

د . سعد جبر

أزمة ثقة بين الممولين والمشاريع

كيف تكسب ثقة المستثمرين ؟



أزمة ثقة

بين الممولين والمشاريع

كيف تكسب ثقة المستثمرين؟



المحتويات :

رقم	عنوان الفصل	فكرة الفصل
1	المقدمة: أزمة الثقة التي تعيق المشاريع	شرح المشكلة وبيان أهمية تناولها
2	من هو رائد الأعمال الذي يبحث عن تمويل؟	تحليل شخصية الرائد، أهدافه، أخطاؤه الشائعة
3	داخل عقل المستثمر: كيف يفكر ولماذا يرفض؟	فهم منطق المستثمرين، وتحليل أسباب الرفض من وجهة نظرهم
4	الجسر المقطوع: فجوة التفاهم بين الطرفين	تحليل الفجوة النفسية والإدارية والثقافية بين الطرفين
5	لماذا تفشل المشاريع الجيدة؟	نماذج من مشاريع واعدة لم تنجح في الإقناع بالتمويل
6	فن تقديم فكرتك في 5 دقائق	أدوات عملية لعرض تقديمي ناجح، مدعمون بنماذج عربية
7	ما الذي يبحث عنه المستثمر بالضبط؟	قائمة مفصلة بعوامل الجذب والرفض وفق دراسات وتجارب
8	تجارب حقيقة: من الرفض إلى الملايين	قصص ملهمة لرياديين نجحوا بعد إخفاقات مبكرة
9	من المسؤول؟ تحليل بلا اتهام	مناقشة متزنة لأخطاء الطرفين دون تبني خطاب اللوم
10	حلول جذرية: كيف نعيد بناء الثقة؟	حلول فردية (للرائد)، مؤسسية (للحوكومات)، ومنصاتية (للتكنولوجيا)
11	الملحق التطبيقي: أدوات ونماذج	قوالب جاهزة (عرض تقديمي، نموذج عمل، خطة مالية، تقييم ذاتي)
12	الخاتمة: عندما تُبنى الجسور	دعوة للتفاؤل والانطلاق بعد فهم المشكلة وأسبابها

أزمة ثقة

" بين المشاريع والممولين - كيف تكسب ثقة المستثمرين؟ "

الفصل الأول : المقدمة - أزمة الثقة التي تعيق المشاريع

🎯 هدف الفصل:

شرح لماذا هذا الكتاب ضروري، وما المشكلة الجوهرية التي يعالجها، مع تقديم أولي لما ينتظر القارئ من حلول وأدوات.

📝 المسودة الأولية للفصل الأول :

قصة احمد .. :

كان أحمد، رائد أعمال شاب، قد أمضى شهوراً يعمل على فكرته الثورية في توصيل الطلبات عبر الذكاء الاصطناعي. عندما جلس أمام أول مستثمر، عرض فكرته بحماسة وثقة، لكن المفاجأة كانت في ردة فعل المستثمر: ابتسامة باهتة وانتهى اللقاء بجملة مقتضبة: "فكرتك مثيرة، لكن لا أظنها مناسبة الآن".

تكرر الأمر 8 مرات خلال شهرين.

لم يكن أحمد وحده. في الجانب الآخر، كان فهد - مستثمرٌ محظوظٌ - قد شاهد عشرات العروض خلال فترة وجيزة، وكان معظمها مكرراً، غير ناضج، أو مقدم من أشخاص لا يمتلكون أدنى خبرة إدارية.

النتيجة؟ فرص ضائعة، واحتياكات، وتبعاد في المسافات بين العقل الاستثماري والطموح الريادي.

🧠 جوهر المشكلة:

المشكلة ليست فقط "عدم وجود تمويل"، بل أزمة ثقة متبادلة بين طرفين:

- رواد الأعمال: يملكون الحماس، لكن يفتقرن للخبرة أو أدوات الإقناع.

- المستثمرون: يملكون رأس المال، لكنهم يخشون المغامرة بعد تجارب سيئة أو بسبب ضعف الثقة في المشاريع الصغيرة.



تفاقم هذه الفجوة عندما:

- لا يفهم كل طرف لغة الآخر.
- يغيب الإعداد الجيد، والشفافية، والمصداقية.
- يشيع خطاب الشك، وتنتشر القصص السلبية.

☒ النتائج السلبية لغياب الثقة:

- أفكار مبدعة تبقى حبيسة الورق.
- هجرة العقول والمشاريع للخارج.
- تباطؤ حركة الابتكار في المجتمعات.
- تشويه صورة ريادة الأعمال عند الشباب.
- توجّه المستثمرين نحو المشاريع "الآمنة فقط".

📘 لماذا هذا الكتاب؟

هذا الكتاب ليس كتاباً تنظيرياً، بل:

- دليل عملي لبناء الثقة وكسر الحواجز.
- مرشد واقعي لفهم كيف يفكر المستثمر.
- دعوة نزيهة لفهم أخطاء كل طرف والعمل على إصلاحها.

🔧 ما الذي ستجده في هذا الكتاب؟

- خطوات عملية لإعداد عرض مقنع في 5 دقائق.
- أدوات لفهم عقلية المستثمرين.
- أسباب الرفض الخفية والمعلنة.
- كيف تختار المستثمر المناسب لفكترك.
- كيف تتجاوز الرفض وتعود أقوى.

- ماذا يبحث عنه المستثمر تحديداً (بخلاف الفكرة!).

● من المخاطب بهذا الكتاب؟

- رواد أعمال مبتدئون أو في منتصف الطريق.
- مستثمرون شباب يبحثون عن فرص واعدة.
- أصحاب برمج حاضنات ومسرعات الأعمال.
- الطلاب والمبدعون الذين يفكرون بخوض التجربة.

● مصادر الفصل:

1. أبو الفتاح، عماد (2019). "قد تكون أنت السبب.. لماذا يرفض مستثمر ما تمويل مشروعك؟". "الجزيرة".
<https://www.aljazeera.net/>
2. سايريت، أليشيا (2018). "Why Investors Say No". TEDx Talk.
https://www.ted.com/talks/alicia_syrett
3. مصطفى مسلم (2022). "لماذا تم رفض تمويل مشروع؟". LinkedIn Article.
4. لمياء حسن (2019). "5 أسباب لرفض تمويل المشروع". رواد الأعمال.
5. من أرشيف الملف: "23 سبباً لرفض التمويل". محمد حمزة.

● الفصل الثاني: من هو رائد الأعمال الذي يبحث عن تمويل؟

● تحليل الشخصية، الأهداف، الأخطاء *

● من حكايات المستثمرين:

في أحد المؤتمرات الريادية، وقف شاب في العشرينات من عمره أمام لجنة من المستثمرين وقال بثقة: "مشروعى هو أوبر الجديد، وأحدث به ثورة في السوق!"

لكن بمجرد أن سأله أحد المستثمرين:

"ما الذي يجعلك مختلفاً عن أوبر؟ وأين خطة عملك؟"

ارتبك، نظر إلى الحضور وقال:

"الفكرة واضحة، والنجاح مضمون، فقط أحتاج إلى تمويل".

لم يحصل الشاب على التمويل. بل خرج من القاعة وهو يردد: "المستثمرون لا يشجعون الشباب". لكن الحقيقة ليست في أعمارهم، بل في مستوى الاستعداد، النضج، وفهم ما يبحث عنه المستثمر.

💡 من هو رائد الأعمال الحقيقي؟

رائد الأعمال ليس فقط من يملك فكرة، بل من:

- يرى الفرص في المشاكل.
- يتحمل المخاطر المحسوبة.
- يمتلك روح المبادرة لـ رد الفعل.
- يحول الأفكار إلى نماذج أعمال قابلة للتنفيذ.
- يسعى لبناء قيمة، لا مجرد منتج أو ربح.

لكن معظم من يطرقون أبواب المستثمرين لا يدركون أنهم يدخلون علاقة شراكة عقلية وإستراتيجية، وليس مجرد "طلب دعم".

🎯 أهداف رواد الأعمال عند البحث عن التمويل:



1. تحقيق حلم شخصي (فكرة طالما آمن بها).
2. حل مشكلة حقيقة في السوق.
3. تحقيق ربح ونمو مستدام.
4. تحقيق شهرة أو اعتراف مجتمعي.
5. التوسيع أو الاحتفاظ بميزة تنافسية.

لكن هذه الأهداف لا تعني شيئاً إن لم يترجمها الرائد إلى لغة يفهمها المستثمر: لغة الأرقام، الاحتمالات، القيمة المضافة، وتوزيع الأرباح.

✗ أخطاء شائعة يقع فيها رواد الأعمال عند طلب التمويل:

1. فهم التمويل كمنحة لا كشراكة

يعتقد البعض أن المستثمر هو "فاعل خير" أو "صندوق دعم"، بينما الحقيقة أن التمويل استثمار مشروط بعائد وقيمة وضمانات.

2. التركيز على الفكرة لا على تنفيذها

المستثمر لا يدفع للفكرة، بل لفريق قادر على تنفيذها بفعالية.

3. غياب البيانات المالية الواقعية

"سنريح مليون دولار في السنة الأولى!" ← لكن أين توقعات التدفق النقدي؟ نموذج الإيرادات؟ التكلفة؟

4. فردية المشروع وضعف الفريق

مستثمر واحد قال ذات مرة:

"لا أستثمر في مشروع يقوم على شخص واحد، لأنه قد يصاب أو ينسحب... فينها كل شيء".

5. ضعف مهارات العرض والإقناع

عرض الفكرة يحتاج إلى مزيج من:

وضوح - اختصار - فهم السوق - حماس - احترام الوقت.

6. عدم الإنصات أو الغرور

بعض الرواد يدخل لقاء التمويل بعقلية "إما أن تمولني أو أنت الخاسر".

بينما المستثمرون يبحثون عن من يمكنهم العمل معه لسنوات.

☒ الجانب النفسي والواقعي لرائد الأعمال:

- خوف من الفشل يختبئ وراء ثقة زائدة.
- احتراق نفسي بسبب طول الرحلة.
- توتر دائم في إدارة التوقعات.
- هوس بالمنافسة وعدم الواقعية أحياً.

لكن من يتجاوز هذه العقبات ويعرف نفسه جيداً، يكون أقرب لنجاح حقيقي، حتى قبل أن يحصل على تمويل.

☒ أدوات عملية للقارئ:

✓ اختبر نفسك: هل أنت جاهز للتمويل؟

السؤال	نعم / لا
هل لديك خطة عمل مفصلة بالأرقام؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل يوجد معك فريق شريك وليس مجرد موظفين؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل يمكن شرح فكرتك في أقل من دقيقة؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل درست السوق والمنافسين؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل سبق أن اختبرت نموذج أولي للفكرة؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>

إذا كانت أغلب إجاباتك "لا"، فربما تحتاج لتأجيل التمويل والعمل أكثر على الفكرة والتنفيذ.

خارطة التمويل: من الفكرة إلى السوق

يحتاج كل رائد أعمال أن يعرف: في أي مرحلة من مشروعه أنا الآن؟ وما نوع التمويل الأنسب لها؟
إليك خارطة مبسطة:

- مرحلة الفكرة: تمويل ذاتي، دعم الأهل(FFF) ، مسابقات.

- مرحلة النموذج الأولي: حاضنات أعمال، مستثمرون ملائكيون.

- مرحلة التوسيع: صناديق رأس مال جريء.

- مرحلة النضج: قروض مصرافية، شراكات استراتيجية.

اختبار التمويل الخطأ في المرحلة الخطأ... قد يُغرقك بدل أن يرفعك.

خلاصة الفصل :

رائد الأعمال الذي يحصل على تمويل ليس بالضرورة الأكثر عبقرية، بل الأكثر فهماً لنفسه، لفكرته، ولمستمرها.

مصادر الفصل:

1. Alicia Syrett – *TED Talk: Why Investors Say No*

https://www.ted.com/talks/alicia_syrett

2. عماد أبو الفتوح - الجزيرة نت " - قد تكون أنت السبب" ...

<https://www.aljazeera.net/>

3. مصطفى مسلم "LinkedIn Article" - لماذا تم رفض
تمويل مشروع؟؟

4. الحبيب محمد حمزة - "23 سبباً لرفض التمويل" - منشور تحليلي عبر X

5. عبد الرحمن السليمة - مقال "أخطاء يرتكبها رواد الأعمال عند البحث عن ممولين" - "الجزيرة"

<https://www.aljazeera.net/>



الفصل الثالث : داخل عقل المستثمر - كيف يفكر ولماذا يرفض؟

من حكايات المستثمرين:

في لقاء مغلق مع مجموعة من المستثمرين، طُرِح السؤال:

"كم عرضاً تمويلياً يصلكم شهرياً؟"

أجاب أحدهم بابتسامة:

"عشرات العروض، لكن أغلبها يُعلق قبل الدقيقة الأولى" ...

قال آخر:

"أحياناً أشعر أن رواد الأعمال لا يفهمون أننا لا نبحث عن أفكار، بل عن فرص واضحة، وفرق ثق بـها".

في عالم المال، لا تحكم "العاطفة"، بل "التحليل البارد"، وكل رفض وراءه منطق... أحياناً لا يُقال بصراحة.

كيف يفكر المستثمر؟

أولاًً: ما الذي يسعى إليه أي مستثمر؟

- تعظيم العائد على استثماره ROI
- توزيع المخاطر عبر مشاريع متنوعة
- الدخول في سوق واعد أو فئة جديدة
- العمل مع فريق يمكن الثقة به
- خروج آمن (Exit Strategy) خلال 3-7 سنوات

المستثمر لا يستثمر في : 1-الشغف وحده 2-الحماس العاطفي 3-أفكار غير مختبرة 4-شخصيات مضطربة أو متكبرة

عوامل تجعل المستثمر يرفض:

- ◆ 1. أساسيات العمل ضعيفة
 - لا يوجد نموذج ربح واضح.
 - المنتج لم يُجرب بعد. (MVP)
 - السوق غير مدروس.
 - لا يوجد منافسون؟ إداً لا يوجد سوق.

♦ 2. عرض تقديمي سيء

- كثير من المستثمرين يتخذون قرار "لا" في أول 90 ثانية إذا كان العرض:
 - مملاً أو غير منظم.
 - بدون أرقام.
 - مليء بالادعاءات دون إثباتات.

♦ 3. رائد الأعمال لا يوحى بالثقة

- توتر زائد أو غرور ظاهر.
- داعية عند تلقي الملاحظات.
- غير صادق في الإجابة على الأسئلة الصعبة.

♦ 4. غياب الاستراتيجية للخروج

- المستثمر يسأل: "كيف سأربح في النهاية؟"
 - هل سيتم الاستحواذ؟
 - هل هناك خطط للاكتتاب؟
 - هل سيتم إعادة شراء الأسهم؟

♦ 5. التمويل المطلوب غير منطقي

- مبلغ كبير مقابل شركة بلا تجربة.
- غموض في كيفية صرف الأموال.
- غياب توقعات مدققة للتتدفقات النقدية.

كيف يتخذ المستثمر القرار؟ (نموذج ذهني عملي) 

العامل	أهميةه النسبية
الفريق المؤسس	★★★★★
المنتج والسوق	★★★★
الأرقام والنمو	★★★★
التمايز والميزة التنافسية	★★★
العرض التقديمي	★★
انسجام الشخصية	★★

ما لا يقوله المستثمر لكنه حاسم:

- "لاأشعر أن هذا الفريق سينجح."
- "الفكرة جيدة لكن التوقيت خاطئ".
- "المجال مزدحم جداً ولا أرى ميزة حقيقة".
- "الرائد لا يبدو مستعداً لخسارة شيء شخصياً".

لماذا يرفض المستثمر أحياناً مشاريع ناجحة لاحقاً؟

- لأنه لم يفهم الفكرة جيداً.
- أو لأن العرض التقديمي لم يقنعه.
- أو ببساطة لأنه بشر، يخطئ.

 مثال: الكثير من المستثمرين رفضوا تمويل "Airbnb" ، واعتبروها فكرة "ساذجة".
اليوم... قيمتها السوقية تتجاوز 100 مليار دولار.

العلاقات الإنسانية: طريق مختصر للثقة

لا يتعلق قرار المستثمر فقط بالأرقام، بل أحياناً بـ "الشعور" تجاه الرائد.
الهدوء، التواضع، القدرة على التواصل بثقة دون غرور... كلها خصال تلعب دوراً كبيراً في قرارات التمويل.
أحياناً، مشروع بسيط ينجح فقط لأن صاحبه "مرن وقابل للتعلم" ، بينما مشروع أقوى يفشل لأن صاحبه "لا يتحمل".

أدوات عملية للقارئ:

هل أنت مستعد لتقطيع المستثمر؟ (تقييم ذاتي)

نعم / لا	السؤال
<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	هل يمكنك تلخيص فكرتك في 60 ثانية؟
<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	هل تملك خطة واضحة للخروج?(Exit?)
<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	هل جمعت بيانات حقيقة عن السوق؟
<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>	هل وضعت نفسك مكان المستثمر؟

رسالة مباشرة من مستثمر لرائد الأعمال:

"أنا لا أبحث عن فكرة عظيمة فقط... بل عن شخص يمكنني الوثوق به، العمل معه، ودعم نموه.
لا تجعلني أشعر أنني أشتري مغامرة غير محسوبة".

مصادر الفصل:

1. Alicia Syrett – TEDx: *Why Investors Say No*

https://www.ted.com/talks/alicia_syrett

2. عماد أبو الفتوح – "قد تكون أنت السبب – "...الجزيرة نت

<https://www.aljazeera.net/>

3. عبد الرحمن السليمة – "أخطاء يرتكبها رواد الأعمال عند البحث عن ممولين"

الجزيرة مقال تحليلي

4. Mustafa Moslem – "لماذا لم يُمول مشروع؟" – LinkedIn

5. مقال: "23 سبباً لرفض التمويل" – محمد حمزة(X)

6. كتاب Pitch Anything – Oren Klaff

<https://www.goodreads.com/book/show/10080833-pitch-anything>

الفصل الرابع :الجسر المقطوع – فجوة التفاهم بين المشاريع والممولين

من حكايات المستثمرين:

في قاعة مغلقة، جلس رائد الأعمال الشاب "مالك" ليعرض فكرته على لجنة من المستثمرين. بعد 10 دقائق من الحديث المתחمم، رد أحد المستثمرين:

"أفكارك رائعة، لكن لا أعتقد أنك تفهم لغة السوق أو ما نبحث عنه".

بعد خروجه من اللقاء، قال مالك لصديقه:

"لم يفهموا فكري، أصلاً ما يبغون إلا مشاريع مملة وتقلدية!"

وفي الجهة المقابلة، تتمم أحد المستثمرين:

"كان واثقاً جداً، لكن كلامه كله افتراضات... ما جاب رقم واحد نقدر نشتغل عليه".

هكذا تبدأ الفجوة... صغيرة، لكنها تتسع مع كل لقاء يفشل في التفاهم.

ماهية الفجوة: ليست مالية... بل عقلية ولغووية وثقافية

- ليس كل من يطلب تمويلاً يفهم المستثمرين.
- وليس كل مستثمر يجيد الاستماع لريادي مبتدئ.

المسألة ليست في النوايا، بل في اللغة:

- لغة المشاريع = الحماس، الطموح، الإبداع.
- لغة التمويل = الأرقام، التحليل، العائد، المخاطرة.

ملامح الفجوة:

1. رائد الأعمال يتحدث عن الرؤية

بينما المستثمر يسأل عن التنفيذ.

2. الرائد يريد الثقة أولاً

بينما المستثمر يطلب الإثبات أولاً.

3. الرائد يقيس النجاح بالشغف



بينما المستثمر يقيسه بالبيانات.

٤. الرائد يبالغ في التفاؤل

بينما المستثمر يبالغ في الحذر.

سوء الفهم المتبادل :

الطرف	يفترض عن الطرف الآخر
رائد الأعمال	"المستثمر لا يريد دعم الشباب"
المستثمر	"الرائد يجهل السوق ويضخم وعوده"
الرائد	"الممول جبان ويخاف من الجديد"
المستثمر	"الرائد عاطفي ولا يفهم إدارة المخاطر"

ماذا يريد كل طرف؟ مقارنة مختصرة :

المستثمر	رائد الأعمال
يريد عائداً	يريد فرصة
يبحث عن مخاطرة محسوبة	يحتاج شريكاً
يفكر بالأرقام	يفكر بالحلم
يخاف من الخسارة	يخاف من الرفض
يسأل: "متى أبدأ؟"	يسأل: "كيف أبدأ؟"

أسباب تعمق الفجوة:

ضعف المعرفة المسبقة:

- الرائد لا يدرس نوع المستثمر المناسب له.
- المستثمر لا يتعرف على المجال بشكل كافٍ قبل اللقاء.

ضعف مهارات التواصل:

- الرائد يفشل في تبسيط فكرته.
- المستثمر لا يجيد طرح أسئلة توجيهية تساعده على الفهم.

غياب الجهة الوسيطة:

- لا توجد جهات تدريبية أو حاضنات تلعب دور المُترجم بين الطرفين.

نقص الخبرة بالسوق المحلي:

- الرائد يفكر بمنطق عالمي بينما المستثمر يفكر محلياً. أو العكس.

❖ أدوات عملية لرأب الفجوة :

لرائد الأعمال: ✓

- تعلم لغة المستثمر.(ROI – CAC – Exit – Scalability).
- قدم الأرقام قبل الآمال.
- استخدم مزيجاً من العاطفة + المنطق + الدليل.

للمستثمر: ✓

- اسأل أسئلة "كاشفة" لا محضة.
- قيم الشخصية لا الفكرة فقط.
- ادعم الريادي حتى عند الرفض بتغذية راجعة مفيدة.



❖ أمثلة عملية على الجسر الناجح:

"Careem" (كريم): ■

- بدأت بفكرة "نقل آمن في الخليج".
- الفريق المؤسس فهم عقلية المستثمر الخليجي: الأمن + القيمة + إدارة محلية + توظيف التقنية.
→ لم يكتفوا بعرض فكرة، بل قدّموا نموذج تشغيل بسيط ومبرمج + تصوّر واضح للنمو + فريق قوي.

❖ رسالة الفصل:

الفكرة لا تفشل لأنها سيئة، بل لأنها لم تُترجم جيداً بلغة المستثمر.
والمستثمر لا يرفض لأنه متتشائم، بل لأنه لم يجد ما يقنعه بأنه في أيدي أمينة.

3. مقابلات وتحليلات منشورة في ملف "أزمة ثقة" - من أرشيف المستخدم.
4. كتاب *Pitch Anything* – Oren Klaff
<https://www.goodreads.com/book/show/10080833-pitch-anything>

مصادر الفصل:

1. مقالة بماذا يرفض المستثمر تمويل مشروعك؟ - الجزيرة
<https://www.aljazeera.net/>
2. عماد أبو الفتاح - قد تكون أنت السبب ...
<https://www.aljazeera.net/>

الفصل الخامس :لماذا تفشل المشاريع الجيدة؟

* أفكار واعدة... لكنها تسقط قبل الإقلال

● من حكايات المستثمرين:

حين تقدمت "ليلي" بمشروعها لتطبيق تعليمي ذكي إلى منصة تمويل جماعي، كانت قد استوفت كل الشروط: فكرة مبتكرة، فريق تقني، تصميم مميز، خطة عمل قوية.

لكن المشروع لم يجمع له إلا 6% من المبلغ المطلوب...

قال بعض الممولين:

"نحن نحب الفكرة، لكن لم نفهم كيف ستربحون منها".

وقال آخرون:

"مشروع جيد، لكن الفريق غير معروف".

في المقابل، تم تمويل مشروع آخر أقل جودة، فقط لأن صاحبه حسن الترويج وعرف من يخاطب.

● مقدمة:

ليست كل المشاريع التي تفشل ضعيفة،
وليست كل المشاريع التي تنجح عبقرية.

كثير من المشاريع الجيدة تسقط لأسباب غير متوقعة:

● الأسباب الخفية لفشل مشاريع واعدة:

✖ 1. فجوة بين الفكرة والتنفيذ

- رائد الأعمال يبيع في التفكير... لكنه ضعيف في الإدارة والتطبيق.
- المشروع يبقى في مرحلة "العرض الجميل" دون تقدم واقعي.

💡 التمويل لا يُمنح لعرض شرائح، بل لقدرة تنفيذ فعلية.

✖ 2. الفريق غير متكامل

- غياب الشخص المسؤول عن الأمور المالية.

- وجود صراعات داخلية بين الشركاء.
 - الاعتماد على شخص واحد "كلي الوجود".
 - المستثمرون ينظرون للفريق أولاً... لا الفكره.
-

3. ضعف في فهم السوق

- منتج جيد... لكن لا أحد يحتاجه فعلياً!
 - أو التوقيت خاطئ: إما سابق لأوانه أو متاخر جداً.
 -  الطلب الحقيقي أهم من "جمال الفكرة".
-

4. سوء الترويج أو التواصل

- المشروع غير ظاهر للمهتمين.
 - غموض في الرسائل التسويقية.
 - عدم وجود "لغة تمويلية" تقنع المستثمرين.
- 💡 المشاريع الجيدة تحتاج لمن "يحكي قصتها" بذكاء.
-

5. غياب إثبات المفهوم (MVP)

- المستثمر يريد أن يرى شيئاً اشتغل ولو بشكل أولي.
 - مجرد فكرة أو خطة نظرية = مخاطرة عالية.
-

6. مطالبات تمويلية غير منطقية

- طلب مبلغ كبير بدون مبررات.
 - لا يوجد تصور دقيق لصرف المال.
 - لا خطة للنمو التدريجي، فقط "قفزة كبرى."
-

7. مواقف نفسية خاطئة

- الإفراط في الثقة (أو انعدامها).
- عدم تقبّل النقد.
- ربط رفض التمويل بالفشل الشخصي.

نماذج واقعية:

مشروع تقني تعليمي:

فشل رغم حصوله على جائزة دولية؛ لأن الفريق لم يستطع تحويل الجائزة إلى منتج فعلي.

متجر إلكتروني للملابس:

فكرة ممتازة، لكن اعتمد على مورد واحد من الخارج... فتأخرت الشحنات، وانخفضت الثقة.

منصة للذكاء الاصطناعي:

المنتج كان قوياً، لكن الفريق ركز على التقنية ونبي السوق.
لم يستطع إقناع المستثمرين بسبب غياب خطة تسويقية حقيقة.

فشل جملون

حين تفشل الفكرة رغم الجدارة: مثال جملون

شركة "جملون" الأردنية كانت من أكبر منصات بيع الكتب في الشرق الأوسط.
ورغم التمويل الأولي الذي حصلت عليه، واجهت صعوبات في الحفاظ على نموذج ربحي مستدام.
فشلها لم يكن بسبب ضعف الفكرة... بل بسبب:

- توسيع سريع جداً.
- إدارة عمليات معقدة.
- ضعف التمويل المستمر بعد الجولة الأولى.

الدرس؟ الفكرة الجيدة تحتاج خطة مرنة، وفهمًا واقعياً لتكليف التشغيل.

إحصائية مهمة:

وفقاً لتقرير CB Insights:

"السبب الأول لفشل المشاريع الناشئة هو غياب حاجة السوق بنسبة 42%， ويليه مشاكل التمويل، والفريق، والتسويق".

المصدر: CB Insights – Top 20 Reasons Startups Fail 

أدوات عملية للقارئ:

قائمة تحقق: "هل مشروعك في المسار الصحيح؟" 

المؤشر	نعم / لا
هل قمت بتجربة نسخة أولية من منتجك؟	 / 
هل الفريق متكامل بمهارات مختلفة؟	 / 
هل توجد حاجة فعلية في السوق؟	 / 
هل وضعت خطة تسويق واقعية؟	 / 
هل تستطيع شرح الإيرادات بدقة؟	 / 

خلاصة الفصل:

المشاريع لا تسقط فقط بسبب ضعفها... بل بسبب الفراغ بين الجدارة والوضوح، بين الإمكانيات والتخطيط.

وكل مشروع واعد يحتاج أكثر من فكرة:
يحتاج فريقاً واعياً، سوقاً حقيقياً، عرضًا مقنعاً، ومتابعة دقيقة.

مصادر الفصل:

CB Insights – Top 20 Reasons Startups Fail .1

<https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

Alicia Syrett – TED Talk: Why Investors Say No .2

https://www.ted.com/talks/alicia_syrett

3. الجزيرة نت - عماد أبوالفتوح - "أسباب فشل المشاريع الجيدة"

4. كتاب The Lean Startup – Eric Ries

<https://www.goodreads.com/book/show/10127019-the-lean-startup>

5. دراسات وتقارير من أرشيف ملف "أزمة ثقة" – إعداد المستخدم.

الفصل السادس :فن تقديم فكرتك في 5 دقائق

كيف تُقنع المستثمر في دقائق معدودة؟ *

من حكايات المستثمرين:

جلس "زياد" أمام لجنة التحكيم في مسابقة تمويل مشاريع ناشئة. كان مشروعه منصة رقمية مبتكرة لحجز العيادات. بدأ العرض بحماس، ثم... بدأ يشرح تفاصيل البرمجة، وتاريخ المشكلة، وأحلامه المستقبلية...

بعد 7 دقائق، قاطعه أحد المحكمين:

"كان من المفترض أن تقدم عرضك في 5 دقائق... لم نسمع بعد كيف ستكتسب أرباحاً!"
خرج زiad، وال فكرة ممتازة... لكنها ضاعت وسط التفاصيل.

لماذا العرض التقديمي مهم جدًا؟ *

في عالم التمويل:

- المستثمر لا يملك الوقت الكافي ليستمع لكل التفاصيل.
 - الانطباع الأول قد يكون الأخير.
 - عرضك التقديمي قد يكون فرصتك الوحيدة أمام مستثمر مفتوح الذهن.
- إذا لم تستطع إقناع مستثمر بفكرةك خلال 5 دقائق، ربما لم تفهم فكرتك جيداً بعد.

قواعد ذهبية للعرض التقديمي الفعال:

1. ابدأ بالقصة، لا بالبيانات ✓

- افتح بعرض المشكلة بلغة واقعية، من خلال تجربة أو مشهد حي.
- اجعل المستثمر "يشعر بالحاجة"، قبل أن تعرض الحل.

* مثلاً: "هل تعلم أن المرضى في منطقتنا ينتظرون أسبوعين لحجز موعد بسيط؟ منصتنا تحل هذه المشكلة خلال 3 دقائق فقط".

2. قدم الحل بوضوح ✓

- ما الذي تفعله بالضبط؟
 - كيف تعمل خدمتك أو منتجك؟
 - لا تكن تقنياً جداً، اجعلها مفهومة لأي شخص.
-

3. أظهر حجم السوق ✓

- ما عدد الناس الذين يعانون من هذه المشكلة؟
- كم تبلغ قيمة السوق الحالي؟
- هل السوق يتسع؟

"سوق حجز الخدمات الطبية في الخليج يقدر بـ 1.2 مليار دولار، ولا يوجد لاعب مهمين حالياً".

4. فسر نموذج الربح ✓

- من يدفع؟ ولماذا؟
- كم تكسب من كل عميل؟
- ما تكلفة اكتساب العميل؟ (CAC)

5. قدم الفريق ✓

- لماذا أنتم الفريق المناسب لتنفيذ هذه الفكرة؟
 - من أنتم؟ ما تجاربكم؟
 - هل بينكم تكامل في الأدوار؟ تقني - تسويقي - إداري؟
-

6. اختم بطلب واضح ✓

- كم تحتاج من المال؟ ولماذا؟
 - كيف سيتم استخدام التمويل؟
 - ما العائد المتوقع على المستثمر؟
-

🕒 قالب عرض تقديمي مده 5 دقائق(Pitch Deck)

المحتوى	الدقيقة
مقدمة جذابة - القصة أو المشكلة	0:00 – 0:30
الحل - كيف يعمل؟ ما الذي يميزه؟	0:30 – 1:30
حجم السوق - الأرقام والإحصاءات	1:30 – 2:00
نموذج العمل - كيف تكسب؟	2:00 – 2:30
الفريق - من أنتم؟	2:30 – 3:00
الإنجازات الحالية (إن وُجدت)	3:00 – 3:30
الاستراتيجية للنمو والتوسيع	3:30 – 4:00
طلب التمويل وخطة استخدامه	4:00 – 5:00

☒ أخطاء قاتلة في العروض التقديمية:

النتيجة	الخطأ
يضيع الجمهور	استخدام مصطلحات تقنية معقدة
يفقد الحضور الانتباه	الإطالة والشرح الممل
تفقد المصداقية	غياب الأرقام أو الخطة المالية
تضييع القيمة الحقيقية	استعراض الذات بدل الفكرة
يفقدك توازن الإقناع	التوتر الزائد أو الثقة المفرطة

🧠 مثال عملي مبسط:

"في الجزائر، أكثر من 70% من الطلاب يدرسون دون أدوات رقمية فعالة. منصتنا 'EduGo' توفر محتوى تفاعلياً مع تقييم مباشر، بتكلفة أقل من 1 دولار شهرياً. لدينا 10,000 مستخدم خلال 6 أشهر، ونمو شهري 6.30%. نطلب تمويلاً بقيمة 50,000 دولار للتتوسيع في 3 ولايات إضافية، بعائد متوقع للمستثمر 3X خلال سنتين".

❖ أدوات عملية للقارئ:

✓ اختبر عرضك قبل تقديمه:

- هل يمكن لجذتك أن تفهم فكرتك بعد سماع العرض؟
- هل العرض متماسك زمنياً؟ (5 دقائق فقط!)
- هل هناك "دعوة واضحة للفعل" في النهاية؟

دراسة حالة: عرض تقديمي ناجح (من مشروع عربي)

لتأخذ مثلاً على عرض تقديمي نجح في جذب تمويل كبير:
مشروع "خزنلي" (شركة لوجستية مصرية) قدم عرضاً مكوناً من 10 شرائح فقط.
رَكَّزوا فيه على:

- وضوح المشكلة.
- حجم السوق المصري.
- طريقة تحقيق الدخل.
- قدرات الفريق.

ورغم بساطة التصميم، كانت قوة العرض في وضوح البيانات، وحماسة المتحدث، وحضور فريقه الداعم.

نصيحة خبير:

"كن واثقاً، لا متكتباً. مبسطاً، لا سطحياً. حقيقياً، لا استعراضياً."

— (مبتكر نموذج العمل التجاري) *Alex Osterwalder*

مصادر الفصل:

Pitch Anything – Oren Klaff .1

<https://www.goodreads.com/book/show/10080833-pitch-anything>

The Art of the Pitch – Guy Kawasaki .2

<https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>

Alicia Syrett – TEDx Talk .3

https://www.ted.com/talks/alicia_syrett_why_vcs_and_angels_say_no_to_startups

CB Insights – تقرير: "لماذا تفشل الشركات الناشئة؟" .4

الفصل السابع: ما الذي يبحث عنه المستثمر بالضبط؟

فك رموز القرار الاستثماري *

من حكايات المستثمرين:

خلال فعالية ريادية، سُئل أحد المستثمرين المخضرمين:

"ما أكثر ما يلفت انتباحك في المشاريع؟"

فأجاب دون تردد:

"فريقٌ يعرف ما يفعله، سوقٌ بحاجة إلى الحل، وخطةٌ تدرّر الربح.
إذا توفرت هذه الثلاثة، فأنا مستعد للاستماع والباقي قابل للتفاوض".

المستثمر لا يبحث عن معجزة، بل عن خلطة منطقية تبرر له:
"لماذا أضع مالي هنا؟ ولماذا معكم أنتم؟"

ما الذي يبحث عنه المستثمر فعليًا؟

ليس مجرد "فكرة جميلة"، بل معادلة مقنعة تجمع بين:

ما ينتظره المستثمر	المحور
واقعية، قابلة للتنفيذ، تحل مشكلة حقيقة	الفكرة
كبير بما يكفي، واضح الاتجاه، قابل للنمو	السوق
خبير، منسجم، منن، ذو سجل أو مؤشرات واحدة	الفريق
مربي، مفهوم، قابل للتتوسيع	النموذج المالي
مبلغ مدروس، استخدام واضح، خطة صرف دقيقة	التمويل
خطط للنمو، دخول السوق، والخروج (Exit Plan)	الاستراتيجية

عقلية المستثمر تختلف حسب نوعه:

المستثمر الملاك: (Angel Investor) *

- من أكثر.
- يراهن على الأشخاص أكثر من الأرقام.
- يبحث عن مشاريع في مراحل مبكرة (Seed أو Pre-seed).

رأس المال الجريء: (Venture Capital)

- يطلب نتائج فعلية.
- يبحث عن إمكانية التوسيع السريع (Scalability).
- يميل إلى المشاريع ذات التقنية أو التأثير الكبير.

المستثمر المؤسسي:

- يركز على المخاطر والعائد بدقة.
- يتبع تقارير وتحليلات متخصصة.
- يميل إلى الاستثمار في مراحل متقدمة.

كل نوع من المستثمرين له "رادار" مختلف، ويبحث عن إشارات مختلفة.

مؤشرات تجذب المستثمر:

المؤشر	لماذا هو مهم؟
 دليل قبول في السوق (Product-Market Fit)	إثبات أن هناك عملاء يدفعون فعلاً
 نمو شهري أو أسبوعي ثابت	يبين الديناميكية وليس الركود
 فريق متنوع في المهارات	يقلل من المخاطر التشغيلية
 معرفة مالية واضحة	تُظهر النضج والاحتراف
 مراجعات أو شهادات من عملاء	تضيف ثقة للمشروع

إشارات يجعل المستثمر يتزدّد:

الإشارة	لماذا هي سلبية؟
غياب خطوة واضحة للنمو	المشروع يبدو كمن يسير بلا بوصلة
الفريق يفتقر للخبرة	يزيد احتمالية الفشل
لا يوجد منتج فعلي	مجرد فكرة = مخاطرة
غياب استراتيجية الخروج	المستثمر لا يرى كيف يستعيد ماله
تقدیرات مبالغ فيها	تحوی بعدم النضج أو الاحتيال

اقتباسات ملهمة من مستثمرين:

"لا أستثمر في أفكار، أستثمر في فرق تنفذ".

— Mark Cuban

"إذا لم يعرِف الرائد ما الذي يريد بالضبط، كيف لي أن أعرف لماذا أعطيه مالي؟"

— مستثمر في منصة Flat6Labs

"أنا لا أطلب الكمال... فقط خطة واضحة، وفريق قادر على التعلم والتكييف".

—ليني العليان - مستثمرة سعودية

أدوات عملية للقارئ:

هل مشروعك يقدم ما يبحث عنه المستثمر؟ (اختبار ذاتي)

المؤشر	نعم / لا
هل لديك بيانات فعلية عن السوق؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل يوجد إثبات على رغبة العملاء؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل يمكن للمشروع التوسع بسهولة؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل فريقك متنوع ومتماسك؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل خطتك التمويلية مفصلة ومنطقية؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>
هل تفكّر منذ الآن في استراتيجية "خروج"؟	<input checked="" type="checkbox"/> / <input checked="" type="checkbox"/>

نموذج عملی:

مشروع - "GreenCart" تطبيق توصيل منتجات زراعية

العنصر	المحتوى الجاذب للمستثمر
الفكرة	ربط المزارعين مباشرة بالمستهلكين في المدن
السوق	2 مليار دينار حجم سوق الخضر والفواكه في الجزائر
الفريق	مهندس زراعي + مبرمج + خبير لوجستي
الإنجاز	1500 طلب في 3 أشهر + معدل تقييم 5/4.8
الطلب	100 ألف دولار للتوسيع اللوجستي ورفع الطاقة التشغيلية
الائد	استهداف تحقيق ربح صافي 15% خلال السنة الثانية

مصادر الفصل:

Pitch Anything – Oren Klaff .1

<https://www.goodreads.com/book/show/10080833-pitch-anyt>

Venture Deals – Brad Feld .2

<https://www.goodreads.com/book/show/12812549-venture-deals>

Y Combinator – Startup Library .3

<https://www.ycombinator.com/library>

الفصل الثامن: التمويل ليس فقط مالاً – أنواع التمويل وبدائل الاستثمار

لا تبحث عن "مال" فقط... بل عن "قيمة مضافة" *

من حكايات المستثمرين:

حين بدأ "أيمن" مشروعه لتطوير محتوى تعليمي رقمي، ظن أن المشكلة الوحيدة أمامه هي المال. تقدم لمستثمر وطلب تمويلاً قدره 100,000 دولار.

لكن رد المستثمر كان مفاجئاً:

"أنا لا أقدم المال فقط، بل أقدم شبكة علاقات، خبرة في السوق، وخطة توسيع... لكن بصراحة، لا يبدو أنك مستعد للاستفادة من كل هذا".

المال وحده لا يكفي.

في بعض الأحيان، التمويل المالي فقط... يُسع الفشل بدل النجاح.

التمويل ≠ الاستثمار: الفرق الجوهرى

كثير من رواد الأعمال يستخدمون مصطلحي "التمويل" و"الاستثمار" بشكل متزامن، بينما بينهما فرق جوهري يجب التنبه له.

التمويل قد يكون قرضاً تطالب بسداده، أما الاستثمار فهو شراكة في الأرباح والمخاطر. المستثمر لا يمنحك المال فقط، بل يدخل معك في مغامرة، ويبحث عن "نمو في القيمة"، لا مجرد استرداد المبلغ. فهم هذا الفرق يساعد الرائد على اختيار الشريك المناسب، وتقديم العرض الصحيح.

.....

التمويل أوسع من مجرد "نقود": *

الوصف	النوع
مال مباشر يُضخ في المشروع	تمويل نقدي 💰
خبرات، استشارات، تدريب	تمويل بالمعرفة 💬
فتح أبواب لشركاء أو عملاء	تمويل بالعلاقات 🤝
دعم تسويقي، علاقات إعلامية	تمويل بالترويج 📣
مكاتب، معدات، أنظمة تشغيل	تمويل بالبنية التحتية 🏢
دعم في التأسيس أو الحكومة أو التراخيص	تمويل قانوني أو إداري 📂

أنواع التمويل حسب المصدر:

1. التمويل الذاتي:

- من مدخلاتك، أو دخل آخر.
 - يناسب البداية، لكنه محدود.
- ميزة: تحافظ على السيطرة الكاملة.
- عيوب: ضغط مالي ونفسى كبير.

2. العائلة والأصدقاء:

- دعم أولى، غالباً بدون شروط معقدة.
- لكنه يحمل العلاقة الشخصية تبعات المشروع.



3. المستثمر الملاك (Angel Investor):

- يميل لدعم الفكرة والفريق.
 - غالباً ما يقدم المال + الإرشاد.
- اختره بعناية... ليس كل مالك مناسب.

4- التمويل العاطفي: بداية محفوفة بالخطر

قد يبدأ بعض الرواد بالتمويل من العائلة أو الأصدقاء (ما يسمى FFF - Friends, Family & Fools).
هذا التمويل سهل، لكنه محفوف بالمخاطر النفسية:

- ضعف المحاسبة.
- توتر العلاقات الشخصية في حال الفشل.
- توقعات غير واقعية.

النصيحة: لا تدخل بهذه الأموال دون كتابة اتفاق واضح.

5. رأس المال الجريء (VC)

• شركات تستثمر مبالغ كبيرة مقابل حصة.

• تشرط نمواً سريعاً واستراتيجية خروج واضحة.

(Crowdfunding: منصات التمويل الجماعي) ✓ 6

• مثل Eureeca، Kickstarter، Zoomaal

• يساهم الناس بمبالغ صغيرة مقابل منتج، أو عائد، أو دعم معنوي.

ينجح حين يكون العرض جذاباً + تسويق قوي.

7. حاضنات ومسرعات الأعمال: ✓

• مثل Y Combinator، Flat6Labs، Oasis500

• تقدم المال + التدريب + الإرشاد + شبكة علاقات.

مثالية للمراحل المبكرة.

8. المنح الحكومية أو برامج الدعم: ✓

• صناديق استثمار، حواجز حكومية، برامج دعم شباب.

• غالباً بلا مقابل مالي مباشر، لكنها تتطلب شروطاً وتناسقاً.

9. الشراكات الاستراتيجية: ✓

• قد لا تدفع مالاً، لكنها توفر:

◦ الوصول للسوق.

◦ خدمات لوجستية.

◦ دعم تسويقي.

مثل: مشروع ناشئ يتعاون مع شركة كبيرة لتوزيع المنتج.

 تحذير: "التمويل السيئ" أسوأ من غيابه

لا تقبل المال من جهة:

• لا تفهم مجالك.

• تتدخل في كل التفاصيل.

• تقيدك بشروط قاتلة.

- تسعى للربح السريع دون صبر استثماري.

أمثلة واقعية:

حالة تمويل "كريم":

لم يقتصروا على المستثمرين، بل انضم إليهم شركاء استراتيجيون في الأسواق المستهدفة، مثل السعودية وباكستان.

حالة شركة ناشئة جزائرية:

حصلت على دعم لوجستي من شركة اتصالات مقابل مشاركة نسبية في الارياح، بدون تمويل نقدي مباشر.

أدوات عملية:

كيف تختار نوع التمويل المناسب لمشروعك؟

نعم / لا	س/ج
◀ حاضنة أو تمويل ذاتي	هل أنت في مرحلة الفكرة فقط؟
◀ Angel أو Crowdfunding	هل لديك منتج MVP؟
◀ VC أو شراكة استراتيجية	هل بدأت بالنمو وتحتاج لتوسيع؟
◀ تمويل ذاتي أو منح	هل تفضل الاستقلال؟
◀ حاضنة أو مستثمر ذكي	هل تبحث عن الخبرة والعلاقات؟

دور شركات رأس المال الجريء: من يمول المخاطرة؟

لا يثق الجميع بالأفكار الجديدة... إلا شركات رأس المال المغامر.

هذا النوع من المستثمرين المتخصصين يبحث عن الأفكار "غير التقليدية"، التي يمكن أن تغيّر السوق. شركات مثل "Flat6Labs" و "Shorooq Partners" و "Global MENA 500" و "Qarwa Capital" تمويلاً لرواد أعمال عرب بمجرد أن لمسوا فيهم الطموح والخطة والرؤية.

2020-01-01

رسالة الفصل:

لا تجعل سؤالك: "من يعطيه المال؟"

يا، "من يضيف لقيمة، ويدفعه، للأمام؟"

فالتمويل الحقيقي، هو من يعطيك المال + العقل + السوق.

مصادر الفصل

- .1. كتاب *The Startup Owner's Manual* – Steve Blank
<https://www.goodreads.com/book/show/13605812-the-startup-owner-s-manual>
- .2. Y Combinator Startup Library
<https://www.ycombinator.com/library>
- .3. منصة Eureeca للتمويل الجماعي
<https://www.eureeca.com>
- .4. دليل Flat6Labs للمشاريع الناشئة
<https://www.flat6labs.com>
- .5. مقالات تحليلية من الجزيرة وميدان و – Harvard Business Review حول التمويل غير النقدي.

الفصل التاسع :ماذا لو رُفضت؟ – التعامل الذكي مع الرفض

✳ لا تجعل "لا" نهاية الطريق

○ من حكايات المستثمرين:

في أحد مؤتمرات ريادة الأعمال، تقدم "سمير" بفكرة تطبيق صحي مبتكر إلى لجنة من المستثمرين. رفضه أربعة منهم، وقال الخامس:
"فكرةك جيدة، لكن تقديمك مرتبك، ولا يبدو أنك فكرت فعلاً في خطة الإيرادات."
خرج سمير محطمًا.
لكنه عاد بعد 6 أشهر... بعرض جديد، خطة أوضح، ومؤشرات نمو فعلية.
حصل على تمويل 3 أضعاف ما طلبه أول مرة.
الفرق؟ لم يأخذ الرفض كإهانة... بل كدرس.

🎯 لماذا يُرفض المشروع؟ ليس دائمًا لأنّه سيء

✖ ليس كل رفض يعني فشلًا،
أحياناً الرفض يعني أنك بحاجة لتطوير العرض، أو توقيت أفضل، أو مستثمر مختلف.

أسباب شائعة للرفض (لا علاقة لها بجودة الفكرة فقط):

السبب	الشرح
عدم نضج العرض	الفكرة غير واضحة، أو الأرقام غير دقيقة
مستثمر غير مناسب	لا يستثمر في هذا المجال أو المرحلة
ضغط الوقت	المستثمر يتلقى عشرات العروض، ويتصرف بسرعة
المنافسة	ربما رأى مشروعًا مشابها قبلك مباشرةً
أسباب شخصية	قد يكون المزاج، التحيز، أو حتى سوء الفهم

☞ كيف تعامل بذكاء مع الرفض؟

1. اطلب ملاحظات صريحة

لا تغادر اللقاء إلا بسؤال مباشر:
"ما الذي يمكنني تحسينه في عرضي أو مشروعِي؟"

سجل هذه الملاحظات، ولا تدافع... فقط استمع.

2. لا تأخذ الأمر على محمل شخصي

الرفض لا يعني أنك غير مؤهل،
بل أنك لم تقنع هذا المستثمر، في هذا الوقت، بهذه الطريقة.

3. راجع العرض لا الفكرة فقط

هل استخدمت لغة مفهومة؟

هل كنت واثقًا؟

هل ذكرت أهم ما يثير اهتمام المستثمر في أول 60 ثانية؟

4. حسن النموذج المالي

قد تكون أرقامك غير واقعية، أو غير موثقة، أو غير مفهومة.

5. اعرض على مستثمر آخر

المستثمرون ليسوا نسخة واحدة.

كل منهم له ذوق، ومحفظة، واستراتيجية.

ما رفضه مستثمر اليوم... قد يقبله غيره غدًا.

6. اجعل الرفض وقوداً للتطوير

استخدم الرفض لتنمية فكرتك، فريقك، وثقتك بنفسك.

اجعله جزءاً من قصة النجاح التي سترويها لاحقاً.

قصة ملهمة:

شركة Airbnb الشهيرة رفضتها 7 شركات تمويل جريء في بداياتها.
إحدى الرسائل قالت:

"لا نرى سوقاً كبيراً لهذا النوع من الأفكار".

اليوم... تساوي Airbnb أكثر من 90 مليار دولار في السوق.

تمرين عملي للقارئ:

سجل آخر رفض تلقيته (أو تخيله) ثم أجب:

1. ما أسباب الرفض الظاهرة؟

2. ما الأسباب المحتملة غير الظاهرة؟

3. ما التحسينات التي يمكنك البدء بها الآن؟

4. من المستثمر الأنسب لمحاولة جديدة؟

5. ما الشيء الوحيد الذي ستفعله بطريقة مختلفة في العرض القادم؟



رسالة تحفيزية:

"الفشل الحقيقي ليس أن تُرفض... بل أن تتوقف بعد الرفض".
سارة بلاكي، مؤسسة Spanx (أول مiliardiria عصامية في مجال الأزياء، رفضها العشرات في البداية)

مصادر الفصل:

1. كتاب *Rejection Proof – Jia Jiang*

<https://www.goodreads.com/book/show/22716465-rejection-proof>

Harvard Business Review – *How to Bounce Back from Rejection* .2

<https://hbr.org/2019/08/how-to-bounce-back-from-rejection>

: "Airbnb's Early Funding Struggles" – Business Insider .3

<https://www.businessinsider.com/airbnb-pitch-deck-2011-1>

4. مقابلات واقعية في بيئة ريادة الأعمال العربية (منصات مثل MAGNiTT، Startups Without Borders)

الفصل العاشر : من المسؤول؟ تحليل بلا اتهام

لأننا نبحث عن "متهم" ... بل عن فهم مشترك *

من حكايات المستثمرين:

في ندوة حول فشل الشركات الناشئة، وقف أحد رواد الأعمال غاضبًا وقال:
"نحن الشباب نملك أفكارًا عظيمة، لكن لا أحد يثق بنا... المستثمرون جبناء"!
ثم رد عليه مستثمر بهدوء:
"نحن لا نطلب المعجزات، فقط خطة واضحة، والتزام... المشكلة ليست فقط عندنا".
الصورة ليست أبيض وأسود.
بين الرائد والمستثمر، سلسلة من سوء الفهم، وضعف الأدوات، والشكوك المتبادلة.

لماذا نحتاج لهذا الفصل؟

لأن سؤال "من السبب؟" إذا لم يُطرح بحكمة... يصبح أدلة للتبرير بدلاً من التطوير.

نحل لانفلووم... بل لنفهم جذور الأزمة:

أولاً: أخطاء شائعة يقع فيها رواد الأعمال

التفصير	الخطأ
يدخل العرض بلا بيانات واضحة أو خطة ناضجة	عدم الاستعداد الكافي ✗
يعتبر أن المال كافٍ للنجاح	النظرة السطحية للتمويل ✗
لا ينجح في إيصال القيمة بسرعة	ضعف العرض التقديمي ✗
الفكرة ممتازة... لكن كيف ستكتسب؟	غياب نموذج العمل ✗
لا يتقبل ملاحظات المستثمر أو يفهم شروطه	الحساسية من النقد ✗

ثانية: أخطاء يقع فيها المستثمرون

التفصير	الخطأ
يطلب ضمانات تعجيزية لمشاريع ناشئة	الإفراط في الحذر ✗
يغفل عن مواهب حقيقة بسبب غياب الشبكة	التحيز لمشاريع " أصحاب العلاقات " ✗
لا يصبر على بناء القيمة	التركيز على الربح السريع ✗
يضغط على الرائد في التفاصيل بدلاً من دعمه	التدخل المفرط ✗
لا يقدم الخبرة أو الإرشاد الضروري للرائد	غياب التوجيه ✗

المقارنة بلغة الأرقام:

- في دراسة لـ CB Insights ، من بين 100 شركة ناشئة فاشلة:
- 38% فشلت بسبب نقص التمويل.
 - 23% بسبب الفريق غير المناسب.
 - 19% بسبب المنافسة الشرسة.
 - 14% بسبب سوء التسويق أو ضعف التقديم.
- ما يعني أن المشكلة موزعة... ولن يكون مسؤولة طرف واحد.
-

كيف نخرج من عقلية الاتهام؟

1. إعادة بناء لغة الحوار

لا تقل: "المستثمر لا يفهمي"
بل: "هل قدمت فكري بما يفهمه هو؟"

2. تقبل مبدأ "الشراكة"

المستثمر ليس ماكينة صراف آلي،
ورائد الأعمال ليس موظفاً عند المستثمر.

إنها شراكة مصالح، تنجح أو تفشل معاً.

3. تطوير أدوات الفهم المتبادل

- ورش تعريفية للمستثمرين الجدد بأساليب تقييم المشاريع.
 - برامج تأهيلية لرواد الأعمال (تسويق - إدارة مالية - عروض تقديمية).
 - منصات تجمع الطرفين في بيئات تدريبية لا استثمارية أولاً.
-

مواقف حقيقة:

- في إحدى حاضنات تونس، نظموا برنامج "مبادلة أدوار"، حيث:
- الرائد يجلس كمستثمر ويرجع على العروض.

- المستثمر يقدم فكرة وهمية ويعرض عليها النقد.
 - النتيجة؟ زيادة في الاحترام والفهم من الطرفين.
-

رسالة الفصل:

لست هنا لنبحث عن الجاني، بل عن جذور الأزمة... وجسور الفهم.
إعادة بناء الثقة تبدأ حين يتوقف كل طرف عن اتهام الآخر... ويبداً في تطوير نفسه.

مصادر الفصل:

CB Insights Report – *Top Reasons Startups Fail* .1

<https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top>

Harvard Business Review – *Founders vs. Investors: How to Fix the Trust Gap* .2

<https://hbr.org/2022/02/founders-vs-investors-how-to-fix-the-trust-gap>

Interviews with regional VCs – Flat6Labs, MEVP, Wamda Capital .3

<https://www.wamda.com>

.4. وثائق وتقارير من برامج دعم مثل "Innov'i" في تونس و "Startup Morocco"

"Startup Fund"

الفصل الحادي عشر : حلول جذرية: كيف نعيد بناء الثقة؟

من الندب إلى البناء... خريطة طريق لاستعادة الثقة *

مدخل تحفيزي:

جرت العادة أن يُحمل أحد الطرفين (الرائد أو المستثمر) مسؤولية فشل العلاقة التمويلية. لكن بعد دراسة مئات الحالات الناجحة والفاشلة، تبيّن أن المفتاح الحقيقي للنجاح هو وجود بيئة ثقة متبادلة.

وهذا لا يحدث بالصدفة...

بل عبر قرارات فردية، وتغييرات مؤسسية، وإصلاحات بيئية.

ثلاث دوائر لإعادة بناء الثقة:

الدائرة	من فيها؟	نوع الحلول
الفردية	رائد الأعمال	بناء مهارات، وضوح، شفافية
المؤسسية	المستثمرون - الحاضنات	تطوير إجراءات التقييم والدعم
البيئية	الحكومات - المنصات - المجتمع	أنظمة، تشريعات، ومساحات تواصل آمن

أولاً: الحلول الفردية (رائد الأعمال)

1. التعلم والتأهيل المستمر

- فهم مبادئ التمويل، العرض التقديمي، الإدارة المالية.
- المشاركة في برامج تأهيلية وتدريبية لريادة الأعمال.

2. إعداد العرض بشكل احترافي

- 5 دقائق الأولى هي الحاسمة.
- استخدام Pitch Deck مختصر، واضح، جاذب.
- تضمين البيانات: السوق، الإيرادات، الفريق، المنافسة، التمويل المطلوب.

3. بناء شبكة علاقات موثوقة

- حضور الفعاليات، الندوات، اللقاءات المفتوحة.
- التواصل مع حاضنات ومسرعات لتسهيل الوصول للمستثمرين.

4. الصدق والشفافية : - لا تبالغ في الأرقام ، واعترف بما لا تعرفه، وبين استعدادك للتعلم.

ثانياً: الحلول المؤسسية (المستثمرون والحاضنات)

1. تطوير آليات التقييم

- استخدام نماذج تقييم عادلة وواضحة.
- التركيز على إمكانات الفريق وليس فقط النتائج الحالية.

2. توفير التوجيه

- لا يكون التمويل فقط مالاً، بل يتضمن جلسات إرشاد، مراجعة دورية، دعم استراتيجي.

3. دعم المراحل الأولى (Pre-seed & Seed)

- معظم الأفكار الجيدة تفشل لأنها لا تجد دعماً في بداياتها.
- لذلك يوصى بإنشاء صناديق صغيرة للمراحل المبكرة.

4. احترام رواد الأعمال

- بناء علاقة قائمة على الاحترام المتبادل، لا الاستعلاء أو الإملاء.

ثالثاً: الحلول البيئية (الحكومات والمنصات)

1. إصدار تشريعات داعمة

- قوانين تسهل تأسيس الشركات، وتحمي المستثمرين دون خنق الرواد.
- إعفاءات ضريبية مرحلية للمشاريع الناشئة.

2. دعم منصات عرض الأفكار

- إنشاء منصات محلية لعرض المشاريع على مستثمرين فعليين.
- تنظيم فعاليات مثل "Investor Demo Day" ، "Startup Weekend" و.

3. تمويل عبر صناديق حكومية وشبه حكومية

- على غرار "صندوق المشاريع الناشئة الجزائري"، أو "صندوق النمو السعودي".

4. تعليم ريادة الأعمال مبكراً

- إدخال مفاهيم التفكير الريادي، التحدي، التمويل، والتخطيط ضمن المناهج المدرسية والجامعية.

أمثلة تطبيقية:

البلد	المبادرة	الأثر
تونس	Innov'ا	دعم رواد أعمال بخطط تدريب وتمويل
السعودية	منشآت + حاضنة مسك	مئات الشركات الناشئة تلقت تمويلاً مدمجاً مع تدريب
مصر	Flat6Labs	استثمار + إرشاد + وصول للأسوق
الجزائر	صندوق المشاريع الناشئة + Algiers Startup Incubator	توفير منح تمويلية وتسهيلات قانونية

ماذا بعد الحلول؟

بناء الثقة ليس مشروعًا لمرة واحدة.
بل نمط تفكير، ومنهج تطوير مستمر، يبدأ من الفرد ويصل للمؤسسة ثم للبيئة.

رسالة الفصل:

"الثقة تُبني حين يشعر كل طرف أنه مسموع، مُقدر، ويملك الأدوات للنجاح".
لا نطلب ثقة عمياء... بل ثقة مبنية على فهم، شفافية، ومشاركة حقيقة.

مصادر الفصل:

1. OECD Report: *Building Entrepreneurial Ecosystems* .
<https://www.oecd.org/publications/entrepreneurial-ecosystems.pdf>
2. World Bank – *Global Entrepreneurship Monitor* .
<https://www.gemconsortium.org>
3. Wamda – Reports on MENA startup ecosystem .
<https://www.wamda.com/research>
4. الجزائر – "دليل صندوق المشاريع الناشئة" + مقابلات منشورة في الشروق والنهار
5. MIT REAP – *Regional Acceleration Program* .

الفصل الثاني عشر: الملحق التطبيقي – أدوات ونماذج

من الفكرة إلى التطبيق... أدوات تعزز الثقة وتقوّي العرض *

تمهيد:

كثير من الكتب تتوقف عند التحليل والتفسير...
لكن هذا الكتاب يريد أن يمدّ يد العون بشكل عملي و مباشر.

هنا، نضع بين يديك مجموعة نماذج قابلة للتنفيذ تساعدك في:

- تحضير عرضك التقديمي.

- تحليل جاهزية مشروعك.

- إقناع المستثمرين بلغة يفهمونها.

- فهم احتياجاتك المالية.

- تقييم تجربة الرفض والتعلم منها.

(Pitch Deck) نموذج عرض تقديمي



◆ شرائح فقط، لا أكثر ولا أقل.

◆ يجب أن لا تتجاوز المدة: 5 دقائق.

الشريحة	محتواها
1	العنوان + شعار المشروع
2	المشكلة: ما الألم الذي تحله؟
3	الحل: فكرتك باختصار شديد
4	السوق: حجم السوق المستهدف وإمكاناته
5	النموذج الريحي: كيف تجني المال؟
6	التميز: ما الذي يجعلك مختلفاً؟
7	الإنجازات حتى الآن (إن وجدت)
8	الفريق: من أنتم ولماذا أنتم الأفضل؟
9	الطلب: كم تحتاج؟ ولماذا؟
10	التواصل: كيف يمكن الوصول إليك؟

ملف قابل للتعديل على Canva أو PowerPoint

نموذج Canva جاهز للتعديل
نموذج PowerPoint من موقع Slidebean

القسم الثاني: نموذج تحليل جاهزية المشروع للتمويل

أجب بنعم أو لا (ثم احسب النتيجة):

السؤال	نعم / لا
هل قمت بتحديد المشكلة بوضوح؟	
هل لديك نموذج ريجي واضح؟	
هل تملك MVP أو نسخة أولية؟	
هل تفهم حجم السوق والمنافسة؟	
هل تتوفر لديك خطة مالية لـ 12 شهراً؟	
هل تعرف كم تحتاج من المال ولماذا؟	
هل فريقك متوازن في المهارات؟	
هل جهزت عرضاً تقديميًّا محترفًا؟	
هل خضعت لتقييم أو تدريب سابق؟	
هل لديك خطة للخروج ؟ Exit Strategy	

• 8-نعم : جاهز جدًا للتمويل.

• 7-نعم : لديك أساس جيد، لكن تحتاج تطوير.

• أقل من 5 : أعد التفكير في العرض قبل طلب التمويل.

القسم الثالث: نموذج مبسط لخطة مالية أولية (12 شهراً)

◆ مصفوفة إيرادات وتكاليف على جدول: Excel

الشهر	الإيرادات المتوقعة	المصاريف التشغيلية	الراتب	التسويق	تطوير	صافي الربح/ الخسارة
1	2000	800	500	300	200	200
...

قالب قابل للتتنزيل: 

نموذج Google Sheets لخطة مالية

(ابحث عن ("Startup Financial Model Template for Google Sheets"))

القسم الرابع: نموذج تقييم العرض بعد الرفض

بعد كل عرض تقديمي فاشل، اجلس مع نفسك أو فريقك، وأجب:

السؤال	الملاحظات
ما أول ملاحظة ذكرها المستثمر؟	
هل كنت واضحاً في شرح الفكرة؟	
هل شعرت أنه لم يفهم السوق؟	
هل بدت واثقاً؟	
ما الشيء الوحيد الذي ستحسنه؟	

Ⓐ الهدف: التعلم وليس جلد الذات.

القسم الخامس: موارد ومنصات مفيدة

الرابط	المنصة	المجال
https://www.ycombinator.com/library	Y Combinator Startup Library	التدريب الريادي
https://www.eureeca.com	Eureeca	التمويل الجماعي العربي
https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments	BDC Business Assessment Tool	تقييم المشروع
https://startupwithoutborders.com	Startup Without Borders	منصة عربية للربط بين المستثمرين والرواد
https://slidebean.com	Slidebean	عرض تقديمي احترافي

رسالة الفصل:

لا تبن مشروعك بالكلام فقط... بل بخطة، أدوات، وتجربة مدروسة.
هذه النماذج ليست ضماناً للتمويل... لكنها تزيد فرصك كثيراً، وتقلل نسبة المفاجآت.

الخاتمة: عندما تُبني الجسور - من الشك إلى الثقة

الجسور:

في كل قصة نجاح نسمعها اليوم، كانت هناك لحظة رفض، ومرحلة شك، وربما سنوات من التجارب المؤلمة.
لكن الفارق الحقيقي لم يكن المال، ولا حتى الفكرة...

بل كان في وجود جسر من الثقة:

- بين الرائد وفكرته.
- بين الفريق وأهدافه.
- بين العرض والمستثمر.
- بين المشروع والبيئة.

من الشك إلى الشراكة

الثقة لا تأتي بقرار، ولا تُشتري، ولا تُفرض.
إنها تُبني حجرًا فوق حجر...

كل عرض تقديمي متقن،
كل سؤال صادق،
كل مشروع صغير التزم بوعده،
كل مستثمر منح توجيهًا بدل أن يُصدر حكمًا...
هذه كلها تبني "الجسر."

💡 ما الذي أردنا أن نقوله في هذا الكتاب؟

- ◆ أن أزمة التمويل ليست أزمة مال فقط، بل أزمة ثقة وسوء تفاهم متراكם.
- ◆ أن رائد الأعمال الناجح ليس من يملك فكرة عظيمة فقط... بل من يتقن فن الإقناع، ويجيد لغة المستثمرين، ويثابر على التطوير.
- ◆ وأن المستثمر الحقيقي ليس من يبحث عن الربح السريع... بل من يؤمن بأن بعض الاستثمارات العظيمة تبدأ كأحلام بسيطة.

✨ دعوة للقارئ:

قد لا تحصل على تمويل من أول مرة...
وقد لا تُفهم فكرتك من العرض الأول...
لكن لا تسمح للرفض أن يكسر شغفك.
أعد المحاولة، أعد التفكير، أعد البناء.
فربما الجسر التالي... هو الذي سيحملك إلى النجاح.

○ خاتام تحفيزي:

"العالم لا يتغير بأفكار عقيرية فقط، بل بآناس يؤمنون بها، يخططون لها، ويقنعون غيرهم بأن يسيراً معهم خطوة خطوة." من أشهر المقولات التي لم أعثر على قائلها

فهرس المحتوى النهائي لكتاب:

"أزمة ثقة: بين المشاريع والممولين - كيف تكسب ثقة المستثمرين؟"

رقم الفصل	عنوان الفصل	ملاحظات مختصرة
1	المقدمة: أزمة الثقة التي تعيق المشاريع	تمهيد يعرض جذور المشكلة وأثرها
2	من هو رائد الأعمال الذي يبحث عن تمويل؟	تحليل شخصية الرائد وأهدافه وأخطائه
3	داخل عقل المستثمر: كيف يفكر ولماذا يرفض؟	كيف يفكر المستثمر، ومعايير الرفض
4	الجسر المقطوع: فجوة التفاهم بين الطرفين	تحليل الفجوة الإدراكية والنفسية
5	لماذا تفشل المشاريع الجيدة؟	نماذج لمشاريع واعدة لم تُمول
6	فن تقديم فكرتك في 5 دقائق	دليل عملى لعرض تقديمي ناجح
7	ما الذي يبحث عنه المستثمر بالضبط؟	معايير التقييم الحقيقية
8	التمويل ليس فقط مالاً: أنواع التمويل وبدائل الاستثمار	التمويل غير التقليدي والمصادر البديلة
9	ماذا لو رُفضت؟ - التعامل الذكي مع الرفض	تحويل الرفض إلى خطوة نحو التطوير
10	من المسؤول؟ تحليل بلا اتهام	تشخيص مسؤولية الطرفين بروح بقاء
11	حلول جذرية: كيف نعيد بناء الثقة؟	حلول على مستوى الفرد والمؤسسة والنظام
12	الملحق التطبيقي: أدوات ونماذج	نماذج عملية Pitch Deck : ، خطة مالية، تقييم ذاتي
13	الخاتمة: عندما تُبني الجسور	دعوة للتفاؤل، والمضي قدماً بثقة جديدة

جدول المراجع

مراجع متخصصة بحسب الفصول:

الفصل	المراجع الأساسية
1–3	Harvard Business Review – hbr.org CB Insights Startup Failure Report – cbinsights.com
4	MIT REAP – Regional Entrepreneurship Acceleration Program
5	قصص واقعية من MAGNiTT و Wamda مقابلات منشورة لمنصات مثل "مستثمرون ملهمون"
6	Slidebean Pitch Templates – slidebean.com Guy Kawasaki's 10/20/30 Rule
7	Y Combinator Library – ycombinator.com/library
8	Startups Without Borders – startupwithoutborders.com Eureeca Platform – eureeca.com
9	كتاب Rejection Proof – Jia Jiang مقال HBR: How to Bounce Back from Rejection
10	World Bank GEM Report Flat6Labs Publications
11	OECD Reports on Entrepreneurial Ecosystems صندوق المشاريع الناشئة الجزائري – مصادر رسمية
12	نماذج Google Sheets + أدوات BDC Financial Planner دليل تقييم المشاريع من Canada's BDC: bdc.ca

مراجع عامة :

- ريادة الأعمال في الوطن العربي - مؤسسة الفكر العربي.
- مبادئ التمويل الاستثماري - د. محمد صادق.
- أدوات التمويل للمشاريع الصغيرة والمتوسطة - المعهد العربي للتحطيط.
- Business Model Generation – Alexander Osterwalder.
- The Lean Startup – Eric Ries.

(هذا الكتاب) :

لماذا لا تحصل المشاريع الجيدة على التمويل؟
ولماذا يbedo المستثمرون وكأنهم لا يثقون بأحد؟

هل المشكلة في الأفكار؟ أم في العروض التقديمية؟ أم أنها فجوة أعمق تتعلق بفقدان الثقة بين رواد الأعمال والممولين؟

في هذا الكتاب العملي، نغوص في أعماق هذه الأزمة التي تعيق ولادةآلاف المشاريع، ونكشف عن أسبابها النفسية والعملية، ونقدم حلولاً جذرية قابلة للتطبيق.

في هذا الكتاب ستجد:

- تحليلًا نفسياً وعقلياً للطرفين (الرائد والمستثمر).
- أدوات تطبيقية جاهزة لبناء عرض تمويلي محترف.
- قصصاً ملهمة لمشاريع حقيقة تحولت من الرفض إلى النجاح.
- توصيات عملية لرائد الأعمال، والمستثمر، وصانع القرار.

الفئة المستهدفة:

- رواد الأعمال المبتدئين والمتترسين.
- أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- المستثمرون الأفراد وصناديق رأس المال الجريء.
- حاضنات ومسرعات الأعمال.

❸ كلمات مفتاحية (للتسويق والبحث الرقمي):

ريادة أعمال – تمويل – مستثمرون – مشاريع ناشئة – ثقة – عرض تقديمي
 – Startup Funding – Venture Capital – Pitch – Startup Ecosystem

عن المؤلف

د. سعد جبر

خبير في ريادة الأعمال، واستشاري تطوير المشاريع الاجتماعية والإعلامية.

يحمل د. سعد خبرة تمتد لأكثر من 15 عاماً في العمل مع رواد الأعمال، والمؤسسات غير الربحية، وحاضنات الأعمال في العالم العربي. شارك في تأسيس عدد من المبادرات الريادية، وأشرف على برامج تدريبية وتأهيلية في مجالات الابتكار والتفكير التصميمي، والتسويق الاجتماعي، وبناء الثقة بين أصحاب المشاريع والمستثمرين.

ساهم في تدريب وتوجيه مئات الشباب على تحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للتطبيق، وقد فرقاً استشارية لبناء استراتيجيات تمويل مستدامة لمبادرات ناشئة في قطاعات التقنية والتعليم والإعلام.

يؤمن بأن الثقة هي العمدة الأهم في عالم الريادة، وأن بناء المشاريع يبدأ ببناء الإنسان أولاً، ثم الفكرة، ثم الجسر إلى المستثمرين.

من مؤلفاته السابقة:

المسلسل	اسم الكتاب	نبذة عن الكتاب
1	أحاديث الحب النبوية	40 حديثاً عن الحب النبوى مع التخريج والشرح
2	الأربعين الخيرية	40 حديثاً تبدأ بكلمة "خيركم" مع التخريج والشرح
3	خواطر مسجدية "السيرة"	دروس مسجدية مختصرة من السيرة النبوية
4	خواطر مسجدية "التفسير"	دروس مسجدية مختصرة في تفسير الآيات التي يقرأها الأئمة كثيراً في الصلوات
5	مختصر أحاديث الأدب النبوى	اختصار كتاب الأدب النبوى للدكتور فيصل البعدانى يحوى 50 حديثاً
6	شرح الأربعين العلمية	شرح أربعين حديثاً في فضل العلم والعلماء
7	مشكلات وحلول من سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم	استخلاص حلول للمشكلات من السيرة النبوية
8	هل يحل القرآن مشكلتي؟	خمسون مشكلة حياتية: توضيح الأسباب والحلول من القرآن الكريم
9	فلسفة البلاء والابتلاء	كتاب عن فلسفة البلاء والابتلاء (في المراجعة النهائية)
10	السبعة الكبار	تعريف مختصر بالصحابة السبعة أكثر رواية للحديث النبوى
11	الأربعين النبوية	40 حديثاً نبوياً عن شخص النبي صلى الله عليه وسلم
12	30 خاطرة للتراويف	كلمات مختصرة في شرح آيات وأحاديث تخص شهر رمضان

رسائل مختصرة تجعل من كل إمام، إمام عصره	خمسون رسالة للإمام	13
تأملات في عجائب مطالع السور القرآنية (في المراجعة النهائية)	لطائف وفراز قرآنية	14
نقد وحلول لواقع التربية الإعلامية في مجال التعليم	الإعلام المفقود في التعليم	15
مختصر الحياة الروحية معوقاتها ومغذياتها	الذكاء الروحي	16
مستقبل البناء مع الذكاء الاصطناعي وكيف نوجههم ونرعاهم ونبسط لهم مجالاته	الذكاء الاصطناعي وأطفالنا	17
يتحدث عن الصبر في مجال العمل والوظيفة ونقل الخبرات (لم يكتمل)	الصبر الإداري	18
مشروع مدرسوس باختصار لتيسير حياة الأسر التي تريد العمل والإنتاج من داخل البيت	الأسر المنتجة تمكين وإبداع	19
أفكار شعبية لمكافحة المخدرات والقضاء عليها في الجزائر	حرب المخدرات	20
ألعاب وتمارين تدريبية تعانون المدربين الجدد	المدرب الجديد وإذابة الجليد	21
كتاب مهم جداً لتسويق المشاريع غير الربحية	تسويق المشاريع غير الربحية باحتراف	22
محاربة البطالة وفتح طرق الرزق بمشاريع نوعية صغيرة ومتوسطة أمام شباب الجزائر	وداعاً للبطالة	23
استدامة الدخل والحرية المالية والحفاظ على المدخرات وتأمين المستقبل	دليلك إلى الدخل القليل الدائم	24
سر التربوية الأسرية التي تصنع القديسين والطغاة (في المراجعة النهائية)	مصالح الإنسان	25
25 عادة موزعة على مناحي الحياة تضمن لك خير الدنيا والآخرة وتغيرك بسهولة	صفحة ستغير حياتك	26
ديوانى الشعري الأول	ديون "قوافل" شعر	27
كتاب لا يستغني عنه كاتب ولا مؤلف يبسّط تحويل الأفكار إلى دراما	أسرار الكتابة الدرامية	28
نصائح من خبراء الكتابة والمؤلفين الكبار لتصبح كتاباً ومؤلفاً مرموقاً	هل تريد أن تؤلف كتاباً؟	29
كتاب عن الإبداع وكيفية تحويل الأفكار والأحلام لمشاريع ومنتجات (في المراجعة النهائية)	كيف تمطر سحابة فرك؟	30
دليل ربط المؤسسات الأفريقية بالمنظمات الدولية	التمكين والشراكة	31
كتاب عن خطورة الإهمال في تحمل المسؤولية	مش قد الشيلة؟	32
قصص مؤثرة مجموعة من الانترنت	حكايات مؤثرة	33
مجموعة قصص قصيرة مميزة من تأليفى	المجموعة القصصية الأولى : حبات من سنبلة الفجر	34
رد على الشيخ الددو فيما لم يفعله النبي صلى الله عليه وسلم	الرد على الشيخ الددو	35
مجموعة خطب لأحد الحيوانات الغريبة وتحليلها بأسلوب فكاهاي	خطب الحيوان الغريب	36
دليل شامل لتصميم وتنفيذ مبادرات المسؤولية المجتمعية الفعالة	بروتوكول المبادرات المجتمعية	37
المندوب السامي الجديد - إعادة تشكيل الشرق الأوسط تحت غطاء الاستشارات الحديثة	تونى بلير	38
المشكلة والحل	الخرس الأسري	39
دراسة جغرافية اقتصادية	الجزائر وحزام السافانا	40
دليل للاستثمار العقاري	دليل المختصر إلى استثمار عقاري ناجح	41
بين الممولين والمشاريع - كيف تكسب ثقة المستثمرين؟	أزمة ثقة	42
سيميائية الاستسلام وضياع القوامة في الأسرة والمجتمع (بالمراجعة بعد النهائية)	الرجل النعجة	43
كتاب عن أنواع الشخصيات النسائية (في غرفة التحرير)	ست سيدات من غير رجال أغرب وأخطر أنواع النساء	44

تحويل أقوال ابن القيم إلى لوحات فنية رقمية قابلة للنشر على إنستغرام بعدة لغات	انستجرام الإمام	45
الإبداع والعبقرية في توظيف قوة التفكير التشاركي	حفلة تفكيرية	46
كتاب عن إدارة المشاريع في مراحلها الأولى	30 يوم حاسمة	47
كتاب عن جيل زد (في الورشة)	جيل زد	48
كتاب عن العلاقة مع القرآن الكريم	مصحفي ورحلة العودة إليه	49
كتاب عن زواج بنات النبي	زواج بنات النبي صلى الله عليه وسلم	50
لمرحلة ما بعد طوفان الأقصى	البوصلة	51
تحليل شخصي لسبعة رؤساء	سبع عجاف تحليل شخصيات رؤساء بالمنطقة العجفاء	52
دليل الإمام لفهم المسلمين وخلق مجتمع متألف بالمسجد	بوصلة القلوب	53
30 محطة تقلنا من التواكل والكسل إلى اليقين والعمل	رحلة الم وكلين	54

للتواصل وطلب أي كتاب من د. سعد جبر - الجزائر : 00213673956106 - saadjabr@gmail.com

