

مقدمة في الريادة والشركات الناشئة

الجدول

- مقدمة وتعريفات
- عوامل فشل ونجاح
- التخطيط والتقييم
- أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

التخطيط والتقييم

عوامل فشل ونجاح

مقدمة

تعريف رائد الأعمال

- رائد الأعمال: مؤسس مشروع يدرّ المال عن طريق الخوض بالمخاطرة والابتكار، وقد يكون الابتكار تكنولوجي، ولكنه لا يقتصر على ذلك، ويرضى رائد الأعمال بتحمل المخاطر، ويسعى لإدارتها بشكل فعال وعقلاني لتعظيم فرص النجاح والعوائد



تعريف الشركة الناشئة

شركة ناشئة هي مؤسسة بشرية مصممة لإنشاء منتجات وخدمات جديدة في البحث عن نموذج تجاري قابل للتكرار وقابل للتوسع في مخاطر متراكمة وبعيدا عن اليقين

- Steve Blank and Eric Ries

وهي محرك للتنمية الاقتصادية المحلية وسبيل فعال لخلق فرص العمل

الشركات التكنولوجية الناشئة تسخر الابتكار التكنولوجي

العملية التي تولد الأفكار التكنولوجية الإبداعية الجديدة (ابتكار) وتحولها إلى منتجات وخدمات تجارية جديدة وقابلة للاستمرار لتحقيق مكاسب اقتصادية و/أو اجتماعية



Roberto Landell, 1904
Wireless Telephone



iPhone

القلة القليلة من الابتكارات تصبح شركات تكنولوجية ناشئة

السمات الأساسية للشركات الناشئة الناجحة

- يصعب تحديد شروط النجاح بشكل قطعي
- الإبداعات العظيمة لا تترجم تلقائياً إلى نجاح استثماري

© 1998 Randy Glasbergen. E-mail: randy@glasbergen.com www.glasbergen.com



"My team has created a very innovative solution, but we're still looking for a problem to go with it."



"توعية فريق الإدارة هو الذي يبني الشركات الناجحة،
وليس تكنولوجيتها"

أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

التخطيط والتقييم

عوامل فشل ونجاح

مقدمة



مصطلحات أخرى متعلقة بالريادة: حاضنة أعمال

• هي برامج مصممة لإنجاح تطوير شركات رواد الأعمال من خلال دعمهم بمجموعة من المصادر و الخدمات التي تُطور من قبل إدارة الحاضنات و تقدم إما في نفس الحاضنة أو من خلال شبكة معارفها:

- في أغلب الأحيان تركز خدمات الاحتضان على الموقع
- في أغلب الأحيان تكون الخدمات مدفوعة من قبل الشركات المحتضنة (إيجار)
- تطور الحاضنة منظومة خدمات بناء على حاجة المحتضنين
- الخدمات المقدمة قد تشمل: غرفة/مكتب، أثاث، خدمات موقع (كهرباء، نظافة)، محاسبة، مشورة قانونية، تشبيك، تدريب، مشورة استراتيجية، توجيه (mentoring)
- قد تقدم الجامعات خدمات احتضان جزئية مجانية

مصطلحات أخرى متعلقة بالريادة: مسرعات أعمال



- هي شبيهة بحاضنات الأعمال، إلا أنها توفر المال في سبيل تسريع نضج الشركات الناشئة:
- في أغلب الأحيان تحصل على حصص أو امتيازات من الشركات، ويكون المال في مثابة استثمار مباشر
- في أغلب الأحيان يكون لها موقع تحتضن فيه الشركات الناشئة المسرعة وتقدم من خلاله خدمات متكاملة
- تعطي المسرعات للمؤسسين تدريباً مركزاً لإكسابه المعرفة الأساسية اللازمة للنجاح
- تسعى مسرعات الأعمال للربح من خلال بيع الحصص التي اكتسبتها في الشركات الناشئة المسرعة

مصطلحات أخرى متعلقة بالريادة: مساحة عمل مشتركة



- مكان يعتبر كنادي للعمل الفردي أو الجماعي ضمن موقع واحد مفتوح، ويتسم بتوفر الوسائل التي تساعد مجموعات العمل والأفراد على تحقيق مشروعاتهم، ويعتبر خطوة أولى للشركات الناشئة قبل حاضنات الأعمال:

- تسعى ماسات العمل المشترك إلى بناء حس مجتمعي لمستخدميها
- مكان العمل المشترك وغالبا ما يحتوي على مكاتب ضمن ساحة مفتوحة

- ويقوم المستخدمون المنفردون أو الفرق بنشاطات مستقلة عن بعض
- قد تكون مدعومة حكوميا أو من خلال القطاع الخاص

لماذا تفشل الشركان الناشئة مبكرا؟



لماذا تفشل الشركات الناشئة مبكرا؟

1 ينفقون قدراتهم المالية بتعجل

1

2 يبكروا بتعبين كادرهم، أو يتأخروا بتقليصه

2

3 يتقاعصون بالاستجابة لتغيرات السوق

3

4 يغفلون ملحوظات الزبائن

4

5 يفشلون في تعيين الفريق المناسب حين تنمو الشركة

5

لماذا تفشل الشركات الناشئة مبكرا؟

6 لا يجدون المستثمرين أو يجدون مستثمرا غير مناسب

6

7 لا يستغلون شبكاتهم

7

8 يحتمون بشكل مفرط في الملكية الفكرية

8

9 لا يبيعون مشروعاتهم في الفرصة المناسبة

9

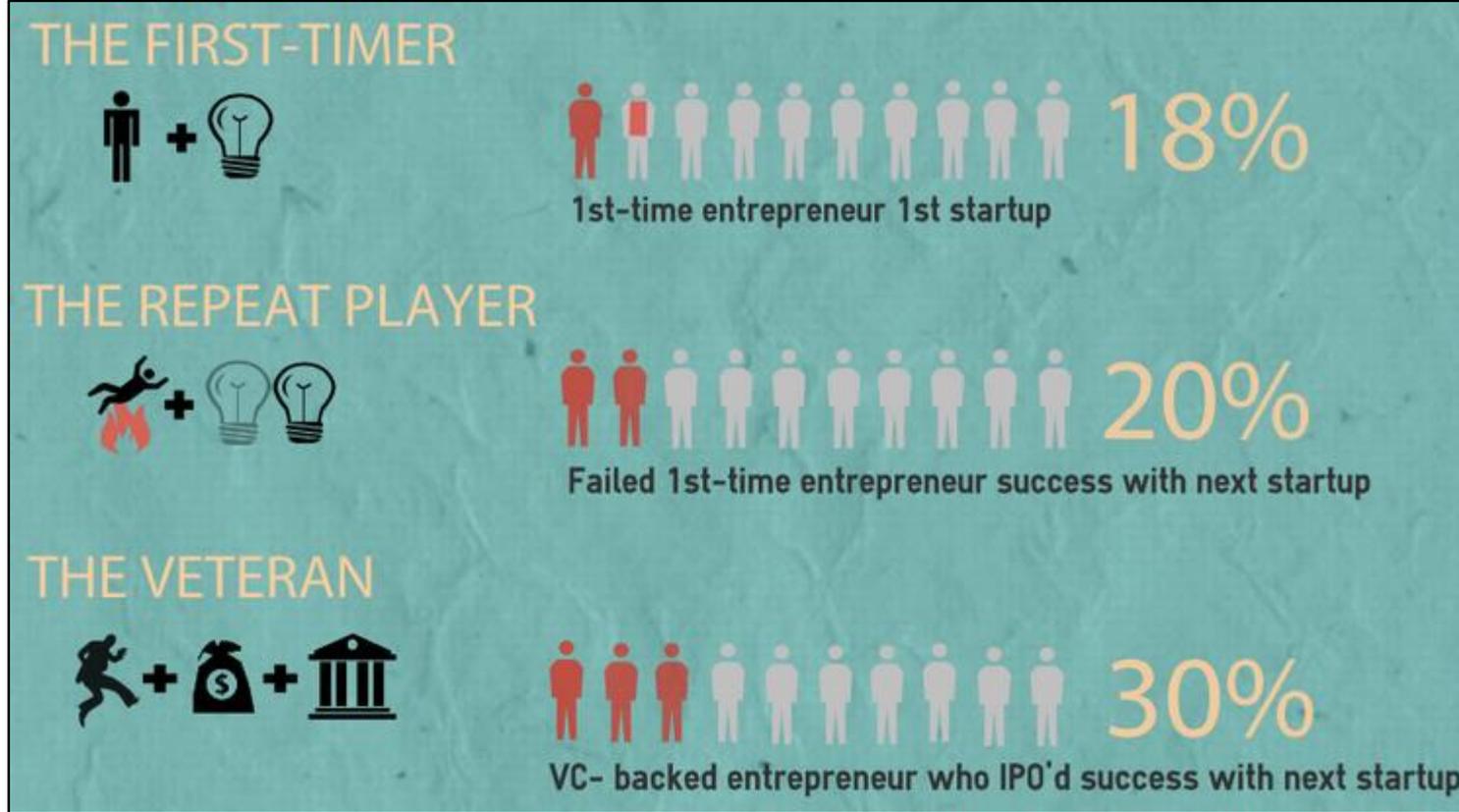
10 يعتقدون أن 51% من الحصص تعني السيطرة

10

13 يفتقرون للتوفيق في أعمالهم...

13

نجاح رواد الأعمال



- FundersandFounders.com

الحكمة:

أغلب رواد الأعمال
يفشلون، حتى المتمرسون
منهم

التخطيط الناجح من خلال الإحاطة بالعوامل الأساسية



أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

التخطيط والتقييم

عوامل فشل ونجاح

مقدمة

نموذج الأعمال (business model)

- يصف المنطق الذي تتبعه مؤسسة ما من أجل خلق و إيصال و امتلاك قيمة (سواء كانت هذه القيمة اقتصادية أو اجتماعية أو غيرها)
- بناء نموذج الأعمال من الإدارة الاستراتيجية
- هنالك عدة أساليب، أحدها لوحة نموذج الأعمال (business model canvas)

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

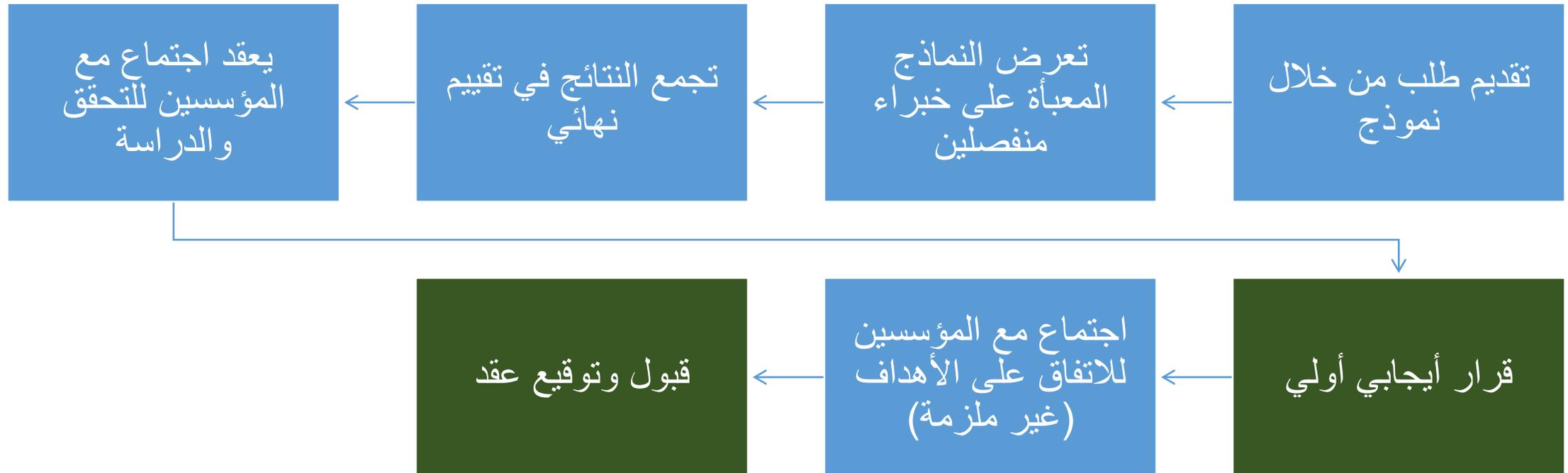
Date:

Version:



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG

كيف نقيم الشركات من ناحية فرص النجاح ومواءمتهم للاحتضان



المعلومات المطلوبة (بشكل مختصر، أقل من 60 دقيقة)

أي وثائق مساندة	التوقعات المالية	الفريق	ملخص تنفيذي	نبذة عن الشركة
<ul style="list-style-type: none">• خطة أعمال تفصيلية• خطة استثمارية مختصرة	<ul style="list-style-type: none">• نموذج مالي متكامل	<ul style="list-style-type: none">• الأعضاء• أهمية الخبرات• النقص في الفريق	<ul style="list-style-type: none">• مشكلة الزبائن• المنتجات/الخدمات• السوق المستهدف• القطاعات المستهدفة• نموذج الأعمال• الميزة التنافسية• التسويق• المنافسون	<ul style="list-style-type: none">• مختصر عام

تقييم الخبير: معدل العلامات لكل عنصر (من 5 علامات)

المالية	فريق الإدارة	المنافسون	استراتيجية البيع والتسويق
نموذج العمل	السوق المستهدف	المنتجات/الخدمات	الزبون/المشكلة

• يقوم المستثمر بنفس التقييم ولكن بعمق أكثر وتحليل مالي دقيق

أعمار الشركات

ما قبل التأسيس

- اختبار للأفكار
- رائد أعمال منفرد أو فريق صغير
- الموارد ذاتية (أهل وأصدقاء ومدخرات)
- دون موقع أو مساحات عمل مشترك
- قد يكوم في الجامعة

تأسيس

- تطوير للمنتجات
- فريق صغير
- موارد ذاتية أو منح أو دعم مجتمعي
- في بعض الأحيان مستثمر فردي أو مسرع أعمال
- مساحات عمل مشترك أو حاضنات جزئية

شركة ناشئة

- تجريب المنتجات على الزبائن (validation)
- فريق ينمو بخبرات محددة
- مستثمر فرد أو برنامج استثماري تنموي أو رأس مال مخاطر
- أوائل الدخل التشغيلي
- حاضنة أعمال أو مكتب

شركة في طور النمو

- منتج واضح وزبون واضح
- سعي لتنمية الأسواق وتوسيعها
- فريق نامي
- رأس مال مخاطر أو مستثمر مؤسسي
- دخل تشغيلي واضح وسبيل واضح للأرباح
- خروج من الحاضنة نحو مجتمع الأعمال

مقدمة

عوامل فشل ونجاح

التخطيط والتقييم

أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

أحجام الاستثمار في الأردن (في الولايات المتحدة *100)

500,000-5,000,000	100,000-1,000,000	2,000-100,000	\$ 1,000-5,000
شركة في طور النمو	شركة ناشئة	تأسيس	ما قبل التأسيس
<ul style="list-style-type: none">• منتج واضح وزبون واضح• سعي لتنمية الأسواق وتوسيعها• فريق نامي• رأس مال مخاطر أو مستثمر مؤسسي• دخل تشغيلي واضح وسبيل واضح للأرباح• خروج من الحاضنة نحو مجتمع الأعمال	<ul style="list-style-type: none">• تجريب المنتجات على الزبائن (validation)• فريق ينمو بخبرات محددة• مستثمر فرد أو برنامج استثماري تنموي أو رأس مال مخاطر• أوائل الدخل التشغيلي• حاضنة أعمال أو مكتب	<ul style="list-style-type: none">• تطوير للمنتجات• فريق صغير• موارد ذاتية أو منح أو دعم مجتمعي• في بعض الأحيان مستثمر فردي أو مسرع أعمال• مساحات عمل مشترك أو حاضنات جزئية	<ul style="list-style-type: none">• اختبار للأفكار• رائد أعمال منفرد أو فريق صغير• الموارد ذاتية (أهل وأصدقاء ومدخرات)• دون موقع أو مساحات عمل مشترك• قد يكون في الجامعة

أعمار الشركات وأنواع الاستثمار

التخطيط والتقييم

عوامل فشل ونجاح

مقدمة

شكراً!

Introduction

Startup mistakes

Business models

Lean startups