

فهم النجاح: ما هو المهم؟ (الجزء الأول)

learn.kids4all.eu/ar/tg1/know-what/understanding-success-what-most-important

26. August 2024

هل تريد أن تعرف أسباب نجاح الشركة أم لا؟ إذن فقد وصلت إلى المكان الصحيح، لأن هذه الوحدة تعرض أيضًا العوامل المهمة لنجاح أو فشل الشركة.

ما الذي تعتقد أنه يجعل الأعمال التجارية ناجحة؟

قم بالتفكير مع صديقك وكتب الأفكار الأولى التي تتبادر إلى ذهنك.



أسس بيل جروس الكثير من الشركات الناشئة والأفكار للعديد والعديد من الشركات الأخرى - وسأل نفسه لماذا كانت بعض الشركات الناشئة ناجحة والبعض الآخر لم تنجح. لذلك قام بجمع بيانات من مئات الشركات، سواء الخاصة به أو الشركات الأخرى، وقام بتقييمها على أساس 5 عوامل رئيسية. وبرز أحد هذه العوامل، وقد فاجأه هو نفسه.

شاهد الدقائق 1-3 من الفيديو مرتين (يمكنك تفعيل الترجمة) وأجب عن الأسئلة التالية كفريق:

- ما هي العوامل الأساسية التي أخذها بيل بعين الاعتبار لفهم أسباب نجاح أو فشل الشركات الناشئة؟ اشرحها بكلماتك الخاصة. هل توافق على ذلك؟
- يقول مايك تايسون: "كل شخص لديه خطة حتى يتلقى لكمة في وجهه"، ويعتقد بيل أن هذا صحيح في عالم الأعمال أيضًا. ماذا تظن أنه يقصد بذلك؟
- وقال بيل إنه فوجئ بنتائج بحثه. ماذا كانت توقعاته؟ هل فوجئت أيضًا بنتائج بيل؟ ما هو برأيك الأهم من بين العوامل الخمسة وما هو الأقل أهمية؟



شاهد الآن الدقائق 3-6 من الفيديو مرتين وأجب عن الأسئلة التالية كفريق:

- كيف طور بيل المقارنة المنهجية؟ ماذا كان هدفه؟
- ما هي العوامل من تحليل بيل التي كانت الأكثر أهمية لنجاح الشركات الناشئة وما هي الأقل أهمية؟ فكروا معًا في كيف يمكن لنتائج بحث بيل أن تكون مفيدة للشركات الناشئة.



فكر في سبب شهرة تطبيق TikTok لدى أصدقائك. ابحثوا معًا عبر الإنترنت عن معلومات حول تاريخ أعمال Tik-Tok وناقشوه.

في رأيك، هل كانت الفكرة أم التوقيت هو العامل الحاسم للنجاح؟ ولماذا؟



ابحث عن 5 شركات ناشئة كانت ناجحة في السنوات الخمس الماضية وخمس شركات لم تكن ناجحة وقارنها بشكل منهجي. ما هي النتائج الخاصة بك؟

اعرض تحليلك وشرحه في عرض تقديمي قصير ببرنامج Power Point (بعد أقصى 5 دقائق). اعرضهم على فرق الأصدقاء الأخرى وتبادل الأفكار.

إذا كنت تريد أن يكون المحتوى الخاص بك في معرض الصور KIDS4ALLL ، من فضلك اطلب من معلمك تحميله في منطقة work.it



هل لديك فكرة عمل؟ وصف لهم! يتناول النقاط التالية:

- من هم العملاء الذين تريد مخاطبتهم؟
- ما الذي تحتاجه لوضع الخطة موضع التنفيذ؟

فكر في العوامل الخمسة الرئيسية التي ذكرها بيل في الفيديو.
ما هي العوامل الرئيسية القوية في فكرتك وأيها الأضعف؟

سجل نتائجك في بطاقة بريدية!



قم بإعادة النظر في عملية العصف الذهني التي قمت بها منذ بداية هذه الوحدة وقارنها بما تعلمته.

كم عدد العوامل الرئيسية التي وجدتها؟ هل ستضيف أيًا من عوامل بيل إلى عملية التفكير لديك؟ لماذا هم مهمون؟ ما رأيك في الطريقة التي حققت بها بيل نتائجه؟

تبادل الأفكار مع بعضهم البعض.

هل ترغب في إنشاء بطاقات بريدية خاصة بك لمشاركتها على المنصة؟ قم بتنزيل تطبيق KIDS4ALLL المجاني وستحقق أمنيتك!



مشاركة البطاقات البريدية

الحد الأقصى لحجم الملف **MB 2**
أنواع الملفات المسموح بها: **.gif jpg jpeg png**