

have a
dream



:ENTRECOMP ١,١ اكتشاف الفرص

اسم شريك المشروع

Have A Dream

مدة العمل على الكفاءة: ٥ ساعات



Co-funded by
the European Union

فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة (المؤلفين) الآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف. يتمويل من الاتحاد الأوروبي مسؤولين عنها EACEA لذا لا يمكن اعتبار الاتحاد الأوروبي ولا (EACEA) الأوروبية للتعليم والثقافة

مجموعة المنظمات القائمة على البرنامج

MMC Mediterranean
Management Centre

المنسق الرئيسي للبرنامج:



المنظمات الشريكة:



Jordan Youth Innovation Forum
الملتقى الأردني للإبداع الشبابي

تفاصيل البرنامج

العنوان: "التطوير المشترك، والتجريب، والتحقق من عقلية ريادة الأعمال والمناهج الدراسية والمهارات الأساسية والمواد التدريبية للبلدان الثالثة"

عقلية ريادة الأعمال والمهارات للجميع (EMSA)

رقم البرنامج: TEV-BC-2022EMSA - Erasmus-EDU- - 101092477

نوع البرنامج: برنامج Erasmus + لبناء القدرات في مجال التعليم والتدريب المهني (VET)

دعوة لتقديم المقترحات: TEV-BC-2022Erasmus-EDU-

تاريخ البدء: ٢٠٢٣ . ٠١ . ٠١

تاريخ الانتهاء: ٢٠٢٥ . ١٢ . ٣١

١,١ اكتشاف الفرص

هدف التدريب

سوف يكتسب المتعلمون كفاءة اكتشاف الفرص من خلال:

- اتخاذ إجراءات حاسمة واتخاذ المخاطر المحسوبة بناءً على التحليل المستنير والخبرة المكتسبة.
- تطوير القدرة على تقييم الجدوى، وموازنة المخاطر المحتملة والمكافآت المرتبطة بالفرص المحددة.
- الاستفادة من الشبكات والمعرفة والموارد لتعزيز الاستفادة من الفرص المحددة.



١,١ اكتشاف الفرص

تعلم النتائج

من حيث المعرفة :

- فهم العوامل المختلفة التي تؤثر على بيئة الأعمال من خلال تحديد العوامل الداخلية والخارجية.

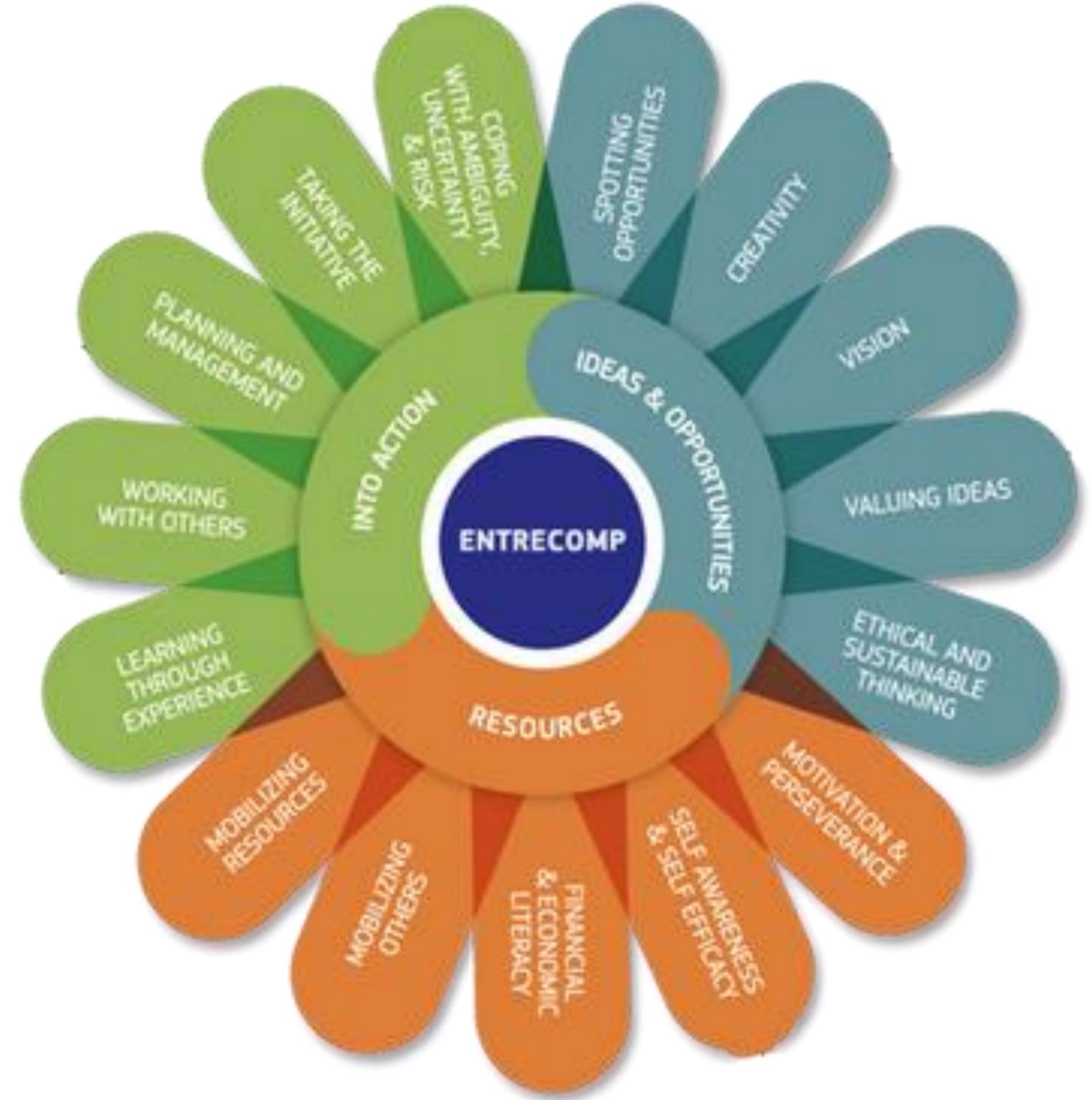
من حيث المهارات :

- إجراء مسح بيئي للأعمال بشكل فعال لتحديد الفرص المحتملة والسعي للاستفادة منها.
- قياس وتحديد الفرص الجديدة والمختلفة من خلال الجمع بين الشبكات والمعرفة والموارد (باستخدام أبحاث السوق وتحليل SWOT وتحليل (PESTLE / MOST

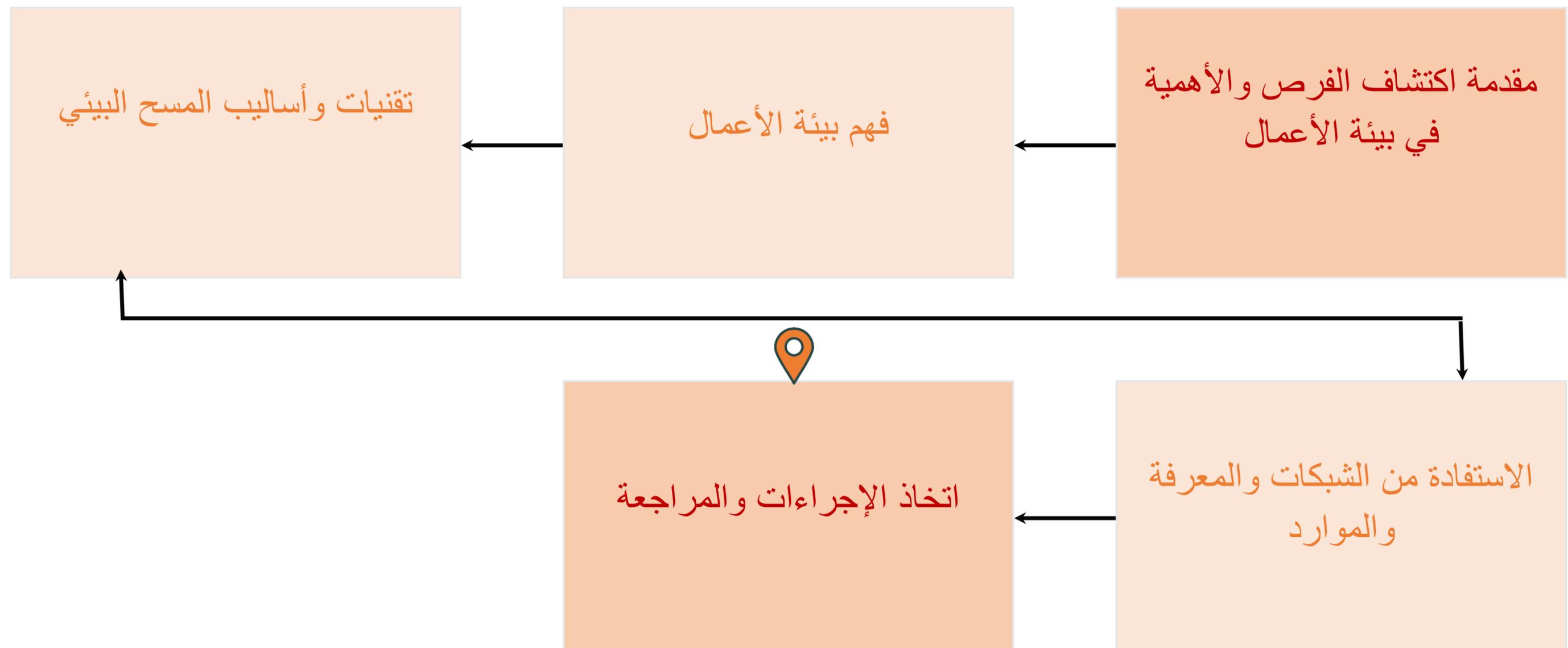
ومن حيث المواقف :

- اتخاذ الإجراءات والبحث عن الفرص وتحمل المخاطر المحسوبة وتقييم الجدوى اعتمادًا على تحليل الوضع الحالي والخبرة المكتسبة.

ما هي كفاءة
ENTRECOMP التي يدور
حولها تدريبنا؟



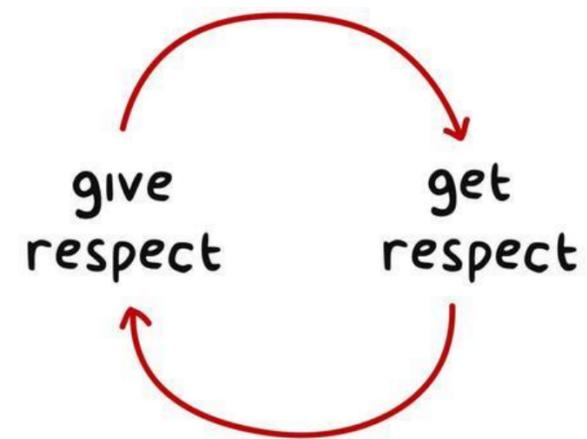
خريطة طريق لمحتوى التدريب



قواعد التدريب



مشاركة

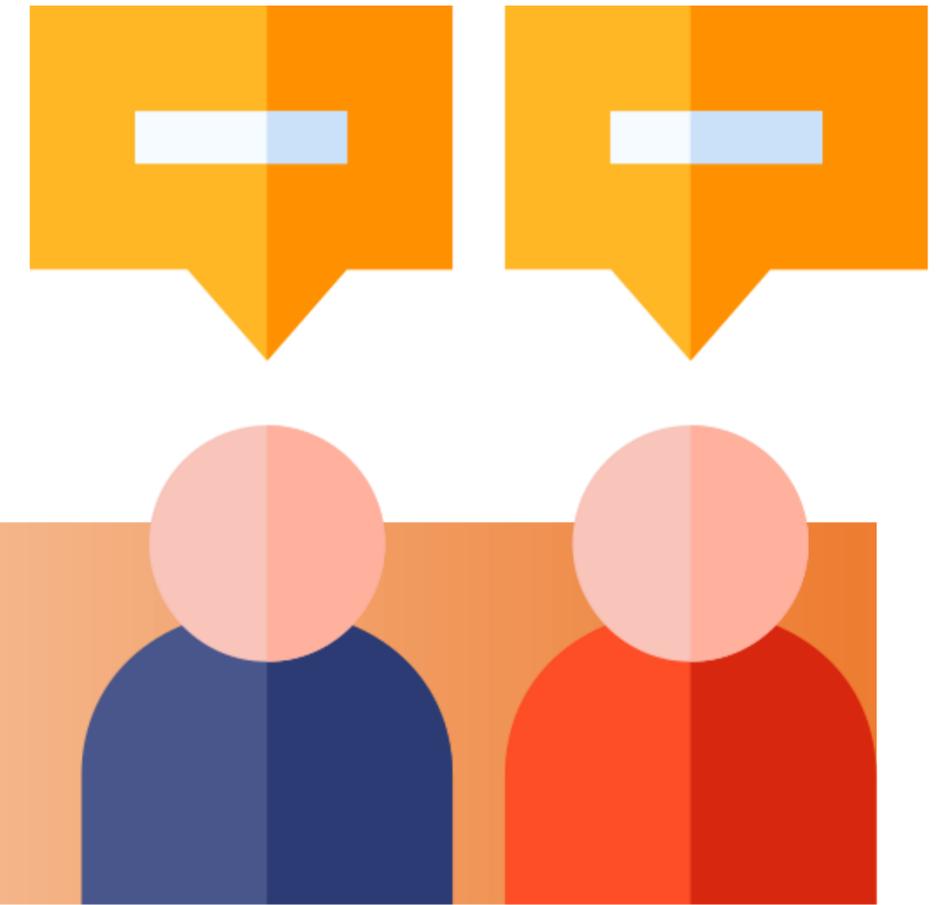


**YOUR
OPINION
MATTERS**

دعنا نتعرف على بعض

نشاط بطاقة الاسم





مقدمة

دعنا نتعرف علي بعض!

"إذا ظهرت لك فرصة فلا تسد ظلها"
توم بيترز



اكتشاف الفرص وأهميتها في بيئة العمل

ما هي كفاءة اكتشاف الفرص؟

سواء كنت موظفًا أو رجل أعمال، فإن القدرة على التعرف على من يغيرون قواعد اللعبة من حولك يمكن أن يمنحك ميزة عالية الجودة. إن اكتشاف الفرصة يعني أن تكون قادرًا على تطوير وإنشاء وإدارة وسد الفجوات في سياقات مختلفة.

اغتنام الفرصة

البحث عن فرصة

فحص الفرصة



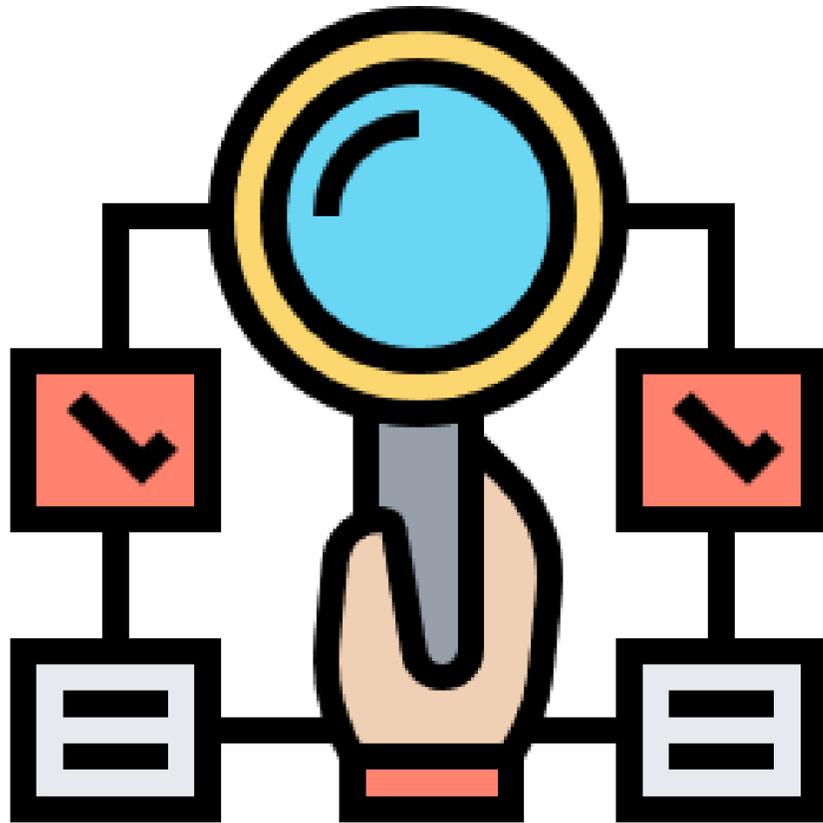
البحث عن فرصة

يسعى البحث عن الفرص بنشاط إلى إيجاد إمكانيات جديدة للنمو أو التعزيز من خلال مراقبة البيئة وفهم الاتجاهات وتحديد الثغرات التي يمكن معالجتها بفعالية.

للبحث عن الفرص، تحتاج إلى:

- البحث عن الفرص المحتملة
- إجراء البحث لتحديد الاتجاهات والتغيرات والفجوات.
- فهم الموارد الخاصة بك والسوق.

نتيجة البحث عن الفرص هي تحديد الفرص المحتملة التي تتطلب المزيد من التقييم والنظر



فحص الفرص

يقوم فحص الفرص بتقييم الفرص المحتملة لتحديد مدى جدواها وملاءمتها لأهدافك ومواردك.



لإجراء فحص فعال والوصول إلى نتائج مرضية، تحتاج إلى:

- تحليل جدوى النتائج الخاصة بك
- إجراء تحليل لتقييم الفرصة
- تصفية الفرص الواعدة وتحديد أولوياتها

يجب عليك تقييم الفرص من وجهات نظر عملية وربحية. ثم حدد الفرصة التي تتوافق مع أهدافك ورؤيتك.

اغتنام الفرصة

إن اغتنام الفرص هو الخطوة الأخيرة حيث تقوم بتطوير استراتيجية لاصطياد الفرصة واستغلالها بفعالية

لاتخاذ الإجراءات اللازمة والحصول على الفرصة، عليك القيام بما يلي:

- النظر في المخاطر
- خطط بشكل استراتيجي
- الانخراط في عوامل البيئة والتكيف مع التغيرات.

في النهاية، سوف تكون قادرًا على اكتشاف الفرصة المناسبة وتحقيق ميزة تنافسية للنمو.



ما الذي يمكن أن تفعله اكتشاف الفرص؟

- عندما بدأت Netflix في عام 1997، كانت هناك خدمة تأجير أقراص DVD، حيث تقدم للمشتركين إمكانية استئجار الأفلام عبر الإنترنت واستلام أقراص DVD عبر البريد.
- عرض الفرص: مع تقدم التكنولوجيا وتحسين سرعات الإنترنت، أدركت Netflix فرصة الانتقال من خدمة تأجير أقراص DVD إلى منصة البث المباشر.
- سعت الشركة إلى هذه الفرصة من خلال تحليل اتجاهات السوق وسلوك المستهلك والتقدم التكنولوجي. لقد أجروا بحثًا واختبارًا لتقييم جدوى وإمكانات البث كمستقبل للاستهلاك الترفيهي.
- حدث اغتنام الفرص عندما أطلقت Netflix في عام 2007 خدمة البث المباشر الخاصة بها، حيث قدمت في البداية مجموعة محدودة من المحتوى للمشتركين. ثم استغلت التكنولوجيا عام 2010/2011 لإطلاق تطبيقاتها على الهاتف المحمول.



نشاط العصف الذهني (١٥) دقيقة

هل يمكنك التعرف على فوائد اكتشاف الفرص من مثال Netflix؟

هل يتعلق الأمر فقط بالأعمال؟

اذكر ما هي المكاسب المهنية والشخصية لاكتشاف الفرص؟



المكاسب المهنية

- نمو الأعمال: يتيح التعرف على الفرص لرواد الأعمال والمهنيين تحديد الفجوات في السوق، مما يؤدي إلى إنشاء منتجات أو خدمات أو مشاريع تجارية جديدة.
- التواصل: التواصل مع الأفراد ذوي التفكير المماثل والشركاء المحتملين وخبراء الصناعة يمكن أن يفتح الأبواب أمام التعاون والشراكات.
- الميزة التنافسية: يظل راصدو الفرص منتبهين من خلال تحديد الاتجاهات والاحتياجات الناشئة.
- التقدم الوظيفي: يُظهر المحترفون الذين ينتهزون الفرص المبادرة وسعة الحيلة. هذه العقلية الاستباقية!
- الابتكار: يمكن لرواد الأعمال الذين يكتشفون الثغرات تطوير حلول إبداعية أو تحسين العمليات الحالية أو تقديم أفكار مبتكرة.
- مهارات حل المشكلات: فرصة اكتشاف قدرات حل المشكلات المتطورة. إن معالجة الاحتياجات أو التحديات غير الملباة يساهم في النجاح التنظيمي.

المكاسب الشخصية

- الإنجاز: تحقيق الأهداف الناتجة عن الفرص المعترف بها يجلب الشعور بالإنجاز والغرض.
- الثقة: إن تحديد الفرص والاستفادة منها بنجاح يعزز الثقة بالنفس. إنه يعزز الاعتقاد بأنه يمكن للمرء إحداث تغيير إيجابي.
- التواصل والعلاقات: التفاعل مع الآخرين أثناء استكشاف الفرص يبني علاقات قيمة. يمكن أن تؤدي الروابط الشخصية إلى الإرشاد والدعم والصداقات مدى الحياة.
- المكافآت المالية: اكتشاف الفرص الاستثمارية يمكن أن يؤدي إلى مكاسب مالية. سواء من خلال ريادة الأعمال، أو الاستثمارات في الأسهم، أو العقارات، فإن اغتنام الفرص يمكن أن يعزز الثروة الشخصية.
- الرضا عن الحياة: إن اكتشاف الفرص والتصرف فيها يتماشى مع نهج الحياة الاستباقي. فهو يساهم في الرضا العام والسعادة في الحياة.
- التعلم والنمو: تتضمن عملية اكتشاف الفرص التعلم المستمر. إنه يشجع الفضول والقدرة على التكيف وعقلية النمو.



ثقة

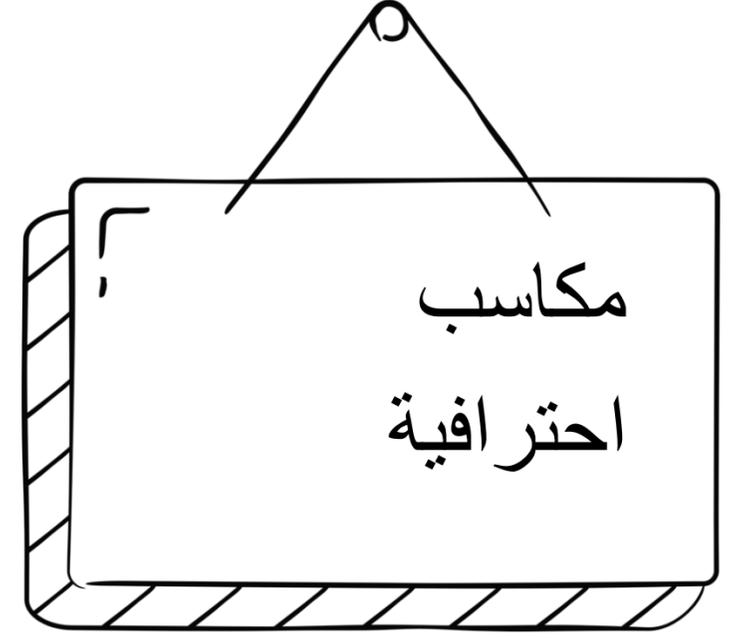
مكافآت مالية

التعلم والنمو

تحقيق، إنجاز

الشبكات والعلاقات

الرضا عن الحياة



ازدهار العمل

ميزة تنافسية

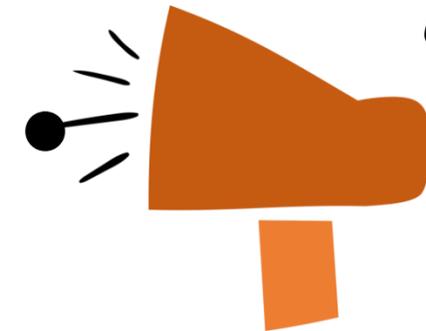
ابتكار

الشبكات

التقدم الوظيفي

مهارات حل المشاكل

أخبرنا عن تجربتك



1. فهم بيئة الأعمال

- التعرف على بيئة الأعمال؟
- العوامل الداخلية والخارجية.
- السيطرة على العوامل أو التعامل معها

بيئة العمل



في ريادة الأعمال هناك عوامل تشكل بيئة الأعمال. يعتبر كل منهم لاعبًا يمكنه إحداث تأثير مختلف. إن فهم العوامل مهم لتكون قادرًا على:

- تحديد الاتجاهات والتغيرات.
- فهم الفجوات والاحتياجات.
- تحليل المنافسين
- إدارة المخاطر.

هناك نوعان من العوامل التي تشكل بيئة الأعمال.

- خارجي
- داخلي

مناقشة جماعية (٢٠ دقيقة)

ما هي العوامل الداخلية والخارجية التي تشكل بيئة الأعمال؟

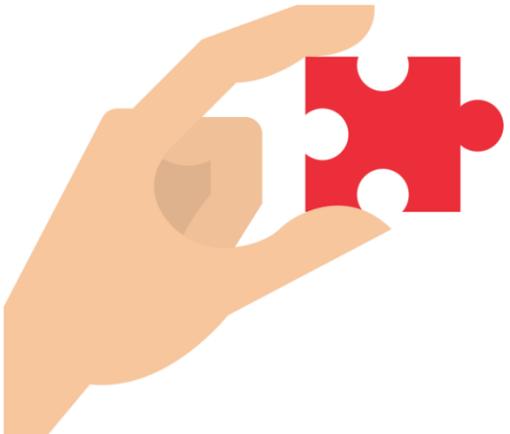


العوامل الداخلية

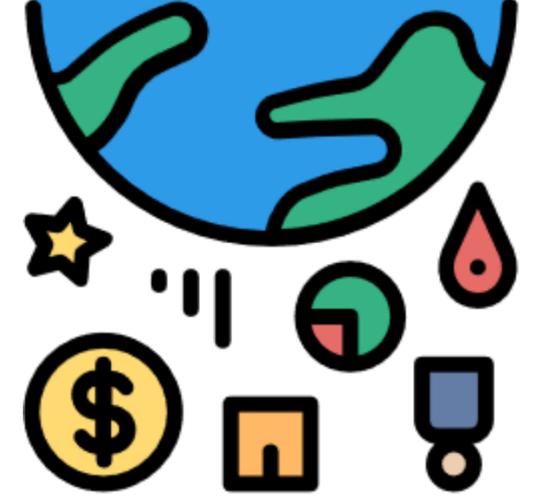
- نظام القيمة: يشير إلى المعتقدات الأخلاقية التي توجه المنظمة في تحقيق رسالتها وأهدافها. إنه يؤثر على السلوك تجاه الموظفين والعملاء والمجتمع ككل.
- يحدد بيان المهمة ما تمثله المنظمة وسبب وجودها. فهو يحدد الغرض العام والسمات الفريدة التي تميز المنظمة عن غيرها.
- يحدد الهيكل التنظيمي كيفية تدفق الأدوار والمسؤوليات والاتصالات داخل المنظمة. تؤثر الأنواع المختلفة من الهياكل على عملية صنع القرار والكفاءة والتعاون
- أسلوب الإدارة: تؤثر أنماط القيادة بشكل مباشر على الموظفين. يعطي المديرون التقليديون تعليمات واضحة، في حين يقوم المديرون التقدميون بتمكين الموظفين من اتخاذ القرارات. وهذا يؤثر على الثقافة التنظيمية ومعنويات الموظفين

العوامل الداخلية

- الموارد البشرية: تؤثر جودة الموارد البشرية على الأداء التنظيمي. يساهم الموظفون المهرة والمتحمسون في الإنتاجية والابتكار والنجاح الشامل.
- الموارد المالية: الإدارة المالية السليمة تضمن الاستقرار والنمو. تؤثر قرارات التدفق النقدي والميزانية والاستثمار على قدرة المنظمة على تحقيق أهدافها. تؤثر الصحة المالية بشكل مباشر على الخيارات الإستراتيجية والفعالية التشغيلية
- رأس المال التكنولوجي: القدرات التكنولوجية تدفع القدرة التنافسية. يجب على المنظمات أن تتكيف مع التقدم التكنولوجي لتظل ذات صلة. وتعد الاستثمارات في البحث والتطوير والبنية التحتية الرقمية ضرورية



عوامل خارجية



- الاتجاهات الاقتصادية: تؤثر الظروف الاقتصادية، مثل معدلات التضخم وأسعار الفائدة والنمو الاقتصادي العام، على العمليات التجارية. يمكن أن يؤدي الركود إلى انخفاض الإنفاق الاستهلاكي، مما يؤثر على المبيعات.
- التأثيرات السياسية: تلعب السياسات واللوائح الحكومية والاستقرار السياسي دورًا حاسمًا. يمكن أن تؤثر التغييرات في قوانين الضرائب أو الاتفاقيات التجارية أو الاضطرابات السياسية على الشركات.
- المعايير والاتجاهات المجتمعية: تؤثر العوامل الاجتماعية، بما في ذلك التحولات الثقافية وتفضيلات المستهلك والتغيرات الديموغرافية، على الطلب على المنتج واستراتيجيات التسويق.
- التقدم التكنولوجي: التطورات التكنولوجية السريعة تؤثر على الصناعات. يجب على الشركات أن تتكيف لتظل قادرة على المنافسة وتلبية توقعات العملاء.

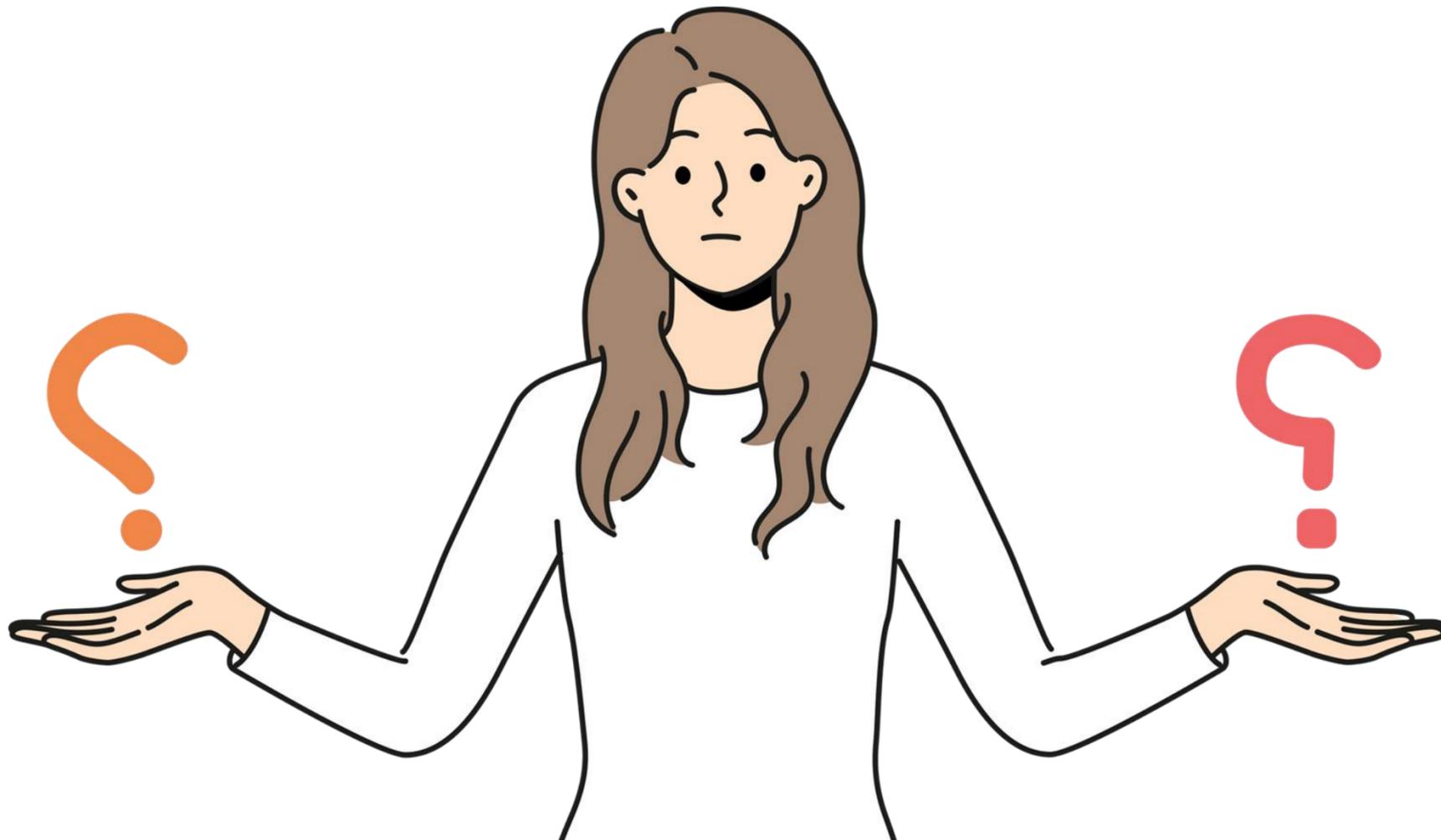
دراسة حالة (٣٠ دقيقة)

لقد حان الوقت للتحليل

- سيتم فصلكم إلى مجموعتين
- سيكون لكل مجموعة دراسة حالة للتحليل
- هل يمكنك معرفة ما هي العوامل التي أثرت على القضية؟
- سوف تقوم بعرض النتائج الخاصة بك بعد الانتهاء



ولكن، هل يجب علينا السيطرة على تلك العوامل أو
التعامل معها؟



كيف يؤثر التحكم أو المشاركة على البيئة؟

يخطب

- القدرة على التكيف: التعامل مع العوامل الخارجية يسمح بالتكيف مع الظروف المتغيرة.
- الابتكار: المشاركة الخارجية تعزز الابتكار من خلال التعلم من السوق والمنافسين.
- النهج الذي يركز على العملاء: يتطلب فهم احتياجات العملاء مشاركة نشطة.

يتحكم

- الكفاءة: إن التحكم في العمليات الداخلية يضمن الكفاءة وتبسيط العمليات.
- تخفيف المخاطر: تساعد آليات المراقبة على إدارة المخاطر (مثل الضوابط المالية وفحوصات الجودة).
- الاتساق: تحافظ الإجراءات الموحدة على الاتساق.

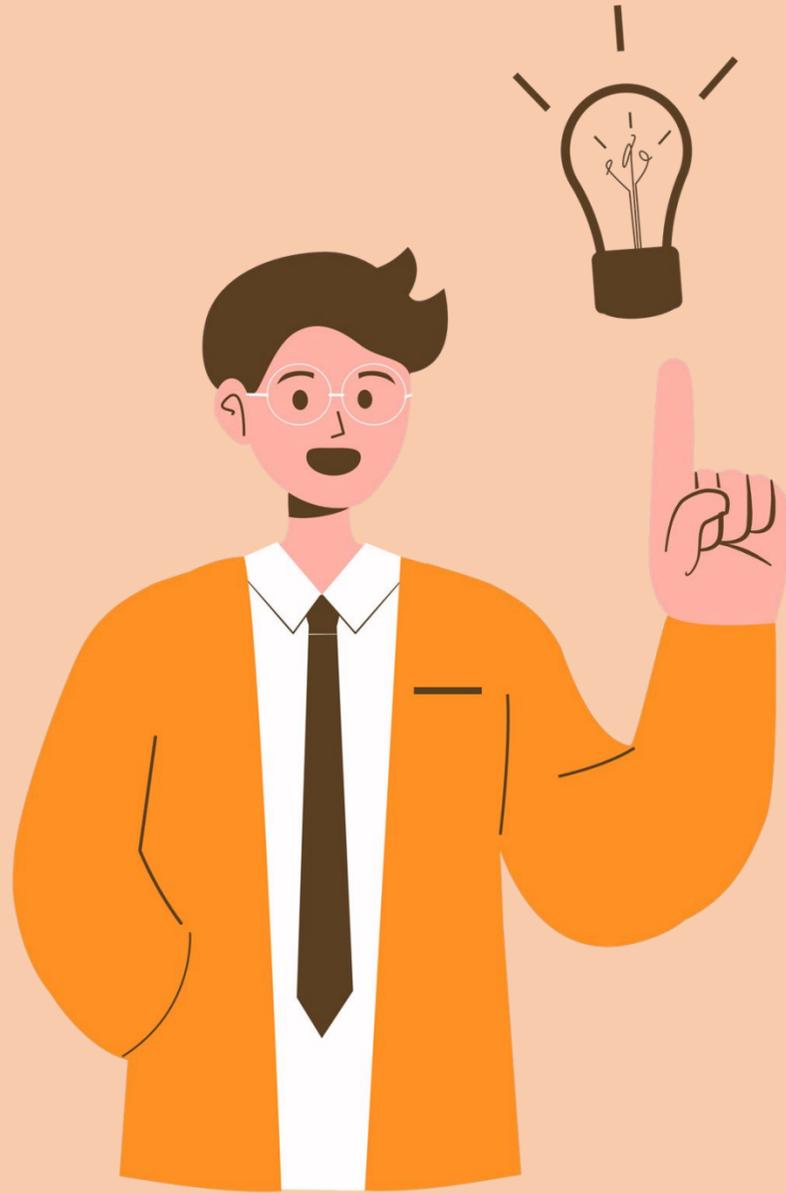
متى؟

متى تمارس السيطرة:

- العمليات الحرجة: تعتبر المراقبة ضرورية للوظائف الحيوية (مثل الإدارة المالية والامتثال).
- الاستقرار: في البيئات المتغيرة، يوفر التحكم الاستقرار. تساعد العمليات والبروتوكولات المحددة جيدًا في الحفاظ على الاتساق.
- تخفيف المخاطر: يساعد التحكم في إدارة المخاطر. على سبيل المثال، تمنع الضوابط المالية الاحتيال، وتضمن فحوصات الجودة اتساق المنتج.

متى يجب تحديد أولويات المشاركة:

- البيئات الديناميكية: في الأسواق المتغيرة بسرعة، تعد المشاركة أمرًا بالغ الأهمية. تتطور العوامل الخارجية بسرعة، وتحتاج إلى التكيف.
- رؤى العملاء: المشاركة في جمع تعليقات العملاء توفر رؤى قيمة. افهم احتياجاتهم وتفضيلاتهم ونقاط الألم.
- التحالفات الإستراتيجية: التعاون مع الشركاء والموردين وأقران الصناعة. يمكنهم تعزيز الوصول إلى الموارد والوصول إلى الأسواق.



فن التوازن

- خفة الحركة والمرونة:

في البيئة الديناميكية، تعد القدرة على التكيف أمرًا أساسيًا. قم بتنمية عقلية تحتضن التغيير وكن مستعدًا لتحديث إجراءات التحكم الخاصة بك استجابةً للتحويلات الخارجية في السوق أو اللوائح أو التكنولوجيا.

- تمكين صناع القرار:

لا تتدخل في التفاصيل الدقيقة! تفويض السلطة لاتخاذ القرارات المتعلقة بالرقابة إلى الأشخاص الأقرب إلى الإجراء. شجع فريقك على ممارسة الاستقلالية ضمن حدود محددة. وهذا يعزز الملكية ويحسن سرعة اتخاذ القرار.

- حلقات ردود الفعل:

التوازن الفعال يتطلب التحسين المستمر. إنشاء قنوات واضحة للموظفين لتقديم الملاحظات حول العمليات والسياسات والضوابط الحالية. استخدم رؤيهم بنشاط لتحسين وتعزيز إطار التحكم/التفاعل الخاص بك. ولا تتجاهل أيضًا التعليقات الخارجية وتعامل مع العملاء والموردين والشركاء.

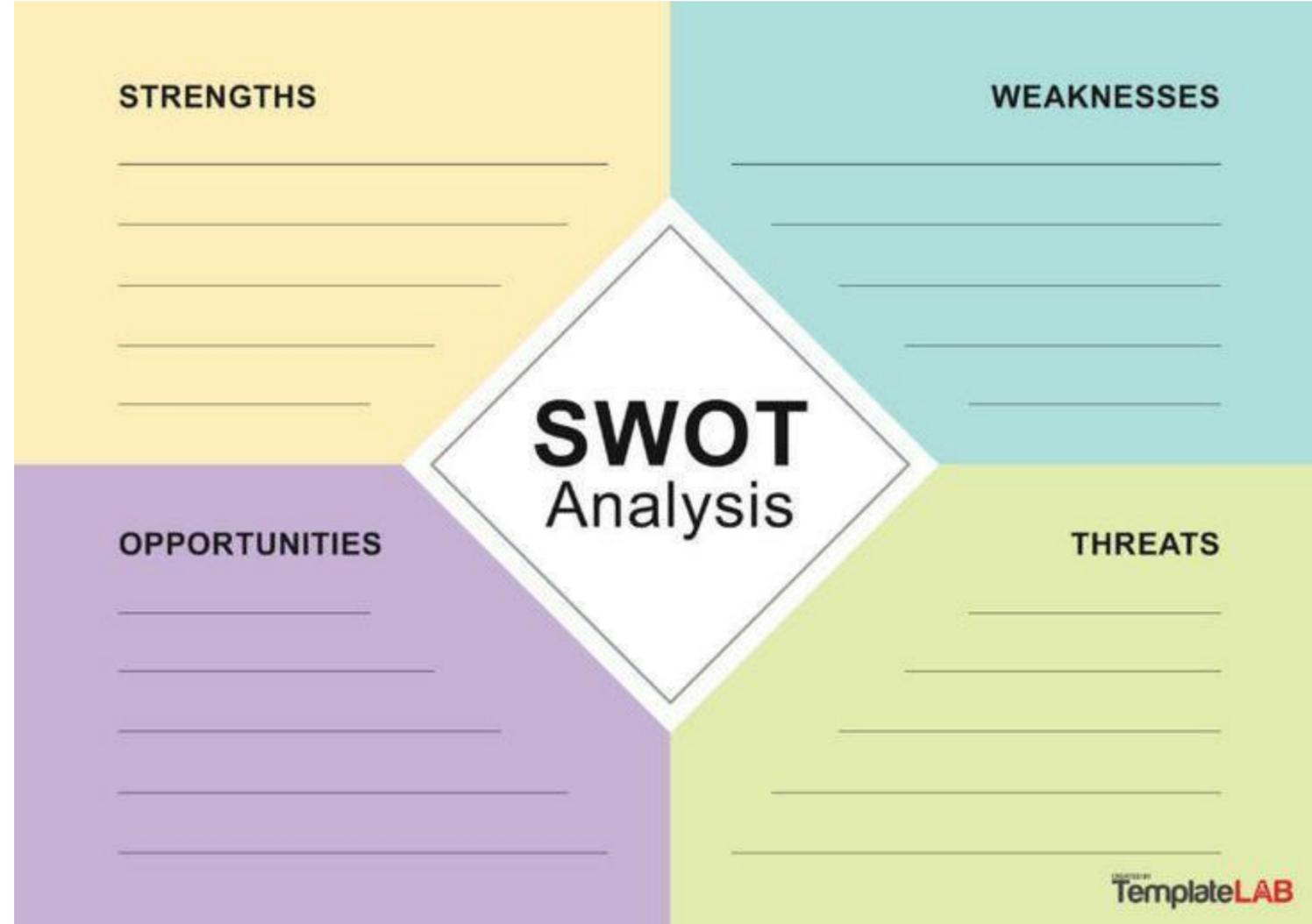
3. تقنيات وأساليب المسح البيئي

- تحليل SWOT
- البحث عن المتجر

ما هي الأساليب التي يمكن استخدامها للمساعدة في اكتشاف الفرص؟



- تحليل SWOT
- البحث عن المتجر



● تحليل SWOT

من خلال النظر إلى نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات للشركة أو الوضع أو السوق . قد يكون من السهل جدًا الحصول على نظرة شاملة حول استراتيجيتهم ومدى نجاحها.

وينقسم التحليل إلى قسمين:

داخلي:

- نقاط القوة
- نقاط الضعف

خارجي:

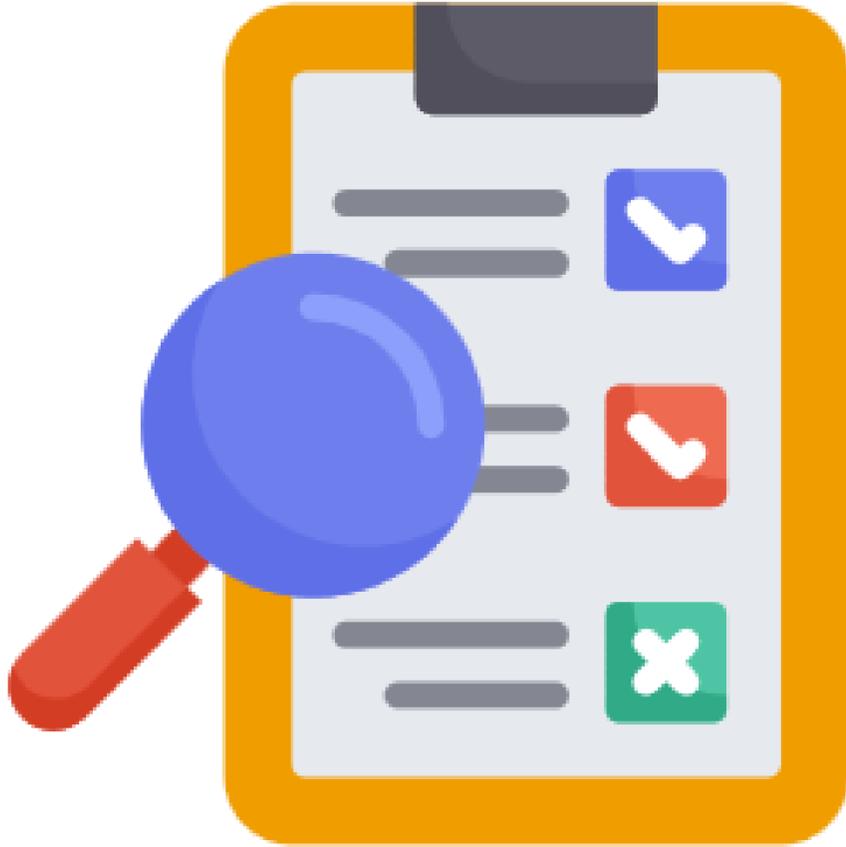
- فرص
- التهديدات

استخدام تحليل SWOT لاكتشاف الفرص

ستساعدك نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات على اتخاذ القرار بشأن الفرصة التي يجب عليك اغتنامها ✨

يعد تحليل SWOT مفيدًا جدًا لتقييم الفرصة وموقعك في بيئة الأعمال:

- فهو يقوم بتحليل الموقف داخليًا وخارجيًا مما سيساعدك على تحديد مجال التحسين وفرص السوق والمخاطر المحتملة التي تأتي ضمنه.
- ويمكنه تقييم جدوى وجاذبية فرص محددة.
- يمكنك اتخاذ القرارات بناءً على تحليل SWOT والفرص التي يجب متابعتها.
- يمكنك تطبيق التحليل على عملك حتى تتمكن من التعرف على الفرص التي تناسبك أكثر.



SWOT كيف يعمل تحليل

نقاط القوة



هذا هو تقييم الجزء الداخلي من عملك. ما الذي تفعله بشكل أفضل من الآخرين في بيئة الأعمال؟ ما هي المزايا التي لدينا؟

ثم اقلب وجهة النظر واسأل كيف ستضيف هذه الفرصة إلى نقاط قوتي؟ ما هي المزايا التي ستضاف لي في السوق؟ وكيف سيميزني ضمن المنافسين؟

كن على علم، نقاط القوة هي ما يجلب لي ميزة واضحة



كيف يعمل تحليل SWOT

نقاط الضعف



هذا هو تقييم الجزء الداخلي من عملك. أين هي القضايا التي تواجهها أكثر؟ هل يتعلق الأمر بالموارد أم الأنظمة أم الشبكات؟ ما الذي يجعل المنافسين الآخرين أفضل منك؟

ثم قم بقلب المنظور إذا قمت بالتحقق من فرصة ما. ما هي المشاكل التي قد تواجهها في هذه الفرصة؟ هل هناك نقطة ضعف يمكن أن تجعلها لا تقدر بثمن بالنسبة لك؟

انتبه، التحليل الداخلي يعتمد على المعلومات التي قمت بجمعها. لذا، فإن التحقق بشكل واقعي من وضعك في بيئة الأعمال ومعرفة ما إذا كانت هذه الفرصة ذات قيمة قد يكون أمرًا مزعجًا ولكنه مفيد.



كيف يعمل تحليل SWOT

فرص



هذا هو تقييم الجزء الخارجي من عملك وهو الجزء الأكثر أهمية لاكتشاف الفرص. يمكن أن يساعدك في تحليل فرصة معينة أو العثور على فرصة جديدة.

يجب عليك مراقبة المواقع والبيئة المحيطة لمعرفة ما سيحدث. هل هناك اتجاه محدد؟ تطور جديد قد يحدث؟ كيف ستضيف لك هذه الفرصة؟

راقب التغييرات في سياسة الحكومة وأنماط الحياة الناشئة والأنماط الاجتماعية الجديدة. يمكن أن يساعدك هذا في الكشف عن فرصة جديدة.



• كيف يعمل تحليل SWOT

التهديدات



هذا هو تقييم الجزء الخارجي من عملك. ويشمل التأثيرات السلبية التي قد تواجهك من البيئة أو الفرصة نفسها.

فكر في العقبات التي يمكن أن تواجهها عند اغتنام الفرصة. إذا كان هناك معيار محدد لا يمكنك الوفاء به؟

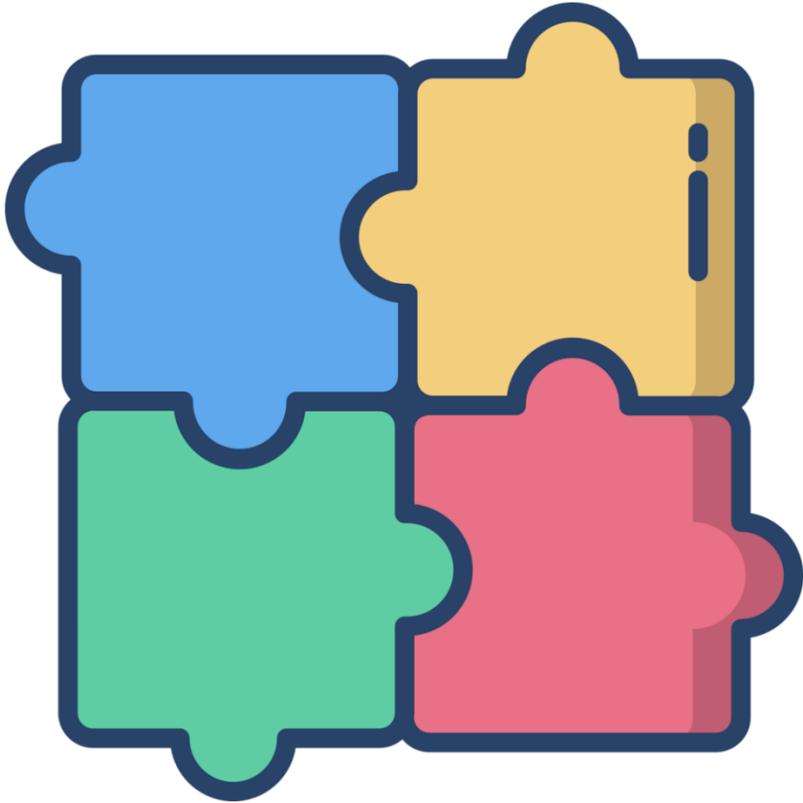
إن إدراك التهديدات يمكن أن يساعدك على تحسين وضعك حيث ستتمكن من اتخاذ إجراءات ضدها والتصرف بشكل استباقي والبقاء في المقدمة.

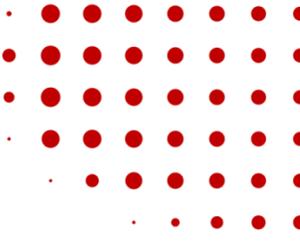


أخطاء يجب تجنبها

عند استخدام SWOT للفرص، ابحث عن كل فرصة ممكنة. لا يجب أن تكون فرصًا لتغيير قواعد اللعبة. حتى الصغيرة منها يمكن أن تمنحك مزايا كبيرة.

- جعل قائمتك طويلة جدًا: تحقق من جدوى النقاط التي تتناولها.
- أن تكون غامضًا: كن محددًا لتوفير المزيد من التركيز للمناقشات اللاحقة.
- عدم البحث عن الضعف: احصل على تعليقات حقيقية من الأشخاص في بيئة الأعمال.
- عدم التفكير في المستقبل: فكر بشكل عملي، ولا تنبهر بالأفكار، بل عالج الجزء المنطقي.
- عدم الواقعية: إذا لم تكن الفرصة موجودة بالكامل، فلا تخطط لها بالتفصيل.
- الاعتماد على SWOT وحده: يمكنك دمج تحليلك مع المخططات الأخرى أيضًا.





● فوائد أبحاث السوق:

- يمكن أن ينقذك من الأخطاء المكلفة.
- جودة البحث يمكن أن تعزز عملية صنع القرار.
- فهو لا يساعدك فقط على تحديد الفرص المتاحة في السوق، ولكنه يساعدك أيضًا على منع التهديدات التي يمكن أن تحدث.
- من خلال الفهم الشامل، ستكون قادرًا على تحديد الفجوة وملء (إشباع) الاحتياجات غير الملباة.

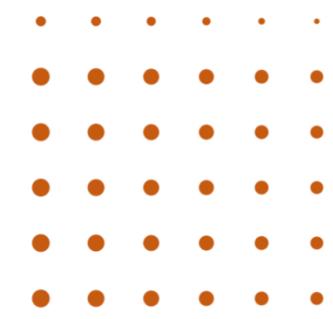
ولكن ماذا تعني الفجوة؟



● أبحاث السوق للفرص

تعد أبحاث السوق أداة منهجية، نستخدمها لجمع المعلومات وإجراء تحليل البيانات وتفسير الموقف وإيجاد الثغرات.

يمكن أن تساعدك أبحاث السوق في تحديد الأسواق والفرص الجديدة، والكشف عن التهديدات التنافسية، ومساعدتك على فهم سلوك العملاء - وكل ذلك سيفيد عملك.



الفجوات في السوق

تُعرف فجوة السوق بالفرص

إنها إما احتياجات أو مطالب لم تتم تلبيتها أو مشاكل لم يتم حلها في مجتمع أو شريحة معينة. مع كل الخدمات والمنتجات والعروض الموجودة، لا يمكن تلبية هذه المساحة. ومن أجل الاستفادة من هذه الفجوة، يجب عليك دراسة السوق جيدًا للتأكد من قدرتك على الاستمرار.

ومن خلال ملء هذه الفجوة، يمكنك تمييز نفسك عن المنافسين وإضافة قيمة. سيؤدي اكتشاف الفجوات أيضًا إلى زيادة حلولك المبتكرة وضمان نموك.



كيفية تحديد الفجوات/الفرص

حدد هدفك:

قبل أن تبدأ مبادرتك لسد هذه الفجوة، عليك أن تحدد الهدف من وراء ذلك. السوق مليء بالفرص. ومع ذلك، فإن هدفك سيوفر وقتك من البحث في الاتجاه الخاطئ.

اسأل ما هو نوع الفجوة التي تبحث عنها؟ كيف هو الجمهور المستهدف الذي تريد خدمته؟ ما هي الحاجة التي تريد تلبيتها؟ ما هي الخدمة التي يمكنك تقديمها؟ ما القيمة التي تريد إضافتها؟

كيفية تحديد الفجوات/الفرص

قم بعمل أبحاث السوق الشاملة

وسوف يقودك إلى فهم الوضع في السوق، فيما يتعلق بالمنتجات / الخدمات الحالية في الشريحة أو المجتمع المستهدف. وهذا يشمل مستوى الرضا وما هو مفقود.

للحصول على ميزة على المنافسين، يمكنك تحديد المجالات التي يفشلون فيها في تلبية احتياجات العملاء. يمكنك التعرف على ردود فعل العملاء السلبية والتي تعتبر مؤشرات للفجوات.

سيساعدك فهم احتياجات العملاء على تحديد الفرص وإنشاء حلول مختلفة/ابتكارية.



العثور على عدم الرضا هو فحص الفرص.

- لقد قمت بتحديد الجمهور المستهدف والخدمة التي تريد معالجتها. ابدأ في التحقق من المنتجات المتوفرة في السوق وتقييمات العملاء حولها.
- قم بتحليل تقييمات العملاء للمنتجات أو الخدمات المشابهة لما تقدمه أو تخطط لتقديمه. على منصات الإنترنت مثل أمازون، يمكنك العثور على بعض المشاكل التي تم تناولها في مراجعات العملاء.
- يمكن أن توفر استطلاعات العملاء والمقابلات رؤى قيمة.
- راقب مراجعات وتحديثات المنافسين. يمثل عدم الرضا المستمر للعميل الفرصة التي يمكنك اغتنامها.
- يمكن أن تتعلق تحديات العميل بالخدمة الفاشلة، أو بعض الميزات المفقودة للمنتج، أو اتجاه جديد ناشئ لم يلتق به أحد بعد. يمكن أن يساعدك اكتشاف الاتجاهات في سد الفجوة.

استنادا إلى البيانات التي تم جمعها، اتخاذ القرارات المناسبة القائمة على البيانات.

كيفية تحديد الفجوات/الفرص

إجراء أبحاث المنافسين

إن تحليل منافسك لا يقل أهمية عن تحليل جمهورك المستهدف. يتضمن ذلك تحديد هويتهم، وما يقدمونه، واستراتيجياتهم، وما هي الفجوة التي فاتتهم.

- تحديد من هم. ويشمل:
- المنافسون المباشرون (يقدمون نفس الخدمة)
 - المنافسون غير المباشرين (خدمة مختلفة ولكن نفس الجمهور).

- جمع البيانات حول منتجاتهم الحالية والميزات ومعدلات الأسعار ومستوى رضا العملاء.
- قم بتحليل هذه البيانات لفهم نقاط القوة والضعف لديهم.

- قم بتقييم النتائج التي توصلت إليها لتحديد الفجوة المحتملة في السوق.
- يمكن أن تكون هذه احتياجات العملاء غير الملباة، والقطاعات المحرومة، وفرص الابتكار

كيفية تحديد الفجوات/الفرص

إجراء تحليل SWOT

سيؤدي استخدام SWOT مع أبحاث السوق إلى تعزيز نتائجك.

لكي تتمكن من البحث عن الفرصة المناسبة، عليك أن تقوم بما يلي:

أنشئ قائمة بأهم ما لديك:

- نقاط القوة بناء على معرفتك
- الضعف لديك
- الفرص التي تريد الحصول عليها
- التهديدات من البيئة المحيطة بك

إنشاء وصف لكل منهم

- صف جميع النقاط التي ذكرتها في الخطوة السابقة.
- وصفها بناءً على البيانات التي قمت بجمعها وبالتفاصيل

تحقق من قدرتك

- ما الذي ستتمكن من فعله بمزاياك الحالية.
- كيف يمكنك تجنب التهديدات
- كيف تغتنم الفرصة التي تراها.

اربط نقاط قوتك والأشياء التي يمكنك القيام بها مع المشكلات المحتملة. المشاكل التي يمكنك حلها للآخرين.

مثال على متجر مخبز صغير

هل تعرفت على الفجوة وكيفية سدها؟



نقاط القوة

- منتجات فريدة وعالية الجودة
- سمعة العلامة التجارية القوية لأنها ملتزمة بجودتها ولديها عملاء مخلصون
- موقع متميز مع مسابقات محدودة

نقاط الضعف

- تواجد محدود على الإنترنت على وسائل التواصل الاجتماعي
- تنوع محدود في المنتجات لأنها تلتزم بنفس المنتجات.
- التقلبات الموسمية في أوقات معينة من السنة.

فرص

- هناك طلب متزايد على خدمات الطلب والتسليم عبر الإنترنت.
- الفرصة لتوسيع خط إنتاج المخبز إلى اتجاهات جديدة.
- عقد شراكات جديدة للوصول إلى عملاء جدد

التحديات

- المنافسة مع سلسلة المخابز التي تقدم نفس الخدمات.
- يمكن أن يؤثر الانكماش الاقتصادي على عادات الإنفاق.
- يمكن أن تؤثر التغييرات في لوائح الصحة والسلامة على عمليات المخبز وربحيته.



كيفية تحديد الفجوات/الفرص

استمع لعملائك

يمكن تحقيق ذلك من خلال الاستطلاعات أو المقابلات أو اختبار المستخدم.

- استخدم أدوات مختلفة للاستماع إلى الجمهور، بما في ذلك وسائل التواصل الاجتماعي، واستطلاعات العملاء، ونماذج التعليقات، والمقابلات المباشرة مع العملاء. يجب أن تناسب الأداة جمهورك المستهدف.
- مراقبة المحادثات حول علامتك التجارية أو منتجاتك أو خدماتك، بالإضافة إلى المحادثات المتعلقة بالصناعة. انتبه إلى المواضيع أو الشكاوى أو الاقتراحات الشائعة.
- جمع البيانات وتحليل النتائج التي توصلت إليها. ابحث عن الأنماط والاتجاهات. هل هناك شكاوى شائعة تشير إلى وجود مشكلة في منتجك أو خدمتك؟ هل هناك طلبات متكررة لميزة لا تقدمها حالياً؟

كيفية تحديد الفجوات/الفرص

إجراء تحليل الاتجاه

يعد تحليل الاتجاه بحثًا استراتيجيًا حيث تحاول التنبؤ بالسلوكيات المستقبلية بناءً على البيانات الحالية.

وتظهر الفجوات نتيجة لتغير العوامل التكنولوجية والاقتصادية مع مرور الوقت. لفحص الاتجاهات الحالية والجديدة، اختر منطقة/قطاع/سوق محدد للتعلم فيه. هدفك من البحث هو العثور على أشياء ليست واضحة تمامًا للمنافسين أو المستخدمين.

إن الافتقار إلى الخبرة والمعرفة حول هذا السوق لن يمثل مشكلة لأنه سيساعدك على اتخاذ القرار دون أحكام مسبقة.

لقد اخترت منطقة واحدة للحفر فيها بعمق

- التعرف على التقدم التكنولوجي والتغيرات في الوضع الاقتصادي والأنظمة الجديدة وأي عامل يمكن أن يؤثر على سلوك المستهلك.
 - تنظيم البيانات بشكل منهجي، يمكنك التمييز بينها في أشهر أو أرباع أو سنوات. إنشاء قاعدة بيانات تتضمن البيانات.
 - استخدم التصور لفهم ما إذا كان هناك نمط معين أو تقلبات أو فجوة مخفية. يمكنك استخدام المخططات والرسوم البيانية والرسوم البيانية.
 - يمكنك استخدام اتجاهات Google كأداة لبحثك.
 - الأرقام مهمة، لكن التحليل النوعي أيضاً سيمنحك الدعم. ابحث عن رؤى من خبراء الصناعة أو قادة الفكر أو أصحاب المصلحة.
 - قم بتفسير البيانات إلى الأفكار الرئيسية والآثار والفرص أو التهديدات المحتملة وتحليل كيفية تأثيرها على السوق
- تتغير الاتجاهات بمرور الوقت، لذا يجب عليك الاستمرار في مراقبتها.

الآن، أنت مستعد

ما التالي؟

يمكنك رؤية الفجوات والفرص الموجودة في السوق، وكن على دراية بما يلي:

- لا تستغل أي فرصة، اختر ما يناسبك.
- ضع إستراتيجية والتزم بروؤيتك لتجنب النتائج السلبية.
- لديك خطة عمل مرنة للتعامل مع التغييرات.

جاهز للذهاب؟

قبل اتخاذ أي إجراء، تأكد من أنك مستعد:

- تأكد من أنك/أو عملك على استعداد لاغتنام الفرصة.
- اقترب من العملاء وأصحاب المصلحة لتبقى في صدارة توقعاتهم وكن في اتجاههم.
- تحقق من جميع الموارد الخاصة بك مسبقاً.

تجنب أو احتضان المخاطر؟

يمكن أن تبدو المخاطرة أمراً خطيراً، لرفع مستوى تحمل المخاطر:

- تثقيف نفسك والفريق حول كيفية التعامل مع المخاطر.
- استوعب فكرة أن المخاطرة عنصر حاسم في نموك.
- إذا تمكنت من التعامل مع المخاطر بشكل متعمد، فإن ذلك سيعطيك ميزة استراتيجية.

الانتظار أو التصرف؟

اضرب الحديد عندما يكون ساخنًا، لكن تأكد:

- لاتخاذ قرارات حاسمة، والتعامل مع كل منها بشكل استراتيجي والحصول على إجابة لمعظم الأسئلة قبل أن تأتي الفرصة.

دراسة الحالة (٣٠ دقيقة)



تجسد رحلة Airbnb كيف يمكن أن يؤدي شغف الابتكار والتحليل الاستراتيجي والتركيز على العملاء إلى إنشاء منصة تحويلية تُحدث ثورة في الصناعة بأكملها.

- اقرأ الحالة – ادرسها بعناية.
- استخرج الأساليب التي طبقوها من أجل النمو في السوق.
- تسليط الضوء على النتائج في كل مرحلة

4. استخدام الشبكات والمعرفة والموارد للعمل

- ما هي اللجوء التجارية؟
- كيفية استخدام الشبكات والمعلومات لاصطياد الفرص؟
- إعطاء الأولوية للفرص.

موارد الأعمال

لكي تحقق نموك وتكون على دراية بالفرصة التي تناسبك، يجب أن تكون حريصًا على الموارد المتوفرة لديك.

- موارد الأعمال هي الأصول والأدوات والقدرات التي تستخدمها المنظمات للعمل والنمو وتحقيق أهدافها.

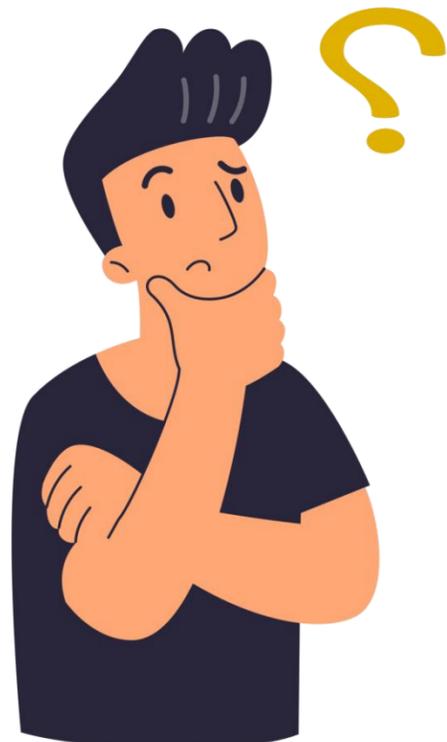
- موارد الأعمال هذه مترابطة ومترابطة.

- تعتبر الإدارة الفعالة لهذه الموارد واستخدامها أمرًا بالغ الأهمية للنجاح التنظيمي والاستدامة

- الاستفادة من مواردك سوف تساعدك على اغتنام الفرص.



هناك نوعان من موارد الأعمال، الملموسة وغير الملموسة



الموارد الملموسة هي:
العناصر المادية المملوكة لشركة ما، هي نوع الأصول
الرئيسي الذي تستخدمه الشركات لإنتاج منتجاتها
وخدماتها.

الأصول غير الملموسة :
لا توجد فعليًا، ولكن لها قيمة نقدية لأنها تمثل إيرادات
محتملة.

- مثال يشمل:
- أرض
 - مركبات
 - معدات
 - الات
 - أثاث
 - جرد
 - الأوراق المالية مثل الأسهم والسندات والنقد

- الامتله تشمل:
- الملكية الفكرية: براءات الاختراع والعلامات التجارية
وحقوق النشر والأسرار التجارية.
 - العلامة التجارية: السمعة والاعتراف بالعلامة التجارية
وولاء العملاء.
 - رأس المال البشري: معرفة الموظف ومهاراته وخبرته.
 - الثقافة التنظيمية: القيم والأعراف وبيئة العمل المشتركة.
 - الشهرة: القيمة غير الملموسة المرتبطة بسمعة الشركة
وعلاقاتها.
 - الشبكات: أصحاب المصلحة والعملاء.

موارد الأعمال

تضيف الأصول غير الملموسة إلى القيمة المستقبلية المحتملة للشركة ويمكن أن تكون أكثر قيمة بكثير من أصولها الملموسة.

- من الأسهل حساب الأصول الملموسة لأنها عادة ما تكون ذات قيمة محدودة وعمر محدود.

- يمكن أن تكون الأصول غير الملموسة أكثر صعوبة في القيمة من الناحية المحاسبية.

- يساهم المزيج المتوازن من الموارد الملموسة وغير الملموسة في إنشاء أساس قوي للأعمال. سواء كان الأمر يتعلق بالآلات الموجودة على أرض المصنع أو الولاء للعلامة التجارية بين العملاء، يلعب كلاهما أدوارًا محورية في اكتشاف الفرص.



كيف تستخدم مواردك لاكتشاف الفرص؟



- تحليل الفجوات: تساعد الموارد الملموسة وغير الملموسة على تحديد الفجوات في السوق وتحليل ما هو مفقود أو لا يحصل على خدمات كافية.
- القدرة على التكيف: تسمح الموارد غير الملموسة للشركات بالتكيف بسرعة. إن إدراك تفضيلات العملاء المتغيرة والتحول التكنولوجية يساعد على اغتنام الفرص.
- تخفيف المخاطر: توفر الأصول الملموسة الاستقرار، بينما توفر الأصول غير الملموسة المرونة. إن تحقيق التوازن بين الاثنين يقلل من المخاطر ويزيد من فرص النجاح.

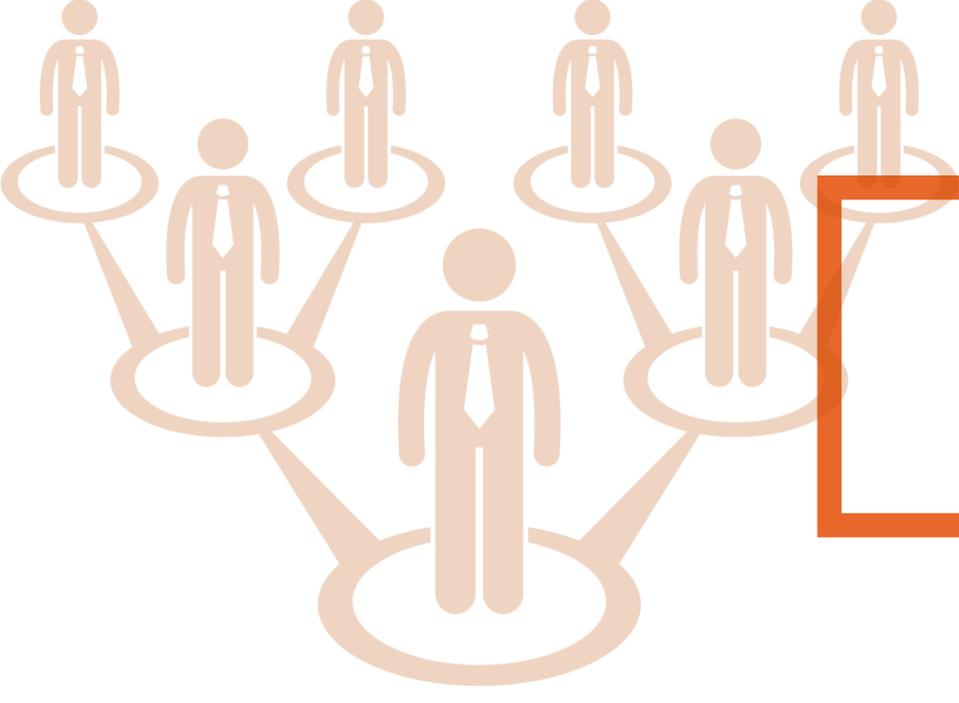
لماذا يعد التواصل عبر الشبكات أمرًا حيويًا لاكتشاف الفرص؟

تعد الشبكات موردًا غير ملموس ومهم جدًا لتحليل الفجوات. تعد الشبكة المهنية عنصرًا مهمًا للنمو الوظيفي.



كلما اتسعت شبكة علاقاتك، زادت فرصك في اكتشاف فرص جديدة. عندما يعرف أصحاب المصلحة عن خدماتك، أو يتعرف عليك مديرك الأول ضمن العمل الجيد الذي تقوم به، فمن المرجح أن يتم التوصية بك للحصول على الفرص.

لقد أصبحت الشبكات وسيلة جديدة للناس لبناء اتصالات حول العالم، وتبادل المعرفة، والتعرف على الآخرين على مستوى أعمق.



الشبكات هي أداة قوية في اكتشاف الفرص

ومن أجل استخدامه بشكل صحيح والوصول إلى أقصى فائدة:

- حدد هدفك: ركز على العثور على الأشخاص الذين يمكنك التعلم منهم، ليس فقط مهارات جديدة، ولكن أيضًا سيمنحونك وجهات نظر أوسع، ويشكلون أدائك. سيتيح لك هذا الوصول إلى المزيد من الفرص.
- التواصل على جميع المستويات: خاصة بالنسبة لفرص النمو، تحتاج إلى الاستثمار في العلاقات عبر المستويات المختلفة. يمكن أن يشمل ذلك العلاقات مع رئيسك في العمل، ورئيسه في العمل، وأقرانه، والقادة الخارجيين الآخرين.
- أظهر قيمتك: سلط الضوء على المهارات والمعرفة الفريدة التي يمكنك تقديمها لهم. أثبت نفسك كخبير في هذا الموضوع، وسيلاحظ القادة داخل شركتك ذلك وقد يبدأون في طلب مدخلاتك أو نصيحتك.

الشبكات هي أداة قوية في اكتشاف الفرص

- كن واضحًا وصادقًا مع الشبكة الخارجية: انتقل إلى صلب الموضوع مباشرة؛ شارك من أنت، وكيف وجدت هذا الشخص، وما الذي تبحث عنه.
- قبل التعمق في فرص التواصل، توقف للحظة للتفكير: ما هي نقاط القوة الفريدة التي أمتلكها؟ ما هي المهارات التي اكتسبتها من خلال التجارب الحياتية القابلة للتطبيق هنا؟ كيف يمكنني نسج هذه الأمور في سرد مقنع يجعلني المرشح المثالي لهذه الشركة، أو الدور، أو الترقية؟
- التواصل ليس شاملاً دائماً: عندما لا تكون من الثقافة السائدة، تستمر المجموعات الأكثر حظاً في التحكم في الوصول إلى غالبية الفرص. ومع ذلك، يجب أن تعلم أن ما يجعلك مختلفاً (لون بشرتك، ووضعك الاقتصادي، وتاريخ عائلتك، وتراثك، وثقافتك) يمكن أن يمثل نقاط قوتك.

ما التالي؟



لقد استخدمت مواردك لتكون على علم بموقفك

لقد حددت هدفك وما هو المجال الذي تريد معالجته

لقد قمت بتقييم الموارد الخاصة بك للتأكد من الجدوى

لقد أجريت بحثاً في السوق واكتشفت فجوة لم يتم ملؤها

لقد قمت بفحص تجربة منافسيك ورأي الجمهور

لقد استخدمت شبكتك من أجل تحقيق فرص مختلفة

تحديد الأولويات والتصرف

إن تعلم كيفية تحديد أولويات الفرص أمر مهم في عملية صنع القرار. تعد أبحاث السوق والفجوات المجتمعية والتحليل والتواصل كلها أدوات تتيح لك الوصول إلى الفرص. ومع ذلك، قد تضيق دون تحديد الأولويات. يجب أن تكون قادرًا على التصرف بفعالية لتحقيق أقصى استفادة من كل فرصة تغتنمها.

تحليل SWOT له دور هنا. كما يمكنك تقييم وضع السوق وعمل المنافسين ومواردك باستخدام SWOT، يمكنك أيضًا تقييم الفرصة نفسها وما إذا كانت تناسبك جيدًا.

هل يعني ذلك أنك بحاجة إلى استخدام نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (SWOT) بشكل يومي لأية فرص تراها؟

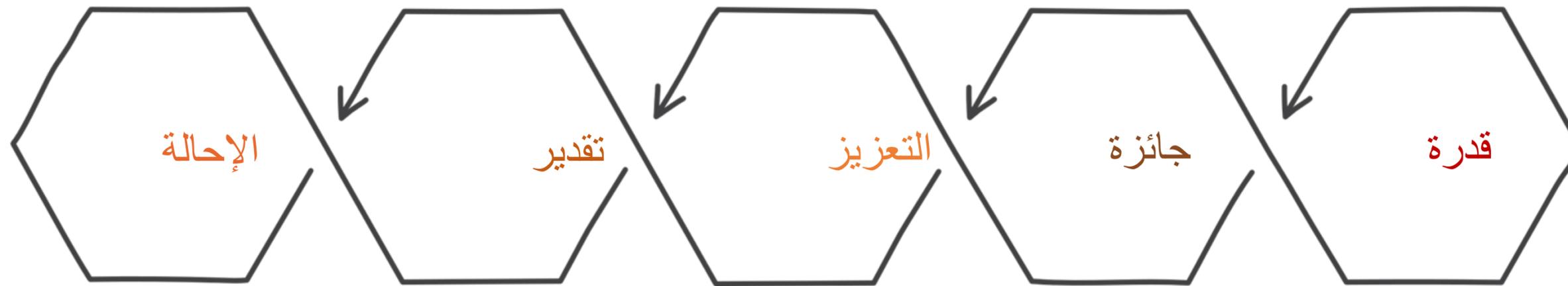


كيفية تحديد الأولويات

على الرغم من أهمية تحليل SWOT، إلا أنه قد لا يكون الطريقة الأسرع لتصنيف الفرص. ويتمثل التحدي في كيفية ملء طبقك بالفرص المناسبة بطريقة مثالية.

هناك 5 عوامل رئيسية تساعدك على تصنيف الفرص المتاحة لك والمبادرات الجديدة.

- فكر في تسجيل النقاط من 1 إلى 5 واحسب النتيجة الإجمالية.
 - كن على دراية بصافي النقاط السلبية التي يمكن أن توقف العملية برمتها، مثل استهداف الجمهور الخطأ أو التواجد في الصناعة الخطأ.
- العوامل الخمسة هي:



كيفية تحديد الأولويات

• قدرة:

1. هل ستساعدني هذه الفرصة في الاستفادة من مهاراتي ومواهبتي؟
2. هل يساعدني ذلك في التميز مع فريقي وشركتي في المنافسة في السوق؟
3. على المستوى الشخصي، هل سينعكس ذلك على نموي الشخصي؟
4. هل يمهد الطريق لإتقان أو الاستفادة من الفريق أو المنظمة أو قدراتي؟

• جائزة:

1. لا يقتصر تحكيم المكافأة على الناحية المالية فحسب، بل يمكن أيضاً أن يكون تأثير الفرصة على المجتمع أكثر فائدة من المال.
2. ما هي المكافآت المحتملة سواء المالية أو غير المالية؟
3. ما هي الفوائد المحتملة لهذه الفرصة بخلاف المال؟
4. هل ستتاح لي الفرصة لإحداث تأثير مفيد أو مساعدة الآخرين بطريقة ما؟
5. هل سيساعدني ذلك في الحفاظ على عملي من خلال أي نوع من الاستثمارات؟

كيفية تحديد الأولويات

• التعزيز:

1. يتطلب الوصول إلى الاستفادة المثلى من الفرص أو الحد الأقصى من النمو الخروج من منطقة الراحة.
2. كيف يمكن لهذه الفرصة توسيع مهاراتي أو معرفتي أو قدراتي الحالية؟
3. ما هي المجالات أو المهارات الجديدة التي أحتاج إلى تطويرها للنجاح في هذه الفرصة؟
4. كيف تتوافق هذه الفرصة مع أهداف النمو الشخصية أو المهنية؟

• تقدير:

1. مع الأخذ في الاعتبار الزيادة المحتملة في القيمة لجمهورك أو قاعدة عملائك.
2. ما مدى أهمية وقيمة هذه الفرصة للجمهور المستهدف؟
3. ما هي الفوائد أو القيمة المحتملة التي تقدمها الفرصة للجمهور؟

كيفية تحديد الأولويات

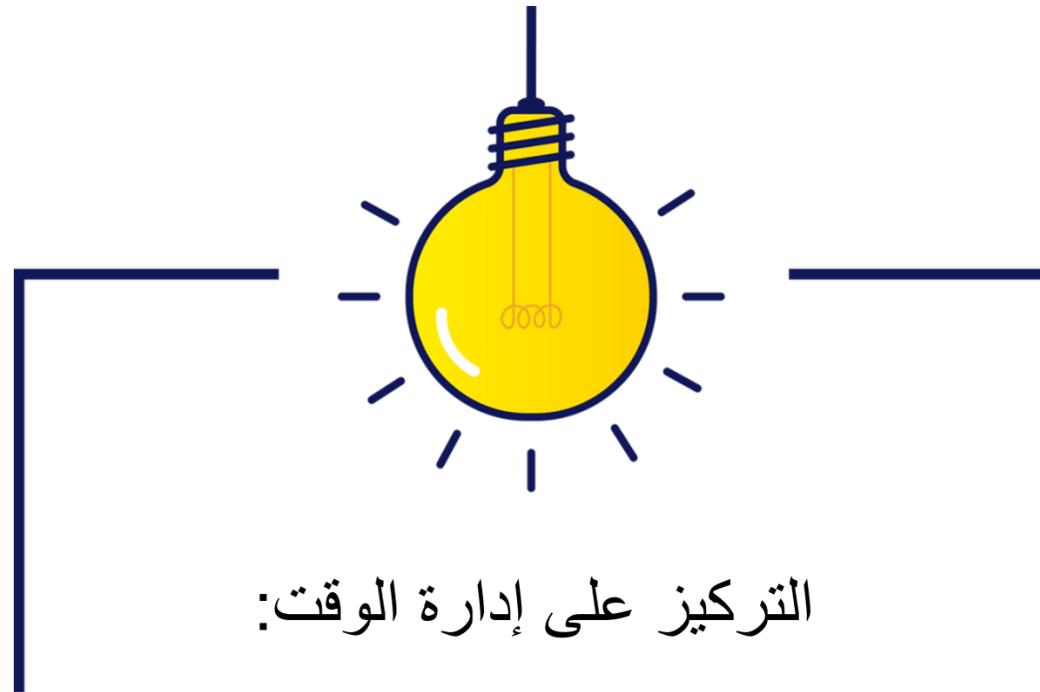
• الإحالة:

1. قم بتقييم احتمالية أن تؤدي الفرصة إلى عملاء جدد أو شراكات أو فرص تسويقية..
2. ما هي الروابط أو العلاقات المحتملة التي يمكن أن تنشأ من هذه الفرصة؟
3. ما مدى توافق الجمهور أو المشاركين مع السوق المستهدف أو ملف تعريف العميل المثالي؟
4. ما هي الفرص التسويقية أو الترويجية الإضافية التي يمكن أن تنجم عن اغتنام هذه الفرصة؟ هل سيؤدي ذلك إلى توسيع نطاق وصولي ورؤيتي داخل السوق أو الصناعة المستهدفة؟

إذا كانت نتيجة الفرصة 15 أو أقل، فهي لا تستحق المتابعة. إلا إذا كان لديك جدول زمني مفتوح أو هناك ظروف استثنائية.

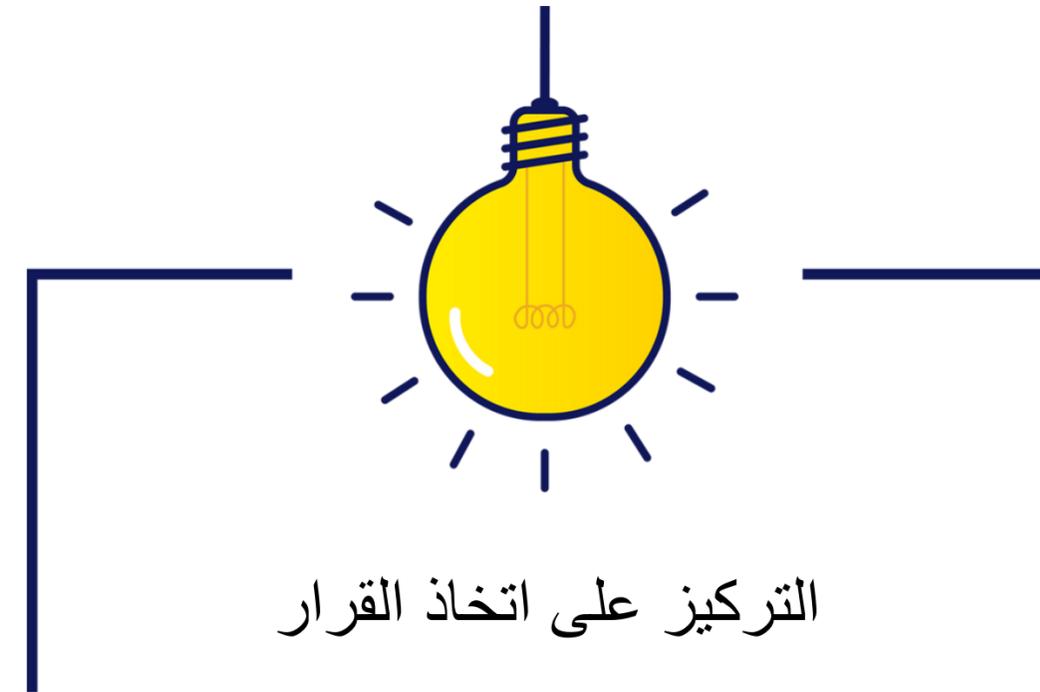
ومع ذلك، إذا كانت النتيجة 20 أو أعلى، فهذا قرار واضح: تابع دون تردد.





التركيز على إدارة الوقت:

تقييم الفرص بسرعة باستخدام نظام التسجيل.
متابعة أصحاب الدرجات العالية، وتخطي
الدرجات المنخفضة (ما لم يكن الأمر عاجلاً).
يوفر الوقت، ويعزز النتائج.



التركيز على اتخاذ القرار

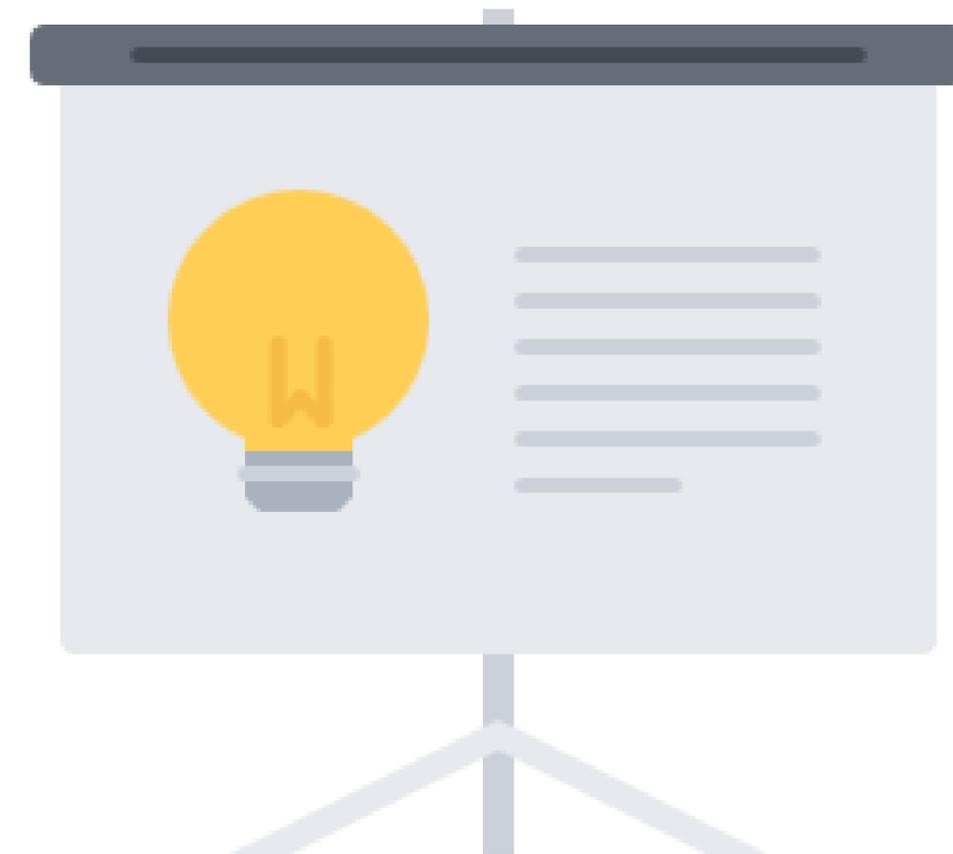
يساعد الفلتر في تحديد أولويات الفرص. اختر
العناصر ذات القيمة العالية، وتخطي العناصر
الأقل قيمة (ما لم تكن حرجة). يجعل اتخاذ
القرارات أسهل، ويحسن النجاح.

تمرين فردي (٤٠ دقيقة)

تزويدك بقائمة من فرص السوق المختلفة

- اختر على الأقل فرصتين تفضلهما، حتى لو لم تكونا مرتبطتين بمجالك الحالي.
- قم بتحليل الفكرة الأولية للفرصة باستخدام العوامل الخمسة.
- رتبهم.
- اعرض الفرص التي اخترتها:

من هم جمهورك المستهدف، والسوق الذي تعمل فيه، والمكافأة التي تتوقعها، والتقدير الذي تسعى إليه، والشبكة التي تريد اكتسابها.





مراجعة

- يعد اكتشاف الفرص مهارة حياتية مهمة للمسارات الشخصية والمهنية.
- هناك ثلاثة مفاهيم قابلة للتبادل: البحث عن الفرص، وفحص الفرص، واغتنام الفرص.
- تشمل الفوائد المهنية للقدرة على اكتشاف الفرص نمو الأعمال، والميزة التنافسية، والابتكار، والتواصل، والتقدم الوظيفي، وحل المشكلات.
- تشمل الفوائد الشخصية للقدرة على اكتشاف الفرص الثقة، والمكافآت المالية، والتعلم والنمو، والوفاء، والتواصل والعلاقات، والرضا عن الحياة.
- من المهم فهم بيئة الأعمال من أجل فحصها بشكل فعال.
- هناك نوعان من العوامل التي تشكل بيئة الأعمال: الخارجية والداخلية.
- يمكنك التحكم في هذه العوامل أو التعامل معها. ومع ذلك، فإن كل نهج له تأثيرات مختلفة.
- التوازن في إطار العمل يلعب دوراً أساسياً للنمو المستدام.

- إن التعرف على العوامل ليس كافيًا، إذ يتعين عليك تحليلها من أجل اكتشاف الفرص.
- ينظر تحليل SWOT إلى نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات الخاصة بوضع الشركة أو السوق.
- يعد تحليل SWOT مفيدًا جدًا لتقييم الفرصة وموقعك في بيئة الأعمال.
- تمنحك أبحاث السوق منظورًا أوسع لأنها تساعدك على رؤية الفجوة في المجتمع.
- تحدد أبحاث السوق الفجوة، وتتحقق من وضع المنافسين، وتستخدم نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات (SWOT) لتقييم الفرص.
- بالإضافة إلى ذلك، فإنه يبني قاعدة مع الجمهور المستهدف، ويجري تحليل الاتجاهات.
- لمعرفة الفرصة التي تناسبك، يجب أن تكون على دراية بموارد عملك؛ الملموسة وغير الملموسة.

- يمكنك استخدام مواردك لإجراء تحليل الفجوات، والتمتع بالمرونة، وتجنب المخاطر المكلفة.
- استخدام الشبكات لاكتشاف الفرص لأن الشبكة المهنية عنصر مهم للنمو الوظيفي.
- بعد التواصل والتحليل وفهم مواردك، يجب أن تكون قادرًا على التصرف للحصول على الفرصة.
- ومع ذلك، فإن اغتنام جميع الفرص التي تراها يمكن أن يكون مضيعة للوقت.
- يمكنك استخدام SWOT لتقييم الفرص أو استخدام نهج العوامل الخمسة وتسجيل الفرص التي تراها.

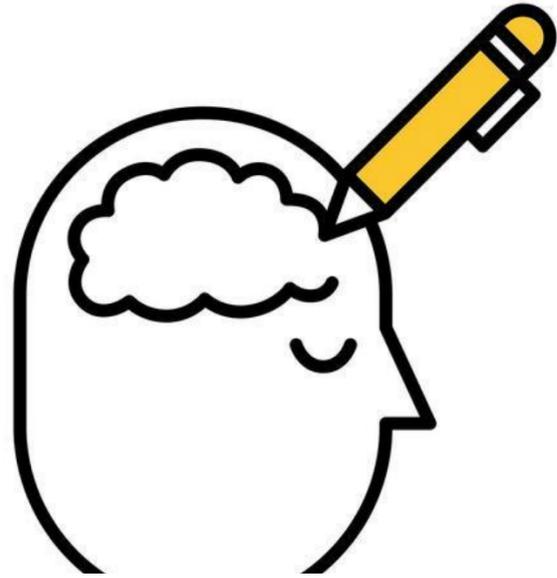
دعوونا نتحقق مما تعلمناه!



- ما الفرق بين البحث عن الفرص وفحص الفرص واغتنام الفرص؟
- اذكر 3 عوامل داخلية و3 عوامل خارجية.
- متى يجب علينا التحكم أو التعامل مع عوامل العمل؟
- اذكر 3 أخطاء يجب عليك تجنبها في تحليل SWOT؟
- لماذا يجب علينا إجراء البحوث التنافسية لاكتشاف الفرص؟
- ما هو تحليل الاتجاه؟
- كيف يمكن للتواصل أن يجعلك أقرب إلى الفرص المختلفة؟
- ما هي العوامل الخمسة التي نستخدمها لتحديد أولويات الفرص؟



هل لديك اسئلة؟



ماذا الذي ستحتفظ به من
تدريب اليوم؟

تمرین و تقییم



قائمة المراجع

- لانس، تي، بيمانز، إتش، وباجن، واي. (2015، سبتمبر). تساهم كفاءة الفرص في الاستفادة بنجاح من أفكار ريادة الأعمال والابتكار في المؤسسات (موجز السياسات). جامعة فاجينينجن، هولندا. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://core.ac.uk/download/pdf/fdp.44419351>
- هيغينز، إيت (2013، مايو). كيفية التحسن في اكتشاف الفرص. مراجعة أعمال هارفارد. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024 من <https://hbr.org/gnittops-ta-retteb-teg-ot-woh/2013/05>
- كيفية تحديد فرص الأعمال والسوق: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-identify-business-opportunities>
- بيرنز، هـ. (الثاني). البحث عن الفرص، والفحص، واغتنامها. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://shorturl.at/adRW7>
- ريادة الأعمال في صندوق. (2023، 14 يونيو). الكشف عن الفرص الخفية: دليل حول كيفية العثور على الفجوة في السوق. <https://www.entrepreneurshipinbox.com/dnif-ot-woh/12388>
- مدونة لوغ روكيت. (2023، 13 يوليو). كيفية تحديد وتحليل الفرص المتاحة في السوق. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://blog.logrocket.com/product-management/how-to-identify-and-analyze-market-opportunities>
- مدونة HubSpot. (2023، 05 ديسمبر). دليل سهل باللغة الإنجليزية لأبحاث السوق. <https://blog.hubspot.com/marketing/market-research-buyers-journey-guide>
- مناقشة الاقتصاد. (اختصار الثاني). 7 عوامل تحدد البيئة الداخلية للأعمال. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024 من <https://www.Economicsdiscussion.net/business-environment/7>
- كورا. (2023، 8 سبتمبر). 7 طرق لاغتنام تلك الفرصة التجارية. فوربس. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024 من <https://www.forbes.com/sites/quora/ezies-ot-syaw-2023/09/08/7>
- غرانت ثورنتون. (اختصار الثاني). كيفية اغتنام الفرص التجارية المناسبة. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://www.grantthornton.ca/insights/how-to-seize-the-right-business-opportunities>
- إنفستوبيديا. (2023، 21 نوفمبر). الأصول الملموسة والأصول غير الملموسة: ما الفرق؟ <https://www.investopedia.com/ask/answers/neewteb-ecnereffid-tahw/012815>
- في الواقع فريق التحرير. (اختصار الثاني). المهارات الملموسة مقابل المهارات غير الملموسة: ما يبحث عنه أصحاب العمل. بالفعل. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://www.indeed.com/career-advice/career-development>
- ماكجوي، د. (2017، سبتمبر). حدد أولويات الفرص المتاحة لك باستخدام قائمة المراجعة هذه. مراجعة أعمال هارفارد. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024 من <https://hbr.org/ezitiroirp/2017/09>
- <https://www.indeed.com/career-advice/career-development>

قائمة الموارد المقترحة للتعلم الموجه ذاتيًا

- شهادة [SNIPPET] EntreComp (2021، مارس). فرص اكتشاف مصادر التعلم. <https://entreprcompcertificate.eu/wp-content/uploads/2021/03-gnittopS/2021/03-fdp.seitnutropPO>
- مدينة التعلم. (اختصار الثاني). اكتشاف الفرص. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://global.cityoflearning.eu/en/activities/16452>
- باجن، ي. (2016). كفاءة تحديد الفرصة - <https://edepot.wur.nl/393037WUR>
- بالفعل. (اختصار الثاني). ما هي بيئة الأعمال؟ [الدليل الوظيفي]. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://www.indeed.com/hire/small-business>
- KyLeads. (اختصار الثاني). العوامل البيئية الداخلية والخارجية التي تؤثر على عملك. <https://www.kyleads.com/blog/internal-external-environmental-factors>
- وودسايد، ماريلاند (2020). كيف يستكشف المبتكرون فرص السوق؟ مراجعة إدارة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا سلون، 61(3)، 42-49. <https://sloanreview.mit.edu/article/how-do-innovators-spot-market-opportunities>
- بالفعل. (اختصار الثاني). تحديد فرص التواصل. [التطوير الوظيفي]. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024، من <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/identify-networking-opportunities>
- هيغينز، إيت (2013، مايو). كيفية التحسن في اكتشاف الفرص. علم النفس اليوم. تم الاسترجاع في 26 مارس 2024 من [https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-science-of-success-seitnutropPO-gnittopS-ta-retteb-teg-ot-woh/](https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-science-of-success/201305-science-of-success-seitnutropPO-gnittopS-ta-retteb-teg-ot-woh/)



Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

شكرًا لك!



Co-funded by
the European Union

فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة (المؤلفين) الآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف. بتمويل من الاتحاد الأوروبي
مسؤولين عنها EACEA لذا لا يمكن اعتبار الاتحاد الأوروبي ولا (EACEA) الأوروبية للتعليم والثقافة