengths

هي الخصائص والصفات والأشياء التي سيميز بها المشروع المستقبلي بحيث تجعله قوياً مقارنة بالمشروعات الأخرى، أمثلة من نقاط القوة التي يمكن للمشروع المستقبلي الاعتماد عليها لنجاحه التميز في الجودة: التميز في السعر، والتميز في نوع الخدمة، والتميز في قربه من السوق، والتميز في انخفاض تكلفته.

نقاط الضعف Weaknesses

هي الخصائص والصفات والأشياء التي يمكن أن يعانيتها المشروع المستقبلي، وتقيّم على أنها سلبيات تضعف موقف المشروع مقارنة بالمشروعات المنافسة. ومن أمثلة نقاط الضعف التي يمكن أن يعانيتها المشروع المستقبلي، ارتفاع التكلفة الاعتماد على مورد واحد، والاعتماد على عدد محدود من العملاء، وعدم توافر المهارات اللازمة.

الفرص Opportunities

هي مجمل التطورات المستقبلية التي ستؤثر إيجاباً في نجاح المشروع المستقبلي، وتسمح لك بالاستفادة من نتائجها لمصلحة نجاح المشروع، وهناك أمثلة عن الفرص المستقبلية لمنافع المشروع ومكاسبه مثل: خروج بعض المنافسين من السوق، والنجاح في الدخول لأسواق جديدة غير الأسواق التقليدية، والاستفادة من تطور أو ابتكار أو اكتشاف معين، والتوسع في المشروع ليشمل مجالات وأنشطة جديدة.

التحديات Threats

هي الوقائع والأحداث التي يمكن أن تحدث مستقبلاً، وتؤثر سلباً في المشروع المستقبلي، وفي إدارة المشروع في كيفية التعامل معها بجدية. أمثلة من التهديدات المحتملة: ظهور منافسين جدد في الوقت القريب، وظهور سلع بديلة للسلع التي ينتجها المشروع، واختفاء سلعة مكملة لمنتجات المشروع، واحتمالية استصدار قوانين وتشريعات غير ملائمة وليست في مصلحة المشروع المستقبلي.

نشاط 3-5

افترض أن لديك مشروعاً صغيراً عبارة عن تصميم مواقع إنترنت وتطبيقات الجوال.

1. فمن خلال المجموعات عدّد الأخطار والتهديدات المالية والشخصية والبيئية التي ربما تحدث للمشروع.
2. ضع مع زملائك المقترحات الممكنة في حالة فشل المشروع السابق.

ملاحظة: يمكنك مقابلة أحد رواد الأعمال في هذا المجال للتعرف على الأخطار المحتملة.

تمارين وتطبيقات للمراجعة

أولاً: أجب عن الأسئلة الآتية



1. إذا فكرت أن تبدأ مشروعًا صغيرًا، فماذا سيكون مشروعك؟

.....

2. لماذا تعتقد أنه سيكون هناك طلب من العملاء على منتجات المشروع؟

.....

3. ما هي المهارات التي لديك والتي سوف تجعل هذا المشروع ناجحًا؟

المهارات

--	--

--	--

4. حدد في الجدول الآتي القدرات التي يمكنك تذكرها والتي قد يحتاج إليها من يرغب في إنشاء مشروع تجاري. على أن تكون محددًا قدر الإمكان:

القدرات

1

2

القدرات

3

4

5

6

ثانياً: مراجعة المفاهيم

1. بعد قراءتك لهذه المواقف الآتية، حدد المشروع الذي قد تفكر في البدء فيه أو الاستثمار فيه.

أ. زيادة قدرها 5% في أسعار الوقود:

ب. انتقال البقالة الوحيدة في الحي الذي تقيم فيه إلى حي آخر:

ج. ملعب جديد تم بناؤه بالقرب من الحي الذي تقيم فيه:

د. زيادة أعداد النساء الملتحقات بسوق العمل:

2. حدد ثلاثة اختراعات، واحتياجات للمستهلكين التي استطاعت هذه المخترعات إشباعها:

الاختراع	الاحتياج الذي تم إشباعه
1	
2	
3	

3. حدد اسم أحد رواد الأعمال. وصف ما قدمه من مساهمة:

.....

حالة للنقاش) الحلم والخيال

تخرج سالم السالم من الثانوية العامة ولم يؤهله مجموعه لدخول الجامعة كما لم تكن لديه رغبة في دراسة التخصصات المتاحة في المعاهد الفنية والكليات التقنية. وقد مضى عليه عامان ولم يجد وظيفة كما أنه لم يرغب بالعمل مع والده في شركة التمويل الغذائي. ولكون هذه الأعمال لم ترق لسالم فأثر الجلوس في البيت بدلاً من العمل.

التقى سالم بزميله في دراسته فهد الفهد الذي لم يكمل دراسته أيضاً ولكنه استفاد من حزمة التسهيلات الحكومية في تلك المرحلة، والدعم المعنوي لأصحاب المشروعات الصغيرة الخاضعة للتوطين آنذاك وقام بإنشاء مشروع صغير لبيع الجوانات وملحقاتها.

وفي أثناء الحوار طلب فهد من سالم العمل معه طالما أنه لم يجد وظيفة حتى الآن. وذلك دعماً من فهد وتشجيعاً منه على العمل. واتفقا أن يكون العائد عبارة عن خليط بين راتب ثابت وراتب إضافي بحسب الإنجاز والتقدم في المبيعات، فقبل سالم هذا العرض.

بدأ سالم العمل متحمساً وكان يحاول أن يتعلم من فهد أساليب البيع والتعامل مع الزبائن. ولاحظ أن أغلب العملاء هم من فئة الشباب. كما أن قليلاً منهم من يمتلك كثيراً من المال عند الشراء. ولكنه مع مرور الأسابيع القليلة بدأ يشعر بالضجر لكون المحل يقع في داخل المدينة المكتضة بالزحام مما يتطلب منه الخروج من المنزل مبكراً وكذلك العودة للمنزل متأخراً. ومن جانب آخر شعر سالم بأن العائد المالي الذي يحصل عليه لا يستدعي هذا التعب. وتدرجياً بدأ سالم بعدم الالتزام بالدوام والتأخر والغياب المتكرر ثم ترك العمل.

وبعد شهر واحد من تركه للعمل قرر سالم بأن يفتح له مشروعًا خاصًا داخل البلد عبارة عن محل (كوفي شوب) بيت القهوة، وتقدم سالم إلى أحد جهات التمويل لدعمه بقرض مالي مرفقًا طلبه بخطة أعمال متكاملة.

الأسئلة:

1. هل ترى أن سالم السالم يتميز بصفات رائد الأعمال؟ عزز إجابتك بالنقاش
2. ماذا تنصح سالم السالم لقيام مشروعه؟
3. لو كنت جهات التمويل التي تقدم لها سالم هل ستوافق على تمويله أم لا؟ ولماذا؟

إن تحويل الفكرة إلى مشروع يستدعي استخدام وسيلة عملية تحقق تطبيق هذه الفكرة على أرض الواقع، وهناك وسائل عدة مساندة لرائد الأعمال، يمكن الاستعانة بها، مثل نموذج الأعمال، وخطة الأعمال، وربما دراسة الجدوى الاقتصادية. وسيتم في هذا القسم التعريف بخطة الأعمال بطريقة مبسطة والتعرف على أساسيات إعدادها.

خطة الأعمال هي خارطة الطريق التي تنير للمشروع دربه، وتضع له معالم المسير. والمشروع الناجح هو ذلك المشروع الذي يسير وفق خطة محددة توصله إلى الأهداف المنشودة.