

## أعمال موجبة رقم 01

من المحاضرة السابقة (الأولى) والتي جاءت لترسم معالم كيفية إيجاد الفكرة أو فكرة مشروعك، وتحت هذا السياق اقترحنا أن نطرح عليكم هذه الأسئلة على شرط إيجاد فكرة مشروع، يجب على طالب أن الإجابة على الأسئلة أدناه بتأني واحرصوا على الجدية والدقة:

### تحديد مكونات فكرتك:

1. ما فكرتك (مشروعك)؟
2. من أين جائتك فكرة مشروعك؟
3. لماذا اخترت هذا المشروع بالتحديد؟
4. ما هي محفزاتك ودوافعك للقيام بهذا المشروع؟
5. أن كانت موجودة فعلا ما الذي أبدعت فيها (أي الجوانب التي أبدعت فيها)؟
6. ما هي الحاجات التي تلبّيها الخدمة أو السلعة المقدمة (أي ما هي الخدمات أو السلع التي يقدمها مشروعك)؟
7. كيف يتم استخدام المنتج أو الخدمة المقدم؟
8. كيف يمثل المشروع فرصة حقيقية تسمح بالنجاح المالي؟
9. هل ستواصل في مشروعك؟ إن الإجابة "لا" فما الأسباب؟

### صف نشاطك بدقة شديدة:

على صاحب الفكرة أو المشروع أن يحدد جميع عوامل النجاح والفشل، من الضروري أن يكون دقيقًا بشكل خاص في وصف النشاط على ضوء جميع العناصر المحددة، مع مراعاة جميع الأبعاد التي تؤثر على مبادئ الإنتاج والمبيعات والتشغيل أو الخدمة، هذا بفضل الأسئلة المطروحة أعلاه والتي يكون صاحب الفكرة أجاب عليه بتأني، ليصل إلى الآن قادرًا على الكتابة بدقة ودقة كاملة في بضع جمل وأسطر مشروع.

### حدد السوق المستهدف مسبقًا:

1. ما هو نوع الزبائن المستهدف من مشروعك؟ من هم الذين تعتقد أنه يمكنك الوصول إليهم؟
2. ما الهدف الذي تتوقعه؟ (قدم وصفًا موجزًا أولاً لما يمكن أن يكون عليه زبائنك الرئيسيون).
3. ما هي طبيعة السوق المستهدف؟

## 4. إجمع المعلومات الأساسية:

1. على صاحب المشروع البحث عن المواصفات القانونية والنصوص التشريعي .....
2. ثم البحث عن المواصفات الفنية أو الاقتصادية أو الاجتماعية ....، إحصاءات حول المشروع (أن كان نفذ من قبل أو لا)، وهذا البحث يكون مستفيضا (السجل التجاري، الإنترنت، الديوان الوطني للإحصائيات....).
3. القيام بإجراء مسح مسبق موجز للسوق، البيانات عن الزبائن المحتملين، حجم معين من الاستهلاك، .....، من خلال استجواب على سبيل المثال التجار المجاورين، المعلومات عن الإنتاج/الخدمة، حساب حجم السوق،... لفترة من الوقت.
4. تكلفة أولية للمعدات والأدوات والأساليب والطرق، أو أي معلومات أخرى ذات صلة.
5. بالإضافة إلى جمع المعلومات المشار إليها أعلاه، على صاحب المشروع (من المهم) أن يطلب المشورة من محترفي رواد ورجال الأعمال، سيجلب لك منظورا خارجيا ومستنيرا وحياديا، وهو أمر ضروري للتقدم في بحثك وتجنب الأخطاء الجسيمة.

## 4. قم بتحليل قيود مشروعك:

1. القيود الخاصة بطبيعة المنتج أو الخدمة.
2. القيود الخاصة بالسوق.
3. القيود التنظيمية.
4. القيود الخاصة بالمصادر والإمكانيات.
5. .... وغير ذلك من القيود التي تعرقل المشروع.

## 4. حدد مشروعك حسب تطلعاتك: من أجل تقييم جيد لفرصة إنشاء المشروع من الضروري التحقق من التوافق بين

المتطلبات الخاصة بالمشروع التي يجب أن تكون قابلة للإدارة والتطبيق من جهة ومتوافقة من جهة أخرى مع (الشروط الواجب توفرها لصاحب المشروع):

- |              |           |                    |
|--------------|-----------|--------------------|
| 1. شخصيتك    | 2. واقعك  | 3. مهاراتك ومعرفتك |
| 4. إمكانياتك | 5. أهدافك | 6. قيودك الشخصية   |

ملاحظة: ليس بالضرورة اختيار فكرة مشروع واحد بل يمكنك طرح عدة مشاريع (أكثر من مشروع) تفاضل بينها حتى تقع في مشروعك الذي يحقق أهدافك بفضل الأسئلة التي تناولنا سابقا؟