

### العصف الذهني لفكرة العمل

#### التعليمات:

- اجمع طاقمك: قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة من 4-6 أشخاص.
- موجز المهمة: سيكون لدى كل مجموعة 10 دقائق لتبادل الأفكار واختيار فكرة عمل مثيرة يعتقدون أنها تنطوي على إمكانات. شجعهم على التفكير مثل النينجا المبدعين، واستكشاف مجموعة متنوعة من الصناعات ومعالجة مشاكل العالم الحقيقي.
- فكر خارج الصندوق: لا توجد فكرة سخيفة جدًا أو صغيرة جدًا! الهدف هو إثارة خيالك وتوليد مفاهيم فريدة.
- شحذ أدواتك: بمجرد أن يكون لديهم فكرة، ستقضي كل مجموعة الدقائق العشر التالية في تجسيدها. ضع في اعتبارك جوانب مثل الجمهور المستهدف، وعرض البيع الفريد، والتحديات المحتملة، والمخطط المالي التقريبي.
- الحاضر والعرض: حان الوقت للتألق! سيكون لدى كل مجموعة 5 دقائق لتقديم فكرة العمل التي اختاروها لبقيّة الفصل. شجعهم على أن يكونوا مقتنعين وسلط الضوء على إمكانات النجاح.
- دع النقاش يبدأ: افتح المجال للأسئلة والمناقشة بعد كل عرض تقديمي. هذه فرصة لتحليل الأفكار المختلفة، وتقديم ملاحظات بناءة، والتعلم من بعضنا البعض.

#### نصائح المكافآت

- توفير صندوق أدوات للإلهام: احصل على مجموعة مختارة من المقالات أو الصور أو مقاطع الفيديو القصيرة التي تعرض أفكارًا تجارية مبتكرة لإثارة نيران العصف الذهني.
- اجعلها ممتعة وتفاعلية: قم بتشغيل بعض الموسيقى المحفزة، وشجع تقنيات العصف الذهني المرحة، وكافئ الإبداع بالتصفيق أو الحلوى الصغيرة.
- النقاط السحر: اطلب من شخص ما في كل مجموعة تدوين الملاحظات أو رسم الأفكار الرئيسية للرجوع إليها في المستقبل.

#### أمثلة وحلول العصف الذهني لفكرة العمل:

1. مثال: تخطيط الوجبات المخصصة المدعومة بالذكاء الاصطناعي وخدمة توصيل البقالة للعائلات المشغولة.
  - الجمهور المستهدف: الآباء العاملون، جيل الألفية، الأفراد المهتمون بالصحة.
  - عرض بيع فريد من نوعه: خطط وجبات مصممة خصيصًا بناءً على الاحتياجات الغذائية والحساسية وتفضيلات العائلة، مع توصيل مناسب للبقالة وبرامج تعليمية للوصفات.
  - التحديات المحتملة: بناء خوارزمية ذكاء اصطناعي قوية، والحفاظ على الشراكات مع متاجر البقالة، وضمان أسعار تنافسية.
  - المخطط المالي التقريبي: نموذج الاشتراك مع التسعير المتدرج على أساس تواتر الوجبات وحجم الأسرة.
  - الحلول الممكنة: الشراكة مع تطبيقات تخطيط الوجبات الحالية، وتقديم خصومات تمهيدية، والاستفادة من التكنولوجيا للتوجيه الفعال والخدمات اللوجستية.
2. مثال: منصة التعلم التفاعلي للأطفال باستخدام تقنية الواقع المعزز.
  - الجمهور المستهدف: أولياء الأمور الذين لديهم أطفال صغار، المعلمون، المؤسسات التعليمية.
  - عرض بيع فريد من نوعه: ألعاب وأنشطة الواقع المعزز التي تجلب التعلم إلى الحياة، وتغطي مواضيع مثل التاريخ والعلوم وفنون اللغة.
  - التحديات المحتملة: تطوير محتوى الواقع المعزز الجذاب، وضمان الدقة التعليمية، وإمكانية الوصول للأجهزة المتنوعة.

- المخطط المالي التقريبي: تنزيلات متجر التطبيقات، ونموذج الاشتراك للمحتوى المتميز، والشراكات مع المدارس.
- الحلول الممكنة: التعاون مع المعلمين والخبراء المتخصصين، وتقديم محتوى أساسي مجاني مع عمليات شراء داخل التطبيق للميزات المتقدمة، واستخدام التكنولوجيا القائمة على السحابة للتوافق مع الأجهزة المتعددة.
- 3. مثال: سوق الأزياء المعاد تدويره الذي يربط الفنانين والمصممين بمواد مستدامة وملابس عتيقة.
  - الجمهور المستهدف: المستهلكون المهتمون بالبيئة وهواة الموضة والفنانين والمصممين.
  - عرض بيع فريد: منصة للملابس والإكسسوارات الفريدة من نوعها المعاد تدويرها، مما يعزز الاستدامة والتعبير الإبداعي.
  - التحديات المحتملة: الحصول على مواد متسقة، وضمان الجودة والحرفية، وبناء منصة سهلة الاستخدام عبر الإنترنت.
  - المخطط المالي التقريبي: رسوم العمولة على المبيعات، وصناديق الاشتراك المنسقة، والشراكات مع العلامات التجارية الصديقة للبيئة.
  - الحلول الممكنة: الشراكة مع مراكز إعادة تدوير المنسوجات، وتنفيذ تدابير مراقبة الجودة، وتقديم ورش عمل تعليمية للفنانين والمصممين، واستخدام أدوات التجارة الإلكترونية سهلة الاستخدام.
- 4. مثال: منصة عبر الإنترنت لحجز وإدارة المهنيين المبدعين المستقلين (الموسيقيين والمصورين والمصممين).
  - الجمهور المستهدف: الشركات والأفراد الذين يبحثون عن خدمات إبداعية، والمبدعين المستقلين الذين يبحثون عن فرص عمل.
  - عرض بيع فريد: منصة مبسطة لمطابقة المشاريع، ومعالجة الدفع الآمنة، وعرض المحفظة للمهنيين المبدعين.
  - التحديات المحتملة: بناء الثقة والموثوقية، وجذب كل من العملاء والمستقلين المهرة، وإدارة المنافسة من المنصات الحالية.
  - المخطط المالي التقريبي: رسوم الخدمة للشركات، ورسوم الاشتراك للمستقلين، والميزات المتميزة مثل ترويج المحفظة.
  - الحلول الممكنة: تنفيذ تدابير تحقق قوية، وتحديد أولويات خدمة العملاء، وتقديم اختبارات التحقق من المهارات وبرامج التدريب للعاملين لحسابهم الخاص، والاستفادة من التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي للتوعية بالمنصة.
- 5. مثال: شبكة الزراعة الحضرية التي يقودها المجتمع والتي تربط المساحات على السطح مع مشتري المنتجات المحلية والمتطوعين.
  - الجمهور المستهدف: سكان الحضر والناشطون البيئيون والمطاعم المحلية ومحلات البقالة.
  - عرض بيع فريد من نوعه: شبكة تربط أسطح المنازل غير المستغلة بالكامل بالأفراد والشركات المهتمة بالإنتاج الغذائي المحلي والمستدام.
  - التحديات المحتملة: تأمين الوصول إلى السطح، وإدارة الخدمات اللوجستية وتنسيق المتطوعين، وضمان سلامة الأغذية وجودتها.
  - المخطط المالي التقريبي: رسوم العضوية للمشاركين، والشراكات مع المطاعم والمتاجر لشراء المنتجات، ومنح التمويل للمعدات والتدريب.
  - الحلول الممكنة: الشراكة مع مالكي المباني والحدائق المجتمعية، واستخدام أدوات الجدولة عبر الإنترنت للتنسيق بين المتطوعين، وتنفيذ شهادات سلامة الأغذية والبرامج التدريبية.

نصائح للمدرب لإدارة النشاط:

- اشرح التعليمات والأطر الزمنية بوضوح.
- تشجيع الأفكار المتنوعة واحترام جميع المساهمات.
- ساعد المجموعات على الحفاظ على تركيزها ومهمتها.
- تسهيل المناقشات وتقديم ملاحظات بناءة.
- التقط النقاط والأفكار الرئيسية من العرض التقديمي لكل مجموعة.
- احتفل بالإبداع واعترف بجميع المشاركين.