

## الواجب الأول:

### عرض مشروع pitching

الحصول على التمويل إحدى الخيارات التي تلجأ إليها الشركات من أجل استمرارية عملها، أو للسعي نحو النمو والتوسع في عملياتها. يتطلب ذلك عرض فكرة المشروع على المستثمرين (Idea pitching) بطريقة احترافية، لإقناعهم بتمويل الفكرة.

#### أولاً: أهم محتويات عرض فكرة المشروع (Idea pitching) :

توجد بعض الخطوات التي يجب اتباعها في عرض فكرة المشروع (Idea pitching) ، وتعد بمثابة منهجية لما يجب تضمينه في العرض، من أجل توصيل الفكرة إلى المستثمر بطريقة سهلة وبسيطة. من أهم المحتويات التي يجب تضمينها في عرض فكرة المشروع:

#### 1. المشكلة التي يعالجها المشروع:

ينبغي البدء بالحديث عن المشكلة التي تسعى إلى حلها في المشروع، على سبيل المثال، مشكلات حقيقية قائمة في بيئتك الحالية أو البيئة التي ترغب في عمل المشروع بها، مع التطرق إلى المتأثرين بهذه المشكلة وإذا هناك أي أرقام أو إحصاءات تدعم وتوضح حجم المشكلة.

البدء بمشكلة واضحة المعالم يجعل طريقة العرض موجهاً إلى توضيح وجود فرصة حقيقية من خلال فكرة مشروعك. إذ أنت لا ترغب في تنفيذ مشروع جديد فقط، لكنك تفعل ذلك بناءً على وجود مشكلة فعلية ذات أبعاد وأثار واضحة على أفراد المجتمع.

#### 2. الحل المقترح :

بعد الانتهاء من عرض المشكلة أو الفرصة الموجودة في مشروعك يمكنك الانتقال إلى الحديث عن تصورك المقترح للحل الذي ستقدمه من خلال مشروعك، من المهم وضع حلول واقعية قابلة للتطبيق على أرض الواقع، مع امتلاك خطة مقترحة لتنفيذ هذا الحل والأهم من ذلك امتلاك ميزة مختلفة عن بقية المنافسين، ستجعل العملاء يقبلون على استخدامه.

كذلك من المهم التطرق إلى طريقة عمل هذا الحل، وكيف سيكون بإمكان العملاء استخدامه بسهولة، لا سيما إذا كان الحل يتضمن الاعتماد على برمجيات محددة، لها طريقة استخدام خاصة بها. إذا كنت تملك نموذجاً أولياً (Prototype) لإرفاقه في عرض فكرة المشروع، سيكون هذا شيئاً إيجابياً لتوضيح الفكرة.

#### 3. حجم السوق المستهدف:

من أهم الأشياء في طريقة عرض فكرة المشروع، التركيز على حجم السوق المستهدف من الفكرة. كلما كان حجم السوق كبيراً، زادت قابلية النجاح وقناعة المستثمرين بوجود فرصة حقيقية لها فرصة كبيرة للنجاح والانتشار، كما يوحي ذلك بفهمك لواقع مشروعك جيداً.

من المهم الانتباه في أثناء عرض حجم السوق أن يكون متفقاً مع حجم الفئة المستهدفة. مثلاً إذا كنت ترغب في تنفيذ فكرتك في مدينة محددة، فليس جميع سكان هذه المدينة من عملائك المحتملين، بل جزء معين فقط، وفقاً للمواصفات التي حددتها مسبقاً عندما أشرت إلى المشكلة.

#### 4. نموذج العمل المناسب لفكرة المشروع:

وجود الفرصة لا يعني بالضرورة إمكانية تحقيق الأرباح من خلالها. إذ ربما المشكلة ليست مؤثرة بالقدر الكافي الذي يجعلهم يشترطون الحل الخاص بك، أو لديهم حلول بديلة متوفرة بالفعل ترضي احتياجاتهم أو حتى إذا كانت لديهم الرغبة في شراء الحل الخاص بك فهم غير مستعدين لدفع مقابل مادي كبير.

لذا، يرغب المستثمر في معرفة كيف ستستفيد من حلك في تحقيق الأرباح فعلياً. لذا، في أثناء عرض فكرة المشروع ركز على نموذج العمل المناسب لها وإذا كنت ستملك وسيلة أو أكثر لتحقيق الإيرادات في المشروع. إذ كلما زادت هذه المصادر، تصبح فرصة المشروع في النجاح أكبر.

#### 5. الإنجازات السابقة في المشروع:

إذا كنت قد بدأت بالفعل في التنفيذ وهدفك من عرض فكرة المشروع هو الحصول على تمويل لتحسين الأداء، أو التوسع والنمو في العمليات، في هذه الحالة يمكنك التطرق إلى إنجازاتك السابقة منذ البداية وحتى لحظات تقديم هذا العرض.

لا تقصر الأمر فقط على التطرق إلى الأرباح المحققة سابقاً، لكن اذكر جميع الأرقام المهمة التي حققتها، مثلاً عدد عمليات البيع أو عدد العملاء أو عدد الأشخاص الذين يتابعونك على مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، إذا كنت تعمل من خلال تطبيق فيمكنك ذكر عدد مرات تحميل التطبيق. تعكس هذه الأرقام نجاح مشروعك حتى الآن، وتؤثر على قرار المستثمرين بالتمويل.

#### 6. المنافسة:

لا توجد فكرة بدون منافس غالباً، وإذا وجدت هذه الفكرة فأنت بحاجة إلى إثبات ذلك إلى المستثمرين في أثناء عرض فكرة المشروع، حتى لا يُنظر إلى الأمر على أنك لم تجري بحثاً مفصلاً حول الفكرة، وبالتالي تذكر في عرضك عدم وجود منافس. في حالة وجود منافسين بالفعل، لكنك لم تتطرق إلى ذكرهم، فهذا يعني الشيء ذاته، أنك لم تهتم بإجراء بحثاً جيداً حول الفكرة. لذا التطرق إلى المنافسة في عرض فكرة المشروع هو شيء أساسي.

يمكنك التركيز على ذكر أبرز الجهات المنافسة لك، سواء كانت منافسة مباشرة في المنتجات ذاتها، أو غير مباشرة من خلال منتجات مختلفة لكنها تقدم إلى ذات الجمهور. كذلك عند ذكر كل منافس، من المهم عرض المميزات التي يملكها في مشروعها، وكيف ستكون قادراً على مواجهة هذه النقاط وكيف يتغلب مشروعك عليها من خلال الميزة التنافسية الخاصة بك. في النهاية إذا لم تكن قادراً على إثبات تميزك على الآخرين، فالأمر سيبدو كما لو أنك تسوّق أفكار المنافسين لا فكرتك.

#### 7. فريق عمل المشروع:

في الشركات الناشئة تحديداً، يعتمد جزء كبير من النجاح على فريق العمل وقدرتهم على تنفيذ الحل المقترح بطريقة مبتكرة. كما أنه بالنسبة للمستثمرين، تقييم الفريق هو جزء لا يتجزأ من تقييم الفكرة، إذ يرغب المستثمر في التأكد من وجود أشخاص يمكنهم تحمل مسؤولية هذه الفكرة وتنفيذها بنجاح، فهم يستثمرون في الأفراد قبل الأفكار.

لذا، من المهم الحديث عن فريق العمل في عرض فكرة المشروع وذكر الخبرات السابقة لكلٍ منهم، التي تجعلهم مؤهلين للعمل على هذه الفكرة، مع عرض المهام التي يقوم بها كلٌ منهم في المشروع. كلما كان هناك تكاملاً بين مهام فريق العمل، يعني ذلك إمكانية أكبر لنجاح الفكرة.

#### 8. الجدول الزمني للعمل:

أيًا تكن المرحلة التي يتواجد بها مشروعك حالياً، بالتأكيد هناك مخطط زمني للعمل على تنفيذ خطوات هذه المرحلة. لذا، من المهم تضمين جدول العمل الزمني في عرض فكرة المشروع، حتى يُتاح للمستثمر معرفة أين موقعك حالياً، والخطوات التي ستقوم بها لاحقاً، وما هي

الأهداف التي ستسعى إلى تحقيقها مع الوقت. يمكنك تقسيم هذا الجدول إلى مراحل وفقًا لما يناسب مشروعك، مثلًا مراحل التأسيس، الإطلاق، البدء في تحقيق المبيعات.

حاول جعل الجدول الزمني ممتدًا لفترة طويلة من الوقت، لمدة أكثر من عام على سبيل المثال، إذ يعكس هذا امتلاك رؤية واضحة للمستقبل، والقدرة على التخطيط له جيدًا، كذلك إذا هناك أي نقاط هامة في المشروع (milestones)، فاعرضها ضمن المخطط الزمني، مثلًا السعي للوصول إلى عدد عملاء محدد، إدراك نقطة التعادل (break even point) عندما تتساوى إيراداتك مع تكاليفك، لتبدأ في تحقيق الأرباح، وغيرها من النقاط الهامة.

#### 9. الحديث عن التمويل المطلوب :

في النهاية الهدف من عرض فكرة المشروع هو الحصول على التمويل. لذا، يمكنك ختام عرضك بالحديث عن المبلغ المطلوب، وتحديد أوجه الإنفاق والبنود التي ستنفق المال عليها. مثلًا جزء خاص بالتأسيس، جزء خاص بشراء الموارد المطلوبة، جزء خاص بالتسويق، وهكذا، فيكون لدى المستثمر معرفة بطريقة إنفاقك للمال، ويأخذ القرار النهائي وفقًا لذلك.

#### 10. محتويات أخرى/ الملاحق :

إذا كانت هناك محتويات أخرى مناسبة، ترى بضرورة وجودها في العرض كملاحق، فيمكنك إضافتها بالتأكيد، يشمل ذلك نتائج أبحاث السوق التي قمت بها، أو عرض نتائج استبيان نفذته مع الجمهور المستهدف، إذ تُستخدم هذه البيانات في دعم فكرة المشروع، وتساعد المستثمر في تقييم الفكرة بوضوح.

#### ثانياً : نصائح تساعدك في عرض فكرة المشروع :

بالطبع المحتوى القوي هو الأساس الفعلي لعرض ناجح، لا سيّما عندما يتعلق الأمر بالتمويل. لكن طريقة عرض وتقديم هذا المحتوى تؤثر كثيرًا في الاستجابة له، والقدرة على فهمه بأوضح صورة ممكنة. لذا، هناك بعض النصائح التي يمكنها مساعدتك في تقديم عرضًا قويًا لمشروعك.

#### 1. إعداد العرض بطريقة احترافية:

من المهم تصميم العرض من خلال أحد برامج إعداد العروض التقديمية مثل Power Point أو Prezi. إذ يمكنك من خلالها، جذب انتباه المستثمرين إلى المحتوى. كما تلعب هذه البرامج دورًا مساعدًا في عرض المحتويات بطريقة واضحة، مثلًا استخدام الصور أو الجداول البيانية أو عرض الإحصاءات وغيرها من الأدوات المعينة بصريًا على توصيل الفكرة.

كما تساعدك هذه العروض في الحفاظ على تسلسل أفكارك، ومن خلالها يمكنك تدكّر بعض التفاصيل المهمة، فلا تنسى أي شيء في أثناء العرض. إذا لم تكن لديك الخبرة الكافية في التصميم، يمكنك توظيف أحد المصممين المحترفين على موقع مستقل، ليساعدك في تصميم عرض فكرة المشروع بطريقة احترافية مناسبة لك.

#### 2. وضوح وترتيب الأفكار والبساطة في عرضها:

ينبغي عليك الاهتمام جيدًا بتنظيم محتوى العرض بما يتوافق مع فكرة مشروعك. أيًا تكن طريقة ترتيب المحتوى فأهم شيء هو التركيز على وضوح وترتيب الأفكار بطريقة سلسلة، يمكنك من الانتقال من عنصر إلى آخر بسهولة، مع الحفاظ على البساطة في العرض قدر الإمكان.

سيساعدك هذا الأمر في تقديم عرضك في دقائق قليلة ويكون بإمكانك تقديم عرضًا ناجحًا في مختلف الأوقات الزمنية، إذ في بعض الأحيان تكون مدة العرض خمس دقائق فقط. بالتالي من خلال الاختصار والتركيز على النقاط المهمة وعرضها بطريقة سهلة وبسيطة، ستقدر على توصيل أفكارك كاملة مهما كان الوقت المتاح لك.

### 3. التركيز على البداية مع استخدام القصص في عرضك:

تعد نقطة البداية في عرض فكرة المشروع هي الانطلاقة الحقيقية، فهي تساعد في جذب الانتباه إليك، كما أنها تجعلك أكثر ثقة في أدائك. لذا، استثمر البداية بأفضل طريقة ممكنة. يمكنك في تصميم العرض البدء بشريحة تحتوي على اسم المشروع والشعار الإحترافي الخاص به وكتابة جملة لجذب الانتباه، فتجعل المستثمر متحمسًا للاستماع إليك.

عندما تبدأ في عرض فكرة المشروع حاول استخدام القصص في حكي ما لديك فهذا يضيف طابعًا شخصيًا على المحتوى، ويجعله أكثر جاذبية. إذا لديك قصة حقيقية من الواقع لعميل، أو تجربة شخصية خاصة بك، يمكنك ذكرها سريعًا والانتقال منها إلى بقية محتوى العرض، تزيد القصص من انتباه المستمعين لك، كما أنّ القصص الواقعية تمثل تجربة صادقة سواءً لعرض المشكلة وآثارها السلبية أو الحل وآثاره الإيجابية.

### 4. التركيز على أسلوب العرض المتميز:

تعتمد طريقة عرض فكرة المشروع عليك أنت كليًا، إذ أسلوبك سيكون هو السبب في جذب انتباه المستثمرين إليك للمتابعة، أو سيجعلهم يفقدون الرغبة في فكرتك، كما أنّ طريقتك ستسهّل وصول المعلومات كاملة مثلما هي موجودة في ذهنك. لذا، ركّز على أسلوبك في العرض وكيف تجعله أداة للحصول على اهتمام المستثمرين في أثناء العرض.

اهتم بلغة الجسد واجعل نبرة صوتك حماسية تظهر مدى إيمانك بفكرة المشروع، ورتبتك الصادقة في تنفيذه بسبب قناعتك بالفكرة وشغفك بها. تنعكس هذه المشاعر على المستثمر وتجعله أكثر تواصلًا معك في أثناء العرض، ويرغب في الاستماع للمزيد حتى نهاية العرض.

### 5. التأكد من الفهم الجيد للمستثمر:

يوجد نوعان من الفرص التي تتاح لعرض أفكار المشاريع على المستثمرين .

\* النوع الأول هي الفرص التي تتاح في يوم العرض التجريبي (Demo day) الذي تنظمه حاضنات ومسرعات الأعمال غالبًا، وفي هذا النوع أنت قد لا تعرف من المستثمرين المحتمل تواجدهم في اليوم.

\* النوع الثاني هي الفرص التي يحصل عليها مشروعك تحديدًا، وذلك من خلال تمكّنك من الوصول إلى مستثمر أو أكثر الذين قد يرغبون في التعاون معك بناءً على عرضك. لذا، يمكنك البحث عن هذا المستثمر قبل الذهاب إلى العرض، ومعرفة خلفيته والأمور التي يهتم بها، والتأكد من تضمين ذلك في عرض فكرة المشروع.

كما يمكنك من خلال البحث توقع طريقة تقييمه للفكرة والنظر إليها، وبالتالي ما هي النقاط التي ستلفت انتباهه وسيحتاج إلى نقاشها والاستعداد لهذا الأمر جيدًا. عندما تجري هذا البحث بطريقة صحيحة، ستزيد من فرصتك في إقناعه والتأثير عليه لصالح فكرتك.

### 6. توقع الأسئلة المحتملة:

لا يخلو العرض من وجود أسئلة من المستثمرين حول بعض الجزئيات الموجودة في عرض فكرة المشروع، في الواقع عدم وجود أسئلة قد يكون مؤشر سلبي عن فكرتك، يوحي أنّها لم تلقى القبول لديهم فلا يهتمون بسؤالك عن أي شيء يتعلق بها، وهو ما يعني عدم حصولك على التمويل.

لذا، فكّر بشأن الأسئلة المحتملة لفكرة مشروعك وجّه الردود المناسبة لذلك مسبقًا، من الأفكار التي يمكنك القيام بها في أثناء ذلك هي ترك بعض الجزئيات دون التطرق إليها. بالتالي يساعدك ذلك في توفير بعض الوقت مع تحفّز المستثمر لسؤالك حول هذه الجزئيات، ووقتها تقدم الإجابة المناسبة التي تؤمن أنّها ستجذبه إلى الفكرة.

## 7. التدريب جيداً على العرض:

تمثل لحظة عرض فكرة المشروع تحديًا بالنسبة للعديد من الأفراد. لذا، يساعدك التدريب جيداً على العرض في الاستعداد لكل الأمور المحتملة ويمنحك الثقة في القدرة على تقديم أفضل أداء، ويجعلك أكثر تمكناً من تقديم محتوى العرض. كما يمكّنك التدريب أيضاً من الاستعداد للإجابة عن الأسئلة المتوقعة، من خلال ممارسة العرض مع أشخاص آخرين واستقبال أسئلة منهم والإجابة عليها.

كما أنّ التدريب على العرض أكثر من مرة، سيساعدك في إدارة وقت العرض جيداً، والتأكد من قدرتك على تقديم كل ما لديك في الوقت المحدد. إذا لم تكن لديك خبرات كثيرة في مجال عرض فكرة المشروع، سيفيدك قراءة عروض الشركات الأخرى، ومشاهدة بعض العروض المسجلة.

ستتعلم من هذه التجارب كيفية تحسين محتوى العرض وكذلك طريقة تقديمه؛ فتزداد ثقتك في القدرة على تقديم عرضاً احترافياً يمكنه إقناع المستثمرين بفكرتك.