



اساسيات ريادة الأعمال

التاريخ: الثلاثاء 08 نيسان 2025



المدة: 3 ساعات





الاستاذ فؤاد البيرة

لمحة عن مدرب الدورة:

الخبرة المهنية:

- 20+ عامًا من الخبرة في القيادة الإدارية والمالية
- مدير مالي ومراقب مالي ومدقق داخلي في عدة دول عربية
- مدير تنفيذي سابق ومستشار مالي وإداري لكبرى الشركات في:
- الخليج العربي | مصر | الشرق الأوسط | أوروبا
- مدرب ومحاضر في القيادة وتنمية الذات وأيضاً محاضر أكاديمي لطلاب الماجستير في جامعات مصرية وخليجية.

المهارات والخبرات:

- ✓ قيادة فرق عمل ضخمة متعددة التخصصات
- ✓ إعادة هيكلة الشركات وتحسين أدائها المالي والإداري
- ✓ التخطيط الاستراتيجي ووضع السياسات المالية
- ✓ حل المشكلات المعقدة واتخاذ القرارات تحت الضغط
- ✓ التفاوض والإقناع والتواصل الفعال



الافتتاحية

كلمت المحاضر للشباب



المخرجات المتوقعة من الدورة:

بنهاية الورشة، سيتمكن المشاركون من:

1. فهم ريادة الأعمال.
2. بناء نموذج عمل أولي.
3. معرفة أساسيات التخطيط المالي والتسويق.



مهاور الورشفة

1. فهم رفاة الأعمال.
2. بناء نموذآ عمل أولى.
3. معرفة أساسىات التخطىط المالى والتسوىق.
4. أفكار عملفة قابلة للتطبقى للشباب السورى



فهم ريادة الأعمال.



المحور الاول

1

ما هي ريادة الأعمال ؟

تعريف:

إنشاء مشروع جديد أو تطوير فكرة مبتكرة لتحقيق الربح أو التأثير المجتمعي.

الفرق بين ريادة الأعمال وإدارة الأعمال:

- رائد الأعمال: يخترع، يخاطر، يبني من الصفر.
- المدير: يُنفذ، يُحسن، يُدير عملاً قائماً.



أنواع رواد الأعمال

1. المبتكر: يطلق أفكارًا جديدة (مثل: إيلون ماسك).

2. المغامر: يدخل أسواقًا محفوفة بالمخاطر.

3. المستنسخ: يُحسن أفكارًا موجودة (مثل: متاجر محلية مستوحاة من أمازون).



لماذا تصبح رائد أعمال؟

1. تحقيق الاستقلال المالي.
2. تحويل الشغف إلى مشروع.
3. إحداث تأثير في المجتمع.
4. المرونة في العمل.



مهارات رائد الأعمال الناجح

مهارات رائد الأعمال الناجح هي مزيج من القدرات

الشخصية والإدارية التي تمكّنه من تحويل الأفكار إلى

مشاريع ناجحة وتحقيق الاستدامة والنمو. إليك أبرز هذه

المهارات:



مهارات رائد الأعمال الناجح

1. القدرة على التخطيط الاستراتيجي

- وضع أهداف واضحة وقابلة للتحقيق.
- بناء خطة عمل شاملة تغطي جميع جوانب المشروع.

2. حل المشكلات واتخاذ القرار

- التعامل مع التحديات بفعالية.
- اتخاذ قرارات سريعة ومدروسة في ظل ظروف عدم اليقين.

3. القيادة وتحفيز الفريق

- بناء فريق عمل فعال.
- تحفيز الموظفين وتعزيز روح التعاون والابتكار.

4. التواصل الفعال

- القدرة على إيصال الأفكار بوضوح للمستثمرين، العملاء، والفريق. Shark Tank.
- مهارات التفاوض والإقناع.



مهارات رائد الأعمال الناجح

5. إدارة الوقت والموارد

- تنظيم الوقت وتحديد الأولويات.
- الاستخدام الأمثل للموارد المالية والبشرية.

6. المرونة والقدرة على التكيف

- التفاعل مع التغيرات في السوق والتكنولوجيا.
- تعديل الخطط حسب الظروف والمستجدات.

7. فهم السوق والعملاء

- إجراء أبحاث سوق مستمرة.
- تحديد احتياجات العملاء وتلبيتها بمنتجات أو خدمات ذات قيمة.

8. القدرة على الابتكار

- التفكير خارج الصندوق.
- تطوير منتجات أو خدمات جديدة تلبي فجوات في السوق.



مهارات رائد الأعمال الناجح

9. المعرفة المالية

- فهم أساسيات المحاسبة والتمويل.
- القدرة على قراءة القوائم المالية وإدارة التدفقات النقدية.

10. الإصرار والثقة بالنفس

- المثابرة رغم الصعوبات والفشل.
- الإيمان بالفكرة وبالقدرة على النجاح.



أمثلة واقعية (محلية/عالمية)

- مثال محلي: (مثل: متجر إلكتروني ناجح في مدينتك).

- مثال عالمي: (مثل: Uber ، Airbnb).



بناء نموذج عمل أولي.



تمرين عملي (15 دقيقة)

الخطوات:

- فكر في مشروع ترغب في تنفيذه.
- اكتب الفكرة في ورقة خلال 5 دقائق.
- شاركها مع المجموعة (اختياري).



كيف تجد فكرة مشروع ناجح؟

- حل مشكلة قائمة (مثل: توصيل طلبات في قرى نائية).
- تحسين خدمة موجودة (مثل: متجر إلكتروني بخصائص مميزة).
- استلهام أفكار من أسواق أخرى.



دراسة السوق والمنافسين

- أسئلة أساسية:
- من هم عملاؤك؟
- ما احتياجاتهم؟
- كيف تختلف عن المنافسين؟



تحليل SWOT

نقاط القوة

- الابتكار والتفرد
- خبرة الفريق
- التمويل الكافي
- شبكة علاقات قوية
- سمعة جيدة

نقاط الضعف

- نقص الموارد المالية
- عدم وجود قاعدة عملاء
- ضعف الكوادر المهنية
- الاعتماد على شخص واحد
- قلة الخبرة والمعرفة

الفرص

- نمو السوق
- التحولات في الصناعة
- التوجهات الاقتصادية والاجتماعية
- إمكانية التوسع الجغرافي
- الشراكات الاستراتيجية

التحديات

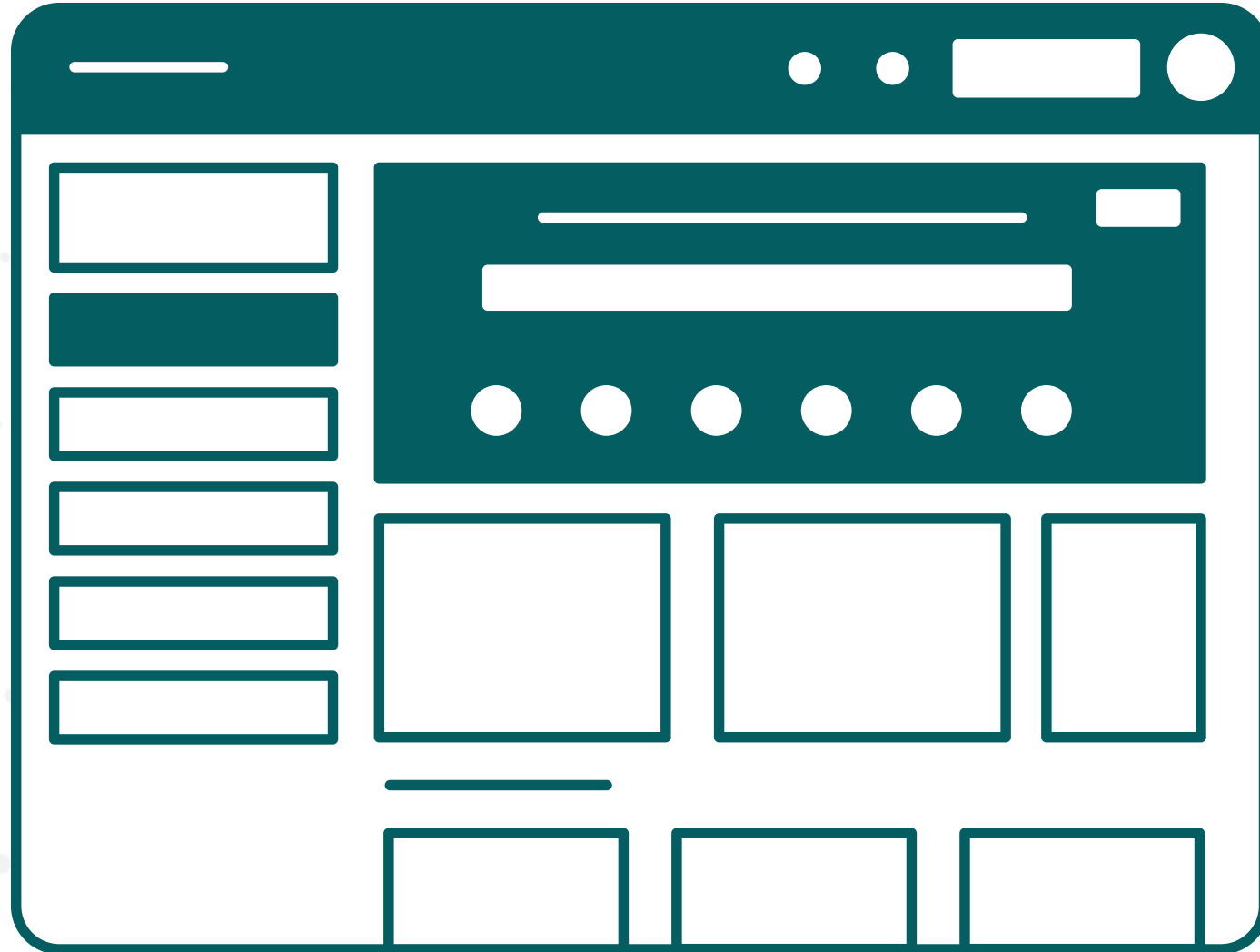
- المنافسة الشديدة
- التغيرات الاقتصادية
- التقنيات الجديدة
- التغيرات القانونية والسياسية
- التغير في سلوك المستهلك

Business Model Canvas

المحور الثاني

2

نموذج العمل التجاري



- نموذج العمل التجاري أو Business Model Canvas هو أداة استراتيجية تساعد على تصور وتخطيط نموذج العمل لأي مشروع أو شركة بطريقة بسيطة وواضحة من خلال 9 مكونات رئيسية.

Business Model Canvas

نموذج العمل التجاري

- ما هو Business Model Canvas؟
- هو مخطط من صفحة واحدة يُستخدم لتوضيح كيفية خلق الشركة للقيمة وتوصيلها للعملاء وجني الأرباح منها.
- تم تطويره من قبل "Alexander Osterwalder"،
- ويعتبر أداة فعّالة لريادة الأعمال وتطوير الأعمال.

Business Model Canvas

المحور الثاني

2

المكونات التسعة لنموذج الاعمال

1. شرائح العملاء • من هم عملاؤك ؟ من تستهدف ؟
2. القيمة المقدمة • ما القيمة التي تقدمها ؟ ما المشكلة التي تحلها او الحاجه التي تليها ؟
3. قنوات التوزيع • كيف توصل هذه القيمة للعملاء ؟ متجر ، تطبيق ، بريد الكتروني ...
4. علاقات العملاء • كيف تبني وتحافظ على علاقاتك بالعملاء ؟
5. مصادر الإيرادات • كيف تجني المال ؟ من يأتي الدخل ؟
6. الموارد الرئيسية • ما الموارد التي تحتاجها لتقديم القيمة ؟
7. الأنشطة الرئيسية • ما الأنشطة الأساسية لتشغيل النموذج ؟
8. الشركاء • من شركاؤك الذين تحتاجهم للنجاح ؟
9. هيكل التكاليف • ما هي التكاليف الأساسية لتشغيل العمل ؟

المكونات التسعة لنموذج الاعمال

مثال عملي 1: مطعم وجبات سريعة

1. شرائح العملاء:

طلاب الجامعات
الموظفين في المنطقة
الأسر في الأحياء المجاورة

2. القيمة المقدمة:

وجبات سريعة بجودة عالية وسعر مناسب
توصيل سريع للطلبات
أطباق محلية مميزة

3. قنوات التوصيل:

الطلب داخل المطعم
تطبيقات التوصيل (Talabat – Deliveroo)
الهاتف

4. علاقات العملاء:

برامج ولاء
تواصل على وسائل التواصل الاجتماعي
خدمة عملاء مباشرة

5. مصادر الإيرادات:

بيع الوجبات والمشروبات
خدمة التوصيل مدفوعة

6. الموارد الرئيسية:

فريق الطهاة
المعدات والمواد الغذائية
موقع المطعم

7. الأنشطة الرئيسية:

تحضير الطعام
التسويق
إدارة سلسلة التوريد

8. الشراكات الرئيسية:

موردي المواد الغذائية
شركات التوصيل
شركات الدعاية والتسويق

9. هيكل التكاليف:

رواتب الموظفين
إيجار المطعم
تكلفة المواد الخام

المكونات التسعة لنموذج الاعمال

مثال عملي 2: تطبيق إلكتروني لتعلم اللغات

1. شرائح العملاء:

طلاب المدارس والجامعات
المهاجرين الراغبين في تعلم لغة جديدة
الموظفين الباحثين عن تطوير ذاتي

2. القيمة المقدمة:

دروس تفاعلية بأي وقت
إمكانية التعلم الذاتي بأسلوب سهل وممتع

3. قنوات التوصيل:

تطبيق الهاتف المحمول
الموقع الإلكتروني

4. علاقات العملاء:

دعم فني عبر التطبيق
مجتمع تعليمي داخلي
اشعارات ومكافآت تشجيعية

5. مصادر الإيرادات:

اشتراكات شهرية
مبيعات دورات خاصة وشهادات

6. الموارد الرئيسية:

المطورون
المحتوى التعليمي
البنية التحتية التقنية

7. الأنشطة الرئيسية:

تطوير التطبيق
تحديث المحتوى
خدمة العملاء

8. الشراكات الرئيسية:

شركات تقنية
خبراء لغات
معلنون

9. هيكل التكاليف:

رواتب المطورين والمعلمين
تكاليف الخوادم
تكاليف التسويق

معرفة أساسيات التخطيط المالي والتسويق.



التخطيط المالي المبسط

• التكاليف:

ثابتة (إيجار، رواتب).

متغيرة (مواد خام، شحن).

COST



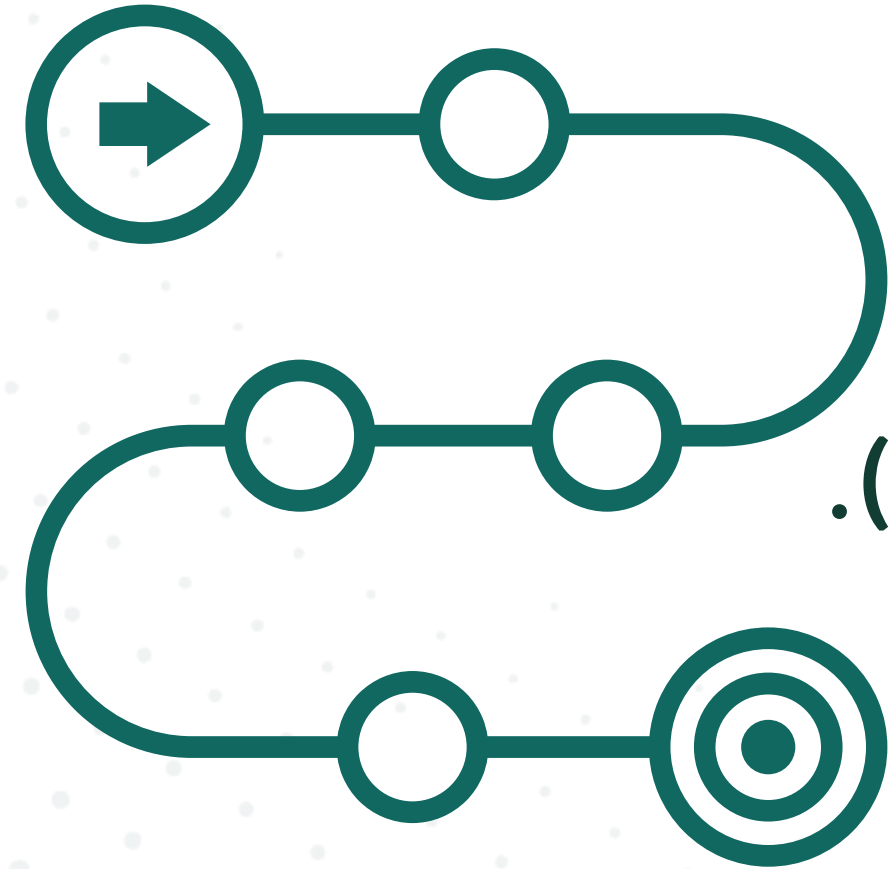
• كيفية تحديد السعر؟

التكلفة + هامش ربح.



تمرين عملي (15 دقيقة)
كل مجموعة تملأ Business Model Canvas
لفكرتها.

خطوات إطلاق المشروع



- بناء العلامة التجارية (اسم، شعار، هوية).
- التسويق الرقمي (السوشيال ميديا، إعلانات).
- خدمة العملاء.



اساسيات التسويق للمشروع

• ما هو التسويق؟

التعريف: عملية تعريف العملاء بمنتجاتك/خدماتك وإقناعهم بشرائها.

الهدف:

جذب العملاء، زيادة المبيعات، بناء الولاء للعلامة التجارية.

اساسيات التسويق للمشروع

عناصر المزيج التسويقي (4Ps)

- المنتج (Product): ما تبيعه (سلعة/خدمة) + مميزاته.
- السعر (Price): سياسة التسعير (تنافسي، فاخر، خصومات).
- المكان (Place): قنوات التوزيع (متجر فعلي، إلكتروني، سوشيال ميديا).
- الترويج (Promotion): الإعلانات، العروض، العلاقات العامة.



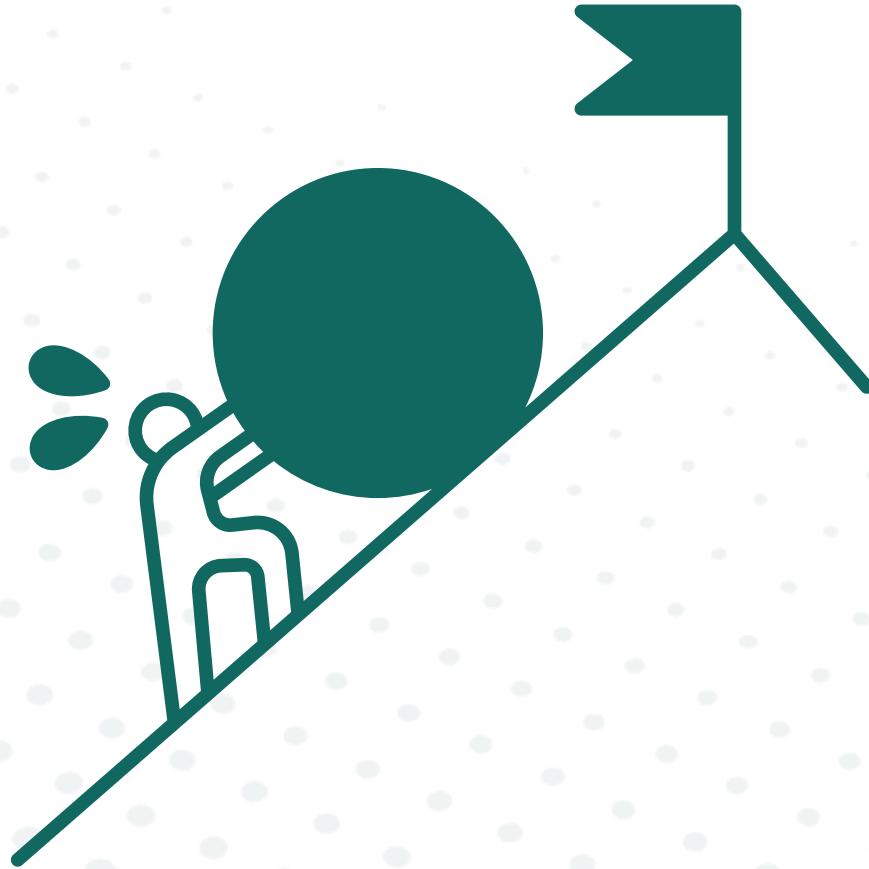
مصادر التمويل

- التمويل الذاتي.
- المستثمرين.
- القروض الصغيرة.



تحديات رواد الأعمال

- الفشل الأولي.
- المنافسة.
- إدارة التدفق النقدي.



قصص نجاح ملهمة



SUCCESS
STORIES

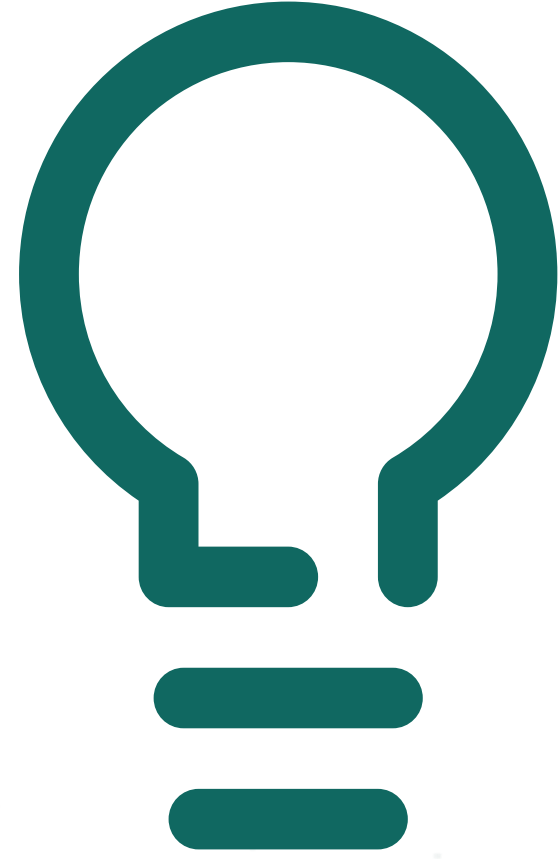
- قصص رواد أعمال سوريين ناجحين
- قصة مجد غزال - من الحرب الى الريادة
- قصة نور خولي - رياضة نسائية في مخيم
- قصة همام حلواني - من الجامعة الى مشروع

اجتماعي ناجح

تمرين عملي (المهمة):

- اكتب 3 تحديات متوقعة لمشروعك.
- اقترح حلولاً لها.





المحور الرابع

4

مجموعة أفكار عملية قابلة للتطبيق تهم
الشباب السوري في سياق إعادة الإعمار
والتنمية المستدامة:

أولاً: أفكار ريادة أعمال ومشاريع صغيرة

1. مراكز تدريب مهني وتقني

دورات في النجارة، الكهرباء، التمديدات الصحية، صيانة الجوالات، التبريد والتكييف.

يمكن للشباب أن يتدربوا ويبدؤوا مشاريعهم مباشرة.

2. إعادة تدوير الأنقاض والمخلفات

مشروع لتحويل بقايا الأبنية المهدمة إلى بلوكات أو مواد بناء بديلة.

3. مشاريع الطاقة البديلة (سولار – طاقة رياح صغيرة)

حلول لغياب الكهرباء، ويمكن تصنيع أجزاء محلياً.

4. زراعة الأسطح والبلكونات

مشروع يساهم في الأمن الغذائي، ويشجع على الاكتفاء الذاتي.

5. خدمة التوصيل والدليفي (على بساطة المشروع، الطلب عليه كبير)

باستخدام دراجات هوائية أو نارية. يمكن دمجه مع تطبيق محلي.

6. ورش لصناعة الأثاث من الخشب المعاد تدويره

سوق الأثاث المحلي بحاجة للحلول الاقتصادية والجذابة.



ثانيًا: أفكار للمجتمع والتعليم

1. منصات تعليم إلكتروني باللهجة السورية
لدعم التعليم عن بُعد وتوفير المهارات التقنية واللغوية.
2. مراكز دعم نفسي للشباب والأطفال
تطوعية أو رمزية الأجر، لتعويض آثار الحرب النفسية.
3. مبادرات "مدرستي من صنع شبابي"
ترميم المدارس بإشراف أهلي ومشاركة تطوعية من شباب الحي.
4. مشروع "مكتبة في كل حي"
نشر الثقافة من خلال مكتبات شعبية متنقلة أو ثابتة.



ثالثًا: أفكار رقمية وتقنية

1. فريق تطوير تطبيقات سورية خدمية

تطبيقات لمساعدة الناس في العثور على وظائف، سلع غذائية، عيادات، صيدليات، إلخ.

2. تعليم البرمجة والذكاء الاصطناعي مجانًا

بوابة لسوق العمل العالمي عن بُعد، دون الحاجة للهجرة.

3. إطلاق منصات توثيق الحرف والمهن السورية التقليدية

للحفاظ على الهوية الثقافية وخلق فرص ترويج للحرفيين.



رابعًا: أفكار زراعية واقتصادية

1. تجميع الأراضي الزراعية المتروكة وتشغيلها جماعيًا ضمن تعاونية شبابية محلية.
2. تربية الأسماك في خزانات المياه (أحواض صغيرة) حلول سريعة ومنخفضة التكلفة لخلق دخل في المناطق الريفية.
3. مشروع "منح ماعز لكل عائلة محتاجة" نموذج اقتصادي بسيط لكنه مستدام في الأرياف.



خامسًا: أفكار فنية وثقافية

1. إعادة إحياء الفنون المسرحية في المناطق المتضررة
كوسيلة للتعبير والتفريغ النفسي ونشر الوعي.
2. جداريات تزين الجدران المهدمة برسائل أمل
إشراك الفنانين الشباب والمجتمع المحلي.
3. إنتاج أفلام وثائقية من صنع الشباب توثق قصص إعادة البناء
للمشاركة في مهرجانات عالمية وجذب الدعم.



الختام وجلسة اسئلة مفتوحة

المحور الخامس



جلسة اسئلة ومناقشة مفتوحة عن مفهوم ريادة الاعمال



انتهت الورشة....

• شكراً لحضوركم!

END



نسأل الله التوفيق والسداد....

المبادرة الثانية من مبادرات مشروع نهضة سوريا:

ورشات العمل المجانية

تحت رعاية وإشراف On To Pro Group

Contact Information :

+90 5379 45 79 90

www.ontopro.net

E-mail: info@ontopro.net

Istanbul, Turkey