

# الدليل الإجرائي الشامل لرحلة الفكرة والمشروع في الحاضنة التكنولوجية

## مقدمة: رؤيتنا لرحلتكم

أهلاً بكم في الحاضنة التكنولوجية. إن تقديمكم لنموذج الاتصال الأولى لا يمثل مجرد خطوة إدارية، بل هو بداية شراكة حقيقية وتفعيل لنظام بيئي متكامل (Ecosystem) مصمم لدعمكم وتحويل أفكاركم الوعادة إلى شركات تكنولوجية ناجحة ومؤثرة. هذا الدليل ليس مجرد خارطة طريق، بل هو دستور عملنا المشترك، يوضح كل مرحلة بالتفصيل، ويقدم لكم الأدوات الفكرية والعملية التي تحتاجونها للتغلب على التحديات واقتناص الفرص. رحلتكم هنا مقسمة إلى مرحلتين أساسيتين: دورة حياة الفكرة، حيث نختبر ونصل جوهر المفهوم، ودورة حياة المشروع، حيث نبني وننمي الشركة.

## القسم الأول: دورة حياة الفكرة ، مرحلة ما قبل الاحتضان( Pre-Incubation)

الهدف العام: الانتقال من فكرة مجردة وغامضة إلى مفهوم عملي تم التحقق من جدواه الأولية (Validated Concept) ، يقوده فريق مؤسس يمتلك العقلية والأدوات الريادية الأساسية، وجاهز للانتقال إلى مرحلة بناء الشركة.

### الخطوة الأولى: الفرز والتقييم الأولي (The Triage)

الهدف: التصفية السريعة والفعالة للأفكار المقدمة لضمان تواافقها مع هوية الحاضنة ورسالتها، وتوجيه الموارد بشكل فعال نحو المشاريع ذات الإمكانيات الأعلى.

#### • الأنشطة الملحوظة:

١. استلام النموذج الأولى: يقوم فريق الحاضنة باستلام ومراجعة "نموذج الاتصال الأولى" الذي قدمتموه.
٢. التدقيق المبدئي: يتم استخدام قائمة تحقق (Checklist) داخلية لتقييم سريع بناءً على معايير حيوية:
  - الانتماء التكنولوجي: هل يعتمد المشروع بشكل أساسي على التكنولوجيا أو الابتكار التكنولوجي؟
  - وضوح المشكلة: هل تم تحديد المشكلة التي يهدف المشروع لحلها بشكل واضح ومحدد؟
  - مؤشر الابتكار: هل تقدم الفكرة حلاً جديداً أو تحسيناً جوهرياً (10x better) على الحلول القائمة، أم هي مجرد تقليد؟
  - التوافق الاستراتيجي: هل تقع الفكرة ضمن القطاعات ذات الأولوية التي تركز عليها الحاضنة والجامعة (مثل الطاقة، الصحة الرقمية، الزراعة الذكية؟)
  - اللاعبون الرئيسيون: مدير الحاضنة، منسق المشاريع.
- المخرج والنتيجة:
  - للأفكار المؤهلة: يتم وضعها في قائمة قصيرة (Shortlist) ودعوة أصحابها للمرحلة التالية.
  - للأفكار غير المؤهلة: يتم إرسال اعتذار رسمي، مع تقديم سبب موجز وبناءً إن أمكن (مثال: "فكرتكم قيمة، لكنها تقع حالياً خارج نطاق تركيزنا التكنولوجي")، وذلك للحفاظ على علاقة إيجابية.

## الخطوة الثانية: المقابلة التشخيصية وال الحوار الاستكشافي (The Diagnostic Interview)

الهدف: تجاوز التقييم السطحي والغوص عميقاً لتشخيص "الحمض النووي" للمشروع: شغف الفريق، مدى فهمهم للمشكلة، ديناميكية العمل بينهم، وقدرتهم على التفكير النبدي.

### • الأنشطة الملموسة:

١. جلسة حوارية: يتم عقد جلسة تفاعلية (وليس تحقيقاً) لمدة ٤٥-٣٠ دقيقة.

٢. تقديم المفهوم (Concept Presentation): يطلب منكم تقديم جوهر فكرتكم في عرض موجز (Elevator Pitch) لا يتجاوز ٦ ثانية، لاختبار وضوح رؤيتكم وقدرتكم على إيصالها.

٣. الحوار الاستكشافي (Exploratory Dialogue): تقود اللجنة حواراً أعمق باستخدام أسئلة استكشافية مصممة لكشف الافتراضات وتقدير الوعي (Probing Questions).

### • بنك الأسئلة الاستكشافية لمرحلة الفكرة:

#### ◦ حول المشكلة والعميل:

- "بعيداً عن الحل، اشرحوا لنا المشكلة وكأننا نعاني منها. ما هو شعور الشخص الذي يواجهها يومياً؟"
- "من هو العميل الذي يعني من هذه المشكلة بشكل مؤلم لدرجة أنه قد يدفع مالاً لحلها اليوم؟ صف لي يومه بالتفصيل".
- "كيف يحل الناس هذه المشكلة الآن، في غياب الحل الذي تقدمه؟ ما هي الحلول البديلة (حتى لو كانت بدائية مثل استخدام ورقة وقلم أو ملف إكسل)؟"
- "هل هذه المشكلة "فيتامين" (شيء جميل وجوده) أم "مسكن للألم" (شيء لا يمكن الاستغناء عنه)؟ أعطني دليلاً".

#### ◦ حول الحل والمنتج:

- "لماذا الحل الذي تقدمه أفضل بـ ١٠ أضعاف من البدائل، وليس فقط أفضل بنسبة ٤٪؟"
- "ما هو الجزء "السحري" أو "غير العادل" في الحل الذي تقدمه ويصعب على الآخرين تقليله؟"
- "ما هي أبسط وأرخص طريقة يمكنك من خلالها اختبار ما إذا كان الناس يريدون هذا الحل، دون كتابة سطر برمجي واحد؟"

#### ◦ حول الفريق والواقع:

- "لماذا أنتم بالتحديد الفريق المناسب لحل هذه المشكلة؟ ما الذي يجمعكم؟"
- "ما هي المهارة أو الخبرة الحاسمة التي تنقص فريقكم اليوم؟ وكيف تخططون لمعالجة هذا النقص؟"
- "ما هي الفرضية الأخطر في مشروعكم، التي لو ثبت خطأها لانهار المشروع بأكمله؟"
- "تخيل أننا بعد سنة من الآن، وقد فشل المشروع. ما هو السبب الأكثر ترجيحاً لهذا الفشل؟"

- **اللاعبون الرئيسيون:** مدير الحاضنة، وينضم إليه غالباً موجه (Mentor) متخصص أو خبير (Expert) من نفس مجال الفكرة لتقديم رؤية متخصصة.
  - **المخرج والنتيجة:** قرار بالقبول في برنامج "ما قبل الاحتضان". الأهم من ذلك، هو خروجكم بـ"خطة تطوير أولية للفكرة"، وهي وثيقة بسيطة تحدد لكم أهم الفجوات المعرفية والفرضيات التي يجب عليكم العمل عليها.
- الخطوة الثالثة: المعسكر التدريبي لتشكيل العقلية الريادية (The Entrepreneurial Bootcamp)**
- **الهدف:** تزويد جميع الفرق المقبولة بأساس مشترك من المعرفة والأدوات واللغة المستخدمة في عالم الشركات الناشئة، وتأسيس عقلية تركز على التجربة والبيانات.
  - **الأنشطة الملموسة (Trainer):** ورش عمل تفاعلية يقودها مدرب متخصص.
١. **ورشة "نموذج العمل التجاري:** "ليست مجرد محاضرة. يتم تزويدهم بلوحات وأوراق لاصقة لبناء نموذج العمل الخاص بهم بأنفسهم، وتحديد الفرضيات في كل خانة.
  ٢. **ورشة "اكتشاف العميل:** "تعلم فن إجراء المقابلات مع العملاء المحتملين دون طرح أسئلة توجيهية. تتضمن واجباً عملياً بالخروج من المبنى وإجراء عدد محدد من المقابلات الحقيقة.
  ٣. **ورشة "بناء المنتج الأولي القابل للتطبيق: (MVP)** جلسة عصف ذهني لفهم أنه لا يجب بناء المنتج الكامل، بل نسخة بسيطة جدًا ("لوح تزلج" بدلاً من "سيارة فياري") لاختبار الفرضية الأساسية بأقل تكلفة وجهد.
- **اللاعب الرئيسي:** مدرب متخصص في منهجية الشركات الناشئة المرنة (Lean Startup).
  - **المخرج والنتيجة:**
    ١. نسخة أولية مفصلة من نموذج العمل التجاري، مع تميز واضح بين الحقائق والفرضيات.
    ٢. قائمة بالفرضيات الأكثر خطورة التي يجب اختبارها في المرحلة التالية.
    ٣. مفهوم واضح ومحدد لمواصفات المنتج الأولي (MVP).
- الخطوة الرابعة: مرحلة الصدام مع الواقع (Validation & Mentorship)**
- **الهدف:** اختبار الفرضيات التي تم تحديدها في المرحلة السابقة بشكل منهجي في العالم الحقيقي، وجمع بيانات حقيقة (وليس آراء) لدعم الفكرة أو تعديليها.
  - **الأنشطة الملموسة:**
    ١. **العمل الميداني:** يقضي الفريق الأسابيع القليلة التالية في تنفيذ خطة التحقق: إجراء مقابلات منتظمة، نشر استبيانات دقيقة، إنشاء صفحات هبوط (Landing Pages) بسيطة لقياس الاهتمام.
    ٢. **جلسات التوجيه الأسبوعية:** هذه هي نبض المرحلة. يتم عقد لقاء أسبوعي منتظم مع الموجه (Mentor) المخصص للفريق. جدول الأعمال النموذجي: (١٠ دقائق) مراجعة إنجازات الأسبوع الماضي. (٣٠ دقيقة) مناقشة التحدي الأكبر الحالي والبيانات التي تم جمعها. (١٠ دقائق) تحديد الأهداف والمهام للأسبوع القادم.

٣. تطبيق أدوات التفكير النقدي: يقوم الموجه بتدريب الفريق على استخدام أدوات مثل "التفكير من المبادئ الأولية" (مثال: "ما هي الحقائق الثابتة في هذا السوق؟") و "تقنية لماذا الخمس"\*\* للوصول إلى الأسباب الجذرية للمشاكل.

٤. لحظة الحقيقة (Pivot or Persevere): بناءً على البيانات المتراكمة وتوجيهات المرشد، تتخذ اللجنة قراراً استراتيجياً حاسماً:

- المثابرة (Persevere): البيانات تؤكد صحة الفرضيات الأساسية، ويتم وضع خطة للمضي قدماً.
- التعديل المحوري (Pivot): البيانات تظهر أن الفرضية خاطئة، لكنها تكشف عن فرصة مختلفة. يتم مساعدة الفريق على تعديل اتجاه الفكرة (مثال: تغيير الشريحة المستهدفة أو نموذج الإيرادات).
- اللاعبون الرئيسيون: الموجه (يعلم كبوصلة استراتيجية)، الفريق (هم الجنود في الميدان)، والخبراء (يتم استدعاؤهم لجلسات استشارية عند الحاجة).
- المخرج والنتيجة: فكرة لم تعد مجرد حلم، بل هي مفهوم تم التحقق منه (Validated Concept). يمتلك الفريق الآن نموذج عمل تجاري تم تعديله بناءً على أدلة من السوق، ووثيقة واضحة تحدد مواصفات MVP ، وهو جاهز للتقديم إلى المرحلة التالية.

## القسم الثاني: دورة حياة المشروع ، مرحلة الاحتضان (Incubation)

الهدف العام: تحويل المفهوم الذي تم التتحقق منه إلى شركة عاملة، تمتلك منتجًا في السوق، وتنمو بشكل مستدام، وتكون جاهزة لجذب الاستثمار الخارجي.

### الخطوة الخامسة: بوابة الاحتضان (The Gate to Incubation)

- الهدف: إثبات أن الفريق والمشروع يمتلكان الجدوى والنجاح الكافي لاستثمار موارد الحاضنة الكاملة فيما.
- الأنشطة الملحوظة:
  ١. إعداد ملف التقديم: بمساعدة الموجه، يقوم الفريق بإعداد عرض تقديمي احترافي (Pitch Deck) من ١٠-١٢ صفحة، يلخص كل ما تم تعلمه (المشكلة، الحل، السوق، الفريق، نموذج الربح، ما تم إنجازه، وما هو مطلوب).
  ٢. العرض أمام لجنة القبول: يعرض الفريق مشروعه في ٧ دقائق، تليها ١٠-١٥ دقيقة من الأسئلة المعمقة من لجنة متنوعة تضم: مدير الحاضنة، موجه رئيسي، خبير تقني، خبير صناعي، وعضو من شبكة الممولين.
- المخرج والنتيجة: قرار رسمي بالاحتضان وتوقيع الاتفاقية التي تحدد حقوق والتزامات كلا الطرفين، بما في ذلك الخدمات المقدمة وحصة الحاضنة (إن وجدت).

### الخطوة السادسة: تفعيل بيئة الاحتضان والبدء بالتنفيذ

- الإجراء: فور القبول، لم يعد الفريق مجرد مشروع، بل أصبح شركة ناشئة محتضنة. يتم تفعيل حزمة الدعم المتكاملة والمستمرة التالية:

١. **بنية تحتية احترافية (Office & Facilities):** توفير مساحات عمل مجهزة بالكامل (مكاتب، قاعات اجتماعات، إنترنت، خدمات لوجستية) تمنح الشركة مظهراً احترافياً وبيئة للعمل والتعاون.
٢. **الدعم القانوني والإداري (Legal & Admin Support):** تقديم الإرشاد والمساعدة العملية في الإجراءات الرسمية لتسجيل الشركة، بالإضافة إلى استشارات أولية حول حماية الملكية الفكرية والعقود.
٣. **الدعم الفني وتطوير المنتج (Technical & Product Development):** المساعدة في بناء وتطوير MVP من خلال توفير الوصول إلى الخبراء التقنيين وال媧هين الفنيين، وربما استخدام مختبرات الجامعة.
٤. **التدريب والاستشارات المتخصصة (Training & Consulting):** تنظيم ورش عمل متقدمة (مالية، تسويق، إدارة) وترتيب لقاءات فردية مع شبكة المستشارين لمعالجة تحديات محددة.
٥. **دعم الوصول إلى السوق (Go-to-Market Support):** تقديم الإرشاد في بناء استراتيجية التسويق، وتحديد هوية العلامة التجارية، والمساعدة في الوصول إلى أول عملاء للشركة عبر شبكة علاقات الحاضنة.
٦. **التأهيل للاستثمار والتثبيك المالي (Investment Readiness & Networking):** العمل المستمر على بناء الملف الاستثماري للشركة وتجهيزها لقاء المستثمرين.

#### الخطوة السابعة: مرحلة النمو والمتابعة الاستراتيجية

- **الهدف:** بناء المنتج، إطلاقه في السوق، اكتساب الزخم (Traction) من خلال الحصول على أول مستخدمين أو عملاء يدفعون، والتحضير للنمو المتتسارع.
- **الأنشطة الملموسة:**
  ١. **التطوير السريع (Agile Sprints):** يعمل الفريق على تطوير المنتج في دورات عمل قصيرة (أسبوعان مثلاً)، مع الحصول على تغذية راجعة مستمرة من الموجه والمستخدمين الأوائل.
  ٢. **جلسات المتابعة الاستراتيجية الدورية:** يتم عقد اجتماعات منتظمة مع الموجه وفريق الحاضنة لمناقشة التقدم باستخدام بنك الأسئلة المتقدم.
- **بنك الأسئلة الاستراتيجية لمرحلة المشروع:**
  - **حول التنفيذ والعمليات:**
    - "بالنظر إلى عملياتكم الحالية، ما هو التحدي أو العائق الأساسي الذي إذا تمكنا من حله، سيطلق العنوان لنمو أسرع للمشروع؟"
    - "لإدارة الأداء بفعالية، ما هي مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) التي تعتبرونها البوصلة الحقيقة لتقديمكم، وما الحكمة وراء اختياركم لهذه المؤشرات تحديداً؟"
  - **حول النمو والتسويق:**
    - "دعنا نراجع الجدوى التجارية للنموذج: كيف تبدو حالياً العلاقة بين تكلفة الاستحواذ على العميل (CAC) والقيمة الدائمة له (LTV)؟ وكيف نضمن أن تكون اقتصاديات الوحدة (Unit Economics) صحيحة ومستدامة؟"

- "العملاء المخلصون هم أثمن الأصول. من هم "سفراء علامتكم التجارية" الأوائل، وما هي الاستراتيجيات التي يمكننا تطويرها معًا لتقديرهم وتشجيع المزيد من العملاء على أن يصبحوا كذلك؟"

#### ◦ حول الفريق والثقافة:

- "بالنظر إلى خططكم المستقبلية، ما هي الكفاءة أو الخبرة التالية التي تعتبر حيوية لنجاح الفريق، وما هي السمات الشخصية التي لا يمكن التنازل عنها في أي إضافة جديدة للفريق؟"
- "الثقافة المؤسسية هي المحرك الصامت للنجاح. لو طلبنا من أحد فرد انضم إليكم أن يصف بيئه العمل في ثلاثة كلمات، ماذا نتوقع أن نسمع؟"

#### ◦ حول الاستراتيجية والمستقبل:

- "الميزة التنافسية المستدامة هي أساس الشركات العظيمة. ما هو "الخندق الدفاعي (Moat)" الذي تعملون على بنائه حول مشروعكم، والذي سيجعله فريداً وصعب المنافسة مع مرور الوقت؟"
- "الأفكار العظيمة غالباً ما تبدو غير تقليدية في بدايتها. ما هي القناعة الراسخة لديكم حول مستقبل صناعتكم، والتي قد لا يتفق معها الكثير من الخبراء حالياً، ولكنكم تراهنون على صحتها؟"
- اللاعبون الرئيسيون: الفريق (ينفذ)، الموجه (يوجه استراتيجياً)، المستشارون (يساعدون في مهام محددة).
- المخرج والنتيجة: منتج أولي يعمل في أيدي العملاء، وبيانات حقيقة حول استخدامه (KPIs)، ونموذج عمل مثبت، وشركة جاهزة للتحضير لجذب التمويل.

### الخطوة الثامنة: التأهيل للاستثمار وعرض المشروع (Investment Readiness & Demo Day)

- الهدف: تحويل الشركة من مشروع جيد إلى فرصة استثمارية جذابة وعرضها بشكل احترافي على شبكة الممولين.
- الأنشطة الملموسة:
  ١. بناء النموذج المالي: بمساعدة خبير مالي أو الموجه، يتم بناء توقعات مالية واقعية لمدة ٥-٣ سنوات.
  ٢. ورشة "تقييم الشركات الناشئة": ورشة عمل يقدمها خبير استثماري لشرح كيفية تقييم الشركات الناشئة وما يبحث عنه المستثمرون.
  ٣. تجهيز "غرفة البيانات (Data Room)": تجميع كل المستندات القانونية والمالية والتقنية التي سيطلبها أي مستثمر جاد في ملف منظم.
  ٤. التدريب المكثف على العرض: أسابيع من التدريب على كيفية تقديم العرض النهائي بشكل مقنع ومؤثر أمام المستثمرين.
  ٥. يوم العرض: (Demo Day) هو الحدث الأبرز والأكثر أهمية، حيث تقدم المشاريع الناضجة عروضها النهائية أمام شبكة واسعة من المستثمرين الملائكيين وشركات رأس المال المخاطر.
  ٦. اجتماعات المتابعة: الأهم هو ما يحدث بعد يوم العرض. يقوم مدير الحاضنة وال媢جهون بترتيب اجتماعات فردية ومتابعة مع المستثمرين المهتمين.

- **اللاعبون الرئيسيون:** الفريق، شبكة الممولين، فريق إدارة الحاضنة.
- **المخرج والنتيجة:** الحصول على عروض استثمارية (Term Sheets) أو بداية مفاوضات جادة للحصول على تمويل لتسريع نمو الشركة.

### **القسم الثالث: التخرج والاستدامة (Graduation & Sustainability)**

- **الإجراء:** عندما يصل المشروع إلى مرحلة النضج والاستقرار المالي والتشغيلي (عادة بعد 3-5 سنوات) ويصبح قادرًا على الاعتماد على نفسه، يتم تخرجه رسميًا من برنامج الاحتضان.
- **المخرج والنتيجة:** شركة ناشئة ممولة ومستقلة، قادرة على النمو خارج أسوار الحاضنة. هذا لا يعني نهاية العلاقة، بل تتحول الشركة إلى عضو في شبكة خريجي الحاضنة، مع استمرار تقديم الدعم والمتابعة، وقد يعود مؤسسوها يومًا ما كموجهين أو خبراء أو حتى مستثمرين لمساعدة الجيل الجديد من رواد الأعمال.