

A young
entrepreneurs
program at

سوق
THE MARKET

دليل

رؤاد الأعمال الشباب

دليلك لبدء مشروعك التجاري،
وبناء مهاراتك، وصنع التأثير

بتنظيم من واصل
بالشراكة مع

الموج
almouj
مسقط muscat

مقدم من

Sohar
international



صهار
الدوحة

youngoman.biz

"من الفكرة إلى التأثير"

مرحباً بك، أيها الرائد المستقبلي!

هذا الدليل ملكك للاحتفاظ به. صُمم ليساعدك على فهم معنى ريادة الأعمال، وتطوير فكرة مشروعك، وبناء مهارات ستفيدك طوال حياتك.

سواء كنت تستعد لسوق رواد الأعمال الشباب أو كنت فضولياً حول بدء مشروعك الخاص، سيرشدك هذا الدليل خطوة بخطوة إلى كل ما تحتاج معرفته.

“كل خبير كان مبتدئاً في يوم من الأيام. كل مشروع ناجح بدأ بفكرة واحدة.”
– مجهول

ماذا ستتعلم

في هذا الدليل، ستكتشف:

- 1 ما هي ريادة الأعمال حقاً**
ولماذا هي مهمة لمستقبلك
- 2 كيف تجد وتطور فكرة مشروعك**
وتحويل اهتماماتك إلى فرص
- 3 أساسيات إدارة المشروع**
التسعير، والعلامة التجارية، وإدارة المال.
- 4 كيف تباع بثقة**
صياغة العرض المثالي.
- 5 مهارات تدوم مدى الحياة**
التفكير النقدي، والتواصل، والمرونة.

تذكر

هذه رحلتك أنت. لا توجد طريقة واحدة صحيحة لتكون رائد أعمال. استخدم هذا الدليل كمرشد، لكن ثق بإبداعك وحدسك.

ريادة الأعمال ورؤية عُمان 2040

تضع رؤية عُمان الوطنية 2040 الشباب العُماني في قلب مستقبل البلاد. تدعو الرؤية إلى اقتصاد متنوع مدعوم بالابتكار والإبداع وريادة الأعمال. بتعلّم مهارات ريادة الأعمال الآن، أنت لا تستعد لمستقبلك فحسب، بل تساهم في مستقبل عُمان نفسها.

هل تعلم؟

كثير من رواد الأعمال الأكثر نجاحاً في العالم بدأوا صغاراً. مارك زوكربيرج أسس فيسبوك في سن 19. موزايا بريدجز أسس شركة Mo's Bows في سن 9 سنوات فقط!

الفصل الأول من هو رائد الأعمال؟

رائد الأعمال هو شخص يرى مشكلة أو فرصة ويبتكر حلاً لها. يأخذ فكرة ويحولها إلى شيء حقيقي، سواء كان منتجاً أو خدمة أو حتى طريقة جديدة للقيام بالأشياء. لكن ريادة الأعمال ليست فقط عن جني المال. إنها عن خلق قيمة للآخرين، وحل المشكلات، وصنع تأثير إيجابي في مجتمعك.

روّاد الأعمال في كل مكان حولك

قد تظن أن رواد الأعمال هم فقط مؤسسو شركات التكنولوجيا المشهورون أو رجال الأعمال الأثرياء. لكن رواد الأعمال يأتون بأشكال وأحجام مختلفة:

- الطالب الذي يبيع المصنوعات اليدوية لزملائه
- العائلة التي تدير مطعماً صغيراً في حيّك
- الفنان الذي يبيع لوحاته في أسواق نهاية الأسبوع
- المخترع الذي يصمم تطبيقاً جديداً لحل مشكلة يومية
- رائد الأعمال الاجتماعي الذي يؤسس جمعية لمساعدة الآخرين

"أفضل طريقة للتنبؤ بالمستقبل هي أن تصنعه."

– بيتر دراكر

الفصل الثاني

عقلية رائد الأعمال

عقلية النمو مقابل العقلية الثابتة

اكتشفت عالمة النفس كارول دويك أن الناس عموماً لديهم إحدى عقليتين:

- **العقلية الثابتة:** "إما أن أكون جيداً في شيء أو لا. إذا فشلت، فهذا يعني أنني لست ذكياً بما فيه الكفاية."
- **عقلية النمو:** "أستطيع تعلم أي شيء إذا عملت عليه. الفشل مجرد تغذية راجعة تساعدني على التحسن."

رؤاد الأعمال الناجحون دائماً تقريباً لديهم عقلية النمو. يرون التحديات كفرص للتعلم والنمو، وليس كدليل على أنهم لا يستطيعون النجاح.

جرب هذا

في المرة القادمة التي لا تسير فيها الأمور كما خططت، اسأل نفسك: "ماذا يمكنني أن أتعلم من هذا؟" هذا السؤال البسيط يمكن أن يحول لحظة محبطة إلى درس قيم.

قبل أن تبدأ مشروعاً، تحتاج إلى تطوير العقلية الصحيحة. عقلية رائد الأعمال هي طريقة تفكير تساعدك على تجاوز التحديات، واكتشاف الفرص، والاستمرار حتى عندما تصبح الأمور صعبة.

ست صفات لرؤاد الأعمال الناجحين

1 الفضول

طرح الأسئلة دائماً والرغبة في التعلم. الفضوليون يلاحظون فرصاً يفوتها الآخرون.

2 الإبداع

إيجاد حلول جديدة لمشاكل قديمة. التفكير خارج الصندوق وتجربة طرق مختلفة.

3 الشجاعة

اتخاذ الإجراء حتى عندما لا تكون متأكدًا 100%. الاستعداد لتجربة أشياء جديدة والمخاطرة المحسوبة.

4 المرونة

النهوض من الانتكاسات. فهم أن الفشل ليس النهاية بل فرصة للتعلم.

5 التعاطف

فهم ما يحتاجه الآخرون ويشعرون به. رؤاد الأعمال العظماء يحلون مشاكل حقيقية لأناس حقيقيين.

6 الانضباط

القيام بالعمل حتى عندما لا تشعر بالرغبة. البقاء مركزاً على أهدافك.

العصف الذهني لأفكارك

خذ بعض الوقت للإجابة على هذه الأسئلة:

ما الهوايات أو الأنشطة التي أستمتع بها أكثر؟

ما الذي أجيدته؟ ما الذي يمدحني الآخرون عليه؟

ما المشاكل التي ألاحظها في حياتي اليومية أو مجتمعي؟

أفضل 3 أفكار لمشروع:

الفصل الثالث إيجاد فكرة مشروعك

كل مشروع يبدأ بفكرة. لكن من أين تأتي الأفكار الجيدة؟ الحقيقة أنها في كل مكان حولك. فقط تحتاج أن تعرف أين تبحث.

ثلاثة مصادر للأفكار الرائعة

1 شغفك

ما الذي تحب فعله؟ ما الذي يمكنك التحدث عنه لساعات؟ المشاريع المبنية على الشغف أكثر عرضة للنجاح لأنك ستبقى متحمزاً حتى عندما تصبح الأمور صعبة.

2 مهاراتك

ما الذي تجيده؟ ما الذي يطلب الناس مساعدتك فيه؟ قدراتك الفريدة يمكن أن تصبح أساس مشروع.

3 المشاكل التي تلاحظها

ما الذي يزعجك أو يزعج الناس حولك؟ ما الذي ينقص مجتمعك؟ أفضل المشاريع تحل مشاكل حقيقية.

النقطة المثالية للفكرة

أفضل أفكار المشاريع تقع عند تقاطع ثلاثة أشياء:

1. شيء تحبه (الشغف).
2. شيء تجيده (المهارات).
3. شيء سيدفع الناس مقابلته (حاجة السوق).

!عندما تتداخل الثلاثة، تكون قد وجدت نقطتك المثالية

الفصل الرابع

اعرف عميلك

قد يكون لديك أفضل منتج في العالم، لكن إذا لم تفهم من سيشتريه، سيعاني مشروعك. فهم عميلك هو من أهم المهارات في الأعمال.

من هو عميلك؟

عميلك ليس "الجميع". حتى أكبر الشركات في العالم تستهدف مجموعات محددة من الناس. كلما استطعت وصف عميلك المثالي بوضوح أكثر، كلما استطعت خدمته بشكل أفضل.

اسأل نفسك:

- كم عمره؟
- ما الذي يهتم به؟
- ما المشاكل التي يواجهها؟
- أين يقضي وقته؟
- ما الذي سيجعله متحمساً للشراء مني؟

أنشئ ملف عميلك

أعط عميلك المثالي اسماً وصفه:

اسم العميل وعمره:

ما الذي يحبه؟ ما اهتماماته؟

ما المشكلة التي يحلها منتجك له؟

لماذا سيختار منتجك أنا؟

نصيحة احترافية

تحدث مع أشخاص حقيقيين قد يكونون عملاءك. اسألهم ما رأيهم في فكرتك. ملاحظاتهم ذهب! أفضل رؤاد الأعمال يستمعون أكثر مما يتكلمون.

صمّم علامتك التجارية

اسم مشروعك:

ألوان علامتي التجارية الرئيسية:

ثلاث كلمات تصف علامتي التجارية:

حافظ على الاتساق

استخدم نفس الألوان والخطوط والأسلوب في كل مكان: عرض جناحك، بطاقات الأسعار، بطاقات العمل، ووسائل التواصل الاجتماعي. الاتساق يبني التعرف والثقة.

الفصل الخامس بناء علامتك التجارية

علامتك التجارية أكثر من مجرد اسم أو شعار. إنها التجربة الكاملة التي يحصل عليها الناس مع مشروعك. إنها كيف تجعلهم يشعرون، وما تمثله، ولماذا يتذكرونك.

العناصر الثلاثة للعلامة التجارية القوية

1 اسم مشروعك

اختر شيئاً لا يُنسى، سهل النطق، ومرتبب بما تفعله. تجنب الأسماء صعبة الكتابة أو النطق.

2 هويتك البصرية

تشمل ألوانك وخطوطك وأي شعار أو صور تستخدمها. اجعلها بسيطة ومتسقة في كل شيء تصنعه.

3 قصتك

لماذا بدأت هذا المشروع؟ ما الذي يجعلك مختلفاً؟ الناس يتواصلون مع القصص، وليس فقط المنتجات.

قصة علامتك التجارية

كل علامة تجارية عظيمة لها قصة. قصتك قد تتضمن:

- كيف اكتشفت شغفك.
- مشكلة واجهتها شخصياً.
- ما تأمل تحقيقه.
- لماذا هذا مهم لك.

اكتب قصة علامتك التجارية في 2-3 جمل:

الفصل السادس تسعير منتجاتك

تحديد السعر المناسب أمر حاسم. السعر المرتفع جداً لن يشتري أحد. السعر المنخفض جداً ستخسر المال. إيجاد النقطة المثالية يتطلب بعض الحسابات وبعض التجربة.

معادلة التسعير

إليك معادلة بسيطة لمساعدتك في تحديد أسعارك:

$$\text{تكلفة المواد} + \text{وقتك} + \text{الربح} = \text{سعر البيع}$$

لنفضّل الأمر

تكلفة المواد: كل ما تنفقه لصنع منتجك (المستلزمات، التغليف، إلخ).

وقتك: ما قيمة وقتك؟ إذا أمضيت ساعة في صنع شيء، ضع ذلك في الاعتبار.

الربح: المبلغ الإضافي الذي يجعل إدارة مشروعك مجدية.

مثال: سوار يدوي الصنع

• الخرز والخيط: 200 بيسة

• الوقت (15 دقيقة): 100 بيسة.

• الربح: 200 بيسة.

• سعر البيع: 500 بيسة.

احسب أسعارك

اسم المنتج:

تكلفة المواد:

تكلفة الوقت:

الربح المطلوب:

سعر البيع النهائي:

فحص السعر

قبل أن تحدد سعرك النهائي، اسأل: هل سأدفع هذا؟ هل سيدفع عميلي المستهدف هذا؟ إذا لم يكن كذلك، قد تحتاج إلى تعديل تكاليفك أو إيجاد طرق لإضافة المزيد من القيمة.

الفصل السابع

العرض المثالي

العرض هو كيف تقدم منتجك لعميل محتمل. العرض الرائع قصير وواضح ولا يُنسى. يجب أن يجعل الناس يريدون معرفة المزيد.

معادلة العرض من 3 خطوات

1 الخطاف

ابدأ بشيء يجذب الانتباه. قد يكون سؤالاً، حقيقة مفاجئة، أو مشكلة يمكن للجميع التعاطف معها.

2 القيمة

اشرح ما الذي يجعل منتجك مميزاً. ما المشكلة التي يحلها؟ لماذا هو أفضل من البدائل؟

3 الطلب

ادعهم لاتخاذ إجراء. قد يكون سؤالهم إذا كانوا يريدون رؤية المزيد، تجربة عينة، أو الشراء.

أمثلة على العروض

"هل سئمت من أكياس الهدايا المملة؟ حقائب اليدوية جميلة، قابلة لإعادة الاستخدام، وصديقة للبيئة. هل تريد رؤية التصاميم؟"
– حقائب يدوية

"هل تعلم أن اللبان استُخدم في عُمان لأكثر من 5000 سنة؟ اصنع صابوناً طبيعياً باللبان العُماني الأصلي. رائحته مذهلة ومفيد لبشرتك. هل تريد أن تشم واحداً؟"
– صابون اللبان

اكتب عرضك

خطافي (جاذب الانتباه):

قيمتي (ما الذي يجعله مميزاً):

طلبي (الدعوة للعمل):

الممارسة تصنع الكمال

تدرّب على عرضك بصوت عالٍ 10 مرات على الأقل. قلّه للعائلة والأصدقاء وحتى أمام المرأة. كلما تدرّبت أكثر، كلما شعرت بالطبيعية عند التحدث مع العملاء الحقيقيين.

خطتك المالية

تكاليف البدء (ما أحتاج إنفاقه قبل البيع):

إيرادات المبيعات المستهدفة:

الربح المتوقع:

قاعدة المال

احضر فكة دائماً! جهّز الكثير من العملات الصغيرة والأوراق النقدية الصغيرة. العملاء غالباً يدفعون بمبالغ كبيرة، وعدم وجود فكة قد يكلفك عملية بيع.

الفصل الثامن إدارة أموالك

الثقافة المالية، أي فهم كيف يعمل المال، هي من أكثر المهارات قيمة التي يمكنك تطويرها. حتى المشروع الصغير يعلمك دروساً عن المال ستفيدك مدى الحياة.

المفاهيم المالية الأساسية

1 الإيرادات

إجمالي المال الذي تتلقاه من المبيعات. إذا بعت 10 قطع بـ 500 بيسة لكل منها، فإيراداتك 5 ريالات عُمانية.

2 التكاليف

كل ما تنفقه لتشغيل مشروعك: المواد، التغليف، النقل، رسوم الجناح، إلخ.

3 الربح

ما يتبقى بعد طرح التكاليف من الإيرادات.
الربح = الإيرادات - التكاليف.

4 نقطة التعادل

النقطة التي تتساوى فيها إيراداتك مع تكاليفك. لم تربح مالاً، لكنك لم تخسر أيضاً.

تتبع كل معاملة

رؤاد الأعمال الناجحون يعرفون بالضبط من أين يأتي مالهم وأين يذهب. احتفظ بسجل بسيط لـ:

- كل عملية بيع تقوم بها (التاريخ، المنتج، المبلغ).
 - كل مصروف (التاريخ، ما اشتريته، المبلغ).
- حتى دفتر ملاحظات يكتفي. المهم هو أن تكتبه.

الفصل التاسع

التعلم من الانتكاسات

إليك سرّاً يعرفه رواد الأعمال الناجحون: الفشل ليس نقيض النجاح. الفشل جزء من النجاح. كل انتكاسة هي فرصة لتعلم شيء قيّم.

إخفاقات مشهورة

هل تعلم؟

- والت ديزني قيل له إنه "يفتقر إلى الخيال" وقُصّل من وظيفة في صحيفة.
- مخطوطة هاري بوتر لـ ج.ك. رولينج رُفضت من 12 ناشراً.
- توماس إديسون قام بـ 1000 محاولة فاشلة قبل اختراع المصباح الكهربائي.
- ستيف جوبز قُصّل من آبل، الشركة التي أسسها، قبل أن يعود ويجعلها أعلى شركة في العالم.

ما المشترك بين كل هؤلاء؟ لم يستسلموا عندما ساءت الأمور. تعلموا من إخفاقاتهم واستمروا.

حلقة التعلم

عندما لا ينجح شيء ما، اتبع هذه الخطوات:

1 اعترف

اعترف بأن شيئاً لم ينجح. لا تخلق أعذاراً أو تلوم الآخرين.

2 حلّل

اسأل: ماذا حدث؟ لماذا حدث؟ ما الذي يمكنني فعله بشكل مختلف؟

3 تكيف

أجر تغييرات بناءً على ما تعلمته. جرّب نهجاً جديداً.

4 تصرف

اتخذ إجراء مرة أخرى. طبّق معرفتك الجديدة واستمر في التقدم.

"لم أفسل. لقد وجدت فقط 10,000 طريقة لن تنجح."

– توماس إديسون

أعد صياغة تفكيرك

بدلاً من قول "فشلت"، جرّب قول "تعلمت أن...". هذا التغيير البسيط في اللغة يمكن أن يحول شعورك تجاه الانتكاسات.

الفصل العاشر

مهارات تدوم مدى الحياة

ما وراء السوق

هذه المهارات معترف بها من قبل:

- الجامعات، عند مراجعة الطلبات.
- برامج مثل جائزة دوق إدنبرة.
- أصحاب العمل المستقبليون، الذين يقدرّون الخبرة العملية.
- لجان المنح الدراسية، التي تبحث عن المبادرة والقيادة.

وثّق رحلتك

احتفظ بملاحظات وصور وسجلات لتجربتك الريادية. هذا "الملف" يمكن أن يكون قيماً عند التقديم للجامعات أو الوظائف. أظهر ما فعلته، وما تعلمته، وكيف نمت.

إدارة مشروع، حتى لو كان صغيراً، تعلمك مهارات قيّمة تتجاوز ريادة الأعمال بكثير. هذه مهارات تبحث عنها الجامعات، ويقدرها أصحاب العمل، وتساعدك على النجاح في أي مسار تختاره

المهارات التي تبنيتها

1 التفكير النقدي

تحليل المشاكل واتخاذ قرارات مدروسة. كل قرار تجاري يقوي هذه المهارة.

2 التواصل

شرح الأفكار بوضوح، سواء في عرضك، على وسائل التواصل الاجتماعي، أو في محادثات مع العملاء.

3 الثقافة المالية

فهم المال والميزانيات والتكاليف والربح. هذه المفاهيم تنطبق على المالية الشخصية أيضاً.

4 الإبداع

تصميم المنتجات، حل المشاكل، وإيجاد طرق جديدة. الإبداع عضلة تقوى بالاستخدام.

5 المرونة

التعامل مع خيبة الأمل، التعلم من الفشل، والمثابرة خلال التحديات.

6 العمل الجماعي

العمل مع العائلة أو الشركاء أو المتعاونين نحو هدف مشترك.

الفصل الثاني عشر

خطة عملك

الآن حان وقت جمع كل شيء معاً. استخدم هذه القائمة للتحضير لرحلتك الريادية.

قبل السوق

- اخترت فكرة مشروع.
- أعرف من هو عميلي المستهدف.
- حددت أسعارى باستخدام معادلة التسعير.
- أنشأت علامتي التجارية (الاسم، الألوان، القصة).
- كتبت وتدرّيت على عرضي.
- صنعت منتجات كافية للبيع.
- جهّزت عرض جناحي.
- جهّزت الفكة للعملاء.
- قدّمت جميع الوثائق المطلوبة.

أثناء السوق

- أصل في الوقت المحدد للتجهيز.
- أرحب بكل عميل بابتسامة.
- أستخدم عرضي بثقة.
- أتتبع كل عملية بيع.
- أطلب من العملاء ملاحظاتهم.
- أبقى إيجابياً، حتى لو كانت المبيعات بطيئة.
- أحافظ على جناحي نظيفاً واحترافياً.

بعد السوق

- أحسب إيراداتي وأحسب ربحي.
- أفكر فيما سار بشكل جيد.
- أحدد ما يمكنني تحسينه.
- أشكر كل من ساعدني.
- أحتفل بإنجازي.

الفصل الحادي عشر

حكم من روّاد الأعمال

إليك نصائح من روّاد أعمال من حول العالم، بعضهم مشهور وبعضهم ليس كذلك، تعلموا دروساً قيّمة في رحلاتهم.

"عملاًؤك غير السعداء هم أعظم مصدر للتعلم."

– بيل غيتس، مؤسس مايكروسوفت

"لا تخف من التخلي عن الجيد للذهاب نحو العظيم."

– جون د. روكفلر

"طريقة البدء هي التوقف عن الكلام والبدء في الفعل."

– والت ديزني

"النجاح ليس نهائياً، والفشل ليس قاتلاً: الشجاعة للاستمرار هي ما يهم."

– وينستون تشرشل

"الأفكار سهلة. التنفيذ هو الصعب."

– غاي كاواساكي

"اتبع الرؤية، لا المال. المال سيلحق بك في النهاية."

– توني شيه، مؤسس زابوس

حكمتك أنت

ما الحكمة التي ستشاركها مع روّاد الأعمال الشباب المستقبليين؟ اكتب اقتباسك الملهم أدناه:

حكمتي لروّاد الأعمال المستقبليين:

الموارد والخطوات التالية

رحلتك الريادية لا تنتهي بسوق واحد. إليك طرقاً للاستمرار في التعلم والنمو:

ابق على تواصل

• البريد الإلكتروني: info@youngoman.biz

• Instagram: [@youngoman.biz](https://www.instagram.com/youngoman.biz)

• الموقع: [الووك، الموح مسقط](#)

استمر في التعلم

- تحدث مع أصحاب المشاريع المحليين واطلب نصيحتهم
- اقرأ كتباً عن ريادة الأعمال (مكتبتك لديها الكثير)
- شاهد مقابلات مع رواد أعمال تحترمهم
- انضم لأندية مدرسية تتعلق بالأعمال أو القيادة
- ابحث عن برامج إرشاد في مجتمعك

فكر بشكل أكبر

هذا السوق مجرد البداية. مع نموك، فكر في:

- المشاركة في المزيد من الأسواق والفعاليات
- توسيع خط منتجاتك
- بناء حضور إلكتروني
- إرشاد رواد أعمال أصغر سناً
- تحويل مشروعك الجانبي إلى عمل حقيقي

!تهانينا

بقراءة هذا الدليل، اتخذت بالفعل خطوة مهمة نحو أن تصبح رائد أعمال.
المعرفة الآن ملكك. ما تفعله بها متروك لك.

نؤمن بك. الآن انطلق وحقق ذلك.



youngoman.biz

سوق رواد الأعمال الشباب في الموج مسقط
بتنظيم من واصل | بالشراكة مع الموج مسقط

”من الفكرة إلى التأثير“