

كلية الذكاء الاصطناعي العالمية

سلسلة «بعد الثانوية» · المقالة 5 من 10

ريادة الأعمال: من الفكرة إلى أول عميل في تسعين يومًا

ريادة الأعمال بعد الثانوية: كيف تنتقل من فكرة في رأسك إلى منتج يشتريه الناس، دون أن تخاطر بكل شيء

ريادة الأعمال: من الفكرة إلى أول عميل في تسعين يومًا

الجواب باختصار

ريادة الأعمال ليست موهبة نادرة ولا مغامرة بكل ما تملك، بل سلسلة تجارب صغيرة: تحدد مشكلة حقيقية، وتتحدث مع من يعانيها، وتبني أبسط حل ممكن، وتعرضه على أول عميل. وفي زمن الذكاء الاصطناعي انخفضت كلفة التجربة كثيرًا، فصار بإمكان شاب بلا رأس مال كبير أن يختبر فكرته بأسابيع.

بيئة تشجع على المبادرة، وخوف يعطلها

إن كنت في السعودية فأنت تعيش في بيئة تحب المبادرة. فقد ذكر تقرير المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) عن المملكة لعام 2024 أن نسبة من يملكون أعمالًا قائمة بلغت 19%، وأنها ارتفعت أكثر من 40% عن العام السابق. وهي، بحسب التقرير، ضعف نسبة بريطانيا، وتأتي بعد كوريا الجنوبية (22%) بين الاقتصادات مرتفعة الدخل. وقد تصدرت المملكة بين عشرين اقتصادًا مرتفع الدخل في ثلاثة مؤشرات: نظرة المجتمع إلى الريادة، والعلاقات الشخصية برواد الأعمال، وتقدير الفرص والقدرات.

لكن التقرير نفسه سجّل أن 57% من الناس يخشون الفشل، وهي النسبة نفسها التي سجلها عام 2022 حين بلغت ذروتها. أي أن البيئة مهيأة، لكن الخوف يمنع كثيرين من الخطوة الأولى.

وفي هذا المقال نتناول هذا الخوف من جذوره: لا بأن ننصحك أن «لا تخف»، فهذا لا ينفع، بل بأن نعلّمك كيف تصمم تجاربك بحيث يكون الفشل فيها صغيرًا ورخيصًا ومفيدًا. فمن عرف كيف يفشل صغيرًا نجا من الفشل الكبير.

لماذا الوقت مناسب الآن؟

لقد انخفضت كلفة بناء المنتجات الرقمية انخفاضًا هائلًا. ففي تقرير جامعة ستانفورد للذكاء الاصطناعي لعام 2025 أن كلفة تشغيل نموذج لغوي يبلغ مستوى نموذج شائع في أواخر 2022 هبطت من عشرين دولارًا إلى سبعة سنتات لكل مليون

وحدة نصية بين نوفمبر 2022 وأكتوبر 2024، أي بأكثر من 280 ضعفًا. وهذا يعني أن ما كان يحتاج فريقًا وميزانية صار ممكنًا لفرد واحد: روبوت يجيب عن أسئلة العملاء، أو أداة تلخص المستندات، أو نظام يرتب الطلبات.

ولا يعني هذا أن كل فكرة ستنجح. بل يعني أن **كلفة معرفة هل ستنجح** قد انخفضت. وهذه ميزة كبيرة، لأن أخطر ما يواجه الرائد أن ينفق سنة وماله على منتج لا يريده أحد.

وتضيف الاستراتيجية الوطنية للبيانات والذكاء الاصطناعي، المعلنة عام 2020، هدفًا بدعم أكثر من 300 شركة ناشئة في هذا القطاع بحلول 2030، مع هدف جذب استثمارات بقيمة 75 مليار ريال. فالدولة نفسها تريد جيلًا من المؤسسين في هذا المجال.

الريادة ليست ما تظن

لنصحح ثلاث صور شائعة:

الصورة الأولى: «**الرائد عبقري يملك فكرة فريدة**». الواقع أن أغلب الأعمال الناجحة بدأت بحل مشكلة معروفة بطريقة أفضل أو أرخص أو أسهل. والفكرة وحدها لا تساوي شيئًا؛ الذي يساوي هو التنفيذ والتعلم من العملاء.

الصورة الثانية: «**الرائد يغامر بكل شيء**». هذا خطأ في الفهم. الرائد الحكيم يحدد ما يستطيع أن يخسره، ويجرب بحدود ذلك. فيجرب بمئة ريال قبل أن يجرب بعشرة آلاف.

الصورة الثالثة: «**يجب أن أترك الدراسة أو العمل لأبدأ**». ليس شرطًا. كثير من المشاريع تبدأ بنصف ساعة يوميًا بجانب الدراسة أو الوظيفة، وتكبر حين تثبت جدواها.

والتعريف العملي الذي نعتمده: الريادة هي **حل مشكلة حقيقية لناس حقيقيين، بطريقة يدفعون مقابلها، ويمكن أن تستمر**.

الخطوة الأولى: ابحث عن مشكلة لا عن فكرة

الخلاصة: المشكلة التي يدفع الناس لحلها أثمن من الفكرة التي تعجبك أنت.

كثيرون يبدؤون بأن يقولوا: «عندي فكرة تطبيق». والأفضل أن تبدأ بسؤال آخر: «ما المشكلة التي تتكرر حولي ويتضايق منها الناس؟». المشكلات الجيدة لها صفات:

- **متكررة:** تحدث كل يوم أو كل أسبوع لا مرة في العمر.
- **مؤلمة:** يتضايق منها الناس فعلًا ويحاولون حلها بطرق مرتجلة.
- **مكلفة:** يضيّع الناس بسببها مالًا أو وقتًا أو جهدًا.
- **محددة:** تخص فئة واضحة يسهل الوصول إليها.

أين تجدها؟ في بيئتك القريبة: في أسرتك ومدرستك ومسجد حيّك ومحل أبيك وجمعية تتطوع فيها. اجلس مع صاحب متجر صغير وسله: ما أكثر شيء يستنزف وقتك؟ وما الذي تفعله كل يوم مرتين وتتمنى أن لا تفعله؟ ستخرج بعشر مشكلات في جلسة واحدة.

وفي زمن الذكاء الاصطناعي، انتبه إلى المهام المتكررة التي تعتمد على القراءة والكتابة والترتيب: الرد على الاستفسارات، وتلخيص المستندات، وتنظيم المواعيد، وإعداد التقارير. فهي ما تستطيع النماذج أن تخففه، وهي ما يتضايق منه أصحاب الأعمال الصغيرة.

الخطوة الثانية: تحدث مع الناس قبل أن تبني

أعظم خطأ يرتكبه الرواد الجدد أن يبنوا أولًا ثم يسألوا. والصواب أن تتحدث أولًا مع عشرة إلى عشرين شخصًا من الفئة المستهدفة. وقد ألّف روب فيتزباتريك كتابًا مشهورًا في هذا الباب اسمه «اختبار الأم» (The Mom Test) يشرح كيف تسأل بحيث لا تجامل الناس تجاملًا يضللك. وخلاصته:

- **اسأل عن حياتهم لا عن فكرتك.** لا تقل: «هل تحب تطبيقًا يفعل كذا؟» فسيقولون: «نعم، جميل». بل قل: «كيف تتعامل الآن مع هذه المشكلة؟ وآخر مرة حدثت متى؟ وماذا فعلت؟».
- **اسأل عن الماضي لا عن المستقبل.** الناس سيئون في التنبؤ بما سيفعلونه لكن يصدقون في وصف ما فعلوه.
- **اسمع أكثر مما تتكلم.** كلما تكلمت أنت قلّ ما تتعلم.

- **اطلب التزامًا لا مجاملة.** الكلمة الطيبة رخيصة. اطلب وقتًا أو سمعة أو مالًا: «هل تجرب النسخة الأولى الأسبوع القادم؟» أو «هل تعرفني بزميل يعاني المشكلة نفسها؟».

وعند نهاية هذه المقابلات اسأل نفسك: هل يعاني الناس هذه المشكلة فعلًا؟ وهل يدفعون لحلها شيئًا؟ وهل هناك من يحلها الآن وبماذا يختلف حلي؟ فإن كانت الإجابات مشجعة فأنت جاهز للخطوة الثالثة، وإلا فغيّر المشكلة، وقد وفرت على نفسك شهورًا.

الخطوة الثالثة: ابنِ أبسط نسخة ممكنة

يسمي كتاب «الشركة الناشئة المرنة» لإريك ريز (2011) هذه النسخة «المنتج الأدنى القابل للحياة»، وفكرتها أن تبني أقل ما يلزم لتتعلم من العميل الحقيقي، لا أن تبني منتجًا كاملًا تأمل أن يعجبهم.

وفي كثير من الأحيان لا تحتاج حتى إلى برنامج. جرّب هذه المراحل:

1. **ورقة ورسم.** ارسم كيف سيستعمل العميل الحل وأره إياه.
2. **خدمة يدوية.** قدّم الخدمة بنفسك يدويًا لأول ثلاثة عملاء. إن كانت الفكرة رد آلي على الاستفسارات، فرد أنت يدويًا أولًا لتعرف الأسئلة المتكررة.
3. **أدوات جاهزة.** استعمل جداول البيانات ونماذج الإدخال وروبوتات المحادثة الجاهزة وخدمات الأتمتة قبل أن تكتب كودًا.
4. **برنامج بسيط.** حين يثبت لك الطلب، ابنِ برنامجًا لأتمتة ما يتكرر. وهنا تفيدك مهارة البرمجة والذكاء الاصطناعي.

والغاية أن تعرف في أسابيع هل هناك من يريد حلك. وإن كان الجواب لا، فقد خسرت أسابيع لا سنوات.

الخطوة الرابعة: اطلب المال مبكرًا

قد يبدو غريبًا، لكن من أصدق الاختبارات أن يدفع لك شخص حقيقي. فإن عرضت نسختك الأولى على عشرة ناس وقالوا كلهم «جميل» ولم يدفع أحد، فاعلم أن «الجمال» ليس طلبًا.

لا تخجل أن تحدد سعرًا. اقترح مبلغًا صغيرًا أو اتفاقًا على الدفع عند الإنجاز. فإن لم يُقبل فاسأل لماذا. قد يكون السعر، وقد تكون المشكلة ليست مؤلمة بما يكفي، وقد يكون الحل لا يناسب. وكل جواب يعلّمك.

ومن أهم ما تتعلمه هنا حساب **كلفة الوحدة**: كم يكلفني أن أخدم عميلًا واحدًا؟ وبكم أبيع؟ وما الباقي؟ وإن كنت تستعمل واجهات النماذج الذكية، فاحسب كلفة كل طلب تقوم به. وتذكر أن الكلفة تنخفض مع الزمن لكن لا تبنِ حساباتك على هذا الأمل وحده.

المال: من أين تبدأ دون أن تغرق؟

الخلاصة: ابدأ بأقل مال ممكن، واجعل أول عملائك أول مموّلي مشروعك.

يظن كثير من الشباب أن الريادة تبدأ بتمويل ضخم. والواقع أن أغلب المشاريع الصغيرة تبدأ بمبالغ متواضعة، وتنمو بما يتحصل من العملاء. وهذه أبرز مصادر البداية:

- **الموارد الذاتية المحدودة**: مبلغ صغير من مدخراتك تخصصه للتجربة، وتعتبره «رسوم تعلم».
- **العملاء المبكرون**: اطلب دفعة مقدمة مقابل خدمة تسلّمها لاحقًا، بشرط أن تكون صادقًا في ما تعد به وقادرًا على الوفاء.
- **الشراكة**: قد يملك شريك مهارة تكمّل مهارتك، فتتقاسمان الكلفة والجهد. لكن اكتبا الاتفاق من أول يوم: كم لكل واحد؟ وما الأدوار؟ وماذا لو انفصلنا؟
- **الدعم الرسمي**: تقدم جهات في المملكة، كالهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت)، برامج إرشاد وتمويل ودعم للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. فاطلع على شروطها الحالية من مواقعها الرسمية، فهي تتغير.
- **المسرّعات والحاضنات**: تقدم إرشادًا وبيئة عمل وأحيانًا تمويلًا. وانظر في شروطها بعناية، واقرأ كل ما يتعلق بحصتك في المشروع قبل أن توقع.

وفي كل ذلك التزم بما تقتضيه الشريعة: لا تتعامل بالربا، وتجنب العقود المشبوهة، واستشر أهل العلم والاختصاص في صيغ التمويل، وسجّل الاتفاقات كتابةً.

وانتبه إلى فخين:

- **فخ الإنفاق المبكر**: لا تشترِ مكتبًا ولا تطلب شعارًا فاخرًا ولا تستأجر موظفين قبل أن تتأكد من الطلب.
- **فخ التمويل الكبير المبكر**: كلما كان مبلغ الاستثمار أكبر قبل أن تتأكد من الجدوى، زادت حدة السقوط إن لم تنجح.

التسويق للمبتدئ: كيف يعرف الناس بك؟

لا تحتاج ميزانية إعلانات لتبدأ. تحتاج أن تحسن الوصول إلى الأشخاص القلائل الذين يعانون المشكلة. وهذه طرق مجربة:

اذهب إلى حيث يوجدون

إن كان عملاؤك طلاب جامعة فاذهب إلى الجامعة، وإن كانوا أصحاب متاجر فانضم إلى مجموعاتهم. وحدّثهم بلغتهم عن مشكلتهم، لا عن منتجك.

أعطِ قيمة قبل أن تطلب

اكتب مقالة قصيرة أو أنشئ مقطعًا يشرح حلًّا لمشكلة صغيرة. من نفعتَه سيذكرك. وهذا يبني الثقة، والثقة أصل البيع.

اطلب التوصية

بعد أن يرضى العميل الأول اسأله: «هل تعرف شخصًا آخر يعاني الأمر نفسه؟». التوصية أرخص وأقوى من الإعلان.

قِس ما تفعله

سجّل مصدر كل عميل. فإن اكتشفت أن ثمانية من عشرة جاؤوك من مجموعة واحدة فركّز عليها. واترك الأبواب التي لا تأتي بأحد.

التزم بصدق الإعلان

لا تستعمل شهادات مزيفة ولا أرقامًا لا تملك دليلًا عليها ولا مقارنات مضللة. فإضافة إلى كونه حرامًا، يضر بسمعتك حين يُكشف. ولا تنشر صور الناس أو آراءهم دون إذنهم.

الفريق: متى تحتاج إلى شريك؟

يسأل كثير من الشباب: هل أبدأ وحدي أم مع شريك؟ والجواب يتوقف على الحال. ابدأ وحدك إن كان المشروع صغيرًا وتستطيع أداء كل العمل بنفسك، فهذا يسرّع القرار ويقلل الخلاف. وابحث عن شريك إذا كان العمل يحتاج مهارات متكاملة، كأن تكون أنت تقنيًا وتحتاج من يتولى المبيعات.

وإن اخترت شريكًا فاحرص على هذه الأمور:

- **اعرفه قبل أن تشاركه.** اعملا معًا على مشروع صغير لفترة قبل أن تلتزما.
- **تشاركا في القيم لا المهارات فقط.** الأمانة والانضباط والصدق أهم من المهارة.
- **اكتبا الاتفاق.** وعدٌ شفوي بين أصدقاء ينتهي كثيرًا إلى خلاف.
- **حددا الأدوار.** من يقرر في ماذا؟ وكيف يُحسم الخلاف؟
- **حددا الخروج.** كيف ينفصل أحدكما دون أن يهدم المشروع؟

وقد وجه القرآن الكريم إلى كتابة العقود: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة: 282]. وفي ذلك حفظ للحقوق وسد لباب الخلاف.

أخطاء شائعة عند الرواد الشباب

- **الوقوع في حب الحل لا المشكلة.** تتمسك بما بنيت وتنسى أن العميل لا يهمه إلا أن تحل مشكلته.
- **الكمال قبل الإطلاق.** تؤجل العرض شهورًا حتى «يكتمل». وكثيرًا ما يتبين بعد الإطلاق أن ما أخرته لم يكن مطلوبًا.
- **تجاهل الأرقام.** لا تعرف كم أنفقت وكم ربحت. وهذه أسرع طريقة للإفلاس البطيء.

- **الاعتماد على قناة واحدة.** إن جاءك كل عملائك من حساب واحد فهذا خطر إن تغيرت الظروف.
- **التوسع قبل الأوان.** يثبت النجاح في تجربة صغيرة فتفتح فروعًا وتوظف فريقًا قبل أن تفهم سبب نجاحك.
- **إهمال الجانب النظامي.** التراخيص والعقود وحماية البيانات ليست ثقلًا، بل هي ما يحميك.
- **نسيان النفس والأسرة.** عمل الأعمال لا يعني ترك الصلاة والأهل والصحة. فالبركة في الوقت أهم من كثرته.

أسئلة يطرحها الطلاب

هل أبدأ مشروعي قبل الدراسة أم بعدها؟

ليس هناك جواب واحد. يمكنك أن تبدأ تجربة صغيرة بجانب الدراسة. وفي كثير من الحالات تفيدك الدراسة التقنية في أن تبني منتجك بنفسك وتفهم حدود التقنية. المهم ألا تؤجل التجربة الصغيرة بحجة أنك لست جاهزًا.

ماذا لو لم تكن لدي فكرة؟

لا تبدأ بالفكرة. ابدأ بالمشكلات. اجلس مع أصحاب الأعمال الصغيرة ومع مؤسسات القطاع غير الربحي وأولياء الأمور، واسألهم عما يتعبهم. ستجد المشكلات أكثر مما تتصور.

هل أحتاج إلى مهارة برمجية لأكون رائدًا في الذكاء الاصطناعي؟

ليس شرطًا للبداية، فهناك أدوات جاهزة. لكن من يفهم التقنية يملك أفضلية: يبني أسرع وأرخص، ويعرف ما يمكن وما لا يمكن، ولا يعتمد على من قد يغالي في السعر أو يعد بما لا يوفر.

ماذا أفعل إن فشلت فكرتي الأولى؟

اكتب ما تعلمت: ما الافتراض الذي ثبت خطؤه؟ وما الذي كان يمكن اكتشافه أبكر؟ ثم ابدأ تجربة جديدة بما تعلمت. أغلب الرواد الناجحين مروا بتجارب لم تنجح، ولم يكتفوا بالحزن عليها بل استخرجوا منها دروسًا.

ورقة حسابية بسيطة: هل يستحق المشروع الاستمرار؟

الخلاصة: ثلاثة أرقام تكفي لتعرف هل مشروعك يمشي في الاتجاه الصحيح.

لنفرض مثالًا من الخيال لتقريب الحساب: خدمة تلخص التقارير لأصحاب الأعمال الصغيرة بمساعدة نموذج ذكي، وتُباع بمئة وخمسين ريالًا في الشهر. هذه الأرقام توضيحية فقط، وليست تقديرات لسوق حقيقي.

1. **الكلفة المباشرة لكل عميل**: مثلًا ثلاثون ريالًا في الشهر ثمنًا لاستعمال النموذج وأدوات الاستضافة. فالربح الأولي لكل عميل مئة وعشرون ريالًا.
2. **كلفة الحصول على العميل**: إن أنفقت ثلاثمئة ريال على الإعلان وجاءك منه ثلاثة عملاء، فكلفة العميل مئة ريال.
3. **مدة بقاء العميل**: إن بقي العميل في المتوسط خمسة أشهر، فربحك منه ستمئة ريال قبل المصاريف الثابتة.

من هذه الأرقام تعرف أن العميل يعوّض كلفة اكتسابه في الشهر الأول تقريبًا، وهذه إشارة جيدة. أما لو كانت كلفة اكتساب العميل ألف ريال وبقاؤه شهرين فالمشروع يخسر مع كل عميل جديد، وعليك أن تغير شيئًا: السعر أو القناة أو المنتج.

وبعد هذا كله لا تنسَ المصاريف الثابتة: اشتراكات وأدوات وترخيصًا وأي مقابل لوقتك. وتذكّر أن تجنّب جزءًا لأداء الزكاة الواجبة إذا بلغ مالك النصاب وحال عليه الحول، فاسأل أهل العلم عن كيفية حسابها في مشروعك.

والدرس: ليست الأرقام معقدة. ورقة واحدة وجدول بسيط يغنيانك عن ظنون كثيرة. ومن تعلم تحليل البيانات سهل عليه أن يتابع أرقام مشروعه بدقة وصدق.

الأخلاق قبل الأرباح: قيم التجارة

مجال الأعمال فيه إغراءات: أن تبالغ في الوعد، وتخفي العيب، وتجمّل الأرقام. وديننا يعلّمنا أن البركة في الصدق. روى البخاري ومسلم عن حكيم بن حزام رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: «الْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا».

وهذا الحديث العظيم يضع قاعدة تجارية: **البيان والصدق**. فإن كان منتجك يحل مشكلة في ثمانين بالمئة من الحالات فقل ذلك، ولا تقل مئة بالمئة. وإن كان فيه قيد أو عيب فبيّنه. فالسمعة الطيبة هي رأس المال الذي لا يُشترى.

وفي مشاريع الذكاء الاصطناعي تزداد الحاجة إلى هذه الأمانة:

- **لا تعدّ بما لا تستطيع النماذج أن تفعله.** إن كان نظامك قد يخطئ فاذكر ذلك واجعل للإنسان مراجعة.
- **احترم الخصوصية.** بيانات عملائك أمانة عندك. لا تجمع ما لا تحتاج، ولا تبعها، ولا تعرضها.
- **التزم بالحلال.** تجنب المشاريع التي تقوم على محرم أو تروّج له أو تسهّله، وتجنب الربا والغرر والغش، واستشر أهل العلم في العقود الجديدة.
- **راجع الأنظمة.** سجّل نشاطك لدى الجهات المختصة، والتزم بأنظمة التجارة وحماية البيانات والملكية الفكرية في المملكة، واستشر مختصًا قانونيًا قبل أن تتوسع.

إدارة الخوف: كيف تفشل صغيرًا؟

عدنا إلى الرقم الذي بدأنا به: 57% يخافون الفشل. كيف تتعامل مع هذا الخوف تعاملًا عمليًا؟

حدد أسوأ سيناريو

اكتب: «إن فشل هذا المشروع تمامًا، فما الذي أخسره؟». إن كان الجواب «ثلاثة أشهر من وقتي الفارغ ومئتا ريال» فهذا ثمن معقول للتعلم. وإن كان «كل مدخراتي وسمعتي» فأنت تخاطر بأكثر مما ينبغي، فصغّر التجربة.

قسّم المخاطرة

لا تستثمر كل شيء دفعة واحدة. ضع نقاط قرار: بعد شهر، وبعد ثلاثة أشهر، وحدد مسبقًا ما الذي يجعلك تستمر وما الذي يجعلك تتوقف. وهذا يحميك من العناد الذي يجعل الإنسان يتمسك بفكرة خاسرة لمجرد أنه بدأها.

أعد تعريف الفشل

الفشل أن تخسر دون أن تتعلم. أما من جرّب وخسر قليلًا وخرج بدرس فقد ربح. ولا يعني هذا تهوين الخسارة، لكن يعني أن تجعل كل تجربة تدفع لك ثمنها علمًا.

اجعل لك صحبة

الرائد وحده يتعب. اصحب زملاء يتبادلون التجارب، وابحث عن مرشد سبقك. وكثيرًا ما تجد أن مشكلة اعتقدت أنها تخصك قد حلها غيرك قبل سنة.

توكّل مع الأخذ بالأسباب

ديننا يربي فينا هذا التوازن: نبذل ما نستطيع ونتوكل على الله. قال تعالى: ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ﴾ [آل عمران: 159]. فالعزم الأخذ بالأسباب ثم التوكل. وهذا يخفف القلق من النتائج، ويدفع إلى الإتقان.

قصة متخيلة: عبدالله ومتجر القطع الإلكترونية

هذه القصة من الخيال لتقريب الفكرة.

أنهى عبدالله الثانوية وكان يحب الإلكترونيات. لاحظ أن زملاءه في الجامعة يتعبون في العثور على قطع صغيرة لمشاريعهم، ويشترونها من مواقع بعيدة بانتظار طويل.

سأل عشرين زميلًا: متى كانت آخر مرة احتجت فيها قطعة؟ وكيف حصلت عليها؟ وكم انتظرت؟ فاكتشف أن الأغلب ينتظرون أسبوعين، وأنهم مستعدون لدفع زيادة صغيرة مقابل التوصيل خلال يومين.

لم يشترِ مخزونًا. أنشأ نموذج طلب بسيطًا، وكان يشتري القطع بعد وصول الطلب ويسلمها بنفسه. بعد شهر عنده خمسة عشر عميلًا. ثم لاحظ أن أسئلتهم تتكرر: أي قطعة تناسب مشروعي؟ فبنى بمساعدة أداة ذكاء اصطناعي مساعدًا يجيب عن الأسئلة المتكررة بعد أن يراجعها هو.

لم يصبح عبدالله مليونيرًا. لكنه بنى في ستة أشهر خدمة صغيرة مربحة، وتعلم عن العملاء والتسعير والتوريد ما لا يتعلمه في سنة من الفصول. وحين قرر أن يدرس الذكاء الاصطناعي دراسة منظمة، عرف ما يريد أن يتعلمه ولماذا.

كيف تساعدك كلية الذكاء الاصطناعي العالمية؟

نقول بصراحة: الكلية لا تضمن لك نجاح مشروع، ولا يحق لأحد أن يضمن ذلك. لكن نستطيع أن نعطيك ما يرفع فرصتك ويقلل كلفة تجاربك:

- **المهارة التقنية:** تتعلم بناء نماذج وتطبيقات على النماذج اللغوية والوكلاء، فتبني نسختك الأولى بنفسك دون أن تدفع لمطوّر.
- **مشروع التأسيس المصغّر:** في برنامج الثلاثة أشهر تنفذ مشروعًا صغيرًا كاملًا: مشكلة حقيقية، وبيانات، ونموذج، وعرض أمام لجنة.
- **المشاريع التطبيقية:** في برامج الستة أشهر وما بعدها تعمل بفريق على مشكلة حقيقية وتسلّم نموذجًا يعمل.
- **اقتصاديات الذكاء الاصطناعي وقيادة المنتجات:** في البرامج المتقدمة تتعلم من النموذج إلى المنتج: القيمة والكلفة والتسعير وبناء الفريق وعرض استثماري.
- **مختبر الابتكار:** في برنامج السنتين تقضي فصلًا في وحدة الابتكار بالكلية: فكرة، ونموذج أولي، وتجربة مع مستخدمين، ويوم للعروض.
- **القيم:** نربط التقنية بالأمانة والخصوصية والاحترام لقيم المجتمع وثوابت الدين.

ما الذي تفعله هذا الأسبوع؟

1. اكتب عشر مشكلات رأيتها حولك هذا الأسبوع.
2. اختر واحدة تتوفر فيها الصفات الأربع: متكررة ومؤلمة ومكلفة ومحددة.
3. حدد عشرة أشخاص تستطيع أن تحدثهم عنها، واحجز معهم مواعيد قصيرة.
4. اكتب أسئلتك على طريقة «اختبار الأم»: عن ماضيهم لا عن فكرتك.
5. حدّد سقف خسارتك المقبولة في هذه التجربة بالمبلغ والوقت.

الخلاصة

- البيئة السعودية مشجعة، لكن الخوف من الفشل يعطل كثيرين، وعلاجه تصميم تجارب صغيرة.
- ابدأ بمشكلة لا بفكرة، وتحدث إلى الناس قبل أن تبني.
- ابنِ أبسط نسخة، واطلب مقابلًا مبكرًا، واحسب كلفة الوحدة.
- الصدق والبيان والخصوصية والحلال قيم تحمي مشروعك وتبارك فيه.
- التقنية تخفض كلفة التجربة، لكنها لا تلغي الحاجة إلى الفهم والتعلم من العميل.

وإن رأيت أنك تحتاج إلى مهارة تقنية تبني بها نسختك الأولى، فنحن نرحب بك. اقرأ خطط برامج الكلية في موقعها، وراسلنا على admissions@iai.college.

ابدأ طريقك مع كلية الذكاء الاصطناعي العالمية

سجّل طلبك من صفحة التسجيل، أو جرّب اختبار تحديد المستوى، أو راسلنا على

admissions@iai.college · www.iai.college

المراجع والمصادر

1. المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM)، تقرير المملكة العربية السعودية 2024. https://gemconsortium.org/news/surge-in-established-business-ownership-noted-in-latest-gem-saudi-arabia-national-report

2. جامعة ستانفورد، «تقرير مؤشر الذكاء الاصطناعي 2025». https://hai.stanford.edu/news/ai-index-2025-state-of-ai-in-10-charts

3. الاستراتيجية الوطنية للبيانات والذكاء الاصطناعي (سعودي بيديا). https://saudipedia.com/en/national-strategy-for-data-and-ai-nsdai

4. Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business.

5. Fitzpatrick, R. (2013). The Mom Test. CreateSpace.

6. القرآن الكريم، سورة آل عمران، الآية 159. القرآن الكريم، سورة البقرة، الآية 282. صحيح البخاري ومسلم، حديث «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا».

هذه المقالة تعليمية عامة لا تُغني عن استشارة مختص، ولا تَعِد بوظيفة أو دخل. القصص المعنونة «قصة متخيلة» من الخيال لتقريب الفكرة. وكلية الذكاء الاصطناعي العالمية لا تدّعي اعتمادًا حكوميًا لشهاداتها.