

## أعمال موجهة رقم 03

### الفرق بين فكرة المشروع وفرصة الأعمال

يتواجد في ذهن الشخص المقاول مجموعة متنوعة من الأفكار التي يسعى إلى اختبار نجاعتها لاختيار الفكرة المناسبة لإنشاء مشروع صغير، معناها أن الفكرة مجرد إلهام أولى أو اقتراح أو رؤية أولية لمنتج أو خدمة جديدة قد تكون إبداعية لكنها غير مضمونة، قد تفشل إذا لم تحل مشكلة حقيقية وتبنى على طريق متين، من خلال تحويل الفكرة إلى سلع (منتج/خدمة) يمكن تقديمها بشكل غير مسبوق، ومعرفة مختلف عوامل النجاح التي تدفع بالمقاول نحو تجسيد فكرة بالشكل المطلوب، وعند الاعتماد على فكرة معينة ويقع عليها الاختيار يجب القيام بدراسة الجدوى منها وامكانية تطبيقها ونجاحها في الميدان، هنا تظهر الفرصة الأعمال والتي الظروف المواتية أو الأحداث البيئية الخارجية التي تتيح للفرد المقاول تحويل فكرته إلى الواقع وتنفيذها (مثل الطلب في السوق، والموارد المتاحة، والدعم الاجتماعي، والتوقيت المناسب...).

#### للم تعريف الفكرة:

إن من الصعب جدا التفريق بين الفكرة والفرصة ولكن في الواقع هما مفهومان مختلفان تماما، الفكرة أو الأفكار تأتي من الخبرات الشخصية، والمشاهدات اليومية، والتحديات التي يواجهها الفرد، بالإضافة إلى الخيال والابتكار، أي أن الفكرة هي الإلهام أو الرؤية أو الحل الإبداعي الذي ينشأ في عقل الفرد (المقاول)، قد تكون الفكرة حلاً لمشكلة معينة، أو ابتكاراً لمنتج جديد، أو تطويراً لخدمة حالية.

#### للم ما هي الفكرة الجيدة:

- ◀ أن تتلاءم مع دوافع وكفاءات وموارد المقاول وفريقه.
- ◀ أن تكون مكيفة مع المحيط الاجتماعي والقانوني والتكنولوجي .....
- ◀ أن تكون لها الكفاءة في ولوج السوق واستقطاب زبائن.

#### للم كيف نتأكد من صحة الفكرة:

نقوم بدراسة الجدوى والجدوى هنا يقصد بها القيام بمجموعة من العمليات التي تبدأ بتحديد المصادر التي يمكن الاعتماد عليها في توفير البيانات والمعلومات اللازمة لها التي تلتزم من أجل اتخاذ القرارات السليمة وصولاً إلى تحديد مصادر التمويل والأفراد والمعدات اللازمة لتنفيذ الفكرة، ومعرفة مدى تقديم المشروع لقيمة مضافة سواء بالنسبة للمقاول أو للمجتمع والاقتصاد. وكما يجب نختبرها على عدة مستويات وعدة الجهات: الزبائن، الخبراء، استعمال قواعد المعلومات المتواجدة: المجالات المتخصصة، مجالات مهنية، الديوان الوطني للإحصائيات، الدراسات القطاعية (قطاع الصناعة، الزراعة، التكنولوجيا.....).

## تعريف الفرصة:

أما **فرصة الأعمال** هي أي فكرة تطورت لتصبح قابلة للاستثمار أو رؤية تجارية قابلة للتحويل إلى مشروع ربحي، والفرصة أكثر مجرد فكرة بسيطة، فهي تحتاج إلى توفر إمكانية استغلالها من أجل الربح، حيث تلبي طلبا سوقيا واضحا مع إمكانية ربح، وهي تمتلك القدرة على الجذب وإمكانية الإستمرار، كما تعد **الفرصة** متعلقة بالحاجة، فهي تطرح في السوق في وقت محدد وتمنح للمنتج قيمة إضافية بالنسبة للزبون، أما **الأفكار** فهي عبارة عن مصطلح عام ونظري غير ملموس، بينما **الفرصة** تمتاز بكونها ملموسة وممكنة التحقيق في أرض الواقع.

◀ الفرصة هي إختلال في السوق أو عدم توازن إقتصادي يمكن استغلاله من طرف المقاول من خلال إعادة السوق إلى حالة التوازن.

◀ الفرصة هي عبارة عن حالات متوفرة والتي يمكن فيها عرض وبيع المنتجات والخدمات الجديدة، المواد الأولية الجديدة، والطرق التنظيمية الجديدة بسعر أعلى من تكلفة إنتاجها.

## خصائص الفكرة والفرصة:

الجانب	الفكرة	الفرصة
المصدر	داخلي لإنها ملك للفرد (عقل الفرد)	خارجي لإنها ملك للاقتصاد والسوق والظروف
الطبيعة	إبداعية ومجردة لإنها نتيجة البصيرة الخلاقة للأفراد	واقعية وقابلة للتنفيذ لإنها ترسيخ الفكرة في احتياجات السوق والظروف المواتية والمزايا التنافسية.
الشروط	لا تحتاج إثبات	تحتاج سوقا كبيرا ومشكلة واضحة.
المثال	فكرة مصنع صناعة السيارات	ممنوع الإستيراد

خلاصة القول أن **الفكرة** التي تمثل **فرصة** تتميز بالخصائص التالية: أن تكون

- ◀ تمثل حلا لمشكلة واضحة للزبون؛
- ◀ السوق كبيرة بما فيه الكفاية للحصول على شريحة سوقية بشكل غير مكلف؛
- ◀ الزبون سهل التحول من المنتج الذي يستخدمه حاليا لحل هذه المشكلة "إن وجدت"؛
- ◀ السوق ناشئا وناميا.

عندها فقط نستطيع القول إننا أمام **فرصة** استثمارية، نستطيع دراسة جدواها المالية والاقتصادية.

التوازن بين **الفكرة** و**الفرصة** هو أساس النجاح: فعندما يجد الشخص **الفكرة** المبدعة ويمتلك القدرة على استغلال **الفرصة** المتاحة، فإنه يستطيع بناء مشروع ناجح وتحقيق أهدافه.