

کن ریادیٹا

ملخص



نظرة عامة حول الدورة

كن رياديًا يزودك بمهارات مبتكرة في حل المشكلات وتقنيات التخطيط الاستراتيجي للأعمال. تعلم كيفية عرض المشكلات على أنها فرص، وإتقان العصف الذهني والتفكير التصميمي، وتطبيق هذه المفاهيم على سيناريوهات العالم الحقيقي. تعزز الدورة فهمك للتعاطف في حل المشكلات، وتقدم أساليب التفكير السريع، وترشدك في تطوير النماذج الأولية واختبارها. كما أنه يعزز عقلية ريادة الأعمال، ويغطي تخطيط الأعمال الهزيل، والرؤى المالية، ويعلمك صياغة عروض قيمة مقنعة.

هيكل الوحدات

- 1 **تحديد المشكلة:** سوف يتعلم المشاركون حل المشكلات بشكل إبداعي من خلال التفكير المتباين والمتقارب في الذهني، والنهج التكراري الذي يركز على التعاطف في التفكير التصميمي. سوف يستخدمون أدوات مثل خرائط التعاطف لفهم احتياجات المستخدم، مثل التحديات التي يواجهها الركاب، وتحويل حل المشكلات إلى فرصة للابتكار.
- 2 **استكشاف الحل وإعداد النماذج الأولية واختباره:** سوف يتقن المشاركون التعاطف مع تحديات النقل العام، وتشكيل بيانات موجزة عن المشكلات والحلول المبتكرة باستخدام تقنيات مثل Crazy 8s مما يؤدي إلى حلول مبتكرة تتمحور حول المستخدم في مرحلتي النموذج الأولي والاختبار.
- 3 **تطوير العقلية:** سوف يستوعب المشاركون التحول من عقلية ثابتة إلى عقلية النمو في ريادة الأعمال، مع التركيز على المرونة والقدرة على التكيف والتعلم من الفشل. تؤكد العناصر الأساسية مثل الموقف والإبداع والتنظيم على أهمية هذه العقلية في نجاح الأعمال والحياة اليومية.
- 4 **تقييم إمكانات ريادة الأعمال وإنشاء خطة عمل لريادة الأعمال:** يمكن للمشاركين استخدام تقييم الذات للإمكانات الريادية والذي يستغرق 10 دقائق على موقع BDC، ويتضمن مقياساً من 4 نقاط ونتائج مقارنة مع متوسط نتائج الرياديين. يساعد هذا الأداة، بالإضافة إلى موارد مثل خطة العمل لعقلية الريادة، في تحديد مجالات للتحسين، مع التأكيد على أهمية التطوير المستمر في المهارات الريادية.
- 5 **التخطيط مع وضع العميل في الاعتبار وتلخيص عناصر العميل:** سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء خطط أعمال بسيطة تركز على احتياجات العملاء واستراتيجيات التسويق الفعالة، باستخدام أدوات مثل Lean Canvas لتوجيه أهداف العمل وإشراك أصحاب المصلحة.
- 6 **صياغة الشؤون المالية:** سيتعلم المشاركون كيفية التعامل مع تمويل الأعمال من خلال تحديد فرص الإيرادات وإدارة التكاليف، مع التركيز على التمييز بين النفقات الثابتة والمتغيرة، وتحديد الأسعار الفعالة التي توازن بين الإنفاق والأرباح لتحقيق الربحية.
- 7 **نقل قيمة الأعمال:** سوف يستكشف المشاركون أهمية عرض القيمة الفريدة في تمييز المنتجات في الأسواق التنافسية، مع التركيز على صياغة الرسائل التي تسلط الضوء على الميزات والمزايا المميزة، والتي تعتبر حيوية للحفاظ على ابتكار الأعمال والقدرة التنافسية في تخطيط الأعمال الهزيل.
- 8 **استكمال واختبار خطة العمل اللين:** سيقوم المشاركون بفحص عناصر التسويق الرئيسية لخطة عمل بسيطة، بما في ذلك تحليل التكاليف، وتدفقات الإيرادات، ومقترحات القيمة الفريدة، مع التركيز على أهمية اختبار الافتراضات للتخطيط الاستراتيجي القائم على الواقع وصنع القرار في بيئات الأعمال الديناميكية.
- 9 **تكوين خطة العمل اللين:** سوف يفكر المشاركون في مهاراتهم الموسعة في حل المشكلات وتخطيط الأعمال، لتحويل الأفكار المبتكرة إلى خطط قابلة للتنفيذ، وتعزيز تفكيرهم الاستراتيجي ورحلة Lean Canvas باستخدام أدوات مثل ريادة الأعمال.

النتائج

سيقوم المشاركون بما يلي:

- وصف نموذج التفكير التصميمي والخطوات المتضمنة في العملية.
- توضيح كيفية كتابة بيان مشكلة قصير وواضح يعكس المشكلة التي يتعين حلها.
- القيام ببناء نموذج أولي يعتمد على بيان المشكلة والحل القائم على العصف الذهني للمشكلة.
- وضع خطة اختبار لمنتج معين والجمهور المستهدف.

المهارات

تحليل المعلومات - التفكير الإبداعي - اتخاذ القرار - الاستماع والاستجابة - الحساب - التعرف على الرموز وتفسيرها - التواصل اللفظي - التعرف على الرموز وتفسيرها، قراءة الخرائط