

مسابقة إنجاز العرب للشباب رائدي الأعمال
الدليل والشروط للمشاركين 2016 /2015

مقدمة

أهداف مؤسسة إنجاز العرب

تعزير فهما أفضل لعالم الأعمال وروح الريادة من خلال مبدأ " التعلم من خلال الممارسة". بالإضافة إلى تشجيع الشباب على التفكير في شؤون أعمالهم و الدخول الى عالم الأعمال.

المسابقة

ان المسابقة هي عبارة عن احتفال مؤسسة إنجاز العرب السنوي بإنجازات طلابها وشركاتهم في جميع أنحاء الشرق الأوسط وشمال افريقيا.

ومن خلال المسابقة، توفر مؤسسة إنجاز العرب الفرصة للشركات الطلابية بالمثل أمام لجنة من الحكام المستقلين ، والذين تم اختيارهم من قادة رجال وسيدات الأعمال، ليستمعون إلى كيفية أداء الشركة مقارنة بالشركات الأخرى خلال كل مرحلة من المراحل وذلك باستخدام معايير موضوعية من قبل مؤسسة إنجاز.

ان مسابقة إنجاز للشباب رائدي الأعمال هي ليست فقط مسابقة في الأعمال التجارية، وإنما نحاول تحقيق التوازن بين الإنجازات في الأعمال التجارية لكل من الفرق ككل مع تنمية الشخصية الفردية لأعضائها.

وبالتالي، فإن إدارة شركة ناجحة ماديا أو خلق منتج أو خدمة مثيرا لا يعتبر كافيا من أجل تحقيق الفوز في هذه المسابقة، بل يجب أن يعرض أعضاء الشركة أيضا فهمهم لكيفية أداء الشركة والسبب في ذلك بالإضافة الى النمو الذاتي الذي حصل لهم من خلال خوض هذه التجربة.

ويبحث حكام اللجنة أيضا عن أدلة تشير إلى الإبداع والإستفادة من الأفكار الجديدة في جميع جوانب إدارة الشركة وحياتهم العملية، كما أنهم يرغبون في معرفة إذا ما كان قد توصل الطلاب إلى أن التحسين المستمر من خلال الإبداع هو أمر أساسي لنجاح الأعمال التجارية.

وينبغي أن تقوم شركات الطلاب باتباع المبادئ التوجيهية الواردة في هذا الدليل بدقة من أجل الوصول إلى مرحلة التأهيل للمسابقة الإقليمية. مما يضمن اختيار جميع الشركات المتنافسة على الصعيد الإقليمي وفق المعايير ذاتها.

الأهلية للمسابقة

لكي تتمكن الشركات من الوصول إلى مرحلة التأهيل ينبغي عليها:

- أ. تقديم تقريراً مكتوباً وفقاً للشروط المنصوص عليها في المرحلة الأولى " تقرير الشركة".
- ب. عدم تجاوز رأس المال المصرح به والذي يبلغ 3000 دولار أو ما يعادله بالعملة المحلية، إلا بإذن من الدول الأعضاء (وفي حال تم هذا التجاوز، ينبغي أن يسلط تقرير الشركة الضوء على سبب هذا التجاوز). وقد يُطلب من الطلاب تقديم تقرير لمراجعة الحسابات أو شهادة تدل على أنه قد تم بيع جميع الأسهم وفقاً للشروط التوجيهية لمؤسسة إنجاز وأنه قد تم تعويض حملة الأسهم مقابل الخسائر أو الأرباح.
- ج. يجب أن يكون الفريق المشارك هو نفسه الذي فاز في المسابقة المحلية لنفس العام الذي ستجرى فيه المسابقة الإقليمية.
- هـ. لا يسمح بمشاركة أولئك الطلاب الذين قد شاركوا في برنامج انطلاقتي الريادية.
- د. الإلتزام بالقواعد التي وضعتها مؤسسة إنجاز بدقة تامة.

الحد الأدنى والأقصى للسن المسموح به للمشاركين:

يجب أن يكون عمر الطلاب الذين يمثلون شركاتهم في المنافسة الإقليمية لا يقل عن 16 سنة وأن لا يزيد عن 24 سنة (ولا يوم زيادة) (طلاب الجامعات والكليات ومدارس ثانوية فقط) في تاريخ المسابقة. وسيتم دعوة من هم أكبر أو أصغر سناً بالإنسحاب تلقائياً من المسابقة الإقليمية.

الحد الأقصى لعدد المشاركين في مسابقة الشركة الإقليمية:

إن الحد الأقصى لعدد المشاركين لكل شركة هو 6 طلاب، و 2-3 من المرافقين (ويفضل أن يكون المتطوع من ضمنهم).

تكوين الفرق المشاركة:

تستطيع كل دولة مشاركة إرسال فريق فائز من الجامعات فقط أو المدارس الثانوية فقط أو من الاثنين معاً. وفي حال تم إرسال فريق من الجامعة فقط أو فريق من المدارس الثانوية فقط، فإن الفريق يجب أن يتكون من ست طلاب ومرافق وموظف من إنجاز.

وفي حال تقرر إرسال فريقين، أحدهما من الجامعات و الآخر من المدارس الثانوية، ينبغي أن ينقسم الطلاب الست المشاركين إلى ثلاث ممثلين لفريق الجامعات وثلاث ممثلين لفريق المدارس مع مرافق لكل فريق و موظف من إنجاز.

- ملاحظة: يفضل أن يكون المرافق هو المتطوع نفسه.

اللغة الرسمية للمسابقة:

ان اللغة المستخدمة خلال جميع مراحل المسابقة هي العربية أو الإنجليزية.

من الضروري ان تكون جميع الفرق قادرة على التعبير عن إنجازاتها العملية وفهمها لمبادئ العمل الأساسية للحكام باللغة التي تشعرهم بالمزيد من الثقة والراحة عند استخدامها. انه من غير المحبذ أن تعتمد الفرق على الكفاءة اللغوية لعضو واحد من أعضائها فقط ، لذلك ينبغي اختيار اللغة المستخدمة بحكمة.

بيع الأسهم:

هناك ما مجموعه **600** من الأسهم المسموح بيعها لكل شركة طلابية- وتبلغ قيمة كل سهم **5** دولار أو ما يعادله، مما يعطي الشركة إمكانية تحصيل ما قيمته **3000** دولار أو ما يعادله كحد أقصى لرأس المال. ويجوز لمكتب إنجاز المحلي أن يقوم بتغيير العدد الإجمالي للأسهم و/ أو قيمة كل سهم بحسب ما يراه مناسباً وذلك لسهولة التعامل بالعملات – وهذا أمر مقبول شريطة أن لا يزيد رأس المال الإجمالي عن **3000** دولار أو ما يعادله. المزيد من التفاصيل متوفرة في مكتب إنجاز العرب.

وينبغي أن يكون الحد الأقصى للأسهم التي يقوم موظفو الشركة الطلابية (الطلاب) وعائلاتهم بشرائها هو **40%** من المجموع، بينما يتم بيع **60%** إلى مستثمرين خارجيين عن الشركة من الأصدقاء، المعلمين، أو غيرهم. وبسبب اختلاف حجم شركات الطلاب وعدد الموظفين، فإن الحد الأقصى لعدد الأسهم التي من الممكن أن يقوم الموظف الواحد بشرائها قد يختلف من شركة إلى أخرى – كما هو موضح في الجدول أدناه.

ويقوم المتطوع بإطلاع الطلاب الموظفين على الحد الأقصى لعدد الأسهم التي باستطاعتهم شراءها وفقاً لحجم الشركة.

تذكروا! قد يضطر الطلاب إلى توفير مستندا مكتوبا (على سبيل المثال، رسالة من المتطوع) على أنه قد تم بيع جميع الأسهم تبعاً للشروط التوجيهية لمؤسسة إنجاز وأنه قد تم تعويض حملة الأسهم مقابل الخسائر أو الأرباح.

عدد الطلاب في الشركة	الحد الأقصى المسموح به من الأسهم لكل طالب	الحد الأقصى المسموح به من الأسهم لكل عائلة	متوسط ما يحتاج أن يبيعه كل طالب لمستثمرين من خارج الشركة	متوسط ما تحتاج كل شركة لبيعه لمستثمرين من خارج الشركة	نسبة إجمالي ما تبيعه الشركة لمستثمرين من خارج الشركة
15	5	11	24	360	%60.00
16	5	11	23	360	%60.00
17	4	10	21	360	%60.00
18	4	9	20	360	%60.00
19	4	9	19	360	%60.00
20	4	8	18	360	%60.00
21	3	8	17	360	%60.00
22	3	8	16	360	%60.00
23	3	7	16	360	%60.00
24	3	7	15	360	%60.00
25	3	7	14	360	%60.00
26	3	6	14	360	%60.00
27	3	6	13	360	%60.00
28	3	6	13	360	%60.00
29	2	6	12	360	%60.00
30	2	6	12	360	%60.00

كيفية تقييم الشركات؟

ينبغي أن تكون الشركات المشاركة قد شاركت في ما لا يقل عن مسابقة محلية واحدة وفازت في عدة جولات كأفضل شركة. وهناك أربع مراحل للمسابقة وهي:

1. تقرير الشركة النهائي

2. عرض الشركة

3. المعرض التجاري وزيارة أجنحة العرض

4. مقابلة لجنة التحكيم

تم توفير توجيهات شاملة فيما يتعلق بالمرحلة المنفصلة أدناه. ويقوم الحكام في كل من هذه المراحل بتقييم جميع جوانب الشركة في تلك المرحلة. ولا يوجد هنا صيغة للفوز، وتختلف كل شركة عن غيرها من الشركات الأخرى والتي ينبغي عليها أن تجتهد في ماهية الطريقة المثلى لنقل نقاط قوة أعضاء الشركة للحكام، وإطلاعهم على تجاربهم الفريدة خلال مراحل المسابقة المختلفة وذلك بأفضل السبل.

المرحلة الأربع للمسابقة

المرحلة 1 – تقرير الشركة النهائي:

يعتبر تقرير الشركة فرصة لتقديم موجز عن إنجازات الفريق في العمل خلال العام. فهو سجلا هاما للإنجازات التي حققتها. وتحمل هذه المرحلة 15% من اجمالي العلامات. و بهدف دعم عملية التحكيم واعطائكم بعض الارشادات عن الأهداف المتوخاة فيما يلي لائحة بالشروط التي يجب الالتزام بها بالاضافة الى بعض المبادئ التوجيهية الخاصة بالمحتوى،

الشروط:

- يجب تقديم نسخة من التقرير ببرنامج PDF إلى لجنة تنظيم النشاطات من خلال مكتب مؤسسة انجاز قبل أربعة أسابيع على الأقل من موعد المسابقة. وإذا لم يكن ذلك ممكنا بسبب تأخر المسابقة المحلية، يجب أن يتم الإتفاق على موعد بديل بين لجنة تنظيم النشاطات والدولة العضو (أنظر التعليمات للمزيد من التفاصيل)
- اللغة – من الممكن استخدام اللغة العربية أو الإنجليزية لكتابة التقارير
- يجب أن لا يتجاوز حجم التقرير 10 صفحات A4 من جهة واحدة(أو أقل – ولكن ليس أكثر)؛ ولا يسمح بأية ملحقات. كما أنه لا تتضمن الصفحات الـ 10 الغلاف الأمامي أو الخلفي. أما الحد الأدنى لحجم الخط في الطباعة المستخدم فهو 12.
- ويعتبر الغلاف اضافة الى الصفحات العشرة المسموح بها. ويجب أن يتضمن ما يلي:
 - ✓ اسم الشركة
 - ✓ سنة البدء بالعمل
 - ✓ اسم المتطوع/ المتطوعين والمعلم/ المعلمين
 - ✓ البلد
- يجب أن تحتوي الصفحة الأولى على الملخص التنفيذي وأن تتضمن:
 - ✓ اسم الشركة

- ✓ رمز الشركة وشعارها
- ✓ بيان المهمة والرؤية
- ✓ المنتج/ الخدمة
- ✓ ملخص النتائج المالية
- ✓ بيان موجز عن أداء الشركة
- ✓ فهرس

- يجب أن يتضمن التقرير الحسابات النهائية للشركة (على سبيل المثال، حسابات الربح والخسارة، والميزانية، ويتم تحضيرها إلى تاريخ تصفية الشركة). كما وينبغي أن يتضمن التقرير عدد الأسهم التي تم بيعها لموظفي الشركة، وعائلاتهم ، والمستثمرين خارج الشركة، بالإضافة إلى توفير شرح عن كيفية الحصول على راس المال لتأسيس الشركة. أضف الى ذلك وصفا دقيقا للمنتج أو الخدمة التي قاموا بانتاجها. بالإضافة إلى ذلك، ينبغي التحقق من الحسابات التي يتم تقديمها في التقرير وأن يقوم المتطوع أو محاسب بالتوقيع عليها. ملاحظة: الرجاء التأكد من استخدام العملة الخاصة بكم في القسم المالي من التقرير.

التوجيهات:

- ينبغي أن يكون التقرير على هيئة وثيقة عمل وليس على شكل سلسلة من التقارير المتكررة للمدراء. ويجب أن يعرض التقرير إنجازات الشركة ، على الطلاب أنفسهم كتابة التقرير بحيث يتسم بالإبتكار والإبداع في الأسلوب وأن لا يكون على أساس نموذج قد تم استخدامه في السنوات السابقة. ومن النهج الموصى به هو أن يطلب من كل مدير أن يقوم بكتابة تقرير موجز فيما يخص نشاطات قسمه/ قسمها وبعد ذلك يقوم أحد المدراء بجمع المعلومات معا في وثيقة واحدة لعرضها وتقديمها. وينبغي أن يذكر عملية تطور الطلاب كأفراد وكفريق على السواء، وأن يتم توضيح عضوية الشركة وهيكلها بالإضافة إلى الأنشطة الخاصة التي قامت بها الشركة. كما ويتم تشجيع الشركات على وضع بعض الصور للمنتج أو الخدمة الخاصة بهم.

النقاط الأساسية التي يقوم الحكام بتقييمها

يتم تقييم التقارير المكتوبة على أساس النقاط التالية:

- ✓ موجز لأنشطة الشركة لمدة الدورة (اسم الشركة، المهمة، الرؤية، الشعار، المنتج/ الخدمة.
- ✓ موجز للنتائج المالية، وبيان موجز عن أداء الشركة، فهرس)
- ✓ التسليم في الوقت المحدد

- ✓ طول التقرير (عشر صفحات من حجم A4 يتم استخدام جانب واحد فقط بالإضافة إلى صفحة العنوان والصفحة الأخيرة)
- ✓ الغلاف (اسم الشركة، السنة، اسم المتطوع، الدولة الممثلة)
- ✓ ارفاق الحسابات المالية (تقرير الربح/ الخسارة، والميزانية، وتوقيع المتطوعين على الحسابات)
- ✓ أن يكون على هيئة وثيقة عمل (يمتاز بالمهنية، مع المخططات والرسوم البيانية...)
- ✓ الإبداع
- ✓ إضافة الصور
- ✓ اظهار العمل الجماعي
- ✓ وصف واضح ودقيق للمنتج أو السلعة
- ✓ أداء العمل بشكل عام (على سبيل المثال، التسويق، والمالية، والعلاقات العامة، والموارد البشرية...)
- ✓ عرض التعلم كفريق
- ✓ المستقبل المحتمل للشركة
- ✓ فرصة استدامة عمل الشركة
- ✓ الخطة التسويقية

المرحلة الثانية – عرض الشركة

هذه المرحلة هي فرصتكم لتقديم وتسويق شركتكم لمستثمرين محتملين قد يكونوا من بين الحضور، وهي أيضا المرة الأولى التي تلتقون فيها مع الحكام، لذا فتذكروا ان الانطباع الأول هو الأهمز تحمل هذه المرحلة 25% من اجمالي العلامات.

الشروط:

- ✓ يمكن تقديم العروض اما باللغة العربية أو بالإنجليزية.
- ✓ يتم تقديم العروض عادة أمام جمهور كبير في قاعة.
- ✓ ان الحد الأقصى المسموح به لتقديم العرض هو 5 دقائق.
- ✓ ينبغي أن يكون الأسلوب مهني باستخدام لغة الأعمال.
- ✓ ينبغي أن يستخدم الطلاب عرض الشركة لتسويق أو لبيع الشركة لمستثمر محتمل من بين الجمهور كشركة بدلا من تسويق المنتج الخاص بهم.
- ✓ ينبغي أن لا يزيد عدد فريق العرض عن ستة طلاب في أي وقت.

- ✓ يجب أن يرتدي الطلاب ملابس مهنية بحيث يظهر فيها الطلاب كهيئة رجال و سيدات الأعمال. يفضل أن ترتدي الطالبات بناطيل أو تنانير لا تكون أقصر من الركبة و قمصان مزررة ذات أكمام طويلة.
- ✓ يجوز للطلاب الاستفادة من موظفي مؤسسة إنجاز لتشغيل الوسائل البصرية أو جهاز الحاسوب أو في أي نحو مماثل .
- ✓ يسمح باستخدام أشرطة الفيديو والأشرطة السمعية للموسيقى أو التأثيرات الخلفية بشكل بسيط لغرض تجميلي فقط.

يشجع الفرق على اختيار الموسيقى التي يشعرون أنها تعبر عن الفريق بأفضل وجه (لحن أساسي)، وذلك من أجل استخدامها عند صعود ونزول الفريق من المسرح قبل وبعد انتهاء العرض.

التوجيهات:

ينبغي أن يعمل العرض على تلخيص التجارب والإنجازات الأساسية للشركة. حاول تسليط الضوء على التحديات التي واجهتك خلال العام، حيث أن ما تعلمته من أخطائك لا يقل أهمية عن إنجازاتك. وتعتبر هذه المرحلة هامة جدا، لذلك، حاول أن تكون مبدعا بقدر الإمكان. وحاول أيضا تسويق وبيع الشركة لمستثمرين محتملين في الجمهور؛ قم بإقناعهم بالإستثمار في شركتك. ولا تهدر الوقت بتقديم التقارير المالية مثلا والتي هي متوفرة في التقرير المكتوب أو في التعريف بأعضاء فريقك، اذا كنت تريد التعريف بفريقك، فافعل ذلك بطريقة خلاقية و بأقصر وقت ممكن. تذكر: لا يهم المستثمر من يعمل بالشركة، وانما يهتم بالمنتج أو الخدمة وأداء الشركة ككل.

النقاط الأساسية التي يقوم الحكام بتقييمها يتم تقييم العرض على أساس النقاط التالية:

- ✓ هيكل العرض
- ✓ موجز عن الخبرات والإنجازات الأساسية
- ✓ الهيكل وتسلسل المعلومات
- ✓ روح العمل الجماعي
- ✓ السوق المستهدفة ودراسة الجدوى
- ✓ خطة المسؤولية الإجتماعية
- ✓ مدى كون المنتج صديق للبيئة

- ✓ التأثير الإجمالي (تأثير الشركة أو المنتج على المجتمع)
- ✓ أسلوب التقديم (القراءة من ورقة، الشعور بالثقة، لغة الجسد...)
- ✓ الوسائل البصرية والمنشورات
- ✓ الابتكار (مدى إبداع العرض)
- ✓ إدارة الوقت
- ✓ كم يثد اهتمام الجمهور
- ✓ فرص الاستثمار في الشركة
- ✓ الاستدامة وفرص النمو
- ✓ خلق الوظائف
- ✓ شرح المنتج أو الخدمة بشكل واضح

المرحلة الثالثة - معرض التجارة/ زيارة الأجنحة العرض في المعرض

هذه المرحلة هي الأولى التي يتحدث فيها الفريق الخاص بك مع أعضاء لجنة التحكيم لتسويق منتجكم أو خدمتكم. لذلك، ينبغي أخذ ذلك بعين الاعتبار عند الإستعداد لهذه المرحلة من المسابقة. وخلال هذه المرحلة يجب أن تعمل على بيع **المنتج** الخاص بك إلى الجمهور. و تحمل هذه المرحلة 20% من اجمالي العلامات.

الشروط:

- يجوز لمتطوع واحد أو معلم بالإنضمام إلى جناح العرض أثناء المقابلات مع الحكام. ويجوز أن يقوم الحكام بعمل مقابلة معه/ معها أيضا.
- تكون مدة المقابلة 6 دقائق.
- يقوم الحكام بزيارة أجنحة العرض بشكل جماعي من أجل تفحص العرض وتقييم طريقة عرض أعضاء الشركة للمنتج أو الخدمة والترويج لها. وينبغي أن تتضمن أجنحة العرض التالي:
- ✓ اسم الشركة
- ✓ الدولة الممثلة
- ✓ الشركات الداعمة (في حال وجدت)
- ✓ المنتج و/أو عرض الخدمة (يتم العرض كما لو تم تقديمه في معرض للتجارة)
- ✓ مواد التسويق

- ينبغي أن تقوم الشركة بإنتاج وتمويل محتويات أجنحة العرض (باستثناء الهيكل الخارجي الذي يتم توفيره من قبل انجاز العرب).

التوجيهات

تتوفر الفرصة أيضا للحكام بمراقبة الفرق أثناء العمل عندما يتم افتتاح أجنحة العرض للجمهور. وسيقوم الحكام بمراقبة الطلاب أثناء تسويق وبيع المنتج الخاص بهم. حاول أن تميز مقصورة العرض الخاصة بك عن البقية. وأن يتسم التصميم بالجاذبية والإبداع. (قد تساعد زيارة المعارض المحلية الطلاب في الحصول على أفكار من أجل أجنحة العرض الخاصة بهم).

النقاط الأساسية التي يقوم الحكام بتقييمها سيتم تقييم أجنحة العرض على أساس النقاط التالية:

- ✓ العرض البصري (الملصقات، اللافتات، عرض المبيعات ...)
- ✓ فكرة المنتج أو الخدمة (مدى الإبداع، مدى التطوير، مدى براعة الصناعة...)
- ✓ اسم وشعار الشركة
- ✓ الدولة الممثلة
- ✓ عينات من المنتج أو شرح واف عن الخدمة
- ✓ روح العمل الجماعي و مظهر الفريق
- ✓ الخطة التسويقية
- ✓ أسلوب البيع والترويج لمنتجك (هل تستطيع بيع المنتج/ الخدمة الخاصة بك بفعالية؟)
- ✓ المعرفة الجيدة بالمنتج
- ✓ مدى اختراق السوق
- ✓ استخدام التكنولوجيا
- ✓ تسعير المنتج
- ✓ تنظيم وترتيب جناح العرض
- ✓ مدى القدرة على اقناع الزبائن بشراء المنتج أو الخدمة
- ✓ العروض الخاصة و الدعاية الترويجية
- ✓ الميزة التنافسية

المرحلة الرابعة – مقابلة لجنة التحكيم

تعتبر هذه المرحلة جانباً هاماً من المسابقة بما أنه يتسنى للحكام فرصة طرح الأسئلة التي تتعلق بالشركة بالإضافة إلى توضيح أي من الإستفسارات التي لديهم بعد قراءة التقارير وزيارة أجنحة

العرض الخاصة بالطلاب. ومن المرجح أن يقوم الحكام بالتحقق من فهم أعضاء الشركة فيما يتعلق بكيفية أداء الشركة والسبب وراء ذلك، بالإضافة إلى ما هية الدروس العامة التي تمكنوا من الاستفادة منها وكيفية تطبيقها في السياق العملي. و تحمل هذه المرحلة 40% من اجمالي العلامت.

ويقوم الحكام بطرح أسئلة على أعضاء الشركة بدون وجود المتطوعين أو المعلمين لمدة لا تتعدى 15 دقيقة فيما يتعلق بالجوانب المختلفة من الشركة الخاصة بهم.

النقاط الأساسية التي يقوم الحكام بتقييمها

سيتم تقييم مقابلة اللجنة على أساس النقاط التالية:

- ✓ هدف الشركة بالإضافة إلى المهمة والرؤية
- ✓ الخطة التسويقية
- ✓ الفهم من وراء أداء الشركة
- ✓ الدروس المستفادة
- ✓ القدرة على تطبيق الدروس المستفادة في سياقات جديدة
- ✓ تطوير المهارات الشخصية
- ✓ روح العمل الجماعي
- ✓ المعرفة والفهم في كيفية القيام بالأعمال التجارية
- ✓ لغة الجسد (وضعية الجسد، التواصل البصري، السلوك، نبرة الصوت ...)
- ✓ القدرة على الإجابة عن الأسئلة الصعبة
- ✓ استخدام التكنولوجيا
- ✓ المعرفة بأمر الشركة المالية
- ✓ التوازن بين أعضاء الفريق من الذكور والاناث في المسؤوليات والواجبات والوظائف
- ✓ امكانية النمو والخطط لذلك
- ✓ الاستدامة
- ✓ المخاطرة
- ✓ دراسة السوق والجدوى
- ✓ الميزة التنافسية
- ✓ قابلية التنفيذ
- ✓ التأقلم
- ✓ أخلاقيات العمل

يرجى الملاحظة أن عدم تلبية أي من المتطلبات المنصوص عليها ضمن هذه الشروط يدفع الحكام إلى فرض العقاب وقد يؤدي ذلك إلى منع الفريق من المشاركة في المسابقة.

وتكون الجوائز للفئات التالية:

1. المنتج الأكثر إبداعا
 2. أعلى ربح
 3. أفضل خطة تسويق
 4. أفضل رجل أعمال للعام
 5. أفضل شركة للعام
 6. أفضل جناح عرض
 7. أفضل شعار
 8. أفضل اسم شركة
 9. أفضل عرض شركة
 10. أفضل خطة للمسؤولية الإجتماعية للشركات
 11. المنتج الأكثر صداقة للبيئة
 12. المنتج الأكثر الإحتمالا للنمو
 13. جائزة التواصل الاجتماعي
 14. المنتج ذو أكبر تأثير اجتماعي
 15. جائزة الابتكار الاجتماعي
- (يجوز منح الجوائز لجميع الفئات المدرجة أعلاه أو لبعض الفئات المنتقاة فقط)

بعض الملاحظات لمشاركتها مع المتطوعين:

1. إطلاع الطلاب والمتطوعين على شريط DVD للمسابقة أو تغطية من قناة سي ان بي سي في وقت مبكر، لكي تتكون لديهم فكرة واضحة عما هو متوقع منهم بالإضافة إلى ما هو متوقع من التجربة.

Khawater: <http://www.youtube.com/watch?v=sJPRNRI--yE&feature=relmfu>

CNBCArabiya

:<http://www.youtube.com/watch?v=liltj1MqjAl&feature=related>

1st Regional Competition: <http://www.youtube.com/watch?v=VIPZNOY5IEc&feature=related>

2nd Regional Competition: <http://www.youtube.com/watch?v=dEhSuCzOgTc&feature=related>

3rd Regional Competition: <http://www.youtube.com/watch?v=CWBRfgzXp5M>

4th Regional Competition: <http://www.youtube.com/watch?v=UHa-8h9X11I>

2. ان إطلاق البرنامج باستخدام ورشة عمل "أنا أبتكر" هي فكرة رائعة حيث تساعد الطلاب على تدفق الأفكار.

3. تشجيع المتطوعين على جلب المتخصصين من زملائهم عندما يقوموا بتقديم أدوار الأقسام.

4. على المتطوعين تذكير قسم العلاقات العامة على أخذ الصور خلال كل خطوة لكي يتسنى لهم استخدام الصور في التقارير والعروض الخاصة بهم فيما بعد.

5. تشجيع الطلاب على الوعي البيئي من خلال برامج المسؤولية الإجتماعية للشركات CSR programs، ولكن يجب أن يعرضوا أيضا الربح والقدرة على النمو.

6. تشجيع المتطوعين على اصطحاب الطلاب في زيارة للمعارض المحلية للإطلاع على كيفية عرض الاجنحة واستراتيجيات التسويق.

7. فيما يلي قائمة بالمنتجات التي قد تساعد الطلاب في الحصول على فكرة أفضل بما قام الآخرون بإنجازه في السابق.

* عرض هذه القائمة فقط لتقديم أفكارا للطلاب من السنوات السابقة. لكنه من الأفضل أن يقوموا بتطوير الأفكار الجديدة والخلاقة الخاصة بهم.

سلات للهدايا	الحقائب
اكسسوارات للحاسوب أو الالكترونيات	تي شيرت
اكسسوارات	الكتب
العطور	اكسسوارات السيارات
إدارة الحفلات و المناسبات	لوازم مدرسية
البطاقات	التغليف
القرطاسية	الملابس

تدريب على مهارات معينة	الدعاية و الاعلان
اعادة تدوير الاشياء	تصميم العاب على الكمبيوتر
علب للوازم المكتبية	منتجات سياحية
مجلات	مخدرات للزينة
أجهزة لتجميع المياه	بطاقات بأنواعها
الدروس الخاصة	ادارة وسائل التواصل الاجتماعي للشركات
اضائة خارجية صديقة للبيئة	أجهزة كهربائية
شركة دعاية و اعلان	خدمة تصوير الفيديو
شركة تسويق	اعادة تدوير
بضائع تكنولوجية	خدمة تصوير بالكاميرا
عصا الكتروني للمكفوفين	كتب الكترونية