

كن

رائد أعمال!



كن رائد أعمال!

- «رائد الأعمال هو الشخص
- الذي يخلق ويبتكر شيء
- ذي قيمة معترف بها من
- الفرص المتوفرة حوله.»
- بيل بولتون وجون طومسون

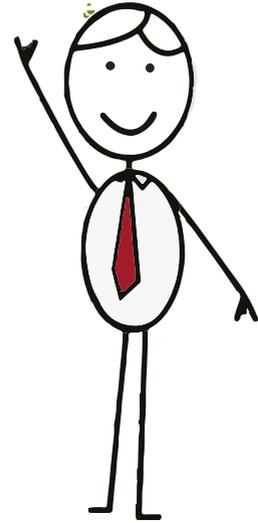


كن رائد أعمال!

يمكنك أن تكون رائد أعمال إذا كان لديك
بعض أو كل الخصائص التالية:



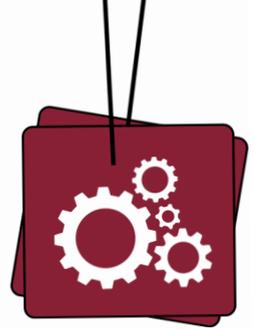
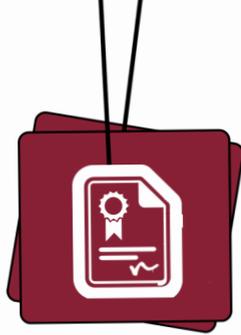
١. لديك قدرة عالية على الاستيعاب واقتناص الفرص
٢. تأخذ المبادرة لتحقيق خطوات فعالة
٣. تتوصل لحلول للمشاكل بطريقة مبتكرة
٤. تأخذ بزمام الأمور للوصول إلى النجاح
٥. لديك القدرة على التواصل مع الآخرين
٦. قادر على تقييم فرص العمل
٧. تسعى وراء الإنجاز
٨. لديك القدرة على ابتكار مفاهيم أعمال جديدة (مبتكر)
أو تطوير المفاهيم القائمة
٩. لديك القدرة على اتخاذ قرارات بناء على الحدس
١٠. مستقل وقادر على الإقناع
١١. قادر على التخطيط



الفرق بين رجل الأعمال ورائد الأعمال

رائد الأعمال	رجل الأعمال
يبدأ العمل من فكرة و مفهوم مبتكر وجديد	يبدأ العمل من فكرة أو مفهوم قائم
ليس لديه منافسين	له العديد من المنافسين
يركز على التعاون	يركز على المنافسة
لديه الكثير من الوقت لعائلته وحياته الشخصية	ليس لديه ما يكفي من الوقت لعائلته وحياته الشخصية
يكرس حياته لإدارة أعماله	يحقق دخله المعيشي من أعماله
مبتكر وثورى	تقليدي
يخاطر ويتحمل مسؤولية المخاطرة	لا يحب المخاطرة

كن رائد أعمال!



كن رائد أعمال!

يهدف لخدمة الافراد (أي الموظفين، العملاء، والمجتمع)	يهدف للربح
يوظف الأشخاص لرفع إنتاجيتهم في العمل	يوظف الأشخاص لزيادة إنتاجية العمل
يقود سوق العمل	يعمل في سوق العمل
تتوفر له الاستقلالية المالية	لم تتحقق له بعد الاستقلالية المالية
يهتم بكل عالم الأعمال والإدارة	يركز اهتمامه على جانب من عالم الإدارة والأعمال

ما هي عملية تنظيم المشاريع؟

أولاً: الفكر الريادي

في البداية عليك أن تسأل نفسك ما هي اهتماماتك وما يجعلك متحمس؟ وهل تريد أن تصبح (ي) رائد أعمال؟ إذا كانت الإجابة: نعم، ابدأ (ي) بابتكار فكرة عملك

ثانياً: توليد أفكار لمشروعك

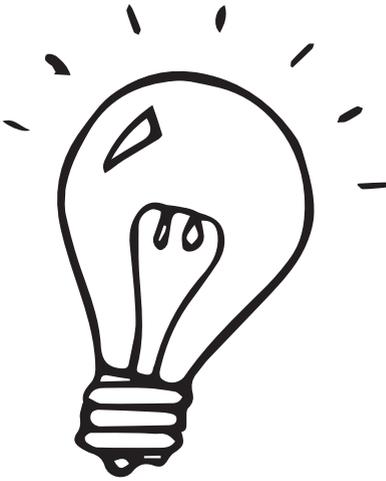
لا تضع حدود لأفكارك بحصر أفكار مشروعك على أفكار الشخصية، إليك بعض النصائح لتوليد أفكار مبتكرة لمشروعك:

١. ابدأ مع أسرته، فأحياناً أفراد الأسرة يكون لديهم أفكار أنت لا تعرفها
٢. احصل على المساعدة من أصدقائك
٣. استفيد من اهتماماتك وهواياتك، فكم من أشخاص حولت هواياتها إلى مشاريع ناجحة



كن رائد أعمال!

٤. سافر، فالسفر يفتح عينيك على أفكار وثقافات جديدة
٥. ابق عينيك مفتوحة. عندما ترى شيئا يجذب انتباهك اسأل نفسك، ما هو المميز في هذا الموقف؟
٦. ابحث في الإنترنت. أخيرا، يمكنك استخدام شبكة الإنترنت باعتبارها وسيلة ممتعة للتعرف على أفكار لمشاريع جديدة محتملة



ثالثاً: تطوير وتعديل الفكرة

وبعد ذلك، يجب أن تبدأ بتحديد:

١. المنتجات / الخدمات والخطوات العملية
٢. العملاء المستهدفين
٣. تحديد المنافسة
٤. تحديد الهياكل التنظيمية
٥. قنوات المبيعات والتوزيع

رابعاً: تحديد الموارد المطلوبة

ماذا تحتاج لتبدأ مشروعك؟

تحتاج لخبرة في كل من التسويق والمبيعات، وكذا خبرة تقنية، قنوات التوزيع، مصادر التمويل، التراخيص، وبراءة الاختراع.

كن رائد أعمال!

خامساً: الحصول على التمويل اللازم / الشركاء

يجب أن تبدأ في البحث عن الطرق المناسبة لتمويل مشروعك سواء كانت قروض من العائلة، الأصدقاء أو من البنوك أو المدخرات الخاصة بك أو بطرق أخرى أو حتى شراكة.

سادساً: تطوير خطة عمل (Business Plan)

لوضع خطة عمل يجب عليك:

- كن مختصر: يجب أن تكون دائماً مختصر قدر الإمكان ولا تضيف الكثير من الجمل البلاغية. فالمستثمرون غالباً لا يريدون قراءة خطة عمل طويلة.
- كن واقعياً: يجب أن تكون صادقاً مع نفسك في خطة عملك، لذلك من المهم وضع التحديات والفرص في عين الاعتبار.



- **استخدم المراثيات:** كلما كان ذلك ممكنا ودون مبالغة، استخدم الوسائل البصرية في خطة عملك. لأن الأشكال والرسوم البيانية والصور تساعد في توصيل المعلومات وربطها بالحياة الواقعية. بالإضافة إلى ذلك، فأنها تساعد على تدفق الخطة بشكل أفضل.
- **كن مبدعاً:** تضمين عنصر الإبداع في خطة عملك يجعلها مختلفة وجاذبة للانتباه.

سابعاً: تنفيذ وإدارة المشروع:

في هذه المرحلة، عليك أن تبدأ بتنفيذ خطة عملك، ومراقبة أدائك. وإذا كان العمل يسير على ما يرام يمكنك إعادة الاستثمار أو توسيع نطاق عملك. وفي النهاية، يجب تقييم أداء عملك والإنجازات التي قمت بها.

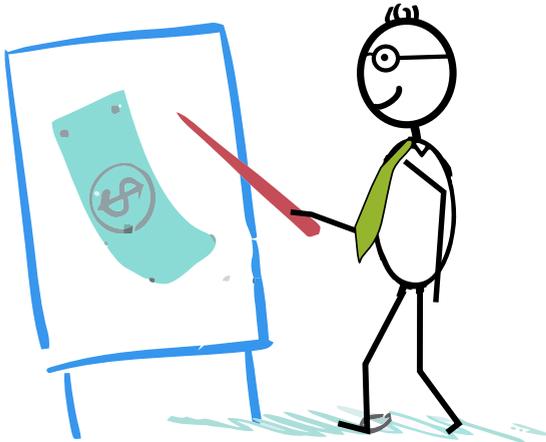
ثامناً: الحصاد - النمو/ استراتيجية الخروج

المرحلة النهائية هي مرحلة الحصاد. ويقصد بها العملية التي يقوم من خلالها رجال الأعمال والمستثمرين بالخروج من السوق وتصفية استثماراتهم في الشركة. الحصاد هو وسيلة للحد من المخاطر، وخلق خيارات الخروج. وهذه المرحلة تتعلق بما هو أكثر من المال. فالاعتبارات شخصية والغير مالية تلعب دور هام في هذه المرحلة ولذلك يجب على رائد الأعمال أن يضع استراتيجية حصاد لكي لا يصاب بخيبة الأمل.

العقبات التي تواجه رائد الأعمال:

على الرغم من أن الخوف من الفشل هو العدو الأول لرائد الأعمال إلا أنه ليس العقبة الوحيدة فهناك عقبات أخرى تواجهه مثل:

١. عدم وجود مفهوم عملي للمشروع
٢. نقص معرفة بأوضاع السوق
٣. نقص المهارات الفنية
٤. نقص رأس المال
٥. عدم معرفة الجوانب التقنية للمشروع
٦. القيود واللوائح القانونية
٧. الاحتكار



كن رائد أعمال!

البنك المركزي المصري
المعهد المصرفي المصري



Accredited by **ACQET**

A Partnership for Quality®

عشان بكرة

مبادرة التثقيف والخدمات المالية
© المبادرة القومية للمعهد المصرفي المصري ٢٠١٢

www.ebi.gov.eg