

مركز ذكاء

منشآت
monsha'at

المينة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

كتيب

النمذجة وتطوير منتج الحد الأدنى



قائمة المحتويات

3	عن مركز نكاء
4	النمذجة
8	منتج الحد الأدنى (Minimal Viable Product MVP)
15	أدوات تساعدك في بناء منتج الحد الأدنى
17	خاتمة

عن مركز ذكاء

جاء إنشاء مركز ذكاء كأول مركز متخصص في التقنيات المتقدمة لخدمة رواد الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة. يهدف المركز لتمكين قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة من توظيف التقنيات المتقدمة لتطوير هذه المنشآت وزيادة تنافسيتها وأن يكون حلقة ربط ما بين رواد الأعمال وصناع القرار في مجالاته المتخصصة. يتخذ مركز ذكاء لعلوم البيانات والذكاء الاصطناعي مدينة الخبر مقرًا له، ويقع مركز ذكاء لإنترنت الأشياء والأمن السيبراني في مدينة الرياض، ويخدم المركز شتى أنحاء المملكة العربية السعودية.

ماذا سيقدم لك هذا الكتيب :

سيرشدك هذا الكتيب إلى الاستراتيجيات والأدوات التي ستساعدك في تطوير وإطلاق منتجك بفعالية أكثر وتكلفة أقل.

عن هذا الكتيب:

صمم هذا الكتيب كملخص لاستراتيجيات النمذجة وتحويل النموذج إلى منتج حد أدنى. حيث تساعد النمذجة في وضع خطة مبدئية سريعة وغير مكلفة للمنتج، بينما يعد منتج الحد الأدنى أول خطوة للدخول للسوق بفعالية أكثر وتكلفة أقل. ويهدف الكتيب إلى وضع مقدمة شاملة لهذين الموضوعين، ويوضح كيفية استخدام هذه الاستراتيجيات والاستفادة منها لتطوير المنتج، وتحسين تجربة المستخدم، وفهم سلوكه، وغيرها.

بإمكانك النقر على الشعارات والروابط الموجودة في هذا الكتيب للذهاب إلى المواقع الإلكترونية الخاصة بها.

سياسة الاستخدام

إن المعلومات الواردة في هذا الكتيب تم تجميعها وتنسيقها بجهود موظفي مركز ذكاء التابع لـ الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت"، لا ينبغي لقارئها أن يعمل بها دون مشورة مناسبة من المتخصصين. للمزيد من المعلومات نرجو التواصل على البريد الإلكتروني support@thakaa.sa

جميع الحقوق محفوظة لمركز ذكاء، أحد مراكز الابتكار التابعة للهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت".

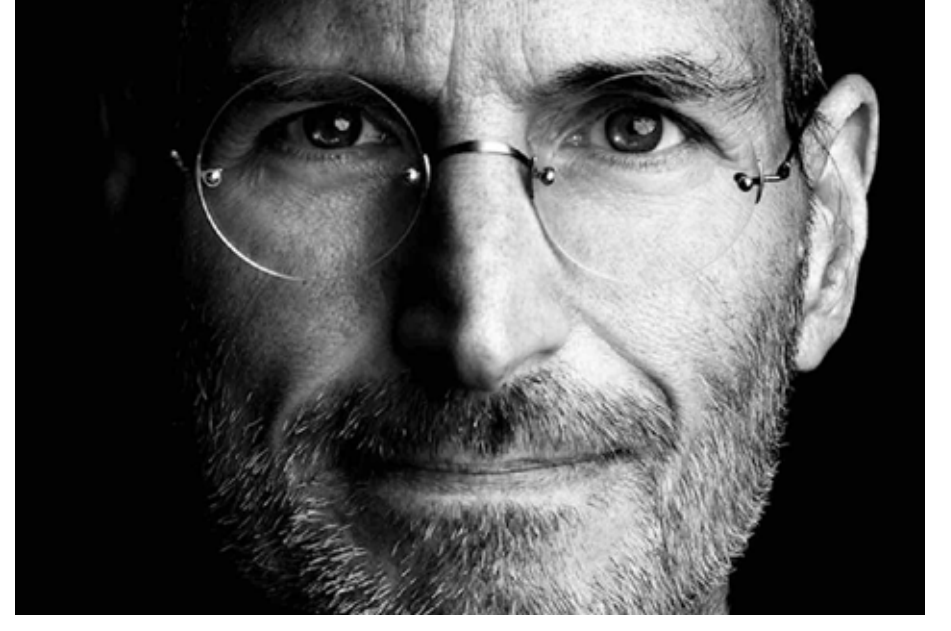
النمذجة

1

ما هي النمذجة ولماذا قد تحتاجها

النمذجة هي أول خطوة ممكن أن تحققها للتفكير بتصميم منتج وتصميم تجربة المستخدم، وهي تساعدك في تأكيد فرضياتك وأفكارك من خلال الانتقال من مجرد التفكير بالفكرة لعملية تطبيقها.

"التصميم لا يتعلق بالمظهر الخارجي أو الإحساس. فالتصميم طريقة عمل هذه الأشياء"
- ستيف جوبز



لماذا تحتاج إلى النمذجة؟ ومتى تحتاجها؟

لماذا تحتاج إلى النمذجة؟

تساعد النمذجة في النقاط التالية:

- التقليل من الخسائر (المال والوقت)؛ فهي عملية من الممكن تكرارها حتى الوصول إلى نتيجة مرضية
- التركيز على المستخدم وتجربته
- العصف الذهني والخروج بالمزيد من الأفكار والإبداع في تصميم المنتج.
- التمكن من إيصال الفكرة للمستثمرين، الشركاء، أو مستخدمين متوقعين.
- التمكن من اختبار الفكرة والتأكد من فاعليتها.

متى تحتاج إلى النمذجة؟

- عندما تريد أن تطور تطبيق إلكتروني (موقع إلكتروني، أو تطبيق للجوال).
- عندما قد تتسبب القرارات الخاطئة بخسائر مالية أو أي خسائر أخرى.
- عندما تحتاج لتوصيل فكرتك بطريقة أكثر فعالية ومحسوسة للمستثمرين، الشركاء أو المستخدمين المتوقعين.

أنواع النمذجة

يمكن أن تصنع نموذجك بعدة طرق منها:

- الرسم ومن خلاله يتم ترتيب الأفكار وتدوينها وبالغالب تكون للاستخدام الشخصي.
- النماذج منخفضة الدقة (**Low fidelity**) ومن خلاله يتم التركيز على التصميم للمنتج، ويغلب استخدامها في وصف المنتج للمصممين.
- النماذج عالية الدقة (**High fidelity**) و من خلالها يتم التركيز على تفاعلية المنتج مع المستخدم، وبالتالي يغلب استخدامها في وصف المنتج للشركاء، المستثمرين، أو المطورين.

ما هي الأدوات التي قد تستخدمها لنمذجة البرامج



Adobe Xd

إذا كنت تريد أداة للنماذج عالية الدقة وكانت لديك خبرة في استخدام أدوات Adobe للتصميم.

balsamiq

Balsamiq

إذا كنت تريد أداة للنماذج منخفضة الدقة تتميز بسهولة الاستخدام وسرعة التصميم.



الورق والقلم

إذا كنت طريقة سهلة وعملية للبداية بنمذجة منتجك.



axure

Axure

إذا كنت تريد أداة للنماذج عالية الدقة وتريد أداة متقدمة في تصميم النماذج وتدعم تفاعلات مختلفة مثل الحسابات الرياضية، أو الشروط منطقية.



InVision Studio

إذا كنت تريد أداة للنماذج عالية الدقة تتميز بسهولة الاستخدام وتدعم خصائص العمل مع الفريق وتدعم خصائص الأنيميشن.

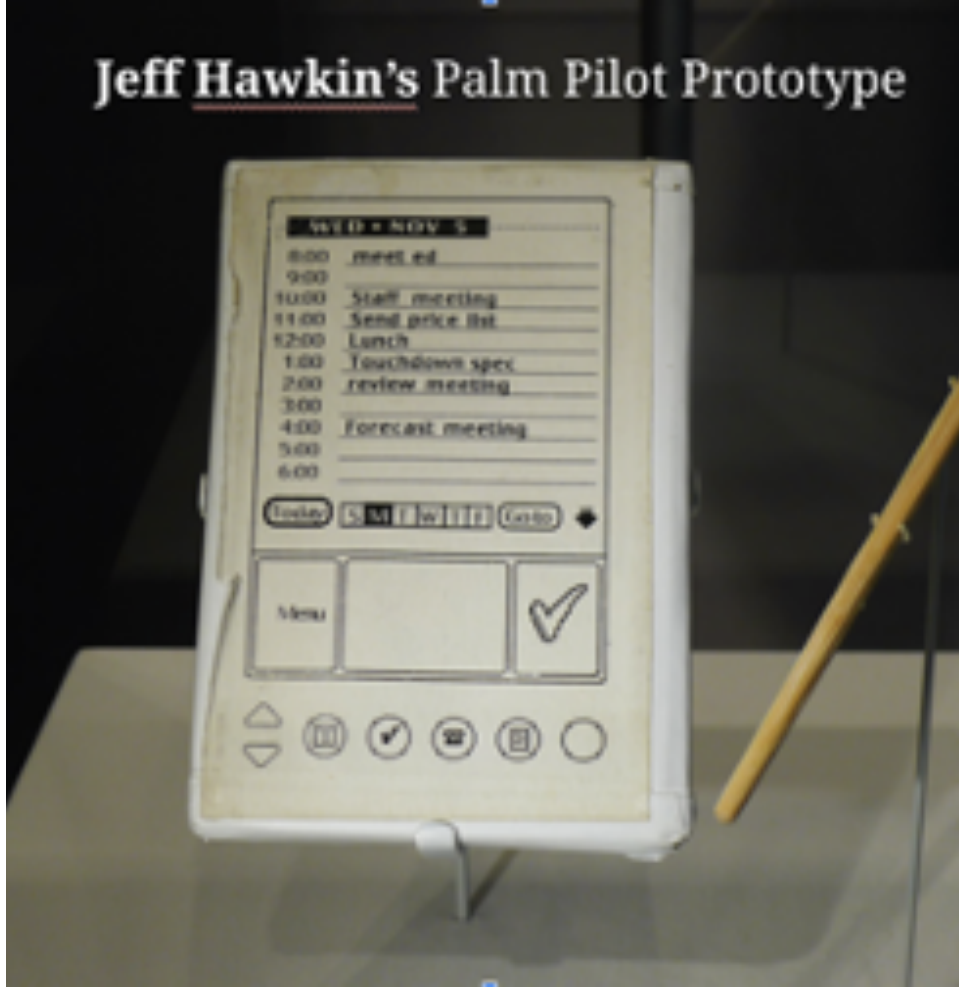


Figma

إذا كنت تريد أداة للنماذج عالية الدقة تتميز بسهولة الاستخدام وتدعم خصائص العمل مع الفريق.



أحد أمثلة النمذجة الناجحة التي لاقت نجاحًا في منتصف التسعينات وشاركت في التمهيد للأجهزة الذكية المحمولة التي نستخدمها في هذا اليوم – Palm Pilot



اختبار قابلية الاستخدام

يمكنك اختبار قابلية استخدام منتجك عن طريق:

- مطابقة النموذج مع الأساسيات الـ 10 لـ Jakob Nielsen واختبارها على جميع الخصائص في النموذج.
- اختبار استخدامها على مستخدمين محتملين، وجمع آراءهم عن طريق إجراء المقابلات أو استخدام الأدوات التي تساعد في اختبارات المستخدمين.

مثال على أداة تساعد في اختبارات المستخدمين:

User Testing



نمذجة منتجات الذكاء الاصطناعي

مقارنة بالمنتجات الرقمية فإن نمذجة منتجات الذكاء الاصطناعي قد تتطلب منك مزيدًا من الجهد والوقت. وقبل أن تبدأ فعليك أولاً أن تفهم حاجة الذكاء الاصطناعي لحل المشكلة، من خلال الأسئلة التالية:

- هل تم حل هذه المشكلة من قبل، وهل يمكن استخدام الحلول السابقة؟ إذا وجدت حلول سابقة فيمكن استخدامها وتجربتها كبداية لحل المشكلة.
- ما هي البيانات التي ستساعدك في حل المشكلة؟ (صور، لغة طبيعية، نوعية، كمية...)
- هل لديك بيانات تملكها؟ هل هي كاملة أو تحتاج إلى معالجة؟ هل هي موسمه/معنونه وهل تحتاج إلى عنونه؟ في حالة كنت لا تملك هذه البيانات، فيمكنك التخطيط لبدء بجمع بياناتك بطريقة قانونية.
- كيف سيقوم نموذج الذكاء الاصطناعي بحل المشكلة؟ (تصنيف، تنبؤ، أتمتة عملية...)
- كيف ستتم عملية تدريب النموذج؟ (تعليم موجه، تعليم غير موجه، تعلم تعزيزي، تعلم عميق...)
- كيف يعمل النموذج؟ ما هي المدخلات التي سيدخلها المستخدم وكيف سيتقبلها النموذج على دفع أو واحدة تلو الأخرى بحسب الطلب؟ وما هي المخرجات المتوقعة؟

أنواع النمذجة

أدوات تتطلب برمجة وتتطلب هذه الأدوات معرفة مبدئية بعلم البيانات وتعلم الآلة

مكتبات مفتوحة المصدر، تتصف بالمرونة لحل المشكلة ولكنها تحتاج لخبرة أكثر، وتحتوي بعضها على نماذج مدربة جاهزة.

 Keras  PyTorch  TensorFlow



أدوات تقدم الذكاء الاصطناعي كخدمة عن طريق ال API، ومصممة لحل مشاكل محدودة.



Hugging Face



AWS services



Google Cloud Platform



Watson



Azure

أدوات تقدم الذكاء الاصطناعي كخدمة، تختلف الخدمات التي تقدمها وقد لا يتطلب بعضها خلفية برمجية أو معرفة بعلم البيانات أو تعلم الآلة مثل خدمة AutoML، وكل هذه الخدمات مصممة لحل مشاكل محدودة.



Watson



AWS services



Google Cloud Platform



Azure

منتج الحد الأدنى
Minimal Viable)
(Product MVP

2

ما هو منتج الحد الأدنى (Minimal Viable Product MVP)



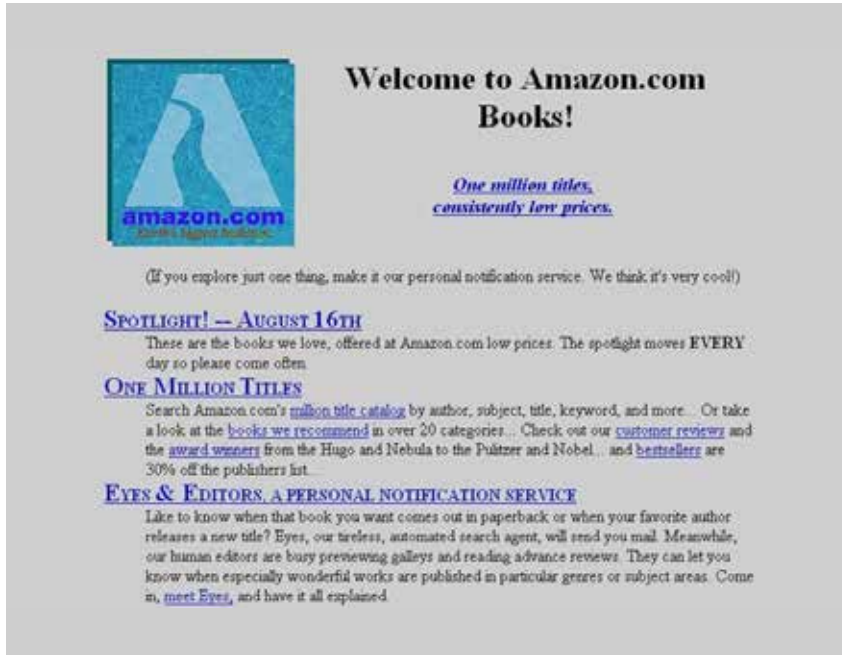
منتج الحد الأدنى MVP هو منتج قابل للاستخدام، يحتوي على أقل قدر ممكن من الخصائص والتي تمثل جوهر المنتج، بحيث يمكن إيصاله للسوق بأقل استثمار ووقت ممكن.

ما الهدف من الـ MVP :

- معرفة اهتمام العميل بالمنتج وكيفية تعامله معه.
- معرفة رأي العميل بالمنتج.
- اختبار المنتج عملياً.
- الوصول للسوق بوقت قصير مع إمكانية تطوير المنتج بعد إطلاقه.

من الشركات المشهورة التي استخدمت الـ MVP لإطلاق أول منتج لها هي: Uber , Airbnb, Amazon, Noon Academy، مرسول

أمثلة على MVPs ناجحة



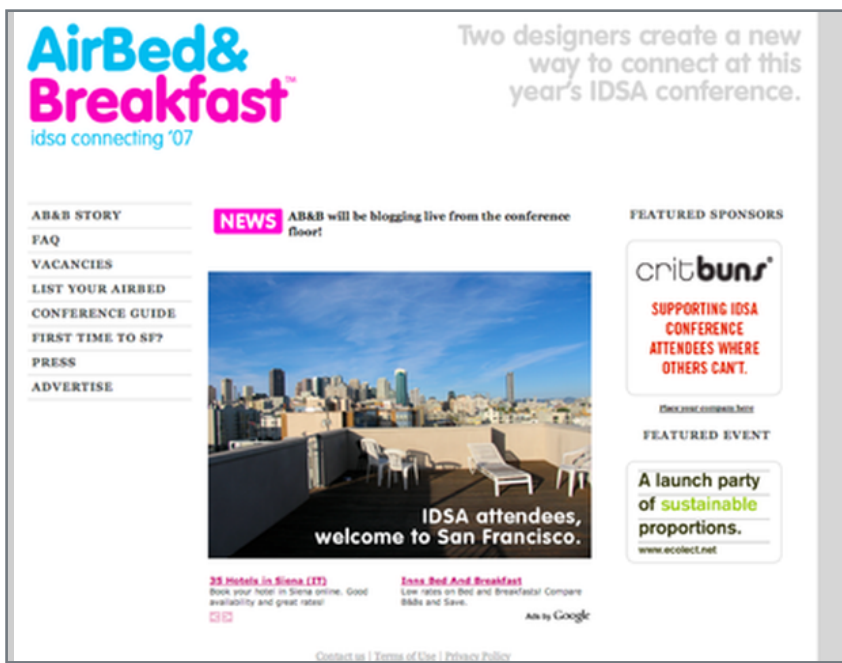
:Amazon

بدأوا ببيع الكتب



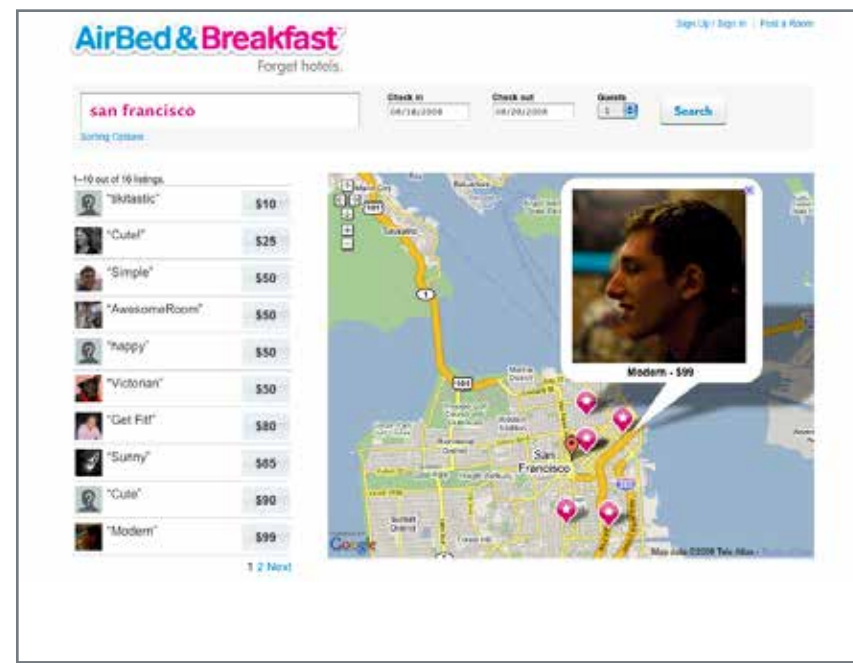
:Uber

بدأوا بعرض خدمتهم عن طريق إرسال الـ SMS



:Airbnb

قاموا بتأجير غرف من منازلهم كبداية للزوار القادمين من أجل مؤتمر IDSA



:Noon Academy

بدأوا بمنصة للتدريب على الاختبارات وخلال سبع سنوات من رحلتهم قاموا بتحسين وتطوير الخدمة لتصبح منصة أكاديمية رائدة في توفير تعليم متنوع وشامل.



MRSOOL

:مرسول

بدأوا مسيرتهم من خلال التحقق من جدوى الخدمة وإمكانية نجاحها في السوق عن طريق Whatsapp، بدأوا بتطوير الفكرة، وقاموا بتجارب أولية للمنتج لتطوير المنتج قبل إطلاقه، والآن مرسول يعتبر تطبيق رائد في مجال الطلبات والتوصيل في السعودية.

ما هو منتج الحد الأدنى (Minimal Viable Product MVP)

النمذجة هي أول خطوة ممكن أن تحققها للتفكير بتصميم منتجك وتصميم تجربة المستخدم، وهي تساعدك في تأكيد فرضياتك وأفكارك من خلال الانتقال من مجرد التفكير بالفكرة لعملية تطبيقها.

نحن نطمح لأن نخطأ بشكل أسرع من أي شخص آخر، نحن نريد أن نخطأ بسرعة لتتعلم بسرعة ونتطور بسرعة.

Spotify CEO Daniel Ek –

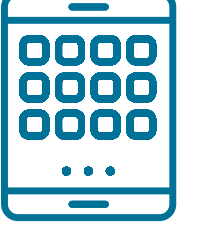


الفرق بين النموذج و MVP



ال MVP :

- يحتوي على أحد أو بعض الخصائص الذي يحتويها النموذج.
- يستخدم لاختبار قابلية واهتمام العميل في المنتج.

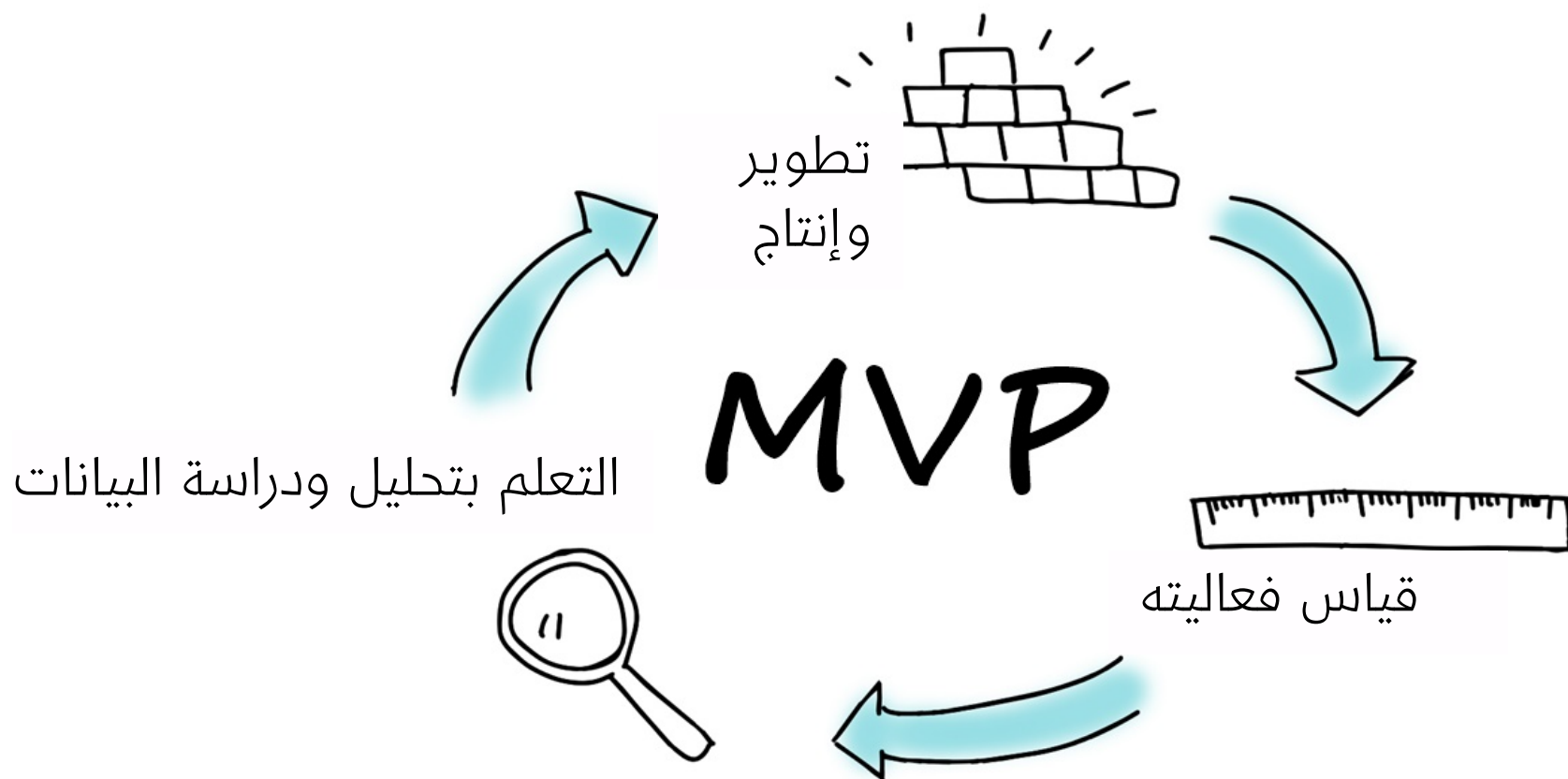


النموذج:

- غير قابل للاستخدام المباشر.
- يستخدم لعرض آلية عمل المنتج، خصائصه، ومميزاته فقط.

دورة MVP

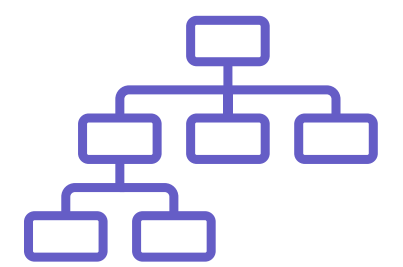
عملية إنتاج MVP هي عملية متجددة ولا تقف عند أول منتج، بل تستمر العملية لتحسين تجربة العميل وزيادة الخصائص التي قد تزيد من قيمة المنتج التنافسية



أنواع منتجات الحد الأدنى (MVPs)

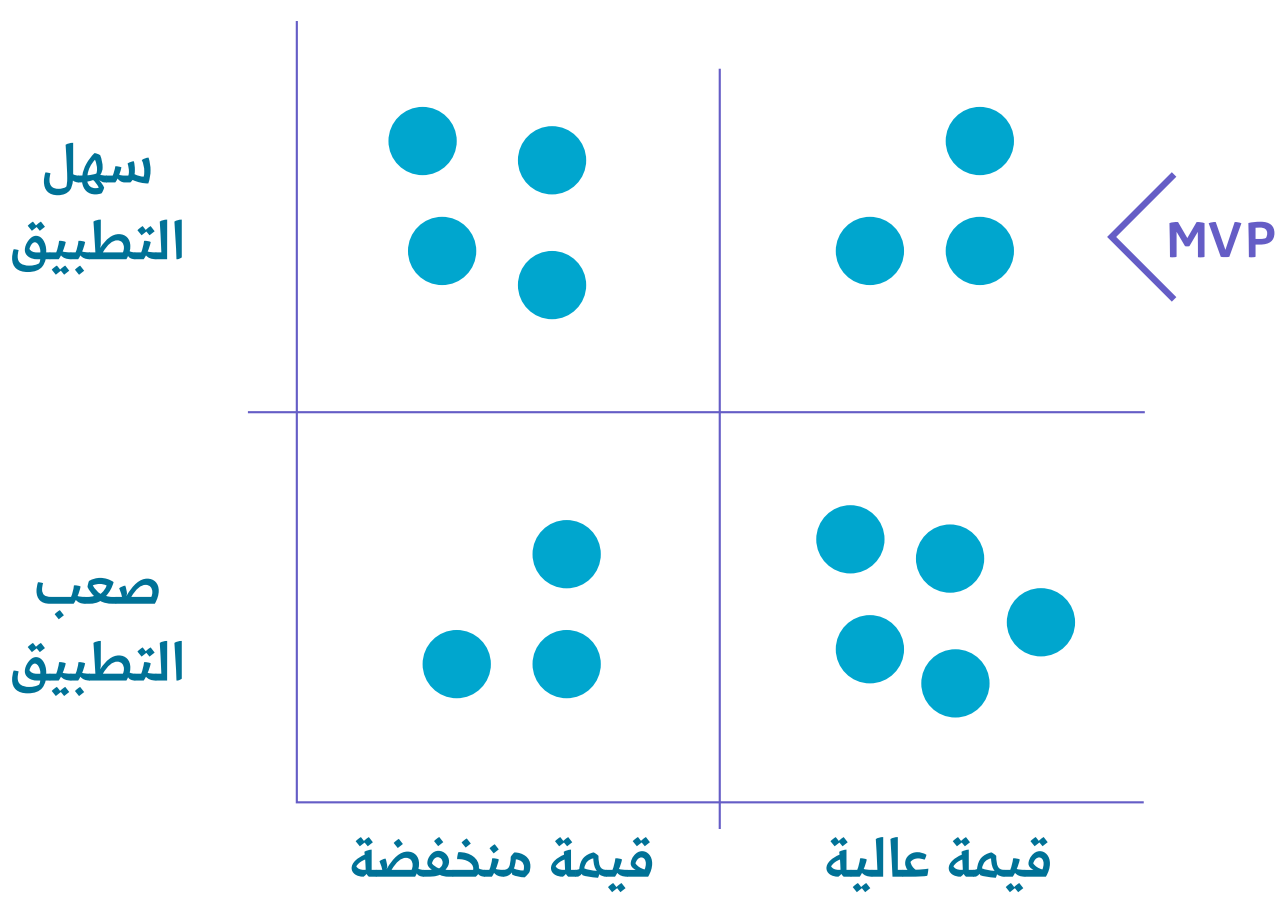
Single Feature Product	Wizard of Oz	Concierge MVP	Smoke test
عندما يكون لديك فكرة عن المشكلة ولديك تصور كامل لحلها، يمكنك تقديم خدمة متكاملة عن طريق موقع أو تطبيق هاتف، حيث يحوي التطبيق أقل الخصائص الممكنة لتقديم الخدمة الأساسية.	عندما يكون لديك فكرة عن المشكلة ولديك تصور كامل لحلها، يمكنك تقديم الخدمة بشكل غير مباشر عن طريق صفحة هبوط، بحيث يمكن يظن العميل أن الخدمة المقدمة هي مؤتمتة بينما تتم خدمته يدويًا من طاقم العمل.	عندما لا يكون لديك تصور واضح لحل المشكلة، يمكنك تقديم الخدمة بشكل مباشر للعميل لمعرفة كيفية حل المشكلة لكل عميل ومعرفة مدى رضا العميل بشكل مباشر.	عندما تحتاج لمعرفة حاجة العميل لحل المشكلة، يمكنك استخدام الإعلانات أو البريد الإلكتروني للترويج للخدمة ومعرفة مدى أهميتها ومدى اهتمام العميل بهذه الخدمة.
مثال: موقع إلكتروني أو تطبيق هاتف يتمثل بالخصائص الأساسية للمنتج فنأخذ أول MVP فعلى سبيل المثال يمكنك توفير خدمة حجز موعد مع الصالونات القريبة ويشتمل التطبيق فقط على قائمة الصالونات القريبة الموجودة في منطقتك، ويمكن حجز موعد فقط من دون دفع مسبق، ومن دون إمكانية إعادة جدولة الحجز.	مثال: يمكنك استخدام صفحات الهبوط لتفعيل مثل هذه التجربة فمثلاً يمكنك أن تقوم بتوفير خدمة مثل توفير المصادر المطلوبة لبحث معين، ومن خلال صفحتك يقوم المستخدمين بإرسال الطلبات بينما تقوم أنت بجمعها يدويًا.	مثال: يمكنك أن تبحث عن العميل الذي يواجه المشكلة المراد حلها، ومن هنا يمكنك تجربة أكثر من حل للمشكلة حتى تصل لنتيجة مرضية وعن طريق خدمة العميل بشكل مباشر ستتمكن من بناء علاقة مع العميل وستتمكن من معرفة عملاءك بشكل أكبر.	مثال: يمكنك أن تستخدم إعلانات Google وإن وجدت إقبال على هذا الإعلان فهذا يعطيك إشارة وجود أهمية لمنتجك في السوق، بالمثل يمكنك أن تقيس ذلك عن طريق صفحات الهبوط والبريد الإلكتروني.%

كيف تبدأ و تخطط لبناء MVP من منتجك



- التعرف على حاجة السوق والمنافسين -إن وجد-
- تحديد الشريحة المستهدفة.
- التعرف على الصعوبات التي تواجه العميل مسبقًا عن طريق تحديد تصميم رحلة المستخدم.
- إنشاء نموذج للحل.
- حدد ما هي الخصائص التي تريد شملها في منتجك الأولي.
- اختيار الطرق لقياس نجاح منتجك الأولي.
- بعد إطلاق المنتج استخدم البيانات وتحليلها والتعلم منها لتطوير وتحسين منتجك في إصدارك الثاني للمنتج.

كيف تحدد مميزات الـ MVP



يمكنك توظيف النموذج لتحديد خصائص منتج الحد الأدنى لمنتجك، وتبقى الخصائص المتبقية خطة لتطوير المنتج.

ماذا تقيس في الـ MVP وكيفية القياس

ماذا تقيس في الـ MVP :

- اهتمام العميل في شراء واستخدام المنتج.
 - استمرارية استخدام المنتج أو المستخدمين النشطين.
 - سهولة استخدام المنتج.
 - تحليل تسلسل الخصائص المتوفرة بالمنتج، لقياس أكثر الخصائص استخدامًا أو كيف يتم تسلسل استخدامها.
- يوجد العديد من المقاييس التي تساعدك في مرحلة التعلم من دورة الـ MVP وتصنف كالتالي:**
- البيانات الكمية، مثل: عدد العملاء النشطين، عدد الزوار، نسبة الزوار المتحولين لعملاء.
 - البيانات النوعية، مثل: تسجيل جلسات العميل خلال استخدامه للمنتج.
 - البيانات القابلة للمقارنة، مثل: إجراء اختبار A/B بمقارنة خصائص مختلفة لشريحتين مختلفتين من العملاء ومعرفة ماهي الخصائص التي لاقت إقبال أكثر.

ما هو المقياس الجيد؟

- أن يكون المقياس مفهوم من قبل الجميع ويمكن مناقشته مع أفراد الفريق بسهولة ويساعد في اتخاذ القرارات.
- أن يكون المقياس قابل للمقارنة مع أي فترات زمنية محددة أو بين مجموعات مختلفة من العملاء.
- أن يساعدك المقياس على الاستنتاج فهم سلوك العميل واهتمامه ويساعدك أخيرًا في اتخاذ قراراتك.
- أن يكون المقياس يمثل نسبة أو معدل، بحيث تكون التغيرات واضحة مثال:
نسبة الزوار المتحولين لعملاء

اليوم الثالث
عدد الزوار: 30
عدد الزوار المتحولين
لعملاء: 10
النسبة: 0.33

اليوم الثاني
عدد الزوار: 20
عدد الزوار المتحولين
لعملاء: 10
النسبة: 0.5

اليوم الأول
عدد الزوار: 10
عدد الزوار المتحولين
لعملاء: 2
النسبة: 0.2

كيف تحمي منتجك من المنافسين

- الإطلاق المبكر والسريع، السوق في تغير مستمر ووصولك للسوق أولاً يزيد من قيمتك كمنافس.
- التعرف على المنافسين بشكل مسبق وتكوين علاقات معهم.
- تحديد القيمة المضافة لمنتجك والتي تميزك عن باقي المنافسين.
- إنشاء وتسجيل علامتك التجارية أو إن كنت تملك فكرة مبتكرة فبإمكانك تسجيلها كبراءة اختراع من خلال بوابة [الهيئة السعودية للملكية الفكرية](#).

ماهي التحديات التي من الممكن أن تواجهك وكيف تتغلب عليها

التحدي	الحل
معرفة حاجة العملاء	من خلال تطبيق استراتيجية Smoke Tests أو من خلال تحديد المنافسين التعرف على ما الذي يقدمونه ومن هم عملاءهم.
تحديد الخصائص الأساسية للمنتج	بترتيب أولياتك بحسب حاجات السوق والعميل ومن ثم ترتيبها في جدول مشابه للجدول المعروض في صفحة رقم 20.
اختيار الفريق المناسب	أن يكون لديك فريق متنوع، يجمع خبرات جيدة في تطوير البرمجيات (full stack developer)، تصميم المنتجات والتسويق لها. يمكنك جمع فريقك من منصات التواصل الاجتماعي مثل linkedin أو twitter.
تحديد المقاييس	بأبغ مواصفات المقاييس الجيد المذكورة في الصفحة رقم 22 وما هي الأداة التي تساعدك في قياسه.
عدم تحقيق الهدف بعد إطلاق المنتج	من خلال التعرف على السبب لعدم تحقيقه، و تصحيحه عن طريق: تحسين الحل أو إيجاد حل بديل، أو إعادة صياغة الفرضية ومقياسها، وأخيراً يمكنك غض النظر عن هذا الهدف في سبيل التركيز على تحسين أو تطوير جوانب أخرى قد تكون أهم بالنسبة للعميل.

متى يمكنك إطلاق منتجك إلى السوق؟ وماهي الإجراءات الرسمية؟



الإجراءات الرسمية المتبعة:

- إطلاق منتجك بشكل رسمي ستحتاج لإنشاء مؤسسة أو شركة عن طريق [بوابة مراس](#).
- يمكنك الاطلاع على الخطوات بالتفصيل من خلال منصة [أطوار](#).



يمكنك إطلاق منتجك عند تحقيق الأمور التالية:

- توفر نموذج عمل فعال لمنتجك.
- التحقق من حاجة السوق واهتمام العملاء بالحل المقدم.
- توفر النموذج الأولي مع اختباره على العملاء.
- توفر الممولين.
- وجود العلامة التجارية.
- توفر منتج حد أدنى MVP تم اختباره.

أخطاء متكررة قد تقع فيها



تخطي النمذجة أو عدم تجربة المنتج قبل الإطلاق.



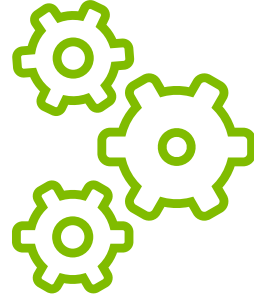
الإطلاق مع فريق غير متكامل.



التطلع للكمال.



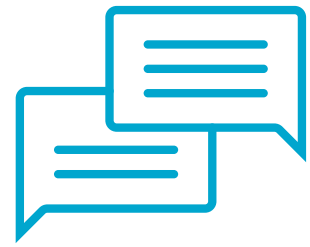
التركيز على تحقيق جني المال من المنتج الأولي من غير تحقيق هدف فهم العميل وسلوكياته.



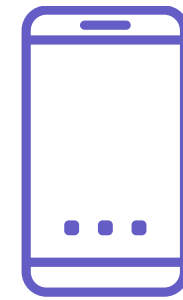
التركيز على تقليل خصائص وخدمات المنتج الأولي وإهمال معرفة سلوك العميل وفعالية المنتج.



عدم البحث والاطلاع على حاجة السوق بشكل كافي.



عدم اتخاذ آراء العملاء بجدية عند تطوير المنتج.



التركيز على تقليل خصائص وخدمات المنتج الأولي وإهمال الجودة كليًا.

أدوات تساعدك في بناء
منتج الحد الأدنى

3

تصميم صفحة هبوط (landing page)

من خلال صفحات الهبوط يمكنك معرفة التالي:

- عدد العملاء المهتمين والمحتاجين لمنتجك.
- التأكد من فعالية منتجك وقيمه.
- استقطاب العملاء الأوائل والذين بإمكانهم تزويدك بآراء قيمة تطور من منتجك.

أمثلة لأدوات تساعدك في تصميم صفحة هبوط أو موقع متكامل بطريقة سهلة وفعالة



Weebly



WordPress

webflow

Webflow



SquareSpace



استخدام أدوات تحليل البيانات لتقييم المنتج

استخدام أدوات تحليل البيانات تتيح لك معرفة سلوك العميل، مدى اهتمامه بالخدمة التي تقدمها، وماهي اهتماماتهم في خدمتك على وجه الخصوص. ومن هذه البيانات تستطيع أن تطور منتجك ليكون أكثر قيمة لعملائك.

أمثلة على أدوات لتحليل البيانات



Amplitude Analytics



Google Analytics



أدوات للتواصل مع عملاءك

يمثل التواصل مع عملاءك حلقة هامة في تقييم منتجك، وإحدى الحلقات الهامة للتواصل مع عملاءك هي البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي.

مثال للتواصل مع العملاء عن طريق البريد الإلكتروني



mailchimp

Mailchimp



خاتمة

في الختام، تساعدك النماذج على التخطيط لمنتجك وتحسين تجربة المستخدم بشكل سريع وغير مكلف وتساعدك أيضًا في مرحلة تصميم وتطوير المنتج الأولي MVP.

بينما يكون المنتج الأولي MVP هو أول خطوة لك للسوق والذي من خلاله يمكنك معرفة اهتمام العملاء وتحديد العملاء الفعليين لمنتجك. ويتم تطوير المنتج الأولي بشكل متكرر وسريع ويمر بثلاث مراحل التطوير ثم الإطلاق، قياس فعالية المنتج، التعلم وتحليل البيانات من خلال المقاييس. ومن خلال هذه الدورة يتم تطوير المنتج بشكل سريع حتى يلاقي استحسان العميل ونجاح أكبر.

حدود المسؤولية:

تقدم منشآت المصادر التعليمية وهي خدمة من خدمات مكتبة مركز نكاء التي تقدمها منشآت والتي تساهم وتساعد في إثراء المحتوى العربي لمصادر التعلم عبر الإنترنت لتوفير المعرفة لفئات مختلفة في مجالات التقنية وريادة الأعمال، ولا تقدم "منشآت" أو من يمثلها أي قرارات أو ضمانات سواءً بشكل صريح أو ضمني حول اكتمال أو دقة أو موثوقية أو ملاءمة أو توافر هذه البيانات أو المعلومات أو المواد ذات الصلة الواردة في لأي غرض كان ولا يجوز استخدامها لغرض آخر غير الاستخدام العام ولا تتحمل "منشآت" أو من يمثلها - بأي حال من الأحوال - أي أضرار مادية أو معنوية، مباشرة أو غير مباشرة، قد تحصل، وتؤكد "منشآت" أو من يمثلها أنها غير مسؤولة سواءً بشكل كامل أو جزئي عن أي ضرر مباشر أو غير مباشر، عرضي أو تبعي أو عقابي خاصًا كان أو عامًا، كما أنها غير مسؤولة عن أي فرصة ضائعة أو خسارة أو ضرر من أي نوع، ومنها على سبيل المثال لا الحصر، أي ضرر أو فيروس قد يتعرض له الحاسوب الشخصي ذلك نتيجة الدخول إلى هذه الصفحة، وأن "منشآت" أو من يمثلها تبذل الجهد للتأكد من أن المعلومات المتوفرة من خلال المصادر التعليمية شاملة ودقيقة قدر المستطاع. وكما تؤكد "منشآت" على الالتزام بحقوق النشر وحقوق الملكية الفكرية لمحتويات المصادر التعليمية بما في ذلك شعار "منشآت" ولا يحق نشر أي معلومات أو رأي يتم التعبير عنه هنا دون الحصول على إذن خطي مسبق للقيام بذلك من قبل "منشآت".

مركز ذكاء

منشآت

monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

لمعرفة المزيد يمكنك التسجيل في
ورش ومعسكرات ذكاء التدريبية

عبر هذا الرابط

نتمنى أن تكون قد استمتعت بهذا الكتيب،
ويمكنك إرسال التعليقات والاقتراحات

عبر هذه الاستبانة

www.thakaa.sa

