

نموذج تقرير مشاركة في البرامج التدريبية

اولا : معلومات المشترك

اسم المشترك	لنصرين صوسن ياسين
التحصيل الدراسي والاختصاص	بكالوريوس لهندسة لهندسة مدنية
العنوان الوظيفي	رئيس مهندسين
اسم الجهة الحكومية	الهيئة الوطنية للاستثمار
البريد الالكتروني	eng nisreen85@gmail.com
رقم الهاتف	07702874893

ثانيا : معلومات البرنامج التدريبي

عنوان البرنامج	استراتيجيات استكشاف الفرص الاستثمارية
طبيعة البرنامج التدريبي	
البلد	الكويت
الجهة الراعية	المعهد العربي للتخطيط
الجهة المنظمة	المعهد العربي للتخطيط
مدة البرنامج	يوم واحد
التاريخ	من 2015/12/12 الى 2015/12/13
الجهات الحكومية المشاركة في البرنامج	

تقرير الدورة التدريبية "استراتيجيات استكشاف الفرص الاستثمارية"

١- المقدمة

تتبع حضور الدورة التدريبية لافتراضية مقدمة من معهد عربي للحفاظ (AAB) (Planning)، والتي تهدف إلى استكشاف الأفكار الاستثمارية والمفاهيم بها بطرق عميقة ومرجحة تساعد في اتخاذ قرارات دقيقة في ضوء أي مشروع. ركزت الورشة على أن النجاح في زيادة الأعمال لا يبدأ من المنتج بل يبدأ من المشكلة والبحث عن حلول مبتكرة ليدعم مبرمج عممة.

٢- المحاور الرئيسية للدورة:

تتضمن الدورة سلسلة من المحاضرات المتعددة لتعريف الأفكار من مصدر خاطئ تدمج إلى مشاريع ناجحة.

أولاً: مبرجية توليد وغربة الأفكار (Ideation Process)

• مرحلة توليد أفكار تكسب التركيز في تدبيرة على "لكنه لا كيف" باستخدام العصف الذهني التقييدي.

ثانياً: مرحلة التقييم النوعي: فحص الأفكار بناءً على مثلث الجدوى:

- أ- الجدوى التسويقية: هل هناك حجاج حقيقي في السوق؟
- ب- الجدوى التشغيلية: هل هناك موارد والقدرات الفنية؟
- ج- الجدوى القانونية: هل يتوافق المشروع مع القوانين والأنظمة والبيئة المنظمة؟

ثالثاً: أدوات التفكير الابداعي والنمذجة

1. كثيرت الأدوات التي تستخدم أدوات حديثة لتصميم حلول التفكير والتوافق مع احتياجات السوق

2. التفكير التصميمي (Design Thinking) منه توجه كونه يهدف لفهم المستخدم وتجربتي الافتراضات وتتكون من

التعاطف وبتكشاف الاحتمالات فيه معادة العميل (Pain Points)

تحديد مشكلة صياغة مشكلة بوضوح امثالاً لمشاكل توصلات محلية

الابتكار Ideation التفكير حول ومبرم - جديدة غير مسبوقة

النمذجة والاختبار بناء نموذج ولي وتجربته في السوق

3. استخدام أدوات مثل نموذج العميل تجربي (Business Model Canvas)

يخصص كيف سيقوم بتزويده بالخلق، تقديم، واكتساب القيمة. ويشمل العديد من شرائح العملاء، القيمة المتوقعة

رابعاً: تحليل الاتجاهات الرقمية (Market Trends Analysis)

كثرت الوثائق التي تتناول ضرورة بناء القرارات على بيانات وليس توقعات وتنبؤات لأهكار حسب الربحية والاولوية الاستراتيجية، وتم استعراض الأدوات التالية:

Google Trends التحليل مدى اهتمام الناس بموضوع معين عبر الزمن امثالاً لبحث عن تطبيقات لتوصيل في منطقة معينة)

Statista للحصول على احصائيات وارقام دقيقة حول حجم الأسواق وسوقها

أدوات الاستقصاء (SurveyMonkey & Typeform) للحصول على تغذية راجعة مباشرة من العملاء، المحتملين قبل إطلاق مشروع

خامساً: دراسة حالات تطبيقية (Case Studies)

قطاع الخدمات اللوجستية له سمعاً واسعاً بحرسه شركة طلسمات (Talabat) وكسب
متمتعاً الفخوة في سوق توصيل الطعام.

لأنه في حل المشكلات الابتداء التي كيفية تحويل مشاكل العملاء إلى أهداف
استراتيجية لمشروع، مثل حل مشكلات الأرباح أو تسهيل الوصول للخدمات

التوصيات الختامية

- عدم التسرع في تنفيذ أو فكرة تطوير منتج خاص، لعينة العينة
مذكورة
- لاعتماد كلي على أدوات الرقمية في تحليل أسواق لتطبيق نسبة مخاطرة
- التركيز على القيمة المضافة (Value Proposition) التي تعكس المشروع متميزاً
عن المنافسين التقليديين