

الدور المستحدثات

4

1 مقدمة

7

2 خارطة الطريق

9

3 الفصل الأول
عقلية رائد الأعمال

57

4 الفصل الثاني
فهم السوق

111

5 الفصل الثالث
العميل

150

6 الفصل الرابع
بناء العرض القيمي

238

8 الفصل السادس
التسعير

189

7 الفصل الخامس
العلامة التجارية

282

10 الجزء الثاني
الهوية البصرية

276

9 خاتمة
الجزء الأول

لماذا هذا الجزء أولاً؟

لأن أي مشروع، قبل أن يكون: منتجاً أو خدمة، أو علامة تجارية، أو رقمًا في السوق هو سلسلة قرارات. والقرارات لا تُتخذ في فراغ، بل تُتخذ من داخل:

طريقة تفكير، فهم للواقع، تصور للعميل، تعريف للقيمة، وهوية تُحتكم إليها عند الضغط

قبل أن تبني مشروعًا... تأكد أنك تبني شيئاً يستحق هذا الكتاب لا كُتب ليقنعك بأن تبدأ مشروعًا، ولا ليغريك بريادة الأعمال بوصفها طريقًا سريعًا للنجاح، ولا ليقدم لك وصفات جاهزة تصلح لكل زمان ومكان. كُتب هذا الجزء لسبب مختلف تمامًا: ليساعدك على تجنب بناء مشروعٍ يعمل... لكنه لا يعيش. كثير من المشاريع تبدأ بقوة، بفكرة منطقية، وجهد حقيقي، وتنفيذ لا يُستهان به... ثم تتآكل ببطء. ليس بسبب السوق وحده، ولا بسبب المنافسة فقط، بل لأن الأساس الذي بُنيت عليه لم يكن واضحًا بما يكفي

هذا الجزء لا يعلمك: كيف تباع أكثر. بل يضعك أمام أسئلة أعمق:

- هل هناك سوق حقيقي لما تفكر ببنائه؟
- هل تفهم العميل أم تفترضه؟
- هل ما تقدّمه حل واضح أم فكرة مبهمّة؟
- هل تعرف من أنت عندما تتشابه العروض؟
- وهل تتحمّل تبعات السعر الذي ستطلبه؟

ما الذي ستجده في هذا الجزء؟

- بناءً ذهنيًا قبل أي خطوة تنفيذية
 - اختبارًا للفكرة قبل الاستثمار الكبير
 - تفكيكًا لسلوك السوق والعميل
 - صياغة واعية للقيمة والعرض
 - تعريفًا عميقًا للعلامة التجارية كمرجع قرار
 - وانتهاءً بالتسعير بوصفه أصدق اختبار لكل ما سبق
- كل فصل هنا مكمل للذي قبله، ولا يمكن تجاوزه دون أن يترك فجوة لاحقًا.

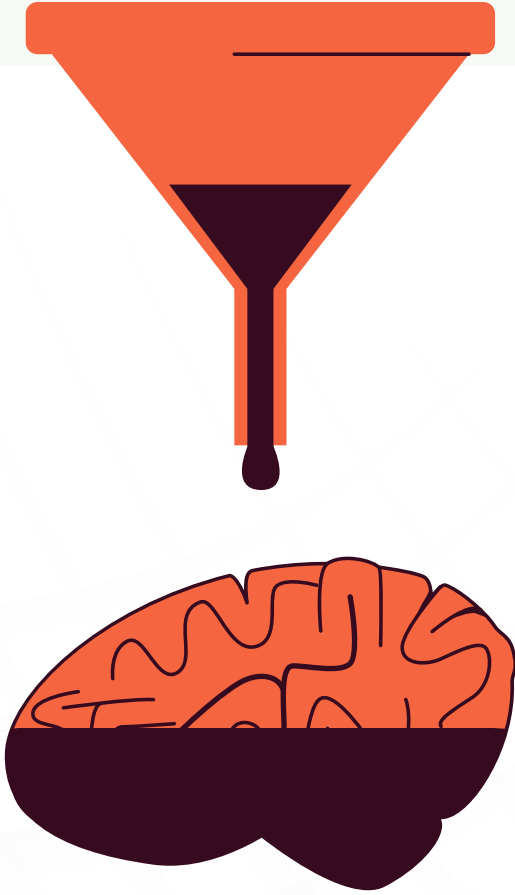
لمن هذا الجزء؟

- من يفكر ببدء مشروع، ويريد أن يبدأ بوعي لا بحماس
- من يملك مشروعًا قائمًا، لكنه يشعر بالتشتت أو الضغط
- من يريد أن يبني شيئًا قابلاً للاستمرار، لا مجرد تجربة
- ومن يدرك أن النمو الحقيقي يبدأ من الوضوح لا السرعة.

كيف يُفترض أن تقرأ هذا الجزء؟

- اقرأه ببطء.
- توقّف عند الأسئلة.
- ولا تبحث عن إجابات سريعة.
- هذا الجزء لا يطلب منك أن تتفق معه، بل أن تفكّر بصدق.

لأن المشروع الذي يستحق أن يُبنى، هو المشروع الذي تتحمّل نتائجه... قبل أن تتحمّل أرباحه.



خارطة الطريق



01

الفصل الأول

عقلية رائد الأعمال

مقدمة الفصل الأول

في الصفحات التالية، سنفكّك كيف ترى دورك داخل مشروعك، وكيف تتعامل مع الخوف والشك، وكيف تتخذ قراراتك عندما لا توجد إجابة مريحة، وكيف تتحمّل مسؤولية النتائج بدل البحث عن مبررات.

ليس الهدف أن تكون مثاليًا، بل أن تكون واضحًا. لأن الوضوح، هو الأساس الذي يُبنى عليه كل ما سيأتي لاحقًا، وما لم يُحسم هنا، سيظهر أثره في كل قرار تتخذه لاحقًا.

عقلية رائد الأعمال قبل الحديث عن السوق، وقبل تحليل العميل أو التسعير أو العلامة التجارية، هناك سؤال لا يمكن القفز فوقه: من الذي يتخذ القرار؟

كثير من المشاريع لا تفشل بسبب ضعف الفكرة، ولا بسبب نقص الموارد، بل لأن القرارات التي بُنيت عليها اتُّخذت بعقلية غير مستعدة لما سيأتي بعدها.

هذا الفصل لا يهدف إلى التحفيز، ولا إلى تقديم شعارات جاهزة، بل إلى بناء وعي واضح بطبيعة الدور الذي ستلعبه داخل مشروعك.

العقلية هنا ليست فكرة عامة، بل طريقة تفكير تظهر تحت الضغط، وتتكشف عند الخسارة، وتُختبر عندما لا تكون الظروف مثالية.



ما الفرق بين صاحب مشروع ورائد أعمال؟

الفرق بين صاحب مشروع ورائد أعمال

ليس فرق ألقاب... بل فرق طريقة تفكير، وطريقة تعامل مع القرار، وطريقة رؤية للمستقبل. وهذا الفرق، إن لم يُفهم مبكرًا، سيظهر لاحقًا على شكل:

- ارتباك
- قرارات متناقضة
- استنزاف
- أو مشروع "يعمل" لكنه لا ينمو.

كثيرون يبدؤون مشروعًا. قلة فقط يفهمون ماذا يعني أن يقودوا مشروعًا. وهنا يجب أن نكون واضحين منذ البداية:

ليس كل من يمتلك مشروعًا هو رائد أعمال، وليس كل من يعمل لحسابه الخاص يبني شيئًا قابلاً للاستمرار.



أولاً: صاحب المشروع

عقلية التشغيل



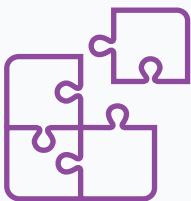
صاحب المشروع غالباً يبدأ بدافع واضح:

- الاستقلال
 - تحسين الدخل
 - الهروب من وظيفة
 - أو استغلال مهارة يمتلكها
- وهذا بحد ذاته ليس خطأ. الخطأ يبدأ عندما تتوقف العقلية عند هذا الحد.



صاحب المشروع يفكر عادةً بهذه الطريقة:

- كيف أشتغل المشروع اليوم؟
- كيف أرضي الزبون الحالي؟
- كيف أتجنب الخسارة السريعة؟
- كيف أضمن دخلاً ثابتاً؟



قراراته تكون:

- قصيرة المدى
- دفاعية أكثر من كونها هجومية
- مبنية على الخوف من الخسارة أكثر من السعي للنمو

النتيجة الشائعة:

مشروع يعمل... لكن صاحبه يعمل داخله أكثر مما يقوده من خارجه.

ما الفرق بين صاحب مشروع ورائد أعمال؟

ثانيًا: رائد الأعمال

عقلية البناء



رائد الأعمال لا يبدأ بسؤال:

كيف أعمل اليوم؟

بل يبدأ بسؤال:

ما الذي أبنيه على المدى الطويل؟

هو لا ينفي أهمية التشغيل،

لكنه يراه مرحلة داخل منظومة أكبر.



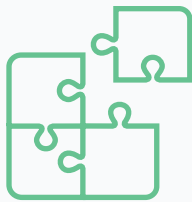
رائد الأعمال يفكر بهذه الطريقة:

ما النموذج الذي أريد بناءه؟

ما القرارات التي ستريحني لاحقًا؟

ما الذي يمكن أن يتوسع بدون وجودي الدائم؟

ما الذي سيبقى عندما يتغير السوق؟



قراراته تكون:

استراتيجية،

أحيانًا مؤلمة على المدى القصير،

لكنها تخدم وضوحًا طويل الأمد

رائد الأعمال لا يبحث عن "أقل مخاطرة"،

بل عن مخاطرة محسوبة تخدم رؤية واضحة.

ما الفرق بين صاحب مشروع ورائد أعمال؟

ثالثاً: الفرق الحقيقي يظهر عند أول ضغط

الفرق بين الاثنين لا يظهر في الأيام الجيدة، بل عند أول: خسارة، نقد، تباطؤ في النتائج، أو فشل تجربة

صاحب المشروع يسأل	رائد الأعمال يسأل
ماذا فعلت بشكل خاطئ	ما الفرضية التي لم تصح
هل هذا المجال مناسب	ما القرار الذي يحتاج تعديلاً
هل أستمّر أم أتوقف	ما الذي تعلمته عن السوق أو العميل

هنا بالضبط تتكوّن الفجوة بين مشروع يتطور، ومشروع يكرر نفسه حتى يتآكل.

ما الفرق بين صاحب مشروع ورائد أعمال؟

رابعًا: علاقة كل منهما بالقرار

(هذه نقطة محورية في الكتاب كله)

صاحب المشروع	رائد الأعمال
يؤجل القرار	يدرك أن القرار غير الكامل جزء من اللعبة
ينتظر إشارات خارجية	يفضّل قرارًا قابلاً للتعديل على لا قرار
يبحث عن طمأنة دائمة	يتحمّل المسؤولية النفسية للنتائج
يتأثر كثيرًا بالآراء المحيطة	لا يختبئ خلف الأعذار أو الظروف

المشروع لا ينهار بسبب قرار خاطئ واحد،
بل بسبب تراكم قرارات مؤجلة.