

جامعة ميدأوشن

كلية الإدارة

قسم / تخصص ماجستير إدارة المخاطر



العنوان باللغة العربية

دور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير ممارسات صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي "دراسة تحليلية للتحديات والفرص"

The role of business incubators in supporting and developing the practices of the beauty industry and women's beauty services "An analytical study of challenges and opportunities"

إعداد الطالبة/ندى بنت سعد بن عبدالرحمن الدوس

إشراف/

د.الفیصل عبد الحمید

د.فايز جراد

العام الدراسي:

2024

شكر وتقدير

تقديراً للدعم والتوجيه الذي تلقيته، أتوجه بجزيل الشكر والتقدير إلى أعضاء لجنة الحكم والمقيمين، الذين أسهمت توجيهاتهم القيمة وملاحظاتهم البناءة في تطوير هذا البحث وتحقيق أهدافه. كما أعبر عن امتناني العميق لكل من قدم لي العون والمساعدة خلال مراحل إعداد البحث، سواء من الأساتذة والزملاء، أو من أفراد عائلتي، حيث كان لدعمهم المعنوي والمادي دور كبير في إتمام هذا العمل بنجاح.

فهرس المحتويات:

9.....	الفصل الأول.....
10	مقدمة.....
14	مشكلة الدراسة:.....
17	أهمية الدراسة.....
17	الأهمية العلمية (النظرية):.....
17	الأهمية العملية (التطبيقية):.....
18	أهداف الدراسة:.....
19	تساؤلات الدراسة.....
20	فروض الدراسة.....
21	النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث.....
22	الفصل الثاني.....
22	الدراسات السابقة.....
23	مقدمة.....
24	دراسات سابقة.....
26	الفوائد الرئيسية.....
27	الخدمات المقدمة:.....
27	التحديات المحتملة:.....
30	استراتيجيات للتغلب على التحديات.....
31	خاتمة مراجعة الأدبيات.....
32	الإطار النظري.....
33	الفصل الثالث.....
33	منهجية الدراسة.....
34	مقدمة.....
35	المنهجية وطرق البحث.....
35	تصميم البحث.....

35	البحث النوعي:
35	البحث الكمي:
35	أدوات جمع البيانات:
36	المقابلات الشخصية:
36	الاستبيانات:
36	دراسات الحالة:
36	مراجعة الأدبيات:
36	عينة البحث:
37	عينة المقابلات الشخصية:
37	عينة الاستبيانات:
37	عينة دراسات الحالة:
37	إجراءات التحليل:
37	تحليل البيانات النوعية:
38	تحليل البيانات الكمية:
38	دمج النتائج:
38	التحقق من المصداقية والموثوقية:
38	مجتمع البحث:
39	حدود البحث:
39	الحدود الموضوعية:
39	الحدود البشرية:
39	الحدود المكانية:
39	الحدود الزمنية:
40	مراجعة الأدبيات:
40	دور حاضرات الأعمال في دعم رواد الأعمال:
40	التمويل:
40	مساحات العمل المشتركة:
40	التدريب والإرشاد:
41	شبكات الاتصال:

41	أهمية حاضنات الأعمال في نمو المشروعات.....
44	دراسة حالات من الشركات الناجحة.....
49	التحديات في صناعة التجميل والتزيين النسائي.....
49	التحديات الاقتصادية.....
50	التحديات التنظيمية.....
51	التحديات التكنولوجية.....
53	التحديات الاجتماعية والثقافية.....
54	استراتيجيات التعامل مع التحديات.....
58	الفرص:.....
60	الفصل الرابع.....
60	النتائج والتوصيات.....
61	المقدمة.....
62	تحليل البيانات.....
68	النتائج.....
70	التوصيات.....
73	المراجع.....
74	-المراجع العربية.....
77	-المراجع الأجنبية.....
80	الملاحق.....
81	-الاستبانة.....
87	-الملخص Abstract.....

قائمة الجداول : (لا يوجد)

فهرس الأشكال:

- رسم توضيحي 2 (العمر)..... 62
- رسم توضيحي 3 الجنس..... 62
- رسم توضيحي 4 المستوى التعليمي..... 62
- رسم توضيحي 5 الخبرة العملية في مجال مهنة التجميل والتزيين النسائي.....
- رسم توضيحي 6 الجزء الأول: (تفضيلات العمل) هل تفضل ممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في 63
- رسم توضيحي 7 إذا كنت تفضل العمل في حاضنة أعمال، ما هي الأسباب؟..... 63
- رسم توضيحي 8 إذا كنت تفضل فتح مشروع مستقل، ما هي الأسباب؟..... 64
- رسم توضيحي 9 الجزء الثاني: (المزايا والعيوب) ما هي المزايا التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟..... 64
- رسم توضيحي 10 ما هي العيوب التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟..... 65
- رسم توضيحي 11 ما هي المزايا التي تراها في فتح مشروع مستقل؟..... 65
- رسم توضيحي 12 ما هي العيوب التي تراها في فتح مشروع مستقل؟..... 66
- رسم توضيحي 13 الجزء الثالث: (الدعم والتدريب) ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت العمل ضمن حاضنة أعمال؟ .. 66
- رسم توضيحي 14 ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت فتح مشروع مستقل؟..... 67
- رسم توضيحي 15 الجزء الرابع: (الآفاق المستقبلية)..... 67
- رسم توضيحي 16 هل تعتقد أن فتح مشروع مستقل يمكن أن يحقق لك النجاح المهني الذي تطمح إليه؟.....

المستخلص: Abstract

يهدف هذا البحث إلى دراسة دور حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة في دعم ممارسات التجميل والتزيين النسائي في المملكة العربية السعودية. تم التركيز على تحليل التحديات التي تواجه الممارسات في هذا المجال، مع تحديد العوامل التي تؤثر على تفضيلاتهن بين العمل ضمن حاضنات الأعمال أو فتح مشاريع مستقلة.

أظهرت النتائج أن العديد من الممارسات يفضلن العمل في مشاريع مستقلة بسبب الاستقلالية التي يوفرها هذا الخيار، بما في ذلك القدرة على اتخاذ القرارات بحرية وتحقيق أرباح أعلى. ومع ذلك، هناك أيضًا فئة كبيرة من الممارسات تفضل العمل ضمن حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة، نظرًا لما توفره من دعم مالي، تدريب مهني، وتوجيه إداري، بالإضافة إلى الوصول إلى الموارد والتجهيزات الضرورية.

أبرز البحث أن التحديات التي تواجه الممارسات في المشاريع المستقلة تشمل صعوبة الحصول على التمويل وارتفاع التكاليف التشغيلية، في حين أن العمل ضمن حاضنات الأعمال يوفر بيئة داعمة ولكن مع قيود قد تؤثر على مرونة العمل واستقلالية اتخاذ القرارات.

خلص البحث إلى مجموعة من التوصيات، من أبرزها ضرورة تعزيز الدعم المالي والتدريبي للممارسات في المشاريع المستقلة، وتسهيل إجراءات الترخيص والتمويل، بالإضافة إلى زيادة الوعي بأهمية مساحات العمل المشتركة المجهزة بشكل خاص للصالونات التجميل ودورها في توفير بيئة حاضنة للتطور المهني. يسعى هذا البحث إلى المساهمة في تحسين بيئة العمل في مجال التجميل والتزيين النسائي، وتعزيز فرص النجاح للممارسات في هذا القطاع.

الفصل الأول

مقدمة

تُعتبر صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي من أقدم وأهم الصناعات التي شهدت البشرية. تعود أصولها إلى حضارات قديمة، مثل الحضارات المصرية واليونانية والرومانية والعربية، حيث استخدمت النساء مستحضرات التجميل والتزيين لتحسين مظهرهن والتعبير عن مكانتهن الاجتماعية على مر العصور. فقد استخدمن الكحل 'الإثمد'، والحناء، وغيرها من المستحضرات التي ابتدعنها من النباتات والصخور مثل صخرة الإثمد لإنتاج الكحل الأسود وبعض الحشرات مثل الخنافس القرمزية وشمع النحل. وقد تطورت هذه الحرفة المهنية وتحولت إلى صناعة تشمل مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات، بدءًا من المكياج والعناية بالبشرة إلى تصفيف الشعر والأظافر.

وفي العصر الحديث، شهدت صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي نموًا هائلًا بفضل ابتكارات تكنولوجية وتغير العادات والمعتقدات الاجتماعية وظهور اعراف ومفاهيم مستحدثة. والتي أدت بدورها الي تطورات علمية و طبية في مجال التجميل مما عزز ظهور منتجات وخدمات جديدة أكثر فعالية، وذلك ساهم بدوره في دعم الاستثمار في هذا السوق. كما ساهمت ايضا وسائل الإعلام والتواصل الاجتماعي في التركيز على هذا النمو من خلال تسليط الضوء على أحدث الاتجاهات والممارسات في عالم التجميل وخدمات الزين.

تلعب صناعة التجميل والتزيين النسائي دورًا كبيرًا في الحياة الاجتماعية والاقتصادية. من الناحية الاجتماعية، توفر هذه الصناعة للنساء وسيلة للتعبير عن الذات وتعزيز الثقة بالنفس. تستخدم النساء مستحضرات التجميل وترتاد الصالونات النسائية وعيادات التجميل ليس فقط لتزين مظهرهن، بل أيضًا للاحتفال بالهوية الفردية والثقافية. من

الناحية الاقتصادية، تعد صناعة التجميل وخدمات التزين واحدة من أسرع الصناعات نموًا في العالم، حيث توفر فرص عمل لملايين النساء وتساهم بشكل كبير في الاقتصاد العالمي. تشمل هذه الفرص العمل في مجالات مختلفة مثل تصنيع وتوزيع المنتجات التجميلية، تقديم الخدمات التجميلية والتزين، والتسويق والإعلان. بفضل هذا النمو، أصبحت صناعة التجميل والتزين جزءًا لا يتجزأ من حياة النساء في جميع أنحاء العالم.

Introduction:

The beauty industry and women's grooming services are considered one of the oldest and most important industries that humanity has ever witnessed. Its origins go back to ancient civilizations, such as the Egyptian, Greek, Roman, and Arab civilizations, where women used cosmetics and adornments to improve their appearance and express their social status throughout the ages. They used antimony Eyeliner, henna, and other preparations they created from plants and rocks such as antimony rock to produce black Eyeliner and some insects such as cochineal beetles and beeswax. This professional craft has evolved into an industry that includes a wide range of products and services, from makeup and skin care to hair and nail styling.

The women's beauty and grooming industry plays a major role in social and economic life. Socially, this industry provides women with a means of self-expression and enhanced self-confidence. Women use cosmetics and visit women's salons and beauty clinics not only to adorn their appearance, but also to celebrate individual and cultural identity. Economically, the beauty and grooming services industry is one of the fastest growing industries in the world, providing employment to millions of women and contributing significantly to the global economy. These opportunities include working in various fields such as manufacturing and distributing cosmetic products, providing cosmetic and

grooming services, and marketing and advertising. Thanks to this growth, the beauty and grooming industry has become an integral part of the lives of women all over the world.

مشكلة الدراسة:

كما أشرنا سابقاً تعد صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي واحدة من أسرع الصناعات نمواً، ولكنها تواجه مجموعة معقدة من التحديات التي تتطلب دعماً فعالاً من حاضنات الأعمال. تكمن المشكلة في نقص الفهم الشامل لدور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير ممارسات هذه الصناعة. من الناحية الاقتصادية، يواجه رواد الأعمال والممارسات في هذا المجال تحديات تتعلق بتأمين التمويل اللازم وتوزيع الموارد بفعالية، بالإضافة إلى مواجهة التكاليف التشغيلية العالية وأيضاً القواعد التنظيمية كما تفرض التشريعات المتغيرة والمتطلبات القانونية المتعددة عبئاً كبيراً على الحاضنات ورواد الأعمال على حد سواء، مما يتطلب سياسات وإجراءات داخلية قوية لضمان الامتثال.

من الناحية التكنولوجية، هناك حاجة ملحة لمواكبة الابتكارات السريعة، تحسين البنية التحتية التكنولوجية - بما في ذلك تحديث الأجهزة والمعدات، ترقية البرمجيات والتطبيقات، توسيع الشبكات وتحسين الاتصال، تعزيز مراكز البيانات، أتمتة العمليات، والاعتماد على الحوسبة السحابية - وضمان الأمن السيبراني. تحسين البنية التحتية التكنولوجية يهدف إلى زيادة الكفاءة، وتقليل التكاليف، وتحسين الأداء العام للمؤسسات، وبالتالي تعزيز قدرتها على الابتكار والنمو. أما التحديات الاجتماعية والثقافية، فتشمل تعزيز التنوع والشمول، التفاعل مع المجتمع المحلي والعملاء، وتلبية التغيرات المستمرة في تفضيلات العملاء. بالإضافة إلى ذلك، يمثل تعزيز الابتكار والاستدامة البيئية جوانب حيوية يجب على الحاضنات التعامل معها بفعالية.

حيث يعد قطاع المشروعات الصغيرة والأعمال الحرة هو العصب القوي و التنموي على مستوى العالم اذا تمثل المشروعات متناهية الصغر و الصغيرة والمتوسط 90% من المشاريع و 60% - 70% من العمالة و 50% من الناتج المحلي الإجمالي في جميع أنحاء العالم. كما تعد العمود الفقري للمجتمعات، إذا تسهم في

نمو الاقتصادات المحلية والاقليمية مما يقل نسبة البطالة ويوفر مجالات عمل لمعظم فئات المجتمع.(1)

كما كشفت الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة "منشآت"، عن زيادة في عدد المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالمملكة بلغت 3.1% بنهاية عام 2023، لتصل إلى 1.3 مليون منشأة، تركز أغلبها في العاصمة الرياض بنسبة 43.7%، تلتها منطقة مكة المكرمة بنسبة 18.1% وبحسب تقرير "مرصد منشآت" الذي أصدرته اليوم، فقد بلغ حجم المنشآت متناهية الصغر في المملكة 1,138,588، فيما وصل عدد المنشآت الصغيرة في جميع مناطق المملكة إلى نحو 150,788 منشأة صغيرة، في الوقت الذي تجاوزت فيه المنشآت المتوسطة حاجز الـ 18,723 منشأة.(2) .

إن المشروعات الصغيرة والمتوسطة ليست ببساطة مؤسسات صغيرة أو متوسطة فحسب ، بل لها من المميزات والخصائص ما يجعلها تحتاج إلى سياسات خاصة بها ، هذا إذا ما علمنا أن هذه المشروعات تمثل الغالبية العظمى من الطاقة الصناعية في كثير من الدول.

وفي ظل العولمة وإنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO) ، وتزايد عمليات تحرير التجارة والاستثمار وما نتج عنها من ارتفاع في حدة المنافسة للصناعة محليا وخارجيا ، فإنه يُعتقد أن الصناعات الصغيرة والمتوسطة الحجم سوف تواجه صعوبات كبيرة تجعلها من ناحية في مواجهة منافسة صعبة وغير متكافئة مع مثيلاتها من الصناعات المستوردة وفي منافسة كبيرة مع مثيلاتها من المنشآت

الصناعية الأكبر منها والعاملة في نفس مجال إنتاجها في سبيل الحفاظ على حصة مناسبة لها من السوق.

ومن هنا فإن الفكر الاقتصادي الحديث يؤكد على ضرورة أن تولي السياسات الاقتصادية للحكومات هذه المشروعات الأهمية القصوى من خلال توفير المناخ المناسب لتنميتها وتطويرها ودعمها مادياً ومعنوياً.(3)

وعطفاً على ما سبق يركز هذا البحث على دراسة تحليلية للتحديات والفرص التي تواجه ممارسات صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي ودور حاضنات الاعمال ومساحات العمل المشتركة في ذلك.

أهمية الدراسة

الأهمية العلمية (النظرية):

- إثراء المعرفة العلمية :

تساهم الدراسة في تعزيز الفهم العلمي لدور حاضنات الأعمال في دعم صناعة التجميل وخدمات التزيين

النسائي، مما يضيف إلى الأدبيات الحالية في مجال ريادة الأعمال وتطوير المشاريع الصغيرة.

- تحليل التحديات والممارسات:

تقدم الدراسة تحليلاً مفصلاً للتحديات التي تواجه حاضنات الأعمال وكيفية التعامل معها، مما يوفر إطاراً نظرياً يمكن استخدامه في دراسات مستقبلية.

- الابتكار في الصناعة:

تسلط الدراسة الضوء على كيفية تحفيز الابتكار في قطاع التجميل من خلال الدعم المقدم من حاضنات الأعمال، مما يساهم في تطوير نماذج نظرية جديدة حول الابتكار في هذا المجال.

الأهمية العملية (التطبيقية):

- تقديم حلول عملية:

توفر الدراسة توصيات عملية لمواجهة التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال، مما يساعد في تحسين أداء هذه الحاضنات وزيادة فعاليتها دعماً للمشاريع الناشئة.

- تعزيز الابتكار والنمو:

تهدف الدراسة إلى دعم رواد الأعمال في مجال التجميل من خلال تحسين ممارسات الحاضنات، مما يساهم في تحقيق نمو مستدام وزيادة الابتكار في هذا القطاع.

- إثراء السياسات الحكومية:

يمكن أن تستخدم نتائج هذه الدراسة في تطوير السياسات والبرامج الحكومية المتعلقة بدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاع التجميل، مما يعزز من دور الحاضنات في تحقيق التنمية الاقتصادية.

أهداف الدراسة:

1. تحليل تفضيلات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي بين العمل في حاضنات الأعمال وفتح مشاريع مستقلة:

- دراسة الأسباب الكامنة وراء تفضيل الممارسين للعمل ضمن حاضنات الأعمال أو فتح مشاريعهم الخاصة، وتحديد العوامل التي تؤثر في اتخاذ هذا القرار.

2. تقييم المزايا والعيوب المتعلقة بالعمل في حاضنات الأعمال مقارنة بالمشاريع المستقلة:

- تحليل الفوائد والمخاطر المرتبطة بكل خيار، وكيفية تأثيرها على استمرارية ونمو المشاريع في قطاع التجميل والتزيين النسائي.

3. دراسة احتياجات الدعم والتدريب لدى الممارسين في مجال التجميل سواء كانوا يعملون في حاضنات الأعمال أو كمشاريع مستقلة:

- تحديد نوعية الدعم (المالي، المهني، التكنولوجي، والقانوني) التي يحتاجها الممارسون لتحقيق النجاح في مساهم المهني.

4. تقييم تأثير حاضنات الأعمال على فرص النجاح في مجال التجميل والتزيين النسائي:

- دراسة كيف تساهم حاضنات الأعمال في تحسين فرص النجاح للممارسين، مقارنةً مع العمل كمشروع مستقل.

5. استكشاف الآفاق المستقبلية لممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في حاضنات الأعمال مقابل المشاريع المستقلة:

- تقييم النظرة المستقبلية للممارسين حول النجاح المهني والاستدامة في كلا الخيارين (حاضنات الأعمال والمشاريع المستقلة).

6. اقتراح توصيات لتعزيز دعم حاضنات الأعمال في قطاع التجميل والتزيين النسائي:

- تقديم توصيات بناءً على نتائج البحث لتعزيز فعالية الحاضنات في تقديم الدعم المناسب للممارسين وتحسين فرص نجاحهم.

تساؤلات الدراسة

1. ما هي تفضيلات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي بين العمل في حاضنات الأعمال وفتح مشاريع مستقلة؟

- ما العوامل التي تؤثر في تفضيل الممارسين لأحد الخيارين؟

2. ما هي المزايا والعيوب التي يراها الممارسون في العمل ضمن حاضنات الأعمال مقارنةً بالمشاريع المستقلة؟

كيف تؤثر هذه المزايا والعيوب على قراراتهم المهنية؟

3. ما هي أنواع الدعم والتدريب التي يحتاجها الممارسون في مجال التجميل والتزيين النسائي لضمان النجاح سواءً ضمن حاضنات الأعمال أو في مشاريع مستقلة؟

- هل هناك اختلاف في نوعية الدعم المطلوب بين الخيارين؟

4. كيف تؤثر حاضنات الأعمال على فرص نجاح الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي؟

- هل تساهم حاضنات الأعمال في تقليل المخاطر وزيادة فرص الاستمرارية والنمو؟

5. ما هي النظرة المستقبلية للممارسين حول فرص النجاح المهني والاستدامة في قطاع التجميل والتزيين النسائي داخل حاضنات الأعمال مقابل المشاريع المستقلة؟

- ما العوامل التي تؤثر على رؤيتهم المستقبلية؟

6. ما هي التوصيات الممكنة لتعزيز دعم حاضنات الأعمال في قطاع التجميل والتزيين النسائي؟

- كيف يمكن تحسين الخدمات المقدمة في الحاضنات لتلبية احتياجات الممارسين بشكل أفضل؟

فروض الدراسة

- يفضل الممارسون في مجال التجميل والتزيين النسائي فتح مشاريع مستقلة على العمل ضمن حاضنات الأعمال بسبب رغبتهم في الاستقلالية واتخاذ القرارات بشكل مستقل.
- يرى الممارسون أن فتح مشروع مستقل يوفر مزايا أكثر أهمية بالنسبة لهم، بما في ذلك القدرة على بناء العلامة التجارية الخاصة وتحقيق أرباح أعلى.
- يعتقد الممارسون أن حاضنات الأعمال لا توفر لهم المرونة الكافية في إدارة مشاريعهم، مما يجعلهم يفضلون العمل بشكل مستقل.
- يوجد اعتقاد سائد بين الممارسين بأن فتح مشروع مستقل يساهم بشكل أكبر في تحقيق النجاح المهني مقارنة بالعمل ضمن حاضنات الأعمال.
- يواجه الممارسون صعوبة في تقبل القيود والالتزامات الإضافية التي تفرضها حاضنات الأعمال، مما يقلل من تفضيلهم للعمل ضمن هذه الحاضنات.
- يتوقع الممارسون في مجال التجميل والتزيين النسائي أن التحديات المرتبطة بالعمل ضمن حاضنات الأعمال، مثل نقص الاستقلالية والالتزامات الإضافية، تؤثر سلباً على نجاحهم المهني.

النظرية العلمية المتبعة لإعداد البحث

تعتمد هذه الدراسة على نظرية التبادل الاجتماعي (Social Exchange Theory) ، والتي تعتبر أحد أهم النظريات في علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي. تنص هذه النظرية على أن العلاقات الاجتماعية تعتمد على عملية تبادل المنافع بين الأطراف المعنية، حيث يسعى كل طرف لتحقيق أكبر قدر ممكن من الفوائد مقابل تقديم خدمات أو موارد للطرف الآخر.

في هذا البحث، تُستخدم نظرية التبادل الاجتماعي لفهم تفضيلات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي بين العمل ضمن حاضنة أعمال أو فتح مشروع مستقل. تستند الدراسة إلى المبادئ التالية المستمدة من هذه النظرية:

1. **تحقيق المنافع المتبادلة:** تحليل كيف يختار الممارسون بين حاضنات الأعمال والمشاريع المستقلة بناءً على المنافع التي يتوقعون الحصول عليها، مثل الدعم المالي والتدريب المهني مقابل الاستقلالية والقدرة على التحكم الكامل.

2. **التكاليف والعوائد:** تقييم كيفية وزن الممارسين بين التكاليف المتوقعة (مثل الالتزامات تجاه الحاضنة أو التحديات التشغيلية في المشاريع المستقلة) والعوائد المحتملة (مثل التمويل والدعم المهني أو تحقيق أرباح أعلى).

3. **القرارات الاستراتيجية:** دراسة كيفية اتخاذ الممارسين لقراراتهم المهنية بناءً على التبادل الاجتماعي، أي كيف يقيمون الخيارات المتاحة لهم من حيث الفوائد والعيوب التي يتوقعونها.

تهدف هذه الدراسة إلى تطبيق نظرية التبادل الاجتماعي لفهم العوامل التي تؤثر على قرارات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي، وذلك من خلال جمع وتحليل البيانات المتعلقة بتفضيلاتهم ومواقفهم من الخيارات المهنية المتاحة.

الفصل الثاني

الدراسات السابقة

مقدمة

يتناول هذا الفصل استعراض الدراسات والأبحاث السابقة المتعلقة بموضوع البحث الحالي، حيث يُعدّ استعراض الدراسات السابقة خطوة أساسية في بناء القاعدة العلمية للبحث، وذلك لفهم الإطار النظري والتطبيقي الذي أُجريت فيه الدراسات المماثلة، وللتعرف على النتائج الرئيسية التي توصلت إليها تلك الدراسات.

كما يهدف هذا الفصل إلى تحديد الفجوات البحثية التي لم تُغطَّ بعد بشكل كافٍ، مما يساعد على توجيه البحث الحالي نحو إضافة قيمة جديدة إلى المعرفة العلمية في هذا المجال. سيتم في هذا الفصل تحليل ومناقشة مجموعة من الدراسات التي تناولت موضوعات حاضنة الأعمال، وتفضيلات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي، والعوامل المؤثرة على قراراتهم المهنية، بالإضافة إلى الدراسات التي استخدمت نظرية التبادل الاجتماعي في سياقات مشابهة.

من خلال هذا الاستعراض، سيُسهم الفصل في وضع إطار مرجعي قوي للبحث، يربط بين النتائج السابقة والهدف من الدراسة الحالية، مما يُمكن من بناء تحليل علمي متكامل يثري مجال البحث ويدعم تحقيق الأهداف البحثية الموضوعية.

دراسات سابقة

تستعرض هذه الفقرة بعض الدراسات السابقة التي تناولت دور حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال وصناعة التجميل والتزيين النسائي. توفر هذه الدراسات رؤى قيمة حول التحديات والفرص في هذه الصناعة.

١. دور حاضنات العمال في دعم رواد العمال والمشروعات الصغيرة دراسة مطبقة على حاضنات

الأعمال في مدينة الرياض 2016

المؤلف: د. الجوهرة ناصر عبد العزيز الهزاني

٢. حاضنات العمال ودورها في دعم رواد الأعمال ودعم التنمية الاقتصادية 2020

المؤلف: امل هاشم علي

٣. دور حاضنات الأعمال في تعزيز ريادة الأعمال 2022

المؤلف: طارق علي جاسم / زينة عامر عبد الدائم

٤. حاضنات الأعمال: التعريف والأهداف والأنشطة التي تقوم بها، وأهميتها اقتصادياً واجتماعياً

2020

المصدر: مجلة رواد الأعمال

٥. دور حاضنات الاعمال في نشر ثقافة ريادة الاعمال. 2021

المؤلف: فريد محمد موسى الغول / محمد احمد أبوبكر الأحمر

٦. واقع حاضنات الأعمال في تدعيم ريادة الأعمال للشباب في الوطن العربي في ظل تحديات بيئة

الأعمال 2022

المؤلف: أسامه عبد اللطيف / حلمي القماطي

7. ثامنا: حاضنات العمال وعلاقتها بالجدوى الاقتصادية والاجتماعية.2022

المؤلف: عدي هشام بهلول

8- أسباب عزوف الطلبة عن الانخراط في مشاريع حاضنات الاعمال بالجامعات في المملكة العربية

السعودية. 2019

المؤلف: مشاعل عبد الله الباش

9- مشروعات ريادة الأعمال القائمة على اقتصاد المعرفة" دراسة ميدانية على بعض حاضنات

الاعمال التكنولوجية داخل المجتمع المصري 2019

10- أثر كفاءة حاضنات الأعمال في إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائري

بالاستناد الى بعض التجارب العالمية

اعداد الطالب (٢٠٢١): خالد مدخل

المؤلف: مشير محمد العشري.

حاضنة للأعمال في مجال التجميل

هي شركات توفر مساحات عمل فردية (suites) لمتخصصي التجميل، مما يمكنهم من تشغيل أعمالهم بشكل مستقل. تتيح هذه الحاضنة لمتخصصي التجميل مثل مسرحيات الشعر، وخبراء التجميل، وفنيات الأظافر، والمعالجات بالتدليك استئجار مساحات مخصصة داخل صالونات مجهزة بالكامل، مما يوفر بيئة مثالية للعمل بشكل مستقل مع الحفاظ على مظهر احترافي وجذاب.

تمثل مثل هذه الحاضنات الرائدة نموذجا مبتكرا في مجال الأعمال التجميلية وخدمات التزين مما يتيح لمختصين التجميل والتزين العمل بحرية واستقلالية مع الاستفادة من مجموعة واسعة من الخدمات، والدعم المهني من خلال توفير بيئة داعمة ومرنة تساعد على تعزيز الابتكار والنمو الشخصي والمهني في صناعة هذا القطاع.

الفوائد الرئيسية

1. **الاستقلالية والحرة الإبداعية:** يتمتع المستأجرون بالحرة الكاملة في تصميم وتزيين مساحاتهم الخاصة بما يتناسب مع ذوقهم وأسلوبهم الشخصي. يمكنهم التحكم في بيئتهم العملية وخلق تجربة فريدة لعملائهم، مما يزيد من رضا العملاء وقوة العلاقات بينهم.
2. **تحسين تجربة العملاء:** توفر بيئة هادئة وخاصة للعملاء، مما يعزز من تجربتهم و يتيح لهم الحصول على اهتمام شخصي كامل دون تشتت. هذا يعزز من رضا العملاء ويؤدي إلى علاقات أقوى معهم.
3. **التوازن بين العمل والحياة:** يسمح نظام العمل في هذه المساحات لمختصي التجميل بتحديد جداولهم الزمنية والعمل وفقاً لشروطهم الخاصة، مما يسهل تحقيق توازن أفضل بين العمل والحياة الشخصية. هذه المرونة جذابة بشكل خاص لأولئك الذين لديهم التزامات شخصية أو يرغبون في متابعة اهتمامات أخرى بجانب عملهم في التجميل.
4. **الفوائد المالية:** تمكن لمختصي التجميل زيادة دخلهم من خلال تقليص النفقات المرتبطة بالإيجارات المرتفعة وتقاسم الأرباح مع أصحاب الصالونات التقليديين. كما توفر العديد من الخدمات مثل الانترنت المجاني، والتنظيف، والدعم التسويقي، مما يقلل من التكاليف التشغيلية.

5. بناء العلامة التجارية وفرص التواصل :توفر هذه المساحات بيئة تعاونية حيث يمكن لمختصّي التجميل التواصل والتعاون مع زملائهم في الصناعة. يمكنهم بناء علاماتهم التجارية الشخصية وتطوير هويات مميزة تجذب العملاء الذين يشاركونهم نفس القيم والأسلوب.

الخدمات المقدمة:

تقدم مجموعة واسعة من الخدمات المتكاملة التي تشمل:

- الحلاقة وتصفيف الشعر .
- العناية بالبشرة والعلاج بالتدليك.
- العناية بالأظافر .
- العلاج بالليزر وإزالة الوشم.
- الماكياج الدائم.
- الخدمات التجميلية الطبية مثل الحقن والميزوثيرابي.

التحديات المحتملة:

رغم المزايا العديدة، هناك بعض التحديات المحتملة التي قد تواجهها متخصصي التجميل عند الانضمام إليها.

- المسؤولية الكاملة عن العمل :

يتعين على المستأجرين إدارة جميع جوانب أعمالهم بما في ذلك التسويق، وحجز المواعيد، وخدمة العملاء، مما قد يشكل عبئًا إضافيًا لبعض المتخصصين.

- مساحة محدودة:

بالرغم من أن الخصوصية تعتبر ميزة، إلا أن المساحات المحدودة قد تكون تحديًا عند محاولة استيعاب عدد أكبر من العملاء أو تقديم خدمات متعددة في نفس الوقت.

• التنافسية:

وجود عدد من المتخصصين في نفس المجال في بيئة مشتركة يمكن أن يؤدي إلى منافسة على العملاء. هذا التنافس قد يؤدي أحيانًا إلى توتر العلاقات بين الزملاء.

• الخصوصية:

بالرغم من أن كل متخصص يمتلك مساحته الخاصة، إلا أن القرب الجغرافي يمكن أن يؤدي إلى نقص في الخصوصية أحيانًا، مما قد يسبب إزعاجًا للبعض.

• التواصل والتعاون:

تحقيق التوازن بين الحفاظ على علاقة جيدة مع الزملاء والحرص على تطوير الأعمال الخاصة قد يكون تحديًا. قد تكون هناك حاجة لتحديد حدود واضحة للتواصل والتعاون.

• استخدام الموارد المشتركة:

إدارة استخدام الموارد المشتركة مثل غرف الانتظار، المطابخ، أو المناطق المشتركة يمكن أن تكون مصدرًا للتوتر إذا لم يتم وضع قواعد واضحة واحترامها من قبل الجميع.

• اختلاف أساليب العمل:

اختلاف أساليب العمل والأخلاقيات المهنية بين الزملاء يمكن أن يؤدي إلى سوء تفاهم أو صراعات. من الضروري احترام وتقبل تنوع الأساليب والطرق المختلفة في تقديم الخدمات.

• الضوضاء والإزعاج:

بعض الخدمات التجميلية قد تكون مزعجة أو تسبب ضوضاء، مما قد يؤثر على زملاء آخرين في البيئة المشتركة. إدارة هذه الجوانب بشكل فعال يتطلب تعاونًا واحترامًا متبادلًا.

• إدارة النزاعات:

وجود العديد من المستقلين في نفس المكان قد يؤدي إلى نزاعات شخصية أو مهنية. من الضروري وجود آليات فعالة لحل النزاعات بسرعة وودياً.

• تشارك العملاء:

في بعض الحالات، قد يرغب العملاء في التنقل بين المتخصصين المختلفين داخل نفس الحاضنة، مما قد يسبب توترًا أو إحساسًا بالتنافس غير الصحي بين الزملاء.

استراتيجيات للتغلب على التحديات

• وضع قواعد واضحة:

وضع سياسات وإجراءات واضحة لاستخدام الموارد المشتركة والتفاعل بين الزملاء يمكن أن يساعد في تقليل الصراعات وسوء التفاهم.

• تشجيع التواصل المفتوح:

تشجيع ثقافة التواصل المفتوح والصادق يمكن أن يساعد في حل النزاعات بسرعة وتعزيز التعاون بين الزملاء.

• التدريب على مهارات التعامل مع الآخرين:

توفير التدريب على مهارات التعامل مع الآخرين وإدارة النزاعات يمكن أن يكون مفيداً في تعزيز بيئة عمل إيجابية.

• تحديد مساحات خاصة وعامة:

تحديد مساحات عمل خاصة وأخرى مشتركة بوضوح يمكن أن يساعد في الحفاظ على الخصوصية وتقليل الإزعاج.

• تشجيع التعاون بدلاً من التنافس:

تشجيع الزملاء على التعاون ومشاركة المعرفة والخبرات بدلاً من التنافس المباشر يمكن أن يعزز من روح الفريق ويحسن من جودة الخدمة المقدمة للعملاء.

خاتمة مراجعة الأدبيات

توضح مراجعة الأدبيات الدور الحيوي الذي تلعبه حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال وتعزيز النمو المستدام للشركات الناشئة، خاصة في صناعة التجميل والتزيين النسائي. من خلال توفير التمويل، المساحات المشتركة، التدريب، الإرشاد، وشبكات الاتصال، تساعد حاضنات الأعمال في تخفيف التحديات وزيادة فرص النجاح. تواجه صناعة التجميل والتزيين النسائي العديد من التحديات، مثل التغيرات في تفضيلات المستهلكين، المنافسة الشديدة، التحديات التنظيمية، والتكنولوجية. ومع ذلك، فإن الفرص الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية والثقافية المتاحة يمكن أن تسهم في تحقيق نمو مستدام لهذه الصناعة. تستعرض الدراسات السابقة كيف يمكن لحاضنات الأعمال تقديم الدعم اللازم للشركات الناشئة في صناعة التجميل والتزيين النسائي، مما يعزز من قدرتها على تحقيق النجاح والنمو.

الإطار النظري

1. مفهوم حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة

حاضنات الأعمال تعتبر بيئات خصبة لدعم رواد الأعمال والمشروعات الناشئة من خلال توفير مجموعة متكاملة من الخدمات تشمل التمويل، التدريب، الإرشاد، والدعم الإداري. هذه الحاضنات تهدف إلى تقليل مخاطر الفشل وزيادة فرص النجاح عبر تهيئة بيئة مؤاتية لتطوير الأفكار وتحويلها إلى مشاريع ناجحة ومستدامة. على الجانب الآخر، توفر مساحات العمل المشتركة بيئات عمل مرنة تلبي احتياجات المستقلين والمشروعات الصغيرة من خلال تقديم بنية تحتية متكاملة تشمل المكاتب، التجهيزات التكنولوجية، والخدمات اللوجستية الأخرى، مما يعزز من فرص التعاون والابتكار بين الممارسين.

2. نظريات ريادة الأعمال ودعم المشروعات الصغيرة

تُعنى نظريات ريادة الأعمال بدراسة كيفية اكتشاف واستغلال الفرص لتحويل الأفكار المبتكرة إلى مشروعات مربحة ومستدامة. تنطلق هذه النظريات من فرضية أن الريادة تتطلب مزيجاً من الابتكار والقدرة على تحمل المخاطر. وفي هذا السياق، تلعب حاضنات الأعمال دوراً حاسماً في دعم هذه العملية من خلال تقديم الموارد اللازمة لتطوير الأفكار الريادية. تتقاطع هذه النظريات مع نظريات الدعم المؤسسي التي تركز على كيفية توفير المؤسسات بيئة ملائمة لتحفيز الابتكار وتوجيه الموارد بشكل يساهم في استدامة المشروعات.

3. دور الحاضنات ومساحات العمل المشتركة في تمكين ممارسات مهنة التجميل

تُعتبر الحاضنات ومساحات العمل المشتركة أدوات فعالة في دعم ممارسات مهنة التجميل والتزيين النسائي، حيث توفر هذه البيئات دعماً مالياً وتقنياً يمكن الممارسات من تطوير مهاراتهم وزيادة كفاءتهم. كما تقدم هذه الحاضنات برامج تدريبية تهدف إلى تحسين القدرات المهنية للممارسات، مما يساهم في رفع مستوى الخدمات المقدمة للعميلات. بالإضافة إلى ذلك، تتيح مساحات العمل المشتركة للممارسات فرصة الاستفادة من الشبكات المهنية وتبادل الخبرات مع زميلاتهن في المجال، ما يعزز من فرص التعاون والنمو المشترك.

4. التحديات والفرص في مهنة التجميل ضمن الحاضنات ومساحات العمل المشتركة

بالرغم من الفرص العديدة التي توفرها الحاضنات ومساحات العمل المشتركة، تواجه ممارسات مهنة التجميل بعض التحديات التي تتعلق بقيود الاستقلالية والالتزامات الإضافية التي تفرضها الحاضنات. كما قد يواجهن صعوبات في تسويق خدماتهن بشكل فعال نظراً للتنافس الشديد في هذا المجال. على الجانب الآخر، تتيح مساحات العمل المشتركة فرصاً كبيرة لتعزيز الشبكات المهنية وتوسيع قاعدة العملاء من خلال العمل في بيئة تعاونية تجمع بين ممارسات متعددة، مما يزيد من وعي السوق بالعلامة التجارية الخاصة بكل ممارسة.

الفصل الثالث

منهجية الدراسة

مقدمة

تُعَدّ منهجية الدراسة ركيزة أساسية في عملية البحث العلمي، حيث توفر الهيكل المنظم الذي يوجه الباحث في سعيه لفهم الظواهر المدروسة وتحليلها بشكل منهجي. تهدف هذه الدراسة إلى استكشاف تفضيلات ممارسي مهنة التجميل والتزيين النسائي بين العمل في مساحات العمل المشتركة المجهزة كصالونات تجميل وبين فتح مشاريع مستقلة. ومن خلال ذلك، تسعى الدراسة إلى تحديد مدى تأثير هذه الخيارات المهنية على نجاح الممارسين في هذا المجال.

لتصميم هذه الدراسة، تم اعتماد منهجية متعددة الأبعاد تجمع بين الأساليب الكمية والنوعية، وذلك لتوفير رؤية شاملة ومعقدة للظاهرة المدروسة. فقد تم تطوير استبانة شاملة كأداة رئيسية لجمع البيانات، يستهدف مختلف الفئات العمرية والمستويات التعليمية، إضافة إلى تقييم الخبرات العملية لممارسي المهنة. الهدف من هذا الاستبانة هو استنباط رؤى تفصيلية حول الدوافع والتحديات التي تواجه الممارسين في اختيارهم بين العمل في مساحات العمل المشتركة أو المشاريع المستقلة.

تأتي أهمية منهجية الدراسة من قدرتها على استيعاب تعقيدات الموضوع المدروس، حيث تم تصميم الاستبانة ليغطي عدة محاور، تشمل التفضيلات المهنية، والمزايا والعيوب المرتبطة بكل خيار، إضافة إلى نوعية الدعم المطلوب لكل منهما. هذا التنوع في المحاور يسمح بفهم متكامل للأسباب الكامنة وراء تفضيل الممارسين لأحد الخيارين، وما إذا كانت هذه التفضيلات متأثرة بعوامل مثل الخبرة أو المستوى التعليمي أو حتى البيئة الاجتماعية والاقتصادية.

في إطار جمع البيانات، تم توزيع الاستبانة على عينة ممثلة من ممارسي مهنة التجميل في مناطق مختلفة، مما يضمن تنوع الخلفيات والخبرات ويعزز موثوقية النتائج. كما تم استخدام منهج التحليل الكمي لتحليل البيانات المجمعة، باستخدام تقنيات إحصائية متقدمة تسمح بتحديد الأنماط والعلاقات بين المتغيرات المدروسة. هذا التحليل يهدف إلى اختبار الفرضيات وتقديم إجابات مدعومة بالبيانات حول الأسئلة البحثية.

إلى جانب التحليل الكمي، أُجريت مقابلات نوعية مع عدد من الممارسين للاستفادة من تجاربهم الشخصية وتقديم سياق أعمق للنتائج الكمية. تم تحليل هذه المقابلات باستخدام أساليب التحليل الموضوعي، مما أضاف بُعداً تفسيرياً يساعد في فهم العوامل النفسية والاجتماعية التي تؤثر على تفضيلات الممارسين.

المنهجية وطرق البحث.

تصميم البحث

لضمان تحقيق أهداف البحث ودراسة حاضنات التجميل وخدمات التزين بشكل شامل، سيتم اتباع تصميم بحث مختلط يجمع بين الأساليب الكمية والنوعية. يتيح هذا النهج المتكامل جمع وتحليل البيانات بشكل أعمق وأكثر تفصيلاً، مما يساعد في فهم شامل لدور الحاضنات والتحديات والفرص المرتبطة بها.

البحث النوعي:

سيتم استخدام البحث النوعي للحصول على فهم عميق لتجارب وآراء أصحاب المشاريع ورواد الأعمال العاملين في قطاع التجميل. سيتضمن ذلك إجراء مقابلات شخصية ودراسات حالة لبعض حاضنات التجميل الناجحة. يهدف هذا الجزء من البحث إلى استكشاف العوامل التي تؤثر على نجاح الحاضنات والتحديات التي يواجهها رواد الأعمال والممارسين لهذا النشاط.

البحث الكمي:

سيتم استخدام البحث الكمي لجمع بيانات كمية من خلال استبيانات توزع على العملاء والمستفيدين من خدمات التجميل. يهدف هذا الجزء إلى قياس تأثير خدمات التزين على العملاء وفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم. ستساعد البيانات الكمية في توفير رؤية تحليلية للاتجاهات السوقية والسلوكيات الاستهلاكية.

أدوات جمع البيانات

لتحقيق دقة وموثوقية في جمع البيانات، سيتم استخدام مجموعة متنوعة من الأدوات المناسبة لكل من البحث النوعي والكمي.

المقابلات الشخصية:

سيتم إجراء مقابلات شخصية شبه موجهة مع مجموعة مختارة من الممارسين ورواد الأعمال في مجال التجميل. ستساعد هذه المقابلات في الحصول على رؤى عميقة حول تجاربهم، التحديات التي يواجهونها، ودور الحاضنات في دعمهم.

الاستبيانات:

سيتم تصميم استبيانات دقيقة وشاملة توزع على العملاء والمستفيدين من خدمات التزين. ستتضمن الاستبيانات أسئلة مغلقة ومفتوحة تهدف إلى قياس رضا العملاء، توقعاتهم، وتقييمهم للخدمات المقدمة.

دراسات الحالة:

سيتم اختيار بعض حاضنات التجميل الناجحة لتحليلها كدراسات حالة. ستتضمن هذه الدراسات جمع معلومات مفصلة عن سياسات الحاضنات، الخدمات التي تقدمها، والنتائج التي حققتها.

مراجعة الأدبيات:

سيتم مراجعة الدراسات السابقة والأدبيات المتعلقة بحاضنات التجميل وخدمات التزين. ستساعد هذه المراجعة في توفير خلفية نظرية قوية وفهم للتطورات السابقة في هذا المجال.

عينة البحث

سيتم اختيار العينة بعناية لضمان تمثيل شامل ودقيق للفئات المختلفة المرتبطة بصناعة التجميل وخدمات التزين.

عينة المقابلات الشخصية:

ستتضمن العينة مجموعة متنوعة من الممارسين ورواد الأعمال الذين لديهم تجارب مختلفة مع حاضنات التجميل. سيتم اختيار المشاركين بناءً على معايير تشمل مدة النشاط في السوق، نوع الخدمات المقدمة، وحجم الأعمال.

عينة الاستبيانات:

ستشمل عينة الاستبيانات مجموعة متنوعة من العملاء الذين يستخدمون خدمات التزين. سيتم توزيع الاستبيانات على عملاء من مختلف الفئات العمرية، الجنس، ومستويات الدخل لضمان تمثيل شامل للسوق.

عينة دراسات الحالة:

سيتم اختيار حاضنات التجميل الناجحة بناءً على معايير مثل مدى تحقيقها للنتائج المرجوة، سمعتها في السوق، ونوعية الخدمات التي تقدمها. سيتم تحليل ثلاث إلى خمس حاضنات لتحقيق تنوع في البيانات.

إجراءات التحليل

سيتم اتباع إجراءات تحليل دقيقة لضمان استخلاص نتائج موثوقة ومفيدة من البيانات التي تم جمعها.

تحليل البيانات النوعية:

سيتم تحليل المقابلات الشخصية ودراسات الحالة باستخدام تقنيات تحليل المضمون وتحليل الموضوعات. سيتم ترميز البيانات لتحديد الأنماط والموضوعات الرئيسية التي تظهر من تجارب وآراء المشاركين. ستساعد هذه التقنية في فهم العوامل المؤثرة على نجاح الحاضنات والتحديات التي تواجه رواد الأعمال.

تحليل البيانات الكمية:

سيتم تحليل البيانات الكمية التي تم جمعها من الاستبيانات باستخدام برامج التحليل الإحصائي مثل SPSS أو Excel. سيتم استخدام الإحصاءات الوصفية مثل الترددات، النسب المئوية، والوسائل. بالإضافة إلى ذلك، سيتم استخدام الاختبارات الإحصائية المناسبة مثل اختبار (t-test) واختبار (chi-square) لتحليل الفروقات والعلاقات بين المتغيرات المختلفة.

دمج النتائج:

سيتم دمج نتائج التحليل النوعي والكمي لتقديم صورة شاملة ومتعمقة عن دور حاضنات التجميل وخدمات التزيين. ستساعد هذه العملية في تقديم توصيات مستندة إلى البيانات لكل من حاضنات التجميل ورواد الأعمال لتحسين أدائهم وزيادة فرص النجاح.

التحقق من المصداقية والموثوقية :

لضمان مصداقية وموثوقية النتائج، سيتم استخدام تقنيات مختلفة مثل التحليل التكراري واستخدام مصادر بيانات متعددة (مثل مقابلات مع مختلف أصحاب المصلحة ومراجعة الأدبيات). بالإضافة إلى ذلك، سيتم إجراء اختبارات لتحقيق من الاتساق الداخلي للاستبيانات وضمان استقرار النتائج.

مجتمع البحث

عينة البحث في هذه الدراسة تتألف من ممارسات مهنة التجميل والتزيين النسائي، وهن النساء اللاتي يعملن في هذا المجال في بيئات عمل مختلفة. تم اختيار العينة لتشمل النساء اللاتي يعملن ضمن حاضنات الأعمال المخصصة للتجميل، وكذلك النساء اللاتي يفضلن فتح مشاريعهن الخاصة ويعملن بشكل مستقل.

تشمل العينة أيضًا النساء اللاتي يعملن بشكل مستقل تمامًا من منازلهن أو يقدمون خدمات متنقلة إلى منازل العميلات. هؤلاء الممارسات يعتمدن بشكل كبير على وسائل التواصل الاجتماعي، مثل إنستغرام وسناب شات، للترويج لخدماتهن والوصول إلى جمهور واسع.

العينة تمثل مجموعة متنوعة من الممارسات من حيث الأعمار، المستويات التعليمية، وسنوات الخبرة في مجال التجميل. هذا التنوع يتيح فهماً أعمق لكيفية تأثير بيئة العمل على تفضيلات الممارسات والفرص والتحديات التي تواجههن في هذا القطاع.

حدود البحث

الحدود الموضوعية

- **الموضوع:** يركز البحث على دور حاضنات الأعمال في دعم وتطوير ممارسات صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي، مع تحليل التحديات والفرص المتعلقة بهذا المجال.

الحدود البشرية

- **العينة البشرية:** يتناول البحث رواد الأعمال والممارسين في صناعة التجميل والتزيين النسائي، بالإضافة إلى المسؤولين والعاملين في حاضنات الأعمال. تشمل العينة أيضًا الأكاديميين والمستثمرين المهتمين بهذا القطاع.

الحدود المكانية

- **المكان:** يغطي البحث نطاقًا جغرافيًا يشمل بعض المدن الرئيسية في المملكة العربية السعودية، مع إمكانية التوسع إلى مقارنة مع حالات دولية أخرى عند الحاجة.

الحدود الزمنية

- **الزمن:** يركز البحث على الفترة من عام 2020 إلى عام 2024، حيث يتم تحليل التغيرات والتطورات التي شهدتها صناعة التجميل والتزيين النسائي خلال هذه الفترة.

مراجعة الأدبيات

دور حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال

تلعب حاضنات الأعمال دورًا حيويًا في دعم رواد الأعمال من خلال توفير مجموعة متنوعة من الموارد والخدمات التي تسهم في نمو وتطوير الشركات الناشئة. تهدف حاضنات الأعمال إلى تقليل المخاطر المرتبطة ببدء مشروعات جديدة وزيادة فرص النجاح من خلال تقديم الدعم الشامل. تشمل خدمات حاضنات الأعمال توفير التمويل، المساحات المكتبية، التدريب، الإرشاد، وشبكات الاتصال.

التمويل:

تُعتبر مسألة الحصول على التمويل واحدة من أكبر التحديات التي يواجهها رواد الأعمال. تساعد حاضنات الأعمال في تخفيف هذه العقبة من خلال تقديم منح أو قروض أو استثمارات مباشرة للشركات الناشئة. هذا الدعم المالي يمكن أن يكون حاسمًا لبدء المشروع وتغطية تكاليف التشغيل الأولية.

مساحات العمل المشتركة:

توفر حاضنات الأعمال مساحات عمل مجهزة بالكامل، مما يساعد الشركات الناشئة على توفير تكاليف الإيجار والتجهيز. هذه المساحات تعزز بيئة العمل التعاونية وتوفر للرواد مساحة للاجتماعات، والابتكار، والعمل بشكل جماعي.

التدريب والإرشاد:

تقدم حاضنات الأعمال برامج تدريبية متنوعة تغطي مختلف جوانب إدارة الأعمال، مثل التسويق، المالية، إدارة الموارد البشرية، وتطوير المنتجات. بالإضافة إلى ذلك، توفر الإرشاد من قبل خبراء ومستشارين متخصصين يساعدون رواد الأعمال في اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتغلب على التحديات.

شبكات الاتصال:

تتيح حاضنات الأعمال فرص التواصل مع مستثمرين، شركاء محتملين، وعملاء، مما يعزز فرص التعاون والنمو. شبكات الاتصال هذه تُعتبر من الأصول القيمة التي يمكن أن تساعد في تسريع نمو الشركات الناشئة.

أهمية حاضنات الأعمال في نمو المشروعات

تلعب حاضنات الأعمال دورًا محوريًا في تعزيز النمو المستدام للشركات الناشئة، مما يساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة. تقدم الحاضنات بيئة داعمة تساعد في تقليل المخاطر وزيادة فرص النجاح من خلال توفير الموارد والخدمات اللازمة.

١. تحسين الكفاءة التشغيلية:

تساهم حاضنات الأعمال في تحسين الكفاءة التشغيلية للشركات الناشئة من خلال توفير التدريب والدعم اللزمين لتحسين العمليات الداخلية. يساعد هذا الدعم في زيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف، مما يساهم في تحسين الأداء العام للشركة.

٢. دعم الابتكار:

تشجع حاضنات الأعمال على الابتكار من خلال تقديم الموارد والدعم اللزمين لتطوير منتجات وخدمات جديدة. الابتكار يُعتبر عنصرًا حاسمًا في تحقيق التميز التنافسي والنمو المستدام. من خلال دعم الابتكار، تساهم الحاضنات في تمكين الشركات الناشئة من التكيف مع تغيرات السوق وتلبية احتياجات العملاء بشكل أفضل.

٣. زيادة فرص النجاح:

من خلال توفير بيئة داعمة وشبكات علاقات قوية، تساهم حاضنات الأعمال في زيادة معدلات النجاح للشركات الناشئة. الشركات التي تنضم إلى حاضنات الأعمال تتمتع بفرص أكبر للنمو والاستدامة مقارنة بتلك التي تعمل بشكل مستقل. الدعم المقدم من الحاضنات يساعد في التغلب على العقبات الأولية ويعزز فرص البقاء والنمو في السوق.

▪ أمثلة ناجحة من حاضنات الأعمال

1. Sola Salon Studios :

- الموقع الإلكتروني [Sola Salon Studios](#)

2. Phenix Salon Suites :

- الموقع الإلكتروني [Phenix Salon Suites](#)

3. My Salon Suite :

- الموقع الإلكتروني [My Salon Suite](#)

4. Salon Republic :

- الموقع الإلكتروني [Salon Republic](#)

5. Salon Plaza :

- الموقع الإلكتروني [Salon Plaza](#)

6. IMAGE Studios :

- الموقع الإلكتروني [IMAGE Studios](#)

7. Salon Lofts :

- الموقع الإلكتروني [Salon Lofts](#)

دراسة حالات من الشركات الناجحة

Salon Lofts هي واحدة من الحاضنات الرائدة في مجال التجميل، وتتميز باستراتيجياتها الفعالة في دعم ممارسي مهنة التجميل وتقديم بيئة عمل مواتية تمكنهم من تحقيق النجاح والتميز. فيما يلي استعراض لبعض الاستراتيجيات التي تعتمد عليها Salon Lofts لدعم ممارسي مهنة التجميل.

١. توفير مساحات عمل متكاملة

• مساحات خاصة :

تقدم Salon Lofts مساحات عمل مخصصة للممارسين. هذه المساحات مجهزة بالكامل وتوفر بيئة عمل مريحة تتيح للممارسين التركيز على تقديم خدماتهم بدون الحاجة إلى القلق بشأن التجهيزات اللوجستية.

تصميم مرن:

تتميز بتصميمها المرن الذي يمكن تخصيصه وفقاً لاحتياجات كل ممارس. هذا يسمح لهم بتطوير بيئة عمل تتماشى مع علامتهم التجارية الشخصية وتفضيلاتهم المهنية.

٢. دعم التسويق والترويج

• تسويق رقمي:

توفر Salon Lofts دعماً شاملاً في مجال التسويق الرقمي، بما في ذلك تطوير المواقع الشخصية، إدارة وسائل التواصل الاجتماعي، وحملات البريد الإلكتروني. هذا يساعد الممارسين في الوصول إلى جمهور أوسع وزيادة قاعدة عملائهم.

• حملات ترويجية:

نُظم الحاضنة حملات ترويجية مشتركة تساعد الممارسين على زيادة ظهورهم في السوق. هذه الحملات تشمل العروض الخاصة والخصومات، مما يعزز التفاعل مع العملاء ويحفز الولاء.

٣. تقديم الدعم التدريبي

• ورش عمل ودورات تدريبية:

توفر Salon Lofts مجموعة متنوعة من ورش العمل والدورات التدريبية التي تغطي جوانب مختلفة من صناعة التجميل، بما في ذلك التقنيات الحديثة، إدارة الأعمال، والتسويق. هذه البرامج تساعد الممارسين على تحسين مهاراتهم والبقاء على اطلاع بأحدث التطورات في المجال.

• توجيه وإرشاد:

تتيح الحاضنة للممارسين الوصول إلى مستشارين وخبراء يقدمون التوجيه والإرشاد المهني. هذا يساعدهم في اتخاذ قرارات استراتيجية وتعزيز كفاءتهم التشغيلية.

٤. تسهيل العمليات الإدارية

- إدارة المواعيد:

تقدم Salon Lofts نظاماً متكاملاً لإدارة المواعيد يساعد الممارسين على تنظيم جدول أعمالهم بفعالية. هذا النظام يوفر إمكانية الحجز عبر الإنترنت، مما يسهل على العملاء تحديد مواعيدهم بسهولة وراحة.

- إدارة المدفوعات:

توفر الحاضنة حلاً لإدارة المدفوعات تشمل نظام الفواتير والتحصيل. هذا يساعد الممارسين على متابعة حساباتهم المالية وضمان تلقي المدفوعات في الوقت المناسب.

٥. بناء مجتمع مهني

- فعاليات تواصل:

تنظم Salon Lofts فعاليات تواصل دورية تجمع بين الممارسين والخبراء في المجال. هذه الفعاليات توفر منصة لتبادل الأفكار والخبرات، وتعزيز العلاقات المهنية.

- منتديات ومجموعات دعم:

توفر الحاضنة منتديات ومجموعات دعم عبر الإنترنت حيث يمكن للممارسين تبادل المعلومات والنصائح. هذه المجتمعات الافتراضية تتيح للممارسين الحصول على الدعم من أقرانهم ومواجهة التحديات بشكل مشترك.

٦. تعزيز الابتكار والاستدامة

• ابتكار المنتجات والخدمات:

تدعم Salon Lofts الممارسين في تطوير منتجات وخدمات جديدة من خلال توفير موارد البحث والتطوير. هذا يشمل توفير قاعات التدريب والأدوات اللازمة لتجربة المنتجات الجديدة وتطبيقها.

• الاستدامة البيئية:

تشجع الحاضنة على تبني ممارسات مستدامة من خلال توفير منتجات صديقة للبيئة وحلول تعبئة وتغليف مستدامة. هذا يساعد الممارسين على تقديم خدمات تحترم البيئة وتعزز الوعي البيئي بين العملاء.

٧. التكيف مع التغيرات التكنولوجية

• التحول الرقمي:

تدعم Salon Lofts الممارسين في تبني التحول الرقمي من خلال توفير الأدوات والتقنيات الحديثة. هذا يشمل تقديم حلول برمجية لإدارة العمليات، وتسويق الخدمات عبر الإنترنت.

• التدريب التكنولوجي:

تقدم الحاضنة برامج تدريبية تشمل كيفية استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال التجميل، مثل تقنيات تحليل البشرة، وإدارة الحملات التسويقية الرقمية. هذا يساعد الممارسين على البقاء في الطليعة في مجالهم.

■ أخيراً

تقدم Salon Lofts نموذجاً متميزاً لحاضنات الأعمال في مجال التجميل من خلال توفير بيئة عمل شاملة تدعم الممارسين على جميع المستويات. من خلال تقديم مساحات عمل متكاملة، ودعم تسويقي، وتدريب مستمر، وتسهيلات إدارية، وبناء مجتمع مهني قوي، وتعزيز الابتكار والاستدامة، تساهم الحاضنة في تحقيق نجاح ممارسي مهنة التجميل وتمكينهم من تطوير أعمالهم بفعالية.

يعتمد نجاح Salon Lofts في جزء كبير منه على فهمها العميق لاحتياجات الممارسين في مجال التجميل وقدرتها على تلبية هذه الاحتياجات من خلال استراتيجيات مبتكرة ومتعددة الجوانب. هذا النموذج يمكن أن يكون مثالاً يُحتذى به لحاضنات الأعمال الأخرى التي تسعى لدعم وتطوير صناعة التجميل وخدمات التزيين النسائي.

التحديات في صناعة التجميل والتزيين النسائي

تعتبر صناعة التجميل والتزيين النسائي من الصناعات الحيوية والمزدهرة على مستوى العالم. ومع ذلك، فإن هذا النمو السريع يرافقه مجموعة من التحديات التي يمكن أن تؤثر على استدامة وتطور هذه الصناعة. يمكن تصنيف هذه التحديات إلى اقتصادية، تنظيمية، تكنولوجية، واجتماعية وثقافية

التحديات الاقتصادية

١. نقص التمويل:

تأمين التمويل الكافي يعتبر من أكبر التحديات التي تواجه حاضنات الأعمال. غالبًا ما تكون الموارد المالية المحدودة عائقًا كبيرًا أمام تقديم الدعم الشامل لرواد الأعمال. تعتمد الحاضنات على تمويل من مصادر متعددة مثل الحكومات، المؤسسات الخاصة، والاستثمارات، لكن تأمين هذه الموارد قد يكون صعبًا، خصوصًا في فترات الركود الاقتصادي أو في البلدان النامية حيث تكون الإمكانيات المالية محدودة.

٢. توزيع الموارد:

يتطلب إدارة حاضنات الأعمال توزيع الموارد بشكل فعال لضمان تقديم الدعم الكافي لكل مشروع. يمكن أن يكون من الصعب تحديد الأولويات وتوزيع الموارد بين المشاريع المختلفة، خاصة عندما تكون هذه الموارد محدودة. هذا التحدي يتطلب إدارة فعالة لضمان تحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة.

٣. تكاليف التشغيل العالية:

تتطلب الحاضنات تكاليف تشغيلية عالية تشمل الأجور، الإيجارات، المرافق، والتكنولوجيا. يمكن أن تكون هذه التكاليف عبئًا ماليًا كبيرًا على الحاضنات، مما يؤثر على قدرتها على تقديم الدعم اللازم لرواد

الأعمال. تحقيق التوازن بين تكاليف التشغيل والدخل المتاح يتطلب إدارة مالية دقيقة واستراتيجيات لزيادة الإيرادات، مثل تقديم خدمات استشارية أو تدريبية مدفوعة الأجر.

٤. الاستدامة المالية:

تعتمد الاستدامة المالية للحاضنات على تحقيق توازن بين المصروفات والإيرادات. يمكن أن يكون تحقيق هذا التوازن صعبًا، خاصة في المراحل الأولى من تشغيل الحاضنة عندما تكون الإيرادات غير مستقرة. تحتاج الحاضنات إلى تطوير نماذج أعمال مستدامة، مثل الشراكات مع القطاع الخاص، أو الحصول على منح طويلة الأجل من المؤسسات الحكومية.

التحديات التنظيمية

١. الامتثال للتشريعات:

تواجه الحاضنات تحديات كبيرة في الامتثال لمجموعة من التشريعات والقوانين المحلية والدولية. تشمل هذه التشريعات قوانين العمل، الضرائب، المعايير البيئية، ومتطلبات السلامة. يمكن أن تكون هذه القوانين معقدة ومتغيرة، مما يتطلب من الحاضنات تحديث سياساتها وإجراءاتها بانتظام لضمان الامتثال. بالإضافة إلى ذلك، قد تحتاج الحاضنات إلى التعامل مع تشريعات خاصة بصناعة التجميل، مثل تلك المتعلقة بسلامة المنتجات والممارسات الصحية.

٢. إدارة العلاقات:

تحتاج الحاضنات إلى بناء وإدارة علاقات قوية مع مجموعة متنوعة من الأطراف المعنية بما في ذلك رواد الأعمال، المستثمرين، الجهات الحكومية، والشركاء الآخرين. يمكن أن تكون إدارة هذه العلاقات بشكل فعال تحديًا كبيرًا، خاصة عندما تتضارب المصالح أو عندما تكون هناك توقعات متباينة من

الأطراف المختلفة. يتطلب إدارة العلاقات التواصل المستمر، الشفافية، وبناء الثقة بين جميع الأطراف المعنية.

٣. تطوير السياسات الداخلية:

تحتاج الحاضنات إلى تطوير سياسات وإجراءات داخلية واضحة وفعالة لإدارة العمليات اليومية. يمكن أن يكون تطوير هذه السياسات وتطبيقها تحديًا، خاصة في ظل التغيرات المستمرة في البيئة الاقتصادية والتكنولوجية. يجب أن تشمل السياسات الداخلية مجالات مثل إدارة الموارد البشرية، إجراءات الصحة والسلامة، استراتيجيات التسويق، وخطط التوسع والنمو.

٤. التكيف مع التغيرات القانونية:

التغيرات في القوانين والتشريعات المتعلقة بصناعة التجميل وخدمات التزيين يمكن أن تؤثر بشكل كبير على عمليات الحاضنات. تحتاج الحاضنات إلى التكيف بسرعة مع هذه التغيرات لضمان استمرار الامتثال ودعم رواد الأعمال ممارسين النشاط بشكل فعال. يمكن أن تشمل هذه التغيرات قوانين جديدة بشأن استخدام مكونات معينة في منتجات التجميل، أو متطلبات جديدة للتعبئة والتغليف، أو معايير جديدة للصحة والسلامة.

التحديات التكنولوجية

١. الابتكار المستمر:

تحتاج الحاضنات إلى مواكبة الابتكارات التكنولوجية في هذه الصناعة لضمان تقديم الدعم المناسب لرواد الأعمال. يمكن أن يكون الاستثمار في التكنولوجيا وتحديث المعدات مكلفًا ومعقدًا، خاصة في ظل التطور السريع للتكنولوجيا. يجب أن تكون الحاضنات قادرة على تقديم أحدث التقنيات والمعدات لرواد الأعمال والممارسين لمساعدتهم في تطوير منتجات وخدمات مبتكرة.

٢. البنية التحتية التكنولوجية:

تحتاج الحاضنات إلى بنية تحتية تكنولوجية قوية لدعم العمليات اليومية وتقديم الخدمات لرواد الأعمال. بناء هذه البنية التحتية وصيانتها يمكن أن يكون تحديًا كبيرًا، خاصة مع التغيرات المستمرة في التكنولوجيا. يتطلب ذلك استثمارات كبيرة في الأجهزة والبرمجيات، بالإضافة إلى تدريب العاملين على استخدام هذه التكنولوجيا بكفاءة.

٣. الأمن السيبراني: مع تزايد الاعتماد على التكنولوجيا، تصبح قضايا الأمن السيبراني أكثر أهمية. تحتاج الحاضنات إلى حماية بياناتها وبيانات رواد الأعمال من الهجمات الإلكترونية والاختراقات. يتطلب ذلك استثمارات في تقنيات الأمن السيبراني وتدريب العاملين على ممارسات الأمان. يمكن أن تكون أي اختراقات أو تسريبات بيانات مكلفة للغاية وتؤثر على سمعة الحاضنة.

٤. تدريب رواد الأعمال:

تحتاج الحاضنات إلى تقديم تدريب تقني مستمر لرواد الأعمال لضمان قدرتهم على استخدام التكنولوجيا بكفاءة. يمكن أن يكون توفير هذا التدريب تحديًا، خاصة عندما تكون الموارد المالية والبشرية محدودة. يجب أن تشمل برامج التدريب موضوعات مثل استخدام أدوات التصميم الرقمي، إدارة التجارة الإلكترونية، تحليل البيانات، واستراتيجيات التسويق الرقمي.

التحديات الاجتماعية والثقافية

١. التنوع والشمول:

تحتاج الحاضنات إلى ضمان أن تكون خدماتها متاحة وشاملة للجميع، بغض النظر عن الجنس، العرق، أو الخلفية الاجتماعية. تحقيق هذا الهدف يمكن أن يكون تحديًا، خاصة في البيئات الثقافية المتنوعة. يجب أن تعمل الحاضنات على تعزيز التنوع والشمول من خلال سياسات، واضحة، وبرامج تدريبية، وتعليمية.

٢. التغيرات الثقافية:

تتأثر هذه الصناعة بشكل كبير بالاتجاهات الثقافية والتغيرات الاجتماعية. تحتاج الحاضنات إلى التكيف مع هذه التغيرات وفهم تأثيرها على احتياجات وتوقعات رواد الأعمال و الممارسين والعلماء.

٣. بناء الثقة:

بناء الثقة مع رواد الأعمال والمستثمرين والأطراف المعنية الأخرى يعتبر تحديًا كبيرًا. تحتاج الحاضنات إلى تقديم خدمات عالية الجودة وضمان تحقيق نتائج ملموسة لبناء هذه الثقة. يمكن أن تشمل هذه الخدمات توفير استشارات متخصصة، توفير مساحات عمل متقدمة، أو تنظيم فعاليات تفاعلية لرواد الأعمال والمستثمرين.

٤. التوعية والتثقيف:

تحتاج الحاضنات إلى نشر الوعي بأهمية دورها وخدماتها في المجتمع. يمكن أن يكون تحقيق هذا الهدف تحديًا، خاصة في البيئات التي تفتقر إلى الوعي بدور الحاضنات في دعم رواد الأعمال وتطوير

الصناعات. يجب أن تعمل الحاضنات على تعزيز الوعي من خلال حملات تسويقية، ورش عمل، وفعاليات تعليمية تستهدف المجتمع المحلي ورواد الأعمال المحتملين.

٥. التأثيرات الإعلامية:

تلعب وسائل الإعلام التقليدية والاجتماعية دورًا كبيرًا في تشكيل التوجهات الجمالية والتفضيلات الاستهلاكية. تحتاج الحاضنات إلى التعامل مع التأثير الكبير للإعلانات والمراجعات على الإنترنت. يمكن لأي تعليق سلبي أو تقييم منخفض أن يؤثر بشكل كبير على مبيعات المنتج وسمعة الشركة.

استراتيجيات التعامل مع التحديات

لمواجهة هذه التحديات، يمكن لحاضنات الأعمال اعتماد عدة استراتيجيات فعالة:

١. تعزيز الشراكات:

بناء شراكات قوية مع الحكومات، المؤسسات التعليمية، والشركات الخاصة يمكن أن يساعد في تأمين التمويل والدعم اللازم. يمكن للشراكات أن توفر أيضًا فرصًا للتدريب وتبادل المعرفة، مما يساعد رواد الأعمال على تطوير مهاراتهم وزيادة فرص نجاحهم.

٢. تطوير برامج تدريبية شاملة:

تقديم برامج تدريبية شاملة لرواد الأعمال تغطي الجوانب التقنية، الإدارية، والمالية. يجب أن تشمل هذه البرامج:

- **التدريب التقني:** يشمل استخدام الأدوات التكنولوجية الحديثة، تطوير المنتجات، وإدارة التجارة الإلكترونية. يساعد هذا التدريب رواد الأعمال والممارسين على البقاء على اطلاع بأحدث التطورات التكنولوجية واستخدامها بفعالية في مشاريعهم.
- **التدريب الإداري:** يتضمن تطوير مهارات القيادة، إدارة المشاريع، والتخطيط الاستراتيجي. يساعد هذا التدريب رواد الأعمال والممارسين على تحسين كفاءتهم في إدارة العمليات اليومية واتخاذ القرارات الاستراتيجية.
- **التدريب المالي:** يشمل إدارة الموارد المالية، التخطيط المالي، والتمويل. يساعد هذا التدريب رواد الأعمال والممارسين على تحسين مهاراتهم في إدارة الأموال وضمان الاستدامة المالية لمشاريعهم.

٣. توفير مساحات عمل متكاملة:

يجب على الحاضنات تقديم مساحات عمل متكاملة ومجهزة بكافة الأدوات والتقنيات اللازمة. يمكن أن تشمل هذه المساحات معامل للتدريب، استوديوهات للتصوير، ومكاتب للعمل المشترك. توفر هذه البيئات دعمًا تقنيًا ولوجستيًا يمكن أن يعزز إنتاجية رواد الأعمال والممارسين و يتيح لهم التركيز على تطوير منتجاتهم وخدماتهم.

٤. تقديم استشارات متخصصة:

يجب أن توفر الحاضنات استشارات متخصصة في مجالات مثل التسويق، الابتكار، والتوسع الدولي. يمكن للاستشاريين ذوي الخبرة تقديم توجيهات قيمة تساعد رواد الأعمال والممارسين على التغلب على التحديات وتحقيق النمو المستدام.

٥. تعزيز التواصل والشبكات:

يمكن للحاضنات تنظيم فعاليات تفاعلية مثل ورش العمل، المؤتمرات، والمعارض التي تجمع بين رواد الأعمال والممارسين والمستثمرين والخبراء في الصناعة. تساعد هذه الفعاليات في بناء شبكات قوية من العلاقات المهنية وتتيح لرواد الأعمال والممارسين عرض أفكارهم ومنتجاتهم والتواصل مع شركاء محتملين.

٦. دعم الابتكار والاستدامة:

تشجيع الابتكار من خلال توفير موارد للبحث والتطوير ودعم المبادرات المستدامة. يمكن للحاضنات تعزيز ثقافة الابتكار من خلال تنظيم مسابقات الابتكار وبرامج الزمالة. بالإضافة إلى ذلك، يجب تشجيع استخدام المواد والممارسات المستدامة لضمان أن تكون المنتجات والخدمات صديقة للبيئة.

٧. تقديم الدعم النفسي والاجتماعي:

يمكن أن تواجه رواد الأعمال ضغوطاً نفسية واجتماعية كبيرة. لذا، من المهم أن تقدم الحاضنات دعماً نفسياً واجتماعياً لرواد الأعمال والممارسين من خلال توفير

برامج تدريبية حول إدارة الضغوط النفسية، وتقديم جلسات استشارية فردية، وتنظيم
فعاليات اجتماعية لتعزيز الدعم المتبادل بينهم.

الفرص:

حاضنات التجميل تقدم فرصًا كبيرة لتطوير الصناعة ودعم رواد الأعمال في هذا المجال. تشمل هذه الفرص جوانب اقتصادية، تكنولوجية، تنظيمية، واجتماعية وثقافية، مما يساهم في تعزيز النمو والابتكار المستدام.

1. زيادة الوعي بالجمال والعناية الشخصية:

مع تزايد الوعي الصحي والجمالي، هناك فرص لتطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات المستهلكين المتزايدة. يتزايد الطلب على منتجات العناية بالبشرة والشعر، ومستحضرات التجميل، والخدمات الشخصية.

2. التكنولوجيا المتقدمة:

يمكن للتكنولوجيا الحديثة، مثل الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات، تحسين تجربة العملاء وتطوير منتجات مبتكرة. تتيح التقنيات الحديثة للممارسات فهم تفضيلات العملاء بشكل أفضل وتقديم خدمات ومنتجات مخصصة.

3. التوسع في الأسواق الجديدة:

تقدم الأسواق الناشئة والمتنامية فرصًا كبيرة للنمو والتوسع. يمكن للشركات الناشئة الاستفادة من هذه الفرص من خلال تقديم منتجات وخدمات تتناسب مع احتياجات المستهلكين في هذه الأسواق.

٤. الابتكار في المنتجات والخدمات :

تتيح حاضنات التجميل بيئة إبداعية تسمح لممارسي المهنة ورواد الأعمال بتطوير منتجات وخدمات جديدة. من خلال الاستفادة من التكنولوجيات الحديثة والمواد الطبيعية، يمكنهم تقديم حلول تجميل مستدامة وصديقة للبيئة تلبي تطلعات العملاء المتزايدة نحو المنتجات الآمنة والصحية.

الفصل الرابع

النتائج والتوصيات

المقدمة

تمثل هذه الدراسة محاولة جادة لفهم ديناميكيات سوق التجميل والتزيين النسائي في سياق بيئة الأعمال الحديثة، مع التركيز على التفضيلات الشخصية والمهنية للممارسين في هذا المجال، وتحديدًا فيما يتعلق بالعمل ضمن مساحات العمل المشتركة المجهزة كصالونات تجميل أو فتح مشاريع مستقلة. تأتي هذه الدراسة استجابة لحاجة ماسة إلى استكشاف وتحليل العوامل المؤثرة في نجاح هذه المشاريع، والتي تلعب دوراً حيوياً في تعزيز الاقتصاد المحلي وتوفير فرص عمل جديدة.

لقد تم جمع البيانات اللازمة من خلال استبانة شاملة استهدف ممارسي مهنة التجميل والتزيين النسائي، والذي سعى إلى فهم تفضيلاتهم وأولوياتهم بين اختيار العمل ضمن حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة، أو الاستقلال بمشاريعهم الخاصة. شملت الدراسة أيضاً تحليلاً دقيقاً للمزايا والتحديات التي تواجههم في كلا الخيارين، بالإضافة إلى استكشاف نوعية الدعم والتوجيه الذي يحتاجونه لتحقيق النجاح المهني.

في هذا الفصل، سنقوم بعرض النتائج التي تم التوصل إليها بناءً على التحليل الدقيق للبيانات المستخلصة من الاستبيانات. سنسلط الضوء على الاتجاهات السائدة بين الممارسين، ونحدد العوامل التي تساهم في تفضيل خيار على آخر، بالإضافة إلى تقييم مدى تأثير مساحات العمل المشتركة المجهزة على نجاح المشاريع في مجال التجميل. سنتطرق أيضاً إلى العقبات التي قد تواجه الممارسين وتحد من قدرتهم على تحقيق أهدافهم المهنية.

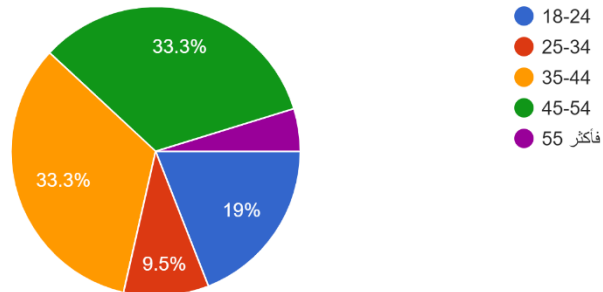
وبناءً على هذه النتائج، سيتم تقديم مجموعة من التوصيات الهادفة إلى تحسين بيئة العمل في مجال التجميل والتزيين النسائي. سنناقش كيفية تعزيز دور مساحات العمل المشتركة كبيئة داعمة، وتوفير البنية التحتية اللازمة لنجاح الممارسين. كما سنستعرض أهمية تقديم برامج تدريبية متقدمة، وزيادة الوعي بفوائد هذه المساحات، وتقديم الدعم المالي والقانوني والتكنولوجي اللازم لدفع عجلة الابتكار والنمو في هذا القطاع الحيوي.

هذه التوصيات ليست فقط نتاج التحليل العلمي للبيانات، ولكنها أيضاً تعكس الرغبة في خلق بيئة عمل مستدامة تساهم في تعزيز دور المرأة في الاقتصاد من خلال تمكينها من ممارسة مهن التجميل والتزيين بطرق أكثر فعالية وإبداعية.

تحليل البيانات

العمر

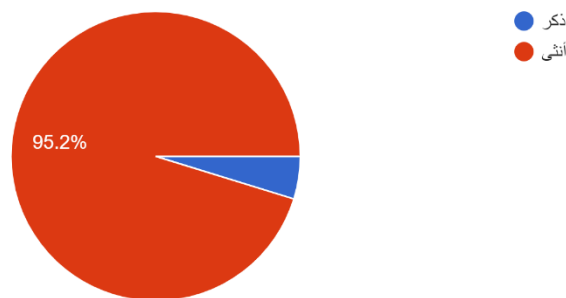
21 responses



رسم توضيحي 1 (العمر)

الجنس

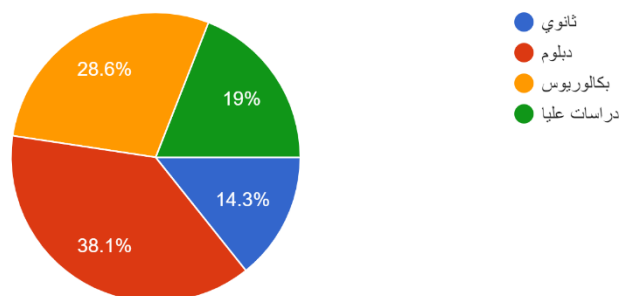
21 responses



رسم توضيحي 2 الجنس

المستوى التعليمي

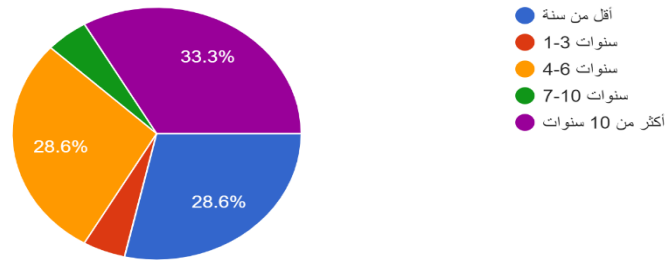
21 responses



رسم توضيحي 3 المستوى التعليمي

الخبرة العملية في مجال مهنة التجميل والتزيين النسائي

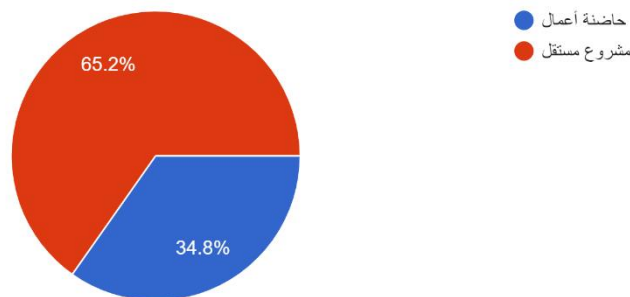
21 responses



رسم توضيحي 4 الخبرة العملية في مجال مهنة التجميل والتزيين النسائي

الجزء الأول: (تفضيلات العمل) هل تفضل ممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في

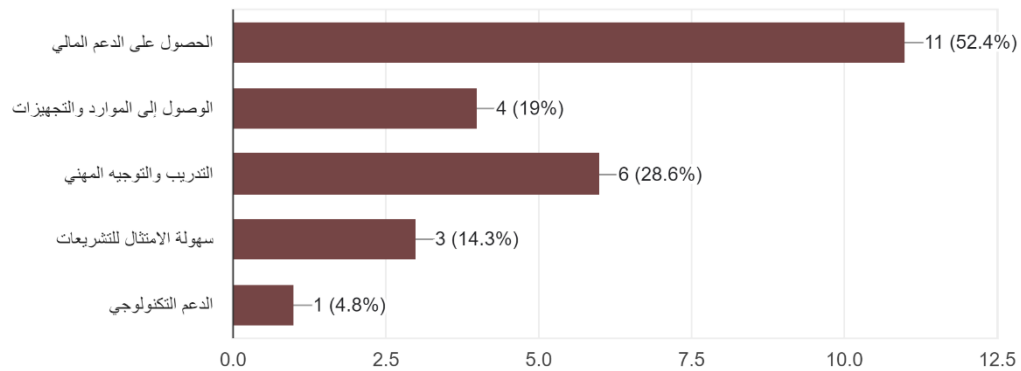
21 responses



رسم توضيحي 5 الجزء الأول: (تفضيلات العمل) هل تفضل ممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في

إذا كنت تفضل العمل في حاضنة أعمال، ما هي الأسباب؟ (اختر كل ما ينطبق)

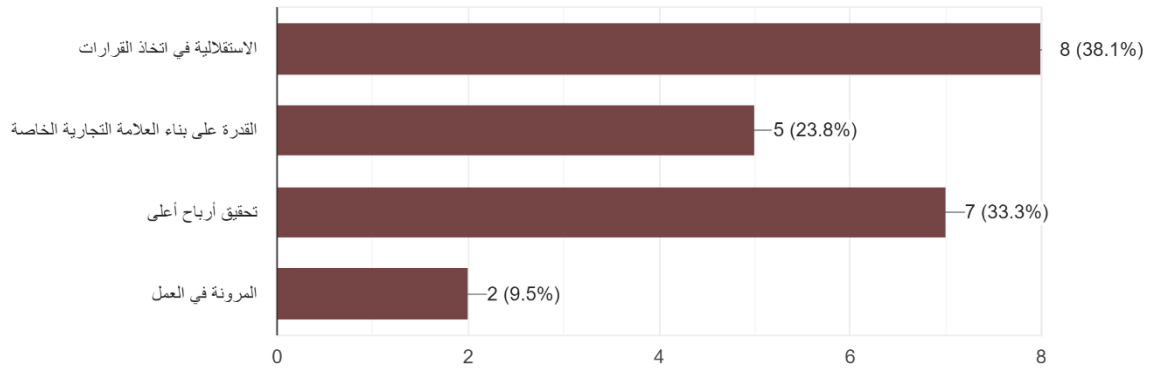
21 responses



رسم توضيحي 6 إذا كنت تفضل العمل في حاضنة أعمال، ما هي الأسباب؟

إذا كنت تفضل فتح مشروع مستقل، ما هي الأسباب؟ (اختر كل ما ينطبق)

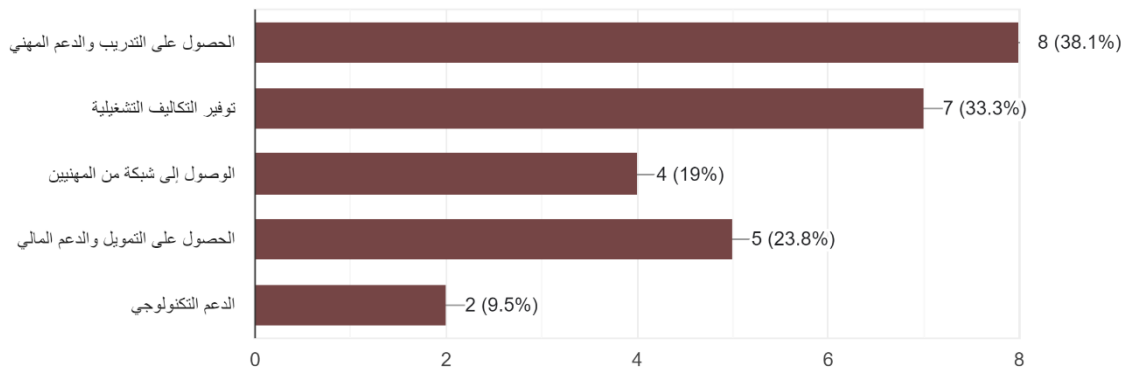
21 responses



رسم توضيحي 7 إذا كنت تفضل فتح مشروع مستقل، ما هي الأسباب؟

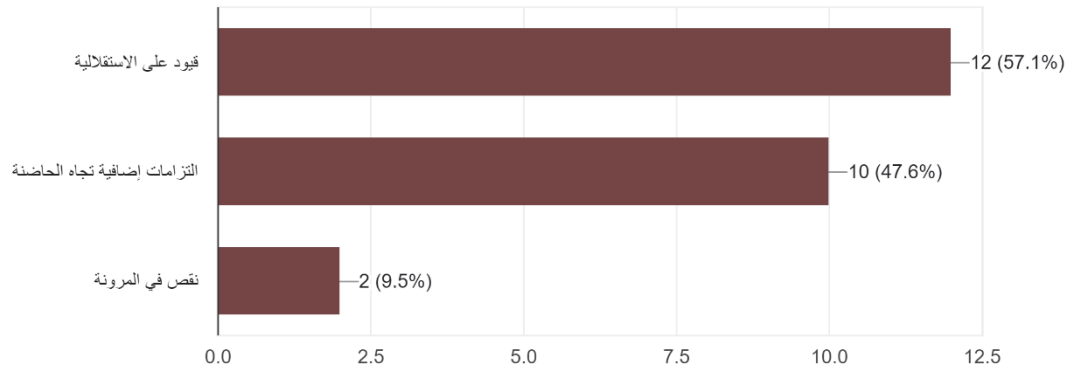
الجزء الثاني: (المزايا والعيوب) ما هي المزايا التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)

21 responses



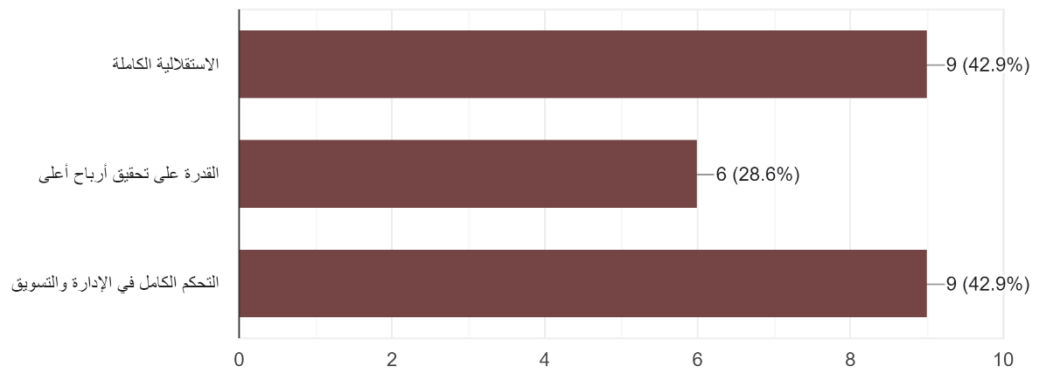
رسم توضيحي 8 الجزء الثاني: (المزايا والعيوب) ما هي المزايا التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟

ما هي العيوب التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)
21 responses



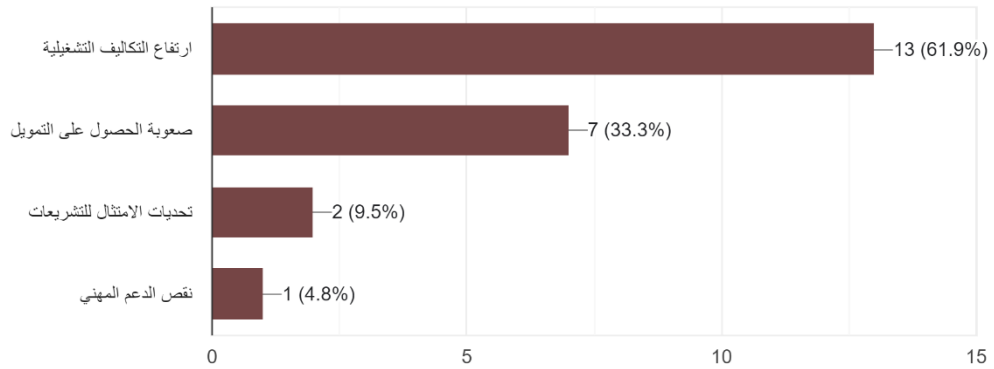
رسم توضيحي 9 ما هي العيوب التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟

ما هي المزايا التي تراها في فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)
21 responses



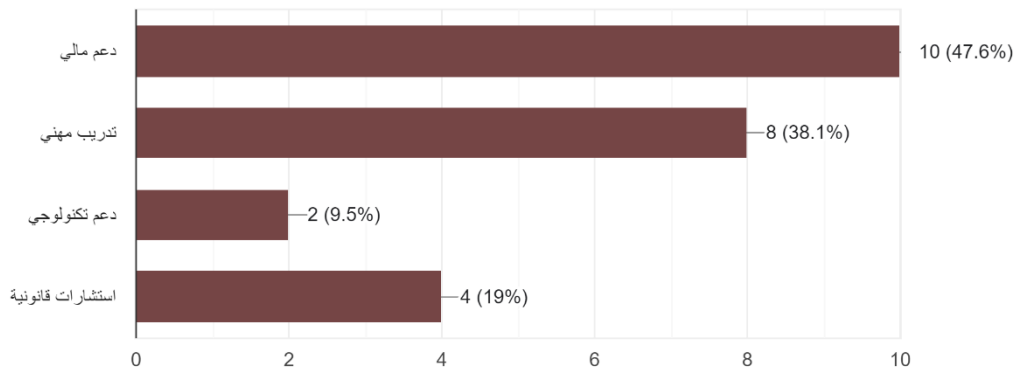
رسم توضيحي 10 ما هي المزايا التي تراها في فتح مشروع مستقل؟

ما هي العيوب التي تراها في فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)
21 responses



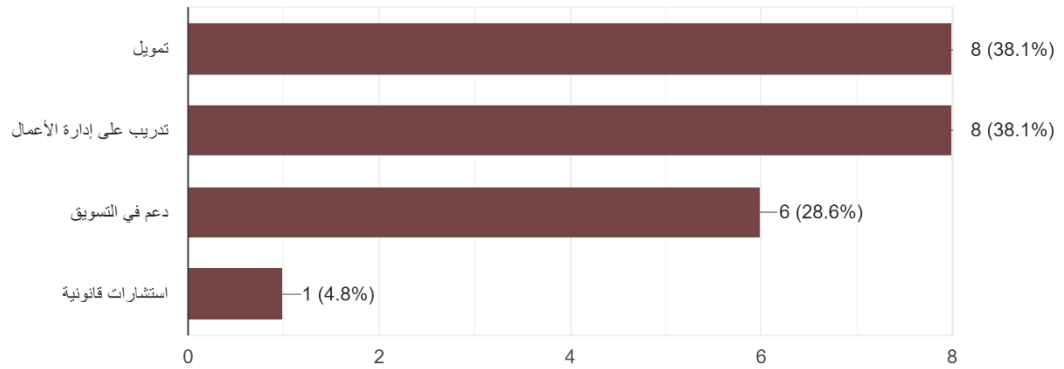
رسم توضيحي 11 ما هي العيوب التي تراها في فتح مشروع مستقل؟

الجزء الثالث: (الدعم والتدريب) ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)
21 responses



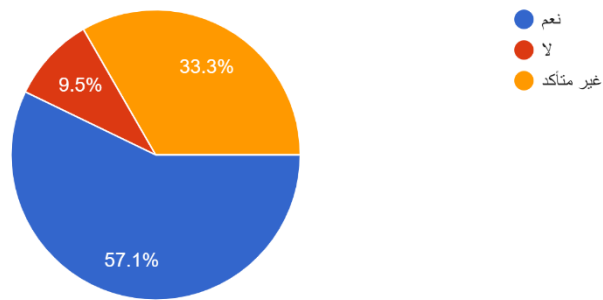
رسم توضيحي 12 الجزء الثالث: (الدعم والتدريب) ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت العمل ضمن حاضنة أعمال؟

ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)
21 responses



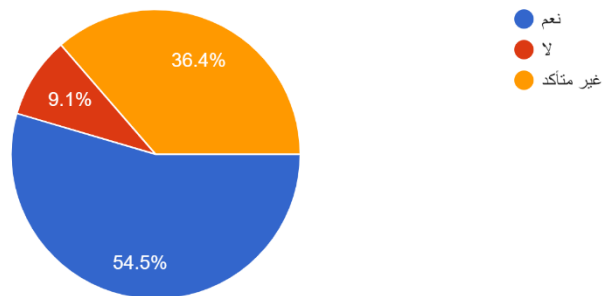
رسم توضيحي 13 ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت فتح مشروع مستقل؟

الجزء الرابع: (الآفاق المستقبلية) هل تعتقد أن العمل ضمن حاضنة أعمال يساهم في زيادة فرص النجاح في مجال التجميل؟
21 responses



رسم توضيحي 14 الجزء الرابع: (الآفاق المستقبلية)

هل تعتقد أن فتح مشروع مستقل يمكن أن يحقق لك النجاح المهني الذي تطمح إليه؟
21 responses



رسم توضيحي 15 هل تعتقد أن فتح مشروع مستقل يمكن أن يحقق لك النجاح المهني الذي تطمح إليه؟

النتائج

تحديات التمويل والدعم المالي:

نقص التمويل المستدام: أظهرت الدراسة أن العديد من الممارسين في مجال التجميل يجدون صعوبة في الحصول على تمويل مستدام لمشاريعهم. على الرغم من الدعم الذي تقدمه الحاضنات، إلا أن هناك حاجة ماسة إلى توفير مصادر تمويل طويلة الأجل تساعد في تحمل التكاليف التشغيلية المتكررة.

الاستقلالية والتحديات المرتبطة بالعمل في مساحات العمل المشتركة:

- **قيود على الاستقلالية:** أشارت النتائج إلى أن حوالي 40% من الممارسين يشعرون بأن العمل ضمن الحاضنات يحد من استقلاليتهم في اتخاذ القرارات المتعلقة بمشاريعهم، مما يؤثر على قدرتهم على تنفيذ رؤيتهم الخاصة.
- **نقص المرونة:** بعض المشاركين أفادوا بأن الحاضنات قد تفرض التزامات إضافية تحد من مرونتهم في إدارة أعمالهم بالطريقة التي يرونها مناسبة.

مزايا العمل في مساحات العمل المشتركة المجهزة كصالونات تجميل:

- **الوصول إلى التجهيزات الحديثة:** أظهرت النتائج أن الممارسين الذين يعملون في مساحات العمل المشتركة المجهزة يرون أن هذه المساحات توفر لهم فرصة استخدام تجهيزات وأدوات حديثة دون الحاجة إلى استثمارات كبيرة.
- **تقليل التكاليف التشغيلية:** تبين أن العمل في مساحات العمل المشتركة يساهم بشكل كبير في تقليل التكاليف التشغيلية للممارسين، مما يعزز من فرصهم في النجاح والاستمرارية في السوق.

الحاجة إلى دعم مهني وتدريب متخصص:

- **تطوير المهارات المهنية:** أظهرت النتائج أن هناك حاجة كبيرة بين الممارسين للحصول على تدريب متخصص، خصوصاً في مجالات إدارة الأعمال والتسويق الرقمي. هذا يشير إلى ضرورة تعزيز البرامج التدريبية داخل الحاضنات لدعم نمو الممارسين.

- الحاجة إلى استشارات مهنية: بينت الدراسة أن الممارسين يحتاجون إلى استشارات مهنية متواصلة، خصوصًا في مجالات التخطيط الاستراتيجي وتطوير العلامة التجارية.

التحديات التسويقية والترويجية:

- صعوبات التسويق الرقمي: أظهرت النتائج أن حوالي 55% من الممارسين يجدون صعوبة في الترويج لخدماتهم عبر الإنترنت، مما يعوق قدرتهم على الوصول إلى جمهور أوسع. يشير هذا إلى ضرورة تقديم دعم أكبر في مجال التسويق الرقمي.
- بناء العلامة التجارية: هناك حاجة ملحة بين الممارسين لتعلم كيفية بناء علامتهم التجارية الخاصة وتحقيق تميز في السوق. هذه النتائج تؤكد على أهمية تقديم ورش عمل ودورات تدريبية تركز على التسويق وبناء العلامة التجارية.

التحديات الإدارية والتشريعية:

- تعقيد الإجراءات الإدارية: أظهرت الدراسة أن التعقيدات البيروقراطية تمثل تحديًا كبيرًا للممارسين، مما يعوق قدرتهم على بدء وإدارة مشاريعهم بنجاح. يحتاج الممارسون إلى دعم قانوني وإداري أفضل لتسهيل هذه الإجراءات.
- الحاجة إلى استشارات قانونية: أفادت النتائج أن هناك طلبًا كبيرًا على الاستشارات القانونية لمساعدة الممارسين في فهم التشريعات والامتثال لها بفعالية.

الوعي المحدود بأهمية مساحات العمل المشتركة:

- قلة الوعي بفوائد مساحات العمل المشتركة: أظهرت النتائج أن هناك نقصًا في الوعي بأهمية وفوائد مساحات العمل المشتركة المجهزة كصالونات تجميل، مما يشير إلى الحاجة لنشر الوعي حول كيفية استغلال هذه المساحات بشكل أفضل.

- الحاجة إلى حملات توعية: النتائج تؤكد على ضرورة إطلاق حملات توعية تهدف إلى تعريف الممارسين بمزايا مساحات العمل المشتركة وكيفية الاستفادة منها لتعزيز نجاح مشاريعهم.

التوصيات

بناءً على النتائج المستخلصة من هذا البحث وتحليل الاستبيانات والبيانات المجمعة، يمكن تقديم التوصيات التالية لتعزيز فعالية حاضنات الأعمال في دعم رواد الأعمال في مجال التجميل والتزيين النسائي:

1. زيادة الدعم المالي المخصص لرواد الأعمال :

- توفير تمويل مستدام وميسر للممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي، لتمكينهم من تجاوز التحديات المالية عند بدء أو توسيع مشاريعهم.

2. تطوير برامج التدريب المهني المتخصصة :

- تصميم وتنفيذ برامج تدريبية متقدمة تركز على تلبية احتياجات رواد الأعمال في مجال التجميل، مع الاهتمام بتطوير مهارات إدارة الأعمال، التسويق، واستخدام التكنولوجيا الحديثة في هذا القطاع.

3. تعزيز الشبكات المهنية :

- تشجيع الحاضنات على إنشاء وتحسين شبكات الاتصال بين رواد الأعمال في مجال التجميل والمستثمرين، والموردين، والخبراء في الصناعة، لتبادل المعرفة والخبرات والدعم.

4. تشجيع الابتكار والإبداع :

- دعم روح الابتكار من خلال توفير بيئات عمل مرنة داخل الحاضنات، حيث يمكن لرواد الأعمال تجربة أفكار جديدة وتطوير حلول مبتكرة تلبي احتياجات السوق المتزايدة.

5. تبسيط الإجراءات الإدارية والتشريعية :

- تسهيل الإجراءات البيروقراطية المتعلقة ببدء وتشغيل المشاريع داخل الحاضنات من خلال تبسيط القوانين والإجراءات المطلوبة، وتقديم المساعدة القانونية لرواد الأعمال.

6. تقديم خدمات التسويق والترويج المتخصصة

- توفير خدمات متخصصة في التسويق والترويج لمشاريع رواد الأعمال، بما في ذلك المساعدة في بناء العلامة التجارية والوصول إلى أسواق جديدة.

7. تعزيز مساحات العمل المشتركة المجهزة كصالونات تجميل وتزيين:

- التركيز بشكل كبير على إنشاء وتوسيع مساحات العمل المشتركة داخل الحاضنات، بحيث تكون مجهزة بالكامل كصالونات تجميل وتزيين. هذه المساحات توفر بيئة عمل متكاملة للممارسين في مجال التجميل النسائي، حيث يمكنهم استخدام المعدات الحديثة والتجهيزات اللازمة دون الحاجة إلى الاستثمار الكبير في إنشاء صالوناتهم الخاصة. هذا يساهم في تقليل التكاليف التشغيلية، ويعزز من فرص التعاون، والتعلم المتبادل، وتبادل العملاء بين الممارسين.

8. إجراء بحوث دورية لتقييم الأداء :

- تنظيم بحوث تقييمية دورية لقياس فعالية الحاضنات في دعم رواد الأعمال، مع تقديم توصيات لتحسين الخدمات المقدمة بناءً على نتائج هذه البحوث.

9. تشجيع التعاون مع الجهات الحكومية والخاصة :

- تعزيز التعاون بين الحاضنات والجهات الحكومية والخاصة لتقديم برامج دعم شاملة، تشمل التدريب، التمويل، وتطوير الأعمال بما يضمن استدامة المشاريع ونجاحها.

10. نشر وعي مساحات العمل المشتركة:

- العمل على نشر الوعي بأهمية وفوائد مساحات العمل المشتركة، خاصة تلك المجهزة كصالونات تجميل وتزيين، بين الممارسين في مجال التجميل النسائي. يمكن تنظيم ورش عمل وندوات توعوية تبرز كيفية الاستفادة من هذه المساحات في بدء أو توسيع المشاريع وتحقيق نجاح مستدام.

المراجع

-المراجع العربية-

موقع الامم المتحدة

موضوع عام ٢-٢٤: المؤسسات المتناهية الصغر و الصغيرة و المتوسطة و أهداف التنمية المستدامة.

تقرير "مرصد منشآت" للربع الرابع من عام ٢٠٢٣

المشروعات الصغيرة ودورها في التنمية

تأليف

هايل عبد المولى طشطوش

حاضنات الأعمال والوحدات العلمية المفاهيم و التطبيقات في الاقتصاد المعرفي أ د احمد بن

عبدالرحمن الشميمري و أ د سرور على ابراهيم سرور

إدارة حاضنات الأعمال للمشاريع الصغيرة

د محمد يوسف كافي

حاضنات الأعمال والمشروعات الصغرى

د رمضان السنوسي، عبد السلام الدويبي

حاضنات الأعمال ودورها في بناء القدرات التنافسية للمشروعات الصغيرة

د ماجدة سليمان ارتيمه

حاضنات الأعمال ودورها في التنمية

حمد إبراهيم سماحة

الصناعات الصغيرة و دور حاضنات الاعمال في دعمها و تطويرها. د كمال كاظم جواد أ د كاظم

احمد البطاط

حاضنات الاعمال و المشروعات الصغيرة السنوسي ، عبد السلام

حاضنات الاعمال

ل زميت الخير

حاضنات الأعمال الجامعية والشركات الناشئة ل محمد رضا دباح

حاضنات الاعمال ودورها في التنمية

ل احمد ابراهيم سماعة

فندق رواد الأعمال ؛ نظرة جديدة لإدارة حاضنات الشركات الصغيرة والمتوسطة

ل هشام بن سعيد الغنيمي

إدارة المشاريع الريادية وحاضنات الأعمال

ل مصطفى كافي

ريادة الاعمال والمشروعات الصغير "استراتيجيات الريادة - خطة الاعمال - العناقيد الصناعية -

حاضنات الاعمال - المشروعات الصغيرة - الثقافة الريادية ورواد الاعمال "

ل علاء الغريايوي

دور حاضنات الأعمال في تطوير المشاريع الصغيرة

ل عدنان حسين

المؤتمر السنوي العام السادس في الإدارة: الإبداع والتجديد من أجل التنمية الإنسانية، دور الإدارة

العربية في إقامة مجتمع المعرفة- ورشة عمل: حاضنات الأعمال

ل مجموعة خبراء | المنظمة العربية للتنمية الإدارية | 2006/01/01

المؤتمر السنوي العام السادس في الإدارة: الإبداع والتجديد من أجل التنمية الإنسانية، دور الإدارة العربية في إقامة مجتمع المعرفة- ورشة عمل: حاضنات الأعمال

ل مجموعة خبراء | المنظمة العربية للتنمية الإدارية | 2006/01/01

المؤتمر السنوي العام السادس في الإدارة: الإبداع والتجديد من أجل التنمية الإنسانية، دور الإدارة العربية في إقامة مجتمع المعرفة- ورشة عمل: حاضنات الأعمال

ل مجموعة خبراء | المنظمة العربية للتنمية الإدارية | 2006/01/01

المؤتمر السنوي العام السادس في الإدارة: الإبداع والتجديد من أجل التنمية الإنسانية، دور الإدارة العربية في إقامة مجتمع المعرفة- ورشة عمل: حاضنات الأعمال

ل مجموعة خبراء | المنظمة العربية للتنمية الإدارية | 01/01/

Facilities Management for Business Incubators: Practical Tips and
Information for Designing, Building, and Managing Business Incubator
Facilities in the 21st Century

By Mark Long

Buildings That Create Jobs: A Guide to Business Incubators from the Family
Who Invented the Concept

by B Thomas Mancuso

The Amazon Incubator: Grow Your Business or Hatch a New One

by Lesley Hensell

Startup Incubators and Business Accelerators: The Easy Way to Create a
Startup Incubation and Business Acceleration Center

by Jobe David Leonard

Starting A Business Incubator : From Scratch To Sky

by Ambreen Jabeen Shah

THE IGBO APPRENTICE SCHEME: THE LARGEST BUSINESS
INCUBATOR IN THE WORLD

by Benneth Nwosu

Business Incubators an Effective Business Model in Latin America: Business
Incubators New Development Method

by Augusto Alberto Nichol

Business Incubators: Detailed History Of Small Business Incubators

by Chance Weidemann

Business Incubator: Value Added Contributions and Effectiveness of
Business Incubation Programs to Tenants in Australia

by Muhamad Abduh

MY MISSION IN RUSSIA: Business Incubators, Tactics and Lessons

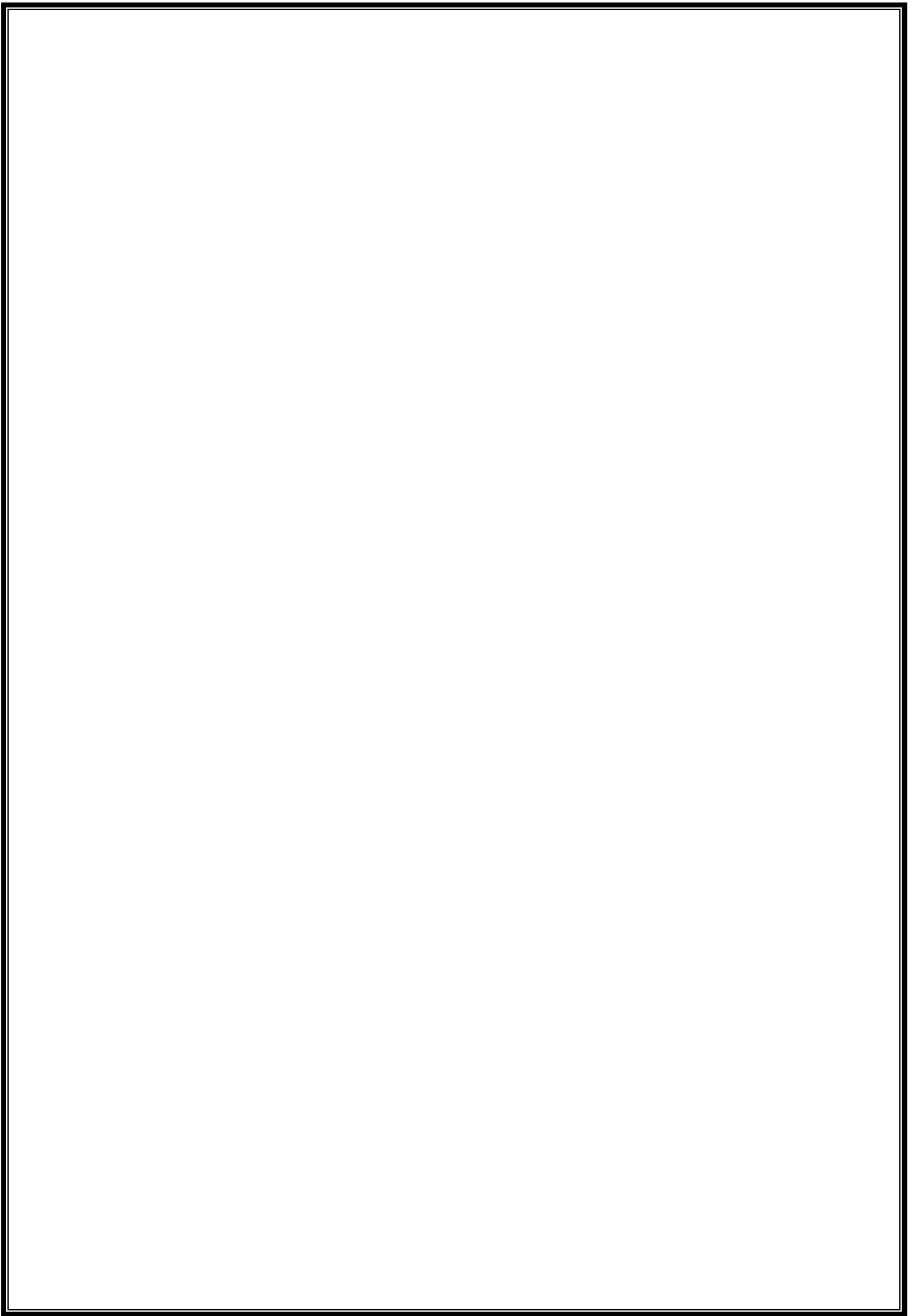
by TOM GROOMS

The Introduction Of Small Business Incubators: A Detailed History Of The
Development

by Ruthann Ango

Growth Of Business Incubators: Success Of Small Business Incubators

by Scottie Hallmon



الملاحق

-الاستبانة

استبانة حول تفضيل ممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في الحاضنات أو فتح مشروع مستقل

مقدمة

تسعى هذه الاستبانة إلى فهم تفضيلات الممارسين في مجال التجميل والتزيين النسائي حول العمل في حاضنات الأعمال أو فتح مشروع مستقل. سيتم استخدام نتائج هذه الاستبانة لتحليل التحديات والفرص المتعلقة بكل خيار.

معلومات شخصية

العمر:

24-18

34-25

44-35

54-45

55 فأكثر

الجنس:

ذكر

أنثى

المستوى التعليمي:

ثانوي

دبلوم

بكالوريوس

دراسات عليا

الخبرة العملية في مجال التجميل:

أقل من سنة

1-3 سنوات

4-6 سنوات

7-10 سنوات

أكثر من 10 سنوات

الجزء الأول: تفضيلات العمل

هل تفضل ممارسة مهنة التجميل والتزيين النسائي في:

حاضنة أعمال

مشروع مستقل

إذا كنت تفضل العمل في حاضنة أعمال، ما هي الأسباب؟ (اختر كل ما ينطبق)

الحصول على الدعم المالي

الوصول إلى الموارد والتجهيزات

التدريب والتوجيه المهني

سهولة الامتثال للتشريعات

الدعم التكنولوجي

أخرى (يرجى التحديد)

إذا كنت تفضل فتح مشروع مستقل، ما هي الأسباب؟ (اختر كل ما ينطبق)

الاستقلالية في اتخاذ القرارات

القدرة على بناء العلامة التجارية الخاصة

تحقيق أرباح أعلى

المرونة في العمل

أخرى (يرجى التحديد)

الجزء الثاني: المزايا والعيوب

ما هي المزايا التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)

الحصول على التدريب والدعم المهني

توفير التكاليف التشغيلية

الوصول إلى شبكة من المهنيين

الحصول على التمويل والدعم المالي

أخرى (يرجى التحديد)

ما هي العيوب التي تراها في العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)

قيود على الاستقلالية

التزامات إضافية تجاه الحاضنة

نقص في المرونة

أخرى (يرجى التحديد)

ما هي المزايا التي تراها في فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)

الاستقلالية الكاملة

القدرة على تحقيق أرباح أعلى

التحكم الكامل في الإدارة والتسويق

أخرى (يرجى التحديد)

ما هي العيوب التي تراها في فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)

ارتفاع التكاليف التشغيلية

صعوبة الحصول على التمويل

تحديات الامتثال للتشريعات

نقص الدعم المهني

أخرى (يرجى التحديد)

الجزء الثالث: الدعم والتدريب

ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت العمل ضمن حاضنة أعمال؟ (اختر كل ما ينطبق)

دعم مالي

تدريب مهني

دعم تكنولوجياي

استشارات قانونية

أخرى (يرجى التحديد)

ما نوع الدعم الذي تحتاجه في حال اخترت فتح مشروع مستقل؟ (اختر كل ما ينطبق)

تمويل

تدريب على إدارة الأعمال

دعم في التسويق

استشارات قانونية

أخرى (يرجى التحديد)

الجزء الرابع: الآفاق المستقبلية

هل تعتقد أن العمل ضمن حاضنة أعمال يساهم في زيادة فرص النجاح في مجال التجميل؟

نعم

لا

غير متأكد

هل تعتقد أن فتح مشروع مستقل يمكن أن يحقق لك النجاح المهني الذي تطمح إليه؟

نعم

لا

غير متأكد

الجزء الخامس: ملاحظات إضافية

هل لديك أي ملاحظات أو اقتراحات حول العمل في مجال التجميل والتزيين النسائي ضمن حاضنات الأعمال أو في مشروع مستقل؟

[نص مفتوح]

-الملخص Abstract

تناول هذا البحث دور حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة في دعم وتطوير مهنة التجميل والتزيين النسائي في المملكة العربية السعودية. وقد ركز البحث على تحليل التحديات التي تواجه الممارسات في هذا القطاع، وتحديد العوامل التي تشجعهن على اختيار العمل ضمن حاضنات الأعمال أو المساحات المشتركة، مقابل فتح مشاريع مستقلة.

من خلال دراسة الاستبيانات وتحليل البيانات المجمعة، توصل البحث إلى أن هناك تفضيلاً بين الممارسات للعمل في مشاريع مستقلة، حيث يوفر ذلك استقلالية كاملة في اتخاذ القرارات، والقدرة على بناء علامات تجارية خاصة، وتحقيق أرباح أعلى. ومع ذلك، أظهرت النتائج أن العمل ضمن حاضنات الأعمال ومساحات العمل المشتركة يوفر مزايا مثل الدعم المالي، الوصول إلى الموارد اللازمة، التدريب والتوجيه المهني، مما يجعلها خياراً جذاباً للبعض، رغم القيود التي قد تفرضها على الاستقلالية والمرونة.

كما أظهر البحث أن الممارسات اللاتي يفضلن العمل في مشاريع مستقلة يواجهن تحديات كبيرة مثل صعوبة الحصول على التمويل وارتفاع التكاليف التشغيلية، بينما يستفيدن من التحكم الكامل في الإدارة والتسويق. من ناحية أخرى، وجد أن حاضنات الأعمال توفر بيئة داعمة من حيث التمويل وتخفيف المخاطر، لكن قد تكون هناك التزامات إضافية تجاه الحاضنات تقلل من مرونة العمل.

بناءً على النتائج، يوصي البحث بتعزيز الدعم المالي والتدريبي للممارسات في المشاريع المستقلة، مع تسهيل إجراءات الترخيص والتمويل، مما يزيد من فرص نجاحها. كما يشدد على أهمية زيادة التوعية حول مساحات العمل المشتركة المجهزة بشكل خاص للصالونات التجميل، ودورها في توفير بيئة حاضنة للتطور المهني في هذا القطاع.

ختاماً، يعد هذا البحث خطوة نحو فهم أعمق للتحديات والفرص التي تواجه ممارسات التجميل والتزيين النسائي في المملكة، ويسهم في تطوير استراتيجيات تدعم نمو هذا القطاع الحيوي.

Midocean University

College of Management

Department of Master of Risk Management



Title in English

The role of business incubators in supporting and developing the practices of the beauty industry and women's beauty services "An analytical study of challenges and opportunities"

Prepared by:

Nada Saad Abdullrahman Al Dous

Supervised by:

Dr. Faisal Abdulhamid

Dr. Fais Garad

Year:2024