**نموذج**

**تصميم مبادرة نوعية**

مذكرة تطبيقية

**تقديم: د. وليد بن عبد الله الوليدي**

**أولاً: المشكلة والفئة المستهدفة والفكرة الأوليّة**

|  |  |
| --- | --- |
| **المشكلة المحدّدة:**  اكتب المشكلة التي تريد معالجتها من خلال المبادرة، وضّح المشكلة بحيث تكون محدَّدة المعالم | تواجه منطقة الحدود الشمالية تحديات واضحة في مجال تمكين الشباب من دخول عالم ريادة الأعمال، حيث يفتقر العديد من الشباب إلى المهارات الأساسية اللازمة لتطوير أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع ناجحة. كما أن قلة البرامج التدريبية المتخصصة، وضعف الوصول إلى جهات الدعم والتمويل، يشكّلان عائقًا كبيرًا أمام الطاقات الشابة الطموحة. هذا الواقع يؤدي إلى عزوف عدد من الخريجين والمبادرين عن استثمار أفكارهم محليًا، أو اضطرارهم للبحث عن فرص خارج المنطقة. من هنا تنبع الحاجة لمبادرة عملية تُعنى بإكساب الشباب المهارات، وتوفير بيئة داعمة ومشجعة لريادة الأعمال، لتكون المنطقة منبعًا للفرص وليس فقط باحثة عنها. .......................................................................................................................................................  ..............................................................................................................................................................  ..............................................................................................................................................................  ..............................................................................................................................................................  ..............................................................................................................................................................  .............................................................................................................................................................. |
| **الفئة المستهدفة:**  حدّد الفئة المستهدفة بدقّة | 1. طلاب وطالبات المرحلة الجامعية في الكليات والجامعات الواقعة ضمن منطقة الحدود الشمالية، ممن لديهم اهتمام بريادة الأعمال أو أفكار قابلة للتطوير كمشاريع تجارية أو اجتماعية.  2. الخريجون الجدد من الجامعات والكليات التقنية والمهنية، الباحثون عن فرص لبدء مشاريعهم الخاصة بدلاً من انتظار التوظيف التقليدي.  3. الشباب العاطلون عن العمل ممن يمتلكون أفكارًا ابتكارية ويحتاجون إلى الدعم والتدريب لتحويل أفكارهم إلى مشاريع قائمة.  4. الشابات الراغبات في التمكين الاقتصادي من خلال تأسيس مشاريع ريادية تتماشى مع طموحاتهن وتلائم احتياجات المجتمع المحلي.  5. رواد الأعمال المبتدئون الذين أطلقوا مشاريع صغيرة ولكنهم بحاجة لتطوير مهاراتهم وتوسيع أعمالهم.  ............................................................................................................................................................. |
| **فكرة المبادرة:**  قم بصياغة فكرة المبادرة بشكل واضح تعطي صورة مكتملة عن فكرة مبادرتك من خلال قراءة فكرة المبادرة | تهدف مبادرة "رواد الشمال" إلى خلق بيئة حاضنة ومحفّزة لريادة الأعمال والابتكار بين شباب منطقة الحدود الشمالية، من خلال توفير التدريب العملي، والتوجيه المتخصص، والدعم اللازم لتحويل الأفكار إلى مشاريع ناجحة. تركز المبادرة على تمكين الشباب من المهارات الريادية، وتشجيعهم على بناء مستقبلهم المهني بأنفسهم، بعيدًا عن الانتظار والاعتماد على الفرص التقليدية.  وتتبنّى المبادرة نهجًا متكاملًا يبدأ من التوعية بمفاهيم ريادة الأعمال، مرورًا بتأهيل المشاركين عبر ورش العمل والدورات التدريبية، ووصولًا إلى دعم تنفيذ المشاريع ميدانيًا من خلال المسابقات والاحتضان والتواصل مع المستثمرين المحليين.  تسعى المبادرة إلى جعل ريادة الأعمال ثقافة راسخة في مجتمع الشباب، والمساهمة في خلق فرص اقتصادية جديدة داخل المنطقة، بما يتماشى مع تطلعات رؤية المملكة 2030 في دعم الابتكار وتنويع مصادر الدخل.  ..............................................................................................................................................................  .............................................................................................................................................................. |

**ثانيًا: مرحلة التحليل**

**أ/ تحليل المشكلة:**



**الفروع – التـأثـيـرات**

بعدما تم التعريف بـ "المشكلة" وتحديد "الفئة المستهدفة" بدقة؛ يمكننا تحليلها لنعرف مدى تعقيدها، ومسبباتها، وآثارها.

تستطيع ذلك عن طريق: استخدام نموذج (تحليل شجرة المشكلات) كما في الأسفل، ارسم العلاقة بين الأسباب.

**الآثار**

بعد إكمالها راجع المسببات الواردة في أسفل الشجرة، وابحث عن الأدوار التي تستطيع القيام بها مع الجامعة.

هجرة الكفاءات الشابة بحثا عن فرص افضل خارج المنطقة

ارتفاع معدلات البطالة بين فئة الشباب تباطؤ النمو الاقتصادي والمحلي وضعف المساهمة

ضعف مشاركة شباب منطقة الحدود الشمالية في تأسيس مشاريع ريادية مبتكرة، نتيجة لافتقارهم للمهارات والدعم اللازمين لبدء مشاريعهم الخاصة.

**المشكلة**

**الأسباب**

ضعف الوعي نقص التدريب قلة التمويل انعدام التوجيه الخوف من الفشل

ضعف الربط الاكاديمي غياب منصات العرض ضعف شبك الرياديين نظرة المجتمع ضعف الدعم الحكومي

**ب/ تحليل البيئة عبر أداة (SWOT):**

|  |  |
| --- | --- |
| عناصر القوة في المبادرة | عناصر الضعف في المبادرة |
| 1. تركيز مباشر على فئة الشباب الطموحة.  2. تماشي المبادرة مع رؤية المملكة 2030.  3. دعم مهني وتدريبي شامل.  4. وجود خطة تنفيذية واضحة المراحل.  5. تعزيز العمل الريادي محليًا.  ...............................................................................................  ............................................................................................... | 1. محدودية الموارد المالية والبشرية.  2. ضعف البنية التحتية لريادة الأعمال في المنطقة.  3. قلة الخبرات الريادية السابقة لدى المستهدفين.  4. الاعتماد على شراكات خارجية غير مستقرة.  5. الحاجة المستمرة للدعم الحكومي  ...............................................................................................  ...............................................................................................  ...............................................................................................  ............................................................................................... .............................................................................................. |
| الفرص المتاحة والممكنة للمبادرة | التهديدات والمخاطر المحيطة بالمبادرة |
| 1. دعم وطني متزايد لريادة الأعمال.  2. إقبال الشباب على العمل الحر.  3. فرص شراكة مع جامعات ومراكز تدريب.  4. توفر تمويلات من الجهات الحكومية والخاصة.  5. إمكانية التوسع إلى مناطق أخرى مستقبلًا.  ....................................................................................................  ....................................................................................................  ...................................................................................................  ................................................................................................... | 1. ضعف استمرارية المبادرات السابقة في المنطقة.  2. المنافسة من مبادرات مشابهة على المستوى الوطني.  3. عزوف بعض الفئات عن المشاركة لأسباب ثقافية أو اجتماعية.  4. التغيرات الاقتصادية التي قد تؤثر على دعم المبادرة.  5. مقاومة بعض الجهات للتغيير أو التجديد.  ................................................................................................  ...................................................................................................  ................................................................................................... ................................................................................................... |

ويمكنك من خلال تحليل (SWOT) القيام بالتالي على الأقل:

1. تعظيم عناصر قوتك باستثمار الفرص المتاحة.. وقد تجد في هذين العنصرين فرصتك (للبناء على الأصول).
2. تقليص عناصر ضعفك باستثمار نقاط القوة والفرص كلما أمكن ذلك.

**بنهاية هذه المرحلة:**

1. تكون مسببات المشكلة واضحة ومحددة، ثم يستطيع فريق العمل تحديد المجالات التي سيعمل عليها وفق قدرات المنظمة.
2. تستطيع صياغة أهداف المبادرة بطريقة سهلة بواسطة الصياغة الإيجابية للتعبيرات الواردة في شجرة المشكلات على مستوى (الآثار).
3. بعد هذه المرحلة المفترض أن الصورة الكلية اكتملت، فاملأ الجدول التالي وفقا لما سبق:

**ثالثًا: صياغة العناصر الأساسية**

|  |  |
| --- | --- |
| اسم المبادرة | رواد الشمال |
| فكرة المبادرة  بصورتها المكتملة والنهائية | تهدف مبادرة "من الفكرة إلى الواقع" إلى تمكين شباب منطقة الحدود الشمالية من اكتساب المهارات الريادية والابتكارية اللازمة لتحويل أفكارهم إلى مشاريع ريادية ناجحة. تسعى المبادرة إلى تحفيز الشباب على الانتقال من مرحلة التفكير إلى التنفيذ، وتزويدهم بالدعم الفني، المهني، والتمويلي الذي يساعدهم على تطوير مشاريعهم الخاصة.  تركز المبادرة على بناء قدرات الشباب في مجالات ريادة الأعمال، من خلال تنظيم ورش عمل ودورات تدريبية، وتقديم استشارات، بالإضافة إلى إقامة مسابقات لاختيار أفضل الأفكار وتنفيذها على أرض الواقع. كما ستُمنح الفرصة للمشاركين لعرض مشاريعهم أمام مستثمرين وشركات محلية، مما يساهم في خلق بيئة حاضنة للابتكار والنمو الاقتصادي في المنطقة.  تتوافق المبادرة مع رؤية المملكة 2030 التي تدعو إلى تعزيز دور الشباب في الاقتصاد الوطني وتشجيع الابتكار والريادة. تحت شعار  "طوّر فكرتك… وابدأ رحلتك نحو القمة" |
| الأهداف التفصيلية | عن طريق عكس شجرة المشكلات وتحويلها إلى شجرة الأهداف:  1-تدريب 200 شاب وشابة  2-دعم تأسيس 30 مشروعًا رياديًا  3-تنظيم 3 معارض سنوية  4-تقديم استشارات متخصصة في التمويل |
| الفئة المستهدفة | 1. طلاب وطالبات الجامعات والكليات 2. الخريجون الجدد من الجامعات والكليات التقنية أو المهنية 3. الشباب العاطلون عن العمل الذين يمتلكون أفكار ابتكارية ولديهم الرغبة في بدء مشاريعهم الخاصة ولكنهم يحتاجون إلى التدريب والدعم. 4. الشباب والشابات الذين يمتلكون أفكارًا ريادية أو مشاريع صغيرة ويرغبون في تطويرها وتوسيع نطاقها، سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي. |
| مبررات المبادرة | عن طريق آثار المشكلة وصياغتها هنا بأسلوب مبررات المبادرة:  1-خفض معدلات البطالة  2-دعم النمو الاقتصادي المحلي  3- احتفاظ الكفاءات الشابة في المنطقة  4- تشجيع الابتكار والمنافسة المحلية |
| مؤشرات النجاح | 1-عدد المشاريع الريادية الناجحة التي يتم تنفيذها  2-نسبة الشباب الذين حصلوا على تمويل أو شراكات استثمارية  3-مستوى الرضا والمشاركة بين المستفيدين |
| أنشطة المبادرة | 1-ورش عمل تدريبية في ريادة الأعمال والابتكار  2- مسابقات لأفضل الأفكار الريادية  3- معارض لعرض المشاريع أمام المستثمرين |
| مراحل المبادرة | 1-المرحلة الأولى: التوعية والتسجيل  2-المرحلة الثانية: التدريب والتطوير  3-المرحلة الثالثة: التنفيذ والدعم المستمر |
| مدة المبادرة | 10أشهر |
| القيمة المضافة | 1- تعزيز قدرات الشباب على الابتكار والقيادة  2-تحفيز الاقتصاد المحلي  3-خلق شبكة من العلاقات والتواصل بين الشباب والمستثمرين |
| متطلبات التنفيذ | 1-توفير الموارد المالية  2-شراكات مع مؤسسات تعليمية ومهنية  3- توفير مستشارين ومتخصصين في ريادة الأعمال |
| فريق المبادرة | 1-مدير المبادرة (رئيس الفريق)  2-منسق التدريب والورش  3-منسق الدعم والاستشارات |
| التكلفة التقديرية | إجمالي التكلفة التقديرية للمبادرة:  180,000 ريال سعودي |
| مصادر التمويل | 1-التمويل الحكومي  2-الشراكات مع القطاع الخاص  3-لتبرعات والمنح من المؤسسات الغير ربحية |
| أفكار تسويقية | 1-حملات تسويقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي  2-شراكات مع الجامعات والمراكز المجتمعية  3-مسابقات تحدي ريادي على مستوى المنطقة |
| المخرج النهائي | مبادرة "رواد الشمال" تهدف إلى تمكين شباب منطقة الحدود الشمالية من تحويل أفكارهم الريادية إلى مشاريع ناجحة ومستدامة، وذلك من خلال برامج تدريبية متخصصة في ريادة الأعمال والابتكار. المبادرة توفر الفرصة لتدريب 200 شاب وشابة على مهارات ريادة الأعمال، ودعم 30 مشروعًا رياديًا، بالإضافة إلى تنظيم 3 معارض سنوية لعرض المشاريع أمام المستثمرين. المبادرة تساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي، تقليل البطالة، وتحفيز الابتكار، وتساهم في تحقيق رؤية المملكة 2030 من خلال دعم الشباب ليكونوا رواد أعمال مؤثرين. |

**رابعًا: صناعة خطط المبادرة (هذا الجزء من النماذج الإضافية)**

بوصولك إلى هذا الحد صار لديك كافة التفاصيل التي تمكنك من صناعة خطط المبادرة.

ستحتاج على الحد الأدنى إلى:

1. الخطة التنفيذية.
2. الزمنية (مخطط جانت).
3. خطة التدفقات النقدية.

في الخطة التنفيذية؛ أنت تحتاج أن تجيب على خمسة أسئلة لكل نشاط: (ماذا؟ من؟ متى؟ أين؟ بكم؟)، وبطبيعة الحال تستطيع أن تزيد التفاصيل لتحصل على تحكم أعلى ووضوح أكبر. لاحظ أن تفاصيل خطة المبادرة تتناسب وحجم التعقيد فيه والشراكات والموارد المتعلقة به.

في الخطة الزمنية؛ تنبه إلى أهمية تحديد وترتيب الأنشطة المتتابعة والمتزامنة ولمعرفة الأعمال الاعتمادية والأعمال المستقلة بذاتها؛ وذلك لضغط الجدول الزمني، وإدارة الموارد المختلفة في المبادرة بطريقة أكثر كفاءة. وبالتالي سيمثل لك ذلك نقطة قوة في التحكم بالقيود الثلاثية في مبادرتك (الزمن، الكلفة، النطاق)، وعدم الوقوع في مصيدة التعثرات المختلفة المحيطة بك.

في خطة التدفقات النقدية؛ تستطيع معرفة كم تحتاج؟ ومتى تحتاج؟ حتى تتحكم في مواردك بطريقة صحيحة ومنطقية، كما أنها ستساهم في معالجة قيد (التكلفة) حتى لا تقع في الحرج مع الموردين أو المستفيدين أو حتى المانح نفسه، بل وتستطيع عن طريق هذه الخطة مفاوضة المانح على حجم الدفعات وتوقيتها وفقا للخطة المقترحة.

**نموذج مبسط للخطة التنفيذية**

| المـــحـــــــور | المهام والأنشطة | المسؤول | عدد ونوع المستهدفين | التاريخ | التكلفة | ملاحظات التنفيذ |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**نموذج مبسط للخطة التنفيذية الزمنية**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | الــــشـهــــــــــــــــــر | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **المهام والأنشطة** | 1 | | | | 2 | | | | 3 | | | | 4 | | | | 5 | | | | 6 | | | | 7 | | | | 8 | | | | 9 | | | | 10 | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

تستطيع إدراج أشياء إضافية في الجدول الزمني من قبيل (مواعيد إصدار التقارير الدورية، اجتماعات فريق العمل، الزيارات الإشرافية والمتابعات، .. وغيرها) بحسب الحاجة.

**نموذج مبسط لخطة التدفقات النقدية**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | توزيع التكاليف وفقاً للزمن | | | | | | | | | | | |
| الأنشطة | التكلفة الإجمالية | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **المجموع** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**خامسًا: خطة تسويقيــة (هذا الجزء من النماذج الإضافية)**

|  |  |
| --- | --- |
| **خطة تسويقية** | |
| **اسم المبادرة** |  |
| حدد جمهورك |  |
| من هم منافسيك |  |
| هدفك التسويقي |  |
| العبارة التسويقية |  |
| الميزة التنافسية |  |
| استراتيجية الخدمة |  |
| استراتيجية الترويج |  |
| الصورة الذهنية |  |

**نماذج إضافية (يمكن إضافتها بحسب الحاجة)**

إجراءات الاحتراز

الخطورة والأولويات

**إدارة المخاطر**

**نموذج الإطار المنطقي**

الأثر

الهدف العام

الأنشطة

المخرجات

فريق العمل

الهيكل التنظيمي

**هيكلة المشروع**

مصفوفة المهام والصلاحيات

تقييم عناصر ومراحل المبادرة

**خطة التقييم**