CONCEPT

ريادة الأعمال وتأسيس الشركات الناشئة: من الفكرة إلى التمويل

3 – 7 أكتوبر 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



ريادة الأعمال وتأسيس الشركات الناشئة: من الفكرة إلى التمويل

المرجع: 34_14732 **التاريخ:** 3 – 7 أكتوبر 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تتعثر معظم المشاريع الجديدة لا لقلة الجهد، بل لأن مؤسسيها يبنون المنتج قبل التأكد من وجود طلب عليه، ويقللون من تقدير احتياجاتهم النقدية، ويتوجهون إلى المستثمرين دون أدلة كافية. تأخذ دورة ريادة الأعمال وتأسيس الشركات الناشئة من كور كونسبت المؤسسين في مسار منضبط يبدأ بتحديد الفرصة والتحقق منها، ثم اكتشاف العملاء وتجارب الشركات الناشئة الرشيقة، وتصميم نموذج العمل، والوصول إلى ملاءمة المنتج للسوق، وتخطيط الدخول إلى السوق، ونمذجة اقتصاديات الوحدة والمدة التشغيلية المتاحة، واختيار مسار التمويل. ويبني كل مشارك خطة مشروع للمؤسس تضم نموذجا ماليا للشركة الناشئة وعرضا تقديميا للمستثمرين خاصا بمشروعه.

أهداف الدورة:

- التحقق من فرصة الشركة الناشئة ببيانات المشكلة ومقابلات اكتشاف العملاء وحدود واضحة للأدلة قبل بناء المنتج
- تصميم نموذج عمل المشروع الجديد واختباره باستخدام Lean Canvasg Business Model Canvas مع ترتيب الافتراضات الأعلى خطورة
- تحديد نطاق المنتج الأولي القابل للتطبيق وإجراء تجارب Build-Measure-Learn تبين التقدم نحو ملاءمة المنتج للسوق
- تخطيط دخول المشروع الجديد إلى السوق من اختيار الشريحة الأولى والعملاء الأوائل إلى قنوات النمو المبكر
- بناء نموذج مالي للشركة الناشئة يغطي اقتصاديات الوحدة ومعدل الحرق النقدي والمدة التشغيلية المتاحة ونقطة التعادل وربطه بمسار تمويل مناسب
- تقديم عرض للمستثمرين وخطة مشروع للمؤسس تحددان المراحل الرئيسية وخيارات تأسيس الشركة وخطوات التوسع

الفئة المستهدفة:

- المؤسسون والشركاء المؤسسون المسؤولون عن إطلاق مشروع جديد مستقل
- أصحاب المشاريع الصغيرة الذين يحولون منتجا أو خدمة جديدة إلى شركة قائمة بذاتها
- المهنيون الذين يستعدون لترك الوظيفة وتأسيس شركتهم الخاصة وإدارتها
- أعضاء الفرق الأولى في الشركات الناشئة المسؤولون عن التحقق من العملاء أو المنتج أو النمو
- موظفو حاضنات ومسرعات الأعمال الذين يوجهون المؤسسين في مراحل التحقق وجمع التمويل

محاور الدورة:

اليوم 1: تحديد الفرص وأسس الشركات الناشئة

- الشركة الناشئة مقابل المشروع الصغير: نية النمو وطبيعة المخاطر
- مصادر الفرص: المشكلات والاتجاهات وشرائح العملاء غير المخدومة
- نموذج بيان المشكلة وملف المتبنين الأوائل
- بطاقة فرز الفرص: حدة المشكلة وحجم السوق وملاءمة المؤسس
- تقييم جاهزية المؤسس وفجوات المهارات لدى الشركاء المؤسسين

اليوم 2: منهجية الشركات الناشئة الرشيقة وتصميم نموذج العمل

- حلقة Build-Measure-Learn في منهجية Lean Startup والتعلم المثبت بالأدلة
- مخطط نموذج العمل Business Model Canvas: المكونات التسعة للمشروع الجديد
- مخطط Lean Canvas: المشكلة والحل والميزة غير القابلة للنسخ والمؤشرات الرئيسية
- خريطة الافتراضات الأعلى خطورة وصيغة كتابة الفرضيات
- مراحل تطوير العملاء في منهجية Lean LaunchPad من الاكتشاف إلى بناء الشركة

اليوم 3: اكتشاف العملاء والمنتج الأولي والدخول إلى السوق

- دليل مقابلات اكتشاف العملاء وسجل الأدلة
- أنواع المنتج الأولي القابل للتطبيق: صفحة الهبوط والخدمة اليدوية والنموذج الأولي
- تصميم بطاقة التجربة بمعايير النجاح والإخفاق
- إشارات ملاءمة المنتج للسوق: منحنيات الاحتفاظ وإقبال العملاء
- اختيار سوق رأس الجسر وخطة اكتساب العملاء الأوائل

اليوم 4: الجوانب المالية والتمويل ومخاطر التوسع في الشركات الناشئة

- اقتصاديات الوحدة: تكلفة اكتساب العميل والقيمة الدائمة للعميل وفترة الاسترداد
- حساب معدل الحرق النقدي والمدة التشغيلية المتاحة ونقطة التعادل
- مقارنة مسارات التمويل: التمويل الذاتي والمستثمرون الملائكيون ورأس المال الجريء والمنح والتمويل الجماعي
- خيارات تأسيس الشركة واتفاقيات المؤسسين ومبادئ توزيع الحصص
- قرارات تغيير المسار أو المثابرة وقائمة فحص الجاهزية للتوسع

اليوم 5: بناء النموذج وخطة مشروع المؤسس

- بناء النموذج المالي للشركة الناشئة: محركات الإيراد والتكاليف والمدة النقدية المتاحة
- هيكل العرض التقديمي للمستثمرين: المشكلة والزخم المحقق والفريق وطلب التمويل
- مثال تطبيقي لجدول الملكية وتخفيف الحصص عبر جولتي تمويل
- تجميع خطة مشروع المؤسس بالمراحل الرئيسية والأدلة
- تدريب على العرض أمام المستثمرين ومناقشة أمام لجنة استثمار افتراضية

المهارات التي ستكتسبها:

- التحقق من الفرص
- إجراء مقابلات اكتشاف العملاء
- تصميم التجارب الرشيقة
- النمذجة المالية للشركات الناشئة
- تحليل اقتصاديات الوحدة
- الجاهزية لجمع التمويل
- العرض أمام المستثمرين
- تخطيط النمو المبكر

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة مشروع للمؤسس ونموذج مالي وعرض تقديمي لمشروع خاص بعد مناقشتها أمام لجنة استثمار افتراضية
- التوقف عن الإنفاق على ميزات لم يثبت العملاء استعدادهم للدفع مقابلها باتباع إجراء متكرر للمقابلات والتجارب
- معرفة المدة التي يكفيها النقد المتاح ومسار التمويل المناسب لمرحلة المشروع وطموحه في النمو
- اختبار الأفكار مع مؤسسين من قطاعات ودول مختلفة يواجهون قرارات إطلاق مماثلة

الخاتمة:

تنجح المشاريع الجديدة حين يستبدل مؤسسوها الافتراضات بالأدلة ويديرون النقد بالعناية نفسها التي يمنحونها للمنتج. تنتقل هذه الدورة من تحديد الفرص وجاهزية المؤسس، إلى منهجية الشركات الناشئة الرشيقة وتصميم نموذج العمل، ثم إلى اكتشاف العملاء والمنتج الأولي القابل للتطبيق والدخول إلى السوق، وصولا إلى اقتصاديات الوحدة ومسارات التمويل وخيارات تأسيس الشركة وقرارات التوسع. ويجمع اليوم الأخير ذلك كله في تمرين بناء نموذج، ليخرج المشاركون بخطة مشروع للمؤسس ونموذج مالي وعرض للمستثمرين يستخدمونها في لقائهم التالي مع العملاء أو الشركاء أو المستثمرين.