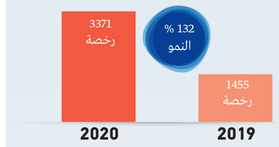
المشاريع المرخّصة في دبي حتى سبتمبر 2020

أبرز 10 أنشطة للرخص الفعّالة

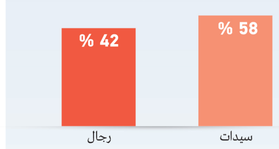
01 الملابس الجاهزة	02 تقنية المعلومات
03 الوجبات الخفيفة	04 خدمات تجارية أخرى
05 الحفلات	06 المشاغل اليدوية
07 الخياطة النسائية والتصميم	08 مجموعة الإلكترونيات
09 خدمات النشر والطباعة	10 تنظيم المعارض

5866 عدد رخص «تاجر» الفعّالة

الرخص الجديدة في 8 أشهر



توزيع مالكي الرخص:



% 163
نمو رخص «تاجر» الصادرة في يونيو الماضي مقارنة مع يونيو 2019

غرافيك: محمد أبوعبيدة | البيان

أفكار تجارية صغيرة تكبر في دبي

تتمتع دبي بتربة خصبة لغرس الأفكار الإبداعية، لتصبح شركات ناجحة وأعمالاً مثمرة محلياً وعالمياً، وبذلك تكبر الأفكار الصغيرة في دبي، وتتوسع إلى آفاق جديدة تستشرف المستقبل، وبات عالم التواصل الاجتماعي يزخر بمشاريع إماراتية مزدهرة، ابتكرها الشباب المواطن وتتجه بثبات نحو المزيد من النجاح والتوسع. وارتفعت رخص «تاجر» من 1455 رخصة أصدرتها اقتصادية دبي في الأشهر الثمانية الأولى من العام الماضي إلى 3371 رخصة تم إصدارها خلال الفترة نفسها من العام الجاري بنمو 132%. ورصدت «البيان» فرص وتحديات المشاريع المدارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، عبر لقاءات مع عدد من المواطنين والمواطنات، الذين أسسوا أعمالاً ناجحة بالاستفادة من رخصة «تاجر»، لإلقاء الضوء على تجاربهم وتقديم الدروس المستقاة منها لتشكيل بوصلة تساعد الشباب الراغبين في خوض غمار الأعمال من بوابة التواصل الاجتماعي على تكوين فكرة مسبقة عن آليات تطوير الأفكار وتحويلها إلى مشاريع ريادية ناجحة.

- **مشاريع محلية تزدهر عبر وسائل التواصل الاجتماعي**
- **مريم العبيدلي: البداية صعبة وتحتاج إلى إرادة ومثابرة وعمل مستمر**
- **جمال الشمار: طرح منتجات جديدة ومبتكرة تتميز عن الموجود في الأسواق**

استثمار الفن

كانت بداية مريم العبيدلي في عالم المشاريع عام 2016 عندما كان عمرها 16 عاماً فقط، عندما شاركت في مسابقة التاجر الصغير، التي تنظمها مؤسسة محمد بن راشد لتنمية المشاريع المتوسطة والصغيرة، إحدى مؤسسات اقتصادية دبي، إذ استثمرت آنذاك مهارتها كونها رسامة لتحويل الفن إلى منتجات تجارية مثل الملصقات الخاصة بالهواتف وأجهزة الكمبيوتر المحمول بالإضافة إلى الرسومات الفنية على المخدات والملابس، وشكل نجاح تلك المشاركة والإقبال الكبير، الذي لاقته حافزاً كبيراً لها لافتتاح مشروعها الخاص، وقامت بعرض منتجاتها على موقع إلكتروني صممته بنفسها، لكنها أدركت بعد فترة تحول الأفراد نحو وسائل التواصل الاجتماعي وبروزها كونها منصات حيوية للتجارة والأعمال، لذا قامت بالحصول على رخصة تاجر لافتتاح «متجر مريم لتجارة الهدايا والملابس» عبر منصة «انستغرام»، فيما تقوم عبر حساباتها الشخصية في «توبتر» و«تيك توك» بعرض أعمالها وتصاميمها وأفكارها بطريقة تفاعلية، مشيرة إلى أن «تيك توك»، وبفضل اعتماده على خوارزميات خاصة، يتيح سهولة انتشار مقاطع الفيديو ووصولها إلى أعداد أكبر من المتابعين.

التعلم من التجربة

وكرت مريم العبيدلي أن بيع المنتجات عبر الوسائط الإلكترونية يتسم بالسهولة والمرونة بالنسبة للمشاريع الناشئة، لكنها لفتت إلى أن إطلاق مشروع جديد ليس بالأمر السهل، فالبداية عادة ما تكون صعبة وتتطلب إرادة وتصميماً ومثابرة والعمل المستمر حتى تحقيق النجاح، الذي يعطي شعوراً غامراً بالإنجاز. وأشارت إلى ضرورة تجاوز التخوف الذي يشعر به الكثيرون من إطلاق مشروع جديد، فلن يتعلم المرء إلا من تجربته الشخصية ومن العمل الواقعي والتعلم من الخبرة الفعلية مع ضرورة دراسة فكرة المشروع وطريقة إدارتها قبل البدء به، لافتة إلى أنها استفادت من تجربتها والتحديات التي واجهتها في البدايات، ما أسهم في تطوير نوعية المنتجات وتحسين جودتها وتصميماتها، وذلك لم يكن ليحصل لو لم تبدأ المشروع من الأساس.

جمال الشمار

ونصحت أصحاب المشاريع المدارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي بضرورة توضيح كل تفاصيل المنتج نظراً لعدم إمكانية معاينته مباشرة من قبل المستهلك، إذ يجب أن يكون تصوير المنتج واقعياً بدون روتوشات أو فلاتر لإظهار تصميمه وشكله الفعلي بالإضافة إلى توضيح القياسات والمواد الخام وغيرها من المواصفات، مؤكدة أن وسائل التواصل الاجتماعي تتيح سهولة الإعلان مع انخفاض تكاليف مقارنة مع الإعلانات التقليدية، وأكدت ضرورة الاعتماد على أكبر عدد من المنصات للوصول إلى مختلف الشرائح، فهناك من يتابع منصة أو منصتين فقط مثل «تويتر» أو «انستغرام».

مريم العبيدلي

أسلوب جديد

وأكد جمال يوسف الشمار، مؤسس مشروعي «همبا آند مور» و«همبا سناكس» المرخصين ضمن رخصة «تاجر»، ضرورة أن يركز أي مشروع ناشئ على طرح منتجات جديدة ومبتكرة، بحيث يتميز عن الموجود في الأسواق بأسلوب مغاير ومبدع، لافتاً إلى أن العديد من المشاريع الموجودة حالياً لا تقدم أي جديد وتنحصر في المنتجات التقليدية، وفي مقدمتها البرجر والقهوة والعصائر وغيرها.

ونصح أصحاب المشاريع الجديدة بدراسة سياسة التسعير بعناية مع الابتعاد عن الطمع والمبالغة في الأسعار، لافتاً إلى أن هامش الربح المتوازن والبسيط يدعم استمرارية المشروع واستدامة الإقبال وتكرار عودة العملاء والمستهلكين للشراء، مشيراً إلى أن الإنسان بطبيعته يرغب بتجربة كل شيء جديد ومميز، لذا فمن الضروري تطوير المنتجات بشكل دائم وإدخال إضافات وفئات جديدة بعد الحصول على ثقة المستهلكين، لتحفيزهم على العودة بشكل متكرر، والاستمتاع بالمنتجات الفريدة والجديدة ومفاجآتهم بأفكار إبداعية ومثيرة بشكل مستمر، لافتاً إلى أن وسائل التواصل الاجتماعي تتيح نشر الإعلانات بتكلفة رمزية وبفعالية واسعة، كما يمكن قياس نجاح فكرة المشروع، من خلال قياس تفاعل المتابعين على مختلف المنصات.

ودعا الشمار الشباب إلى الاستفادة من الدعم الكبير والتسهيلات الحكومية للمشاريع في دبي والإمارات عموماً، مؤكداً ضرورة اتخاذ زمام المبادرة وتحويل الأفكار إلى مشاريع بعد دراسة تامة ومتكاملة لكل الجوانب التشغيلية والمالية، بالإضافة إلى التوزيع والتسويق.

إقبال كبير

تنبع النصائح التي يقدمها جمال الشمار من خبرته، التي اكتسبها في إطلاق مشروعه التجاري الناجح .hamba ae عام 2019، إذ قرر إعادة إحياء وجبة الـ «همبا»، وهي عبارة عن قطع من المانجا الخضراء مع ملح وليمون أو بعض التوابل، وكانت منتشرة محلياً على نطاق واسع سابقاً، لكنها ليس متوافرة بطريقة تجارية منظمة تراعي المواصفات الصحية، بل كانت محصورة على نطاق منزلي وشعبي، ولم تعد متوافرة كالسابق.

لكن ومع بلورة الفكرة، تخوف الشمار من تكاليف تأسيس المشروع وخصوصاً تلك المرتبطة بإيجار المحل، بالإضافة إلى المعاملات والإجراءات والموافقات، لكن صديقاً له أخبره عن رخصة «تاجر» من اقتصادية دبي وما توفره من سهولة في الإجراءات مع تكلفة بسيطة جداً، وسرعان ما استصدر الرخص في يوم واحد فقط وبعد 3 أيام استقبل مفتش بلدية دبي لفحص المواصفات الصحية ومعايير النظافة والسلامة في المكان المخصص لتحضير الوجبات في المنزل، وسرعان ما بدأ بالتعاون مع زوجته والعائلة في الإنتاج والبيع بتوقعات لم تكن كبيرة، إذ كانت الفكرة مشروعاً ثانوياً لهما باعتبارهما موظفين بدوام كامل.

تفاجأ الشمار بالإقبال الكبير على وجبات الـ«همبا» دون أي دعاية لهذه المنتجات، وكان ذلك نتيجة التواتر الشفهي بين المستهلكين، الذين أعجبوا بالفكرة وبجودة المنتج وتحدثوا عنها أمام الأصدقاء والمعارف، لتتسارع وتيرة الإقبال وتتسع قاعدة المستهلكين بشكل قياسي تدريجياً، وخلال 3 أشهر فقط تلقى الشمار عرضاً لافتتاح متجر ضمن جناح الإمارات في القرية العالمية، ورغم أن التكلفة كانت تشجيعية من قبل القرية لتحفيزه على المشاركة كونه مشروعاً إماراتياً مبتكراً، إلا أنها كانت كبيرة بالنسبة لمشروعه الناشئ، لكنه قرر المشاركة ونجح بجني عوائد غطت قيمة الإيجار مع تحقيق ربح بسيط، وكان النجاح الأكبر من هذه المشاركة في الشهرة، التي حققها خلال فعاليات القرية في ظل الأعداد الكبيرة من الزوار، ولاقت الـ«همبا» إقبالاً واسعاً من قبل الزوار المواطنين.

وشكل ذلك مؤشراً قوياً على ضرورة المضي قدماً في المشروع والتوسع المدروس، وقام بتوظيف عاملتين لتولي الإنتاج والتغليف في خطوة تهدف لإتمام الجاهزية التشغيلية لأي نمو مقبل في الطلب، ومن ثم بادر بالإعلان عبر منصة «انستغرام» من حساب المشروع الذي استقطب الآن أكثر من 15 ألف متابع حقيقي، كما أنشأ معملاً خاصاً للإنتاج بجانب المنزل ووظف 9 عمال، وحصل على رخصة ثانية للمشروع، وتوسع في إنتاج الـ«همبا» بنكهات جديدة ومبتكرة ولمسات خاصة، كما أعاد إحياء منتج معروف شعبياً في السابق ألا وهو «اللبن المثلج» ذو الطعم الحامض.

ويترجم نجاح فكرة الشمار في العروض التي تلقاها من قبل تطبيقات التوصيل الشهيرة كتطبيق «طلبات» و«ديليفيرو» لتوصيل منتجات الـ«همبا» لمختلف مناطق الدولة، رغم أنهم رفضوا طلبه في البداية لأنهم لا يتعاقدون عادة مع مشاريع منزلية، لافتاً إلى أنه تلقى العديد من الدعوات من مؤسسات تعليمية وهيئات حكومية لتوزيع الـ«همبا» على الموظفين خلال المناسبات والفعاليات.

جانب من معارض «اقتصادية دبي» للترويج للمشاريع المدارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي العام الماضي | البيان

10 امتيازات

01	التسجيل برسم رمزي 1070 درهماً سنوياً دون الحاجة لاستئجار مكتب
02	ترخيص المشروع من «اقتصادية دبي» يعزز وضعه القانوني
03	حماية الاسم التجاري للمشروع ولا يمكن لشخص آخر حجزه
04	إصدار بطاقة المنشأة للمواطنين وإمكانية توظيف عاملين جدد
05	الاستفادة من التسهيلات البنكية
06	الحصول على عضوية «غرفة دبي» برسم 300 درهم سنوياً
07	الحصول على رمز مستورد جمركي لتسهيل الاستيراد والتصدير
08	عرض المنتجات في منافذ البيع «الشركاء»
09	المشاركة في المعارض والمؤتمرات وورش العمل
10	التعاقد مع شركات التوظيف المؤقت وتوفير مساحات للعمل

تكاليف بسيطة

أوضحت مريم العبيدلي أن «رخصة تاجر» توفر ميزات حيوية وتسهيلات متكاملة مع تكاليف بسيطة جداً، ما يتيح تركيز الوقت والجهد والمال على العمليات التشغيلية للمشروع، ولفتت إلى أنها استفادت بشكل كبير من تعاون اقتصادية دبي مع بنك الإمارات دبي الوطني لتوفير خدمات مصرفية رقمية لأصحاب رخصة تاجر، الأمر الذي سهل لها إدارة السيولة النقدية والفواتير عبر تطبيق الأعمال الرقمي المتطور الخاص بالبنك.

عمر المهيري: هدفنا توفير بيئة مثالية للمواطنين لخوض غمار الأعمال

أكد عمر المهيري مدير إدارة التطوير والمتابعة في قطاع التسجيل والترخيص التجاري باقتصادية دبي، أن العالم يشهد تنامياً متواصلاً في أهمية الوسائط الرقمية، بما فيها وسائل التواصل الاجتماعي، بوصفها منصات حيوية لإطلاق وتوسع المشاريع الجديدة، وتحويل الأفكار الإبداعية إلى نجاحات تجارية فعلية، مشيراً إلى أن دبي حرصت، من خلال رخصة «تاجر»، على توفير بيئة مثالية للمواطنين، من أجل خوض غمار الأعمال، انطلاقاً من وسائل التواصل الاجتماعي، بإجراءات ترخيص سريعة ومبسطة، وبرسوم رمزية، لتحفيز نجاح مشاريعهم في مجالات واسعة ومتنوعة.وأشار إلى أن شريحة الشباب، تشكل محوراً أساسياً في مسيرة التنمية الاقتصادية الشاملة التي تحققها دبي، ومن هنا، تركز اقتصادية دبي من خلال رخصة «تاجر»، على دعم الشباب المواطن، وتوفير بيئة جاذبة لأصحاب الأفكار المبدعة منهم، لتحويلها إلى مشاريع ناجحة، تسهم في نمو الاقتصاد الوطني.

وأضاف: «تأتي رخصة تاجر، التي تصدر إلكترونياً، في إطار الحرص على تعزيز التجارة الإلكترونية، وتنافسية اقتصاد الإمارة، إلى جانب تحقيق رؤية الحكومة الرشيدة في التحول الرقمي، وبناء الوعي حول المنصات التي تسهل مزاولة الأنشطة التجارية، ونجحت دبي، بفضل بنيتها اللوجستية المتطورة، ونسبة الإقبال على استخدام الإنترنت الملحوظة، الفترة القليلة السابقة، في ترسيخ التحول الذكي، وتحويله إلى نهج ناجح، حيث عززت الثورة الصناعية الرابعة، من اعتماد التجارة الإلكترونية نموذجاً استثنائياً لممارسة أنشطة الأعمال».

عمر المهيري

ميثاء عبد الرحمن: ضرورة البحث عن تميز المنتجات لبناء ميزة تنافسية

دعت ميثاء عبد الرحمن، التي رخصت مشروعها «ميثاء ريفيوز» عبر منصتي «انستغرام» و«سناب تشات» من خلال رخصة «تاجر»، أصحاب المشاريع الجديدة بالبحث عن التميز والإبداع في منتجاتهم وخدماتهم وتقديم الجديد والمبتكر لبناء ميزة تنافسية لهم، وتكوين عوامل جذب للعملاء والمستهلكين، بحيث يتم الابتعاد عن تكرار ما هو موجود في السوق، إذ إن الاختلاف قيد يكون بأسلوب التقديم والتعبئة، أو نوع المنتج ذاته أو الاسم التجاري الجاذب وغيرها من العوامل الجاذبة والمميزة، ولفتت إلى أن المستهلكين باتوا الآن أكثر اطلاعاً على مختلف المنتجات، ويختارون ما يريدونه بعناية ويبحثون عن المميز والجديد والمختلف، وأكدت ضرورة الاهتمام بواجهة صفحة المشروع على وسائل التواصل ليتميز بالعصرية والجاذبية والاحترافية، ولفتت إلى أهمية التميز بطريقة عرض وتصوير المنتجات والتعريف بها بطريقة فنية وبصرية، إذ إن «العين تأكل قبل الفم».

بالأرقام

4 بنوك توفر تسهيلات مصرفية لمشاريع «تاجر»

تقدم «اقتصادية دبي» متمثلة بقطاع التسجيل والترخيص التجاري تسهيلات مصرفية خاصة لمشاريع رخصة «تاجر»، وذلك بالتعاون مع 4 بنوك، هي: دبي التجاري والمشرق والإمارات الإسلامي وأبوظبي الوطني، وذلك بهدف تسهيل مزاولة الأعمال والأنشطة المتنوعة إلكترونياً، وتمكين أصحاب المشاريع الناشئة في دبي للاستفادة من المواقع الإلكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي لنمو أعمالهم.

ويتمكن أصحاب رخصة «تاجر» من خلال الحلول المصرفية الذكية من فتح حسابات في بنك دبي التجاري دون أي حد أدنى للرصيد وبإجراءات سهلة وميسرة، والحصول على أسعار تفضيلية على التحويلات المحلية والدولية، بالإضافة إلى الحصول على دفتر شيكات مجاني. وسيكون بإمكان حاملي رخصة «تاجر» أيضاً استرداد ما يصل إلى ٪100 من رسوم رخصهم التجارية، وذلك بناءً على متوسط الرصيد اليومي في حساباتهم المصرفية لدى البنك، بالإضافة إلى الحصول على بطاقة ائتمان من البنك وتحويل رسوم الرخص التجارية الخاصة بهم إلى خطة سداد ميسرة بفائدة ٪0 قابلة للسداد خلال فترة تصل إلى 6 أو 12 شهراً.

235% نمو المشاريع المدارة عبر الإنترنت في أغسطس

أظهرت بيانات قطاع التسجيل والترخيص التجاري في «اقتصادية دبي» ارتفاع رخص «تاجر»، المعنية بترخيص المشاريع المدارة، عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وشبكة الإنترنت، والصادرة خلال شهر أغسطس الماضي بنسبة 235%، حيث تم إصدار 637 رخصة تاجر مقارنة مع 190 رخصة صادرة خلال أغسطس 2019، وتؤكد هذه البيانات ما توفره استراتيجية دبي للتجارة الإلكترونية من بيئة مثالية لتأسيس ونمو المشاريع المبتكرة، والاستفادة من الفرصة الواعدة، التي توفرها الإمارة في قطاع التجارة الإلكترونية وسائر القطاعات بوصفها مركزاً دولياً مرموقاً للأعمال، وحاضنة عالمياً للابتكار والمشاريع الإبداعية.

ورصدت دبي مبكراً الفرص التي يتيحها الفضاء الرقمي لتأسيس ونمو المشاريع الناشئة، وبالتوازي مع استراتيجيتها المتكاملة للتحول إلى مدينة ذكية، وتوفير البنية التحتية التقنية المطلوبة، طورت الإمارة بيئة نوعية لتحفيز تأسيس مشاريع الأعمال عبر الوسائط الرقمية، بما يشمل منصات التواصل الاجتماعي، وبفضل الدعم الحكومي المتكامل، بالإضافة إلى العديد من المبادرات السباقة، وفي مقدمتها «رخصة تاجر»، التي أطلقتها اقتصادية دبي لترخيص المشاريع المدارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي والقنوات الإلكترونية.

توصيات

01	توضيح مواصفات المنتج لعدم معاينته قبل الشراء
02	تصوير المنتج بأسلوب واقعي دون فلاتر
03	طرح منتجات مبتكرة تتميز عن الموجود في الأسواق
04	الابتعاد عن المبالغة في الأسعار
05	وضع هامش ربح متوازن يدعم استدامة المبيعات
06	تطوير المنتجات وإدخال فئات جديدة
07	تجاوز التخوف من إطلاق مشروع جديد
08	البداية تتطلب إرادة ومثابرة مع عمل مستمر
09	التأكد من الجاهزية التشغيلية قبل التسويق

قنوات جديدة لتسويق ومبيعات مشاريع الشباب الناشئة

تركز اقتصادية دبي على دعم المشاريع الناشئة للشباب من حاملي «رخصة التاجر» ومساعدتهم على تسويق منتجاتهم إلكترونياً، وذلك بالشراكة مع القطاعين العام والخاص وتوفير التسهيلات لهم، إلى جانب فتح قنوات جديدة للمبيعات والتسويق عبر تعزيز التعاون مع كبرى منافذ البيع.وتعاونت الدائرة مع منصة التسوق الإلكتروني «نون»، لدعم أصحاب المشاريع الناشئة من الشباب المواطنين لعرض منتجاتهم على بوابة «نون محلي» التابعة لـ «نون» لتسهيل الوصول لأكبر عدد من العملاء. وتشكل هذه الخطوة ترجمة لحرص الطرفين على تعزيز التجارة الإلكترونية وتوفير بيئة مثالية لنمو المشاريع المبتكرة، والاستفادة من الفرص الواعدة التي توفرها دبي في التجارة الإلكترونية الذي يشهد نمواً ملحوظاً حالياً كوجهة رائدة للمشاريع الرقمية الناشئة.

وتعاون قطاع التسجيل والترخيص التجاري في اقتصادية دبي مع «أكشاك»، منصة التجارة الإلكترونية، ليتمكن المبدعون من الشباب حاملي «رخصة تاجر» من عرض منتجاتهم وبضائعهم والوصول بها إلى أكبر شريحة من المستهلكين والجمهور عبر الموقع الإلكتروني الخاص بـ«أكشاك» مجاناً. وبإمكان حاملي «رخصة تاجر» عرض منتجاتهم وبضائعهم عبر موقع «أكشاك» بسهولة من خلال إنشاء متجر مستقل يتم إضافة جميع المنتجات فيه. كما يوفر موقع «أكشاك» لوحة تحكم ذكية لإدارة المتجر وعرض لمتابعة الطلبات والمعاملات، بوابة دفع إلكترونية من دون نسبة فائدة على عمليات البيع، وخدمات التوصيل.

ندى الرئيسي: دقائق معدودة للحصول على الرخصة

أشارت ندى نادر الرئيسي مدير تطوير إجراءات الأعمال في قطاع التسجيل والترخيص التجاري في اقتصادية دبي، إلى أن الهدف من خلال رخصة تاجر، يتجسد في تنظيم عملية ممارسة العمل التجاري الإلكتروني في دبي، وتمكين أصحاب الأعمال الحرة من ممارسة أعمالهم التجارية بالشكل القانوني، عبر الوسائط الرقمية، وبالتالي، زيادة موثوقية المتعاملين مع التجار. وتشمل ضوابط رخصة تاجر، أنه لا يمكن ممارسة العمل من محل تجاري، ويمكن إصدار تأشيرة لـ 3 عمال فقط، إذا كان مالك الرخصة مواطناً، والشكل القانوني للرخصة، هي مؤسسة فردية، فحق الرجوع القانوني يكون على صاحب الرخصة.

وأوضحت أن الحصول على رخصة «تاجر» إلكترونياً في دقائق معدودة، دون الحاجة إلى زيارة مراكز الخدمة، وذلك من خلال التسجيل عبر الموقع الإلكتروني dedtrader.ae، واتباع الخطوات، من خلال إدخال بيانات الهوية الإماراتية، ومن ثم اختيار نوع النشاط، وتحديد الاسم التجاري، وإضافة حسابات مواقع التواصل الاجتماعي، التي تتم من خلالها عملية عرض المنتجات. ولفتت إلى أنه في حال ممارسة نشاط غير مرخص ضمن برنامج رخصة تاجر، يتعرض المشروع إلى مخالفة «بيع غير القانوني»، تبدأ من 25 ألف درهم، كما يتعرض الحساب إلى الإغلاق مباشرة من قبل الدائرة، في حال تكرر المخالفات، وتكون احتمالية فقدان المتعاملين المتابعين مرتفعة، وبذلك يكون المشروع غير مسجل، ما يمكن شخصاً آخر بحجز اسمه التجاري، وممارسة النشاط، ويتعرض المشروع للتعدي على حقوقه الفكرية.

عمر المهيري

نورا عبد الرحمن: لا داعي لصرف مبالغ كبيرة في البداية على التسويق والتصميم

أشارت المهندسة نورا عبد الرحمن، التي أسست مشروع «سيزونال بايت» إلى أن الخطوة الأهم في بداية أي مشروع جديد تتجسد في رصد واقع ومستجدات الأسواق ومتطلبات المستهلكين مع دراسة مستويات الطلب مع محاولة تحديد الفرص التي قد تطرحها التحديات، حيث أسهمت جائحة «كورونا» في زيادة الطلب على التجارة الإلكترونية وخدمات التوصيل إلى المنازل، داعية أصحاب المشاريع الجديدة إلى عدم صرف مبالغ كبيرة في البدايات على التسويق وتصميم العلامة التجارية والتغليف، حيث يمكن تنفيذها بشكل ذاتي كونها بداية خاصة في ظل المهارات الرقمية والفنية، التي تتمتع بها شرائح واسعة من الشباب، إذ إن ملامح مستقبل المشروع لم تتضح بعد، ومن الضروري ضبط التكاليف منذ البداية، مشيرة إلى أن هذا الإنفاق يمكن تأجيله لما بعد نجاح المشروع وإثبات جدواه التجارية وآفاقه المستقبلية.

وبالتوازي مع تحضيرها لنيل شهادة الدكتوراه في الاستدامة البيئية والابتكار، تحرص نورا عبد الرحمن على تطبيق معايير الاستدامة في «سيزونال بايتر» المتخصص في صناعة الآيس كريم، إذ يتم الإنتاج محلياً بالاعتماد على الفواكه الموسمية الموجودة في الأسواق، وفي الوقت نفسه نحد من تكاليف التوريد وكذلك استهلاك الطاقة في عمليات الشحن والنقل، كما يتم استخدام عبوات صديقة للبيئة لتقديم المنتجات. وأوصت الشباب والشابات الراغبين في تأسيس مشاريع جديدة وخصوصاً تلك المدارة عبر وسائل التواصل الاجتماعي بالاستفادة من التسهيلات الواسعة، التي تقدمها حكومة دبي من خلال الرخص الإلكترونية، في ظل سرعة الإجراءات والتكلفة الرمزية للترخيص، فضلاً عن تنظيم العديد من ورش العمل الافتراضية للتدريب في مختلف المجالات المرتبطة بعالم الأعمال والمشاريع.

- **تسهيلات واسعة تقدمها حكومة دبي للرخص الإلكترونية**

نورا عبد الرحمن