



# مبادئ ريادة الأعمال

Entrepreneurship

أ.د. أحمد الشميمري  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال

أ.د. وفاء المبيريك  
أستاذ التسويق وريادة الأعمال

# تحويل الأفكار إلى فرص

01

☐ الاختراع والابتكار

02

☐ تحويل الأفكار إلى فرص

03

☐ معرفة السوق

# الاختراع والابتكار

## الاختراع

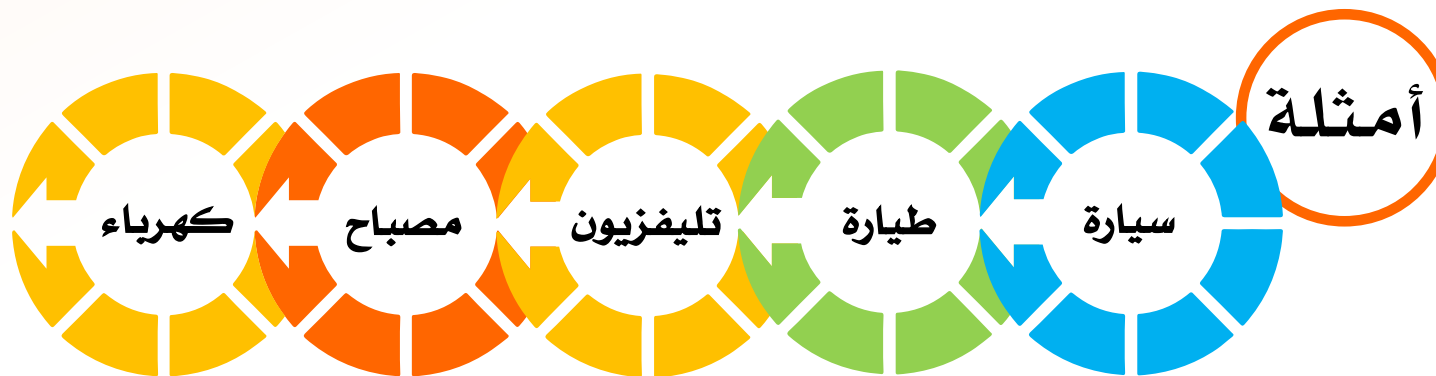
«فكرة جديدة لحل مشكلة

قائمة وقابلة للإنتاج

«كل فكرة جديدة مفيدة

قابلة للتطبيق»

الصناعي



# الاختراع والابتكار

## براءة الاختراع

## معايير براءة الاختراع

أي يتضمن شيء جديد و لم يسبق معرفته.

تتضمن الفكرة خطوات مبتكرة.

يمكن تحويل الاختراع إلى منتج.

ألا يكون الاختراع في مجال محظور.

## حماية مؤقتة للابتكار من

## التقليد والنسخ



تقديم فكرة جديدة غير مسبوقة

القدرة على تطوير فكرة أو عمل  
أو تصميم أو أسلوب بطريقة  
أفضل و أيسر و أكثر استخداما  
و جدوى.

# الاختراع والابتكار

الفرق بين الابتكار والإبداع والاختراع

الابتكار

تحويل الفكرة  
المطورة إلى  
تطبيق عملي

الإبداع

تطوير فكرة  
جديدة غير  
مسبوقة

الاختراع

فكرة جديدة من  
العدم لحل مشكلة  
قائمة وقابلة  
للإنتاج الصناعي

# الاختراع والابتكار

## خصائص الابداع والابتكار



# الاختراع والابتكار

## عوامل دعم الابداع و الابتكار

04

الأسرة

03

الجهات الداعمة

02

التواصل  
مع المجتمع

01

التعليم



## تحويل الأفكار إلى فرص

### مراحل تحويل الأفكار إلى فرص

أحد الطرق المقترحة لتطوير الأفكار إلى فرص تشمل أربعة مراحل أساسية:



## تحويل الأفكار إلى فرص

أولاً: توليد الأفكار



الأفكار الجيدة تلك هي الأفكار المناسبة  
مع البيئة والنابعة من رائد الأعمال نفسه،  
وطورها بذاته، وليست المنقولة أو المقلدة.

## تحويل الأفكار إلى فرص

أولاً: توليد الأفكار

### نشاط

| أحب أو أجد | لا أحب أو لا أجد |
|------------|------------------|
|            |                  |
|            |                  |
|            |                  |
|            |                  |

| خدمات أو منتجات تحسن وتساعد على ما أحب | خدمات أو منتجات يمكن أن أطورها |
|--|--------------------------------|
|  |                                |
|  |                                |
|  |                                |
|  |                                |
|  |                                |

## تحويل الأفكار إلى فرص

ثانياً: صياغة الأفكار



أي التعبير عن الفكرة بشكل واضح  
يحدد معالمها ويصف مكوناتها.

يمكن مشاركة الآخرين في الشرح  
لكي تنضج الفكرة.

يمكن استخدام مهارات التفكير  
لصياغة الفكرة.

## تحويل الأفكار إلى فرص

### ثانياً: صياغة الأفكار

#### نشاط

| م                           | الفكرة          | التعبير   |
|-----------------------------|-----------------|---|
| 1                           | شاحن جوال متنقل | جهاز يتم من خلاله شحن بطارية الجوال دون الحاجة إلى مصدر كهرباء. |
| 2                           | سيارة كهربائية  | سيارة تعمل بالبطارية الكهربائية، وتستغني عن البنزين.            |
| أضف ثلاثة أفكار، وعبر عنها: |                 |   |
|                             |                 |   |
|                             |                 |   |

## تحويل الأفكار إلى فرص

### ثالثاً: تقييم الأفكار

من المهم تقييم الفكرة وفقاً لمعايير جمعية ريادة الأعمال والتي تشمل:

|    |                  |  |
|----|------------------|--|
| 01 | المعيار المالي   | قدرتك المالية لتحويل الفكرة إلى مشروع. |
| 02 | المعيار البشري   | توافر الكفاءات البشرية للمشروع.        |
| 03 | المعيار التسويقي | وجود طلب كافٍ في السوق للمنتج.         |
| 04 | المعيار الشخصي   | مدى حماسك ورغبتك في القيام بالمشروع.   |
| 05 | المعيار المعرفي  | خبراتك ومعرفتك في مجال المشروع.        |

## تحويل الأفكار إلى فرص

### ثالثاً: تقييم الأفكار

#### نشاط

هذا النشاط يساعد على المقارنة بين الأفكار وفقاً للمعايير

| م | أفكار مشروعات | شخصي | معرفي | مالي | تسويقي | بشري |
|---|---------------|------|-------|------|--------|------|
| 1 |               |      |       |      |        |      |
| 2 |               |      |       |      |        |      |
| 3 |               |      |       |      |        |      |
| 4 |               |      |       |      |        |      |
| 5 |               |      |       |      |        |      |
|   |               |      |       |      |        |      |
|   |               |      |       |      |        |      |

## ❑ تحويل الأفكار إلى فرص

### رابعاً: اختيار الأفكار

في هذه المرحلة يتم اختيار الفكرة الأنسب والتي استوفت المعايير المحددة. كما يمكن استشارة من له خبرة في نفس النشاط و من ثم وضع خطة و جدول زمني لتنفيذ المشروع



## التعرف على السوق

خطوة مهمة جدا وهي تتضمن التساؤلات التالية:

ما هي توجهات السوق :

- هل هناك طلب على المنتج؟ ☐
- ما هي التوقعات للطلب علي؟ ☐

من المؤثر في قرارات شرائهم

- ما هي اهتماماتهم؟ ☐
- مجالاتهم؟ ☐
- المواقع الإلكترونية التي يزورونها؟ ☐

من هم العملاء المحتملون:

- صفاتهم. ☐
- أعمارهم. ☐
- دخلهم. ☐
- سكنهم وغيره. ☐



## التعرف على السوق

### تحليل السوق

