

كل ما تحتاج معرفته لاستخدام هذه البطاقات



بطاقات العصف الذهني

كيفية استخدام بطاقات العصف الذهني:

1. ابدأ بتحد أو مشكلة
2. استخدم البطاقات لكي تلهمك؛ ابدأ بجلسات فردية تستغرق عشرين دقيقة.
3. قم بمشاركة الأفكار مع الفريق وتطوير أفضل الأفكار.

أربعة مصادر للابتكار

الاتجاهات التكنولوجية



سيناريوهات تنظيمية



المنظور الخارجي



اتجاهات العملاء



لمحة عن مجلس الابتكار



الجهة المنظمة لهذه البطاقات

يدفع مجلس الابتكار الشركات مثل الشركات الناشئة إلى الابتكار، كما يقوم بخلط الأساليب المثبتة لتصميم التفكير والشركة الناشئة المرنة.

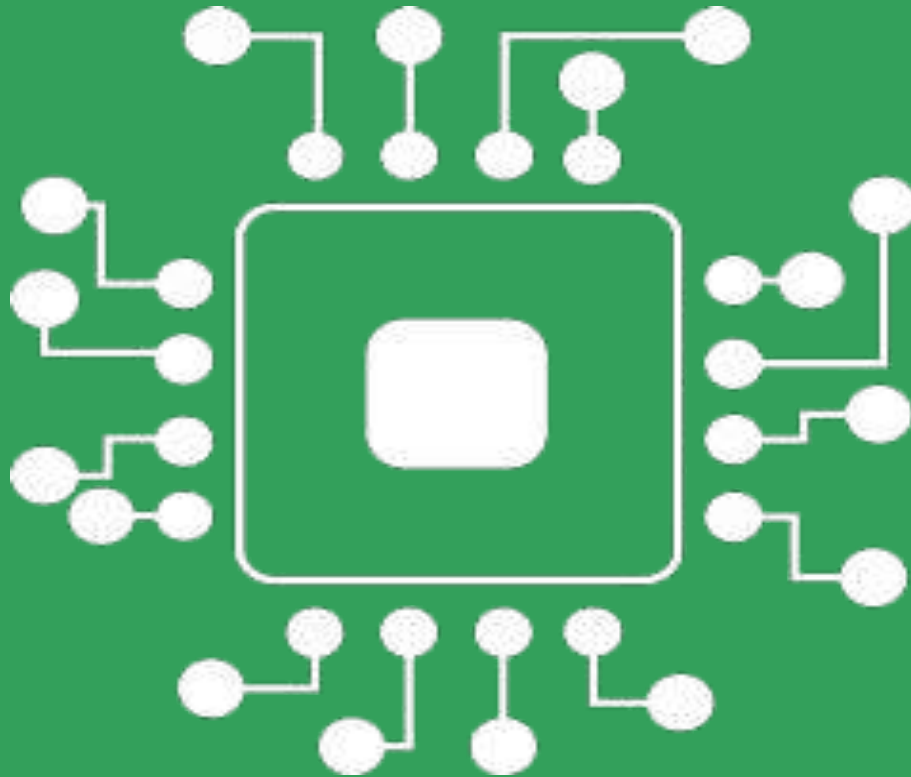
www.boardofinnovation.com

hello@boardofinnovation.com



لا تتردد في تعديل أي جزء من هذه البطاقات أو إصلاحه أو إعادة دمجه، طالما كان ذلك لأغراض غير تجارية. ستكون لفتة جيدة منك إذا أرجعت الفضل إلى مجلس الابتكار

الاتجاهات التكنولوجية



Board of
Innovation

ماذا لو استخدمت السحابة؟

تخيلوا أنكم لم تكونوا جميعا في نفس المكان. عليكم أن تتمكنوا من الوصول إلى الخدمات من أي مكان. كما يمكن للعملاء أيضا استخدام حلكم المركزي الوحيد. ابدأ بتحد أو مشكلة.

مثال

الدروب بوكس

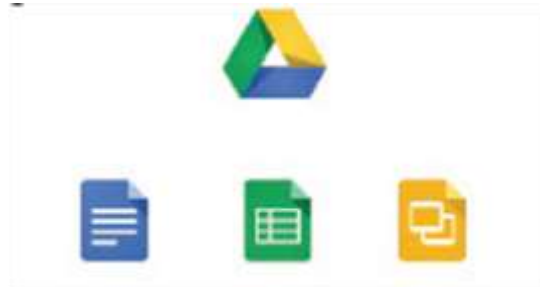


يقوم الدروب بوكس بحفظ الملفات في سحابة يمكنك مشاركتها مع أشخاص مختلفين.

ماذا لو كان كل شيء متصلا؟

فكر بمشاركة المعلومات أو
البيانات مع أصحاب المصالح
المختلفين بشكل آلي. هل يمكن
للمنتجات أن تتواصل أيضا؟

مثال



يمكن تحرير الملفات من قبل أشخاص آخرين في نفس
الوقت من خلال جوجل درايف (ملفات، أوراق العمل و
شرائح).

ماذا لو أصبحت العملية آلية؟

فكر كيف يمكنك إيجاد نفس
الخبرة لعميلك دون معاملات
يدوية.

مثال

تطبيق IFTT



يقوم هذا التطبيق بربط العديد من الأدوات الالكترونية
والقيام بأي شيء تريده آلياً. مثال، إذا حددت إشارة الجي
بي اس موقعاً معيناً، قم بدفع تذكرة الاصطفاف الخاصة
بي آلياً.

ماذا لو استخدمت انترنت الأشياء؟

فكر بربط منتجات عادية مع
الانترنت، التحكم عن بعد و
التفاعل ما بين آلة و آلة، الخ..

مثال



هناك تطبيق تتبع عبر البلوتوث يدعى Tile يساعدك في العثور على الأشياء التي تفقدتها في ثوان. قم بإرفاق Tiles أو الصاقه أو وضعه داخل الأشياء اليومية و تتبعها عبر تطبيق Tile.

ماذا لو استخدمت المقاييس الحيوية في عملية التحقق من الهوية؟

تخيل استخدام بصمة الاصبع، أو بصمة العين، أو دقة قلب
شخص فريدة من نوعها لجعل عملية التحقق من الهوية
عملية آمنة و مريحة للغاية.

مثال



يستخدم بنك سيتي بانك أدوات القياس الحيوية الصوتية
للتحقق من هوية العميل بشكل آلي في نفس الوقت الذي
يقوم فيه العميل أو العملية/ العملية بشرح مسألة ما عبر
الهاتف لممثل خدمة العملاء.

ماذا لو استخدمت التفاعل المباشر Live Interaction؟

تخيل استخدام تسجيلات حقيقية لاستخدامها في الأخبار
العاجلة ومقاطع الفيديو التعليمية ومقاطع مكثفة من المحتوى
التعلمي وما إلى ذلك..

مثال

تطبيق بيريسكوب



وهو عبارة عن تطبيق يتيح لأي شخص يمتلك هاتف ذكي
أن يبث تسجيلاته بشكل مباشر إلى جمهوره على التويتر.
ويمكن لأي شخص استخدام هذا التطبيق في أي مكان وفي
أي وقت.

ماذا لو تمكنت من استخدام الذكاء الصناعي؟

تخيل استخدام التسجيلات الفورية
في الأخبار العاجلة ومقاطع الفيديو التعليمية ومقاطع مكثفة
من المحتوى التعليمي وما إلى ذلك.

مثال

الخطوط الجوية الهولندية



يتم التعامل مع جميع الأسئلة الإلكترونية الموجهة إلى
خدمة العملاء في الخطوط الجوية الهولندية على حسابها
في الفيس بوك والمتعلقة بالحجوزات أو أرقام الرحلات
من خلال الشات بوت.

ماذا لو تمكنت من استخدام واتسون؟

تخيل استخدام الحاسوب الخارق
واتسون الذي يمكنه تحليل ملايين
الوثائق والإجابة على أي سؤال مع
أخذ جميع هذه الوثائق بعين الاعتبار.

مثال

حاسوب واتسون



يستخدم حاسوب واتسون لحساب خطط التقاعد للمحاربين
الأميركيين القدامى. فوجود الآلاف من الاستثناءات يجعل
قيام شخص بتنفيذ هذه الحسابات بدقة أمراً في غاية
الصعوبة.

ماذا لو تم تعديل حلك حسب ثقافات مختلفة؟

فكر في حل يمكن استخدامه عالمياً
دون وجود العوائق اللغوية أو الثقافية.

مثال



يقوم المترجم في جوجل بترجمة آلية لجميع المواقع
الالكترونية إلى اللغة الإنجليزية (أو إلى أي لغة أخرى) إذا
ما قمت بإدخال الوصلة.

ماذا لو تمكنت من التنبؤ بسلوك الزبائن؟

فكر في حل يستجيب لحاجات
الزبائن بسرعة لا تصدق من خلال اعداد منتج أو خدمة
مفصلة قبل أن تتواجد الحاجة لهذا المنتج أو الخدمة.

مثال

موقع أمازون



حصل موقع أمازون على براءة اختراع اللوجستية التنبؤية
في عام 2014. واستنادا على اتجاهات الشراء وعلى ما
تبحث عنه وعلى بيانات المنطقة، يقومون بإرسال
المنتجات إليك قبل أن تقوم بشرائها.

ماذا لو كان الزبون الذي تتعامل معه ملتحق بدورة معالجة من السموم الرقمية؟

تخيل وجود حل دون اتصال بالإنترنت لمشكلتك. يحاول الزبون الذي تتعامل معه تجنب جميع أنواع المنتجات الرقمية والاتصال.

مثال

ألعاب الطاولة



يكمن النجاح المتجدد لألعاب الطاولة في حاجة الناس
للتجمع بشكل مادي مرة ثانية.

ماذا لو كان كل شيء مشفراً؟

تخيل حلاً فائق الأمان يستحيل اختراقه حتى من قبل مزود الخدمة. فكر أيضاً بالفرص التي يمكن أن يخلقها.

مثال

الواتس اب



يقوم تطبيق الواتس اب بتشفير جميع رسائلك مما يتيح لك المجال لحالات استخدام أكثر مما كان مقصودا في الأصل (النشاط التجاري على سبيل المثال).

ماذا لو عرفت منتجاتك بأنها قد استخدمت؟

تخيل أن يصبح حلك أكثر ذكاءً
في كل مرة تقوم باستخدامه. فهو يحفظ عن ظهر قلب ما تقوم
بعمله ويحاول أن يسهل عليك الأمر في المرات القادمة.

مثال



الثرموستات التعليمي الذكي " نيبست " الذي يعثر على
أنماط في سلوكك ويقوم بتعديل درجة الحرارة حسب
البيانات التاريخية و حسب سلوكك (أو موقعك) الحالي.

ماذا لو كان كل شيء مشفراً؟



Board of
Innovation

ماذا لو تمكنت من البيع بهوامش سلبية؟

تخيل أن تتمكن من البيع بأسعار أقل بكثير من الأسعار التنافسية، وأن تتمكن من جذب جميع العملاء المتواجدين في السوق.

مثال
ايكيا



باعت شركة ايكيا السويدية وجبة ستيك وبطاطا مقلية بمبلغ 2.5 يورو لجذب الزبائن إلى محلاتها. ملاحظة جانبية: اتخذت المطاعم ومحلات الجزارة اجراء قانونيا بسبب ممارسات التنافس غير العادل، ولكن دون نجاح.

ماذا لو تم السماح باستخدام الطائرة بدون طيار في كل مكان؟

فكر بطريقة لاستخدام الطائرة دون طيار في خدماتك
(خدمة التوصيل والآلية والمسح الضوئي والأمن وما
إلى ذلك)

مثال



تستخدم شركة "جيت وينج" التي تم تأسيسها في بلجيكا
الطائرة دون طيار للقيام بمسح ثلاثي الأبعاد لمواقع البناء
والمناجم والمحاصيل وما إلى ذلك.

ماذا لو تمكنت من الوصول إلى جميع بيانات عملائك الشخصية؟

تخيل عالم خال من مخاوف الخصوصية يتوقع فيه العملاء أن تقوم الشركات باستخدام بياناتهم.

مثال



يمكن للعملاء بيع بياناتهم لشركة داتا كوب والتي تقوم ببيعها للشركات لأغراض تسويقية (بمبلغ يصل إلى 9 دولار شهرياً).

ماذا لو تم منع الإعلانات المباشرة؟

تخيل عالم خال من الإعلانات الدعائية. تقوم المنتجات والخدمات الجيدة بإيجاد محبين للعلامات التجارية التي تشارك خبراتها مع الآخرين.

مثال

موقع زابوس



غالباً ما تستخدم الشركات الناشئة "حارس منشورات موريس للزوار" لاختبار منتجها. يبدو أن الواجهة الأمامية هي عبارة عن أداة آلية ولكن يوجد في الخلف شخص يقوم بالتعامل مع جميع الأشياء يدوياً.

ماذا لو كانت خدماتك مجانية لعملائك؟

فكر في طرق لكسب النقود دون أن
تطلب من المستخدمين أن يدفعوا مقابل هذه العمليات:
الدعاية والإعلان، رسوم التحويل، نماذج الفريميوم
(المجانية المحدودة) وما إلى ذلك.

مثال
سبوتفاي



تعتبر خدمة سبوتفاي خدمة فريميوم، حيث يدفع 30%
فقط من المستخدمين رسوماً شهرياً، وأما نسبة الـ 70%
المتبقية فيستخدمون النسخة المجانية والتي تحتوي على
مواد إعلانية وبخصائص محدودة.

ماذا لو كنت دائماً بحاجة إلى شراكة؟

فكر في خلق مشترك لحلول جديدة
مع شركة شريكة على الدوام. مع من ترغب بالعمل؟ ما الذي
سينتجه هذا العمل؟

مثال

فيليبس

PHILIPS

تمتلك شركة فيليبس تاريخاً من إطلاق المنتجات من خلال
مشروعات مشتركة مع شركات أخرى. فكر في العلامات
التجارية للقهوة ولمنتجات نيفيا وما إلى ذلك.

ماذا لو لم يكن هناك إطاراً تنظيمياً؟

فكر في حلول " المنطقة الرمادية"
التي قد تصبح ممنوعة في المستقبل ولكن لها قيمة على
المدى القصير.

مثال



تمكنت شركة Airbnb و الشركات الناشئة الأخرى من
النمو بشكل تصاعدي بسبب عدم وجود أنظمة لنوعية
النشاط التجاري الذي كانوا يقومون به في الأعوام الأولى
من ممارسة نشاطاتهم.

ماذا لو ترتبت عليك غرامات عند تقديم خدمات تحت مستوى توقعات العملاء؟

فكر في طرق لتجاوز توقعات العملاء. ما الذي يجعل
عروضك " مبهرة"؟

مثال
زالاندو



عندما قدمت شركة زالاندو عرض الشحن المجاني،
حطمت الوضع التجاري لجميع تجار التجزئة للملابس عبر
الانترنت.

ماذا لو كان السلوك يحفز الدفع؟

فكر دائماً بأن لا تجعل الزبون واعياً
بما يقوم بدفعه. فكر في طرق شريفة لترتيب الدفع بطريقة
الالكترونية.

مثال
أوبر



تخلصت شركة أوبر من عناء دفع الأجرة لسيارات
الأجرة ومشاحناتها. فحالما ينهي سائقك المشوار، تقوم
بالدفع آلياً عبر بطاقة الائتمان.

ماذا لو كان هناك 5 موظفين فقط في شركتك؟

تخيل طرقاً لعرض منتجاتك وخدماتك من خلال فريق صغير. فكر بالحلول الآلية والاستعانة بمصادر خارجية، و ما إلى ذلك.

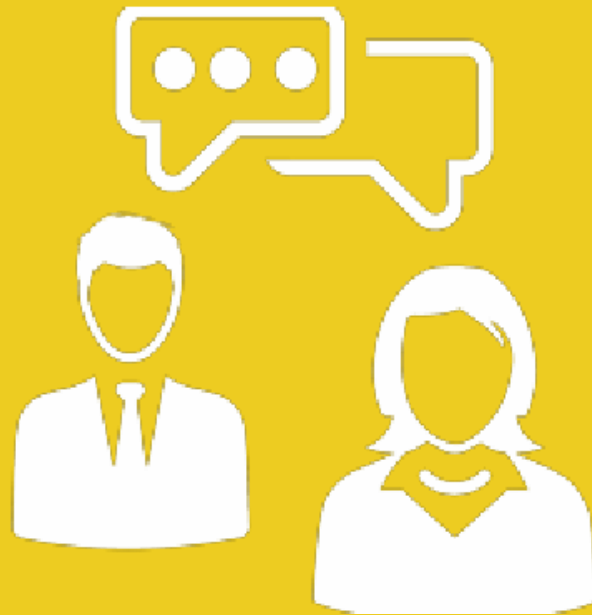
مثال

الانستغرام



كان عدد موظفي الانستغرام 13 موظف عندما حازت عليه الفيسبوك مقابل مليار دولار.

اتجاهات العملاء



Board of
Innovation

ماذا لو كان المنتج أيضا تجربة؟

تخيل أن يكون شراء وفتح واستخدام المنتج
على سبيل التجربة من أكبر وظائف المنتج.

مثال

قهوة نيسبريسو



تجعل نيسبريسو شراء القهوة تجربة لعملائها.

ماذا لو كان عملائك فقط ممن تزيد أعمارهم عن التسعين؟

تخيل أن يكون العرض دليلاً دامغاً، دون الحاجة لتفسيره أو أنه لا يتطلب من العملاء أن يقوموا بزيارة المكان.

مثال



قامت شركة ليفت هيرو بإنشاء خدمة توصيل من نظير إلى نظير تستخدم مختصين متدربين أو مدرسون الطب لقيادة المسنين بأمان للوجهة التي يقصدونها.

ماذا لو كان منتجك بسيطا لدرجة أن الطفل يمكنه استخدامه؟

تخيل حل لا يحتاج إلى أي تفسير

مثال



يعتبر جهاز الأي باد سهل الاستخدام بشكل أن الطفل من سن الثانية يمكنه استخدامه. و تتيح الواجهة البديهية المجال للمستخدمين من التعلم من خلال العمل.

ماذا لو كان عليك أن تكون شفافاً 100%؟

فكر في طرق تكون فيها شريفاً ومنفتحاً لكل فرد متواجد في سلسلة القيمة الخاصة بك. ما هي الفرص التي تود خلقها بحيث لا يوجد اتفاقية عدم افشاء ولا أسرار؟

مثال

بافر



لدى شركة Buffer، وهي شركة ناشئة في الشبكات الاجتماعية، ملف يتم تحديثه بأجور جميع العاملين في الشركة متاح للجمهور على موقع الشركة الإلكتروني.

ماذا لو كان عليك الحصول على جميع مواردك محلياً؟

تخيل أن عملاءك سيقومون بالشراء فقط إذا تمكنت من أن
تثبت لهم أن جميع قيم منتجك قد تم انشاؤها على مدى 10
أميال من المتجر؟

مثال

ثري دي هابس



تعمل منصة المحاور ثلاثية الأبعاد، وهي منصة
للطباعة ثلاثية الأبعاد، على تخلص الأشخاص الذين
لديهم طابعة ثلاثية الأبعاد في المنزل من المركزية.
إذا كنت تريد الطباعة، فيمكنك استلامها من مكان
قريب من منزل الطابعة.

ماذا لو كان عليك القيام بكل شيء شخصياً؟

فكر في طرق للقضاء على جميع معايير توحيد القياس. أنت قادر على إعطاء العملاء ما يريدونه بالضبط مهما كانت مطالبهم.

مثال

شركة سوت كيس

SUITCASE
—  —

تقوم شركة سوت كيس وهي شركة بلجيكية ناشئة بخلق تجارب التسوق للرجال، حيث ترسل لك صندوقاً يحتوي على مجموعة شخصية من الملابس. وإذا لم تعجبك هذه الملابس، يمكنك أن تعيدها.

ماذا لو عاش الجميع في المدينة؟

فكر في حلول فعالة أكثر في المدن
المزدحمة مع الكثير من الاختناقات المرورية وكتل الشقق و
تقنيات الاتصال (الواي فاي) موجودة في كل مكان.

مثال
فون



توفر شركة فون شبكة اتصال واي فاي عالمية
تستعين بعمل مجموعات كبيرة من الناس حيث يمكن
للمستخدمين مشاركة حزمة الاتصال العريضة
الخاصة بهم عبر الواي فاي وبالمقابل يتمكن من
الوصول إلى المناطق الفعالة الخاصة بالمستخدم
الأخر.

ماذا لو لم يتمكن الزبائن من الانتظار أكثر من 8 ثوان؟

فكر بالزبائن نافذي الصبر. إذا جعلتهم ينتظرون، فإنك تفقد زبائنك.

مثال

amazon

قامت شركة أمازون بحساب أن كل تحسين مدته
100 دقيقة في سرعة تحميل الموقع الإلكتروني
يجلب نسبة تزيد عن 1% من العوائد.

ماذا لو تمكن زبائنك من مشاركتك في عروضك؟

تخيل وجود اعداد يتيح للعملاء استخدام
عروضك عند الحاجة في الوقت الذي يقومون فيه بتقسيم
التكلفة بين عدد من الزملاء.

مثال



تعتبر شركة أنتويرب لقيادة الدراجات خدمة تتم فيها
مشاركة دراجات تمتلكها مدينة أنتويرب، حيث يدفع
المواطنون مبلغ 35 يورو سنوياً لاستخدام الدراجات
مقابل فتحات غير محدودة مدتها 30 دقيقة.

ماذا لو كان الدافع الوحيد للشراء هو الاستدامة؟

تخيل أن كل كيلو غرام إضافي من ثاني أكسيد الكربون الذي تنتجه شركتك يجعلك تخسر زبوناً؟ فكر في المنتجات التي ليس لها أثر (أو التي لها أثر إيجابي) على كوكب الأرض.

مثال
شركة نايكي



تحظى المنطقة اللوجستية الجديدة لشركة نايكي في بلجيكا بالاكفاءة الذاتي حيث يتم إيجاد طاقة لتوفير 1500 منزل على رأس احتياجات الحرم الجامعي الخاصة.

ماذا لو استخدمت التعليب؟

فكر في طرق تجعل عملائك يستمتعون
بوقتهم أثناء استخدامهم لمنتجك أو خدمتك. فكر في مستويات
مختلفة، ترتيبات أو امتيازات.

مثال
ويز



يقدم لك تطبيق الجي بي اس ويز نقاطاً لكل كيلو متر
تقطعه ولكل تقرير تتم اضافته. ومن خلال هذه النقاط،
يمكن تعديل الأفاتار الخاص بك ضمن هذا التطبيق.

ماذا لو كان لديك زبون على استعداد لدفع مليون يورو؟

تخيل ميزات للشخصيات الهامة جدا تجعلك ثرياً إذا ما قمت
ببيعها لمرة واحدة.
يمكن أن تكون الصفة الاستثنائية من الدرجة الأولى منطقية
للقلة القليلة التي تشعر بالسعادة.

مثال

لعبة كاندي كراش



يستخدم في الألعاب مصطلح " الحيتان " للعملاء
الذين ينفقون آلاف الدولارات على مشتريات من
داخل التطبيق. وهم غالبا ما يكونوا لاعبين محترفين
يكسبون من خلال الدعاية والإعلان.

ماذا لو كان الجمهور راغباً في مساعدتك؟

فكر في التغلب على التحديات الكبرى من خلال استخدام
العديد من الأيدي المساعدة # تمويل الجمهور # توفير
الموارد من الجمهور # استثمار الجمهور # اقراض
الجمهور #

مثال
ليجو



أطلقت شركة ليجو منصة تخیلية لحشد المصادر
لتقديم أفكار للمنتجات الجديدة، حيث يمكن للجميع
تقديم الأفكار، كما يمكن للجميع التصويت، وتكسب
الأفكار الفائزة ما نسبته 1% من صافي المبيعات.

ماذا لو كانت جميع قرارات الشراء فورية؟

فكر في الانتباه للحاجات عند حدوثها
وتقديم منتجك أو خدمتك في ذلك الوقت والمكان المحددين.

مثال

اضغط للحصول على البيتزا



يتميز تطبيق " اضغط للحصول على البيتزا " بميزة
واحدة: زر " لطلب البيتزا ". فهو يعرف نوع البيتزا
المفضلة لك ويستخدم تحديد الموقع عبر الجي بي اس
والمصادر من مكان توصيل محلي.

المنظور الخارجي



Board of
Innovation

ماذا لو كنت جوجل؟

تخيل أنك تمتلك وصولاً غير محدود
للمهندسين والبرمجيات والعديد من المصادر
الأخرى التي تتمناها.



ماذا لو كنت هالو فريش؟

تخيل أن يكون لديك نموذج اشتراك مرن
منخفض الدخول لخدمتك، دون وجود بضائع
مخزنة و ميزانية تسويق بالملايين.



ماذا لو كنت أمازون؟

تخيل أنك تمتلك وصولاً لجميع العروض والعلامات التجارية التي تريدها دون الحاجة إلى ترتيب وجود مادي كشركة.

amazon

The Amazon logo is displayed in a light blue, semi-transparent style. It consists of the word "amazon" in a bold, lowercase, sans-serif font, with a curved orange arrow underneath it that starts under the 'a' and ends under the 'n'.

ماذا لو كنت فيس بوك؟

تخيل أنك لديك ما يزيد عن مليار شخص يقضون 30 دقيقة معك يومياً ويسمحون لك بتسجيل كل شيء يقومون به.



ماذا لو كنت أوبر؟

تخيل أنك تمتلك نقوداً لا حصر لها لكي
تدفعها للقضايا القانونية. وفكر أيضاً بحلول
تثير الجدل للصناعة القائمة.



U B E R

ماذا لو كنت آل كابوني؟

تخيل أنك تعرف شخصاً في كل مكان. والآن يمكنك التأثير على السياسة من خلال ممارسة نشاط تجاري.



ماذا لو كنت هاري بوتر؟

تخيل أن تكون قادراً على تزويد زبائنك بما
يرغبون به، كما لو كان سحراً. ما الذي
ستقدمه لهم؟



ماذا لو كنت أوبرا وينفري؟

أنت تمتلك وسائل الإعلام التي تعتبر ما تقوله هو الحق،
ويتبعك الناس مهما فعلت.



ماذا لو كنت طالباً؟

تخيل أنك لا تملك نقوداً تكفي لشراء شطيرة
بيرجر وقدين من البيرة يومياً. كيف يمكنك
بناء عروضك؟ كيف يمكنك اختبارها؟



ماذا لو كنت ايلون ماسك؟

تخيل أن يكون لديك خطة كبرى للإنسانية. تؤمن بوفرة
الحجم الاقتصادي لاختراق الأسواق بمنتجات يمكن للجميع
شراؤها.



ماذا لو كنت بونو؟

ستقوم بالوعظ للعمل الخيري.
تظهر أنك تهتم بالمحتاجين وتحارب من أجل
حصول سكان العالم على حقوقهم بشكل متساو.



شكراً :)