

مرحلة التحويل من الفكرة إلى المشروع (واقع عملي) * قيمة الريادة والإبداع تولد فكرة والريادة تحولها لقيمة. مراحل المنظومة الريادية التطويرية: * صقل الفكرة. * تقييم الفرصة. * إعداد نموذج العمل. * تطوير خطة العمل. * التنفيذ والتغذية الراجعة. (ملاحظة تظهر في صفحة أخرى لنفس المراحل: 1. صقل الفكرة، 2. تقييم الفرصة، 3. إعداد نموذج العمل التجاري). 1. صقل الفكرة: تبدأ هذه المرحلة بعملية التقييم الداخلي للفكرة المبدئية التي تم توليدها، حيث يقوم الريادي بتحليل مدى واقعية الفكرة ومدى انسجامها مع احتياجات السوق، مع التأكيد على ثلاثة أسئلة جوهرية: * هل تحل الفكرة المشكلة الحقيقية؟ * هل يمكن تنفيذها بالإمكانات المتاحة؟ * هل تمتلك القدرة على النمو والتوسع؟ التقنيات المستخدمة في صقل الفكرة: * التفكير التصميمي: يساعد على فهم المستخدمين بعمق وتطوير حلول موجهة لاحتياجاتهم الفعلية. * مراحل تطوير الفكرة (التفكير التصميمي): * Empathize (التعاطف) * Define (التحديد) * Ideate (توليد الأفكار) * Prototype (النموذج الأولي) * Test (الاختبار) مثال تطبيقي من الأردن: * مشروع دليل بوكس (2019): تطبيق إلكتروني لتبادل الكتب الجامعية المستعملة. * بعد تجربة النسخة الأولى: * نظام تقييم المستخدمين. * مواقع تسليم آمنة داخل الجامعات. * أصبح المشروع أكثر توافقاً مع الطلبة. * (الفكرة ولدت من الحاجة وتطورت بالاستماع إلى المستخدمين). 2. تقييم الفرصة (Opportunity Evaluation): بعد صقل الفكرة، تأتي مرحلة تحليل الفرصة الريادية وهي خطوة علمية تهدف إلى التحقق مما إذا كانت الفكرة تستحق الاستثمار (Worth Investing). أبعاد عملية التقييم: * تحليل السوق: دراسة حجم السوق والفئة المستهدفة والمنافسة. * تحليل الاتجاهات: رصد التغيرات التكنولوجية والاجتماعية التي تدعم المشروع. * التحليل المالي الأولي: تقدير الإيرادات المحتملة مقابل التكاليف. * تحليل المخاطر: تحديد المخاطر المحتملة وخطط إدارتها. معايير تقييم الفكرة الريادية: توصي (Harvard Business Review (2023 بأن يقيم الريادي فكرته وفق معيارين أساسيين: * الجدوى (Feasibility). * القابلية للنمو (Scalability). * وكلما زادت درجة القابلية للنمو ارتفعت احتمالية جذب المستثمرين. 3. إعداد نموذج العمل التجاري (Business Model Design): * تمثل هذه الخطوة البنية الأساسية التي ستقوم عليها الشركة الناشئة. * يستخدم نموذج العمل التجاري (Business Model Canvas) كأداة عملية لتصميم طريقة المشروع في خلق القيمة، وتوصيلها، وتحقيق العائد المالي. * من خلال هذا النموذج، يمكن لرائد الأعمال الإجابة على الأسئلة التالية: * من هم العملاء؟ * ما القيمة التي سأقدمها لهم؟ * كيف سأصل إليهم؟ * كيف سأجني الأرباح؟ أهمية نموذج العمل التجاري: تشير دراسات (Osterwalder & Pigneur (2022 إلى أن نجاح أي مشروع ناشئ لا يعتمد على الفكرة فقط، بل على القدرة على تصميم نموذج عمل مستدام ومربح. ويعد هذا النموذج أداة حيوية لتجسيد الفكرة في شكل عملي يمكن عرضه على المستثمرين أو الشركاء المحتملين.