



المنهجية المتبعة لعرض وإعداد مذكرة التخرج في إطار مشروع القرار الوزاري 1275 أمام اللجنة العلمية

المرحلة الأولى: يشارك فيها كل أصحاب الأفكار المقترحة والذين سجلوا مشاريعهم على المنصة الرقمية

عرض فكرة المشروع المقترح باستخدام PowerPoint / يتم التركيز على النقاط التالية:

1. التعريف بالطالب وفريق العمل (الإسم واللقب والميدان والتخصص والمستوى الدراسي....).
2. التعريف بالفكرة (وضوح الفكرة، هدف الفكرة، مجالها، العلوم والمعارف ذات الصلة.....).
3. نطاق ومجال الفكرة وميادنها والأسباب التي دفعت لدراستها ومبرراتها وبعض الدراسات المشابهة لها.
4. ماهي الخطوات المنهجية لتحقيق المشروع ومراحل دراستها والمجال الزمكاني للمشروع.
5. ما هي الحلول المقترحة والممكنة التي يمكن تقديمها للشركاء كقيمة مضافة، أو لتقديم منتج جديد.
6. ما هو حجم وقيمة التمويل اللازم لتغطية نفقات مشروع الفكرة.
7. ما هي النتائج المتوقعة (الإيرادات والمداخيل المتوقعة، الأفاق التنموية ومساهماتها المختلفة في المجتمع).
8. ماهي المعوقات والمخاطر المحتملة وكيف يمكن التعامل معها؟

ملاحظة هامة: الطالب يختار الوقت المناسب للعرض، الفصاحة وسلاسة العرض لتوضيح الفكرة، التدريب لعرض فكرته، استخدام PowerPoint ، وصور أو فيديوهات توضيحية، الإيجاز والالتزام بتوقيت العرض، التركيز والثقة في النفس.....).

المرحلة الثانية: يشارك فيها فقط أصحاب المشاريع التي تتوفر على جانب ابداعي وابتكاري وحظيت بموافقة اللجنة العلمية

- دراسة الجدوى الاقتصادية لفكرة مشروع مؤسسة ناشئة/ حيث يجب التركيز في هذه النقطة على ما يلي:

1. دراسة الجدوى التسويقية: أن يوضح الطالب صاحب الفكرة ماذا سيقدم من إضافة للمستهلك؟ هل هي منتج جديد أم خدمات جديدة؟ أم هي تعديلات وإضافة تمس منتج أو خدمة ما؟ ما هي نقاط قوة هذا المنتج الجديد؟ هل يمكن اعتباره منتج بديل مثلا؟ هل المنتج محلي أو عالمي وكيف يمكن تسويقه؟ ما هي عناصر مزيج التسويقي؟
2. دراسة الجدوى الفنية: أن يوضح لنا صاحب الفكرة المتطلبات المادية والبشرية والمنشآت اللازمة لتنفيذ وتشغيل فكرته ومشروعه حيث يوضح موقع المنشأة ومحيطها بالنظر إلى الزبون والشريك والممولين، ماهي التجهيزات والوسائل اللازمة هل هي موجودة داخل الوطن أم يجب استيرادها مثلا؟ كذلك التصميم الهندسي للمنشأة يوضح الوحدات والأقسام لمختلف وظائفها، هل المواد الأولية موجودة محليا أو خارجيا؟ ما هو عدد العمال والموارد البشرية والكفاءات اللازمة والتخصصات؟ هل هي موجودة أم يجب الاستعانة بكفاءات خارجية أم يجب تكوينها؟ ما هو حجم الإنتاج المتوقع؟..... الخ.
3. دراسة الجدوى المالية: أن يوضح لنا صاحب الفكرة مصادر التمويل للمشروع وكذلك المصاريف اللازمة لتشغيله سواء رأس المال أو مصاريف التأسيس وتكاليف المتغيرة والثابتة لشغيل وتنفيذ المشروع من جهة، ومن جهة ثانية يوضح لنا الإيرادات المتوقعة من المشروع بالنظر إلى حجم الإنتاج وكذلك نسبة هامش الربح المتوقع بالنظر إلى السعر في سوق المنافسة والقدرة الشرائية للمستهلك النهائي، باعتماد طرق فعالة تخص سياسة واستراتيجية تحديد السعر، بالإضافة إلى ما يقدمه المشروع من مساهمات تنموية تلي حاجات ورغبات المجتمع (الوظائف المتوقعة، قيمة وسمعة المؤسسة والوطن،.....).

المرحلة الثالثة: الورشات التدريبية تكون موجهة فقط لأصحاب المشاريع المقبولة.

مثال: ورشة تدريبية حول نموذج لمخطط أعمال مؤسسة ناشئة BMC Business Model Canvas

الشراكات الرئيسية (من هي الأطراف الفاعلة لإنجاح فكرة المشروع وكيف تتناسب هذه الأطراف المختلفة مع الخطة)	الأنشطة الرئيسية (الخطوات التي يجب على الشركة القيام بها لتحقيق النجاح)	القيم المقدمة (المقترحة) قيمة المنتج (ما يفعله وما يقدمه للمستهلك)	العلاقة مع العملاء (كيف ستدعم الشركة قاعدة عملائها وتعمل معهم)	شرائح العملاء (المستهلكين) لمن يقدم هذا المنتج أو الخدمة، من هم المستهدفين؟
	الموارد الرئيسية (الأفراد والأدوات والميزانية التي تتوفر لدى الشركة)		القنوات (كيف ستقوم المنظمة بتسويق وبيع منتجاتها)	
التكاليف ماهي (تكلفة المنتج وكذلك كيفية بيعه ودعمه)			الإيرادات ماهي العائدات المتوقعة ومصادر الإيرادات (كيف ستجني الشركة المال)	

المرحلة الرابعة: تقييم المشاريع المحتضنة وإجراءات الحصول على وسم لابل مشروع مبتكر.

كي يتحصل المشروع على وسم * لابل مشروع مبتكر * يجب حصول فريق العمل على تقييم 100 % وكذلك لا يتم عرض المشروع للمناقشة قبل حصوله على ترخيص من الهيئات المختصة (مركز الدعم التكنولوجي والابتكار CATI ورقم الإيداع للحماية ONDA وإن كان المشروع هو تحسين لمنتج قائم أو ابتكار جديد يجب موافقة INAPI . حيث يتم تقييمه من خلال

- وضوح الفكرة وسلامتها 20%
- الجوانب الابتكارية للمشروع 25%
- صحة نموذج مخطط الأعمال 30 %
- الوصول إلى النموذج المثالي 25%