

# الورشة التدريبية

كيف تؤسس مشروعك الريادي؟

# أفكار ريادية



الكثير من رواد الأعمال  
كانت بوابة دخولهم إلى  
عالم الأعمال  
هي الفكرة الإبداعية

# فكرة المشروع



ما هي الأشياء  
التي تحب  
أداؤها؟

# فكرة المشروع



ماذا تريد أن  
تفعل؟

# خيارات

هناك خيارات لأصحاب المشروعات الجديدة :

- شراء علامة تجارية
- شراء مشروع قائم
- الحصول على شريك

# الخطوة الثالثة: دراسة السوق



# دراسة السوق



قبل البدء في المشروع و  
دخول السوق لا بد من  
القيام بدراسة السوق  
و ذلك لتحديد ما يلي :



# الاحتياجات

ما هو المنتج أو الخدمة التي يحتاج لها السوق؟





# كم عددها؟

كم عدد المنتجات أو الخدمات التي يحتاج إليها السوق؟



# المنافسة

ما هو مستوى المنافسة في السوق؟  
هل لديك عروض مخططة لمواجهة هذه المنافسة؟



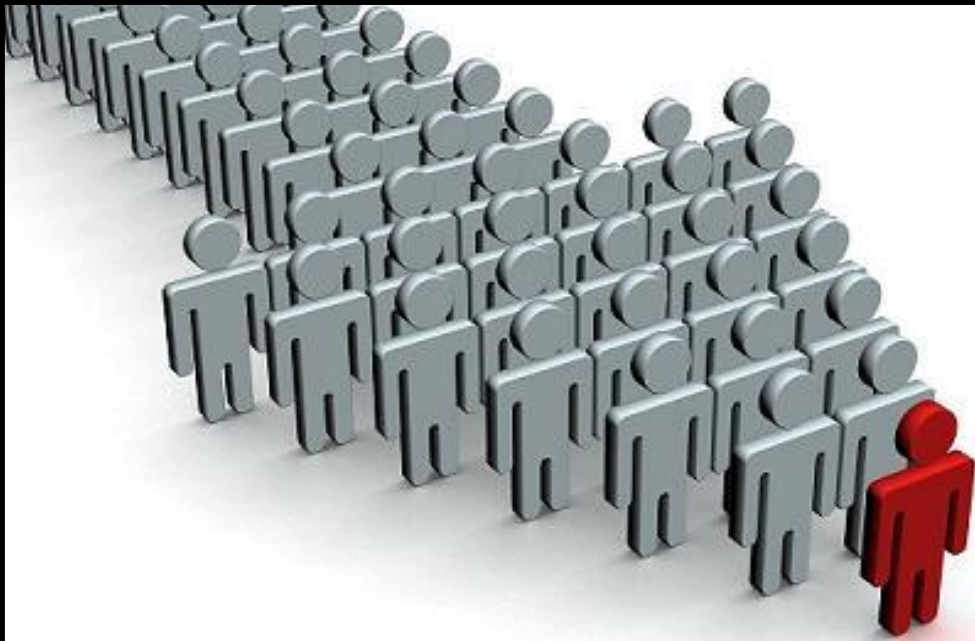
# السعر

ما هو السعر المناسب لتسعير المنتج؟  
و هل أنت مستعد للشراء بهذا السعر؟



# الشريعة المستهدفة

من هي الشريعة التي يستهدفها مشروعك؟



# دراسة السوق

يمكنك الحصول على المعلومات من خلال أي من الطرق التالية :

❖ رأيك الشخصي

❖ البحوث الأولية

❖ البحوث الثانوية

# تحليل السوق SWOT

Strengths نقاط القوة

Weakness نقاط الضعف

Opportunities المنافع والمكاسب

Threats التهديدات المحيطة



# الخطوة الرابعة : حساب تكاليف بدء المشروع

## Start Up cost





# تكاليف التأسيس

قبل البدء في المشروع  
لابد من معرفة  
رأس المال الذي  
الذي يحتاجه  
المشروع.



## المبلغ المتوفر لديك حالياً



يتضمن هذا المبلغ ما لديك حالياً وما يمكن توفيره ذاتياً بتحويل بعض الممتلكات الخاصة إلى نقدية

**تشمل:** النقود ، الانخارات، السندات الأراضي،

العقارات، الأسهم السيارات .. الخ



# الخطوة الخامسة: خطة العمل



# خطة العمل



ما هي خطة العمل؟

# خطة العمل

”خطة العمل“ ما هي إلا أن تضع  
جميع خططك و أفكارك على ورق!!

كتابة الأفكار أمر مهم جدا

# مكونات خطة العمل

## الغلاف:

- اسم المشروع
- اسم صاحب المشروع
- العنوان و رقم الهاتف و الفاكس





# مكونات خطة العمل

## • ملخص عن المشروع:

• ملخص عن المشروع القائم او

الجديد

• راس مال المشروع

• اسماء الشركاء (ان وجدوا)

• مميزات المشروع

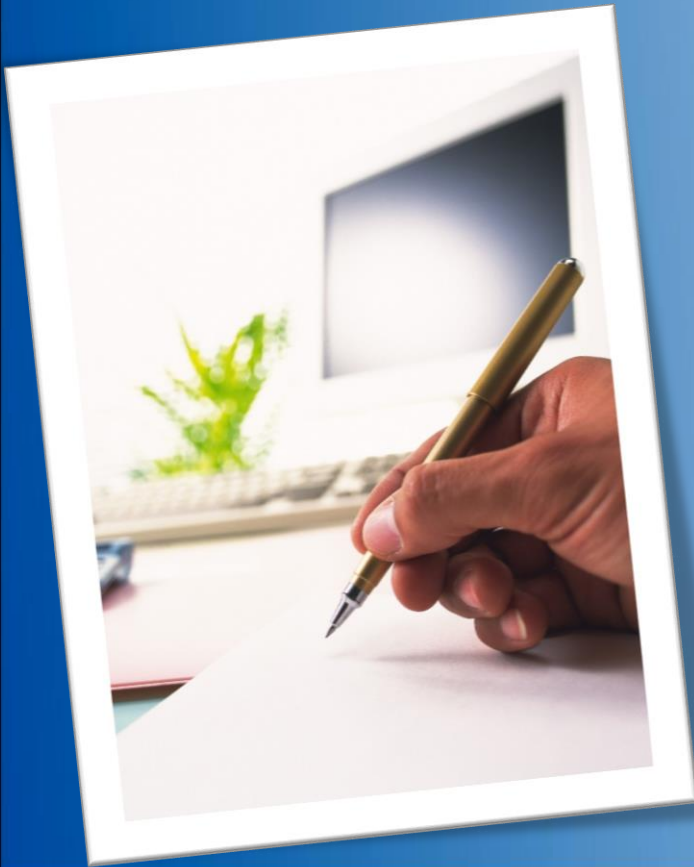




# مكونات خطة العمل

• جدول المحتويات:

• جدول يوضح ما تشمله خطة العمل من دراسات



# مكونات خطة العمل

## المشروع:

- اهداف المشروع
- مخاطر المشروع
- المنتجات و الخدمات المقدمة و  
مميزاتها
- حقوق الصنع أو الخدمة



# مكونات خطة العمل

## الدراسة التسويقية:

• درجة نمو السوق و نسبة مساهمتك  
بة

• السوق و الزبائن المستهدفين

• أنظمة و طرق البيع

• موقع المشروع و مميزاته

• المنافسين و المقارنة معهم

• التسعيرة



# مكونات خطة العمل

## الدراسة الإدارية:

• السيرة الذاتية لصاحب المشروع

• الهيكل الإداري

• العمالة الخبيرة

• الرواتب



# مكونات خطة العمل

## الدراسة الفنية:

- المعدات المطلوبة
- المباني المطلوبة
- المواد الأولية و مصدرها
- مخازن المواد و قطع الغيار
- المساحة المطلوبة
- المشتريات





# مكونات خطة العمل

## الدراسة المالية:

• ميزانيات ثلاث سنوات سابقة

• ملخص المتطلبات المالية

• الإستهلاكات الشهرية للسنة

الأولى

• مصاريف التأسيس

• الرواتب الشهرية للسنة الأولى

• الميزانية الإفتتاحية



# الخطوة السادسة: اختيار المكان





# اختيار المكان

- هناك عدة اعتبارات لابد من الاهتمام بها عند اختيار المكان :



# الخطوة السابعة: اسم المشروع



# اسم المشروع

اسم المشروع قد يكون :

- إسمك

- إسم لموقع معين

- إسم للمنتج/الخدمة

من الأفضل أن يشير اسم مشروعك إلى نوع الخدمة أو المنتج الذي تقدمه لكي يعرف المستهلكين ذلك والأفضل أن تتخذ علامة تجارية (رسماً تعبيرياً) بدلاً من الإسم التجاري

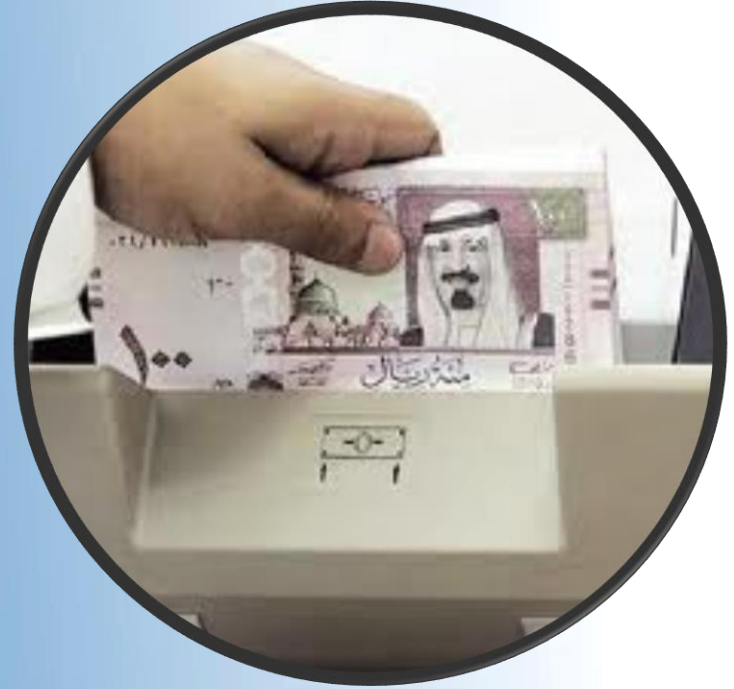


# الخطوة الثامنة: التمويل



# ما هو التمويل؟

- التمويل ركن مهم للبدء في أي مشروع
- قدرتك على توفير ما يكفي من رأس المال سيحدد مصير مشروعك



ماذا تبقى الآن؟

إذاً ، أصبح لديك فكرة للمشروع  
و خطة للعمل...

تحتاج الآن لرأس المال!

# تمويل شخصي

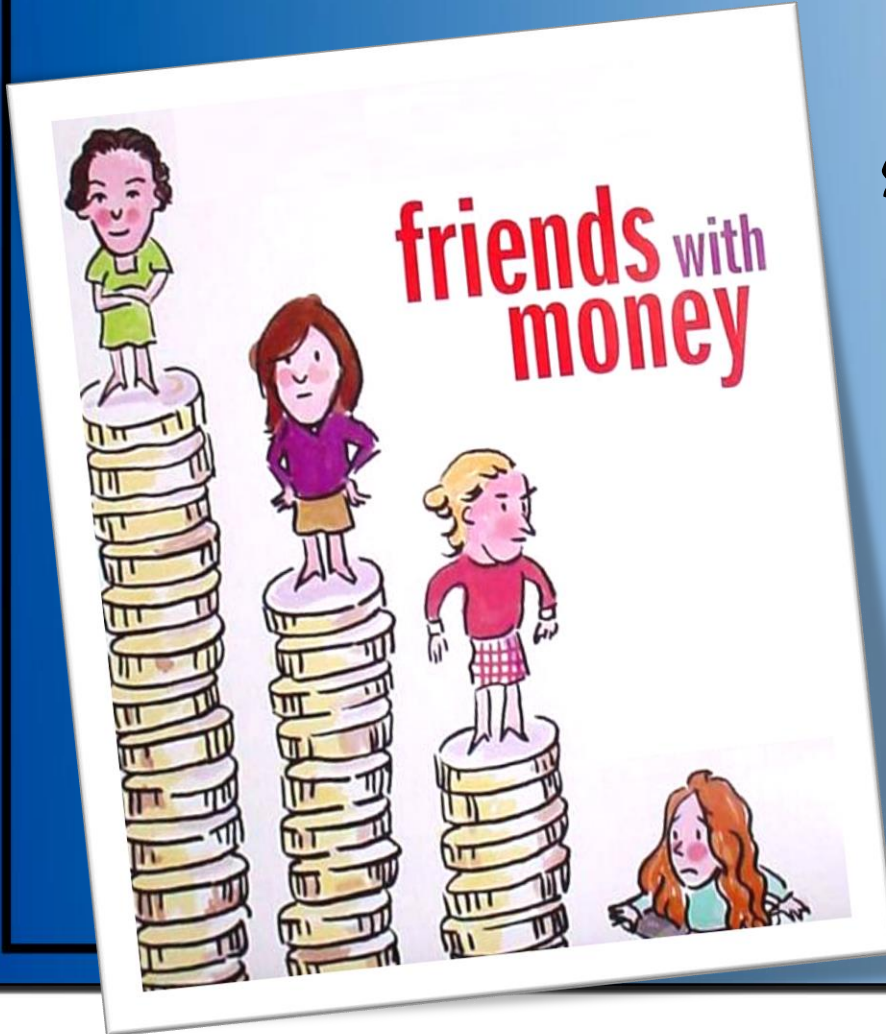
أموالك الخاصة





# تمويل شخصي

من العائلة أو الأصدقاء



# التمويل

- هناك شركات أخرى قد تمنحك قروض
- البنوك التجارية
- بنك التسليف و الادخار
- صندوق المئوية
- عبد اللطيف جميل
- معهد الأعمال الوطني ريادة
- صندوق التنمية الصناعية

# الخطوة التاسعة: التسويق



# ما هو التسويق؟



**MARKETING**

انها عملية صنع وتقديم  
السلع والخدمات المطلوبة  
للعلماء

MARKETING

# التسويق

• المزيج التسويقي 4P's:

- المنتج

- السعر

- التوزيع

- الترويج



# البيع الشخصي

- يشمل :
- فن الإقناع
- مهارات الإتصال





# الخطوة العاشرة: افتتاح المشروع

