

هدف الدرس

في هذا الدرس يكتسب الطلبة استيعابًا لمفاهيم اقتصادية أكثر تعقيدًا، مثل الاستثمار في عالم الأعمال، وبالتحديد إقامة مشروع ناشئ. يتوافق ذلك مع ادراكهم للقيم الأخلاقية التي تنطوي عليها الأعمال التجارية.

المواد المطلوبة

- حاسوب متّصل بالشبكة العنكبوتية (الإنترنت)

نواتج التعلم

- اتخاذ قرارات مدروسة، خلال تنفيذ مشروع ما، متعلقة بكلّ من الميزانية والادخار والاستثمار والاقتراض.
- تطوير مهاراتهم في إدارة وتنظيم المشاريع من خلال تقديم خطة لـ 'عمل تجاري' واتخاذ قرارات مالية على أساس مدى تكيف هذا العمل التجاري مع الضغوط الاقتصادية.
- تقديم أدلة على أنهم تصرفوا بمسؤولية عند استخدامهم المال، بحصر إنفاقهم ضمن حدود الميزانية على سبيل المثال.

النشاط 1 (5 دقائق)

ابدأ بتذكير الطلبة بأن المرء يجب أن يتحلى بقدر من قوة الشخصية ليكون رائد أعمال. يواجه قادة الأعمال التجارية العديد من التحديات ويجب أن يكونوا قادرين على التصدي لها.

اطلب من الطلبة التفكير في السمات التي يجب أن يتحلى بها رائد الأعمال. يمكن للطلبة إضافة أفكارهم إلى الخريطة الذهنية في كتبهم. اطلب من الطلبة مشاركة إجاباتهم. يمكنك إضافة أفضل الإجابات إلى الخريطة الذهنية المرسومة على اللوح.

نواتج التعلم

- اتخاذ قرارات مدروسة، خلال تنفيذ مشروع ما، متعلقة بكلّ من الميزانية والادخار والاستثمار والاقتراض.
- تطوير مهاراتهم في إدارة وتنظيم المشاريع من خلال تقديم خطة لـ 'عمل تجاري' واتخاذ قرارات مالية على أساس مدى تكيف هذا العمل التجاري مع الضغوط الاقتصادية.
- تقديم أدلة على أنهم تصرفوا بمسؤولية عند استخدامهم المال، بحصر إنفاقهم ضمن حدود الميزانية على سبيل المثال.

كيف أصبح رائد أعمال

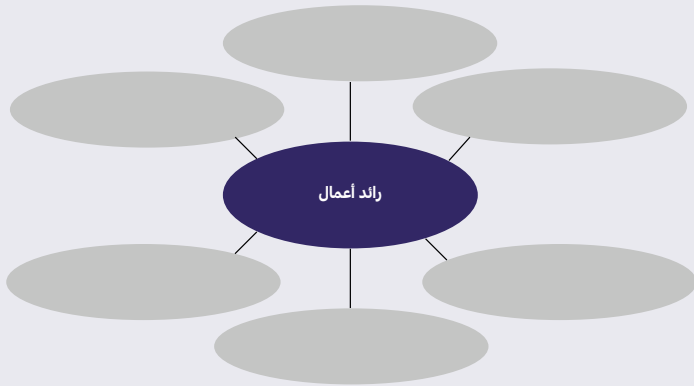
المفردات

قابلية التوسع

صاعد

1 أضف السمات إلى الخريطة الذهنية التالية.

كما تعلم، يتحلى رواد الأعمال بعدد من السمات التي تجعلهم ناجحين. افترض أنك ستشغّل عملاً جديداً خاصاً بك. ما السمات التي يجب أن تتحلى بها؟



إجابات مقترحة

المجازفة؛ الثقة بالنفس؛ القدرة على تحمّل المسؤولية المالية؛ النزاهة الأخلاقية؛ التطلع إلى الابتكار؛ العقل المُبدع؛ المرونة؛ التحلي بسلوك عقلائي إيجابي.

أكد على أن رواد الأعمال الناجحين يواجهون أيضاً تحديات. شغل مقطع الفيديو الخاص برّجل الأعمال 'جاك ما' للطلبة على الموقع التالي: <http://bit.ly/29hirKN>

أجب عن أي أسئلة يطرحها الطلبة.

اعقد مناقشة حول الأسئلة الواردة في كتاب الطالب:

أ. تمثل هذه الأسئلة أفكاراً مستقاة من مقطع الفيديو. ينبغي أن يُظهر الطلبة فهمهم للسمات التي يجب أن يتحلى بها رائد الأعمال من خلال دمج مفاهيم الفصل السابق والفصل الحالي. المفاهيم المهمة المقدمّة في مقطع الفيديو هي: القدرة على مواجهة الصعوبات؛ القيادة؛ المسؤولية الاجتماعية؛ والمسؤولية المالية.

ب. يُعبّر رجل الأعمال 'جاك ما' عن رأيه في تغيير العالم، ويعتبر أن تغيير العالم عبارة عن عملية تبدأ بتغيير الذات. هذا هو مفهوم المسؤولية الفردية الاجتماعية.

صاعد	أن يصبح الشيء ظاهرًا أو بارزًا.
قابلية التوسّع	قابلية مؤسسة ما للنمو وإدارة تزايد الطلب.

ستجعلك هذه السمات رائد أعمال مرّياً. ومع ذلك، فستواجه تحديات. شاهد مقطع فيديو قدّمه جاك ما حول صعوبة أن يصبح الشخص رائد أعمال.

ناقش السؤاليين التاليين:

أ. ما سمات رواد الأعمال المهمة التي ذكرها جاك ما في مقطع الفيديو هذا؟

ب. ما المفهوم المهم الذي اقترحه جاك ما المتعلق بتغيير العالم؟

2 اقرأ المقال التالي عن جاك ما وأكمل المهام التي تليه.

علي بابا وقطاع البيع بالتجزئة

"ما يون" المعروف أيضًا باسم "جاك ما"، هو رجل أعمال صيني ورائد أعمال في مجال التكنولوجيا. الملياردير المشهور بإخفاقاته المتكررة قبل إحرازه النجاح، نال شهادة ماجستير في إدارة الأعمال من جامعة تشيونغ كونغ؛ بعد تخرجه لم يتمكّن من العثور على وظيفة ثابتة، فقرر أن يعمل مدرّسًا لمادة اللغة الإنجليزية في جامعة محلية في الصين، ممّا مهّد له العمل في حقل الترجمة في وقت لاحق.

في العام 1995 اكتشف "جاك ما" أنّ العالم بات يستخدم الإنترنت الذي لم يكن متوفّرًا في الصين آنذاك. ورأى في ذلك فرصة لأعمال تجارية ناشئة في الصين. فقرر أن يطلق موقعًا يتضمن قائمة بالمنتجات والشركات الصينية؛ أطلق على الموقع اسم "صفحة الصين" وقد وصلت المواقع الإلكترونية تلك إلى الكثير من الناس والمؤسسات، لا سيّما الشركات التي كانت مهتمة بالاستثمار في الصين! تلقى "جاك ما" الكثير من عروض الشراكة، لكنّه قرّر في النهاية أن يدخل في شراكة مع الحكومة الصينية؛ شراكته مع الحكومة لم تؤت ثمارها، فشركاؤه الجدد وضعوا قيودًا على أفكاره ومقترحاته الرائدة فقرر بيع حصّته. وبدأ العمل على إنشاء منصّة بيع بالتجزئة عبر الإنترنت أطلق عليها اسم "علي بابا"، فحصلت على استثمار بقيمة مليار دولار من موقع "ياهو" الذي أمن بنجاح مشروعه. في البداية، تمكّن "جاك ما" من تأسيس الشركة بفضل إقناعه مجموعة من أصدقائه وأسرته بالاستثمار معه في فكرته التي كانت تهدف إلى إعطاء مفهوم جديد للتجارة. لم تؤمن الحكومة الصينية بإمكانية نجاح الفكرة، عندما تمّ اقتراحها عبر موقع "صفحة الصين" لكنّ "جاك ما" كان عازمًا على تحقيق رؤيته!

تعدّل قيمة موقع علي بابا مبلغ 200 مليار دولار وهو يشكّل تهديدًا لشركة "وول مارت" أكبر متجر غير إلكتروني "لبيع بالتجزئة" في العالم. وبنشأ هذا التهديد أنّ الرزائئ لم يعودوا بحاجة للذهاب إلى متاجر مثل "وول مارت" لشراء حاجاتهم. فقد أصبح بإمكانهم شراءها عبر الإنترنت!

أ. ما الدرس الذي يمكن استخلاصه من خلال قصّة "جاك ما"؟

ب. ما السمات المشتركة بين جاك ما وإيلون ماسك؟ وما أوجه الاختلاف بينهما؟

أُكّد للطلبة على أن هذه الأفكار 'الغريبة' تحظى أحيانًا بالقبول في السوق وتصبح ناجحة للغاية. فكّر في الساعات الذكية وعصا 'السيليقي'!

اطلب من الطلبة قراءة المقال الذي يتناول قصة رجل الأعمال 'جاك ما'. أجب عن أي أسئلة يطرحها الطلبة.

ناقش السؤاليين المطروحين في كتاب الطالب.

إجابات مقترحة

أ. اطلب من الطلبة أن يكونوا دقيقين ويركّزوا على الدرس المتعلق بريادة الأعمال. يتناول النص العديد من العقبات التي واجهت رجل الأعمال 'جاك ما' في طريقه حتى يصبح على ما هو عليه الآن. يتمثل الدرس الأساسي في أن رائد الأعمال الحقيقي لا يستسلم أبدًا عندما يواجه مواقف غير موثية. واجه رجل الأعمال 'ما' تحديًا في البحث عن وظيفة بعد تخرجه من الجامعة، واستغلّ مهاراته اللغوية في تدريس اللغة الإنجليزية بدلًا من الاستسلام. كما أنه لم يستسلم عندما حاولت الحكومة أن تحد من قدرته على الابتكار على موقع تشاينا بيدج 'Chinapage'، وبدأ عملاً تجاريًا جديدًا حيث كان عليه إقناع العديد من الأشخاص بوجهة نظره، ثم كافح للحصول على تمويل لتوسيع نطاق أعماله التجارية.

ب. تأكد من فهم الطلبة للعلاقة بين الشخصيتين. فعلى الرغم من أن كليهما يختلف اختلافًا ملحوظًا في المشاريع التي اختارا الاستثمار فيها، أصبح كلاهما موضع شك من قبل البيئّة المحيطة وتعرضا لعدة محاولات إحباط. يتحلّى كل منهما بالإبداع والطموح، ويهتمان بفكرة تغيير العالم. يضع رائد الأعمال الحقيقي المسؤولية الاجتماعية هدفًا أساسيًا له عند تأسيس أي شركة. بالرغم من ذلك، جعل 'ماسك' المسؤولية الاجتماعية المحور الأساسي لعملياته، بينما ركّز 'ما' على تغيير نفسه وتمكين الأشخاص المحيطين به. يُعد كلاهما من النماذج الرائعة لرواد الأعمال رغم كل شيء.

النشاط 2 (10 دقائق)

ذكّر الطلبة بأن رواد الأعمال غالبًا ما تكون لديهم رؤيا فريدة تحفزهم على المضيّ قدمًا. فهم يغتنمون فرصًا لا يستطيع الآخرون اغتنامها. اطلب من الطلبة اقتراح بعض الفرص التجارية الغريبة. حث الطلبة على الإبداع بحيث يتشجعون على تقديم اقتراح غير مألوف.

إجابات مقترحة

- مشاركة السكن على كوكب المريخ
- سيارات تعدّ الطعام أثناء القيادة
- وسائد تعزف لك الموسيقى أثناء النوم
- نظام إنارة يمكن ضبطه وفقًا لحالتك المزاجية
- أفراس دواء يمكن تحويلها إلى سوائل

النشاط 3 (15 دقيقة)

3 إقرأ المقال التالي عن نماذج الأعمال التجارية وأكمل المهام التي تليه.

يمكن أن تختار الشركات الناشئة من عدة نماذج أعمال تجارية مختلفة.



شركة ناشئة

يشكل تأسيس شركة ناشئة تحديًا كبيرًا. فالأمر يتطلب مريخًا معينًا (واستثنائيًا في الحقيقة) من الإبداع والقيادة والرؤيا والتصميم

توصف الشركات الناشئة بأنها تبدأ صغيرة ولديها إمكانية التوسع؛ وبعبارة أخرى يوسعها النمو والتوسع.

من أجل إنشاء شركة ناشئة ناجحة، تحتاج إلى توفير ثلاث ركائز أساسية على النحو التالي:

- استراتيجية عمل ابتكارية
- استراتيجية تنفيذية متماسكة لتطبيق استراتيجية العمل التجاري
- استراتيجية لتكنولوجيا المعلومات (أو IT) لدعم العمل التجاري وإستراتيجية العمليات

لا تُعدّ هذه عملية بسيطة. ففكر فيها باعتبارها مثلث عمل تجاري يجب أن يتوافق لتأسيس شركة ناجحة. و لتحديد فكرة عمل تجاري، يجب أن تطرح على نفسك عدة أسئلة. ما العمل التجاري الذي تشترك فيه؟ هل هو الإعلانات أم الأعمال المالية أم البيع بالتجزئة، وما إلى ذلك؟

بعد تحديد العمل التجاري الذي تشترك فيه، تحتاج إلى تحديد مصدر الإيراد لديك والعمليات المتوافقة التي تقود دفعة هذا الإيراد. كما أن عليك أيضًا التفكير في تكاليف إنشاء شركتك وتشغيلها. تكاليف الإنتاج تُعرف أيضًا باسم «تكاليف رأس المال». أما تكاليف تشغيل شركتك فتُعرف أيضًا باسم «التكاليف التشغيلية»، وهي تتضمن رواتب الموظفين ونفقات المرافق، مثل التدفئة والكهرباء. لتأخذ شركة اكس واي زاد، متجر بيع خبائليا، كمثال.

الشركة	الدعم	التخطيط	التصنيع	التوزيع	البيع وإعادة الطلب
شركة اكس واي زاد	أرقام مبيعات تكنولوجيا المعلومات والبيانات الأخرى المتعلقة بها.	يبحث الوكلاء عن اتجاهات لعلامات تجارية محددة. كما يوازنون بالاتجاهات الموسمية التاريخية.	الاستخدامات غير المرغّب بها لمعدات تكنولوجيا المعلومات، معلومات المبيعات السابقة وميل التحليلات لتكهن بالمتطلبات، وبالتالي المصنوعات، الحالية والمستقبلية.	يطلب مدير المتجر كمية محددة من كل خط إنتاج.	يسجل نظام تكنولوجيا المعلومات المبيعات ويراقب المتجر بيع المنتجات الجديدة المعروضة ويعيد مدير المتجر الطلب

وضّح للطلبة أنهم سيعملون في مجموعات للعمل على التوصل إلى أفكار لمباشرة العمل التجاري الخاص بهم!

وضّح للطلبة أن عليهم فهم أساسيات نماذج العمل التجاري للمشاريع الناشئة قبل مباشرة عمل تجاري. أكد على أن الركائز الأساسية الثلاث لنموذج المشروع الناشئ تتمثل في إستراتيجية الأعمال وإستراتيجية العمليات وإستراتيجية نظم المعلومات.

اطلب من الطلبة قراءة النص الذي يدور حول نماذج المشروع الناشئ. قد يتعيّن عليك العمل على تبسيط النص والتجول بين الطلبة أثناء مناقشة كل جزء من النص. تتمثل الطريقة المثالية للتعامل مع هذه الحالة في تكليف الطلبة بقراءة النص بصوت عالٍ، ثم شرح كل مفهوم أثناء القراءة، وفي جدول لسلسلة القيمة. يمكنك رسم مثلث يوضح إستراتيجية الأعمال على اللوح.

وضّح أن إستراتيجية الأعمال للشركة توجه إستراتيجيتها التنفيذية، مما يعني أن إستراتيجية سير العمل توضع بهدف تنفيذ إستراتيجية الأعمال. بالإضافة إلى ذلك، توضع إستراتيجية نظم المعلومات بطريقة توجه الإستراتيجية التنفيذية.

وجّه انتباه الطلبة إلى الجدول في كتاب الطالب. يصف الجدول إنجاز سلسلة القيمة الخاص بمتجر شركة اكس واي زاد. يمثل ذلك العمليات المطلوبة قبل تحصيل العائدات. يظهر من الجدول أن الشركة تضع تصميمات ملابسها (محور التنفيذ الأول) وفقًا للمعلومات التي تجمعها من نظم معالجة البيانات والبيانات التاريخية (التي يقدمها نظام المعلومات). اطلب من الطلبة المتابعة وشرح الخطوات التالية لتأكيد استيعابهم للمفهوم. ينبغي أن تتمثل الإجابة في ما يلي: تتنبأ شركة اكس واي زاد بالملابس التي تحتاج إليها السوق، ومن ثم تُصنعها وفقًا لذلك. بعد ذلك، سيتحقق المقر الرئيس للشركة من كمية البضائع التي يحتاج إليها كل متجر من متاجرها ويقوم بتوزيعها وفقًا لذلك. في النهاية، تحقق الشركة هدفها عندما يجري بيع البضائع في المحل. أخيرًا، يسجل المتجر تاريخ المعاملات من خلال نظام نقاط البيع.

قيّم الطلبة إلى مجموعات. اطلب من كل مجموعة إعداد فكرة لعمل تجاري وصياغة العملية وفقًا للمعايير المستخدمة في الدرس. يجب أن تكون الفكرة مبتكرة (وليس بالضرورة أن تكون جديدة) وقابلة للتطوير (يعني هذا أن الفكرة يجب أن تبدأ بسيطة وتنطوي على إمكانات) وتتضمن برامج المسؤولية الاجتماعية للشركات.

(يجب تنفيذ هذا النشاط في مجموعات، وأن يتم توضيحه في صورة عرض تقديمي على برنامج بوربوينت. يمكن أن يعادل هذا النشاط عمل أسبوع كامل، حيث يُكلف الطلبة بالبحث عن مفاهيم الأسواق والمشاريع الناشئة التي تنصدر القائمة.)

إجابات مقترحة

الفكرة: تطبيق مزامنة بين المعلم والطالب

التحفيز: أصبح التدريس الخصوصي عملاً تجاريًا عصريًا يشهد نموًا متزايدًا وبُشّكل دخلًا جيدًا للمدرسين الذين يعتمدون عادةً على الدخل المتوسط. بهدف تطبيق التدريس الخصوصي إلى زيادة فرص المدرسين في الوصول إلى المزيد من الطلبة، وأيضًا زيادة فرصة الطلبة في إيجاد مدرسين أكفاء بأسعار معقولة.

استراتيجية الأعمال: يتخصص التطبيق في مجال التدريس الخصوصي لطلبة المدارس والجامعات، وبيع عائدات من العمولات على المعاملات.

العمليات: يتضمن ذلك مقاربات عديدة، ولكن بصورة أساسية، التسويق في المجالات الوثيقة الصلة بطلبة المدارس والجامعات لتنزيل التطبيق، وللمعلمين للتسجيل باستخدام التطبيق. يتلقى التطبيق المزامنة، ويرسل بريدًا إلكترونيًا ورسالة نصية إلى المعلم الذي يتم إبلاغه بموقع الطالب عن طريق المزامنة. بعد انتهاء الحلقة، يعطي الطالب تقييمًا للمعلم.

النشاط 4 (10 دقائق)

في النشاط التالي، وُصِّح للطلبة أنهم سَتُتاح لهم فرصة للتفكير بعمق في أفكارهم التجارية. لكنهم، قبل ذلك، سيتعرّفون إلى قصة رائد أعمال ناجح آخر.

أسأل الطلبة عما إذا كان لديهم أي فكرة عن 'زها حديد'. من المرجح جدًا أن يعرفها الطلبة. وُصِّح أنها كانت مهندسة معمارية ناجحة.

اطلب من الطلبة قراءة النص عن 'زها حديد'. أجب عن أي أسئلة يطرحها الطلبة.

قيّم الطلبة إلى مجموعات ثنائية واطلب منهم مناقشة الأسئلة الواردة في كتاب الطالب.

إجابات مقترحة

أ. تختلف حالة 'زها حديد' اختلافاً ملحوظاً عن حالة كل من 'مسك' و'ما'، فهي ليست نموذجاً عادياً لرائد أعمال، لكنها تحتل الصدارة في مجالات الابتكار وتمكين الآخرين. غير أنها واجهت العديد من التحديات المماثلة، وخصوصاً في جعل المؤسسات تتق في إبداعيتها المبتكرة. لقد استهلّت عملها في العام 1980 بأربعة موظفين؛ شركتها الآن شركة متعددة الجنسية تتضمّن 400 شخصاً مسؤولين عن إنشاء 950 مبنى تتوزّع على أكثر من 40 بلداً تمتد من أذربيجان إلى الصين إلى إيطاليا. هذا كله أكثر استثنائيةً نظراً لكونها واجهت صعوبات فائقة باعتبارها امرأة في صناعة يهيمن عليها الرجال بشدة. إنها مثال جيد جداً على امرأة رائدة أعمال، وقد أسهمت في تقديم النصح إلى نساء أخريات حول كيفية بلوغ النجاح.

حاول أن تتوصل مع مجموعتك إلى فكرة لتأسيس شركة ناشئة، مستخدمين الركائز الأساسية التالية:

- إستراتيجية العمل التجاري
- إستراتيجية العمليات
- إستراتيجية أنظمة المعلومات

4 اقرأ المقال التالي عن زها حديد وأكمل المهام التي تليه.

قبل المضي قدماً في تطوير مفهومكم للتجارة، تعرّفوا على واقع حياة رائدة أعمال أخرى ناجحة.

رائدة أعمال مبدعة

زها حديد مهندسة معمارية بريطانية عراقية الأصل ورائدة أعمال مبدعة. توفّيت في عام 2016 عن عمر يناهز 66 عاماً. يذكرها الناس جيّداً بفضل تصاميمها المعمارية الإبداعية المنقطعة النظير. أسّست حديد شركة زها حديد للهندسة المعمارية وأصبحت سفيرة "حركة رائدي الأعمال المبدعين". تسدي حديد نصيحة حول كيفية إنجاز العمل التجاري؛ فيحسب رأياها، رائد الأعمال المبدع هو الشخص القادر على تأسيس مشروع تجاري في مجال إبداعي مثل العمارة والتصوير الفوتوغرافي والسينمائي. اشتهرت حديد بتصاميمها الثورية التي بثت الحياة في الفن. حديد هي رائدة التجديد في كل من بريطانيا والعالم العربي. ففي العام 2015 أصبحت أول امرأة تفوز بالميدالية الذهبية الملكية تقديراً لإبداعاتها المعمارية! درست حديد الرياضيات في الجامعة الأمريكية في بيروت (AUB) ثم انتقلت إلى مدرسة الجمعية المعمارية للهندسة المعمارية في لندن. وفي العام 2010، أتمت تشييد جسر الشيخ زايد، الذي يمتد من الجزيرة إلى البر الرئيسي لمدينة أبوظبي. عادة، يتم اختيار مهندسي العمارة للمباني الأثرية من خلال إجراء مسابقات، وقد فازت حديد في العديد منها. تشمل التصميمات التي فازت بها: أوبرا غوانزو والمتحف الوطني للفنون للقرن الحادي والعشرين، والمركز الأولمبي للألعاب المائية في لندن. تشتهر زها حديد أيضاً بشخصيتها القيادية التي برزت من خلال تأسيسها وإدارتها شركتها الخاصة واحتلالها مراكز لظالما كانت تحت إدارة الرجال. ثمة صورتان أدناه، تظهران مشروعين من تصميم زها حديد، أحدهما جسر الشيخ زايد، والثاني مبنى معهد عصام فارس في الجامعة الأمريكية في بيروت.

أ. واجهت زها حديد تحديات تختلف عن التحديات التي واجهها جاك ما وإيلون ماسك، هل يمكنك ذكر هذه التحديات؟



2. مركز الألعاب المائية، لندن



1. جسر الشيخ زايد، أبو ظبي، دولة الإمارات العربية المتحدة

النشاط 5 (15 دقيقة)

5 أكمل النشاط التالي.

تذكر أنك كُلفت من قبل شخص ما بأن تخيل نفسك مستمراً وأُتيحت لك الفرصة لتطوير شركة ناشئة جديدة. والآن الفرصة متاحة لك للمضي قدماً في تلك الخطوة!

خطة العمل التجاري عبارة عن مسودة مفصلة لعملك التجاري. إنها خطة لتحويل فكرتك إلى واقع. هي تصف ماهية منتجك أو الخدمة التي تقدمها، وما حاجة السوق التي توفرها، ومن هم المستهلكون المستهدفون، وكيف ستمول شركتك، وكيف تتوقع أن تصبح شركتك قادرة على دَر الأرباح.

عُد إلى مجموعة "الشركة الناشئة" وأضف التفاصيل إلى فكرة العمل التجاري التي توصلت إليها. ضع خطة عمل تجاري مفصلة، موضحاً فيها كيف ستطرح المنتج أو الخدمة في السوق.

يمكنك الاسترشاد بالجدول التالي، لكن يمكنك أيضاً صياغة خطة العمل التجاري بأي طريقة تراها الأفضل لطرح فكرتك.



وضع خطة عمل لمشروع تجاري

المنتج/الخدمة
حاجة السوق التي تستهدفها الخطة
العملاء المستهدفون
التمويل
جدول النمو
المصاريف المتوقعة
الدخل المتوقع

قدم خطة عملك التجاري لبقية زملائك في الصف وعبر عن رأيك في السؤال الآتي:

أ. ما أهم القيم الأخلاقية التي يجب مراعاتها في العلاقات التجارية؟

الإجابات المقترحة

أ. اعتماد الصدق والأمانة في العلاقات والاتفاقات التجارية، الامتناع عن العُش في تصنيع المنتجات أو التجارة بها، كما على صعيد العلاقات مع العملاء والشركاء على حدّ سواء. على الإنسان أن يضع هذه القيم في الأولوية مهما علت المصلحة التجارية والطموح إلى زيادة الأرباح.

وضّح للطلبة أنهم سيبدؤون الآن في تقديم معلومات مفصلة حول فكرة العمل التجاري الخاصة بهم وسيضعون خطة عمل تجاري لمشروعهم الناشئ. يجب أن تحدد الخطة الفكرة المبتكرة التي يرغبون في تطويرها.

قيّم الطلبة مرة أخرى إلى المجموعات التي كانوا عليها في نشاط خطة العمل التجاري السابق. اقترح أن تُسند كل مجموعة أدواراً مختلفة إلى أفرادها: باحثون، كتاب، مبدعون، متخصصون في العروض البصرية، مقدّمو عروض.

وجّه انتباه الطلبة إلى الجدول الموجود في كتاب الطالب. وضّح أن الجدول ببساطة عبارة عن مسودة تخطيطية لمساعدتهم في تجميع أفكارهم. يمكنهم وضع خطة عمل تجاري بالطريقة التي يرونها الأفضل. تكمن النقطة الأساسية في أن الخطة يجب أن تكون واضحة.

أشير إلى أن خطة العمل التجاري ينبغي أن تجيب عن الأسئلة التالية:

- ماهية فكرة العمل التجاري. ما اسمها؟ هل هي منتج أم خدمة؟
- لماذا تُعد هذه الفكرة قابلة للتسويق؟ بمعنى آخر، ما احتياجات السوق التي تفي بها هذه الفكرة؟ كيف تفي هذه الفكرة باحتياجات السوق؟ ما الاحتياجات التي تفي بها؟
- مَنْ سيدفع المال مقابل الحصول على هذا المنتج أو هذه الخدمة؟ هل ثمة سوق جاهزة أم أنك تحتاج إلى إقناع الأشخاص وتنمية السوق؟ هل السوق عبارة عن مجموعة ثابتة أم ستتطور مع الوقت؟ كيف يمكنك تسويق المنتج/الخدمة؟
- كيف يمكنك تمويل المشروع الناشئ؟ ما نوع القروض التي تحتاج إليها؟ كيف يمكنك إقناع المستثمرين بدعم مشروعك الناشئ؟
- ما خطة النمو التي وضعتها؟ إلى أي مدى سينمو العمل في غضون سنة؟ إلى أي مدى سينمو العمل في غضون خمس سنوات؟
- ما تكلفة تجهيز المشروع الناشئ؟ كم تبلغ قيمة النفقات الجارية؟
- ما العائدات التي تتوقع تحقيقها؟ متى يصبح المشروع الناشئ مربحاً؟

وضّح أن هذا التمرين يهدف إلى نقل الأشخاص من الأحلام الكبيرة إلى التفاصيل الصغيرة. هذه هي الأسئلة التي يحتاج رواد الأعمال إلى طرحها على أنفسهم. بطبيعة الحال، لن يكون لدى الطلبة وقت للبحث في هذه الأسئلة بالتفصيل. يتمثل الهدف من ذلك في حث الطلبة على التفكير في هذه المسائل والتطبيقات العملية لإنشاء مشروع.

اطلب من كل مجموعة تقديم فكرة العمل التجاري الخاصة بها إلى زملائهم في الصف. شجّع الطلبة على دعم الأفكار التجارية المختلفة. ينبغي أن يطرح الطلبة أسئلة لتوضيح الأفكار، ولكن شرط تجنب النقد السلبي. يهدف ذلك إلى تعزيز جو من روح الريادة الداعمة!

النشاط 6 (10 دقائق)

ذكّر الطلبة بأن إنشاء الأعمال التجارية يتطلب قوة الشخصية والعديد من المهارات. اطلب منهم التفكير في ما تعلموه من تمرين المشروع الناشئ في النشاط السابق.

تجوّل أثناء الكتابة في الصف مقدّمًا الدعم والتشجيع. وإذا كان الطلبة يواجهون صعوبة، فساعدهم ببعض التوجيهات:

- أي جزء من التمرين كان شديد الصعوبة؟ لماذا؟
- ما الأجزاء السهلة نسبيًا؟ لماذا؟
- ما الذي أدهشك كثيرًا في هذا التمرين؟ لماذا؟
- ما المهارات التي اكتشفتها؟
- ما المهارات التي تحتاج إلى تطويرها إذا كنت ترغب في أن تصبح رائد أعمال؟
- هل تشعر بالثقة بشأن إنشاء عملك التجاري الخاص في المستقبل؟

6 اكتب فقرة مكونة من عشرة أطر عن الدروس المستفادة من تمرين فكرة الشركة الناشئة.

بما أنك قد أتيت لك الفرصة لتخيل جميع الجهود التي تُبذل من أجل تأسيس شركة ناشئة، فكّر في الدروس المستفادة. هل تمتلك السمات الشخصية اللازمة لتأسيس شركة ناشئة؟ هل تتمتع بالمهارات المالية؟ هل ستكون قادرًا على مواجهة الضغوط والتحديات؟



طالب منكبّ على الكتابة