

المحتويات

- 8 التعلم الذاتي
- 10 الأهداف الذكية
- 12 السوق
- 14 الفرق بين خطة العمل ، نموذج العمل، ودراسة الجدوى
- 16 ليه نفتح مشروع؟
- 18 المشاريع اللي تقدر تدخل فيها
- 20 فكرتي من وين؟
- 22 أسئلة تدور في بالي
- 24 نموذج مهام ما قبل البنس
- 28 تقييم المشروع
- 32 فوائد إدارة الوقت
- 34 المهام الأساسية لـ 6 أشهر

تدوين المهام	36
الشعار	38
منتجاتي/خدماتي	44
نظرتك للمشروع	46
التسعير	48
استراتيجيات التسعير	50
أسعار منتجاتي	52
كيف أسوق لمشروعي	54
الوضع المالي	56
أرباح الشهر	58
نموذج حساب الدخل	60
كيف أكوّن فريق عمل	62

أنا نورة

حلمي أصبح رائدة أعمال.. عارف إنك متحمس مرة تبدأ بمشروعك!! حبيت أشارك معك التجربة.. راح تتعلم مع بعض إن شاء الله الأشياء المهمة في المشاريع بطريقة منظمة وصحيحة ، لأن كثير بدؤوا بمشاريعهم بداية متخبطة وفشلوا.

أحتاج منك بعد كل صفحة تنتبه للمعلومات اللي أكتبها عشان تتعلم وتسوي مشروع أحسن مني.

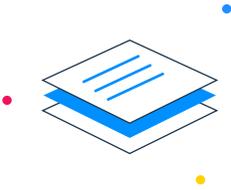
راح نتكلم عن المشاريع وأهم الأشياء اللي لازم نتبه لها إذا بنفذ مشروع، وليش بعض الناس يكون عندهم شغف مرة عالي إنها تبدأ مشروعها الخاص وراح أشارك معكم نماذج واسئلة مرة راح تسهل علينا المعلومات.

عرفني عليك عشان نبدا نتعلم سوا!

التعلم الذاتي

هو الأسلوب الذي تعتمد فيه على نفسك ورغبتك واستعدادك للتعلم، وهو من أفضل الطرق عشان تنمي مهاراتك وقدراتك من خلال الكتب أو التكنولوجيا (الانترنت).

فوائده ومزاياه:



02

مصادر تعلم
متنوعة وكثيرة



01

تحديد الوقت الملائم
للتعلم



05

تقييم
الذات



03

اكتساب المهارات
وتنمية القدرات



04

الاعتماد على
الذات

الأهداف الذكية

الهدف الذكي:

يرمز له بـ S.M.A.R.T اختصار يعطيك معايير
عشان يوجهك لتحديد الأهداف، سواء كانت
أهدافك الشخصية أو في مشروعك.

03



Realistic

واقعي

مثال: إذا جبت عملاء جدد
راح يزيد نشاطي وبالتالي
تزيد أرباحي.

04



Timely

له إطار زمني

مثال: راح يكون عندي 50
عميل خلال 6 شهور.

03



Specific

محدد

مثال: راح أجيّب في مشروعني 50 عميل.

04



Measurable

قابل للقياس

مثال: راح أقيس مستوى تقدم عملاني الجدد وأحافظ على عملاني الحاليين.

03



Attainable

يمكن تحقيقه

مثال: راح أسوي حملات تسويقية وأتواصل مع شركات للتعاون.

السوق

المحلات والمتاجر التي تقدم منتجات تشبه منتجاتي
أو نفس خدماتي، أحدد نقاط ضعفهم بشأن أستغلها
لصالحني وأستفيد من نقاط قوتهم ومزاياهم التنافسية.

مزايا تنافسية

نقاط ضعف

نقاط قوة

المنافس الأول

المنافس الثاني

المنافس الثالث

مزايا تنافسية	نقاط ضعف	نقاط قوة
		المنافس الرابع
		المنافس الخامس
		المنافس السادس

الفرق بين خطة العمل، نموذج العمل ودراسة الجدوى



خطة العمل Business Plan

هي الخطة التي راح يمشي عليها المشروع وتعطيني تفاصيل أكثر لنموذج العمل (فريق العمل، توقعاتي المستقبلية ومراحل المشروع).

تطبق للمشاريع بشكل عام



نموذج العمل Business Model

هو الذي يوصف المنشأة ويحدد أسلوبها في صناعة قيمة وميزة لها وكيف تعمل عليها وإيش تحتاج من موارد وشراكات وأنشطة.

تطبق للمشاريع الناشئة، متناهية الصغر، صغيرة، متوسطة وكبيرة



دراسة الجدوى Feasibility Study

هو الجواب لسؤال: هل راح ينجح المشروع؟ تساعدني الدراسة في إني أتأكد من جدوى المشروع وإيش المعوقات اللي ممكن تواجهني وكيف أتجنبها وأحلها؟

تطبق للمشاريع الناشئة

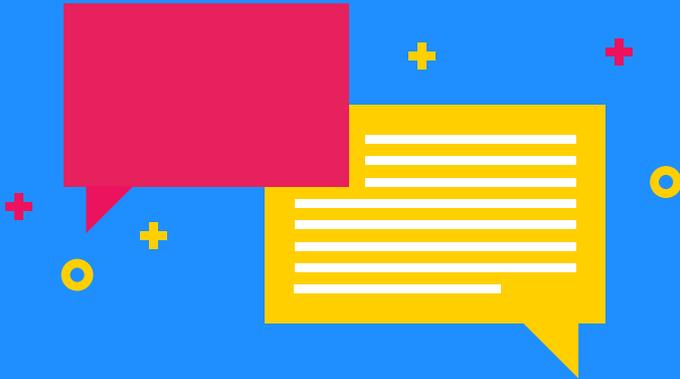
تحديدك لأهداف مشروعك راح يساعدك في تحديد فكرة المشروع الأساسية. وأكيد بيتضح لك مجال المشروع ويساعدك على اختيار المنتجات.

باختصار يعني كتابتك للأهداف هي اللي بتوجهك للطريق الصح.

ليه نفتح مشروع؟

**الأهداف الفرعية
للمشروع:**

**الهدف الأساسي
للمشروع:**



من معالم النجاح: ابحث عن الفجوة!! يعني ابحث
إذا مشروعك يبسد حاجة عند الناس ويحل مشكلة
متعلقة فيهم.

المشاريع التي تقدر تدخل فيها

01 - ✨

إنتاجية

01 - ⚙️

خدمية

</> - 03

تقنية

- 04

صناعية

- 05

تجارية

فكرتي من وين؟



خدمة/منتج
جودته ماتعجبني



استورد فكرة
تعجبني



خدمة/منتج
مو موجود



أفكار مشاريع
التخرج



أشتري مشروع
تجاري موجود





أحوّل هوايتي إلى
مشروع

أبتكر وأخترع

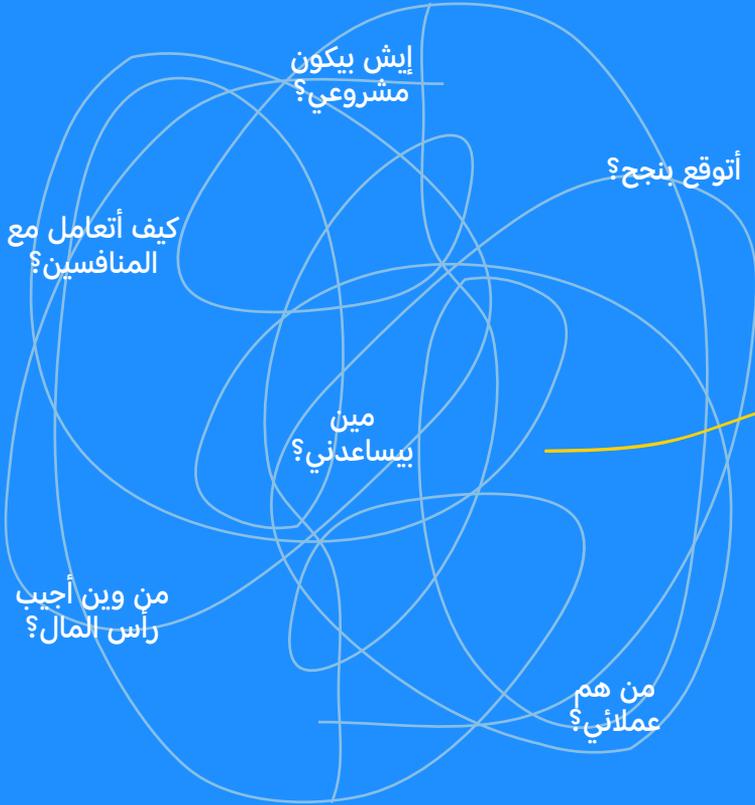


إيش تحتاج الناس

أبحث عن مشكلة
موجودة

أسئلة تدور ببالي





خط علامة أمام المهمة المنجزة

ملاحظات	ملاحظات	ملاحظات
تسجيل العلامة التجارية	الشكل القانوني	الفكرة المناسبة
دراسة الجدوى	الهوية	رأس المال
الموقع الإلكتروني	دراسة السوق	السجل التجاري
الموقع الجغرافي	نوع النشاط	الخصم والتضريح الحكومية
ملف وزارة العمل	تسجيل الفرفة التجارية	اختيار الفكرة

ملاحظات	ملاحظات	ملاحظات
	حساب بنكي	التكاليف المالية
	خطة بيئية	حساب التأمينات الاجتماعية
	العقود: إيجار ○ شراكة ○ موردين ○ موظفين ○	صندوق بريد
	خطة العمل: مالية ○ إدارية ○ تسويقية ○ تشغيلية ○	فريق العمل
	استشارات: مالية ○ إدارية ○ تسويقية ○ قانونية ○	الاسم التجاري

وش رأيك نبدأ نحلل ونشوف المشروع
مناسب ولا لا؟

تقييم المشروع

الوصف	مشروع اكسسوارات
الفكرة جديدة بالسوق	2
المشروع يناسب مهاراتي وإمكاناتي	4
المشروع يناسب المجتمع	5
يحل مشكلة عند العميل أو يضيف له قيمة	3
أقدر أوفر رأس المال	1
سهولة توفير احتياجات المشروع	5
أقدر أطور من المنتجات باستمرار	4
سهولة وصول العملاء للمنتج	5

29

المجموع

1 = ضعيف 
5 = قوي

بعد ما عرفت أفضل مشروع لي، وش الفكرة
اللي وصلت لها؟

(رتب المشاريع من الأكثر مجموع إلى الأقل)

فكرة
مستحيلة



فكرة ممكن
أحققها بعدين

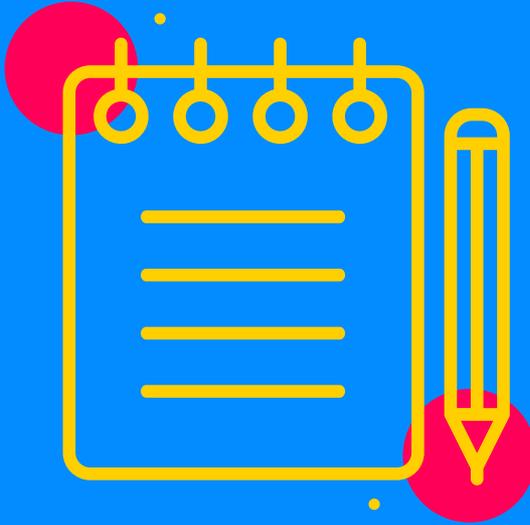


فكرة ممكن
أحققها قريب



تقدر ببساطة نكتب عن مشروعك

الفكرة والإحتياجات



فوائد إدارة الوقت

نبدأ بالشغل العملي؟ بس قبل نبدأ بنحط تذكيرات لإدارة الوقت بما إن المشروع توه صغير وجديد علينا، نحتاج ننظم وقتنا عشان نجز فيه بشكل أحسن.

02 — ☀️

يقلل من التشتت ويزيد قدرتك على إنجاز المهام.

01 — ⚠️

حل المشاكل بجهد أقل.

04 — ❤️

خلق وقت للراحة واستغلالها في تطوير المهارات.

03 — ⌚

السرعة في إنجاز المهام ورفع الإنتاجية.

06 — 🗄️

أدوات إدارة المهام.

05 — 📋

التخفيف من ضغط العمل بسبب ترتيب الأولويات.

كتابة المهام وتفصيلها راح يساعد
على ترتيب أولوياتك وراح يساعدك
تعرف وش الأهم لك!

اكتب المهام وحدد اللي أنجزت منها
في الأيام اللي راحت



المهام الأساسية لـ 6 أشهر



المهام المالية

فلوسك من وين تجي؟ ووين
تحطها؟ مشتريات المشروع
والتكاليف.



المهام الإدارية

اكتب هنا كل الأمور اللي
تتعلق بإدارة المشروع.



مهام المنتجات

إذا كان مشروعك يقدم منتجات اكتب وش تحتاج منها.



مهام التسويق

شلون بيعرفون الناس مشروعك؟



المهام التقنية

التسجيل في مواقع التواصل الاجتماعي/موقع/تطبيق.

تدوين المهام

الأهداف التي كتبناها قبل، نحتاج نأخذ منها أهم الأشياء التي راح ننجزها خلال أول ثلاث أشهر ونكتبها بالتفصيل. حتى ماتتراكم عليك، اكتبها هنا بشكل منظم ومفصل. صفحات المهام راح ترتب لك شغل سنة كاملة، كل شهر تدون فيه شغله والملصقات التي بالأخير بتساعدك.

الإنجاز	الموعد	المهمة	
			الشهر الأول
			الشهر الثاني
			الشهر الثالث

الإنتاج	الموعد	المهمة	
			الشهر الأول
			الشهر الثاني
			الشهر الثالث

الشعار

الفرق بين
الشعار والهوية:

الشعار Logo هو استخدام رمز أو علامة أعزف
فيها المشروع.

الهوية التجارية Identity هي الجوانب البصرية
التي تشكل جزء من العلامة التجارية وأدواتها
هي: الأكياس، لوحة المحل، أيقونة المشروع في
حسابات التواصل الاجتماعي والإعلانات.

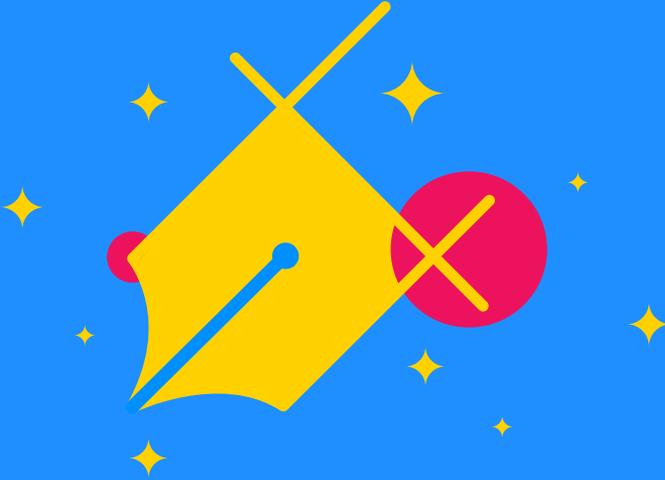
تعرف إن الشعار هو الذي يميز مشروعك
وعلامتك التجارية؟ وهو مهم للتسويق!
ليش؟

02 - 02

يزيد رغبة العميل في
إنه يشتري المنتج كل
ماشاف الشعار.

01 - 01

يسهل على
العميل حفظه،



شي يربط بينهم



صوري



رمزي

أنواع الشعارات

Google

حرفي

الحين لو بتفتح المشروع كيف ودك يكون شكل الشعار؟ عادي لو يكون شي بسيط مو شرط احترافي، أول شعار لي كان متواضع وترى مارج تعتمد على هذي الرسمة، هذي بس توريه المصمم ويقدر يتخيل الشعار مع شرحك له!

خريشة شعار



قريت كلام مرة حلو وفادني كثير، هو أن العلامة التجارية لحالها ما راح تحقق لك النجاح! وهذا الدرس اللي استفدته من حكاية النجاح والإخفاق السريعين اللي مرت فيهم شركات الانترنت اللي تسمى دوت كوم، مثلًا شركة pets.com اللي الحين محد صار يعرفها، ليش؟

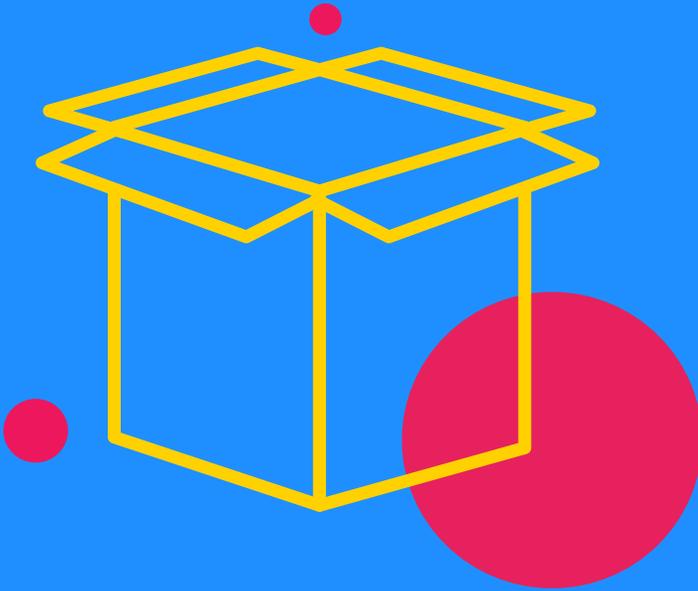
كانت الشركة ما عندها صورة واضحة عن نموذجها التجاري (Business Model) وكل اللي تهتم فيه إنها تسوي صورة ذهنية حلوة عند عملاءها وبس. الشركة مرة اشتهرت واقترضت من المستثمرين فلوس وحطت أسهمها عشان الاكتتاب ومرة صار عندها ملايين بس أنهم يركزون على العلامة التجارية وتارकिन التركيز على الشغل نفسه. حتى إنها في يوم من الأيام طلعت دميتها المشهورة على برنامج Good Morning America وبعد سنتين بس انهارت الشركة! وراح كل شي.

اللي تعلمته إنك إذا بتسوي علامة تجارية مرة مشهورة لكن الشغل نفسه مو جيد راح تفقد كل شي بنيتة قبل.

ببإلء شي عن مشروعك؟ اكتبه هنا



منتجاتي/خدماتي هي الأساس في عملية المشروع وتحتاج مني إنني ما استعجل وأحاول أقدم منتجات/خدمات مميزة عن اللي في السوق. عشان كذا لازم أعرف المنتجات الموجودة في السوق حاليًا، وأدرس سلوك المستهلكين، وبعد أحتاج أدرس وضع منافسيني.



نظرتك للمشروع لحالها ما تكفي،
وعشان تطلع بمنتج بطل لازم:

01 - 

تعرضه على مجموعة
من الأشخاص

02 - 

تجربة المنتج لمدة
كافية

03 - 

توفير النموذج الأولي للمنتج

04 - 

قياس المنتج باختلاف الظروف

05 - 

تجربة تغليف المنتج

التسعير

التسعير جدًّا مهم في عالم الأعمال وهو اللي يعتمد عليه نجاح البنس حقك أو فشله لأن السعر له تأثير كبير على المبيعات والأرباح، ويؤثر على نظرة العملاء لمنتجاتك وقرار الشراء ويساعد على تمييز منتجك عن منتجات منافسيك.

وطبغًا مو كل سعر لازم يكون هدفه الريح، لأن بعضهم يستخدم السعر عشان يكبر حصته في السوق أو يتنافس مع غيره، مثل المنافسة بين شركة أبل وسامسونج. فيه أهداف كثيرة للتسعير بس الهدف اللي راح تحدده هو اللي راح يواجهك في اختيار أنسب طريقة تسعّر فيها منتجاتك. تحديك لهدف واضح ما يعني راح تتبعه طول العمر لأن ممكن تتغير أهدافك مع الوقت وظروف السوق.

أهداف التسعير تشمل:

01 - 

زيادة حجم المبيعات والأرباح

02 - 

زيادة الحصة السوقية

03 - 

الحفاظ على النمو وتحسينه

04 - 

تعزيز صورة المشروع

بمجرد ما تحدد أهدافك من التسعير راج تقدر تسعر منتجاتك أو خدماتك، وتستخدم أفضل استراتيجية تناسب مع أهدافك عشان تحققها 

استراتيجيات التسعير

التسعير التنافسي

01 - 

تسعر منتجك حسب السعر اللبي تحدده الشركة الرائدة في نفس المجال. هالطريقة بتفيدك لما تبغى تميز منتجك فتركز جهودك على طرق تانية لجذب العملاء مثل: الجودة العالية أو توفير خدمة عملاء مميزة.

التسعير المنخفض

02 - 

تسعر منتجك/خدمتك بسعر منخفض (نفس قيمة التكلفة أو أقل) حتى تتحسن المبيعات في منتجات تانية. تخفض قيمة منتج لجذب العملاء وترفع قيمة منتج ثاني مكمل له ومن خلاله تقدر تعوض الخسارة وتربح بعد.

التسعير المضاعف

03 - 

يهدف إلى إنك تخلي العميل يشتري منتجك بكميات مضاعفة من خلال عرض تخفيض بسيط على الكميات الأكبر من المنتج مثلاً: سعر نظارة وحدة 62 ريال وسعر نظارتين 100 ريال راح توفر 24 ريال إذا شريت نظارتين.

التسعير للخدمات الإضافية

04 - 

في هالاستراتيجية تحاول إنك تخلي العميل يضيف مبلغ على المنتج عشان يشتري خدمات إضافية مثلاً: ممكن يدفع مبلغ إضافي عشان يوصله المنتج أول مايتوفر.

تسعير اختراق السوق

05 - 

تستخدم لما تبغى تدخل بسوق جديد فتعرض منتجاتك بأسعار منخفضة عشان تجذب العملاء، وتزيد حصتك بالسوق وغالباً أول ما تحقق المستوى المطلوب من الهدف راح ترتفع أسعار المنتجات.

05 -  **التسعير البرستيحي (تميز)**
هو إن سعر منتج يكون مرتفع بحيث مايقدر يشتريه إلا اللي عندهم قدرة مالية ونكون مستهدف فقط فئة محددة. مثل أسعار الماركات الفاخرة.

07 -  **التسعير النفسي (السيكولوجي)**
تعديل الأسعار عشان تجذب المشترين نفسيًا على سبيل المثال: 49.99 ريال بدلًا من 50 ريال.

08 -  **التسعير على أساس حزم المنتجات**
تستخدم لما تبغى تجمع كم منتج مع بعض عشان تباعهم في حزمة تستخدم في المنتجات التكميلية أو القديمة أو المتكدسة. وتعرض بسعر منخفض.

09 -  **تسعير المجموعة**
تستخدم لما تكون عدة منتجات/خدمات مكملة بعضها لبعض ويمكن إنهم تتغلف مع بعض عشان تزيد قيمتها. مثلًا (عدة أدوات للطبخ في علبة واحدة).

10 -  **التسعير الكمي**
تستخدم هالنوع عشان تحقق أقصى قدر من المبيعات، وراح يفيدك في توزيع منتجاتك على نطاق أوسع. وبالتالي راح يعزز اسمك في السوق ويزيد من ولاء العملاء، مثلًا شخص أو محل يطلب منك كمية كبيرة عشان يحصل على خصم كبير.

بعد ما سعرنا المنتج، أكيد نحتاج
نركز على أهم نقطة عشان يوصل
المنتج للعملاء اللي هو التسويق
للمشروع وللمنتجات.



كيف أسوق لمشروعك؟

01

هل مشروعك له وقت نشاط معين؟ (في الصيف، بداية الدراسة... الخ)

02

عندك كمية من المنتجات؟ كم العدد من كل منتج؟

03

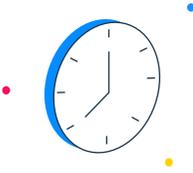
وش الأشياء اللي تجذب الناس عشان يشترون منك؟ (المنتج، الأسعار)

04

هل عندك منافسين؟ إذا كان نعم ممكن تنافسهم بالجودة والسعر والمميزات؟ وكيف؟

إبش الأفكار اللي ببالك راح تستخدمها لتسويق مشروعك؟

ممكن نحتاج نقيم وضعنا المالي الحالي، عشان نقدر نشوف كيف راح نوفر من دخلنا للمشروع



02

قَدِّر الفترة الزمنية اللي
تتوقع مع حلولها راح يجيك
عائد مالي من مشروعك.



01

قَدِّر المبالغ المتوفرة
عندك حاليًا.



05

الآن توفر عندك
مبلغ للاستثمار
في مشروعك.



03

احتفظ بنسبة 20%
للأزمات والمفاجآت.



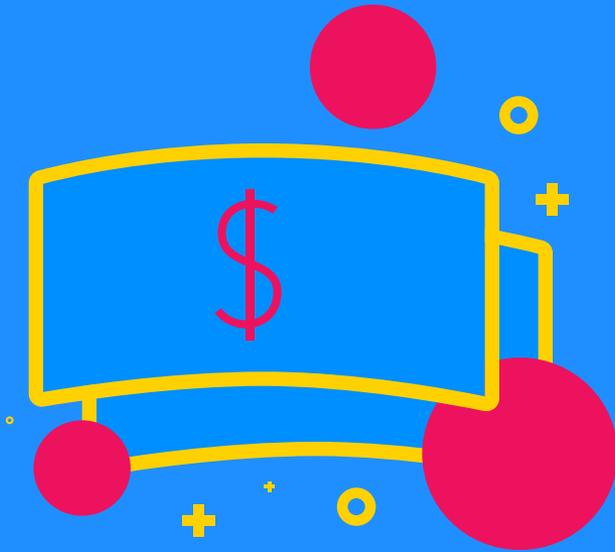
04

قدّر المبالغ التي تحتاجها
لمصروفك الشخصي

حققت هالشهر أرباح؟ ايش راح تسوي فيها؟

[أطور في مشروعى وأحقق أهدافى

هدفى جمع مبلغ]



مثال:

المبيعات 1000 ريال

مجمّل الربح	تكالفة المبيعات	600 ريال
مجمّل الربح	400 ريال < (40%)	إنك تربح 40% من كل ريال تبعه سواء كانت منتج/خدمة وهذا يسمى هامش الربح
		$\frac{400}{1000} \times 100 =$
(-) مصاريف إدارية	150 ريال	مثال: رواتب، إيجار، كهرباء، ماء، انترنت الثريات (اللوازم المكتبية)
(-) مصاريف تشغيلية	50 ريال	مثال: نقل، تغليف صيانة، معدات-رسوم جمارك
ربح تشغيلي	200 ريال < (20%)	توضيح: من كل ريال تبعه هذه النسبة هي ربحك التشغيلي بعد المصاريف الإدارية والتشغيلية
		$\frac{200}{1000} \times 100 =$
(-) ضريبة	$1000 \times 5\% = (50)$	
(-) زكاة	$150 \times 2,75\% = (3,75)$	
صافي الدخل	146,25 ريال < يدخل في حسابك (14,6%)	
		$\frac{146,25}{1000} \times 100 =$
		مثال: لو تبعك 5000 ريال يسهل عليك حاسبة صافي دخلك 730 ريال < $5000 \times 14,6\%$ صافي دخل

المبيعات ريال

مجمّل الربح	تكالفة المبيعات	ريال
مجمّل الربح	ريال < (%)	
		$\frac{\quad}{1000} \times 100 =$
(-) مصاريف إدارية	ريال	←
(-) مصاريف تشغيلية	ريال	←
ربح تشغيلي	ريال < (%)	←
		$\frac{\quad}{1000} \times 100 =$
(-) ضريبة	$\times 5\% = ()$	
(-) زكاة	$\times 2,75\% = ()$	
صافي الدخل	146,25 ريال < يدخل في حسابك (%)	
		$\frac{\quad}{\quad} \times 100 =$

ريال ←

كيف أكوّن فريق عمل مناسب؟

01 –

جمع المهام اللي بتحقق لك مشروعك.

02 –

صنف المهام حسب النشاط (تسويق، إنتاج...).

03 –

اختر الأشخاص المناسبين للوظائف.

04 - 

حدد أجر كل وظيفة وابحث عن
اللي يقدر ينجزها.

05 - 

حفز اللي يشتغلون معك بمنحهم
المزايا ومساعدتهم في التدريب
المستمر وتطوير قدراتهم.

06 - 

اكتب أهداف واقعية قصيرة
وطويلة المدى لتحفيز فريقك.

يد وحدة ماتصفق! أحياناً بنقصنا في نجاح مشروعنا لمهارات مو موجودة عندنا.
فحتاج لأشخاص يكونون معنا في المشروع وبنجزون هذي المهارات. الأشخاص
ممكّن يكونون موظفين، شركاء، موظف متعاون أو خدمة أطلبها من شركة
متخصصة. وعلى حسب مشروعني وقدرتي واحتياجي أقدر أحدد المطلوب.

بديت بمشروعى لىالى؁ وأأس إنى ضابىع! أأأأ
 آهه آساعانى عشان أبأأ صأ وآرشانى للآطواآ
 الصأىآه ولو أأأأ لآمولل مالى؁ ممأن آأأم لى
 الأعم. مع البأأ آعرفآ على شىء اسمه:

01 – 

أاضناآ الأعمال

هى الآهه اللى آأاول آساعأ فى بءابآه مشروعا يعنى فى المراحل
 الأولى بانها آأأم لك مسأاآ عمل ومآمعه من الآأماآ الإءاربآه
 والآربب عشان آأور مهاراآك وآساعأك بعء آأصل على آمولل
 ومصادر لأعم مشروعا.

02 – 

مسرعاآ الأعمال

من بعىء آشبه أاضناآ الأعمال لكبها عبارة عن برامآ مكآفة آساعأك
 آوشع وآسرع نمو مشروعا من آلال عءء من الآأماآ والموارء
 وبالإضافة إلى أنها آعطىك مبلغ أعم وبالمقابل آأأ آصه بسبآه من
 المشروعا على آسب الأآفاق بىنكم.

أول كان لازم إنك توفر مكان بالبيت أو تضطر تستأجر محل أو مكتب مستقل حتى تبدأ مشروعك، بالفترة الأخيرة طلع عندنا شيء جالس ينتشر بكل المدن اللي هو مساحات العمل المشتركة. الطلب جالس يزيد عليها لأنها توفر لك فرصة لقاء مع أصحاب مشاريع ثانية يتبادلون الأفكار وتسولفون عن البنزنس.

وبعد يوفرون لك مميزات تحمسك تستأجر مساحة عمل مشتركة مثلاً شبكة نت، قهوة، غرفة اجتماعات، ندوات أو ورش عمل، استشارات، أدوات مكتبية وكل مجمع يقدم مساحات عمل مشتركة يتنافس مع غيره بتقديم ميزات أكثر وأفضل.

إيش الأشياء اللي بتحسني زيادة أستأجر مساحة عمل مشتركة بدل ما استأجر مكتب خاص؟

• التكلفة أقل • شبكة علاقات • بيئة محفزة للإبداع

نستمر في التعلم، نستمر في الاستفادة من التجارب!

بما إن المعرفة مالها حد، حاولت إن زيادة الأعمال 101 يكون مدخل مناسب لأي صاحب مشروع أو صاحب فكرة يطمح للدخول في عالم زيادة الأعمال، واللي كل من أبحر فيه راح يكتشف إنه عالم كبير ومتشعب وبحر ماله ساحل! في أي وجهة من هذا البحر كنتوا متجهين بختم معاكم هذه الرحلة ببعض النصائح الأخيرة نتعاهد فيها بأنكم تستمرون في رحلة التعلم والاكتشاف، و اكتساب التجارب والمعرفة الحقيقية اللي راح تحصلونها بجهدكم وإصراركم، هذي التجارب هي سلاحكم وعدنكم اللي راح تساعدكم بالنجاح في هذا العالم الكبير (عالم زيادة الأعمال). دائما تذكروا أن التجربة "هي مانكسبه من التجارب الفاشلة"، وأن الأخطاء فرصة حقيقية للتعلم. استحضروا دائما خطط بديلة، كونوا جاهزين و منفتحين للتغيير، وتطلعوا دائما للأفضل. لا تتواضع طموحاتكم أبدا، وعلى قدرها اعملوا!

EVERYONE CAN
DO BUSINESS!

WWW.NOURASBUSINESS.COM

 [NOURASBUSINESS](#)