منظمة
الأغذية والزراعة
للأمم المتحدة

تعزيز المؤسسات الزراعية المسؤولة

دليل مخصص لمرافقي رواد الأعمال الزراعيين الشباب من أصحاب مشاريع الاستثمارات المسؤولة

ملحق رقم 7

دليل إعداد العرض التقدمي لمشاريع الاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية

المحتويـات

موجـز	3
I. مقدمة	4
II. مراحل المرافقة لإعداد العرض التقدمي للمشروع	4
III. وضعية مقدم العرض	5
IV. هيكل العرض التقدمي لمشاريع الاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية	6
V. الممارسات التي يجب تعزيزها والممارسات التي يجب تجنبها	9

موجز

يتناول هذا الكتيب إعداد العرض التقدمي لمشاريع الاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية وهو مكمل للدليل «تعزيز المؤسسات الزراعية المسؤولة :دليل مخصص لمرافقي رواد الأعمال الزراعيين الشباب من أصحاب مشاريع الاستثمارات المسؤولة».

يمثل الدعم لإعداد العرض التقدمي خطوة في غاية الأهمية في مسيرة التوجيه لرواد الأعمال الزراعيين منذ وضع التصور الخاص بمشاريعهم في مجال الاستثمارات المسؤولة في الزراعة، وحتى تطويرها وتنفيذها. في الواقع، إن قدرة رائد الأعمال الزراعي على عرض مشروعه على نحو موجز ومؤثر - وهو فن معروف باسم *pitching* باللغة الانجليزية - ضرورية لضمان نجاح المشروع.

إذ أن العرض لا يتيح لرائد الأعمال الزراعي التدليل على تمكنه من النواحي المختلفة لمشروعه الاستثماري فقط، بل يسمح كذلك بحشد الأموال، والإعانات، وربما أيضاً المستثمرين والشركاء. إنها أداة يتم اللجوء إليها للإقناع بالفوائد الناجمة عن الدعم المالي، أو التقني، أو عبر الوساطة والتوفيق مع شركاء محتملين.

هذا الكتيب بمثابة مسار عمل يسمح لرواد الأعمال الشباب تنمية معارفهم وكفاءاتهم في مجال عرض مشاريعهم كلُ على حدة، مع إبراز سمات الاستثمار المسؤول الذي يراعي الأبعاد الاقتصادية، والاجتماعية، والبيئية بمقتضى نهج الأداء الثلاثي (الربح، والفرد، وكوكب الأرض).

Photo: Edmond Dantès

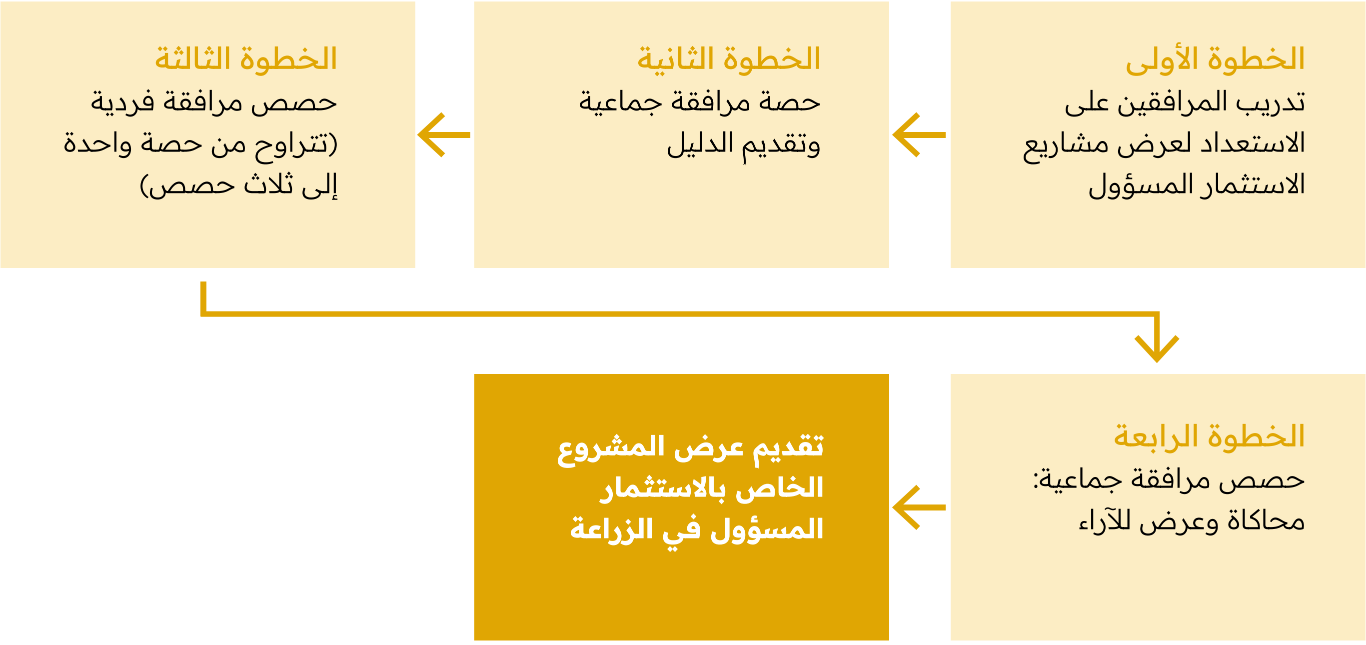
I. مقدمة

إن العرض التقدمي المختصر للمشروع - والمعروف بالانجليزية باسم *pitch* - إنما هو عرض شفهي مقتضب ومؤثر، يسعى إلى تلخيص النقاط الأساسية للفكرة، أو المنتج، أو المشروع، على نحو مقنع. إذ يتعلق الأمر بجذب اهتمام المستمع، وإبلاغ المستثمرين أو الشركاء أو العملاء المحتملين بالملامح الأساسية للمشروع على نحو فعال. من المتوقع أن يعبر العرض عن القيمة المقترحة المميزة لرائد الأعمال الزراعي. وبفضل قدرته على الإقناع، يحفز قدراً من الفضول لدى الجمهور المستهدف، حتى يبدأوا في اتخاذ إجراءات وخطوات عملية.

يكمن الهدف في إبراز الأداء الاقتصادي، والبيئي، والاجتماعي للمشروع. يمكن للمرافِق على طريقة التدريب المسؤول توجيه رائد الأعمال الزراعي في إنجاح مرحلة الإعداد وفقًا للعملية الموضحة أدناه.

II. مراحل المرافقة لإعداد العرض التقدمي للمشروع

قبل تقديم رائد الأعمال الزراعي للعرض الختامي، يتعين على المرافِق القيام بأربع خطوات تحضيرية:



المصدر: من اعداد المؤلفين 2023.

III. وضعية مقدم العرض

تُعتبر وضعية مقدم العرض عنصراً هاماً في عملية التواصل غير الشفهي والذي يمكن أن يكون له الأثر الكبير على الطريقة التي يتلقى بها الجمهور الرسالة التي نسعى إلى نقلها. وفيما يلي بعض النصائح بشأن وضعية مقدم العرض بغية تقديم العرض بنجاح:

- **الوقوف مستقيماً:** المحافظة على الوضعية الرأسية، حيث يكون الظهر مستقيماً مع ارتخاء الأكتاف. إن ذلك من شأنه نقل انطباع يوحي بالثقة والمهنية. يجب الامتناع عن التراخي أو الارتكاز إلى المساند، حيث أن ذلك قد يعطي انطباعاً بانخفاض مستوى الطاقة أو الاهتمام.

- **استغلال المساحة:** ينبغي الاستفادة بشكل مناسب من المساحة المخصصة. تكون الحركة على نحو مطمئن، واستخدام الحركات الطبيعية المصاحبة للحديث. إلا أنه يتم الابتعاد عن الحركات المفرطة أو المنفعلة التي قد تشتت انتباه الجمهور.

- **الانتباه إلى لغة الجسد:** لغة الجسد يمكنها تعزيز الرسالة التي نريد نقلها. يجب استخدام حركات مفتوحة وواثقة لنقل الشعور بالاطمئنان. التواصل بصرياً مع الجمهور حتى تنشأ علاقة ولإبداء الاهتمام. الابتعاد عن الإيماءات العصبية، مثل لمس الشعر باليد أو حك الجلد، مما قد يشتت انتباه الجمهور.

- **الابتسام في وجه الآخرين وتيسير التواصل:** ابتسامة حارة قد تساعد في بناء صلة إيجابية مع الجمهور. يدل ذلك أنك في راحة من أمرك، ومتاح للتواصل، ومتأهب للتفاعل. الابتعاد عن تعبيرات الوجه المتوترة أو المنغلقة التي قد تعطي انطباعاً بعدم الاهتمام أو العصبية.

- **التحكم في الأنفاس:** الأنفاس الهادئة والمتوازنة يمكنها مساعدتك في التعامل مع التوتر والحفاظ على صوت ثابت وواضح. ينبغي أخذ بعض الأنفاس العميقة قبل البدء في العرض لضبط النفس والاستعداد ذهنياً.

- **تطويع الوضعية وفقاً للبيئة المحيطة:** يجب الأخذ في الحسبان المساحة الطبيعية من حولك. في حالة وجود إمكانية للحركة، تُستخدم المساحة بطريقة استراتيجية في التفاعل مع الجمهور. أما في حالة الاقتصار على وضع ثابت، يتم التأكد من الوقوف معتدلاً والاستناد إلى وضعية منفتحة.

- **الانتباه إلى الجمهور على الدوام:** ملاحظة ردود أفعال الجمهور وتطويع الوضعية بناءً على ذلك. في حالة ملاحظة فقدان الاهتمام أو انعدام الاتصال من جانب الجمهور، ينبغي تعديل الوضعية من أجل استعادة اهتمامهم.

- **الطبيعية في الأسلوب:** يجب أن تعبر الوضعية عن شخصيتك وأسلوبك الطبيعي. كن على طبيعتك ولا تفتعل وضعية لا تناسبك. التزام الصدق له أهميته في بناء الصلة مع الحضور.

إلى جانب اتباع هذه النصائح، يتعين تطويع الوضعية وفقاً للسياق ولأسلوبك الخاص في العرض. إن الوضعية الواثقة، والمنفتحة، والمنتبهة تسهم في تعزيز الرسالة المنقولة، و شد انتباه الجمهور أثناء تقديم العرض.

IV. هيكل العرض التقدمي لمشاريع الاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية

يرتكز العرض التقدمي لمشاريع الاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية إلى نموذج الأعمال المسؤول وأقسامه المختلفة. يساعد الهيكل الموضح فيما بعد في تنظيم العرض ويضمن تحقيق التوافق بين أنشطة المشروع والمبادئ الخاصة بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية:

1. مدخل مؤثر للعرض

البدء بتمهيد جاذب للانتباه يوضح مشروعك وعبارة قوية ذات صلة بالاستثمار المسؤول.

هذا من شأنه نقل فكرة واضحة للقيمة المطروحة.

2. الإشكالية

تحديد المشكلة أو الصعوبة التي يتم التعامل معها في سياق الاستثمار المسؤول.

تسليط الضوء على التحديات الاجتماعية و/أو البيئية المطلوب معالجتها.

3. الحل

عرض الحل أو نموذج الأعمال مع توصيف كيفية معالجة المشروع أو المنتج للإشكالية المحددة.

4. الرسالة، والرؤية، والقيم

ما هي الرسالة (الهدف)، والرؤية (التطلعات)، والقيم (المبادئ) التي يسترشد بها المشروع؟

ويتم دائماً الربط مع الحل المقترح. وبعبارة أخرى، لابد أن يستجيب الحل الذي تقدمه لاشتراطات «الرسالة، والرؤية، والقيم» الخاصة بالمشروع.

5. القيمة المطروحة

توصيف القيمة المطروحة للشركة أو المشروع بوضوح.

تسليط الضوء على الأرباح المالية وغير المالية التي تعود على العملاء وعلى الأطراف المعنية.

6. شرائح العملاء، والمستخدمين، والمستفيدين

تحديد شرائح العملاء المحددة المستهدفة من المشروع الخاص بالاستثمارات المسؤولة في الزراعة. اشرح السبب وراء أهمية تلك الشرائح وكيف يتم التوصل إليها.

بعيداً عن العملاء، هل يوجد مستخدمون آخرون للمنتجات/ الخدمات (المستفيدون والمستخدمون من غير العملاء)؟ بعيداً عن هؤلاء المستخدمين، هل يوجد مستفيدون آخرون من الأنشطة في المشروع؟

7. قنوات التوزيع

يجب عرض قنوات التوزيع المستخدمة للوصول إلى العملاء المستهدفين. شرح كيفية التواصل معهم وتقديم المنتجات أو الخدمات لهم.

8. العلاقات مع العملاء

توصيف نوع العلاقات مع العملاء.
شرح كيفية مد جسور الصلة القوية والحفاظ عليها معهم، مع إبراز ملمح المسؤولية للنموذج.

9. الموارد الأساسية

تسليط الضوء على الموارد الأساسية اللازمة لتنفيذ نموذج الاستثمار المسؤول.
يمكن أن يشمل ذلك المهارات المحددة، أو الشراكات الاستراتيجية، والتكنولوجيا، أو البنية التحتية.

10. الأنشطة الأساسية

تحديد الأنشطة الأساسية التي يتعين إجراؤها لتفعيل النموذج الخاص بالاستثمار المسؤول. شرح الطريقة المقررة لإدارة الاستثمارات، وتقييم الأثر، والعلاقات مع الأطراف المعنية.توضيح العمليات بشكل مُخطط (رسوم بيانية) يُسهّل على الجمهور فهمها بشكل أفضل.

11. الشراكات الأساسية

عرض الشراكات الأساسية المبرمة أو المقرر إبرامها من أجل دعم نموذج الاستثمار المسؤول، وشرح كيفية قيام الشراكات بتعزيز القيمة المطروحة وزيادة الأثر الناجم عن المشروع.

12. الحوكمة

ما هو الشكل القانوني للمشروع، ومن هم الأفراد أو المجموعات التي تمتلك السيطرة الفعلية على المشروع؟

إن أمكن، عرض الهيكل التنظيمي وفريق العمل في مشروع الاستثمار المسؤول.

13. هيكل التكاليف ومصادر الإيرادات

توصيف هيكل التكاليف المرتبط بنموذج الأعمال وتحديد التكاليف الأساسية، وشرح طريقة إدارتها على نحو فعال ومستدام.

تحديد مصادر الإيرادات المحددة. شرح كيفية توليد الدخل، وما الذي يجعل النموذج الاقتصادي مستداماً ومربحاً.

قدّم عنصري التكاليف والإيرادات جنبًا إلى جنب لتسهيل المقارنة.

■ 14. تداعيات المشروع

إبراز الأثر الاجتماعي والبيئي الناجم عن نموذج الاستثمار المسؤول.
شرح الطريقة المقرر استخدامها في قياس هذا الأثر والإبلاغ بكل شفافية.

شرح الطريقة المقرر اللجوء إليها للتخفيف من وطأة التداعيات السلبية للمشروع.

■ 15. الخاتمة

اختتام العرض التقديمي بشريحة محفزة، توجز النقاط الأساسية لنموذج الاستثمار المسؤول وتوافقه مع المبادئ الخاصة بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية، ودعوة الحضور إلى التواصل أو مواصلة الحوار.

حسب طبيعة الجمهور المستهدف في العرض، يتم ضبط الحجج الرئيسية بشأن المزايا المالية وغير المالية للنموذج المعروض، وكذلك الأثر والتداعيات الإيجابية المنبثقة عنه.

توافق المشروع مع والمبادئ الخاصة بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية قد يبدو واضحاً لرائد الأعمال الزراعي، ولكنه ليس دائماً بنفس الوضوح بالنسبة للجمهور. ولذا، يُفضل دائماً التوصية بعرض المبادئ على وسيلة العرض لتتضح بشكل مرئي. كما أنه من المفيد أيضاً عرض شرح شفهي قصير لإبراز ملمح المسؤولية في المشروع.

Photo: Cedric Fauntleroy

١٧. الممارسات التي يجب تعزيزها والممارسات التي يجب تجنبها

تشكل جلسات المرافقة التحضيرية (من جلسة واحدة إلى ثلاث جلسات فردية، وجلسة جماعية) فرصة لتحديد أوجه القصور لدى كل رائد أعمال زراعي، والتدرب عليها.

إليكم فيما يلي بعض النصائح من أجل النجاح في العرض التقديمي:

تنظيم العرض التقديمي: تنظيم العرض ليخرج بطريقة واضحة ومتسقة. اللجوء إلى المقدمة لجذب الانتباه، ثم عرض كل عنصر أساسي من عناصر انموذج الأعمال الخاص بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية، والانتهاء بخاتمة مؤثرة.

الإلمام بالحضور: تطويع العرض التقديمي وفقاً للجمهور الذي تخاطبه. التعرف على احتياجاتهم، واهتماماتهم، ووظائفهم، حتى تقوم بإبراز الجوانب الأكثر صلة بهم في انموذج الأعمال الخاص بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية.

سرد قصة: القصص تأسر بالانتباه وتعين على الفهم. استخدام الأمثلة الملموسة، أو الطرائف، أو الشهادات لتوضيح الفكرة والمنتج. يتيح ذلك لجمهور المتابعين التفاعل مع العرض التقديمي والمشروع الذي تعرضه.

استخدام المواد البصرية: نماذج الأعمال الخاصة بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية غالباً ما تكون ثرية من الناحية البصرية. استخدام المخططات البيانية، والرسومات، والرسوم التوضيحية، لإضافة عامل الجذب والوضوح إلى العرض التقديمي. الحرص على أن تكون المواد البصرية واضحة وسهلة القراءة.

إبراز القيمة المطروحة: إن نموذج الأعمال الخاص بالاستثمارات المسؤولة في الزراعة ونظم الأغذية يسلط الضوء على القيمة المطروحة المميزة. تأكد من تقديم شرح واف عن وجه الاختلاف في العرض، وجدواه للعملاء. استخدام الأمثلة الملموسة لتوضيح المزايا والفوائد.

التزام الإيجاز والتأثير: الحد من المحتوى في كل شريحة والابتعاد عن الإفراط في تحميل العرض التقديمي. استخدام الجمل القصيرة والكلمات المفتاحية المؤثرة للتواصل بإيجاز وبما يضمن عدم النسيان.

التأهب للأسئلة: لابد من توقع طرح الجمهور للأسئلة بشأن الجوانب المختلفة لانموذج الأعمال الخاص بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية. يجب التنبؤ بالأسئلة والتأهب للإجابة عليها بطريقة واضحة ودقيقة.

الإقناع والحماس: إبداء الحماس والشغف بالمشروع. حيث يساعد ذلك في الاحتفاظ بانتباه الحضور ويقنعهم بأهمية انموذج الأعمال الخاص بالاستثمار المسؤول في الزراعة والنظم الغذائية. التدرب عدة مرات وضبط الوقت الذي يستغرقه العرض التقديمي: تكرار العرض عدة مرات حتى تألف المحتوى وبناء العرض التقديمي. ضبط الوقت للتأكد من مراعاة الوقت المحدد للعرض.

المصداقية: تصرف بطبيعتك مع الحرص على المصداقية أثناء العرض التقديمي. هذا من شأنه خلق التفاعل مع الحضور وكسب ثقتهم.

وفي الختام، تحفيز الجمهور على اتخاذ خطوة فعلية: في نهاية العرض، يجب توضيح المطلوب من الحضور بشكل صريح. إذا كان الأمر يتعلق باستثمار، أو شراكة، أو أي شكل آخر من أشكال الدعم، يجب تحديده بإيجاز وبطريقة جذابة.

Photo: Mikhail Nilov

فيما يلي قائمة بالممارسات المطلوب تجنبها:

كثرة الكلام: تجنب احتكار الكلمة. لابد أن تكون العروض التقديمية موجزة ومؤثرة. مراعاة مدة معقولة للعرض التقديمي، وإتاحة الوقت الكافي للأسئلة والتفاعل مع الحضور.

نقص الإعداد المسبق: لا يجب الوقوف أمام الحضور بدون تحضير العرض. الارتجال ربما يعطي انطباعاً بعدم الجدية أو عدم دراسة الفكرة كما ينبغي. يجب الاستعداد مسبقاً، والتدرب والتأهب للرد على الأسئلة.

تجاهل الحضور: لا يجب تغافل أهمية التعرف على الحضور. في حالة عدم الإلمام باحتياجات، واهتمامات، ومخاوف الحضور، ربما لا يتم العرض بطريقة ملائمة. لابد من إجراء بحث عن الحضور، وإضافة الطابع الشخصي على العرض التقديمي وفقاً لذلك.

استخدام مصطلحات تقنية أو معقدة: ينبغي تجنب استخدام مصطلحات تقنية أو معقدة من شأنها إعاقة الفهم.

ويجب كذلك استخدام لغة واضحة، وبسيطة، وميّسرة لنقل الرسالة المرجوة بطريقة فعالة.

عدم المبالاة: يجب أن يوضح العرض مدى إعجابك بالفكرة أو بالمشروع. وفي حالة تقديم العرض عن غير اقتناع أو حماس، سوف يكون من الصعب إقناع الآخرين وتشجيعهم على التفاعل. يجب التحلي بالصدق وإبداء الالتزام الشخصي تجاه الأمر.

عدم وجود بناء واضح للعرض: لابد أن يكون العرض التقديمي قائم على بناء واضح ومنطقي. يجب تلافي الانتقال من موضوع لآخر بدون رابط واضح. يجب ترتيب العرض التقديمي بما يتماشى مع تسلسل منطقي، وتقديم القيمة المطروحة، والمشاكل المطلوب معالجتها، والمزايا التي تتقدم بها، وما إلى ذلك.

عدم استخدام وسائط بصرية مناسبة: في حالة استخدام وسائط بصرية، مثل الشرائح، لابد أن تكون ذات صلة بالموضوع، ومن نوعية جيدة. ينبغي الابتعاد عن الشرائح التي تشتمل على معلومات مفرطة، أو خط غير مقروء، أو مخططات بيانية مشوشة. يُفضل استخدام المواد البصرية الواضحة والجذابة، التي تعزز الرسالة المطلوب توصيلها.

عدم الثقة: الثقة بالنفس ضرورية أثناء العرض. في حالة عدم الثقة بالنفس، قد يتضح ذلك في لغة الجسد، وفي نبرة الصوت، وفي طريقة التواصل بصفة عامة. لابد من العمل على تعزيز الثقة بالنفس، والاطمئنان إلى إمكانية تقديم العرض بثقة وعن اقتناع.

عدم تجاهل التعليقات أو الأسئلة: إذا وصلتك تعليقات أو أسئلة من الحضور، لا تتجاهلها. يجب الترحيب بالتعليقات والمناقشة، وتطويع العرض وفقاً لردود الأفعال والأسئلة الواردة من الحضور.

عدم وضوح الرؤية بالنسبة للخطوات المقبلة: اختم العرض ببيان واضح للخطوات التالية. في حالة الرغبة في الحصول على تمويل، لابد من تحديد الترتيبات. وإذا أردت مناقشة عقد شراكات محتملة، يُرجى تقديم المعلومات اللازمة بشأن كيفية المضي قدماً. يُرجى تحفيز جمهورك على اتخاذ خطوة فعلية بشكل واضح، وذلك لمواصلة الالتزام وتيسير المتابعة.

٧. مدة العرض

المدة الأمثل لعرض يتعلق بالاستثمارات الزراعية المسؤولة تتراوح ما بين خمس وسبع دقائق.

Photo: PICHA stock