

## ما هي؟



ستساعد هذه الأداة الفريق على تقييم العرض التجريبي والاستعداد للعرض النهائي أمام المستثمرين .

## كيف؟



- اتخاذ الترتيبات اللازمة لبيئة مريحة ومحفزة.
- تقديم نسخة من ورقة التقييم لكل عضو في الفريق.
- اطلب من أعضاء الفريق الذين سيقومون بالعرض النهائي القيام بعرض تجريبي.
- اطلب من أعضاء الفريق الآخرين تقييم العرض التجريبي باستخدام ورقة تقييم لإعطاء ملاحظات واضحة.
- اتفق على ما يجب تحسينه والاستعداد للعرض التجريبي القادم.

## نموذج تطبيقي لأداة تقييم العرض

### المشكلة المطلوب حلها

- هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟  
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقًا؟  
هل أعرف كيف يتم حل المشكلة؟  
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير من السوق؟
- نعم ... نعم ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... نعم ... لا

### الحل

- هل الحل المقترح واضح؟  
هل الحل المقترح يحل المشكلة؟  
هل الحل مميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟  
هل يتناسب الحل المقترح مع الاستراتيجية؟
- نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا

### قيمة الحل

- هل نموذج العمل واضح ومستدام؟  
هل يقدم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟  
هل لدي فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟  
هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟
- نعم ... نعم ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... نعم ... لا  
نعم ... نعم ... لا

### المصدقية

- هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟  
هل أفهم الافتراضات المتبقية؟  
هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟  
هل لدي نظرة عامة جيدة على إمكانية فشلها؟
- نعم ... لا ... لا  
نعم ... نعم ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... نعم ... لا

### الخطوات التالية

- هل هناك خطوات واضحة مقترحة؟  
هل أعرف مقدار الموارد اللازمة (الأشخاص والميزانية)؟  
هل لدي معايير واضحة ليوابة المرحلة التالية؟  
هل أعرف كيف يريد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟
- نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا  
نعم ... لا ... لا

نعم ... لا ... لا

يجب أن يستمر الفريق

للمزيد من الإعداد لهذه المرحلة ننصحك بالدورات الالكترونية "إدارة الأداء المالي بفاعلية – مرحلة النمو" [عبر الرابط](#)  
ودورة "نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة" [عبر الرابط](#)  
دورة "كيف تجذب المستثمرين الى مشروعك الناشئ" [عبر الرابط](#)

### المشكلة المطلوب حلها

نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا

هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟  
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقاً؟  
هل أعرف كيف يتم حالياً حل المشكلة؟  
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير من السوق؟

### الحل

نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا

هل الحل المقترح واضح؟  
هل الحل المقترح يحل المشكلة؟  
هل الحل مميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟  
هل يتناسب الحل المقترح مع الاستراتيجية؟

### قيمة الحل

نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا

هل نموذج العمل واضح ومستدام؟  
هل يقدم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟  
هل لدي فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟  
هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟

### المصداقية

نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا

هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟  
هل أفهم الافتراضات المتبقية؟  
هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟  
هل لدي نظرة عامة جيدة على إمكانية فشلها؟

### الخطوات التالية

نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا  
نعم ..... لا

هل هناك خطوات واضحة مقترحة؟  
هل أعرف مقدار الموارد اللازمة (الأشخاص والميزانية)؟  
هل لدي معايير واضحة لبوابة المرحلة التالية؟  
هل أعرف كيف يريد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟

### يجب أن يستمر الفريق

نعم ..... لا