

المحاضرة السادسة: نموذج الأعمال

تمهيد بسيط حول مفهوم المؤسسة الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة (Start up) على أنها مشروع صغير بدأ للتو. وكلمة Start تعني البدء أو الانطلاق وUp تعني بقوة إلى الأعلى؛ أي الانطلاق بقوة. بدأ اعتماد هذه الكلمة بعد الحرب العالمية الثانية مباشرةً (تزامناً مع ظهور شركات رأس المال المخاطر). وقد عرفها Paul Graham (مؤسس حاضنة الأعمال) بأنها: "مؤسسة مصممة للنمو بسرعة، وحدائة تأسيسها لا تجعل منها مؤسسة ناشئة كما أنه ليس شرطاً أن تعمل المؤسسات الناشئة بمجال التكنولوجيا فقط، الشيء الأساسي الوحيد هو النمو". وكتعريف شامل لها: "هي مؤسسات حديثة النشأة تُبنى على أساس فكرة مبتكرة من طرف مقالٍ يتميز بخصائص معينة وهدفها النمو الذي تحققه سريعاً كما لا يمكن حصرها في المجال التكنولوجي؛ بحيث تواجه خطراً عالياً بالفشل كونها تعتمد على منتجات أو خدمات مبتكرة تخترق بها أسواقاً غير مشبعة أو تخلق أسواقاً جديدة كلياً؛ وبالتالي هي تعمل في ظروف عدم التأكد الشديد ولذا يقوم المؤسسون بتصميم نموذج أعمال قابل للتطوير بشكلٍ فعال".

ومن صعوبات (معيقات) إنشاء مؤسسة ناشئة: هناك:

- العراقيل الإدارية: حوالي شهر أو يفوق حسب نوع المشروع بالجزائر، و24 ساعة فقط بأمريكا مثلاً.

- عراقيل تسويقية: نقص الإمكانيات التسويقية.

- عراقيل فنية: المؤسسة الناشئة تعتمد على الفريق؛ بالتالي يصعب عليها تحمل نفقات عمال مؤهلين.

- عراقيل تمويلية: المصادر التمويلية لا تغطي جميع تكاليف واحتياجات المشروع مثلاً.

1. نموذج الأعمال: حسب الباحثين والمختصين فإنه يشمل (فكرة المشروع + الأهداف من المشروع)

1.1 الفكرة

1.1.1 تعريف الفكرة: هي ومضة ذهنية ملهمة، تأتي من مجموعة من المعارف والمعلومات المكتسبة.

2.1.1 مراحل إيجاد الفكرة

- توليد الفكرة (الأفكار): نقطة البداية القابلة لتجسيد مشروع واقعي ناجح.

- صياغة الفكرة: بعد توليد واستكشاف الأفكار تبدو ذات قيمة وذات قابلية للتجسيد، يمكن بعدها صياغة الفكرة وشرحها والتعبير عنها.

- تقييم الفكرة: يتم تقييمها انطلاقاً من خبرة ومقدرة صاحبها.

- اختيار الفكرة: بعد التقييم تأتي مرحلة الاختيار التي يمكن الاستناد فيها على الخبراء والمتخصصين في المجال، ومن المهم أن يقوم المقال بتنظيم جدول زمني يحدد الأهداف ومراحل تجسيد الفكرة المختارة إلى جانب توضيح المخاطر وعوامل الفشل المتوقعة أثناء التنفيذ ومحاو إيجاد الحلول لها في المستقبل.

3.1.1 مصادر الحصول على الفكرة: تتجلى في:

- الملاحظة اليومية؛
- نقد المنافسة (بتكوين فكرة عن نقاط قوة وضعف منتجات المنافسين، أو المنتجات المشابهة...):
- البحث عن البدائل والحلول لمشاكل أو نقائص معينة؛
- نوع المؤسسات المتواجدة في السوق؛
- احتياجات المستهلكين.

4.1.1 طرق انشاء أو خلق الفكرة (الأفكار): تنشأ عادةً من خلال:

- حلقات النقاش؛
- العصف الذهني؛
- أسلوب تحليل المشاكل.

2.1 الهدف: تمثل أهداف المشروع في الغالب الأعم من:

- تغطية احتياجات السوق؛
- المساعدة في حل مشاكل معينة؛
- التوسعة في حافظة أعمال المؤسسات الاستثمارية القائمة، ذلك بفتح مشاريع جديدة أو خطوط إنتاجية إضافية لأجل تحقيق عوائد أكبر.