BLACKBIRD FOR TRAINING

أطلق مشروعك خلال أسبوع

18 – 22 أبريل 2027

المنامة (البحرين)

UK Traininig

PARTNER

www.blackbird-training.com

أطلق مشروعك خلال أسبوع

المرجع: 346399_3255617 **التاريخ:** 18 – 22 أبريل 2027 **المكان:** المنامة (البحرين) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في بيئة أعمال تتسم بالسرعة والمنافسة العالية، لم يعد تحويل الفكرة إلى مشروع ناجح يعتمد على الحماس وحده، بل يتطلب وضوحًا في الرؤية، وسرعة في التنفيذ، ومنهجية عملية لاختبار الفكرة قبل الاستثمار الكبير فيها. كثير من رواد الأعمال وأصحاب المبادرات الداخلية لا يفتقرون إلى الأفكار، وإنما يفتقرون إلى المسار المنظم الذي يساعدهم على التحقق من جدوى الفكرة وبنائها وتقديمها بصورة احترافية.

إطلاق مشروع اليوم لا يعني قضاء أشهر طويلة في التخطيط النظري دون اختبار السوق. النجاح الحقيقي يبدأ ببناء منتج أولي قابل للتجربة، واختبار الفرضيات بسرعة، وتصميم نموذج عمل قابل للاستدامة، ثم عرض القيمة المقترحة بوضوح أمام المستثمرين أو الشركاء أو أصحاب القرار داخل المؤسسة.

صُمم هذا البرنامج المكثف لمدة أسبوع لينقل المشاركين من مرحلة الفكرة إلى مفهوم مشروع جاهز للعرض على المستثمرين ضمن بيئة تدريبية عملية وتفاعلية. سيعمل المشاركون على حالات واقعية، ويطورون تصورًا لمنتج أولي، ويصممون نموذج عمل متكامل، ويعدّون عرضًا تمويليًا احترافيًا. وفي نهاية البرنامج، سيكون لدى كل مشارك خارطة طريق واضحة لإطلاق مشروعه أو تطويره بثقة.

أهداف الدورة

بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التحقق من جدوى الأفكار باستخدام أطر عمل منهجية وأساليب اختبار السوق.
- تصميم وتحديد المنتج الأولي القابل للتجربة.
- بناء نموذج عمل متكامل وقابل للتوسع.
- فهم مصادر التمويل المختلفة ومتطلبات المستثمرين.
- إعداد وتقديم عرض استثماري مقنع.
- وضع خطة إطلاق عملية قابلة للتنفيذ.

محاور الدورة

اليوم الأول: التحقق من الفكرة وفرص السوق

- تحويل الفكرة إلى فرصة حقيقية قائمة على حل مشكلة واضحة.
- أساسيات دراسة السوق للمشروعات الناشئة.
- تحديد شرائح العملاء والسوق المستهدف.
- تصميم القيمة المقترحة.
- تحليل المنافسين وبيئة الصناعة.
- تقنيات اختبار الفكرة من خلال المقابلات والاستبيانات والتجارب السريعة.

اليوم الثاني: تطوير المنتج الأولي واستراتيجية المنتج

- خصائص المنتج الأولي الفعال من حيث النطاق والميزات وسرعة الطرح.
- تحديد الأولويات بين الخصائص الأساسية والإضافية.
- رسم رحلة العميل وتصميم تجربة المستخدم.
- أساليب النمذجة الأولية من النماذج البسيطة إلى المفاهيم القابلة للتطبيق.
- دورات الاختبار والتحسين المستمر.
- قياس مؤشرات التوافق الأولي بين المنتج والسوق.

اليوم الثالث: نموذج العمل واستراتيجية الإيرادات

- تصميم نموذج عمل قابل للنمو والتوسع.
- تحديد مصادر الدخل واستراتيجيات التسعير.
- هيكل التكاليف ومفاهيم اقتصاديات الوحدة.
- إعداد استراتيجية دخول السوق.
- الشراكات وقنوات التوزيع.
- تقييم المخاطر والتخطيط لاستدامة المشروع.

اليوم الرابع: استراتيجية التمويل وإعداد العرض الاستثماري

- مشهد تمويل المشروعات الناشئة وخيارات التمويل المختلفة.
- ما الذي يبحث عنه المستثمرون.
- أساسيات التوقعات المالية للمشروعات في مراحلها الأولى.
- إعداد عرض تقديمي احترافي عالي التأثير.
- مهارات السرد في عرض المشروع.
- هيكلة العرض الاستثماري بشكل منطقي ومقنع.

اليوم الخامس: تقديم العرض وخطة الإطلاق

- تقنيات تقديم العرض بثقة وحضور قيادي.
- التعامل مع أسئلة واعتراضات المستثمرين.
- إعداد خطة إطلاق للأشهر الثلاثة الأولى.
- الاعتبارات القانونية والتشغيلية عند بدء المشروع.
- تقديم العروض النهائية أمام لجنة تقييم.
- الحصول على تغذية راجعة متخصصة ووضع خطة عمل فردية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- تحويل فكرتك إلى مشروع منظم وقابل للاختبار خلال أسبوع فقط.
- تعلم أساليب عملية لبناء منتج أولي وفق منهجيات حديثة.
- إتقان أدوات تصميم نماذج الأعمال القابلة للاستدامة والتوسع.
- فهم آليات التمويل وكيفية تهيئة مشروعك لجذب الاستثمار.
- إعداد عرض استثماري حقيقي والتدرب على تقديمه.
- اكتساب خبرة عملية من خلال ورش العمل والتطبيقات الواقعية.
- الخروج بخارطة طريق واضحة يمكن تنفيذها فورًا.

الخاتمة

المشاركة في هذا البرنامج تمثل خطوة عملية وحاسمة نحو تحويل الأفكار إلى مشروعات جاهزة للسوق. فهو يوفر بيئة تعلم مركزة على النتائج، تجمع بين الإطار المنهجي والتطبيق العملي، بما يسرّع عملية بناء المشروع والاستعداد للتمويل أو الإطلاق الفعلي.

سواء كنت تطلق مشروعًا ناشئًا، أو تطور مبادرة ابتكارية داخل مؤسستك، أو تختبر مفهومًا جديدًا، فإن الأدوات والنماذج والمخرجات العملية التي ستحصل عليها ستمنحك وضوحًا أكبر، وسرعة في التنفيذ، وثقة حقيقية للانطلاق نحو النجاح.