

# من فكرة لشركة: مقدمة في ريادة الأعمال

د. ايمن اسماعيل

## منهاج المساق

المواضيع التي سيتم مناقشتها علي مدار الست أسابيع المقبلة:

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
1.1	الاسبوع الأول: مقدمة عن ريادة الأعمال	مقدمة عن ريادة الأعمال	قصص لرواد أعمال عرب ما الذي يميزهم؟ لماذا نطلق عليهم مسمي رواد الأعمال؟ كيف تبني مثلهم مشروعك الصغير أو شركتك الناشئة؟
1.2		من هو رائد الأعمال؟	ما الذي يجعل شخص ما رائد أعمال؟ السمات الشخصية و المهارات ماذا يفعلون بشكل يومي؟ كيف يختلف ذلك عن الوظيفة التقليدية؟ خلفية رواد الاعمال، هل هم دائما شباب؟
		أنواع مختلفة لريادة الأعمال	الريادة المجتمعية الشركات الناشئة التقنية الشركات العائلية
1.3		دورة حياة الشركة الناشئة	دورة حياة الشركة الناشئة مرحلة الفكرة. التجربة /النموذج الأولي/ برهان الفكرة. تصميم نموذج وتخطيط المشروع. اطلاق المشروع. بناء الشركة. التمويل. التوسع والنمو. النضج. التخارج أو البيع.
1.4		النظام البيئي لريادة الأعمال	مفهوم النظام البيئي و مكونات النظام البيئي لريادة الأعمال مسابقات خطة العمل حاضنات الأعمال و مسرعات الأعمال المستثمر الفرد/الملاك رأس المال المخاطر
1.5		قصة رائد وأمينة	
1.6		نظرة عامة عن المساق - ماذا بعد؟	من هو رائد الأعمال دورة حياة الشركات الناشئة النظام البيئي لريادة الأعمال الركائز الأساسية للمساق من أين تبدأ؟

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
2.1	الاسبوع الثاني: طرح وتقييم الأفكار و تصميم نموذج العمل	مقدمة عن طرح وتقييم الأفكار و تصميم نموذج العمل	رائد و أمينة من أين تأتي الأفكار الجيدة؟ كيف تقيم فكرة مشروع؟ هل فكرتك قابلة للاستثمار؟ كيف تطور الفكرة الي نموذج عمل تجاري؟ كيف تخطط لمشروعك؟
2.2		ما الذي يجعل فكرة مشروعك ناجحة؟	أمثلة أفكار مشاريع ناشئة ناجحة (دراسة حالة) ما الذي يجعل تلك المشاريع جيدة؟
2.3		من أين تأتي الأفكار الجيدة؟	الاتجاهات الجديدة التكنولوجيا الحديثة ايجاد حل لمشكلة احتياجات السوق، الفجوات الاحتياجات الأساسية (القيمة المقترحة) أمثلة رائد و امينة
2.4		كيف تقيم فكرة مشروعك؟	تصفية الأفكار معايير تقييم الأفكار تطوير الأفكار التجربة و الاستكشاف المتكرر - الشركات الناشئة المرنة
2.5		هل فكرتك قابلة للاستثمار؟	عقلية المستثمر: المخاطرة، العائد او الربح، الثقة، قدرة رائد الأعمال التقييم المالي
2.6		كيف تطور فكرتك الي نموذج عمل تجاري؟	ما هو نموذج العمل التجاري؟ تصميم نموذج العمل
2.7		ملاحظات ختامية	قيم فكرة مشروعك الناشيء النقاط الأساسية المستفادة المحاضرة القادمة

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
3.1	المحاضرة الثالثة: السوق والعملاء	مقدمة	من هو عميلك؟ ماهي قيمتك المقترحة؟ كيف تفهم عميلك؟ :اسئلة رئيسية هيكل السوق؟ كيف تقدر حجم السوق؟ كيف تصل الي عميلك؟ (قنوات التوزيع) كيف تسعر منتجك أو خدمتك؟
3.2		من هو عميلك؟	من هو عميلك؟ تجزئة السوق واختيار السوق المستهدف الأسواق الجماهيرية مقابل الأسواق المتخصصة رائد كمثال
3.3		ماهي قيمتك المقترحة؟	مفهوم القيمة المقترحة أمثلة لبعض القيم المقترحة كيف تحدد قيمتك المقترحة
3.4		كيف تفهم عميلك؟ (البحث السوقي)	ما هي الأسئلة الرئيسية التي تريد تعلمها عن عميلك؟ ماهي مصادر المعلومات؟ كيف تستخدم المعلومات/المعطيات لتفهم عميلك بشكل أفضل؟ رائد وأمينة (تجارب البحث السوقي)
3.5		هيكل السوق.. ماهو؟	ديناميكيات السوق الميزة التنافسية رائد وأمينة
3.6		كيف تقدر حجم السوق؟	تقدير حجم السوق الحصة السوقية رائد وأمينة
3.7		كيف تصل الي عميلك؟ قنوات التوزيع	قنوات التوزيع كمصدر للميزة التنافسية قنوات التوزيع المباشرة وغير المباشرة استراتيجيات قنوات التوزيع تكلفة قنوات التوزيع رائد وأمينة
3.8		كيف تسعر منتجك أو خدمتك؟	التسعير علي أساس التكلفة مقابل التسعير علي أساس القيمة حساسية عملائك للأسعار
3.9		ملاحظات ختامية	قيم فكرة مشروعك نقاط مستفادة رئيسية الاسبوع القادم

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
4.1	المحاضرة الرابعة: تمويل مشروعك	مقدمة عن تمويل الشركات الناشئة	اسئلة رئيسية: لماذا تحتاج الي تمويل؟ ما هي أنواع التمويل؟ ما هي مصادر التمويل المتاحة؟ ما نوع التخطيط المالي الذي ستحتاجه لمشروعك؟ كيف تدير المخاطر المالية؟ رائد وأمينة
4.2		استخدامات التمويل لماذا تحتاج الي تمويل؟	دورة تطوير المنتج الطويلة استثمار رأس المال لمرة واحدة رأس المال العامل
4.3		مصادر التمويل التقليدية	الأموال الشخصية العائلة والأصدقاء المستثمرين الشخصيين رأس المال المخاطر البنوك التمويل الجماهيري الصناديق/الأموال الحكومية حاضنات الأعمال
4.4		مصادر اخري لتمويل الشركات الناشئة	تقليص المصروفات تمويل الموردين تمويل العملاء رائد وأمينة
4.5		أنواع التمويل	التمويل بالاقتراض الرسمة السهمية (تمويل الأسهم) المنح
4.6		اعداد قوائم الدخل المستقبلية	توقع الإيرادات توقع المصروفات تحضير قوائم الدخل التقديرية مصادر واستخدامات الاستثمارات المالية رائد وأمينة
4.7		ادارة رأس المال العامل	خطر السيولة النقدية ادارة السيولة النقدية التخطيط بالسيناريو
4.8		اعداد استراتيجية التمويل	كم من المال تحتاج؟ خلال كم من الوقت؟ ولعل ماذا؟ ماهي أفضل مصادر الأموال لنوع شركتك الناشئة؟ من سيكونون أكثر الممولين/المستثمرين اهتماما بالفكرة؟ كيف تتصل بالمستثمرين؟ عرضك التقديمي التفاوض بخصوص شروط الاستثمار
4.9		خاتمة	نقاط مستفادة رئيسية أهمية التخطيط المالي ادارة المخاطرة المالية رائد وأمينة استراتيجية التمويل السيناريوهات- ادارة المخاطر الاسبوع القادم

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
5.1	المحاضرة الخامسة: ادارة المشروع او الشركة الناشئة	مقدمة	ادارة العمليات الهيكل التنظيمي تصميم المنتج تكنولوجيا المعلومات التسويق ادارة نفسك
5.2		تصميم المنتج- الخدمة	دورة حياة المنتج البحث والتطوير خارطة المنتج
5.3		الهيكل التنظيمي	بناء منظمتك، الهيكل ، التوظيف، المرتبات، الحوافز من يعمل في الشركات الناشئة؟ كيف تجذب المواهب؟ رائد وأمينة
5.4		ادارة العمليات	الانتقال الي شركة سريعة النمو توثيق العمليات والتوصيف الوظيفي والتخصص التخطيط المنهجي ادارة المشروعات ادارة الجودة التحسينات المستمرة رائد وأمينة
5.5		التكنولوجيا	التواصل الداخلي أنظمة ادارة الموارد وادارة العملاء وادارة المشاريع ادارة التوزيع والمخزون ومناقد التوزيع المحاسبة الأنظمة السحابية
5.6		التسويق والترويج	الترويج والعروض العلاقات العامة التسويق الابداعي التسويق عن طريق التداول في الأحاديث التواصل الاجتماعي التسويق الفيروسي التسويق الشخصي
5.7		تنمية مهارتك القيادية	صفات رائد الأعمال (المبادرة المثابرة المخاطرة) تنمية نفسك ومهارتك القيادية ضرورة أن يكون لك متتور اعرف نقاط ضعفك وسدها الوضوح مع شركاء العمل بيئة عمل تعاونية تعلم من أخطائك- ثقافة التجريب تخلي عن مسؤولياتك لآخرين لتولي مسؤوليات جديدة كلما نمت الشركة
5.8		خاتمة	ادارة المنتج أو الخدمة الهيكل التنظيمي ادارة العمليات استخدام التكنولوجيا التسويق والترويج تنمية مهارتك القيادية ادارة الشركات الناشئة تختلف رائد وأمينة

#	الاسبوع	المحاضرة	النقاط الرئيسية
6.1	المحاضرة السادسة: تنمية وتوسعة مشروعك	تنمية وتوسعة مشروعك	مقدمة ما بعد الشركة الناشئة: عدم النجاح/النمو رائد وأمينه
6.2		عدم النجاح	ما هو الفشل؟ لماذا تفشل الشركات الناشئة؟ سؤال: متي نتوقف؟
6.3		تفادي الفشل	ادارة رأس المال العامل التخطيط بشكل الأفضل التكيف/ التجريب/ الشركة الناشئة المرنة
6.4		ادارة الفشل	دارة المخاطر المادية والقانونية ادارة السمعة الوقوع بأمان - الوقوع بسرعة التصميم أثناء الفشل
6.5		تنمية وتوسعة مشروعك	لماذا تحتاج لتوسعة مشروعك؟ النمو السريع و النمو البطيء كيف تنمي وتوسع مشروعك؟ تحديات النمو
6.6		استراتيجيات النمو	اختراق السوق شريحة العملاء المنتجات المجاورة التوسع الاقليمي والدولي- حقوق الامتياز
6.7		خاتمة	ادارة الفشل ادارة النمو رائد وأمينه استراتيجية النمو لشركتك الناشئة
6.8		ماذا بعد	ماذا تفعل غدا؟ عشر نصائح هامة شكرا

#### بنية المساق:

بني هذا المساق علي العديد من القنوات التفاعلية بين طاقم المساق والمتعلمين:

- 1- فيديوهات المحاضرات الأسبوعية
- 2- أسئلة بعد كل محاضرة
- 3- أسئلة تفاعلية علي منتدي النقاش لتبادل الخبرات والآراء
- 4- تقييم أسبوعي لتطبيق ما تم تعلمه علي مدار الأسبوع
- 5- فيديوهات لمقابلات مع رواد أعمال عرب

#### أسلوب منح الدرجات:

شهادة اجتياز هذا المساق تتطلب الحصول علي 60% من مجمل مجموع الدرجات. يمثل اجمالي درجات كل أسبوع 16% من المجموع الكلي ما عدا

اخر اسبوع (الأسبوع السادس) حيث يمثل 20%. تنقسم درجات كل أسبوع الي:

- 1- درجة لكل سؤال من الأسئلة التي تلي كل محاضرة
- 2- درجتان لسؤال التقييم الأسبوعي