

العولم و المثابرة

روح الهبادرة

النجاح

مبادرون

الإصدار الأول
2010



تأليف
محمود بدوي

www.badwi.com

مبادرون

قصة نجاح عربية

قال تعالى {إِنَّ اللَّهَ لَا يَغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ}
[سورة الرعد/١١]

نسخة الكترونية مجانية

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
٣	إهداء
٤	مبادرون
٧	ريادة الأعمال و المبادرة
٩	عدوى النجاح
١١	آخر أولويات الناجحين
١٥	موقع تبادل الكتب
٢٥	موقع الفريق العربي للبرمجة
٣٨	مجتمع هواة التقنية
٤٥	مدونة شبايك
٥٠	شبكة أبو نواف
٥٦	قناة التقنية العربية (عرب تك)
٦٣	نادي الروبوت
٦٧	موقع Untiny
٧٤	موقع كملنا
٨١	موقع عالم التقنية
٨٦	موقع مهاراتي
٩٢	متجر ندى الالكتروني
٩٩	موقع درب
١٠٤	موقع راس لراس
١٠٧	مجموعة شباب التطوعية
١١٢	دروس و عبر مستفادة

إهداء

لولا المشقة ساد الناس كلهم *** الجود يفتقر والإقدام قتال

أهدي هذا الكتاب إلى أمي الحنون، و أبي أمد الله و أطال بعمرهما، و زوجتي التي احتملت الحاسوب كضرة، و ابني بهجة حياتي، و أخي سندي، و أخواتي وفقهم الله، و كل من علمني حرفا من مدرسين، أو كتاب، أو مدربين، و أصدقائي رفقاء دربي، و زملائي الذين تحملوا خيالاتي، و كل من ساندني و ساعدني، فلولا الله ثم أنتم لما كنت ما عليه اليوم.

كما أود أن أشكر أصحاب المواقع التي كتبت قصصها فلقد تحملوا إلحاحي و متابعتي و كثرة أسئلتني و أسأل الله أن ينفع بقصصهم ليكونوا قدوة يحتذي بها.

أحبكم...

أشكركم...

و أدعو الله لكم...

الفقير إلى الله

محمد طلال بدوي

هاتف جوال (٠٠٩٦٦٥٠٣٤١٥٣٤٣)

بريد الكتروني (badwisoft@gmail.com)

مدونتي على الانترنت

www.badwi.com

مبادرون

قال تعالى {إِنَّ اللَّهَ لَا يَغَيِّرُ مَا بَقِيَهُ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ}

قال تعالى في كتابه الكريم {إِنَّ اللَّهَ لَا يَغَيِّرُ مَا بَقِيَهُ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ} و هذه دعوى صريحة إلى المبادرة و التي هي مفتاح التغيير و من هذا المنهج الرباني و الدعوة الصريحة و التي لم يختص بها الله (المؤمنين أو المسلمين) فقط بل ذكر عز و جل (قوم) أي أن الموضوع عام فلو كان الشخص مسلماً، مسيحياً، يهودياً أو حتى جاحداً فلكي يتغير و يصبح أفضل فعليه بالمبادرة و تغيير النفس ليتغير و يصبح أفضل.

و في الكتاب الشهير (العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية) للكاتب (ستيفن كوفي) و الذي يضم سبع عادات لاحظها الكاتب و اكتشف أنها تجمع بين كل من شاهد أو سمع عنهم صفة النجاح، كانت أولى هذه العادات هي (المبادرة).

و بما أن المبادرة أساس النجاح، و أساس الحركة، و أساس كل فكرة جديدة و كل صرح عملاق و كل عمل خلاق، فأحببت أن يكون اسم الكتاب (مبادرون) و أثرت أن أختار نخبة من الشباب العربي المبادر، و حاولت أن يكونوا ضمن حدود التقنية إذ أنه العالم الأقرب لي من جهة، و من جهة أخرى فإن الطفرة الجديدة وانطلاق الرياديين العرب الجدد ستكون من الانترنت، أو معتمدة عليها، و لذا قمت باختيار أشهر و أكبر المواقع، و قمت بسرد قصص نجاحها، لعلها تكون قدوة تسبب رفع الهمة، و لربما زدت

صفحات هذا الكتاب في المستقبل القريب، بقصص نجاح أنت أحد أبطالها

اخترت في كتابي هذا خمس عشرة قصة نجاح لمواقع انترنت عربية أو مجتمعات لها امتداد على الانترنت أو كان للانترنت أثر كبير في تطورها، و لم أجد سوى مبادرة واحدة (أنثى)، و لعلني أدعو أخواتي المبادرات بالإفصاح عن أنفسهن لعلني أزيد من قصصهن في الإصدار القادم من هذا الكتاب.

إذا اعتاد الفتى خوض المنيا *** فأهون ما يمر عليه الوحل

لماذا (١٥)

جمعت في البداية خمسين قصة ما بين قصص مكتوبة في مدونتي، و بين قصص مقترحة ممن حولي و بدأت في مراسلة أصحابها و محاولة الوصول لخمسين قصة. و كانت هذه القصص متنوعة ما بين قصص رجال أعمال عرب و قصص مواقع انترنت عربية و قصص شركات و قصص مواقع انترنت عالمية، و إن كانت المبادرة تجمع فيما بينهم، إلا أنني أثرت أن أبقى في هذا الكتاب على ماله علاقة في عالم الانترنت و التقنية ويخص العرب بالمقام الأول. لعلني أضع الباقي في مدونتي على الانترنت أو أجمعها في كتاب آخر كما فعلت في كتابي (كيف فعلوها) و الذي يصدر عن (دار دون للنشر في مصر)، و الذي يحوي هو الآخر على خمس عشرة قصة نجاح، و لكنها متنوعة و ليست متخصصة كما في هذا الكتاب.



صورة غلاف كتاب (كيف فعلوها)

ريادة الأعمال و المبادرة

ومن هاب أسباب المنايا ينلنه *** وان يرق أسباب السماء بسلم

رواد الأعمال هم أشخاص تنطلق عليهم في البداية صفة (المبادرة) و من ثم (المغامرة) و حب التحدي، و لذا كان من الأولى تعريب كلمة (Entrepreneur) إلى (مبادرين)، إذ أن أصحاب الأعمال الصغيرة و ريادي الأعمال الجدد اختلفوا عن غيرهم بالمبادرة و العمل بقوله عزّ وجل ((حتى يغيروا ما بأنفسهم)).

و لذا فإن أي عمل ناجح وراءه شخص أو أشخاص مبادرين عملوا عليه، و ضحوا بالغالي و النفيس لتحقيق حلمهم، بل لربما حاربوا من حولهم من أصحاب الفكر المحدود و السلبيين و الذين يرون في كل مبادرة فرصة لبث سمومهم فيها ليبرروا عجزهم و وتقاعسهم و ليقنعوا أنفسهم و غيرهم بأن الكسل و عدم المبادرة سببه الظروف و البيئة و الناس، و بأنه كسلي لا يد له بذلك.

على قدر أهل العزم تأتي العزائم *** وتأتي على قدر الكرام المكارم

في كل القصص الموجودة في هذا الكتاب نجد عناصر مشتركة، و لعلني أسردها في آخر الكتاب تحت قسم دروس و عبر مستفادة إلا أنه و من الواجب معرفته، بأنه و من خلال قراءاتي و بحثي عن قصص الناجحين، وجدت أن جميعهم ضحوا و تعبوا و سهروا و لم يحصل أي منهم على مراده بسهولة. فإن قرأت سيرة كل الناجحين أو سمعت عنهم، فلعلك سمعت الجانب المشرق و لم تعلم عن المشاكل و العثرات التي وقعوا بها و التضحيات التي بذلوا لينالوا

هذا النجاح، فما من شيء سهل في هذه الدنيا. و الحقيقة تلخصها الآية القرآنية ((خلق الإنسان في كبد)) - أي في تعب و حركة مستمرة دون توقف. وما قول الشاعر(من طلب العلا سهر الليالي) إلا تأكيداً بأن النجاح يحتاج إلى تعب و جهد و صبر و عمل مستمر، فلا تكن في موضع المتفرج النادب لحظه، معلقاً أعذاره على البيئة المحيطة و الحكومة و البيت و العمل و الأسرة و غيرها من الأعذار الواهية التي لا صحة لها أبداً.

من راقب الناس مات هما *** وفاز باللذة الجسور

من راقب الناس لم يظفر بحاجته *** وفاز بالطيبات الفاتك الهج

ودائماً تذكر:

(بأن تفعل ما تشعر في أعماق قلبك بأنه صحيح..لأنك لن تسلم من الانتقاد بأي حال.)

عدوى النجاح

إذا غامرت في شرف مروم *** فلا تقنع بما دون النجوم

قال رسول الله عليه أفضل الصلاة و التسليم "المرء على دين خليله، فلينظر أحدكم من يخالل" رواه أبو داود والترمذي، بسند حسن. و من هذا المنهج النبوي الكريم نجد أنه كما أن الصحبة السيئة تفسد لا محالة، فإن صحبة الناجحين تصيب بعدوى النجاح، و يا لها من عدوى جميلة، تشعرك بجو من الحماسة و المنافسة، و تبتقيك مشتتلا في بحث مستمر عن المراكز الأولى.

و على النقيض، إن نظرنا إلى من يعاشر قليلي الهمة و يضيع وقته معهم، فإنه بالتأكيد - و لو كان ذا إنجاز- فسيعتقد بأنه أفضل منهم، و لم يعد بحاجة إلى عمل المزيد، و مع الوقت سيصاب بقلة الهمة، ويموت إنجازهم بمرض العجز و الكسل.

فابحث من اليوم فصاعدا عن الناجحين، و تعلق بهم، و إن لم تكن منهم، فإنك و مع الوقت ستصاب بعدوى النجاح، و تصبح واحدا منهم. و ابتعد كل البعد عن الكسالى المسوفين السلبيين أعداء النجاح، حتى و لو لم يقصدوا إيدانك، فإن عدواهم ستصيبك بكل تأكيد.

سؤال؟

هل ترضى بأن يقوم أحدهم برمي قاذورات بيته في منزلك؟ ماذا لو كان هذا الشخص جارك، أو قريبك، أو حتى أخوك أو أعز أصدقائك؟ فهل ستسمح له بذلك، مهما كان غالياً عليك؟

إذا، لماذا تسمح له بأن يرمي قاذوراته و سلبيته في رأسك، و هو الأولى بك أن تحافظ عليه نظيفاً سليماً، فهو محركك و رأس مالك لتحيا حياة أفضل، و لتضع بصمتك في الحياة.

إذاً عزيزي القارئ، من الآن اتخذ قراراً بأن تصاب بعدوى النجاح، و ابحث عن المصابين بهذا المرض - النجاح - و التصق بهم و خالطهم، تنفس هواءهم و كُلْ طعامهم، امش في دروبهم و عش حياتهم لتصاب بعدواهم، فيا لها من عدوى جميلة أتمنى أن تصيب الجميع.

لا يدرك المجد سيد فطن *** بما يشق على السادات فعال

آخر أولويات الناجحين

فما أطال النوم عمرا وما *** قصر في الأعمار طول السهر

لعلي أتفق مع الكاتب (ستيفن كوفي) حين اختار (العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية)، و لكني أعلم جيداً، بأن هذه العادات ليست سهلة الاكتساب، فما بالك بالتطبيق، إذ أنها تحتاج منا إلى علو الهمة و العمل الكثير و مجاهدة النفس لكي نكتسبها و نتمكن من تطبيقها، لنصل إلى مصاف الناجحين و المنتجين .

أو على الأقل لإتقانها فإننا بحاجة للعمل بها، فكما يقال بأن العادة لتكتسب تحتاج إلى ممارسة من (٢١) و حتى (٣٠) يوماً، عندها تصبح عادة متأصلة في النفس، و لعلي أزيد على ذلك بأنها قد تحتاج إلى (٤٠) يوماً، فكما قال صلى الله عليه وسلم : "من صلى لله أربعين يوماً في جماعة يدرك التكبيرة الأولى كُتِبَتْ له براءتان براءة من النار وبراءة من النفاق"، و لعلي أقيس بهذا التوجيه النبوي، بأن المداومة على شيء (٤٠) يوماً كافية لتصبح متأصلة بالنفس.

ولذا فإني سأنظر للهرم بشكله المقلوب، و أتصح بالنظر للعادات الأكثر للناس الأقل إنتاجية، و قد تكون بذلك معرفتها أسهل بالابتعاد عنها، و إن بدأنا بالسهل وقللنا من هاتين العادتين، فإني واثق بأنها ستكون مدخلا لاكتساب باقي العادات، أو على الأقل بداية الطريق للنجاح و الإنتاجية، و حتى لو لم نستطع اكتساب العادات السبع.

لذا اترك العادات السبع و انظر معي لأقل الأولويات أهمية لأكثر الناس إنتاجية و أعلاها لدى الناس الأقل إنتاجية و وابتعد عنها ألا و هي:

١. الراحة
٢. كثرة النوم

نعم هذه هي ببساطة، ابتعد عن الراحة و كثر النوم، فكم منا من يجلس مسترخياً و تعصف بذهنه أحلام اليقظة، و التي قد يرى بها نفسه من الناجحين، و لكنه لا يراوح مكانه، فتبقى هذه الأحلام في رأسه، و لعلها أنهكت صاحبها فأصابته بالنعاس، ففضل النوم على أن يتحرك لانجازها.

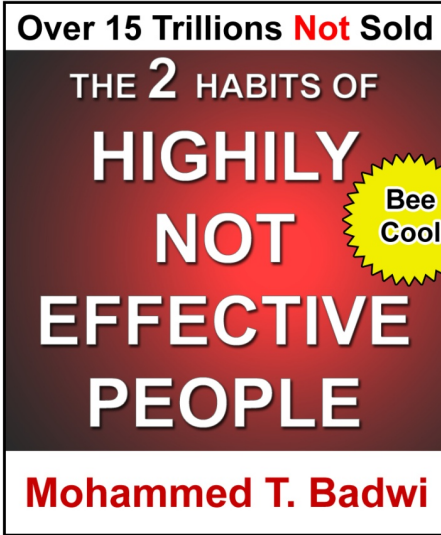
فلنتقل من هذه العادات (كثرة النوم و الراحة الطويلة) و مصيرك للنجاح لا محالة فالإنسان خلق في كبد، و عليه أن يبقى دائم الحراك ليحصل على النجاح، فحتى الطيور تصحو باكرا بحثا عن قوتها، و لم أسمع أبدا عن أي طائر قد مات بسبب الجوع، فهي و حتى إن كانت في أرض جافه جذباء لا يوجد بها أي قوت، فإنها تتحرك و تهاجر و تبحث عن مكان جديد .

وما نيل المطالب بالتمني * ولكن تؤخذ الدنيا غلابا**

و لعلك ترى أمثلة كثيرة من الناجحين، و المشهورين، ممن لا يملكون أي مهارات، سوى الحراك المستمر، فحتى الرياضيين وهم يلعبون ويستمتعون، يحققوا النجاحات، و ذلك بسبب حراكمهم

المستمر، و ليس بسبب ذكائهم المتقدم أو شهاداتهم، أو نسبهم وحسبهم أو دينهم، فكل ما هناك هو الحراك المستمر.

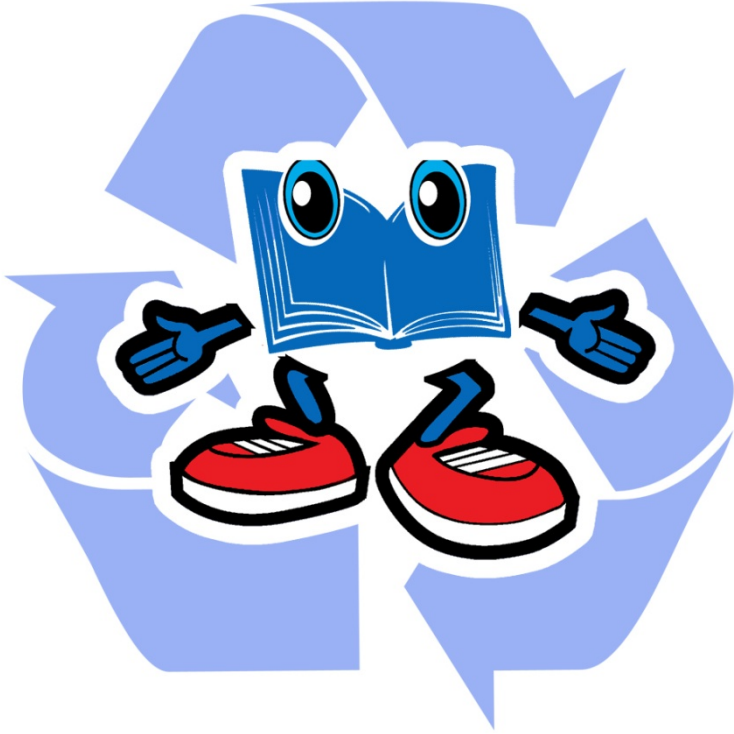
فكما نصح الكاتب (روبرت كيوساكي)، في كتابه (لماذا نود منك أن تصبح غنياً)، والذي قام بكتابته بالتعاون مع (دونالد ترمب) وهو من أغنياء أمريكا، بأن أفضل طريقة للنجاح بأي عمل هو أن تزاوله في البداية كهواي، و تمارسه دون أن تنتظر منه أي دخل، و بذلك فإنك تكتسب المعرفة الكافية حول هذا العمل و تتعود على الحراك المستمر، و لا تصاب بعدوى الكسل.



غلاف كتاب (العادتين لأقل الناس إنتاجية)
إن قمت بكتابته في المستقبل ☺

قصص المبادرين

موقع تبادل الكتب



www.books-excahnge.com

قصة موقع تبادل الكتب

"لكي لا تبقى المعرفة حبيسة الرفوف"

لمن لا يعرف عن موقع تبادل الكتب، فهو أول موقع عربي من نوعه يختص بتبادل الكتب الورقية الملموسة بين أعضائه.

تم تأسيسه في نوفمبر عام ٢٠٠٧م على يد محدثكم (محمد بدوي)، فكرة الموقع قائمة على توفير قاعدة بيانات بالكتب المتوفرة لدى مشتركيه والتي انتهوا من قراءتها و يودون إتاحتها للتبادل أو الكتب التي يودون أن يقرؤوها كقائمة الأمانى، بحيث يمكن إتاحة عملية تبادل الكتب بين الأعضاء بحسب تفضيلاتهم، ضمن منطقة جغرافية محددة مثلا في المدينة التي يقطن فيها العضو، أو الدولة، أو إتاحتها لكل العالم، بحيث يتم التبادل يدا بيد، أو عبر الإرسال بالطرود البريدية.

لنعود إلى منتصف العام ٢٠٠٦م، حينما التحقت بدورة للقراءة السريعة، وقد كانت مدة هذه الدورة ثلاثة أيام، استطعت خلالها أن أضاعف سرعتي بضعة مرات، من (١٨٠) كلمة بالدقيقة باستيعاب مقداره (٦٠%)، من المادة المقروءة، إلى قرابة (٧٠٠) كلمة في الدقيقة، مع رفع الاستيعاب إلى (٧٠%)، مما جعلني قارنا نهما، فبدأت في الكتب المرصوفة على رفوف مكتبتي الصغيرة في المنزل و التي قمت بتجميعها خلال سنوات على أمل قراءتها، و لكنني لم أكن قد أنهيت الكثير منها بعد، بل و الأغلبية لم أقم حتى بتصفحه.

بعد أن أنهيت الكتب الموجودة في مكتبتني، بدأت في الكتب المتواجدة لدى عائلتي ثم الأصدقاء، و بدأت بعدها في اقتناء الكتب الجديدة من المكتبات المحلية، و التي كانت بغالبها مترجمة ترجمة ركيكة تفقد الكتاب متعته وتسلسل أفكاره، فأثرت أن أشتري الكتب الأصلية بلغتها الانجليزية، فكان موقع أمازون على الانترنت خير مكان لاقتناء هذه الكتب، و بعد مدة قصيرة قام موقع أمازون برفع أسعار الشحن، مما جعل سعر تكلفة الكتاب تتضاعف، فأثرت الاستعانة بخدمة البريد الافتراضي، و التي هي عبارة عن خدمة توفر عنوان بريدي في أمريكا يتم تحويل الكتب إليه و من ثم شحنها كل فترة بحسب الوزن كطرود بريدية للحصول على شريحة سعر أقل بسبب ارتفاع الأوزان، و خصوصا بأن الكثير من الكتب، تشحن مجانا داخل أمريكا، و بهذا أكون وفرت في قيمة التكلفة النهائية للكتاب.

في البداية كنت أستعين بقائمة الأمانى في موقع أمازون و كنت أضيف الكتب التي أود اقتناءها، فأصبحت أملك العشرات في قائمتي و كانت عطلة عيد الحج على الأبواب فأثرت أن أشتري كل الكتب الموجودة في قائمة الأمانى مرة واحدة، و أجعل هذه العطلة عطلة مطالعة، و هدفي كان هو قراءة كتابين في اليوم، و بهذا أنهى ما مقداره (٣٠) كتاب على الأقل، خلال فترة العطلة الممتدة على مدى أسبوعين.

ما إن وصلت شحنة الكتب و بدأت في تصنيفها بأولوية القراءة و قد شدني بعضها، فبدأت في التهامه قبل العطلة، و من عادتي أن أشارك الناس بما أستفيدة من الكتب، و كانت اجتماعات الأصدقاء الأسبوعية خير مكان لمشاركة هذه المعرفة، و كنت في كل مرة

تقريبا أجد بأن أحد الأصدقاء كان لديه أحد هذه الكتب، أو أنها في الطريق إليه، و بعد حساب الإجمالي وجدت مالا يقل عن (٣٠%) من الكتب التي ابتعتها مؤخرا موجودة بالفعل لدى معارفي و لو أنني قمت باستعاراتها منهم، لكنني وفرت هذا المبلغ الكبير، بدلا من شرائها، و خصوصا إن هناك نسبة كبيرة منها لم تكن بالمستوى المطلوب، و كانت مجرد كتب تجارية، دفعني لاقتنائها الدعاية القوية للكتاب.

في أول أيام العطلة، و بعد أن أزحت عن كاهلي مسؤولية العمل، و في جلسة صفاء مع نفسي، راودتني فكرة بأن يكون هناك مكان أستطيع حصر الكتب الموجودة لدى أصدقائي و معارفي فيه و بهذا لن أكون بحاجة إلى شراء هذه الكتب و أستطيع استعارتها منهم، و فكرت و خلال جلسة العصف الذهني مع نفسي بعدة حلول مثل الاعتماد على المجموعات البريدية أو الاستعانة بخدمة مثل (Google Docs) - وثائق جوجل - و إتاحتها لمعرفة الكتب التي لدى الأصدقاء، و تطور الأمر بفكرة ليكون موقع انترنت متخصص بهذه الخدمة.

لم أنتظر كثيرا، فقامت بالاتصال بصديقي (عبد الحميد السويدي)، و عرضت عليه الفكرة، فأعجب بها وشجعتني عليها و تناقشنا هاتفيا، و عرضت عليه أن يكون عنوان الموقع (extra-exchange.com)، فقال لي أن الفكرة جميلة و لكن اسم النطاق لا يدل على المحتوى، فقال لي لما لا تبحث عن اسم نطاق يحتوي على كلمة كتاب (book)، فأخبرته بأنني لا أعتقد أنني سأجد اسم نطاق متاح يحتوي على كلمة كتاب، ولتأكيد كلامي قمت بالبحث عن (books-exchange) وأنا لا أزال معه على

الهاتف، وكانت المفاجأة بأن كان اسم النطاق متاحاً فقامت بحجزه من فوري.

في تلك الليلة لم أستطع النوم من فرط حماستي، فتسللت خارج غرفة نومي، و انكبت على جهازي لبرمجة النسخة الأولية من الموقع، و على مدار ٩ ساعات متواصلة و دون توقف قاربت على إنهاء الموقع، بيد أن زوجتي وعند استيقاظها سألتني منذ متى و أنت مستيقظ ؟ فلم أستطع أن أعترف لها بأني لم أنم، و خصوصا بأنه كان أول يوم من أيام العطلة، و كنت قد وعدتها بنزهة صباحية في أحد الحدائق، للترفيه عن أبنني (عمر) حفظه الله، و قلت لها أني جاهز لهذه النزهة، و تركت الجهاز على مضض، و أحضرت معي ورقة و قلم، و ذهبنا إلى أحد الحدائق، و لم أستطع وأنا معها إلا و أن أعترف لها بأني لم أنم و حدثتها عن الفكرة لأجد عذرا لكي أخرج الورقة و القلم، و أبدأ في كتابة ملاحظاتي و أفكارني قبل أن تهرب، و تضيع بمجرد عودتي للمنزل.

في طريق عودتي للمنزل من تلك النزهة العائلية، مررت على أحد محلات القهوة (كوفي شوب)، و ابتعت كوبا كبيرا من القهوة بمعيار إضافي من (الاسبرسو)، لكي أتابع عملي على الموقع، وما إن وصلت إلى البيت و قامت بتشغيل جهازني، إلا و أحسست بآرهاق شديد تملكني مما اضطرني لإغلاق جهازني، و الذهاب إلى فراشي لأخذ قسطا من الراحة، و لكن مادة الكافيين المركزة، و تفكيرني في الموقع، جعلني أصاب بالأرق و بدأت في دخول مرحلة البرمجة الذهنية، و هي حالة تصيب المبرمجين عادة، يقوموا خلالها بكتابة الكود بأحلامهم، و تتداخل الأحلام و الكوابيس، وما إن تصحو من النوم إلا وكل ما قامت بكتبته من كود قد اختفى، لأنه مجرد حلم.

في تلك الليلة، لم أستطع أن أتسلل مرة أخرى لجهاز الكمبيوتر، فهناك التزامات لشراء ملابس و حاجيات العيد، و أنهيت ذلك اليوم بالتفكير في الموقع، و بالوظائف التي يحتويها، و في اليوم التالي استيقظت باكرا، و لم يعجبني ما كنت قد أنجزته، فعدت من جديد بتخطيط الموقع على الورق، و توزيع الوظائف الأساسية، و التغاضي عن الوظائف المتممة، و عاودت كتابة الكود من جديد، و استمررت على هذا الحال لبضعة أيام و عند توفر أي فرصة لي أعود إلى جهاز الكمبيوتر، و بعد الانتهاء من النسخة الأولية من الموقع قمت برفعها على الانترنت، و بدأت في تجربتها بشكل عملي، و أرسلت دعوات لأصدقائي المهتمين بالقراءة، و لم أستطع انتظار ردهم، و الذي حسبت انه قد طال، مع أنه لم يمضي على إرساله أكثر من يومين .

لم تنتهِ العطلة - والتي كنت أنوي بأن تكون عطلة للمطالعة، فتحولت إلى عطلة لكتابة الكود- إلا و قد أنهيت الموقع و تمكنت من إتاحته للزوار، و من ثم استعنت بالشبكات الاجتماعية لنشر الموقع، و بدأ الزوار بالتسجيل، و لم يمض أسبوع على الموقع إلا و قد تم اختياره ليكون من بين أفضل المواقع العربية للعام (٢٠٠٧)، و بالتصويت من قبل الزوار كان الموقع من ضمن المراتب الخمسة الأولى. و بعدها بأسبوعين كان أول لقاء للديمو كامب (Demo Camp) في السعودية، و كان الموقع من ضمن المواقع المشاركة في هذا الحدث. و لم يمه الموقع شهره الثالث حتى كتبت عنه الصحف المحلية و ألقى الضوء عليه في مقابلات تلفزيونية، و كتبت عنه المواقع العربية و الكثير من المنتديات، و أصبح من قصص النجاح السريعة التي حصلت على مستوى المواقع العربية.

في أقل من ستة أشهر، من افتتاح الموقع، حصل فيها على ترتيب جوجل (٤ من ١٠)، وهذا بالعادة يتطلب من المواقع النشطة إلى سنتين من العمل الدؤوب، و لكن الفكرة الرائدة للموقع، جعلت الزوار يقوموا بتسويقه عبر المديح و التوصية و الإشارة إليه في مواقعهم و أحاديثهم، مما أكسبه هذا النجاح.

من المبادرات التي تبناها الموقع مبادرة الناشرين - والتي اقترحها الصديق (نايف الزريق)، مؤلف كتاب (الأسلوب الأقوى و الألف في التغيير)- و التي تقتضي بتشجيع ناشري الكتب على تخصيص صفحة في كتبهم تحت القارئ على مبادلة الكتاب بعد الانتهاء منه، تحت شعار الموقع (حتى لا تبقى المعرفة حبيسة الرفوف) و قد أصبح عدد الكتب المشاركة في هذه المبادرة حتى الآن (٧) كتب و المزيد في الطريق بإذن الله.

كُتُوب

خلال عمر موقع تبادل الكتب القصير، بدأت بتجميع آراء الزوار و الأصدقاء، و لما لم يتفاعلوا مع الموقع بالشكل الذي تصورته، و كان تبرير عدم التفاعل دائما بأنهم لا يحبوا أن يفرطوا بكتبهم و بأنها عزيزة عليهم. عدت لتحليل أسباب ذلك، فوجدت أن ثقافة ندرة الكتب التي كانت في جيل من سبقنا، و التي تسللت إلى جيلنا الحالي، هي السبب الأول التي تجعلنا نحافظ فيها على الكتب بشكل مبالغ فيه، حتى أننا في بعض الأحيان لا نقرأ الكتاب للحفاظ عليه جديدا !، فتحول الأمر إلى هواية لتجميع الكتب، بدلا من الاستفادة من المعرفة الموجودة فيها، كما أنك ضعف في ثقافة القراءة

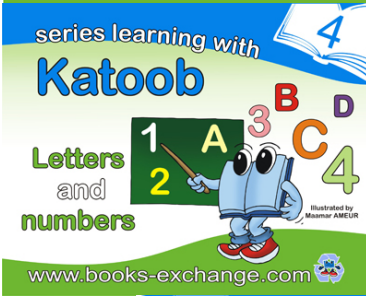
لدى أمتنا العربية. ففقت على أثر ذلك بالتعاون مع رسام الكاريكاتير الشاب (معمر عامر) للعمل على شخصية كرتونية أسميتها (كتوب) - تصغير لكلمة (كتاب)- بحيث تكون مرحة و عصرية لتحث الأطفال على القراءة، و تكون كشخصية عربية للأطفال بدلا من الشخصيات الكرتونية الأجنبية التي تملأ شاشاتنا و لا تحتوي على أي قيم تربوية.

بعد فترة قصيرة، تم إصدار أول كتاب من السلسلة بعنوان (سلسلة تعلم مع كتوب - العقل السليم في الجسم السليم)، و أتبعها ذلك أربعة كتب ضمن هذه السلسلة (لون و امرح - حروف الهجاء العربية والانجليزية والأرقام - تعرف على الحيوانات) و بصدد إصدار فيلم كرتوني ثلاثي الأبعاد للأطفال قريبا بإذن الله لنشر هذه الشخصية و التي تنشر بدورها حب الكتاب و تعزيز ثقافة القراءة لدى الأطفال.



شخصية كتوب من موقع تبادل الكتب

www.katoob.com



يمكن الحصول على إصدارات كتوب من الموقع على الانترنت
www.katoob.com

موقع الفريق العربي للبرمجة



www.arabteam2000.com

قصة موقع الفريق العربي للبرمجة

إذا أردت أن تصبح مبرمجا فأنت بحاجة لان تملك عقلا منطقيا و أن تكون عضوا في الفريق العربي للبرمجة

If you want to be programmer you must have logic mind and Arab Team website

لمن لا يعرف موقع الفريق العربي للبرمجة، فهو أكبر موقع عربي موجه للمبرمجين، و ثاني موقع عربي تقني على شبكة الانترنت، و الوحيد الذي استمر حتى يومنا هذا بدون انقطاع، خلال عمره و الذي امتد لعشرة سنوات حتى الآن، تم تأسيسه في بدايات العام ٢٠٠٠م، على يد مجموعة من الشباب العربي المهتم بالبرمجة، جمع فيما بينهم حب نشر العلم، و تبادل المعرفة، بقيادة محدثكم (محمد بدوي).

لنعد قليلا إلى ما قبل العام ٢٠٠٠م، لأروي كيف كانت فكرة تأسيس الموقع. ففي نهايات العام ١٩٩٨م، التحقت بأحد المشاريع التقنية و التابعة لشركة الاتصالات السعودية، والذي كان يدار من قبل شركة استشارات أمريكية سعودية مشتركة، وكان المشروع يدور حول مدى جهوزية البنية التحتية لما كان يسمى مشكلة (الصفرة) أو مشكلة العام (٢٠٠٠) (Y2k)، وكانت مهماتي الرئيسية غير معلومة لي في البداية حيث كل ما كنت أفكر فيه تلك الأيام هو الراتب العالي و الذي كان معروضا مقابل هذا العمل، وان كان ذلك لمدة مؤقتة لفترة المشروع لـ ٣ أشهر.

كنا عبارة عن فريق مكون من عشرة خبراء أمريكيان و أربعة من العرب المسلمين و هم مجموعة من أصدقائي الذين أحضرتهم معي لإنهاء هذا المشروع بناء على طلب الشركة الاستشارية. خلال الفترة الأولى من المشروع لم نكن نعلم نحن العرب ما هي المهام المطلوبة منا و كنا بمثابة مرافقين و مترجمين لهذا الفريق الأجنبي، فكل واحد منا نحن الأربعة يصحب مجموعة منهم، و بدأنا بزيارة جميع فروع و مراكز شركة الاتصالات السعودية في مدينة الرياض و المناطق التابعة لها ثم المدن الرئيسية، و كل ما كان يقوم به هذا الفريق هو تجميع بيانات الأجهزة كعملية جرد و تجربة أحد التطبيقات على أجهزة الحاسب للتأكد من عملها بشكل سليم.

و من الأمور الطريفة التي أذكرها خلال تلك الفترة أننا في بداية الأيام كنا إذ تأخرنا خمس دقائق عن الساعة صباحا كان الفريق يغادر مبنى الشركة و يخضم علينا مبلغ اليوم بأكمله وعلينا أن نلحق بالفريق أينما كان و بعد أسبوعين أصبح الفريق كله ينتظرنا خارج المبنى في حال تأخرنا لكي لا يخوض تجربة القيادة و التحرك داخل مدينة الرياض بدوننا و بهذا نكون قد نقلنا عدوى التأخر لهم.

الهدف الحقيقي من وجودنا مع هذا الفريق اتضح في آخر أسبوعين، حيث كان علينا تكرار نفس التجربة في كل من (مكة المكرمة) و (المدينة المنورة) بمفردنا بما أنه غير مسموح لغير المسلمين دخولها، و من خلال عملي مع هذا الفريق تعرفت على ما يسمى (بأوراكل) و كل ما علمته في ذلك الوقت بأن الموظفين الذين يتقنون العمل بأوراكل يحصلون على رواتب عالية لم أكن

أحلم حتى بوجودها و بدأت رحلة البحث عن ذلك الشيء الغامض (أوراكل).

بدأت بسؤال أصدقائي من المهتمين بالتقنية عن ماهية (أوراكل)، و كعادتنا الكل يفتي، فالبعض يقول بأنه جهاز سيرفر و الآخر يقول أنه برنامج كمبيوتر، فتوصلت لنتيجة: بأن أذهب إلى المكتبة و أبحث عن كتاب يعلمني ماهيتها. و بعد بحث طويل لم أجد أي شيء عنها، و لكن أحد العاملين في مكتبة جرير - جزاه الله كل خير- أخبرني بأن هذا الاسم قد مر عليه و بأنني أستطيع أن أطلبه، فتقدمت بالطلب و بعد شهر تقريبا وصل الكتاب و كان يقع في أكثر من (٨٠٠) صفحة و سعره تقريبا (٩٠٠) ريال سعودي و كانت كالصدمة علي و لكني قررت أن أشتريه و أدرسه بما أن العائد سيعوضني، و كلي أحلام بأنني و خلال أسبوع واحد سأبحث عن وظيفة بأوراكل.

بدأت في قراءة الكتاب و كنت كلما أبحرت أكثر في صفحاته كلما وجدته أصعب و غير مفهوم، و كنت قد أنهيت أكثر من رבעه و لم أعرف بعد ما هي أوراكل!! فأخذت أسأل أكثر، فأخبرني أحدهم أنه رأى مركزا في (حي السفارات) يحمل نفس الاسم، فقامت بزيارة لهذا المكان و إذ به مكتباً إقليمياً أو معهداً تدريبياً، و سألت رجل الاستقبال و إذا به يزودني بمجموعة أوراق تحتوي على مجموعة دورات كلها تحوي كلمة أوراكل و بتكلفة (٥٠) ألف ريال سعودي تقريبا!

في ذلك الوقت طلبت من أخي الأصغر و الذي كان يدرس في سوريا بأن يستفسر هو بدوره عن هذا الكائن الغريب (أوراكل) مع

تأكدي عليه بأن رواتبه عالية و عندها أخبرني بأن هناك معهدا تدريبييا يعطي الدورة مقابل (٥٠) ألف ليرة سورية أي و بتحويل العملة يصبح المبلغ عُشر المبلغ السعودي. عندها تهيأت للسفر و التحقت بهذا المعهد الذي يدرس سر النجاح بأحلامي و خيالي في ذلك الوقت.

فترة الدورة كانت (٣) أشهر ولكنها امتدت لتصبح (٦) أشهر بسبب انقطاعات و ظروف المعهد بالإضافة إلى أخذ دورات متقدمة في هذا المجال و في ذلك الوقت أيضا بدأت في دراسة (فيجوال بيسك) و بدأت أعشق هذه الأخيرة و أقوم بتطويعها لخدمة (قواعد بيانات أوراكل) فقامت بعمل أنظمة (عميل) رسومية لاتحكم أكثر بقاعدة بيانات أوراكل و كانت فترة الانقطاع هذه و التي امتدت لستة أشهر والتي لم أعرف فيها سوى الكمبيوتر و المعهد وكانت كل أيامي بين قواعد البيانات و بين تطبيقات فيجوال بيسك.

بعد انتهائي من الدورة عدت حاملا معي شهادتي التي سأحصل بها على وظيفة الأحلام، و تقدمت بالعمل بها في الشركة الاستشارية في بداية الأمر، و لكنهم اخبروني بأن المشروع قد انتهى و لم يعودوا بحاجة لمثل هذه التقنية، فكان ردهم كالصدمة علي، فلم أكن اعرف أهدأ غيرهم يحتاج لمثل هذه المهارة، و بدأت في البحث عن وظيفة في كل مكان و خلال هذه الفترة كانت بدايات طفرة الانترنت الفعلية بالسعودية، فقامت بالعمل في شركة مزودة لخدمات الانترنت بوظيفة الدعم الفني حيث أن مديرها أخبرني بأنه لا يوجد أحد يعمل (بأوراكل) بالسعودية و عندها اكتفيت بما قاله و اعتمدته و رميت ما تعلمته و بدأت في العمل بالرد على الاتصالات الهاتفية .

بعد أسبوعين من العمل وجدت إمكانية لتطوير العمل وبدأت في بناء قاعدة معرفية (Knowledge Base) أجمع بها المشاكل المتكررة عبر برنامج لتسجيل أنواع المشاكل و عرضته على المدير فأعجب به و عيني على أثر ذلك مشرفا على مركز الدعم الفني و عندها بدأت أجد وقتا أطول في تصفح الانترنت خلال العمل و اكتشفت بالصدفة وجود موقع عربي يعنى بلغة الفيچوال بيسك (vb4arab) و قمت بالالتحاق به و بدأت في كتابة الأكواد و مساعدة الأعضاء و فكرت في أن أقوم بنسخ الفكرة و تخصيص موقع لأوراكل و نشر ما قمت بالتوصل إليه من معرفة و ملخصات للناس و كان اسم الموقع (oracle4arab).

بعد فترة بسيطة كانت حادثة العدوان الصهيوني بقتل (محمد الدرة) فقامت بتحويل الموقع إلى دروس عن كيفية الهجوم الالكتروني و دروس بالاختراق و لم يمض أسبوع على نشر هذه الدروس، حتى اختفى موقعي عن الوجود، و وصلني طرد بريدي - بالبريد المستعجل- من مكتب محاماة تابع لشركة أوراكل من أمريكا مفاده بأن شركة أوراكل قد قامت برفع دعوى قضائية علي في أمريكا لاني قمت بزج اسمها بما أسمته (الحرب الالكترونية على اليهود) و بعد محاولات يائسة مع المستضيف أعاد لي اسم النطاق على أن أقوم بنقله لمزود آخر و بهذا يكون أول انتقال لي.

في هذه الضربة الأولى تعلمت درسا بأنني لا أستطيع أن أحارب بأسلحة عدوي في أرضه، بل أستطيع أن أجاهد بطريقة أخرى الأ و هي نشر المعرفة و العلم و بهذا قد أكون سببا في نصرتنا عليهم يوما ما، خلال هذه الفترة كنت أعاني من قلة المهتمين بأوراكل من الزوار فقامت بتقسيم الموقع إلى جزأين جزء مختص بأوراكل و

الآخر بفيجوال بيسك الموجه لأوراكل و الذي يوفر كيفية الاستفادة من تكامل قاعدة البيانات مع واجهة برمجية مرونتها أكثر من بيئة التطوير (Developer) الملحقة من شركة أوراكل لتطوير التطبيقات و بدأت عندها بالتعرف على المهتمين بالتقنية على الانترنت العربي، و خطرت لي فكرة بأن أقوم بتوحيدهم تحت موقع واحد لزيادة مجهودنا و تركيزه، و قد نجحت بضم بعض المواقع العربية التي كانت على استضافات مجانية، و التحق أصحابها معي بكتابة المقالات و الدروس، و لم يكن لدينا منتدى و كانت المشاركات مازالت في منتديات فيجوال بيسك العرب.

في تلك الفترة كنت ألاحظ بعض الأشياء الغريبة في منتديات فيجوال بيسك العرب، حيث أنني عندما كنت أقوم بوضع موضوع احترافي يختلف و بعد فترة يكون هناك موضوع مشابه مع اختلاف بسيط ولكن باسم أحد المشرفين و لحسن النية لم أكن أفكر في أن هذا عن قصد، و خصوصاً بأن مواضيع هذا المشرف كلها احترافية.

بعد مدة قصيرة وصلتني رسالة الكترونية من السيد (محمد جلال قاوجي) وهو مؤلف لأحد الكتب التي تعلمت منها الفيجوال بيسك وهو عضو أيضاً في موقع (vb4arab)، وكانت الرسالة لسوالي إن لاحظت شيئاً غريباً بالمنتدى؟ وبأنه لاحظ بعض مواضيعي قبل أن تختفي و بعد فترة نزلت باسم ذلك المشرف و كيف أن الأمر تكرر معه هو أيضاً و مع بعض الأعضاء الآخرين و خصوصاً السيد (محمد عبد الودود مرعشلي) و الذي ألف هو بدوره كتاباً عن دوال (API)، و قمنا بمراسلة ذلك المشرف دون جدوى، و عندها اقترح الأخ (محمد جلال) بأن نقوم باستضافة منتدى في

موقعي و نبدأ في نشر مواضيعنا فيه بدلا من هناك و هنا بدأت رحلة تأسيس الفريق العربي للبرمجة.

في ذلك الوقت لم تكن لي خبرة في تنصيب المنتديات و كيفية الحصول عليها، فبحثت عن شركات عربية و التي كانت سمعتها سيئة، و بعدها اقترح أحد الأخوان منتدى مجاني في أحد المواقع - لم اعد اذكر اسمه- و بعد أن بدأنا قمت بطرح موضوع بان ما نقوم به هو عمل جديد بعيد عن تخصص موقعي و أفضل أن نسميه (بالفريق العربي للبرمجة)، و بعد التصويت بالإجماع قمت بالبحث عن اسم النطاق فوجدت بأن الاسم (arabteam.com) محجوز وقد طلب صاحبه مبلغ خيالي مقابله، فقمت بحجز (arabteam2000.com) كناية عن السنة التي قمنا فيها بتأسيس الموقع، ثم بدأنا بطرح المواضيع و كنا على ما اعتقد (٧) أعضاء في البداية و لربما لم يمضي شهر حتى أصبحنا (٢٠٠).

و بعد فترة بسيطة تفاجأنا بعدم وجود أي أثر للمنتدى، و لا للموقع ولا للمستضيف، فبدأنا في رحلة البحث من جديد، و عندها عرض علي الصديق (أحمد التويجري) جزاه الله كل خير بأن يقدم لنا استضافة مجانية لثلاثة أشهر على أن نقوم بعدها بدفع مبلغ (١٠٠٠) ريال شهريا مقابل الاستضافة، فوافقت مباشرة لاعتقادي بان الاستضافة محلية، وبهذا لن تضيع بياناتنا كما حدث سابقا، و لكن و بعد انتهاء الثلاثة اشهر المجانية و شهرين من المدفوعة اختفى الموقع مرة أخرى، و عندها اكتشفت بان القائم على الموضوع قد انتقل للعمل في شركة أخرى و بأنه لم يعد مهتما في تقديم الخدمة، فبحثت عن شركة جديدة و اخترنا بعدها شركة

أجنبية تقبل الدفع بواسطة التحويلات البنكية و حصلنا على أول استضافة احترافية لمدة ستة اشهر.

بعد فترة بسيطة وصلتني رسالة من المستضيف بأن موقعنا يسبب الكثير من الحمل على أجهزتهم و يتوجب علي الانتقال أو الدفع مقابل جهاز سيرفر خاص بنا و الذي كانت تكلفته قرابة (٤٠) ألف ريال سنويا، و بعد بحث استمر لأسبوع وجدنا شركة أجنبية أخرى لكي تكون محطة انتقالية حتى أجد حل آخر إذ أن دفع هذا المبلغ هو ضرب من الخيال، و بعد شهرين أو قرابة ذلك وصلتني نفس الرسالة السابقة من الشركة الأولى ولكن هذه المرة من الشركة الجديدة والتي تفيد بوجود انتقالنا لخطة اكبر أو جهاز سيرفر خاص، وبعدها اقترح احدهم بأن نجد شركة أخرى و لكن معضلة عدم وجود بطاقة انتمائية كانت تقف دائما كعائق، و خصوصا بانى كنت ارفض أن يتحمل أي أحد آخر مبالغ الاستضافة معي لكي لا يكون هناك أي مشاكل لاحقا، و عندها قام الأخ (هاني الاتاسي) مشكورا والذي كان يدرس بأمريكا بدفع مبلغ الاستضافة لمدة سنة على شركة بميزات أفضل و بسعر معقول بقرابة (٢٠٠٠) ريال سنويا، و قمت بتحويل المبلغ إليه عبر الحوالات المصرفية بعد نزاع طويل، بأن ما قام به، ما هو إلا هدية للموقع كنوع من رد الدين لما استفاده منه، و لكن رفضي بتقبل أي مبالغ مادية جعله يقبل أن أحول له المبلغ كحوالة مصرفية.

في تلك الفترة كانت بعض بطاقات الائتمان المسبقة الدفع قد بدأت بالظهور بالسوق و بدأت بالاستعانة بها و لكن مشكلتها كانت في محدوديتها فأحيانا تعمل و أحيانا لا، مما سبب لنا توقفات في السيرفر، حتى ظهرت أول خدمة للبطاقات الائتمانية مسبقة الدفع

والمقدمة من أحد البنوك المحلية و التي كانت بمثابة طوق النجاة للموقع.

بعد مضي بضعة سنوات مع المستضيف الأخير واجهتنا فيه مشاكل تعطل السيرفر و ضياع بعض البيانات و مشاكل حلول النسخ الاحتياطي عن بعد و التي كانت تمتد لبضعة أيام حتى نستطيع اخذ نسخه على أجهزتنا، مرة أخرى واصلتنا الرسالة المشؤومة من المستضيف الجديدة و التي مفادها بأن علينا المغادرة أو إيجاد حل لتقليل الضغط على السيرفر، فكان الحل هو بناء منتدى من الصفر و قمت بالعمل عليه، و خلال أسبوعين كانت أول نسخة من منتدى عربي بالكامل قمت ببرمجته بواسطة لغة (ASP)، و قمنا بعملية تحويل البيانات من قواعد بيانات (My SQL) إلى (MS SQL)، و عندها قل الضغط على المستضيف بشكل ملحوظ و خصوصا بأن المنتدى كان بميزات قليلة وكان يعمل بأهم الخصائص فقط كعرض و طرح المواضيع و الرد عليها، و بهذا أكون قد قللت التعاملات مع قواعد البيانات قدر الإمكان و ذلك بعمل (tuning) للكود البرمجي بحيث يعمل بشكل جيد. و لكن للأسف لم يمضي أسبوعين على المنتدى الجديد إلا وقام أحد الأعضاء باختراق المنتدى عبر ثغرة في الكود الذي قمت بكتابته و ذلك بحجة أن المنتدى الجديد لم يعجبه !

و عندها عدت لمراجعة الكود و إغلاق الثغرات و بنفس الوقت كانت هناك طلبات من الأعضاء مثل (أود معرفة عدد مشاركاتي و ترتيبتي) و وما إلى ذلك من أمور كنت قد تغاضيت عنها لقلّة أهميتها لدي فالمهم الآن هو عمل المنتدى بوظائفه الأساسية و لكن كثرة الشكاوي جعلت فريق الإدارة يجمع على فشل المنتدى

الجديد و الذي قمت ببرمجته خلال أسبوعين و الذي لم نكن قد جربناه لأكثر من شهر ونصف! مما اضطرنا لعملية تحويل أخرى و العودة إلى (MY SQL) و منتديات (VB) و البحث عن مستضيف جديد يتقبل حملنا الثقيل.

خلال هذه الفترة لم يكن هناك وقت كافي لتطوير الموقع، فكنا دائما نصطدم بالمشائمين و كثرة الشكاوي و بالمخترقين بالطبع و الذي كان موقع الفريق العربي للبرمجة مرعى خصب لتجاربهم النووية عليه، و مع ذلك قررنا تطوير الموقع و العودة لان يكون موقع يحوي منتدى وليس منتدى يحوي موقع و بدأنا في العمل كفرق تطوير ومع ضيق الوقت المتوفر لنا قمنا بإصدار أول نسخة رائعة شبيهة بـ (MSDN) و أسميناها بـ (ATDN) و لكن أعداء النجاح و السلبيين كانوا لنا بالمرصاد كالعادة.

قمت بالتفكير في عمل حملة مضادة لهم و كل ما خطر في ذهني هو (كيدهم)، عبر مقولة قد كتبها أحد المطورين في أحد الشركات و التي كانت تقول (if you want to be programmer) فقلت بإضافة بضع كلمات عليها لتصبح (if you want to be programmer you must have logic mind and Arab Team website) و قمت بحجز اسم نطاق يحمل هذا الاسم)

IfYouWantToBeProgrammerYouMustHaveLo
gicMindAndArabteamWebsite.com
و بهذا يكون أطول اسم نطاق بالعالم لكي نعطي الموقع زخم اكبر و فعلا كان الموقع في تلك الفترة ضمن أفضل ١٠٠ موقع على مستوى العالم

بحسب ترتيب موقع (ALEXA) و لكن الحمل الكبير للموقع و خصوصا بعد اعتماده كمصدر للمعرفة في الكثير من الجامعات العربية التقنية لطلابها فلم نستطع التفرغ من اجل التطوير و عدنا لحل المشاكل و متابعة الموقع من جديد.

في آخر سنوات الموقع أيقنا ضرورة وجوده على سيرفر مستقل و قد ضحينا بالموقع و الذي تم بنائه بواسطة (ASP)، مقابل انتقال المنتدى و المبرمج بواسطة (PHP) إلى سيرفر خاص بنظام تشغيل (Linux) و ذلك لتكلفته المنخفضة مقابل نظام تشغيل (Windows)، و أصبح الموقع أكثر استقرارا و خصوصا بعد قيام فريق الإدارة الحالي باستلام زمام الأمور، و متابعته يوما بيوم و تطوير بعض الإضافات البرمجية للحفاظ عليه من أيدي العابثين، و كذلك الحال للحفاظ على استقراره، و باقتناعهم التام بأن هذا العمل يقع ضمن الحديث الشريف (و علم ينتفع به) فجزاهم الله كل خير و اخص بالشكر كل من (هيثم جبريل) و (فيصل الحربي) و (طارق إبراهيم) و (الأخت زهرة) و كل من ساهم في إنجاح الموقع و بقاءه على قيد الحياة حتى يومنا هذا، و الذي لولا توفيق الله ثم عملهم الدؤوب لما حافظ الموقع على وجوده حتى يومنا هذا، و خصوصا بظل غياب الدعم المادي للموقع و اعتماده على العمل التطوعي البحت.

الموقع أصبح موقعا معتمدا في الكثير من الجامعات العربية المهمة بالتقنية، و يعد المرجع الأول لكل المطورين العرب، و لعلني لا أبالغ إن قلت بأنني لم أواجه شخصا يتحدث العربية و يعنى بالتقنية في الشركات أو القطاعات الحكومية في العالم العربي أو حتى خارج العالم العربي إلا و قد كان أو مازال عضوا في الموقع

أو على أقل تقدير قد استفاد منه، كما أنني عملت مع الكثير من الموظفين الذين تتلمذوا في الفريق العربي للبرمجة و بدؤوا حياتهم العملية منه، وكان لهم عوناً في بداية مسيرتهم المهنية.

نسخة الأثر وبنية

مجتمع هواة التقنية

هواة التقنية



TECH-BUFF.COM



www.tech-buff.com

قصة مجتمع هواة التقنية

شاركنا (إبداعاتك - خبراتك - تجاربك - أحلامك

لنكن مجتمعاً مصنعا للتقنية و لنصنع تقنياتنا بأنفسنا

لمن لا يعرف عن مجتمع هواة التقنية فهو اجتماع شبه شهري لشباب مهتمين بالتقنية بشكل احترافي بحيث يتم تبادل المعرفة فيه و فرصة لتلاقي الخبرات.

تم تأسيسه في بدايات العام (٢٠٠٩)م على يد محدثكم (محمد بدوي) و نخبة من الشباب المهتمين بالتقنية و تم تأسيسه في البداية كمجموعة على موقع (facebook.com) و يمكن الوصول لها عبر عنوان الموقع (tech- buff.com).

قصة تأسيس المجتمع لها جذور قديمة بحيث أني و ضمن موقع الفريق العربي للبرمجة كنت أحاول جاهدا بإنشاء ما أسميته وقتها بزماله المبرمجين العرب، و التي كانت فكرتها تقضي بأن يكون هناك مجموعات موزعة في كل الوطن العربي تهدف للارتقاء بالتطبيقات العربية، بحيث تكون وظيفتها كلجنة استشارية تساعد أفراد المجتمع نفسه في تسويق التطبيقات و تساهم في رفع جودة التطبيقات التجارية المتوفرة، و خلال فترة عمر الموقع - عشر سنوات - عمر الفريق العربي للبرمجة لم أستطع تحقيق هذا الهدف، لسبب بسيط ألا وهو أن ثقافة العمل الجماعي و التطوعي كانت جديدة على مجتمعنا أو مبهمة من جهة، و من جهة أخرى أننا نحن معشر المبرمجين غير اجتماعيين بطبعنا ونؤثر العمل

الفردى على الجماعى؁ و تنقصنا مهارات فى فن التواصل و الحوار؁ فجل ما نتخاطب معه هو جهاز كمبيوتر عقله منطقى و ىرفض الأخطاء.

فى نهاىات العام (٢٠٠٨م) اقترح مجموعة من الأصدقاء عبر موقع (FaceBook.com) بأن نلنقى على أرض الواقع؁ لنلنعرف على بعضنا البعض ووجهها لوجه؁ و كان اللقاء بأحد محلات الكوفى شوب؁ حىث تجمع عدد لا بأس به من المهتمىن بالتقنىة و عندها أعجبت بتعدد خبراتهم و الأهم أنهم كانوا اجتماعىىن و تراءت لى فرصة أن تلنحول الفكرة القدىمة لشلل كل المهتمىن بالتقنىة بدلا من قصرها على المبرمجىن؁ و فى نهاية اجتماعنا الأول و فى ذلك اللىوم قمت باقتراح بأن يكون الاجتماع فى قاعة بدلا من محل للكوفى شوب؁ و ذلك لىلتنظىم هذا اللقاء و إخراجها بصورة أكثر احترافىة نسلطىع من خلاله الخرج بأهداف مشركة تكون سببا فى نهضة المجتمع التقنى؁ و قد وافق على ذلك اغلب الحضور؁ و لم تفارق الفكرة تفكىرى أثناء قىاداتى للمنزل فى طرىق العودة .

فى اللىوم التالى قمت ببناء مسودة تنظىمىة – إن صح تسمىتها بذلك – تلنحوى الأهداف و الرؤىة و الرسالة؁ و كان لاىد من وجود هوىة لهذا المجتمع فخطرت ببالى فكرة للشعار؁ و قمت بالتنفىذ و أرسلت المسودة الأولى خلال أىام لألمع نجوم اللقاء الأول لىلنباحثها؁ و من ثم أتبع ذلك اجتماعات مغلقة لىلحدىد المهام و كىفىة الخرج بالاجتماع الأول لما أسمىته مجتمع (محبو التقنىة) فى البدىابة؁ و كان هناك رأى بأن نبقى على الاسم الذى أقمنا فىه اللقاء الأول و الذى اقترحه الأخوة تلنح مىسمى (رىاض جىكس) أى (Riyadh)

Geeks أو (مهوسي التقنية)، و لكن كان خلافي بان الاسم يحمل صفة محببة لدى من يعمل بالمجتمع التقني، و لكنه يحمل معنى سيء لمن هو خارج ذلك المجتمع، مما قد يجعل البعض يظن بأننا غير جديين بأهدافنا. بعدها قام الصديق (سعد القحطاني) - مؤسس قناة التقنية العربية- باقتراح لتعديل الاسم ليكون (هواة التقنية) بدلا من (محببي التقنية)، و قمنا بتجميع فريق العمل للإعداد للاجتماع الأول، و كان العائق الأول أمامنا هو في تحديد مكان اللقاء .

بعد تجهيز المسودة الأولى بدأت في عرضها على كل من كان قد حضر اللقاء الأول و الثاني في اجتماعات الكوفي شوب و على المهتمين بالتقنية و كانت هناك انتقادات و اقتراحات في مجملها تقضي بتغيير المسودة ككل، و كنت أقوم بإجراء تلك المحادثات في أثناء مساعدتي للإخوة في قناة التقنية العربية في تغطية فعاليات معرض جايتكس الرياض، و في آخر يوم للمعرض اجتمع كل من ساهم في التغطية داخل استوديوهات قناة التقنية العربية و التي صورنا فيه حلقة عن انطباعنا العام عن معرض جايتكس، و أثناء جلسة التصوير دخل أحد الأشخاص و الذي أقابله لأول مره في حياتي، و الذي كان يعتمد إضحاكنا من خلف الكاميرا، و بعد الانتهاء من التصوير عرفني الإخوان - على من اعتبره أحد أهم محركات مجتمع هواة التقنية- بالمهندس (حمد القحطاني) و قد كان تخصصه في هندسة الأجهزة الطبية و مجال الروبوت، و خصوصا بأني في ذلك اليوم كنت قد أحضرت أحد روبوتاتي (i- sobot) ليكون مصاحبا لنا في تصوير الحلقة - تقليدا لما قامت به شركة موبايلي في معرض جايتكس :-)- تجاذبنا أطراف الحديث أنا و الصديق حمد حول التقنيات الجديدة و كيفية التكامل فيما بينها،

ووجدته شخصا متحمسا فعرضت عليه فكرة مجتمع هواة التقنية، و قمت بإخراج النسخة الأخيرة من المسودة من سيارتي، وقد كان أول شخص يعطيني انطبعا ايجابيا كاملا و دعما معنويا ساعدني على إتمام العمل بالفكرة.

توجهنا بمسودتنا كلاً لمعارفه، و قمت بعرض الفكرة على مدير نادي الحاسب الآلي الأستاذ (خالد الصيخان) و الذي تجمعني به صداقة و زمالة عمل بما أنني كاتب متعاون في مجلة واحة الحاسب الآلي و التابعة لنادي الحاسب الآلي، و قد رحب مدير النادي بالفكرة بل و شجعتني كعادته ووعدني بأنه سيدعمني بكل ما يستطيع ضمن الصلاحيات المعطاة له. و هكذا كان لنا اللقاء الأول تحت مظلة نادي الحاسب الآلي بعدد (٤) محاضرات و حضور تعدى (٤٠) شخص من هواة التقنية وبقيادة مبدعنا (عبد المنعم الهرري) - خبير العلاقات العامة- وكانت الدعوى شبه مغلقة على المجموعة و بتغطية إعلامية من بعض الصحفيين التقنيين و الذين هم أعضاء في هذا المجتمع .

بعد انقضاء اللقاء الأول قمت بتجميع الآراء للخروج بحصيلة تفيدنا في إنجاح اللقاءات اللاحقة، و التي كانت ما بين مؤيد و معارض، و كنت دائم التوقع بأنني سأجد أعداء للنجاح و لكن اعتقادي كان خاطئ، و إن كانت هناك ردات فعل وصفتها بالسلبية في ذلك الوقت، إلا أنها كانت تحتاج مني إلى تحليل أكثر خرجت منه بأن تصبح المجموعة عامة بدلا من قصرها على من نعرفهم. في اليوم التالي من انقضاء اللقاء الأول للمجموعة بدأنا مباشرة بالتجهيز للاجتماع الثاني، و بدأت في إعداد قوائم توثيق للدروس المستفادة من اللقاء الأول و توزيع الأدوار، و عقدنا بعدها عدة اجتماعات صغيرة،

هدفنا فيها بأن يكون الاجتماع الثاني أفضل على الأقل ١٠ مرات من الاجتماع الأول.

في الاجتماع الثاني تشرفنا بحضور (٩٠) شخص تقريبا من المهتمين بالتقنية و ثلاثة دكاترة و أكاديميين و مدراء شركات، كما حصلنا على تغطية تلفزيونية من القناة الأولى السعودية و كان العدد كبيرا حيث أن القاعة لم تكن تتسع إلا لسبعين شخصا على أقصى تقدير، ومع ذلك كتب لهذا الاجتماع النجاح .

في اجتماعنا الثالث - و الذي كان أيضا أفضل من الاجتماع الثاني- تعرفت على الأخ (ناهض الحربي) مؤسس نادي الرس التقني، و عرض علي بأن نقيم لقاء مماثل في منطقة القصيم، و أخذنا في التنسيق لهذا الاجتماع و الذي تأخر بعض الشيء بسبب دخول شهر رمضان و العطلة الصيفية، ففقدنا الاجتماع الرابع في الرياض، بينما كان الاجتماع الخامس هو الاجتماع الأول في مدينة بريدة في منطقة القصيم و الذي قام الأخوان بالقصيم بتنسيقه، و الذي أعده نقطة تحول كبيرة في حياة المجموعة مما أتعبني نفسيا، حيث أننا كنا نهدف لجعل كل لقاء أفضل من الذي يسبقه بعشرة أضعاف، أما الإخوة بالقصيم فقد قفزوا قفزة كبيرة تعدت الثلاثين ضعف. مما يتطلب منا بأن نعمل أكثر لجعل اجتماعنا التالي أفضل على الأقل بـ ٤٠ مرة من اجتماعنا الذي سبقه في الرياض و ١٠ مرات أفضل من القصيم.

قبل إعداد الاجتماع الخامس في مدينة الرياض - السادس على مستوى المجموعة - اجتمعت مع الإخوة (حمد القحطاني - سعد القحطاني - عبد العزيز العريج) لمناقشة كيف نستطيع تحقيق

هدفنا بأن يكون أفضل بعشر مرات! وفي تلك الليلة التي حبستنا فيها الأمطار الغزيرة و قطع البرد المتساقطة تسببت في دمع أعيننا من دخان حطب التدفئة، خرجنا منها بأجندة صغيرة حددنا فيها أسماء مقترحة للمحاضرين، و المكان و الزمان و التجهيزات، و كان ذلك قبل اللقاء بأسبوعين تقريبا مما جعل العمل على قدم و ساق، و كان الاجتماع فعلا أفضل اجتماع في حياة المجموعة مما جعل أحدهم يكتب واصفا إياه (أفضل ما حدث في ٢٠٠٩) و خصوصا بتغيير مكانه و رعايته من قبل جامعة الملك سعود و شركة الاتصالات السعودية و قناة المجد الفضائية و التلفزيون السعودي و عدد حضور قارب الـ(٢٠٠) شخص.

أحد أهم أهداف المجموعة هو أن يكون هناك مجتمع لهواة التقنية في كل العواصم العربية و المدن الكبيرة فيها و قد تم التنسيق مع بعض الأخوة في كل من (مصر) و (ماليزيا) لقيام هذه الاجتماعات. و بعد ذلك تم قيام أول اجتماع خارج السعودية في بدايات شهر فبراير من العام ٢٠١٠ في مدينة دمشق في سوريا و الذي حضره أكثر من ١٠٠ شخص و الذي كان برعاية شركة (ترانستك) و الذي يعد نقطة تحول جديدة للمجموعة.

أعقب ذلك قيام ثاني اجتماع خارج المملكة العربية السعودية و الذي أقامه مجموعة من الشباب في (قطر) و ذلك في شهر مارس ٢٠١٠، و بإذنه تعالى و خلال توزيع هذا الكتاب سيكون هناك عدة لقاءات محلية و دولية لهذا المجتمع و التي نرحب بك لتكون مشرفا أو مبادرا لقيام أحدها في بلدك أو مدينتك .

مدونة شبايك



www.shabayek.com

قصة مدونة شبايك

الآمل - التفاؤل - النجاح - التسويق

لمن لا يعرف مدونة شبايك - أشك بأن أحدا لا يعرفها- فهي للمبدع والصديق العزيز جدا (رؤوف شبايك) و قد لا أبالغ لو أطلقت عليه مسمى (عميد المدونين العرب)، و حيث أن مدونته تبعث على الأمل و تحت على التفاؤل و تدعو إلى النجاح، و تحب بعلم التسويق حيث أن كل شيء في الدنيا يحتاج لتسويق، فحتى الطفل يسوق لنفسه ببيكانه أمام والدته لتعطف عليه و تضمه، فكانت تدويناته وقودا لنجاح الكثيرين و سببا في تخريج جيل جديد من المدونين العرب، فجزاه الله عنا كل خير .

لنتعرف أكثر على خلفية رؤوف فلقد كانت بداياته مع الكمبيوتر في العام ١٩٩٢م حيث عمل موظفا في أحد البنوك السعودية، و أثناء ذلك عشق علوم الكمبيوتر، و بدأ في تعلم لغات البرمجة في أوقات فراغه، بالإضافة إلى تركيب و تشبيك الأجهزة و التعرف على أنظمة التشغيل و البحث عن كل ما هو جديد في عالم الكمبيوتر، و بعد فترة قام بترك السعودية عائدا لبلده مصر في وقت قد اجتاحتها فيه حمى الانترنت، مما زاد من شغفه في تعلم كل ما هو جديد في عالم الانترنت، و عندها قام ببناء أول موقع انترنت للألعاب موجه للعرب تحت مسمى (games4arab) بالشراكة مع الصديق (عصام الزامل) صاحب موقع (كملنا)، و الذي لنا معه قصة نجاح بين ثنايا هذا الكتاب.

خلال فترة حياة الموقع عمل رؤوف محررا في أحد الشركات و التي تقوم بنشر جريدة مصورة عن الانترنت في مصر، و رغم معارضته في البداية إلا أن هذه كانت أولى بداياته ككاتب تقني و التي مهدت له فرصة عمل في الإمارات العربية المتحدة في إمارة دبي للعمل في أول مجلة ألعاب فيديو عربية تصدر من الإمارات، ثم بعد ذلك التحق رؤوف بالعمل متعاوننا مع الشركة التي تعمل على مجلة (PC Magazine) بالنسخة العربية، و بعدها انتقل للعمل كمدير تطوير في أول شركة لتطوير الألعاب في العالم العربي، و التي كانت تقوم بالعمل على لعبة (أسطورة زورد). و بعدها انتقل للعمل في شركة (سيليوكوم) ليتقلد منصب مدير تطوير أعمال مشروع توفير المحتوى للهواتف النقالة. و بعد ذلك التحق للعمل في مجلة (TAG) المتخصصة في التقنية و الألعاب، و هذه الوظيفة جعلته يعمل عن قرب مع رئيس التحرير السابق لمجلة (بايت) و (ويندوز) و (انترنت العالم العربي) مما أكسبه المزيد من الخبرة و المعرفة عن الصحافة التقنية العربية. و بعد ذلك انتقل مجددا للعمل في مجلة (i2) و التي تصدر عن (شركة الاتصالات الدولية) و المتخصصة في تقنية الهواتف النقالة و صناعة الاتصالات. و أما مؤخرا فهو يعمل كمدير للمحتوى في شركة بلوتو المتخصصة في الألعاب الالكترونية و كمالياتها و هي وكيل أجهزة Xbox في الشرق الأوسط .

خلال فترة عمله و خبراته المتراكمة تأكد لرؤوف من أن نجاح العمل لا يعتمد فقط على الخبرة التقنية و البراعة فيها، إذ أن هناك أمور إدارية و تسويقية من شأنها إنجاح أي مشروع أو إفشاله في حال عدم الأخذ بها، فحتى لو كنت تملك أفضل منتج لكتب له الفشل و مات في مهده، ولذا فلقد كانت تنقلاته تكسبه المزيد من الخبرة

في عالم الأعمال، و تثيره بالمزيد من القصص التي تثبت له يوما بعد يوم مدى الحاجة للتشجيع ليكتب لأي مشروع البقاء أولا، و من ثم التسويق له، لضمان استمراريته و نجاحه بإذن الله.

بدأت حكاية رؤوف مع عالم التدوين أثناء بحثه لكتابة موضوع في المجلة التي يعمل بها، و التي كانت عن سبر غمار عالم التدوين، مما جعله متيقنا بالنجاح المستقبلي للتدوين، و من هنا بدأت فكرة أن يكون له مدونة شخصية، يقوم بممارسة حبه في الكتابة بين صفحاتها، و كانت بذلك بدايات المدونة في نهايات العام (٢٠٠٤) .

خلال فترة حياة المدونة الأولى كانت تعاني قلة الزوار و قلة التفاعل من قبل الجمهور وذلك عبر التعليقات وهذا بسبب حداثة فكرة التدوين في ذلك الوقت، و لان ثقافة التفاعل بين الكاتب و الجمهور كانت معدومة، مما سبب لرؤوف بعض الإزعاج حيث أنه ظن أن لا فائدة مما يكتبه، و لربما فكر في إغلاق المدونة بما أن الزوار لم يتفاعلوا معه، إلا أن ذلك تغيير مع تقدم عمر المدونة حيث بدأت بجذب جمهور كبير من الزوار، فأصبحت - ولا أبالغ في ذلك - من أكثر المدونات العربية زيارة. و بهذا بدأ رؤوف في التركيز على هدفه الأول من المدونة و هي تخريج جيل من العصاميين و رجال الأعمال و ريادي الأعمال العرب، حتى أن كتابات رؤوف كانت سببا بعد الله في استمراري أنا شخصياً في التدوين، فالقد كانت مقالاته تشجعني على الاستمرار، بل إنه أكثر من شجعني لأكتب كتابي هذا، ولعلي أقول بأن هذا الكتاب هدية متواضعة مني تثبت جدوى عمله فجزاه الله خيرا عني و عن جميع من استفادوا منه .

خلال فترة التدوين و التي تعدت الخمس سنوات وصل فيها عدد زوار مدونته قرابة (١٢٠٠) زائر فريد يومياً، كتب فيها أكثر من (٤٤٥) تدوينة، و قام بتأليف (٥) كتب، حيث أنه قام بداية في ترجمة كتاب (فن الحرب)، و بعدها قام بجمع (٢٥ قصة نجاح) مما كتبها في المدونة و وضعها في كتاب بنفس الاسم، و تلا ذلك كتاب (٣٦٥ مقولة في النجاح) على سبيل التشجيع وكما سماها و قود للنجاح. بعدها أخرج لنا تجربته في النشر الحر و تأليف الكتب بكتاب (انشر كتابك بنفسك)، والذي يعد من أولى المراجع للنشر الحر في العالم العربي، و أخيراً أخرج لنا كتاب (التسويق للجميع) و الذي كان لي شرف مراجعته قبل نشره. و حالياً يقوم بالعمل على كتابه السادس (قصص نجاح) جديدة مما لم تنشر بعد في مدونته، و لقد وفر كل هذه الكتب عبر مدونته للتحميل مجاناً و التي يمكن الحصول عليها عن طريق مدونته بشكل الكتروني، كما وفرها ككتاب مطبوع عبر خدمة الطبع عند الطلب في موقع (lulu)، و كذلك الحال قام بعض الناشرين بطبع كتبه و تسويقها في العالم العربي.

في النهاية، عندما سألت رؤوف عن نصيحته للشباب العربي الطموح أو عن ما يسمى بوصفة النجاح، فأجاب: "الصبر والمثابرة، لن نخرج مما نحن فيه ما لم نتمسك بهاذين!"

شبكة أبو نواف



www.AbuNawaf.com

قصة شبكة أبو نواف

لمن لا يعرف مجموعة أبو نواف البريدية، فهي مجموعة بريدية يتعدى عدد أعضائها النصف مليون مشترك من كل الدول العربية، بل إن بعض متابعيها ممن يقطن في خارج العالم العربي يخبرني بأن متابعته لمجموعة (أبو نواف) تشعره بقربه من الوطن و بأن الأخبار غير مقطوعة عنه.

كانت بدايات المجموعة في العام (٢٠٠٠) م، حيث كانت عبارة عن موقع شخصي يحتوي على المفضلة الشخصية لبطل قصتنا، ثم تطورت لتصبح خدمة تستخدم المجموعات البريدية التي تقدمها شركة (Yahoo)، و بعد أن اشتهرت المجموعة تم اعتماد موقع متخصص للمجموعة على الانترنت في العام (٢٠٠٢) م .

تتنوع المجالات التي يمكن لأعضاء المجموعة التراسل فيما بينهم حولها، حيث أن المجال مفتوح طالما أنه يراعي الذوق العام و لا يخدش الحياء، و قد ساهمت المجموعة و دعمت الكثير من المشاريع الشبابية، حيث أن الجميع يسعى لنشر مقالاته أو إنجازاته عبرها لتصل إلى آلاف المشتركين، وكانت من المشاريع التي دعمتها المجموعة كتب و برامج كمبيوتر و مواقع انترنت بل تعدى الأمر لدعمها إنتاج تلفزيوني مستقل يتم نشر حلقاته مؤخراً عبر رسائل المجموعة لمجموعة من الشباب المبدع.

كانت بداية المجموعة عندما كان صاحب المجموعة و مبدع قصتنا (سعد الخضيرى) - و الذي كان يقرأ بنهم كل ما هو جديد عن

الحاسب. و ذلك قبل دخول الانترنت إلى المملكة العربية السعودية، و كان كلما واجه مصطلح (الانترنت) اختلطت عليه الأفكار ما بين تخوف من هذا المجهول و بين الفضول بالإطلاع على هذا العالم، و كان له إشباع هذا الفضول عندما بدأ بالتسلل إلى مقاهي الانترنت في وقت بدايات دخول الانترنت إلى السعودية، و قرر بأن تكون له بصمة في هذا العالم الكبير.

أمضى الكثير من الوقت في التجول و الاستكشاف في هذا العالم الجديد و استمرت رحلة الاستكشاف لقرابة العام، عندما لاحظ بأن الوقت يمضي و لم يحقق حلمه بوضع بصمته، بل أن جل ما يقوم على الانترنت يعد بلا فائدة من دردشة و زيارة مواقع تضيع الوقت، عندها تحول إلى المنتديات العربية و التي اشتهرت في تلك الفترة و بدأ في تعلم دروس التصميم و صيانة الحاسب، و بعد أن أتقن التصميم، قام هو بدوره بشرح سلسلة من الدروس و التي كان يرسل بها أصدقائه عبر البريد و الذين كانوا بدورهم يبادلونه بمجموعة من مقاطع الفيديو و الصور الطريفة، فيقوم هو بدور الوسيط في إعادة تحويل هذه الرسائل بين كل الأطراف.

خلال تلك الفترة قام صديقه (فهد بن علي) بدله على موقع يسمى (Groups) و ذلك قبل أن تستحوذ عليه شركة (Yahoo)، و حيث أن هذا الموقع يساعده بالوظيفة التي يقوم بها كدور الوسيط، و كانت بذلك بداية المجموعة بعدد لا يتعدى (٤٠) شخص من الأصدقاء، و بعد ذلك ببضع سنين تم نقل المجموعة بالكامل إلى مجموعات (Google Groups). و من المهم معرفته بأنه و منذ اليوم الأول اصطدم صاحبنا بأولى التعليقات الساخرة ممن حوله، و بداية كانت من تسميته للمجموعة بـ (أبو نواف)، فكانوا

يقولون له بأنه ليس لديه أطفال بعد! و لكن تجاهله للسليبين وإصراره لان يكون له بصمة واضحة في الانترنت جعلت من اسم أبو نواف علم في عالم الانترنت، بل إن (سعد) بعد أن تزوج و أنجب طفله الأول أسماء (نواف)، ليكون اسما على مسمى. كما ينتدر (سعد) بأن لديه طفلين اسمهم نواف، إلا أن الشبكة عمرها أكبر من عمر طفله (نواف) أمد الله في عمره و بارك لأهله به.

بعد فترة بسيطة من افتتاح المجموعة التي كانت بـ (٤٠) شخص فقط، استمر الأصدقاء بجلب أصدقاء جدد، و دل بعضهم البعض على هذه المجموعة و التي كانت و ما زالت تتميز بكل ما هو جديد من الطريف و النافع و المفيد على الانترنت، و بدأ صيت المجموعة بالانتشار إما عبر الأصدقاء أو عبر قيام أحد المشتركين فيها بدعوة أصدقائه عن طريقها أو حتى بإعادة تحويل الرسالة لصديق فتحته العبارات الصغيرة في آخر الرسالة للاشتراك بهذه المجموعة لكي يصله كل جديد. مما أدى إلى (سعد) للعمل لأكثر من (١٢) ساعة يوميا على الكمبيوتر لمتابعة مجموعته، مما أثر على حياته و علاقاته الاجتماعية في ذلك الوقت، إلا أن إصراره على النجاح كان يفيده ليستمر بعمله، و برغم التكاليف المادية الكبيرة التي كان يتكبدها مقابل خدمات الاستضافة بسبب الضغط الكبير على الموقع مما دعا من أخوه الكبير (عبد العزيز) للوقوف بجانبه معنوياً و دعمه مادياً حتى وقف الموقع على قدميه و أصبح يعتمد على نفسه لاحقاً.

كثيرة هي المجموعات التي حاولت تقليد مجموعة أبو نواف، بل إن بعضها بدأ ينتشر و يكبر، و لكن لم أعرف حتى الآن عن مجموعة عربية مستمرة و مشهورة بمثل حجم مجموعة أبو نواف، ومع

ذلك فإن (سعد) لمح إلي، بأن أي مجموعة هي منافس محتمل حتى ولو كانت صغيرة، ولذا يجب أن يكون هناك تجدد و توسع لشبكة أبو نواف بشكل دائم، ولعل هذا هو سر تميزها، فلم تقتصر على كونها مجموعة بريدية عادية بل كان الموقع امتدادا لها، مما ساعد في زيادة انتشارها، بتوفير طريقة إضافية لمن يود تصفح كل جديد دون الحاجة للاشتراك بالمجموعة البريدية. بل إن طريقة إدارة المجموعة و التي تتم عن طريق وضع رسالتك عبر الموقع و ليس عبر المجموعة، أتاح للقائمين عليها التأكد من مناسبة المحتوى للمجموعة، بل و حتى أن الكثير من العمليات تتم آليا، فمنها التي تعمل على منتجة الصور و الفيديو ليتم دمج شعار المجموعة آليا ضمن المشاركات لإعطائها توقيع المجموعة، كما أن المجموعة قامت مؤخرا بإطلاق قناة فيديو باسم قناة (صح الكوميديا) الجديدة من نوعها و ذلك بالتعاون مع موقع باب العالمي.

رغم أنها هواية تطورت لتصبح من أكبر المواقع العربية على الانترنت، إلا أنها كانت تسبب له الأرق و التفكير المستمر حتى في نومه بل و في أحد المرات سألته زوجته وهو على وجبة الفطور (هل قررت إلى أي سيرفر ستنقل الملفات؟) مما جعله يصعق من سؤال زوجته، فهي بعيدة جدا عن أعمال السيرفر و عن ما يقوم به و عندما استفسر منها عن كيفية معرفتها لذلك، أخبرته بأنه كان يتحدث معها وهو نائم وأخبرها بالقصة :) إذ كان يحلم بعملية نقل السيرفر.

نتيجة الضغط الكبير الذي شعر به عند بدايات الموقع جعلته يفكر لأكثر من مرة في تركه و إغلاقه و خصوصا بأنه أحيانا كان يتوقف ليحدث نفسه ما العائد مقابل ما أقوم به ؟ هذا الشعور و الذي

يصيب الكثير من المبادرين في البدايات هو نقطة التحول، فإما أن يهزم الشخص و يتوقف و تموت أحلامه، أو يصر على إنجاز عمله و يثابر حتى يصل. و كما يقول الشاعر:

ومن يتهيب صعود الجبال *** يبقى أبد الدهر بين الحفر

في النهاية خير نصيحة يقدمها أبو نواف:

"التوكل على الله، وبالشكر تدوم النعم، والحمد لله على نعمه وفضله".

قناة التقنية العربية



www.arabtech.tv

قصة موقع عرب تك (قناة التقنية العربية)

اكتشف . شاهد . شارك . ناقش

لمن لا يعرف عن قناة التقنية العربية (عرب تك)، فهي أول قناة عربية تقنية مرئية تبث عن طريق الانترنت، يقوم عليها نخبة من الشباب المبدع، و تقوم ببث عدة برامج من أهمها (في عالم التقنية هذا الأسبوع) و (تقنيات) و(التقنية والعبادة) و (PHP 101) و (العين الرقمية)، و تقوم بتغطية الكثير من الفعاليات التقنية المحلية.

كانت بدايات قناة التقنية العربية بسبب شغف مؤسسها (سعد القحطاني) بمتابعة اليودكاست (البث عبر الانترنت) التقنية الأجنبية و أشهرها (twit.tv) للقاءم عليها (Leo Laporte)، حيث كان يتابعها منذ بدايتها، و أثناء متابعته لأحد هذه اللقاءات لمعت في رأس سعد فكرة بأن يكرر الفكرة ولكن بالعربية، وأول ما قام به هو الاتصال بصديق الطفولة (سعود الشريهي)، والذي تعرف عليه في أحد المدارس الصيفية التي كانت تقيمها شركة ارامكو لأبناء الموظفين، وكان سعود يشارك سعد نفس الاهتمامات التقنية و قد رحب بالفكرة، خصوصا بأن لسعود شغف وهواية في التصوير، و كان بذلك الشريك الأول في نجاح هذا الصرح. بعد ذلك قاموا بالبحث عن طريق الانترنت عن أي تجربة عربية مماثلة ليتأكدوا من كونهم الرواد في هذا المجال، و عندها و جدوا فكرة شبيهة للصديق (جهاد العمار) - مؤسس موقع قيم للمطاعم- حيث كان

جهاد قد دون صوتيا أربع حلقات في مدونته تحت مسمى (إرهاصات جهاد)، وكانت مواضيعه تختص حول المشاكل التي تواجه المبتعثين السعوديين في أمريكا، فقام سعد بالاتصال بجهاد عارضا عليه تطوير الفكرة لتكون قناة عربية تقنية مرئية، و قاموا باللقاء مباشرة، حيث كان جهاد قد وصل للتو من أمريكا منهيًا بذلك دراسته هناك.

في الاجتماع الأول اجتمع كل من (سعد القحطاني) و (جهاد العمار) و (عبد المنعم الفايز) وتناقشوا حول التوجهات و الكيفية التي ستكون عليها القناة، و كان (سعود الشريهي) في إجازة خارج السعودية في ذلك الوقت و خرجوا بتصوّر مبدئي للقناة و قاموا بالاتفاق على تصوير أول حلقة، و عندها اصطدموا بأول عائق ألا و هو أين سيتم التصوير؟

بعد تداولات عدة اقترحوا أن يكون الانطلاق من محلات الكوفي شوب، و بعد تجارب عديدة مع عدة محلات لم تسمح لهم بالتصوير داخل المقهى، وجدوا أخيرا أحد المقاهي التي تقوم بتوفير غرفة مؤجرة بالساعة و ذلك بمقابل (١٠٠) ريال سعودي و كانت بتجهيزات و ديكورات جميلة، و اتفقوا على أن يكون الاجتماع صباح يوم الخميس لتصوير أول حلقة، لاسيما أنه يوم عطلة ويمكن للجميع الحضور ممن لديه أي التزامات خارجية، بالإضافة إلا أن المقهى لن يكون مزدحماً صباحاً، مما يسهل عملية التصوير.

كان الفريق و من فرط الحماسة يحضر أحيانا قبل فتح المحل لأبوابه، وما أن يتم افتتاح المحل حتى تبدأ التجهيزات و الاتفاق على كيفية إدارة الحلقة، وذلك قبل الدخول إلى الغرفة المؤجرة

فَعِنْدَهَا تَبْدَأُ (الْحَسَابَةُ تَحْسَبُ)، حَتَّى أَنْ أَوَّلَ مَشْهَدٍ لِلْحَلْقَةِ الْأَوَّلَى تَمَّ تَصْوِيرُهُ فِي عُرْفَةِ نَوْمٍ فِي مَنْزِلِ سَعْدٍ، وَذَلِكَ لِيَسْتَغْلَ الْخَلْفِيَّةَ الْجَمِيلَةَ لِلْعُرْفَةِ، وَ لَكِنْ لِلْأَسْفِ لَمْ يَكُنِ التَّسْجِيلُ جَيِّدًا فَتَمَّ الِاسْتِغْنَاءُ عَنْهُ. اسْتَعْرَقَتِ الْحَلْقَةُ الْأَوَّلَى مَا بَيْنَ التَّسْجِيلِ وَ الْإِعْدَادِ أَرْبَعَ سَاعَاتٍ، وَتَمَّ بَعْدَهَا الْعَمَلُ عَلَى مَوْنِتَاجِ الْحَلْقَةِ لِبَضْعَةِ أَيَّامٍ لِلخُرُوجِ بِأَوَّلِ تَجْرِبَةٍ لِهَذِهِ الْقَنَاةِ الْعَرَبِيَّةِ.

مِنَ الْمَثِيرِ بِأَنِّي ظَنَنْتُ بِأَنْ اسْمَ (قَنَاةِ التَّقْنِيَّةِ) يَعْنِي (قَنَاةَ تَلْفِزِيُونِيَّةِ تَقْنِيَّةِ)، وَلَمْ أَكُنْ أَعْلَمُ بِأَنْ اسْمَ قَنَاةٍ مَأْخُوذٌ مِنْ (قَنَاةِ الْمَاءِ) أَيَّ أَنْ النَّاسَ سَيَسْتَهْلُ الْعِلْمَ وَ الْمَعْرِفَةَ التَّقْنِيَّةِ مِنْ هَذِهِ الْقَنَاةِ، وَ قَدْ كَانَ اسْمُ النَّطَاقِ الْأَوَّلِ لِلْقَنَاةِ يَحْوِي كَلِمَةَ (canal) وَ لَيْسَ (Channel) إِلَّا أَنْ كَثْرَةَ اللَّبْسِ جَعَلَهُمْ يَغْيِرُوا الْاسْمَ إِلَى (arabtech.tv).

بَعْدَ أَنْ خَطَرْتُ فِكْرَةَ الْقَنَاةِ لِسَعْدٍ قَامَ بِالتَّفَرُّغِ الْكَامِلِ لَهَا، فَانْقَطَعَ عَنْ دِرَاسَتِهِ، وَ لَمْ يَقْبَلْ بِأَيِّ عُرُوضٍ وَ وظيفيةٍ وَذَلِكَ مِقَابِلَ الْعَمَلِ مِنْ أَجْلِ تَحْقِيقِ حَلْمِهِ بِأَنْ تَكُونَ أَوَّلَ قَنَاةٍ عَرَبِيَّةٍ عَلَى الْإِنْتَرَنْتِ، وَ عَمَلٌ جَاهِدًا مَعَ أَصْدِقَانِهِ بِتَغْطِيَةِ الْأَحْدَاثِ التَّقْنِيَّةِ الْمَحَلِّيَّةِ وَ حَتَّى إِنْ تَطَلَّبَ ذَلِكَ السَّفَرَ إِلَى خَارِجِ مَدِينَةِ الرِّيَاضِ أحيانًا لِتَغْطِيَةِ الْأَحْدَاثِ، كَمَا حَدَثَ فِي تَغْطِيَتِهِمْ لِدُورِي (رُوبُو كُوب) فِي مَنطِقَةِ الدَّمَامِ، حَيْثُ تَمَّ الْإِنْتِظَارُ مِنْ مَدِينَةِ الرِّيَاضِ بَعْدَ صَلَاةِ الْفَجْرِ مِيَاشِرَةً إِلَى مَدِينَةِ الْخَبَرِ وَ الَّتِي تَقَعُ فِي الْمَنطِقَةِ الشَّرْقِيَّةِ مِنَ الْمَمْلَكَةِ وَ الَّتِي تَبْعُدُ حَوَالِي (٤٠٠) كِيلُومِترَ عَنِ الرِّيَاضِ، وَمَا إِنْ وَصَلُوا حَتَّى كَانَ بَدَايَةَ الْحَفْلِ فَلَمْ يَجِدُوا الْوَقْتَ لِلرَّاحَةِ مِنْ عِنَاءِ السَّفَرِ، فَبَدَؤُوا فِي التَّجْهِيزَاتِ وَ كَانَتْ أَوَّلَ تَغْطِيَةٍ لَهُمْ مِنْ حَيْثُ الْحَجْمِ وَ مِنْ حَيْثُ كُونِهَا خَارِجَ مَدِينَةِ الرِّيَاضِ. لَقَدْ كَانَتْ قَلَّةَ التَّجْهِيزَاتِ أَوْ فَقْدَانِ وَنَسِيَانِ بَعْضِهَا يَسَبِّبُ لَهُمُ الْحَرَجَ فِي كُلِّ مَرَّةٍ، فَهَمْ يَحَاوِلُونَ أَنْ

يعملوا باحترافية عالية، و لكن قلة الموارد لديهم كانت تسبب لهم الحرج في ذلك الوقت، و من المواقف المحرجة أيضا بأنه كان هناك معرضا مصاحبا للدوري و كانت بعض السيدات هن من يقمن على هذا المعرض و كن يطالبن بالمساواة مع الرجال من ناحية المقابلات و بان يكون لهم نصيب في تغطية القناة للمعرض، مما سبب لهم الحرج فقاموا بعمل بعض اللقاءات و التي تسببت بتبعات غير مرضية لكل العاملين بالقناة، و منها انسحاب أحد العاملين فيها. و عند هذا المطب تم وضع القوانين أو كما يسموها اللاءات الأربعة (لا نساء - لا موسيقى - لا سياسة - لا دين).

في التغطية الثانية لدوري الروبو كوب و الذي كان أيضا في المنطقة الشرقية، قام كل من (سعد القحطاني) و (سعود الشريهي) بتصوير حلقة جديدة على غير العادة و التي أسماها المتابعين (الحلقة الرهيبة)، حيث قاموا بتثبيت الكاميرا في مقدمة السيارة و تسجيل الحلقة و هم في طريق السفر عودة إلى الرياض و كانت لهذه الحلقة و من شدة غرابتها و جمالها انتشار رائع بين الشباب، و كانت الحلقة الأولى التي تعرفت فيها بدوري على هذه القناة.

عندما سألت سعد عن أطرف قصة حدثت معه، أخبرني بأن هناك حلقات خاصة لها أسماء معينة بسبب ما حدث فيها، فذكرني (بالحلقة المنحوسة) و التي كانت مع أحد الأصدقاء المشتركين و المحب للمصادر المفتوحة، ففي البداية لم تعمل الكاميرا و بعد محاولات طويلة عادت للعمل، لكن الصوت لم يعد يعمل، و عطل المايكروفون، و بعد حل كل هذه المشكلات التقنية و الانتهاء من تسجيل الحلقة، تبين بأن السطوع عالي بسبب أن الكاميرا كانت على الوضع الليلي، فلم يخرج ذلك اللقاء إلى النور.

خلال مسيرتهم والتي قاربت ثلاث سنوات قاموا بتغطية معرض جايتكس (Gitex) الرياض في كل سنة، و في أول سنة لهم تمكنوا من تسجيل لقاءات مع رؤساء كبرى الشركات و منهم المهندس (سعود الدويش) الرئيس التنفيذي لشركة الاتصالات السعودية، و المهندس (خالد الكاف) الرئيس التنفيذي لشركة موبايلي بالإضافة إلى العديد من الشركات العالمية الكبرى و التي كانت مشاركة في المعرض.

خلال تغطية المارثون الحاسوبي الذي كان (سعد القحطاني) مشاركاً فيه كمحكم على مسار الجرافيكس، تعرف على عضو جديد في فريق عرب تك، كان له الأثر الكبير بعد الله تعالى على هذه المسيرة وهو المهندس (عبد العزيز العريج) الذي لم يتردد في الانضمام إلى عائلة عرب تك كمتخصص في العلاقات العامة وليستثمر الكثير من الوقت والجهد لإنجاحها. بعد فترة انضم المهندس (حمد القحطاني) والذي عمل كمستشار للقناة في ما يخص مسيرة التطوير.

خلال هذه المسيرة كانت هناك تطورات في حياة القناة، بداية من التصوير في محلات الكوفي شوب، إلى أن تم استئجار مكتب صغير تم تجهيزه ليكون استديو تصوير و مونتاج، وقاموا بتجهيزه ببعض الأجهزة الاحترافية بقدر إمكانياتهم المالية، من أجهزة الإضاءة و أجهزة الصوت وأجهزة التخزين.

والجدير بالذكر بأنه قد تم توجيه عدة دعوات كانت من خارج السعودية و مدفوعة التكاليف لتغطية بعض الفعاليات التقنية في كل

من ماليزيا و مصر و التي لم يستطيعوا القيام بها بسبب ارتباطات العمل.

عندما سألت سعد عن الدروس المستفادة أو النصيحة التي يوجهها لمن يود تكرار التجربة، فكانت على نحو مفاجئ

"لا تتفرغ أو تضحى بوظيفتك أو دراستك مقابل حلمك إلا بوجود دعم يساعدك لإتمام هذا الحلم، ولكن ليس على الإطلاق".

مع أنني أخالفه الرأي تماما في ذلك، لكن حرقته الداخلية نتيجة انتقادات الأقارب و الأصدقاء كونه عاطل عن العمل و عدم توفر أي مردود مالي خلال فترة حياة القناة جعلته يصرح بهذه النصيحة، وإن كنت أضيف بأن الله لا يضيع أجر من أحسن عملا، و لابد أن يأتي اليوم الذي سيستفيد فيه مما قام به.

نادي الروبوت السعودي



www.robot-sa.com

قصة نادي الروبوت السعودي

لمن لم يسمع سابقا عن نادي الروبوت السعودي، فقد تم تأسيسه في منتصف العام ٢٠٠٦ على يد كل من (سلمان آل جري) مؤسس النادي وبمشاركة الصديق (عبد المنعم الهرري). وهو عبارة عن تجمع يضم المهتمين في عالم الروبوت و تقنياته، وقد شارك النادي في العديد من الفعاليات المحلية و الدولية المختصة بالروبوت، و يهدف نادي الروبوت إلى تعليم مهارات أساسية لرواده مثل العمل الجماعي و العمل تحت الضغوطات و التفكير الناقد و المنطقي، وكل ذلك عبر التعامل مع الإنسان الآلي (الروبوت).

بداية فكرة تأسيس النادي نبعت من العشق الكبير التي تملك (سلمان آل جري) بهذا المجال و محاولته سبر أغواره، حتى شارك بالمسابقة العربية الأولى و التي أقيمت في دولة الكويت في العام (٢٠٠٦) و قرر و هو هناك أنه لابد من نشر ثقافة الروبوت، و عمل تجمعات مماثلة في السعودية، و فور عودته لأرض الوطن استشار زميله (عبد المنعم الهرري) و الذي كان يعمل معه في مركز خطوات النجاح، فما كان من (عبد المنعم) إلا أن شجعه وسانده في تأسيس حلمه، و تحولت الزمالة إلى صداقة وطيبة ربطتهم معا لتأسيس أول نادي للروبوت السعودي.

أول أهداف النادي كانت حصر المهتمين من فئة الطلاب و الشباب في عالم الروبوت، و بناء قاعدة بيانات لهم لإمكانية التواصل معهم و ذلك لإيجاد بيئة مناسبة تساعدهم على تبادل الخبرات و المعرفة،

و بالتالي تطوير أنفسهم في هذا المجال. وقد بدأت عبر إعطاء دورات تدريبية في المركز، و كانت البداية على رجل آلي وحيد (روبوت) من نوع (RCX)، و تطور الأمر ببناء موقع على الانترنت عبارة عن منتدى، ليتم النقاش عبره و ليستقطب المزيد من المهتمين في هذا المجال.

بمجرد تأسيس النادي كانت المسابقة الأولى لكأس الروبوت (ICF) على الأبواب، و لم يرغب سلمان في المشاركة فيها لعدم استعداد ناديهم لها و لكن بإلحاح عبد المنعم عليه جعله يتحمس للفكرة، فهم بهذه الطريقة سيضعون النادي على الخريطة و يظهرون أمام الإعلام، فالفوز أو تحقيق أي مراكز أولى فلم تكن هدفا رئيسيا.

بدأ العمل على يد و ساق و التجهيز للدخول في المسابقة و التي تزامنت مع وقت الاختبارات الدراسية مما صعب الأمر عليهم أكثر، فكثير من أولياء أمور الطلبة لم يسمحوا لأولادهم بتضييع الوقت في الإعداد للمسابقة، و كان الأهم لدى أولياء الأمور هو الدراسة إلا أن أحد أولياء الأمور ساعدهم و فرغ المنزل لهم لكي يستطيعوا العمل سوية للتجهيز لهذه المسابقة، و بعد كل هذا العمل وصل الفريق إلى مراكز متقدمة مقارنة بحدثة عمر النادي و الوقت الذي كان لديهم للتجهيز.

في الدورة التالية لكأس نادي الروبوت كان الفريق جاهزا بل و حصل أحد أعضاء النادي على المركز الثاني، وهو ابن ولي الأمر الذي قام بدعمهم في البداية، و بهذا يكون أصغر من حصل و فاز بالمسابقة، و كل هذا بفضل الله ثم بفضل العمل الدؤوب و تشجيع

الأب منذ تأسيس النادي، حتى أن أحد الفرق التي تدربت عبر النادي ذهبت للنهائيات التي أقيمت في الصين في العام (٢٠٠٨).

مقارنة بعمر النادي الحديثة نسبيا أصبح هناك ما يسمى بسفراء للنادي في كل مدن المملكة، بل و أصبح مؤسسوه و أعضاؤه مشاركين و محكمين بل و منظمين لأغلب المناسبات المحلية و العربية ذات العلاقة.

و بالنهاية عندما سألت الأخ سلمان و الصديق عبد المنعم عن نصائحهم الموجة للشباب الطموح فكانت:

"من أراد أن يحقق هدفا في حياته فليس له إلا المبادرة بعد توفيق الله سبحانه ثم الإيمان، ولا ينسى أن يستشير أولي الرأي منهم، وقبل هذا وذاك طلب التوفيق والإعانة من الله سبحانه، كما أن منطقتنا العربية وخاصة المملكة العربية السعودية مليئة بالفرص والتحديات، والسبق سيكون لأول مبادر، والتحدي سيكون لأول منافس.. والميدان يا حميدان"

موقع Untiny



www.untiny.com

قصة موقع Untiny

لمن لا يعرف موقع (Untiny)، فهو أول موقع على مستوى العالم يقدم خدمة عكسية لاختصار الروابط بأسلوب ويب ٢.٠ احترافي، و هذه المرة كان أول موقع عالمي هو موقع عربي على يد مؤسسه الصديق المهندس (صالح الزيد).

و لمن لا يعرف ما هي خدمة اختصار الروابط فهي خدمة ظهرت لاختصار عناوين الروابط الطويلة إلى روابط مختصرة مثلا لو تخيلنا الرابط التالي:

http://en.wikipedia.org/wiki/King_Abdulaziz_International_Airport

و الذي يدل على صفحة مطار الملك عبد العزيز الدولي في موسوعة ويكيبيديا و الذي عدد أحرفه (٦٦) حرف، و بعد استخدام خدمة اختصار الروابط أصبح بالشكل :

<http://tinyurl.com/yj547qz>

أي بطول (٢٧) حرف فقط، و الهدف من ذلك هو استخدامه فيما يسمى خدمات (Micro blogging) مثل موقع (twitter) و (Facebook)، حيث أنه و على سبيل المثال الحد الأقصى المسموح به لعدد الأحرف في كل رسالة على موقع (twitter) هو (١٤٠) حرف و في حال وضعنا الرابط الأول (٦٦) حرف فإن ذلك يعني بأنه لن يتبقى للشخص سوى نصف الأحرف لكتابة وصف عن الرابط مثلا.

و حيث أن طريقة اختصار الروابط معتمدة على الموقع المزود لهذه الخدمة و ليس على معادلة تشفير أو اختصار، فإنه وبالضغط على العنوان المختصر سيُحوّل الشخص إلى الموقع الذي قدم خدمة الاختصار أولاً، و الذي بدوره سيبحث عن السجل المقابل لهذا الرابط، و من ثم سيقوم بتحويله إلى الموقع الأصلي. فكان كل اختصار تابع لنفس الموقع المقدم للخدمة، وحتى إن دل على نفس العنوان النهائي.

في العام (٢٠٠٨) م و بسبب أن البعض استخدم خدمة اختصار الروابط لتجاوز (بروكسي) مزود الخدمة للعناوين المحجوبة في السعودية فإن هيئة الاتصالات و تقنية المعلومات - الجهة المسئولة عن الانترنت في السعودية- قامت بحجب أحد المواقع المقدمة لهذه الخدمة وهو موقع (tinyurl)، و أصبح من غير الممكن الوصول للعناوين الأساسية لهذا الاختصار و خصوصاً بأن موقع مثل (twitter) كان يقوم و بشكل ألي باختصار الروابط باستخدام خدمات موقع (tinyurl).

في هذه الحالة قام مبدعنا (صالح) ببناء تطبيق صغير يقوم باسترجاع الرابط الأساسي و ذلك لاستخداماته الشخصية، و بعد فترة فكر لما لا يقوم بتوفير هذا التطبيق بشكل عام و للجميع و عكف على برمجة الموقع، و بعد خمسة أيام فقط قام بإصدار النسخة الأولى و التي كانت بتاريخ (١٢ سبتمبر ٢٠٠٨)، وكانت على شكل موقع ليستفيد جميع من بداخل المملكة منه للوصول للوصلات الأصلية للمواقع المختصرة، و هي إن كانت محجوبة أصلاً فلا يمكن الوصول لها، و في حال كانت روابط مجازة فيمكن الوصول لها بهذه الحالة لكي لا يختلط الصالح بالطالح.

نبتت الفكرة من حاجته الشخصية للوصول إلى الروابط التي كانت خلف الموقع المحجوب و التي أثر أن يوفرها لمن بداخل السعودية، وذلك لحل هذه المشكلة لديهم أيضا حتى وصلت فكرته إلى العالمية وكتبت عنها أكبر المواقع التقنية و الإخبارية، وذلك للإشادة بهذه الخدمة و خصوصا أنها كانت تحل مشكلة أخرى لمن خارج السعودية، فمع عدم وجود حجب على الموقع المذكور إلا أن البعض كان يستخدم هذه الخدمة للتغريب بالمستخدمين و إيصالهم إلى مواقع احتيالية لان المستخدم لا يعرف ما خلف هذا الرابط المختصر.

بعد أن قام (صالح) بالانتهاء من موقعه، قام بنشر خبره لمتابعيه على موقع (twitter)، و عندها بدأ الناس بتناقله و إخبار أصدقائهم عنه و في نفس الوقت بدأ صالح في تطوير الموقع و زيادة دعم مواقع اختصار الروابط و فكر في انتهاج توفير واجهة برمجية للمطورين لتساعدهم في تطوير تطبيقات مبنية على الموقع، و بهذا يستغل نقطة قوة المصادر المفتوحة و المواقع التي بنيت كمنصة لتتيح للمطورين من بناء إضافات أخرى جديدة، و بهذا تتلاقى الأفكار و تزيد الخبرات في العمل، و لم يمر مدة طويلة حتى قام المدون (صالح المطرفي) ببناء أول إضافة لمتصفح (Firefox) بحيث تقوم مباشرة بعملية إرجاع الرابط الأصلي بدون الرجوع لموقع (Untiny) مستعينة بخدمة واجهة المطور التي وفرها صالح، ومع الوقت أصبحت عدد هذه الإضافات (١٥) إضافة مختلفة تدعم تطبيقات و متصفحات مختلفة.

مازال صالح يعتبر بأن الموقع مجرد معمل للتطوير و التجارب، و كل فترة يقوم بتحسينه و تطويره لتحمل الطلب المتزايد عليه

والذي تعدى (٨٠) ألف طلب يوميا يأتي (٩٩%) منها عن طريق الإضافات و التطبيقات التي تستعين بخدمات الموقع، وأكثر هذه الطلبات تأتي من خارج السعودية بنسبة ٧٩% من مجمل عدد الزوار (٢١% من السعودية فقط)، حتى أن الموقع بدأ في توفير خدمة إضافية تقوم على أرشفة هذه الطلبات وذلك لتساعد في تسريع عملية التحويل في حال تكرار الطلب على نفس الاختصار، وبنفس الوقت توفر قاعدة بيانات احتياطية و بديلة في حال توقف أي من المواقع التي تقدم خدمة الاختصار عن تقديم خدماتها و بهذا لن تضيق العناوين المختصرة باختفاء الموقع.

لو بحثت في محرك بحث (Google) عن كلمة (Untiny) فستجد بأن عدد النتائج تعدى (١١٠) ألف نتيجة و التي تعني بأن كل هذه النتائج لمواقع أو مواضيع تحدثت عن الموقع، بل و تعدت التقارير الرسمية التي تحدثت عن الموقع حتى الآن (٤٠٠) تقرير بمختلف لغات العالم، و تحدثت عنه و أشادت به أكبر المواقع الإخبارية و التقنية مثل جريدة (Los Angeles Times) و (Life Hacker) و (PC Magazine) و كل المواقع العربية المتخصصة بالتقنية، و حصل على الكثير من المقابلات في الصحف و المجالات المحلية و العربية.

خلال فترة حياة الموقع الحديثة حاولت الكثير من المواقع الغربية محاكاة فكرته إلا أنها لم تستطع المنافسة فالسابق دائما مهم والأول في مجاله يحصل على القطعة الأكبر من الكعكة دائما.

أما حاليا فإن الموقع المنافس الوحيد هو موقع أجنبي اسمه (Longurl) و مع ذلك فإن مبدعنا (صالح) لا يخاف من هذه

المنافسة لأن في جعبته الكثير من الأفكار المميزة التي ستجعله بالمقدمة بإذن الله، وإن كان لا يقلل من هذه المنافسة لأنها تجعله دائم التفكير والعمل ليكون في المركز الأول دائما.

فكرة صغيرة بإمكانات متواضعة لا تكلف الكثير وصلت للعالمية بل والبعض في الدول الغربية بدأ يشيد ويشير بكونها تجربة عربية رائدة، وبهذا تثبت مقولتي الشهيرة والتي أستعين بها دائما:

(إن أتتك فكرة اليوم و لم تكن بدأت بها بالأمس فأنت متأخر)

و عندما سألت صالح عن الدروس المستفادة من خلال تجربته بالموقع فكان رده:

"يغلب التفكير في المنطقة العربية بصناعة برامج و مواقع خاصة بالمستخدمين العرب فقط، و هذا جيد، ولكن علينا أن نتطلع لعمل برامج و مواقع عالمية، فهذا سيدفعنا لعمل مواقع أفضل لأننا سندخل منافسة أشد و أكبر."

و قد كان هذا سببا كبيرا في سر انتشار موقع صالح حيث أنه قام بتوفير واجهة الموقع البسيطة و التي هي عبارة عن صفحة واحدة لتكون باللغة الانجليزية للوصول إلى العالمية، و أتاح الموقع كمنصة للمطورين ليزيد فريق التطوير و تكبر الفكرة بدلا من اقتصارها على موقع وحيد.

أما نصيحة صالح للشباب الطموح فهي:

"نصحتي لمن لديه فكرة موقع ويب أن يبدأها مباشرة و يطلق النسخة الأولى من موقعه بالخصائص الأساسية و ليس شرطاً أن يكون متكاملًا، ثم يراقب كيف يستخدم الزوار خدمته و يستمر بالتطوير التدريجي البسيط المستمر."

باختصار لا يوجد ما هو كامل إلا وجه الله تبارك في علاه، و في حال إصرارنا على أن نخالف هذه القاعدة و محاولتنا لان تكون تطبيقاتنا (كاملة) فإننا سنخسر السبق و ما المواقع الأجنبية و العالمية إلا دليل على ذلك فكلما كان الموقع بسيطاً و بوظائف متواضعة كلما زاد انتشاره لسهولة استخدامه و بعد ذلك علينا أن نقوم بتحليل هذه الخدمات بناء على استخدام الناس لها و الأخذ بعين الاعتبار التغذية الراجعة لتطويره و تكبيره.

كلمة صدق أوجهها لأخي صالح (أعدت رأسنا مرفوعاً في الأوساط التقنية فليبارك الله لك في جهدك و وقتك و عملك).

موقع كملنا



www.kammalna.com

قصة موقع كملنا

"ريادة الأعمال ليست من أجل المال بل من أجل إضافة قيمة للوطن وهي جهاد اقتصادي و لا تصلح لأي أحد" (عصام الزامل)

في البداية لمن لا يعرف موقع (كملنا)، فهو من أوائل المواقع العربية لألعاب الورق (الكوتشينة) و المتخصص في لعبة (البالوت) الشعبية، و التي تشابه لعبة (الطرنيب) المتداولة في بلاد الشام، و يعد الموقع إحدى مشاريع شركة رمال السعودية الكثيرة و المتنوعة و التي يملكها الصديق (عصام الزامل).

للوصول إلى قصة (كملنا) لأبد من العودة إلى مسيرة الأخ (عصام) و الذي يعد من أوائل (ريادي الأعمال) الشباب المعروفين في المنطقة، و الذي حصل مؤخرا على جائزة الأمير سلمان لشباب الأعمال، كما أنه شريك مؤسس في شركة (رمال) و التي تقع في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية.

بداية قصة مبدعنا اليوم تبدأ عندما تم ابتعاثه إلى الولايات المتحدة الأمريكية في عام (١٩٩٩) من قبل شركته التي يعمل بها (ARAMCO)، وذلك لإتمام دراسة (بكالوريوس أنظمة الحاسب الآلي)، و بمجرد وصوله إلى هناك انبهر بعالم الانترنت و سارع بالتفكير بنقل التقنية إلى بلده، فما كان منه إلا أن قام بحجز اسم نطاق (رمال) و تحويله إلى شركة تقدم استضافة المواقع موجهة لمن بالمملكة، و عندما سألته ماذا تعني كلمة رمال، فقد كان أول

رده: "الاسم كان متوفرا (:)" ثم أتبع قائلا: "السليكون يأتي من الرمال والسيلكون هو العنصر الأهم في بناء معالجات الكمبيوتر."

بعد فترة من تقديم خدمات الاستضافة عن طريق موقعه بدأ ببناء بعض المواقع الخدمية الموجهة للعالم العربي و كان أشهرها (أفضل مائة موقع عربي) (arank) و الهدف من إطلاقه هو أن يكون مساعدا و مسوقا لخدمات الاستضافة التي تقدمها شركته و لكن النجاح الكبير الذي حققه الموقع أصبح يدر عليه دخلا أكبر من الإعلانات عن طريقه، بالمقارنة مع خدمات الاستضافة، فقام بتكرار التجربة بعدة مواقع بخدمات مختلفة كان من أشهرها (Games4Arab) بالشراكة مع مبدعنا (رؤوف شبايك) و من ثم موقع (Linux4arab) ومن ثم منتدى (montada.com)، و كرر نفس الطريقة مرارا و تكرارا حتى أصبح لديه شبكة مواقع، وقام باستغلال تلك المواقع لإمكانية إيصال الإعلانات لزوارها و التي بدأت الشركة في الاعتماد عليها لدر الدخل عن طريق استغلال الإعلانات.

في العام (٢٠٠٣) عاد الأخ عصام إلى السعودية بعد إتمام دراسته و قد عزم أمره على ترك عمله في شركة (ARAMCO)، مع أن كل من حوله عارضوه بشدة - فشركة (أرامكو) تعد من أفضل الشركات العالمية بل من أفضلها كبيئة عمل على مستوى العالم، و تتميز بتوفير فرص تدريبية و تطويرية لموظفيها بشكل دائم- إلا أنه كان قد عقد قراره، فما كان منه إلا إنهاء السنوات المتعاقد عليها كمقابل الابتعاث الذي أرسل به من قبلهم، وترك العمل في الوظيفة في العام (٢٠٠٥)، وتفرغ لمؤسسته الخاصة في ذلك

الوقت، والتي تحولت من مؤسسة إلى شركة بشراكة مع أحد أصدقائه لاحقا عندما ترك الوظيفة.

في البداية كانت الشركة تعاني من بعض التذبذبات المالية، و لذا قرر عصام إدخال شريك ثالث يكون عبارة عن مستثمر ليساعد الشركة في تسريع مسيرتها، و ظلّ يتفاوض مع أحد الشركات لمدة عام كامل - و ذلك قبل أن يترك وظيفته- ولكن كل هذا باء بالفشل. وبالصدفة و أثناء حديث هاتفي عابر مع أحد زبائن شركة عصام - والذي أصبح صديقا مع مرور الوقت- عبر عصام عن خيبة الأمل التي حدثت له من الشركة التي حاول إدخالها كشريك، فأتاه الرد مباشرة من محدثه برغبته بأن يكون مكان تلك الشركة، مقابل الحصول على حصة و مقدارها (٢٠%) و تم الاتفاق على ذلك خلال دقيقة واحدة، مقارنة مع سنة كاملة ضاعت في إعداد دراسات جدوى و خطط و أوراق قانونية لشراكة لم يكتب الله لها النجاح.

بعد هذه الشراكة الجديدة التي كانت منعظا جديدا في الشركة، تابعت رمال على نفس النهج ببناء مواقع انترنت خاصة بها، تقوم بالاعتماد عليها لدر الربح، و بذلك تكون هذه الشركة مختلفة عن الشركات الأخرى و التي تعتمد على تقديم خدمات لشركات أخرى فقط. وبعد الطفرة التي حدثت في سوق الأسهم السعودي قاموا بمواكبة ذلك عبر موقع اسمه (أوامر) و الذي كان يعد بوابة على البنوك السعودية للمتداولين بالأسهم حيث يوفر خيارات إضافية و مؤتمتة لإنهاء الأعمال، بدلا من تضييع الوقت أمام الشاشة و مراقبة التغيرات الحادثة بسوق الأسهم، حيث يتم إدخال الأمر بناء على سعر محدد من قبل العميل ليتم تنفيذه لاحقا و بعد فترة من

ذلك قامت (هيئة سوق المال) بإيقاف حساباتهم البنكية جميعا بحجة أن أحد البنوك قام بالشكوى عليهم، لأن ما يقوموا به يعد (اختراق) لأنظمة البنك من جهة و بأنه غير مرخص لهم لمزاولة هذا النشاط من جهة أخرى، ولكن و بعد أخذ و شد استمر لثمانية أشهر، أثبتت رمال و جهت نظرها، وذلك بأن ما تقوم به هو تقديم (برنامج) و ليس خدمة و بأن هذا البرنامج يمكن أن يقدم من أي شركة من خارج السعودية دون المقدرة على السيطرة عليه أو على الشركة المقدمة له، و بأن ما يقوم به البرنامج يعد بوابة فقط و لا يمكن الوصول لحسابات الأشخاص إلا بعد أن يقوم صاحب الحساب بإدخال بياناته الشخصية و المصادقة عليها.

و بعد هذه النجاحات الكثيرة، فكرت الشركة في الدخول في مجال جديد من الأعمال لا يقتصر على الإعلانات أو البيع المباشر للتطبيقات، و كان عبر تقديم خدمة (الطلب من المطاعم) عبر موقع (يم يم)، و الذي يعد من أوائل المواقع العربية التي تقدم خدمة الطلب من المطاعم عن طريق الانترنت بحيث يكون الموقع و سيط ما بين المطاعم و بين الزائر و استمر تطوير الموقع لأكثر من سنة، و ذلك بسبب كثرة الميزات و الوظائف التي كان يقدمها الموقع حتى أنهم وفروا خريطة افتراضية من صنعهم - قبل ظهور خرائط جوجل - يقوم الزائر بتحديد مكانه لكي يمكن سائق المطعم من إيصال الطلبات إليه مباشرة دون تأخير، و كان الموقع رانعا من ناحية التقنيات التي فيه و لكنه لم يحقق أهدافه، و كان عبارة عن درس و عبرة للشركة استفادت منه لاحقا لعدم الوقوع بمثلها، و كان أول هذه الدروس اختيار الشريحة المناسبة فلقد كان هدفهم في البداية المطاعم الكبيرة و المشهورة فقط والتي كانت غير متعاونة معهم حيث أنها لا تحتاج إلى زبائن جدد أصلا، وثاني هذه

الدروس المستفادة هو الانتظار حتى خروج الموقع بكل المزايا و الخصائص، ويقول عصام: "لو أننا أطلقناه بعد أسبوعين بالخصائص الأساسية، واكتشفنا بأن وقته لم يكن مناسباً فلم نكن ضيعنا سنة كاملة في تطويره."

في بدايات العام (٢٠٠٨) كانت شركة رمال قد أنهت كل مشاريعها، ولذا عادت إلى ما يسموه (قائمة المشاريع المستقبلية)، والتي تعد قائمة بالأفكار التي وضعوها، ليتم الاختيار منها ما يناسب التنفيذ، ووقع الاختيار على لعبة (البالوت) و تم البحث عن مدير للمشروع، وقد كان (معن الأشقر) الشخص المناسب لذلك، على الرغم من أنه كان حديث التخرج من الجامعة إلا أنه كان شديد الحماسة، وفي نفس الوقت لديه شغف كبير للعبة، و بدأ العمل على اللعبة، واضعين هدفاً واحداً نصب أعينهم، ألا وهو أن تكون اللعبة رقم واحد في تصنيف الألعاب الورقية في العالم العربي، وكان شهر (٤) للعام (٢٠٠٨) أول ظهور للعبة بصورتها (Alpha).

في منتصف العام (٢٠٠٩) و بعد أكثر من سنة من صدور النسخة الأولى، استمر العمل على تطوير و تحسين اللعبة حتى وصل عدد لاعبيها إلى (٢٠) لاعب في نفس الوقت، و لم يتعد شهر واحد حتى وصل العدد إلى قرابة (٥٠٠) لاعب يوميا، وهو الرقم الأقصى الذي كانت قد فكرت الشركة في وصوله، و لم يكن ذلك في الحسابان فعادت الشركة العمل على اللعبة، و قامت بإدخال تحسينات أهمها توزيع الحمل على أكثر من خادم حتى تخدم العدد الهائل من الطلبات يوميا والذي وصل إلى (٣٠) ألف لاعب يوميا. و تعدى عدد المسجلين بالموقع (نصف مليون) لاعب، و من التطويرات الجديدة على اللعبة هو تكاملها مع الشبكات الاجتماعية،

بحيث يعلم أصدقاء اللاعبين تواجدهم في ساحة اللعب، مع إمكانية الدخول في فرق للعب سويا، وحتى أن هناك نسخة جديدة من اللعبة لتناسب الثقافات المختلفة، حيث يتم العمل على لعبة (الطرنيب)، و نسخة فرنسية للبلوت ستطلق خلال شهر.

بالنهاية عندما سألت عصام عن كلمة يوجهها لرواد الأعمال الطموحين فقال:

"لا تفكر بدخول عالم ريادة الأعمال إلا إذا كنت شغوفا بها .. ولا تنفك عن التفكير بالدخول فيها. لأنك ستواجه الكثير من المصاعب والعقبات.. ومن دون حماس حقيقي .. لن تستطيع إكمال المشوار وستتوقف مبكرا."

موقع عالم التقنية

عالم التقنية

أخبار التقنية بين يديك
www.tech-wd.com



www.tech-wd.com

قصة موقع عالم التقنية

لمن لا يعرف موقع عالم التقنية، فهو من أكبر المواقع العربية في مجال تخصص نشر آخر الأخبار و المعلومات التقنية، ويعد موقع عالم التقنية من المواقع العربية القليلة التي حظيت بشعبية كبيرة في وقت قياسي، فهيا لنتعرف سوياً خلال قصة الموقع على أسرار هذا النجاح والانجازات التي حققها الموقع خلال الوقت القصير.

أولاً لنتعرف من أين نبعت الفكرة، نحتاج للتعرف على مؤسسي الموقع، كل من الصديقين (سعود الهواوي) و (عبد الملك الثأري) والذي تجمع فيما بينهم زمالة عمل تحولت إلى صداقة و شراكة فيما بعد.

كان لكل من سعود و عبد الملك مدونات شخصية تعنى بالتقنية، وكان الإقبال ضعيف جداً على المدونتين، مما دفعهما إلى الاجتماع سوياً و التفكير في كيفية جلب المزيد من الزوار لمدوناتهم، وخطرت في بالهم فكرة توحيد الجهود، والعمل الجماعي لكي يثمر و اختاروا في البداية في التركيز على أي مدونة شخصية من مدوناتهم، و لكن القرار كان في اللعب في منطقة محايدة و هنا بدأت فكرة موقع جديد يكون شراكة بين كل من سعود و عبد الملك، و بتشجيع من زميلهم في العمل و صديقهم (خالد الجديع) صاحب موقع مهاراتي - والذي لنا قصة نجاح معه أيضاً.

بسبب خبرتهم التقنية السابقة لم ينته ذلك اليوم إلا و قد قاموا بحجز اسم النطاق، و قام عبد الملك في العمل على تصميم القالب

للموقع بما أنه متخصص في التصميم أكثر، و بدأ سعود في تجميع المقالات التقنية ووضع خطة طموحة ليكون الموقع رائداً في مجاله، وكانت أول هذه الخطط أنه قام بمخاطبة بعض المحلات الكبيرة المتخصصة في التكنولوجيا ليكون هناك تعاون مشترك ليتم تغطية آخر التقنيات والحديث عنها ضمن الموقع، ولكن أكثر هذه المحلات لم يعترف بهم أصلاً، بل والوحيد الذي وافق على طلبهم، طلب منهم الحضور صباح كل يوم سبت وهذا ما يتعارض مع وظائفهم اليومية.

لم يكن يتوقع كل من سعود و عبد الملك مدى الانتشار الكبير الذي سيصلون إليه في وقت قصير فلذا أخذوا بالنصيحة القائلة "ابدأ صغيراً و اكبر مع الوقت" لذا كانت الاستضافة متواضعة في بدايتها، ولكن و بعد فترة قصيرة لم تعد تكفي هذه الاستضافة، وزيادة الزوار تعني زيادة المواصفات مما يعني زيادة المصاريف.

في هذه الفترة قام الصديق و المتخصص الدعائي (مقرن النشمي) بالدخول معهم كراعي إعلامي حصري و قام بدعم الموقع لينتقل إلى خطة استضافة أفضل، كما وقد قدم الكثير من الهدايا من الأجهزة الالكترونية والتي كانت توزع على زوار الموقع عبر مسابقة كان يطلقها الموقع كل فترة، وكانت هذه الجوائز متنوعة ما بين جهاز محمول و جهاز مودم لاسلكي وغيرها، مما زاد في عدد زوار المدونة و شهرتها.

انتبه كل من سعود و عبد الملك بأن سر نجاحهم هو العمل الجماعي و بحسبة سريعة قالوا إذا كان $(1+1) = ٥$ فماذا لو أصبحوا $(1+1+1+1+1) = ٥$ ؟؟ فبالأكيد الناتج سيكون أكبر، ولذا

تحولت المدونة إلى مدونة جماعية و قاموا بدعوة كل المهتمين بالتقنية بالكتابة في مدونتهم - تشرفت بكتابة مقال أو اثنين في مدونتهم بنفسي - وقاموا بتخصيص صفحة لكل من شارك في الكتابة، وبهذا يتم تطبيق العمل ضمن الفريق و عدم الإنقاص من حق أي شخص و الربح للجميع.

ضمن هذه الشراكات الإستراتيجية كان هناك تعاون بين عالم التقنية و (موقع قناة التقنية العربية) و الذي يسبب لي لبس حتى الآن بسبب تشابه الاسمين، فأصبح هناك فقرة في برنامج (التقنية هذا الأسبوع) تقوم بتغطية آخر الأخبار التي تحدث عنها موقع عالم التقنية، و بنفس الوقت يقوم موقع عالم التقنية بنشر آخر حلقات (قناة التقنية العربية)، وهذا تعاون استراتيجي آخر كان سببا في نجاح كل من الموقعين.

خلال فترة عمر الموقع القصيرة و التي لم تنه عامها الثاني تعدى زوار الموقع مليون زيارة تقريبا، وحصل الموقع على لقب أفضل مدونة تقنية في مسابقة أرابيسك - التي كنت أنا محكما فيها - بل وقام موقع عالم التقنية بدوره بإقامة مسابقة أفضل المواقع العربية الناشئة، مما جعلهم يكرروا التجربة للدورة الثانية هذه السنة أيضا.

العلاقة الوثيقة التي تجمع المجتمع التقني المحلي ببعضه، جعل هناك تلاقي للخبرات أدى بدوره إلى وجود إبداعات جديدة و أفكار جديدة تنفذ مباشرة، فالخبرات و العقول موجودة و أما العائق المادي فهو لم يكن بذلك الحجم، فالهدف دائما أن تعمل ما تحب لكي تحب ما تعمل، فموقع عالم التقنية كان متواجدا ومغظيا للأحداث المحلية في معرض جايتكس و لقاء مجتمع هواة التقنية.

مع هذا الزخم الكبير الذي حصل للموقع جعل البعض يظنّ أنهم شركة كبيرة، ومن المواقف الطريفة في ذلك، تقدم البعض للعمل لديهم. ومع ذلك كاد هذا الصرح الكبير بأن يختفي عدة مرات بسبب ظروف خاصة لمؤسسيه، من أهمها عدم وجود التفرغ للموقع، و لكن كلما أجمعوا على بيعه أو غلقه تذكروا أن الموقع بمثابة أحد أبنائهم مما يجعلهم يعيدوا النظر ليبقى قصة نجاح عربية.

عندما سألت سعود أثناء الإعداد لهذه القصة ما هي نصيحته الموجهة للشباب الذي يود تكرار التجربة فكان رده:

"أنصح الشباب بتنفيذ مشاريعهم مهما كانت الصعوبات التي سوف تواجههم وعدم اليأس أو انتظار المساعدة من الآخرين. إن كنت تملك مشروعاً ذو أهداف واضحة قم بتنفيذه دون أن تقارن نفسك بالآخرين."

موقع مهاراتي



www.maharty.com

قصة موقع مهاراتي

لمن لا يعرف موقع مهاراتي، فهو أول موقع عربي متخصص في علوم و دورات التنمية البشرية. و كان مختلفا عن غيره من المواقع العربية إذ أنه ليس مجرد منتدى أو موقع إخباري، بل هو موقع يحوي الكثير من التقنيات التي صممت لخدمة المتدربين على تطوير مهاراتهم و المدربين على تطوير دوراتهم، و يوفر مجتمع كبير لكل المدربين العرب .

خلال فترة حياة الموقع التي تعدت الخمس سنوات، تعدى عدد أعضاء الموقع ٨٠ ألف عضو، وبمعدل ٣ آلاف زيارة يومية و خرج الموقع أكثر من ٤٠ ألف متدرب حتى الآن في مختلف المراكز التي يعتمدها، و التي ساعدتهم في تحقيق أهدافهم في الحياة أو التعرف على مهارات ساعدتهم في حفظ القرآن الكريم أو إتمام دراساتهم العليا. و ما زال الموقع في صدارة المواقع العربية المختصة بالتدريب بدون منافس.

في منتصف العام (٢٠٠٠) م تقلد مؤسس موقع مهاراتي (خالد الجديع) منصب مدير مشروع لدى الجهة التي يعمل بها، و كان انجاز المشروع بسرعة أهم مطلب فيه و لذا فلقد كان (خالد) يقع تحت ضغط كبير لانجاز المشروع بسرعة و بنفس الوقت مرر هذا الضغط إلى فريق العمل الذي يديره، علّه ينجز المشروع في الوقت المطلوب و كانت مهاراته الإدارية في ذلك الوقت في بدايتها، خصوصا ما يتعلق في جوانب الذكاء الاجتماعي والعاطفي، و لذا و

أثناء إدارته لهذا الفريق شعر داخليا بأن هناك العديد من المهارات التي تنقصه لكي ينهي مشروعه بنجاح. بعد فترة قصيرة من حياة المشروع، شعر بوجود خلل ما، أدى إلى جعل علاقته بأفراد المشروع متوترة، فلم يكن في باله إلا الانجاز و لم يفكر في أي أمور أخرى، ومما أنعم الله على خالد أنه كان محبا للبحث و القراءة، وأثناء ذلك وقعت عيناه على إعلان عن دورة تدريبية متخصصة بالعلاقات الشخصية و أحد أهدافها إدارة فرق العمل و التواصل الفعال، و هذا فعلا ما كان يبحث عنه. فقام بالتسجيل مباشرة بها لعله يستطيع أن يعيد علاقته مع فريق العمل إلى جادة الصواب مما يؤدي إلى إنجاز المشروع بشكل سليم دون أي ضغوطات.

أثناء تلك الدورة لاحظ خالد أن المدربين مازالوا يعتمدوا على الطرق اليدوية للاختبارات و القياس و جمع النتائج و بما أنه شخص ذو خلفية تقنية فهو يعلم مدى إمكانية وضع حلول تقنية مؤتمتة للعمل، مما يساهم في حفظ وقت الدورة وزيادة فعاليتها وهنا نبعث فكرة الموقع الأولى.

وهنا أحب أن أقول، أنني لاحظت هذا الموضوع بنفسني حتى يومنا هذا، فدورة القراءة السريعة على سبيل المثال تعقد في يومين إلى ثلاثة أيام، و عندما حضرتها لأربع مرات لأصبح مدربا معتمدا فيها، قمت بتطويرها و أصبحت أعقدتها في يوم واحد فقط بعد أن أسميتها دورة القراءة السريعة المطورة، والتي اعتمدت فيها على تطبيقات قمت ببرمجتها بنفسني لأتمتة العمل، وبذلك أحفظ وقت الدورة و أعطيها بوقت أسرع.

بالعودة لقصة مبدعنا و بعد أن لاحظ إمكانية تطوير الدورات، أخذ بالتفكير في كيفية المساهمة في تطوير الأساليب التدريبية وإدخال التقنية إليها. و بعد أربع سنوات من بداية أول دورة، عقبته عدة دورات، تأكدت لدى خالد الحاجة الماسة لفكرته و قام بعمل أول مشروع صغير للتطوير الذاتي (اكتشاف الذات) و الذي لاقى نجاحا كبيرا لم يتوقعه، مما دعاه للإكمال في هذا المشوار وتوسيعه ليكون على الانترنت، وخصوصا في ظل عدم وجود مواقع متخصصة في التدريب في العالم العربي مع ندرتها في العالم الغربي.

حادثة الفكرة لم تتح للمحيطين بخالد، و خصوصا لتصورهم بذلك الوقت بأن الانترنت عبارة عن منتديات و مواقع للدردشة فقط، مما دعا الناس إلى ثنيه عما يقوم به، بتعليل أن المنتديات كثيرة وأن من يريد أن يطور من نفسه فعليه أن يقرأ كتابا أو يحضر دورة .

في بعض الأحيان كان خالد يتأثر بالكلمات السلبية عن مشروعه ويعيد التفكير ويسأل نفسه هل هو في الطريق الصحيح؟ بل وكيف يمكن لموقع الكتروني أن يساهم في تطوير الناس؟ و خصوصا بأنها تجربة جديدة على الوطن العربي و في وقت يعتبر حديث عهد في الدورات التدريبية أيضا، مما جعله يضاعف جهده لتحقيق حلمه و إنجاحه مهما كلف الأمر و هذا بالتأكيد أخذ منه الكثير من الوقت و الجهد.

بعد أن استخار الله قام بإخبار زوجته بعزمه على افتتاح مشروعه، والتي شجعتة بدورها مع إحساسها الداخلي بأن ذلك سيكون على حساب قضاء بعض الأوقات مع العائلة، ولكن وكما يقال وراء كل رجل عظيم امرأة عظيمة، وإن لم يجد الشخص التشجيع ممن

يشاركه أحلامه ويؤازره، فبالتأكيد سيكون مصير مشروعه الفشل، فجزاه الله وإياها كل خير.

بعد أن قام بحجز اسم النطاق (مهاراتي) و حجز الاستضافة، قام بتطوير أول برنامج صغير ليكون نواة الموقع وهو برنامج لقياس الطموح والنجاح وأنواع الذكاء والثقة بالنفس والعلاقات مع الآخرين و لم يمض وقت طويل حتى وصل عدد زوار الموقع إلى عدد كبير، بدؤوا بالافتناع بالفكرة بل و قاموا باقتراح أفكار جديدة لكي يقوم خالد بتطويرها و إضافتها للموقع، و هكذا كانت بداية الموقع فكرة تحولت لعمل صغير ثم سيرتها الأقدار للطريق المناسب، حتى قام خالد ببناء الموقع و تحويله ليكون منصة يمكن لأي موقع آخر أن يقوم بتركيبها و الاستفادة منها في توجهاته التعليمية. و يعتبر هذا المشروع مقدمة لمشروع طموح يعمل عليه خالد و ذلك لما يسمى بالمدرسة الذكية ليكون مشروعاً راندا في التعليم الالكتروني.

خلال مسيرة الموقع و اقتراحات الزوار و تفاعلهم تم افتتاح مركز القراءة السريعة، والذي وفر بعض التطبيقات التي تساعد الشخص على زيادة سرعة القراءة وذلك عبر منهاج معتمد وطريقة رائعة في قياس مدى التحسن. بل و قدم الموقع شهادة لمن يجتاز الدورة وذلك بعد تعلم الشخص للتقنيات الموجودة، و قراءة المواد المصاحبة، و بعد أن يقدم مشروع أو ورقة بحث عما تعلم، وكل ذلك ليثبت فيه مدى إتقانه لما تعلم. وبهذه الطريقة الذكية و المتفردة يقوم الموقع بإعطاء الشهادات لرواده.

عن نفسي - الكاتب- وخلال السنتين الماضيتين لم أحضر دورة تدريبية تقريبا إلا و أشاد إما المدرب أو أحد الحضور بالموقع بل ودل عليه بأن قال مثلا (قرأت في موقع مهاراتي بأن الدورة الفلانية...)، والمدرب عندما يريد أن يضع مرجع فإنه يقول عليكم بموقع (مهاراتي) وخصوصا بوجود مركز يمكن الجميع من مشاركة الملفات و الحقائب التدريبية الخاصة بهم. حتى إن خالد بنفسه حصلت له قصة طريفة تدل على مدى انتشار الموقع. إذ أنه و في أحد اجتماعاته في العمل مع إدارة أخرى و التي كانت غير راضية عن تعامل إدارة خالد معهم، قال مدير تلك الإدارة عليكم أن تزوروا موقع (مهاراتي) على الانترنت، والذي يمكن أن يعلمكم كيفية حسن التواصل و ليصقل مهارتكم في العمل.

ليست كل الأيام وريدة على الموقع، فهو كأي موقع كبير مع زواره و أصبح علما يشار له بالبنان، وذلك يعرض صاحبه للضغط فهو لن يستطيع أن يفرغ نفسه أكثر بحكم مشاغل الحياة، وبنفس الوقت يتمنى لو يستطيع أن يعطي الموقع أكثر. حتى أنه فكر في نقل ملكيته، أو تحويله إلى مؤسسة عامة غير ربحية لكي يبقى و يكبر و يتطور، و لكنه يخاف إن فقد السيطرة عليه أن يموت أو يحدد عن هدفه الرئيسي ألا و هو الخدمة بدون مقابل. بالنهاية عندما سألت خالد عن نصيحته للشباب الطموح فقد كانت:"الانترنت عالم المعرفة، و هو جيل التطوير الحالي بعد الجيل الصناعي فلا تدعوا الفرصة تفوت من أيديكم"

فعلا نحن الآن في عصر صناعة التقنية و التي من أهم مميزاته أن لا حدود لها و يمكنك الوصول لكل العالم عن طريق الانترنت.

متجر ندى الإلكتروني



www.nadae-shop.com

قصة متجر ندى الإلكتروني

" كنت أفضل أن أتخيل كيف سأكون في المستقبل، على أن أبقى في الواقع "

لمن لا يعرف عن متجر ندى الإلكتروني، فهو موقع للمبدعة - أصغر سيدة أعمال سعودية كما سمتها قناة الاقتصادية- (ندى المغيدي)، وهي تعتبر من أوائل سيدات الأعمال على الإنترنت من الخليج، والتي تقوم بممارسة شغفها بالرسم على القمصان (T-Shirt)، بحيث يمكن نشر إبداعها بكل مكان، وقد بدأت مشروعها في نهايات العام (٢٠٠٧) م.

بدايات ندى في الرسم كانت منذ مرحلة الروضة، وتذكر بأن إحدى المعلمات كانت تقوم برسم وجه ضاحك على إصبع الطفل في حال أحسن التصرف، وكانت ندى تتشوق لرسم ذلك الوجه على يدها. وقد تميزت برسوماتها عن باقي زميلاتها منذ نعومة أظفارها مما دعا معلماتها بتعليق لوحاتها و الإشادة بما تقوم به. خلال سنواتها اللاحقة لم تلق أي تشجيع من معلمات التربية الفنية و كن يتجاهلنها مع أن كل زميلاتها كن يجمعن بأنها الأفضل، بل و تعدى الأمر إلى أن كانت إحدى معلمات التربية الفنية السبب في تراجعها من المركز الأول إلى المركز الثالث، و التي قامت بانقاص ٦ درجات ظلماً في أحد مراحلها الدراسية.

لم تعرف ندى سوى صورة البننت الظريفة في بداية رسوماتها، ثم تطور الأمر عندها لرسم الشخصيات الكرتونية، حتى لقبت من قبل

أهلها (بالكارتونية)، لشدة تعلقها بمسلسلات الكارتون ورسمها على كل ما يواجهها في البيت حتى أنها حلمت بأن تقوم برسم فيلم كرتوني بشخصيات من إبداعها، و مازال هذا الحلم يداعب خيالها حتى الآن.

في أيام الدراسة كان كل شيء من حولها معرضا لإبداعاتها، حتى بعد أن فرغت الصفحات البيضاء في كتبها المدرسية و دفاترها، لم تترك كتب و دفاتر زميلاتها بعيدا عن أصابعها، بل و كن يتسابقن لجعلها ترسم على مقتنياتهم، حتى طاوولات الصفوف لم تسلم بأن تكون معرضا لرسوماتها. و كانت دائما تقول لصديقاتها عندما يبدين إعجابهن بما ترسم "لا تخافوا إن صرت مشهورة لن أنساكم"، وكن صديقاتها يأخذن كلماتها من باب الدعابة ولكن كانت ندى جادة وتعني ما تقول.

في المرحلة الثانوية كانت ترسم صديقاتها بشكل كاريكاتيري و بشكل جماعي مما يجعلهن يقمن بنسخها من بعضهن البعض لكي تبقى صورة للذكرى. و في مرحلتها الجامعية لم تكن مختلفة عن الثانوية، إلا أنها هذه المرة كانت أكثر جدية. فعندما تخرجت ندى وحصلت على درجة بكالوريوس علوم و تربية في الحاسب الآلي بدأت قصة متجر ندى الإلكتروني.

عندما تخرجت ندى من الجامعة عادت لزيارة بعض صديقاتها اللاتي لا زلن بالجامعة، و كان هناك الموضوع الذي يصاحب أي حديث يتعلق بالتخرج، "الحياة المهنية" والوظائف المتوفرة لخريجة مثلها، كمعلمة في حضانة أو روضة أطفال، و عدم رغبتها بالعمل في هذا المجال وكيف بدأت تشعر بالوحشة والفراغ

بالمنزل بعد التخرج. و إذا بأحد أعز صديقاتها (نوف) تقترح عليها أن تقوم بممارسة فنّها و الاستفادة منه، و اقترحت عليها بإمكانية ذلك عبر الرسم على القمصان كما تفعل ابنة خالة نوف.

ثبتت الفكرة في رأس ندى و أصبحت تدور و تدور في عقلها، ولعلها لم تعد تسمع أي كلمة من الحديث الذي دار بعد ذلك بين صديقاتها، حيث كانت الفكرة تنضج في رأسها "نعم، أخيراً سيرى الناس إبداعاتي، بل و سيدفعون مقابل الحصول عليها".

فور عودتها للمنزل استشارت والديها، فشجعاها على ذلك، حتى أن والدها (محمد سعد المغيدي) تحمس للفكرة لشدة ثقته بإبداعاتها، مما دعا به للذهاب للتبضع لشراء الأدوات اللازمة لبداية مهنتها في أول يوم.

بعد أن استلمت المواد الأولية لمهنتها الجديدة و التي ينطبق عليها مقولة (أحب ما تعمل أو اعمل ما تحب) قامت بخط أول رسم للطفل (كوكي)، وهي شخصية مستوحاة من ابن أختها (تركي) و التي كانت على سبيل التجربة و معرفة إمكانية الرسم على القماش و جودة الألوان، و من الطريف أن ذلك القميص مازال حتى الآن و يستخدم كخرقة للتنظيف ليثبت مدى جودة المواد التي تعمل بها.

أما عن أول قميص رسمته فلقد كان عبارة عن هدية لصاحبة الفكرة (نوف)، فبعد أن تأكدت من إمكانياتها في الرسم بدأت في الترويج لمنتجها، في البداية بين الصديقات ثم فكرت في أن تستغل مدونتها (رحلة حياة) للتسويق لخدماتها و بعد فترة قليلة قام أحد زوار المدونة بإرسال رسالة بريدية لأحد المجموعات و التي كانت

تحتوي على مجموعة من التصاميم التي قامت بعرضها في مدونتها و منذ ذلك الحين لم تتوقف الطلبات على فنها.

في بداية عملها واجهت الكثير من العقبات، فقلة التدبير و سوء التخطيط سبب لها الخسائر المادية بالإضافة إلى عدم توفر البنية التحتية للتجارة الالكترونية، مما جعلها تبحث و تجرب كل شركات الشحن حتى وجدت أفضلها، واستعانت بطريقة الحوالات النقدية العادية في البنوك المحلية لتحصيل رسوم أتعابها. وإن كنت أعتقد أنه لو كان هناك بنية تحتية توفر طرق الدفع و السداد الالكتروني للأفراد و كذلك الشحن البريدي الموثوق لكان هناك المئات مثل ندى ممن يمكن أن يمارسن هواياتهن و يتحولن لأسر منتجة.

ما يميز رسومات ندى، رفضها بأن يكون هناك قميصين متشابهين، بل و ترفض التقليد فهي تطلب منك أن تكتب لها ماذا تحب، و تقوم هي بإبداع رسم من خيالها يجسد شخصيتك أو الأشياء التي تحبها مما يجعل من كل قميص تحفة فنية نادرة لا تتكرر. و هذا بطبيعته يأخذ الكثير من الوقت في التخطيط و وضع التصورات لإخراج الرسوم بجودة و جمالية و احترافية عالية ودون تقليد.

(ندى المغيدي) التي لقيت بأصغر سيدة أعمال - كما لقبتها قناة الاقتصادية - فكرت كثيرا في الانسحاب في كل مرة تصل فيها لطريق مسدود و لكن الدعم و التشجيع المتواصل من قبل والدتها، جعلها تواصل و تكسر كل الحواجز التي كانت تواجهها، حتى وصل مجموع ما باعتته من تحف فنية حتى الآن (٢٠٠) تحفة، ووصل متوسط عدد زوار مدونتها (٣٠٠) زيارة يوميا، أم عن قائمة

الانتظار للزبائن المتوقعين على صفحاتها في الفيس بوك فقد تعدى (٨٠٠) زبون محتمل.

في النهاية عندما سألتها عن مدى رضاها عن مشروعها أجابت :

"٥٠% راضيه 😊 والرضا هنا يخص جودة المنتج و مستوى الشهرة التي وصلت لها، ولكن ليس هذا كل ما أطمح إليه. و لدي الكثير من الخطط المستقبلية ولا أحب التحدث عنها علناً. أفضل أن أتكم على خططي ^_^"

وأنا أقول نحن بانتظار إبداعاتك

لعل من الاقتباسات الجميلة التي اقتبستها من المراسلات التي دارت مع ندى للإعداد لهذه القصة هي :

"(المستحيل) هو المستحيل ولا شيء مستحيل "

" كنت أفضل أن أتخيل كيف سأكون في المستقبل على أن ابقى في الواقع "

" تعلمت أن لا أثق بأحد وأنه إذا كان الكذابون على الأرض ٤٠% فإنهم في شبكة الإنترنت يبلغون ٩٠% "



أحد إبداعات ندى

موقع (درب . كوم)

Darrrb

www.darrrb.com

قصة موقع (درب . كوم)

لمن لا يعرف موقع (درب)، فهو أول موقع في العالم من ناحية فكرته المبتكرة، و التي تقضي بأنه يمكن للمسجلين به من أفراد ممارسة عمليات الشحن الداخلي أو الدولي، لمؤسسه الصديق (مرشد).

بدايات (مرشد) على الانترنت كانت في العام ١٩٩٦ م، حيث كان يزور المواقع الأجنبية، و بعد ذلك أصبح شخصا فاعلا في المواقع العربية، و كان أحد مؤسسي موقع الموسوعة العربية للكمبيوتر والانترنت (c4arab) والذي يعد أول مشروع فعلي له على الانترنت، حيث أن دارسته كانت بعيدة عن الانترنت - فقد كان تخصصه في الهندسة الميكانيكية و الالكترونية- كما قام في ذلك الوقت بتنفيذ مشروع للتحكم بسيارة حقيقية لاسلكيا عبر الانترنت مع صديقه (جمعه بن حميدان).

بدايات فكرة موقع تنسيق عملية توصيل البضائع من مكان إلى آخر (درب)، كانت في العام (٢٠٠٧) م، ثم أتبعها بعد ذلك موقع (eMapia) و الذي يعنى بالبيع بناء على المنطقة الجغرافية، و لربما يعد هذا الموقع فكرة إضافية أو مكملة للموقع الأول مع أنها بموقع مستقل، هدف موقع (درب) كان خفض معدل البطالة، و في نفس الوقت توفير مصدر دخل، عمل على الموقع مع صديقه (عادل الزرعوني)، و بدأ العمل عليه و إنهائه في بدايات العام (٢٠٠٨).

لعل الأفكار تأتي تباعاً لمرشد، فلقد كان له مشروعاً ثالثاً و هو موقع (يباب)، وهو عبارة عن موقع متخصص في فئة مستهدفه وهي النساء، و تخصيصاً أكثر لمستلزمات الأفراح، إذ أن كلمة (يباب) تعني (زلغوظة) أو الصوت الذي تصدره النساء وقت الأفراح، و كان العمل على هذا الموقع يحتاج من (مرشد) التنسيق مع الشركات المحلية التي توفر خدماتها في هذا المجال، واحتاج منه هذا الأمر إلى عزيمة و إرادة و صبر للمواصلة.

يومن مرشد بأن مشاريع الانترنت يجب أن تنطلق بأقل التكاليف على الإطلاق، وهذا ما تم مع درب.كوم، حيث الاستضافة هي استضافة عادية و تطوير الموقع كان بالاستعانة مع مبرمج لم يكن التبرج المادي هدفه الأساسي، فعلياً أن لا نحلم بالتمويل منذ أول يوم، فهذا أمر صعب التحقيق حتى في الغرب و خصوصاً هذه الأيام، و إن تم فيجب أن تكون هناك أسباب تجعل صاحب الفكرة محط ثقة و علم، و يجب أن يكون لديه على اقل تقدير نموذج لعمل الموقع و ليست مجرد فكرة تدور في عقله.

مما أفاد به مرشد مجموعة من النصائح لأي مبتدأ عمل على الانترنت إذ قال:

"بناء مواقع الانترنت لا تحتاج إلى تكاليف كبيرة و ضخمة، ابدأ بتطبيق الفكرة على بساطتها و لا تنجرف إلى زيادة المميزات و إمكانيات الموقع منذ أول يوم، بل اجعل الزوار و المستخدمين هم من يطلبون المميزات و غيرها حتى تطبقها و ليس العكس، قد تعمل شهوراً عديدة على مميزات لا يريدها أحد و أنت الوحيد الذي

يحبسها مهمة و على هذا الأساس بدأنا بالميزات الأساسية فقط و أضفنا المزيد مع الوقت و بعد الإطلاق".

"الدعم و التمويل يمكن أن يتطلب في مرحلة لاحقة عند الرغبة بالتوسع، و يكون للتوسع معنى هنا و ليس رغبة بالحصول على مميزات إضافية فقط، بل يتعداها إلى زيادة في عدد المستخدمين و حل مشاكل تحسن من استخدام الموقع".

"بعض الشباب لديه تصور أن المواقع الناجحة ستتطلب ميزانية ضخمة و مطورين كثر و يتصور الموقع و به عدد لا متناهي من الخصائص و المميزات و يريد لموقعه أن يكون أكبر موقع في هذا المجال منذ أول يوم و الإستقضي عليه المنافسة، و هذا تصور في غير محله فمن الصعب تحقيق هذا الأمر منذ البداية و أحيانا من الخطأ تحقيقه منذ البداية! على الموقع أن يبدأ بشكل مبسط و أساسي و يتم التطوير عليه في مراحل لاحقة".

"أهم ما في الأمر أن يخرج الموقع إلى النور و ستكون التعديلات و التطوير في مرحلة لاحقة فنحن لم نكن متفرغين للعمل على هذه المشاريع و أغلب اجتماعاتنا كانت في الفترة المسائية و لساعات طويلة و كل هذه الأمور تتطلب صبر و مثابرة و عدم الاستسلام أو اليأس بسرعة".

"موقع يباب كوم على سبيل المثال حصل على ما يقارب من مليون زيارة خلال أول سنة من إطلاقه و هو رقم مناسب كون الموقع متخصص في مجال معين، بالإضافة إلى تخصصه في نطاق جغرافي محدد أيضا فبالى اليوم سجل في الموقع أكثر من ٧٥

صفحة لشركات من ٢٠ قسم و الأرقام في ازدياد و الحمد لله و الإقبال يزيد مع الوقت، في البداية كانت الجهود منصبة في الاتصال و الاجتماع مع الشركات و لكن اليوم و لله الحمد تصلنا مكالمات من مختلف الشركات الراغبة بالاشتراك مما يسرع عملية إضافة الصفحات".

أحببت أن أسرد رده الطويل على سؤال بسيط أحب مرشد أن يشاركنا عبر الإجابة عليه بنصائح غالية من خبرة عملية

في النهاية عندما سألت مرشد عن نصيحته للشباب الطموح فكانت:

" العزيمة الإصرار الرغبة في التغيير هي أساس النجاح خالط الايجابيين أنسى أي مصطلح يشير إلى السلبية و التشاؤم و توكل على الله و ستصل إلى ما تريده إن شاء الله".

موقع (ras2ras)



www.ras2ras.com

قصة موقع (ras2ras)

لمن لا يعرف عن موقع (راس ٢ راس) أو بمعنى (راس لراس)، هو موقع جديد بفكرته حيث تقوم فكرته على ما يسمى التحدي عبر اختيار متنافسين في مجال متخصص (مواقع انترنت) أو (شركات) أو (أشخاص) أو تحت أي فئة حيث يسمح للناس التصويت و اختيار أي من المتنافسين يستحق الفوز.

تم تصميم الموقع بواسطة المدون المبدع (عماد المسعودي) و الذي قام بتصميمه في بدايات العام (٢٠٠٨) م حيث قرر بأن يقوم ببناء موقع بسيط مصمم بواسطة ويب ٢، وذلك بسبب أن أصدقاءه سئموا حديثه عن المشاريع و النجاح و أفكاره، و كانوا إما ينتقدوه أو يحثوه على التوقف، إذ أن كل تجاربه لم تنجح، منذ أولى محاولاته في العام (٢٠٠٦)، بل البعض بدأ يشك في مقدرته على تحقيق أي نجاح بسبب كثرة الأفكار التي كان يحدثهم عنها و عن مدى نجاحها دون أن يكون له أي مشروع على أرض الواقع.

و في بدايات العام (٢٠٠٨) قرر بأنه قادر على إطلاق موقع خلال أقل من شهرين بدون أدنى خلفية برمجية سابقة له و بالتعاون مع فريق من المتخصصين التقنيين قام بجمعهم، قاموا بإنشاء النسخة الأولية من الموقع و التي واجهت في البداية بعض المشاكل من جهة التوافقية مع متصفحات الانترنت المختلفة، و لكن سرعان ما تم تعديلها و إعادة إطلاق الموقع من جديد.

خلال فترة بناء المشروع لم يشجعه أحد، بل أن البعض انتقده بصراحة بأنه حتى لو كانت هناك أي فوائد فإنها فوائد محدودة، ولكن هدف (عماد) هو إثبات وجهة نظره و تحقيق هدف ليكون دليلاً قاطعاً بأن الأحلام يمكن أن تتحقق بقليل من العمل و الصبر، و لم يخطط (عماد) لأبعد من ذلك حيث أن همه الأول و الأخير هو إطلاق الموقع لإثبات الجدارة و لكن الفكرة الجديدة للموقع و مع رفض البعض لها أو كما وصفها أحد أصدقائي بأنها قد تكون سبباً لزيادة العصبية و النعرات و التحيزات، إذ أن أكثر مشاكلنا العربية من هذا السبب إلا أن الناس و مع الوقت اقتنعت بالفكرة. اقتنع الناس بالفكرة و انتشر الموقع بقوة و بدأ الزوار بالتهافت عليه و تحقق بذلك الهدف الرئيسي لـ (عماد) إذ أن علاقاته مع الجهات و المستثمرين تحسنت بسبب المثال الحي الذي قام به.

بالنهاية عندما سألت عماد عن نصيحته للشباب العربي الطموح كان رده: " ليس المهم هو رأي المنتقد، وليس المهم هو الشخص الذي يتتبع كبوات الرجل القوي، أو الذي يقترح طريقة أفضل لعمل شيء ما، إذ أن الأهمية تعود إلى الشخص الخائض لغمار المعركة، الشخص الذي صبغ وجهه بالغبار و العرق و الدماء، الشخص الذي يحاول جاهداً، و يخطأ، و يقصر في عمله مرة تلو الأخرى، لأنه لا يوجد عمل مكتمل بدون خطأ أو تقصير ولكن، هذا الشخص يواصل العمل و الإنتاج لديه رغبة جامحة في الوصول إلى النجاح، و يكسب وقته و جهده لغرض مجدي، هذا هو الشخص الذي في أفضل الأحوال سيدوق حلاوة النجاح، و في أسوأ الأحوال - إن فشل - على الأقل سيفشل وهو رافعاً رأسه لمقدرته على خوض التحدي بشجاعة بعيداً عن أصحاب النفوس الجبانة التي لا تعرف النصر أو الخسارة."

مجموعة أولاد و بنات الرياض التطوعية

مجموعة
أولاد و بنات الرياض
التطوعية
مستقبل وطن



www.abrv.org

قصة مجموعة أولاد و بنات الرياض التطوعية

لمن لا يعرف عن مجموعة أولاد و بنات الرياض التطوعية، فهي مجموعة كانت تحت مسمى (شباب) بدأت في العام ٢٠٠٨ م و هي عبارة عن مجموعة فعلية على أرض الواقع متواجدة في مدينة الرياض، قائم عليها مجموعة من الشباب المبادر بقيادة مؤسسها الصديق (محمد المطيري) و مؤخرا تم تغيير اسمها إلى (أولاد و بنات الرياض) لتشمل العنصر النسائي.

قد لا تكون هذه المجموعة عبارة عن موقع انترنت و لكنها تجمع أربع صفات أساسية كنت قد اعتمدها لجمع قصص هذا الكتاب أولها (عربية)، ثانيها (تتصف بالمبادرة)، ثالثها (لها علاقة بالانترنت)، و أخيرا (ناجحة). وكنت قد ذكرت في مقدمة هذا الكتاب أن النجاح يختلف تعريفه من شخص لآخر، و لكني لم أعتمد تعريف النجاح الغربي، و الذي يترجم إلى ملايين من الدولارات فقط فيكفي أن تحقق كل قصة أهدافها و لذا فهي ناجحة.

لنعود إلى تاريخ المجموعة لنعرف ما دخلها بالانترنت، ففكرتها نبعت تحديدا قبل أيام من شهر رمضان المبارك للعام (١٤٣٠هـ) حيث قام مؤسسها (محمد المطيري) بالكتابة على جدار (wall) ملفه الشخصي في موقع (Face Book) فكرة اقتراح بعمل شيء ايجابي و خيري في شهر رمضان، و تفاعل معه أصدقائه و توالى الأفكار حتى نضجت فكرة بأن تكون عبارة عن توفير المواد التموينية الغذائية و توزيعها للأسر المحتاجة، و من ضمن ممن شارك في النقاش حول الفكرة من الأعضاء، من شدد على ضرورة

أن يكون لها غطاء قانوني تنظيمي، ليكتب لها النجاح ولكي لا يكون هناك أي تبعات لاحقة لها.

و فعلا توجهت مجموعة منهم إلى جمعية البر بالرياض مدفوعين بحماسة الشباب و بشرح الفكرة على الجمعية و التي شجعتهم، و وعدت بمساعدتهم و خصوصا بالمواضيع التنظيمية و القانونية، و عندها كانت المرحلة الأولى التي تقتضي بتوفير مبلغ مادي عن طريق جمع التبرعات، و التي تعدت مبلغ (٢٠) ألف ريال سعودي في أقل من (١٩) ساعة من طلب التبرع. عندها بدأت المرحلة الثانية حيث توجهوا إلى أسواق العثيم التجارية، و الذين قدموا لهم المساعدة خلال عملية الشراء و النقل و التنظيم و توفير المواد الغذائية اللازمة، و قد تعدت فاتورة المشتريات لتلك الليلة (١٥) ألف ريال سعودي. أما المرحلة الثالثة فقد قضت بزيارة الأسر المحتاجة لمعرفة كيفية تنظيم عملية التوزيع، و في المرحلة الرابعة تمت عملية توزيع المواد التموينية و التي شملت قرابة (١٧٠) أسرة محتاجة.

خلال زيارة المجموعة للأسر المحتاجة كانت زيارتهم لبيت العم (عبد العزيز) و الذي كانت تعمه الفوضى و تهالك مقتنياته و طلاء جدرانها، و في ساحة ذلك المنزل تولدت للمجموعة فكرة المشروع التالي لهذه المجموعة، فمن الضروري إبقاء الوقود الذي يحمس الشباب، و كانت فكرة المشروع التالي قد تبلورت بمساعدة العم عبد العزيز، و التي تأجل وقت تنفيذها إلى ما بعد رمضان بسبب مرض العم عبد العزيز.

لم تتوقف المجموعة عند ذلك الحد، فلقد قامت بمشروع صغير بهدف إبقاء شرارة الحماس لدى أعضائها، و كانت ثاني هذه لمشاريع هو بالشراكة مع نادي (مجتمعي) ، و الذي قاموا فيه بجمع هدايا العيد و عمل زيارة ميدانية للمستشفيات، للترويج عن الأطفال و التي شملت أكثر من (٣٠٠) مريض شفاهم الله و عافاهم و كل المسلمين.

بعد رمضان تجمع الشباب في بيت العم عبد العزيز للعمل على المشروع الموجل، و بداية قاموا برمي كل ما هو قديم في منزله ثم قاموا بتنظيف المنزل و طلاء جدرانه و فرش أرضياته، و جلب بعض قطع الأثاث الضرورية، و كان هذا هو الشق الأول من العمل. أما الشق الثاني و الذي كان ضروريا ألا وهو تثقيف أطفال هذه الأسرة بوجوب المحافظة على المظهر العام للمنزل فقاموا بإخبار أخصائية اجتماعية، و التي قامت بعمل زيارة ميدانية للأسرة و إعطائهم النصح و الإرشاد.

انتهى هذا العمل بحفل بسيط تقديرا لجهود كل من شارك من جهة، و ليسجلوا لنا تجربة متميزة ناجحة لو تكررت في كل حي لكننا في أحسن حال.

أما عن المشروع الأخير و الذي تم لهذه المجموعة و الذي كان تحت مسمى (رياض أنظف)، و الذي قامت به المجموعة بالتنسيق مع بلدية الرياض، حيث تم جمع الشباب و توجهوا إلى أكبر المتنزهات و الحدائق في الرياض في يوم الجمعة حيث يكثر الزوار، و قاموا بتنظيف هذه المتنزهات، و توزيع الأكياس على

مرتابديها، و تشجيعهم على إبقائها نظيفة، مما دعا بإدارة نظافة الرياض إلى تبني مشروعهم للقيام بمشاريع مستقبلية قريبة.

تعمل المجموعة في هذه الأيام على توسيع قاعدة أعضائها وضم أكبر عدد ممكن من المتطوعين إليها. حلمهم أن تكون كل الرياض متطوعين ومتطوعات ومبادرين للعمل والانجاز، يملؤهم الأمل ويحدوهم الفأل بغد مشرق .

يعملون هذه الأيام على إنشاء مجاميع صغيرة داخل فريقهم الكبير، يجتمع فيها ذوي الاهتمام المشترك وذلك في خطوة ذكية ومبادرة في توسيع مفهوم التطوع، ففكرتهم بأن يجمعوا ذوي الاهتمامات المشتركة كل في مجموعة لتكوين بيئات تحفيزية، ومن ثم تتطوع كل مجموعة بحسب ما تتقن، فمجموعة تقنية وأخرى للتمثيل وثالثة إنشادية هادفة.

هذه هي حكاية أولاد وبنات الرياض،، وليست هذه سوى البداية،، كل هذا كان بدون حضورك وتفاعلك وأفكارك المبدعة،، يا ترى ما الذي ستضيفه لها وكيف يمكن أن تكون المجموعة عند انضمامك لها .. ستكون بالتأكيد أروع وأكثر تأثيرا وانجازا فلا تتأخر عليهم،، إنهم ينتظرونك بشوق كبير.

بهذه القصة نصل لنهاية قصص المبادرين

و الآن لننتقل إلى الدروس و العبر المستفادة

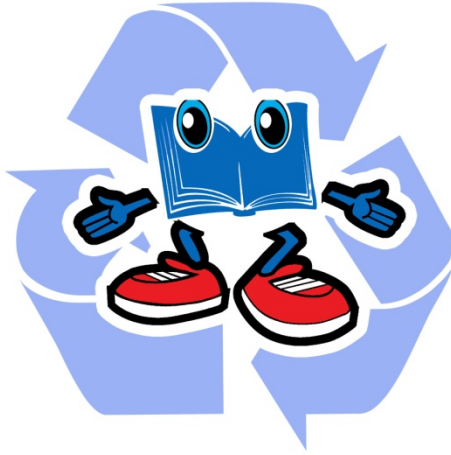
دروس و عبر مستفادة

تعلم فليس المرء يولد عالما *** و ليس أخو علم كمن هو جاهل

لعل أغلب أصحاب المواقع السابقة، تربطني بهم إما علاقة صداقة شخصية، أو علاقة صداقة عبر الانترنت، وإن لم تكن لي معرفة وثيقة بهم، فهناك صديق مشترك بطريقة أو بأخرى. وهدفي من ذكر ذلك ليس تباها بمعرفتي بهم مع أنه يشرفني ذلك و لكن مما كنت أعرفه عنهم سابقا و تأكد لي لاحقا عندما تعمقت أكثر في كل قصة، هو إثبات وجهة نظري التي بدأت بها في الكتاب ألا وهي (عدوى النجاح).

بقدر الجد تكتسب المعالي *** ومن رام العلا سهر الليالي

فخلال قراءتك للقصص ستجد أن الأسماء تتكرر إما فلان عمل مع فلان، أو فلان شارك فلان، وكان هناك ترابط بطريقة أو بأخرى. بل توأجدوا في أحد الأماكن في وقت ما، و بعد تحليل ذلك ستجد أن الناجحين ارتبطوا أو حاولوا الارتباط بالناجحين، بل إن جميعهم بادروا في بدايات الانترنت، و كانت لهم بصمات و إن لم تبدو كبيرة حاليا، إلا أنها كانت كبيرة جدا في ذلك الوقت، بل و كما أقول دائما أننا نحن - و أقصد الجيل الحالي- من تحملنا مسؤولية إثراء الانترنت، وإن قمنا بالقليل إلا إنه سيكون كافيا بإذن الله للجيل القادم الذي سيعرف أين سيضع قدميه على الأقل، ولن يكون متخبطا مثلنا في البداية، وما هذا الكتاب إلى بذرة بسيطة قد تساهم في إخراج جيل جديد من الناجحين، يتعلمون من أخطائنا و يساهموا بإثرائنا بقصص نجاحهم العربية في المستقبل القريب بإذن الله.



"حتى لا تبقى المعرفة حبيسة الرفوف"

هذا الكتاب مشارك في مبادرة بادل كتابك

www.books-exchange.com