

## ناشئة الشارقة« تدرب منتسبيها على مهارات الادخار»



Recording You are viewing Abdullah Aletr's screen View Options

# كيف تدخر؟

- رتب يومك
- رتب اولوياتك
- ضع اهداف تريد تحقيقها من الادخار
- ساعد اهلك على التوفير
- اتبع اسلوب ادخار

Unmute Start Video Participants 30 Chat Share Screen Record Reactions Leave

Abdullah Aletr

Recording You are viewing Abdullah Aletr's screen View Options

# كيف تصنع تجارة مناسبة؟

ما الذي يحتاجه الناس من المنتجات او الخدمات ويمكنك توفيره؟

كيف يمكن عرض المنتج او الخدمة بشكل يجذب الناس؟

كم تكلفة الخدمة او المنتج؟ وكم ستبيعه على العملاء؟

ما هو الاسلوب الذي ستبعه لتسويق منتجاتك وخدماتك؟

اين يمكنك عرض منتجاتك وخدماتك؟

كيف سيحصل العميل على المنتج او الخدمة؟

Unmute Start Video Participants 32 Chat Share Screen Record Reactions Leave

Abdullah Aletr

Recording You are viewing Abdullah Aletr's screen View Options View

كيف سيحصل العميل على المنتج او الخدمة ؟

Abdullah Aletr

Unmute Start Video Participants 31 Chat 97 Share Screen Record Reactions Leave

في إطار حرصها على إكساب منتسبيها مهارات الإدارة المالية وإدارة المصروفات الشخصية وفقاً لأفضل الممارسات؛ نظمت «ناشئة الشارقة»، التابعة لمؤسسة «ربع قرن» لصناعة القادة والمبتكرين، برنامجاً بعنوان «الثقافة المالية» تحت شعار «الادخار»، لتوعية الناشئة والشباب في الأعمار من 12 إلى 18 عاماً، بأساليب وطرق الحد من الاقتراض لشراء السلع الفاخرة، إضافة إلى تدريبهم على مهارات ترشيد الاستهلاك وتقليل معدلات الإنفاق. اشتمل البرنامج الذي قدمه عبدالله العطر، مستشار مالي وصانع محتوى، عبر تقنيات الاتصال المرئي، على مجموعة من المحاور المهمة، منها التعريف بمبادئ الثقافة المالية، وتبسيط مفاهيم الادخار، والاستثمار، وحماية رأس المال، في سرد قصصي واقعي، ضم مجموعة من الأفكار والمفاهيم والتطبيقات العملية التي يمكن الاستفادة منها في تعلم فنون الادخار السليم، بعيداً عن الثقافة الاستهلاكية التي تبدد الأموال من دون فائدة. وتعرف المشاركون في البرنامج إلى مراحل التخطيط المالي عبر مجموعة من الأسئلة التفاعلية، إضافة إلى كيفية الادخار مع أهمية تحديد أهدافه، ومراحل تسريعه، وتعلموا مهارات الصرف الحكيم، والفرق بين الأساسيات والكماليات، للتمكن من إدارة المصروفات بطريقة صحيحة، كما تعرفوا إلى أنواع رأس المال ومتى استثمار وكيف؟ كما تدرّب المشاركون على خطوات تأسيس مشاريع تجارية مناسبة وتحويلها إلى استثمارات واعدة، عبر تحديد احتياجات الجمهور من المنتجات والخدمات، وطرق عرضها، وتحديد الكلفة الفعلية وأسعار البيع، وتحديد الجمهور المستهدف وأماكن تواجده، وأساليب تسويق المنتجات، وكيف سيحصل الجمهور على المنتج، وخدمات ما بعد البيع، من حيث استقبال شكاوى المتعاملين والرد عليهم وإقامة ما يسمى بالعلاقة طويلة المدى مع المتعاملين.