

دليل إرشادي للطلاب وطلاب الدكتوراه لوصف أفكارهم التجارية

سيساعدك هذا الدليل خطوة بخطوة على وصف فكرتك التجارية. يتعين عليك تقديم هذا الوصف للتقدم بطلب للحصول على تصريح إقامة بموجب المادة 21 الفقرة 6 من قانون الإقامة لدى دائرة شؤون الأجانب. حتى إذا لم تكن مضطراً إلى إعداد خطة عمل كاملة، يجب عليك أن تشرح لدائرة شؤون الأجانب بشكل واضح ومفهوم أن فكرة عملك ناجحة وأنت لن تعرض دراستك أو رسالة الدكتوراه الخاصة بك للخطر من خلال مزاوله العمل الحر الذي تخطط له.

لكي تقتنع دائرة شؤون الأجانب أنك لن تعرض دراستك أو رسالة الدكتوراه للخطر من خلال مزاوله عمل حر، لا يمكنك العمل لأكثر من 15 ساعة في الأسبوع ولا يجب أن تتعارض ساعات عملك مع المحاضرات والندوات التي يتعين عليك حضورها! **نصيحة:** دُون في خطة العمل أنك ستزاول عملك الحر لمدة أقصاها 15 ساعة في الأسبوع، وأن ساعات العمل لن تتعارض مع أوقات الدراسة. يمكن أن يكون هذا في المساء بعد المحاضرات والندوات أو في عطلة نهاية الأسبوع. من الأفضل شرح هذا الأمر في فصل مستقل من خطة العمل!

انتبه: ينطبق هذا أيضًا على الأشخاص الذين يحضرون رسالة دكتوراه، حيث يتعين عليك التوضيح أنك لن تزاول عملك الحر أثناء ساعات عملك في الجامعة أو أثناء المحاضرات التي قد تكلفك الجامعة بالقائها.

لقد قمنا بتقسيم الدليل الإرشادي لوصف فكرتك التجارية إلى عدة فصول. ما عليك سوى اتباع الفصول "خطوة بخطوة" وستتمكن في الأخير من وصف فكرة مشروعك. قمنا في بداية كل فصل بتلخيص النقاط التي يجب عليك وصفها وتوضيحها بإيجاز. سنطرح عليك بعد ذلك بعض الأسئلة الشخصية أو عن الفكرة التي يقوم عليها مشروعك. أجب على هذه الأسئلة من أجل وصف فكرة عملك بالشكل المناسب.

لست مضطراً للإجابة على جميع الأسئلة، حيث قد لا تتناسب بعض الأسئلة مع فكرة مشروعك. الأسئلة التي قد تكون مفيدة لك ولكنك غير مضطر للإجابة عليها تم تمييزها باللون الرمادي.

ملاحظة مهمة: حتى إذا قمت بالإجابة على جميع الأسئلة وكنت متأكدًا من وصف فكرة عملك بشكل جيد، يمكن لدائرة شؤون الأجانب رفض طلبك، حيث لا يمكننا منحك أي ضمان في هذا الشأن. في حال رفض طلبك من قبل دائرة شؤون الأجانب، يمكنك مراسلتنا عبر البريد الإلكتروني وسنحاول تقديم المزيد من المساعدة لك.

الملخص

يكون الملخص في بداية وصف فكرة المشروع، حيث تقوم من خلاله بوصف نفسك وأهم النقاط التي يقوم عليها مشروعك الناشئ بشكل موجز ودقيق. يجب أن يثير هذا الوصف المختصر اهتمام الأطراف المعنية بك وبفكرتك. يفضل كتابة الملخص بعد الانتهاء من جميع الفصول الأخرى. يجب ألا يتجاوز الملخص صفحة واحدة.

← من أنا وماذا أريد أن أفعل؟

← يجب أن يكون الملخص قابلاً للقراءة والفهم في مدة أقصاها خمس دقائق!

اسمك وتاريخ ميلادك وحالتك الاجتماعية وبلدك الأصلي ومؤهلاتك

صِف بايجاز فكرة مشروعك والفائدة التي ستعود على عملائك

- ما هي فكري التجارية / ما هي المنتجات أو الخدمات التي أقدمها؟
- ما هي الفائدة التي سأقدمها لعملائي من خلال منتجي أو خدمتي؟
- ما الذي يميز فكري أو منتجي أو خدمتي (مثل سد فجوة في السوق، توجه جديد، توفير الوقت للعميل)؟

الفئة المستهدفة / السوق

- من هم عملائي (مثل الفئة العمرية والجنس)؟
- ما حجم الإمكانيات الموجودة في السوق المستهدفة؟ هل هناك توجهات معينة في الوقت الحالي؟

نوع العمل الحر.

- عمل تجاري أو مهنة حرة
- عمل فردي أو ضمن فريق

الموقع

- أين أمارس نشاطي؟

ساعات العمل

- كم ساعة في الأسبوع أريد أن أعمل لحسابي الخاص؟
- في أي أيام الأسبوع وفي أي أوقات اليوم أريد مزاوله عملي؟

الفصل 1: البروفایل الخاص بي

صف الأشياء التي تحفزك والصفات والمهارات التي تتميز بها. أشر إلى سيرتك الذاتية لمزيد من التفاصيل. يتعين عليك أيضًا ذكر أي دعم عائلي إن وجد. إذا كان عمالك الحر يشترط مؤهلات معينة (مثل شهادة الحرفي الرئيسي، شهادة جامعية)، فيجب عليك إثبات معادلة المؤهلات التي حصلت عليها خارج ألمانيا.

← ما هي دوافعي؟
← ما هي مهاراتي أو مؤهلاتي؟

ما هي دوافعي للعمل لحسابي الخاص أثناء الدراسة (على سبيل المثال: أود استخدام معارفي في الميدان، أود كسب بعض المال أثناء الدراسة، لدي فكرة أرغب في تنفيذها)؟

ما هي المهارات والمؤهلات التي أمتلكها (على سبيل المثال: المعارف التي اكتسبتها من دراستي الجامعية، خبراتي المدرسية، هوايتي، مهاراتي اللغوية، العمل الحر الذي مارسته في بلدي الأصلي)؟

ما هي مهاراتي في إدارة الأعمال (مثل مهاراتي في استعمال الكمبيوتر)؟ ما هي الأشياء التي تربطني بالعمل الحر الذي أريد مزاولته (على سبيل المثال: الخبرة التي اكتسبتها في بلدي الأصلي، الأشخاص الذين يحتذى بهم في أسرتي، معارفي)؟

الفصل 2: منتجي / خدمتي

صف فكرة عمالك والأنشطة التي تنوي القيام بها في إطار مشروعك الخاص. صف المنتجات أو الخدمات التي تقدمها وكيف تختلف فكرتك التجارية عن أفكار الآخرين وما إذا كانت فكرتك جديدة.

← ماذا تتضمن فكرتي؟
← ما الذي يميز فكرتي؟

ما هو المنتج / ما هي الخدمة التي أقدمها؟ من أين جاءت فكرتي؟

ما الذي يميز منتجي / خدمتي، ما هي المزايا التي أقدمها لعملائي؟

كيف خطرت لي هذه الفكرة؟

هل توجد منتجات أو خدمات مشابهة لما أقدمه؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هو الشيء الذي يميز منتجي أو خدمتي (على سبيل المثال: السعر، الجودة، السرعة، ملاءمة التوجهات العصرية وما إلى ذلك)؟

كيف أوصل المنتج إلى عملائي (قناة التوزيع)؟

الفصل 3: عملائي

صِف عملائك وكيف ترغب في اكتسابهم.

← من سيشتري منتجي / خدمتي؟

من هم عملائي (مثلا من حيث الفئة العمرية، مستوى الدخل، الأصل، الجنس، نمط الحياة)؟

لماذا يرغب هؤلاء العملاء في شراء منتجي أو خدمتي؟

ما الذي أعرفه عن عملائي (على سبيل المثال: كم مرة يذهبون للتسوق)؟

الفصل 4: موقعي

صف المكان الذي تريد أن تزاوُل فيه عملك الحر وما هي المزايا التي يوفرها لك هذا الموقع.

← أين سأمارس نشاطي ولماذا اخترت هذا الموقع؟

هل أحتاج إلى مقر خاص أم يمكنني العمل من المنزل؟

هل أحتاج إلى مقر خاص لممارسة نشاطي؟ إذا كان الأمر كذلك، أين يجب أن يتواجد مقر نشاطي (على سبيل المثال: وسط المدينة، الضاحية، منطقة سكنية، منطقة تجارية، منطقة نشاط، مطاعم)؟

إذا كان لدي مقر لممارسة نشاطي: ما هي المزايا التي يوفرها لي موقع هذا المقر؟

هل أحتاج إلى غرف تخزين خاصة بي؟ إذا كان الأمر كذلك، فأين تقع غرف التخزين هذه؟

الفصل 5: الترويج

صِف الطريقة التي تريد مخاطبة عملائك بها.

← كيف أروج لمنتجاتي أو خدماتي وكيف أسوقها؟

كيف يسمع عملائي عن منتجي أو خدمتي (على سبيل المثال: عن طريق الجرائد، الملصقات، المطويات، الإنترنت، فيسبوك، إنستغرام)؟

الفصل 6: الشكل القانوني لشركتي وساعات العمل

حدد ما إذا كنت ستزاول عملك الحر في مجال التجارة أو المهن حرة وما إذا كنت تريد تأسيس مشروعك بمفردك أو ضمن فريق. إذا لم تكن قد حددت وقت عملك فيما سبق، فقم بذلك في هذا الفصل.

- ← ما هو نوع العمل الحر الذي أخطط لمزاويلته؟
← هل أرغب في تأسيس مشروع بمفرد أم ضمن فريق؟

في مجال التجارة أم المهن الحرة؟

بمفرد أم ضمن فريق؟

ما هو الشكل القانوني للشركة التي أخطط لتأسيسها؟ (مثلاً: شركة ذات شخص واحد، شركة مدنية GbR، شركة تجارية ذات مسؤولية محدودة UG، شركة ذات مسؤولية محدودة GmbH)

ما هي الأوقات التي أريد أن أزاوّل عملي فيها وكم ساعة أريد أن أعمل في الأسبوع؟

الفصل 7: أسعار وأرباحي

تكلم عن السعر الذي يتعين عليك طلبه مقابل منتجك أو خدمتك والتكاليف المرتبطة بهما، بالإضافة إلى الأرباح المتوقعة.

- ← ما هو السعر الذي ينبغي أن أطلبه مقابل المنتج أو الخدمة التي أقدمها؟
← كم أنفق على المنتج أو الخدمة التي أقدمها؟

ما هو السعر الذي ينبغي أن أطلبه مقابل المنتج أو الخدمة التي أقدمها؟

ما هي النفقات الضرورية؟

- ما هي الاستثمارات الضرورية للغاية؟
- ما هي التكاليف المرتبطة بمرحلة التحضير (على سبيل المثال: تكاليف الاستشارة، الرسوم، الضرائب، الإجراءات الإدارية، التسويق)؟
- ما هي التكاليف المرتبطة بالاستثمارات إن وجدت؟ (على سبيل المثال: الإيجار، الآلات، الأثاث، أجهزة الكمبيوتر، الأدوات)

ما هي تكاليف تصنيع أو شراء المنتج؟

ما هي التكاليف الشهرية المرتبطة باستغلال المكتب / المساحة التجارية / ورشة العمل الخاصة بي؟

ما هي الأرباح المتوقعة؟