



التواصل الفعّال...

## دليل رواد الأعمال لتنمية المهارات والانطلاق نحو آفاق جديدة

بيان: فرص تصنع الريادة

في هذا التقرير:

- ◀ "بيان 23" يفتح الأبواب للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
- ◀ استراتيجيات التواصل الفعّال
- ◀ تطبيق "بيان 23" الإلكتروني

## بيان 23: وجهتك للتواصل

تعزز "منشآت" بتنظيمها "بيان 23" في الرياض، باعتبارها الجهة المسؤولة عن دعم وتطوير ورعاية قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة، حيث سيجتمع "بيان 23" الآلاف من المنشآت الناشئة، والمستثمرين، وصنّاع السياسات، ورواد الأعمال، من جميع أنحاء العالم، بحضور عددٍ من المتحدثين المُلهمين، وورش العمل التثقيفية، وفرص التواصل، ومنصات التمويل.

### "بيان 23" في الأرقام



**+120**

جهة حكومية وخاصة  
ممكّنة وداعمة



**+350**

متحدث من حول  
العالم



**+750**

شركة ناشئة  
محلية وعالمية



**105,000**

زائر

### فرص للحضور

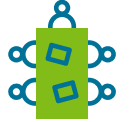
**+20,000**

فرصة تطويرية وتدريبية



**+300**

ورشة عمل



**+650**

فرصة لعرض مشروعك  
على المستثمرين



**+4000**

جلسة مع مستشارين  
ومرشدين مختصين



**+50**

علامة تجارية مشاركة  
للامتياز التجاري



# التواصل بأبسط الطرق

يعد التواصل جزءاً أساسياً من رحلة رائد الأعمال نحو النجاح.

يأتي التواصل في المقام الأول، باعتباره القدرة على معرفة الأسس، والأفكار، والاتجاهات، التي تحكم السوق الذي تسعى للدخول له، ثم معرفة من تريد مقابلته، وما هي نقاط الالتقاء بينكم.

وعلى ضوء ذلك، يهدف "بيان 23" بشكل أساسي إلى خلق فرص للرواد الأعمال الحاليين في السوق لتقوية الروابط، وتمكين رواد الأعمال الجدد، من الانسجام مع أقرانهم في هذا المجال.

## أهمية التواصل

يُمكن لرواد الأعمال من خلال التواصل؛ الوصول إلى موارد نوعية ذات قيمة مُضافة لأعمالهم، بالإضافة إلى الحصول على الدعم والفرص التي من شأنها الإسهام في تعزيز النمو على الصعيدين الشخصي والعملي.

رحلة ريادة الأعمال ليست سهلة دائماً، ولذلك، فإن التواصل مهم لتمهيد الطريق أمام رواد الأعمال للتواصل مع أقرانهم الذين يمضون في رحلتهم نحو النمو والنجاح.



تخلق العلاقات الجديدة مساحة لتبادل المعلومات حول كيفية الحصول على الموارد، أو مشاركتها.



يمكن للتواصل الإسهام في حل التحديات التي يواجهها رائد الأعمال، خاصة مع أصحاب أعمال آخرين الذين واجهوا نفس التحديات سابقاً، واستخدموا مواهبهم في حلها.



## "بيان 23" 9 أبواباً رئيسية لرواد الأعمال

ستساعد أبواب "بيان 23" التسعة، المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تعزيز مهاراتها، والوصول للتمويل من خلال البرامج الخاصة التي تُسهّم بدورها في تحسين استراتيجيات أعمال أصحاب المشاريع ورواد الأعمال.

**باب الامتياز التجاري:**  
توسّع العلامات التجارية



**باب الابتكار:**  
الإبداع والتطوير



**باب الانطلاقة:**  
رحلة بدء الأعمال



**باب السوق:**  
خدمات ومنتجات



**باب التمكين:**  
جهات داعمة ومُمكنة



**باب التجارة الإلكترونية:**  
تقنيات الأعمال الرقمية



**باب التمويل:**  
الحلول التمويلية



**باب الشركات الناشئة:**  
مشاريع ريادية واعدة



**باب النمو:**  
تطوير وازدهار الأعمال





# أسئلة التواصل الخمسة

مما لا شك فيه أن البساطة والوضوح هما مفتاحا التواصل الفعّال، وهو ما يمكن صياغته بطريقة هادفة واستراتيجية باستخدام الأسئلة الخمسة، **ماذا؟ ولماذا؟ وأين؟ ومتى؟ ومن؟** فسواء كنت مبتدئاً أو متمرساً، فإن هذا الإطار المُبسّط سيساعدك في بناء تواصل فعّال في "بيان 23" وما بعدها، وهي ما تُعد فرصة فريدة من نوعها، حيث يجمع "بيان 23" أكثر من 100,000 زائر تحت سقف واحد، مما يُعزز من فرصتك في التعرّف على العديد من الشخصيات من أصحاب الخبرة.

ولتحديد أهدافك التي تسعى لتحقيقها من خلال التواصل، يُمكنك الإجابة على الأسئلة التالية:

## متى تتواصل؟



« في "بيان 23"، تأكد من التخطيط للوقت المناسب الذي ستتمكن فيه من استيعاب الأفكار الجديدة، والتفاعل معها، واستكشافها بشكل صحيح مع دائرتك، وكذلك تأكد من استغلال الوقت، وعدم إضاعة فرصة مناقشة الموضوعات ذات الاهتمام المشترك بينك وبين الحاضرين

## لماذا أنت مهتم؟



« لماذا تحضر "بيان 23"؟  
« ما هي أسباب حرصك واهتمامك بـ "بيان 23"؟  
« ما هو هدفك من الحضور؟ هل تسعى لمقابلة أشخاص تعرفهم؟ أو تقوية الروابط؟ أو تكوين علاقات جديدة؟  
« هل هناك شخص تتطلع لمقابلته؟

## أين يمكن أن تجد الأشخاص المناسبين؟



« يمكن لأبواب "بيان 23" التسعة أن تساعدك في تحديد الأشخاص المناسبين للتواصل معهم، سواء كان ذلك من خلال باب التمويل، أو باب السوق، أو باب الابتكار، أو أي باب من الأبواب الستة الأخرى، لتتعرف أكثر عن برامج وحوافز المنشآت الصغيرة والمتوسطة

## مع من تتواصل؟



« هل حددت الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك في تعزيز رحلتك الريادية في "بيان 23"؟  
« هل هناك أي أشخاص آخرين قد تتطلع لمقابلتهم؟  
« هل أعددت عرضاً موجزاً عنك وعن شركتك؟

## ما هو هدفك؟



« ما الذي تتطلع لتحقيقه بنهاية "بيان 23"؟  
« أين تريد أن تكون في رحلتك الريادية بعد "بيان 23" مقارنةً بما كنت عليه من قبل؟

# كيفية صياغة عرض تقديمي موجز عن نفسك

يعتزم "بيان 23" احتضان الآلاف من المنشآت الصغيرة والمتوسطة، والمستثمرين، وصنّاع السياسات، ورواد الأعمال، من جميع أنحاء العالم، مما يعني أن لديك فرصة لمقابلة أشخاص جدد كل يوم، لذلك فإن إتقان فن تقديم نفسك، وترك انطباع إيجابي دائم عنك، لهما الأثر الأكبر لتعزيز علاقاتك المستقبلية، القابلة للشراكة والتطور.

وللوصول إلى الطريقة المثلى لتقديم نفسك، كل ما عليك فعله هو الإجابة عن ثلاثة أسئلة قصيرة خلال 30 ثانية.

## من أنا؟



قدّم نفسك من خلال ذكر معلومة واحدة مثيرة للاهتمام عنك، تجذب الناس وتجعلهم يرغبون في معرفة المزيد عمّا تفعله.

- ◀ **أنا مها**، درست اللغة الإنجليزية والهندسة، وعملت على إيجاد حلول تقنية تساعد في تخفيض تكاليف الكهرباء
- ◀ **أنا أحمد**، درست التسويق والأدب العربي، وعملت على تصميم مناهج للأدب العربي الحديث عبر الإنترنت، لمدة ثلاث سنوات.
- ◀ **أنا سارة**، درست الكيمياء الحيوية، وأسهمت في إنتاج أول وجبة برجر نباتي في المدينة التي أعيش فيها.

## ماذا أفعل؟



من الوارد أن نكون ما زلنا في رحلتنا نحو تحقيق الأهداف التي نسعى لها على المستوى العملي، لذلك، يكفي أن نتحدث عن الإنجاز الذي تطمح إلى تحقيقه على المدى البعيد.

- ◀ **أنا مها**، أعمل على ابتكار طريقة من شأنها تمكين سكان المدن المختلفة، من تركيب الألواح الشمسية بمفردهم، للحصول على طاقة نظيفة ومستدامة.
- ◀ **أنا أحمد**، أعمل على تطوير طرق لخفض تكلفة التعليم عبر الإنترنت، حيث يمكن للجميع، من مختلف الأعمار والتخصصات، الاستفادة منها.
- ◀ **أنا سارة**، أعمل على مشروع لتوصيل الطعام إلى المنازل، والجديد في هذا المشروع، هو ضرورة أن يجمع الطعام بين طيب مذاق، وانخفاض التكلفة، ومراعاة الضوابط الصحية.

## ما هو سؤالتي؟



تذكر أنك لست هنا لمحادثة قصيرة فحسب، إنما الهدف من العرض الذي تقدمه عن نفسك وعمّا تفعله، هو الوصول للمرحلة اللاحقة: قد يكون الحصول على بطاقة عمل، أو تبادل بريد إلكتروني، أو دعوة للنقاش حول مسألة ما، أو الحصول على فرصة تدريب داخلي، أو مقابلة عمل، وربما شراكة مستقبلية، أو استثمار يحقق النفع المتبادل.

- ◀ **مها**: لقد سمعت الكثير عن التقدم الذي أحرزته في الحصول على تمويل لدعم مشاريع الطاقة الشمسية، أود معرفة المزيد عن تجربتك، هل يمكنني الحصول على بطاقتك؟
- ◀ **أحمد**: لقد لفت انتباهي السرعة التي أطلقت بها آخر منتج لك على الإنترنت، لقد كان ذلك في أقل من عام على ما أتذكر، أود أن أعرف المزيد عن كيف تمكنت من فعل ذلك، هل يمكنني ترتيب لقاء معك بعد بيان لمناقشة الموضوع أكثر؟
- ◀ **سارة**: لقد أكلتُ في مطعمك عدة مرات، أعجبتني حرصك على تقديم الأطباق التقليدية، بالإضافة لأطباقك الجديدة المميزة، لديّ اهتمام كبير بمعرفة المزيد عن طموحاتك المستقبلية في مجال عملك، هل يمكنني الحصول على بطاقتك؟

## تذكر بعض هذه النصائح:



- ◀ **كن صادقاً**: أظهر اهتماماً وتقديراً حقيقياً لمن يحاورك.
- ◀ **كن موجزاً**: لأن لدى الناس ثوانٍ قليلة لمقابلتك، احرص على أن يكون حديثك موجزاً وذو صلة قدر الإمكان.
- ◀ **كن محدداً**: اعرف بالضبط ما تريد إيصاله لمن تتحدث معه.



إن كان هناك سر واحد للنجاح، فهو يكمن في فهم وجهة نظر الشخص الآخر

عادة ما يكون الناس أقل تعقيداً مما يبدو عليهم، ففي النهاية نحن جميعاً كبشر، نتوق في داخلنا لتفهم الآخرين، وتقديرهم لنا، ولأفكارنا. في الأعمال التجارية، تُعد القدرة على البيع عاملاً أساسياً لنمو المنشأة، وسواء أكان المستهدف يبيع منتجات المنشأة، أو يبيع فكرة المنشأة ذاتها، فعليك أن تمنح لمن تتحدث معه اهتمامك، وأن تتفهم رؤيته للعالم، وماذا يريد منه، حينها ستتمكن من إقناعه بأنكما تريدان الشيء ذاته، وبالتالي ستتم هذه العملية بنجاح.

## حدّد رسالتك

رسالتك هي حجر الأساس في عملية البيع التي تريد إتقانها، ولكي يُصدّقك جمهورك، ويُقدّر، ويتعاطف مع ما تقول، فيجب أن تكون رسالتك متسقة مع القيم الأخلاقية والتجارية، وأن تقدم طرماً واقعيًا ومنطقيًا للحقائق.



## اعرف جمهورك

إن العلاقة بينك وبين جمهورك المستهدف، ليست علاقة من طرف واحد، فقبل أن تحاول إقناعه بشيء ما، عليك أن تتواصل معه بشكل حقيقي، عبر الإنصات الصادق لاحتياجاته واهتماماته، كما أن عليك دائماً أن تضع قيمته وأفكاره في الاعتبار.



## أعطِ قبل أن تأخذ

عندما يقتنع جمهورك المستهدف، أنك تحرص على علاقة تجارية متبادلة المنفعة معهم، فإنهم على الأغلب سيعاملونك بنفس الطريقة، حيث إن مراعاة مصالح الآخرين ووضعها في اعتبارك، هي أسهل الطرق لكسبهم، واستمرارهم في التعامل معك، لأنك تفي بعهودك والتزاماتك تجاههم، فاكترساب ثقة جمهورك، هو أفضل ما يمكنك الوصول إليه، وسيتحقق ذلك عندما تقدم لهم عرضاً يضمن حصولهم على مقابل حقيقي، لما تسعى لأن تحصل عليه منهم.



## كن متفائلاً

مما لا شك فيه، أن طرح الأفكار من زاوية إيجابية، يجذب اهتمام الآخرين، ويمكنك دائماً أن توجّه عرضك لشرح المنافع التي ستعود على جمهورك المستهدف، من خلال طرح الأسئلة عليهم، وتقديم الاقتراحات التي تلبّي احتياجاتهم، فحين تُبدي اهتمامك تجاه الآخرين، وتطرح أسئلتك بطريقة ودودة، مع الحفاظ على لغة جسد إيجابية، فإن ذلك سيشعر مُحذّنك بانفتاحك وترحيبك، مما سيجعله هو الآخر منفتحاً ومُرحّباً.





# ”نمكّن“

المنشآت لتحقيق نجاح مستدام

## عن منشآت

أنشئت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ”منشآت“ في عام 2016 بهدف تنظيم وتطوير ودعم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة بما يتوافق مع أعلى المعايير العالمية في هذا المجال، وتسعى الهيئة لتعزيز إنتاجية القطاع الخاص، باعتباره أحد المحركات الرئيسية لنمو الاقتصاد الوطني، كما تسعى إلى زيادة إسهام المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة من 20% إلى 35% بحلول عام 2030.

ولتحقيق هذه الأهداف، تعمل الهيئة على تنظيم العديد من المبادرات التي تقدم حلولاً حقيقية لأبرز التحديات التي تواجه هذه الفئة من المنشآت أثناء محاولاتها لدخول السوق، وعادة ما يتم تقسيم تلك المبادرات لبرامج فرعية تناسب الأنواع والأحجام المختلفة من المنشآت، وبالإضافة إلى تقديم الدعم الإداري، والتقني، والمالي، تعمل الهيئة أيضاً على دعم جهود التسويق، وتوفير احتياجات الموارد البشرية لتلك المنشآت.

دعم نمو وتنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال بناء بيئة محفزة ومجتمع ريادي، عبر قيادة التعاون مع شركائنا الاستراتيجيين في القطاعين العام والخاص والقطاع غير الربحي محلياً ودولياً.



### الرسالة

أن يكون قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة ركيزة أساسية لتنمية الاقتصاد في المملكة العربية السعودية، وممكننا لتحقيق رؤية 2030 وما بعدها.



### الرؤية

لمزيدٍ من المعلومات، يُرجى زيارة موقعنا الإلكتروني من خلال الرابط التالي

[www.monshaat.gov.sa](http://www.monshaat.gov.sa)



+966 800 301 8888



[info@monshaat.gov.sa](mailto:info@monshaat.gov.sa)



[www.monshaat.gov.sa](http://www.monshaat.gov.sa)