



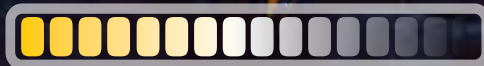
الإبداع الفكري

# حظة

## قبل أن تبدأ مسترودك

عبدالله عمام الفليج

بدور بدر السميط



## الإهداء



تأليف: بدور بدر السميط - عبد الله عصام الفليج

الناشر: الإبداع الفكري للنشر والتوزيع

e-mail: [info@ebdaafekry.com](mailto:info@ebdaafekry.com)

للشراء عبر الانترنت [www.ebdaafekry.com](http://www.ebdaafekry.com)

هاتف: +96522675321

فاكس: +96522675284

العنوان: حولي - شارع بيروت - برج الصفاة - مقابل نادي القادسية الرياضي  
- الدور الثالث ص.ب 28589 الصفاة 13146 الكويت

    [ebdaafekry](https://www.ebdaafekry.com)

الطبعة الأولى

ديسمبر 2019 م

الرقم المعياري الدولي « ردمك »

978 - 9921 - 714 - 30 - 2

رقم الإيداع : 2232 / 2019

جميع الحقوق محفوظة للناشر (شركة الإبداع الفكري)  
(يمنع النسخ أو التصوير أو النقل أو النشر في موقع الشبكة الالكترونية  
أو الاقتباس من هذا الكتاب إلا بإذن خطي من الناشر  
ومن يخالف ذلك يقع تحت طائلة الملاحقة القانونية)

## الفهرس

57	تعتمد دراسة الجدوى على عدة دراسات	10	<b>المقدمة</b>
60	أساسيات لكل مشروع	12	هل أحتاج دخلاً إضافياً؛ ولماذا؟
62	أسئلة تدفع بمشروعك إلى النجاح	18	<b>أسس الشراكات العامة</b>
64	حجم المشروع	24	الخلافات التي تقتل أي شراكة بين المؤسسين
72	قائمة لمراجعة فكرة مشروعك وتنفيذه	26	عوامل اختيار الشريك
<b>76</b>	<b>فرنشايز</b>	30	الشراكة
84	مفارقات في الفرنشايز	32	من الاختلافات التي قد تقع بين الشركاء وتسبب فشل الشركة
<b>90</b>	<b>التسويق من خلال المزيج التسويقي (7Ps)</b>	34	نصائح لاختيار الشريك المناسب للمشروع حتى تتلافى أي فرص للفشل في شراكة غير مدروسة
96	الألوان	38	ما الفرق بين الشركة والمؤسسة؟
98	أهمية اختيار اللون المناسب للمشروع	40	ما الفرق بين الشريك والممول؟
100	أدوات التسويق في المشروعات الصغيرة	42	الاستحواذ
102	نشأة وتطور التسويق	44	الاندماج
111	أهمية العلامات التجارية	<b>48</b>	<b>دراسة الجدوى</b>
113	أهمية الإعلان وتأثيره	52	دراسة السوق
103	العوامل التي يجب توافرها عند وضع الإعلان	56	مقارنة بين دراسة الجدوى وخطة العمل
<b>116</b>	<b>الخاتمة</b>		
118	عن الكاتب		

# المقدمة



## المقدمة

كلّما تقدّمنا في الحياة؛ كلّما ازدادت احتياجاتنا، وكلّما قُمنّا بتلبية حاجة ظهرت أخرى! وكلّها تحتاج لدخلي إضافي. ولا شك أنّ أفضل مصادر الدخل هي ما تصنعه بنفسك، ويكون جزءًا من مهاراتك ومواهبك. فهذا يشكل جزءًا من حياتك وعطائك؛ فأنت تعمل ما تحب. وكما ورد تسعة أعشار الرزق في التجارة، وكما نعلم فإن التجارة ليست لقمة سهلة ولكن ثمارها عالية.

إنّ الاقتصاد سريع النمو والتغير، فمعلوماته تتغير في اليوم الواحد بالإيجاب والسلب دون إخطارٍ أو تمهل؛ لذلك احرص على تكوين ثقافة مالية سليمة.

وتُعتبر المشاريع أحد أفضل مصادر الدخل؛ فهي متنوّعة ومتعدّدة وتُعطي دخلًا كافيًا. كما أنّها تتنوع وتنتشر بسرعة أكبر من السابق؛ فأصبحت حركة تكرارها سهلة وغير معقدة. لكن البقاء للمتميز وللمن يقدم قيمة مضافة. فكيف يُمكن تحقيق ذلك؟

عزيزي القارئ، عزيزتي القارئة؛ عليكم الجد والاجتهاد في دراسة المشروع وقياس تفاصيله، فوقت المشروع وانطلاقه يجب أن تكونوا على وعي تامّ بكلّ ما يحدث ويدور. وهذا ما سيتم الحديث عنه بشيءٍ من التفصيل.

اصنع مشروعًا ينمو؛

لا مشروعًا راكدًا

## هل أحتاج دخلاً إضافياً؛ ولماذا؟

### ومن خلال ما تناولنا أمامنا خيارين

**الأول :** أما إما أن نحقق وفرة مالية من خلال الدخل الحالي الذي نبذل الجهد الشهري لتحصيله؛ سواء من وظيفة يومية أو من خلال أعمال مكتبية نعمل بها أو مشروع بحجم صغير. أي أن ندخر لفترة زمنية ثم نقوم بالصرف، وهذا يعمل بشكل مؤقت ومتكرر.

وهنا اسأل نفسك: لماذا أحتاج دخلاً إضافياً أو دخلاً آخر؟ هل مصاريفي أكبر من دخلي؟ هل أرغب في تطوير أو تغيير نظام حياتي؟ هل حجم حياتي المالية أصبح أكبر؟ وكيف حدث ذلك؟! هذا الأمر لا يكون كحلم؛ بل ينبغي أن يتحوّل لواقع. ولكي يكون واقعاً عليك أن تعمل بجد واجتهاد.

**الثاني:** توفير دخل آخر من مصدر مختلف يكون عليه بعض العقبات. لذلك احرص عزيزي القارئ وعزيزتي القارئة على الاطلاع على أفضل السبل المناسبة لهذا العمل الجديد. فهناك العديد من الأعمال التي يمكن أن تُدر عليك مدخولاً إضافياً؛ لها العديد من التفاصيل التي سنتطرق لها.



ثقافة الاستهلاك والفناء لا تقف عند حد معين؛ ممّا جعل زيادة الدخل هدفاً حيويًا ملزماً، حتى بالنسبة لأولئك الموظفين الذين يتقاضون رواتب عالية. وأصبح من الحكمة أن يفكر الشخص بجدية في مستقبله المالي ومستقبل أسرته ورفاهيتها؛ وبالتالي عليه وضع أهداف وأفكار واضحة لتأمين ذلك. فعند الاهتمام بهذه الجزئية سيستطيع تحديد الأمر والاهتمام به، ثم الانطلاق نحو النمو المالي المطلوب، خصوصاً وأن العالم يشهد تغييراً في مشاريع اقتصادية كبيرة، وأتت مقبل على مرحلة تحتاج الالتفات إلى الأمور المالية بشكل سليم. وهذا ما يجب أن ينتبه له الباحثون عن الفرص والنجاح المالي، فكلما بدأ الشخص مبكراً في التخطيط المالي؛ كلما كان أفضل وأكثر نجاحاً.

وهنا سنطرح بعض النقاط التي تساعد على اكتشاف مصدر دخلك الجديد:

**أولاً: اكتشاف شغفك وميولك** وذلك من خلال معرفة الأمور التي تبعد فيها وتستمتع بالعمل فيها، والأمور التي يمكنك من البذل لتحقيق نجاح أكبر. ومن هنا عليك أن تنطلق بقوة داخلية نحو هدفك المنشود وهو الحصول على دخل إضافي.

**ثانياً: اكتسب مهارات جديدة** سأساعدك هذه النقطة في بدء مصدر دخل جديد؛ حيثُ تتنوع المهارات التي يمكن تطويرها لتكسبك مبالغ مختلفة من خلال إشباع حاجات الناس. كلما كانت المهارات مُتقنة، ومطلوبة بشكلٍ أكبر؛ كلما كانت بسعرٍ أعلى، وذلك بسبب الجودة العالية.

1 اكتشاف شغفك وميولك

2 اكتسب مهارات جديدة

3 سوق لنفسك

4 استثمر علاقاتك الاجتماعية

5 تعلم من تجارب الآخرين

وستناولها بالتفصيل

**خامساً: تعلّم من تجارب الآخرين** وانطلق مباشرة، ولا تُصِرّ على أن تُكُن وحدك دون استشارة واستماع لمن سبقك في مجال معين، أو حتى منافسيك. فإنّ كل معلومة تُشكّل لك بداية، وكل معلومة مُجربة ممّن قبلك أخذت سنوات حتى وصلوا إليها.

**ثالثاً: سوق لنفسك** تسويقك لنفسك من الأمور التي ستحتاج لها تدريجيًا لنجاح مشروعك أو زيادة مصدر دخلك. وذلك من خلال الحديث عمّا تجيد وتُتقن؛ وهو الفرق بينك وبين الآخرين. فأنت تستطيع تقديم الأفضل، وما يميزك هو اهتمامك وعملك بنفسك. فهذا التسويق يبدأ منذ أول لحظة وحتى تكبر ويكبر مشروعك بإذن الله. إذا انتظرت حتى تكبر ستكون الأمور أكثر صعوبة وأشد منافسة مع وجود آخرين يقدمون ما تقدم. لذلك احرص دائماً أن تُكُن الأول والأسرع والأفضل في تقديم نفسك.

**رابعاً: استثمر علاقاتك الاجتماعية** ما من مشروع إلا وله بداية، وأفضل البدايات هي تلك التي تُكُن من حولك. لذلك ابدأ بالدائرة الصغرى ثم توسع قليلاً فقليلاً؛ حتى تصل للجماهير الأكبر. ولا تنس أن نجاح المشاريع اليوم يعتمد على هذه العلاقات، والتواصل الفعال فيها، وتحقيق ثقة العملاء.





# أسس الشراكات العامة



هناك سببان يُعللان إجماع الكثير من الشركات عن تحديد النتائج والأهداف.

### الأول:

الشراكة لا تقوم على أي أساس يذكر، ومن ثم يصعب حتى التوصل إلى النتائج والأهداف، وهذا أمر سيئ.

### الثاني:

افتقار الناس إلى الانضباط اللازم لتقدير هذه النتائج والأهداف؛ لأنهم مشغولون، أو فوضيون، أو كسالى أكثر من اللازم، أو ببساطة لأنهم يخشون قياس النتائج.

## أسس الشراكات العامة

إن أساس الشراكة الجيدة هو الارتقاء بأرقام جداول البيانات، وستكون الخطوة التالية تحديد النتائج والأهداف؛ مثل:



ستجد أنه بناء الشراكة على أرقام الجداول المالية وتعريف النتائج والأهداف، ستتضاعف احتمالات الشراكة ثلاثة أضعاف.

يبدأ التعاون الحقيقي عندما يوجد حل يرضي الطرفين، وتكون حاجة كل طرف للآخر. ويجب أن يأتي الإعلان عن الشراكة: كي يعزز مكانة الشركة الجديدة، بعد التأكد من سير الشراكة في مسارها الصحيح.

**إليك قائمة تدقيق بالجوانب التي يتعين تغطيتها:**

- ما هي نتائج كل مؤسسة بناء على هذه الشراكة؟
- متى ستتاح هذه النتائج؟
- أين ستسلم هذه النتائج؟
- ما هي المعالم المرئية التي يجب على كل مؤسسة الوفاء بها؟





## عبدالله عمام الفليج

- ◀ مستشار الميزانية الشخصية.
- ◀ مؤلف في المال والأعمال.
- ◀ معدّ ومقدم عدة برامج تلفزيونية وإذاعية في المال والأعمال.

### العضويات:

- 👤 عضو جمعية المحاسبين الكويتية
- 👤 عضو المركز العمل التطوعي
- 👤 عضو مؤسس ملتقى سواعد

### للتواصل:

Whats App:66779550  
Twitter : @a\_alfulaij\_  
Instagram : alfulaija



## بدور بدر السميث

- ◀ مستشار في ريادة الأعمال والتسويق وتأسيس المشروعات.
- ◀ مؤسس شركة بي كريبتف للتجارة العامة.
- ◀ شريك ومدير تطوير الأعمال في شركة سفيرة للمسؤولية الاجتماعية.
- ◀ شريك ومؤسس في شركة أورجالاب للعطور.

### العضويات:

- 👤 رئيس شبكة سيدات الأعمال والمهنيات - الكويت.
- 👤 عضو مجلس إدارة شبكة سيدات أعمال مينا الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.
- 👤 عضو بمجلس سيدات الأعمال التركي.
- 👤 عضو معهد القيادات النسائية العربية.

### للتواصل:

Balsum8@gmail.com  
Twitter : @bedooralsumait  
Instagram : bedoor\_marketing



## تعرف من خلال هذا الكتاب على ما يلي:

- ❁ أهمية الشريك، والفروقات بين الشريك المناسب النافع وغير المناسب.
- ❁ أسس الشراكات العامة، وعوامل اختيار الشركاء.
- ❁ مدى احتياجك لمُستثمر (مُمول) أو شريك، والفرق بينهما.
- ❁ الفرق بين الشراكة والاستحواذ.
- ❁ أهمية انطلاق مشروعاً تجارياً وفق الأطر الصحيحة.
- ❁ أنواع الدراسات التي تسبق إطلاق المشروع.
- ❁ بعض المصطلحات المُتعلّقة بالمشاريع؛ مثل: دراسة الجدوى، دراسة السوق.
- ❁ الفرشاييز، وما فائدته.
- ❁ أهمية التسويق للمشروع.
- ❁ ألوان المشروع المُختلفة.
- ❁ العلامات التجارية، وأهمية الإعلانات.

بدور بدر السميّط  
عبدالله عصام الفليج



الإبداع الفكرية



9 789921 714302

