

الفصل الخامس : تحويل الافكار الى مشاريع

1. مصادر الافكار لانشاء مشروع صغير

2. الفكرة و اثرها في نجاح رائد الاعمال

3. مراحل تحويل الفكرة الى فرصة

المرحلة الاولى : توليد الافكار

ما هي اهم اساليب ابتكار الافكار؟

هناك ثلاث طرق رئيسية لانشاء افكار و مبتكرات جديدة:

اولا : جماعات التركيز

هي عملية يقوم بها احد المدرين بمناقشة موضوع ما مع مجموعة صغيرة مكونة من 8 اشخاص الى 14 شخص من الافراد ذوي الخلفية الاجتماعية المتنوعة. حيث يتم النقاش بطريقة مفتوحة بدون قيود او شروط و دون طرح اسئلة محددة على الافراد. و **في هذه الطريقة يقوم مدير الاجتماع بتركيز المناقشة مع المجموعة على الموضوع او المشكلة بشكل مباشر او غير مباشر ثم يقوم اعضاء الفريق بحث و تحفيز و تشجيع بعضهم بعض لتطوير فكرة منتج جديد لتلبية حاجة السوق.**

ثانيا : العصف الذهني Brainstorming

العصف الذهني أسلوب شائع يتم من خلال لقاء مجموعة من الافراد متنوعي الاختصاصات في الشركة او المؤسسة حيث يطلق الاعضاء لعقولهم العنان بطرح اكبر عدد من الافكار و المقترحات حول موضوع او منتج معين تحت المناقشة دون وضع قيود او شروط لهذه الافكار و مهما كانت تلك الافكار صعبة التنفيذ او ركيكة التوجه. كما ان جلسة العصف الذهني يجب ان تصبغ بالمرح و المساواة بين الاعضاء بحيث تتاح الفرصة لكل عضو للمشاركة بآرائه. هذه الحرية في طرح الافكار تساعد المجموعة على التوصل الى كم كبير من الافكار التي لا بد ان تخرج منها فكرة جيدة خاصة عندما تكون عملية العصف الذهني للمجموعة مركزة على منتج معين او قطاع معين من السوق.

الشروط الأساسية لنجاح عملية العصف الذهني:

1. لا يسمح بانتقاد افكار الاخرين مهما كانت ضعيفة او ركيكة او خارج النطاق
2. تترك الحرية للجميع لطرح الافكار دون قيد او شرط
3. الحصول على اكبر قدر من الافكار فكثرة الافكار قد تنتج افضل الافكار
4. ان تبني الافكار على بعضها للخروج بافكار اخرى

العصف الذهني المعاكس

هي عملية العصف الذهني السابقة نفسها الا ان ما يميزها هنا انها تسمح بانتقاد بعض الافكار المطروحة.

ثالثا : تحليل المشكلة

تتم هذه الطريقة بالتركيز على مشكلة محددة و تحليلها للخروج بافكار و حلول جديدة لها. بحيث تتم العملية باعطاء الاشخاص المشاركين من المستهلكين قائمة من العيوب في احد المنتجات و يطلب منهم حصر تلك العيوب و استخراج منتجات تابعة لهذا المنتج.

المرحلة الثانية : التعبير عن الفكرة

يقصد بها القدرة اللغوية لشرح الفكرة و التعبير عنها بشكل واضح يحدد معالمها و يصف مكوناتها.

المرحلة الثالثة : صياغة الفكرة

الصياغة تخضع للمعايير التالية :

ان تكون واقعية

ان تكون قابلة للقياس

ان تكون محددة

المرحلة الرابعة : تقييم الفكرة نظريا

و ذلك من خلال:

1. الحكم الحدسي : يمكن استعمال الحدس عندما تكون الافكار مشوشة او صعبة التحديد

2. الجمع بين الافكار: الذي يمنحنا فرصة لانشاء حل متكامل و مترابط بالنظام.
3. التصنيف و التقييم : نستعمل هذه الطريقة عند تشابه الافكار و قابليتها للمقارنة بوضوح.
4. التصويت : و هو حل عندما تصل الامور الى طرق مسدودة.

توجد عدة معايير نظرية لتقييم المشروعات التجارية الناشئة و منها :

- المعيار المالي : مدى قدرتك المالية لانشاء المشروع
- المعيار البشري : توافر الكفاءات البشرية للمشروع
- المعيار التسويقي: وجود طلب كاف في السوق للمنتجات
- المعيار الشخصي : مدى حماسك و رغبتك في القيام بالمشروع
- المعيار المعرفي : خبراتك و معارفك في مجال المشروع

المرحلة الخامسة : تقييم الفكرة حسابيا

يتم ذلك من خلال اعطاء كل معيار درجة معينة و حساب الدرجات الاجمالية لكل مشروع و يكون المشروع الحاصل على اعلى الدرجات هو المرشح للاختيار.

المرحلة السادسة: اختيار الفكرة

يتم في هذه المرحلة تحديد الخيار المناسب. قم بزيارة و استشارة اشخاص يديرون او يملكون مثل هذه الانواع من الخيارات لان الاستشارة تنوير اساسي للمسيرة و قبلها الاستخارة و طلب العون من المولى القدير.

و اخيرا توكل على الله و انطلق.

4. تحليل السوق (SWOT ANALYSIS)

من اهم الطرق المعتمدة في تحليل السوق نجد استخدام تحليل سوات و الذي يطلق عليه احيانا التحليل الرباعي. و كلمة سوت هي اختصار ل (نقاط القوة, نقاط الضعف, الفرص, التهديدات).

نقاط القوة :

هي الخصائص و الصفات و الاشياء التي سيتميز بها المشروع المستقبلي بحيث تجعله قويا مقارنة بالمشاريع الاخرى.

نقاط الضعف:

هي الخصائص و الصفات و الاشياء التي يمكن ان يعاني منها المشروع المستقبلي و تقيم على انها سلبيات تضعف موقف المشروع مقارنة بالمشاريع المنافسة.

الفرص المتوقعة او المحتملة:

هي مجمل التطورات المستقبلية الخارجية التي ستاثر ايجابا في نجاح المشروع المستقبلي و تسمح لك الاستفادة من نتائجها لصالح نجاح المشروع.

القيود او التهديدات:

هي الوقائع و الاحداث الخارجية التي يمكن ان تحدث مستقبلا و تاثر سلبا في المشروع المستقبلي و على ادارة المشروع و التعامل معها بجدية.

5. خيارات انشاء المشروع الصغير

أ. ان تبدأ مشروعاً جديداً

ب. ان تشتري مشروعاً قائماً

ان تحصل على حق الامتياز التجاري

ما معنى الامتياز التجاري؟

حق الامتياز التجاري هو طريقة في التجارة تقوم من خلاله الشركة مانحة الامتياز بمنح الاخرين (مشتري الامتياز) الحق في انتاج و بيع و توزيع او تسويق منتجات او خدمات الشركة الاصلية بما في ذلك قيام الشركة المشتريه للامتياز باستخدام اسم الشركة المانحة للامتياز و علامتها التجارية و سمعتها و اجراءاتها و تقنياتها في البيع و ذلك مقابل دفع مبلغ من المال لمانح الامتياز او نسبة من المبيعات الاجمالية السنوية او الاثنين معا.

6. كيف تقلل من مخاطر البدء في مشروعك؟

1. اكتسب الخبرة في الإدارة وفي نوعية المنشأة التي تخطط لها. اجمع بين الخبرة والعمل والدراسة لتحقيق بداية ناجحة.
2. قم بالتخطيط مسبقاً حيث ان خطة العمل المكتوبة تساعدك على تجنب المخاطر كما تساعدك في الاستخدام الحكيم لمواردك.
3. شجع دعم الأسرة لك .
4. قوة الاحتمال والإصرار مهمة للغاية. فمن الطبيعي أن تصادفك الصعوبات فلا تستسلم وتصاب بالإحباط.
5. تجنب القرارات المتسريعة واستخدم الحقائق في بناء قراراتك
6. اتبع نقاط قوتك وركز على اهتماماتك.
7. لا تخجل من ترك المنشأة إذا أثبتت الحقائق ضرورة ذلك

7. مصادر المعلومات لإنشاء المشروع الجديد

لا بد لرائد الأعمال من البحث في مصادر المعلومات حول العديد من الأبعاد الواجب معرفتها لاكتمال دراسة المشروع و من تلك المصادر ما يلي:

- ١- الغرف التجارية
- ٢- المعارض التجارية
- ٣- المجالات التجارية
- 4 - المقابلات الشخصية والبحث عن الخبرات
- 5- استشر الخبراء
- 6- الجهات الداعمة
- 7- المكتبات
- 8- استفد من المجموعات والمنتديات عبر الانترنت