



الغرفة التجارية الصناعية بالمدينة المنورة



كيف أبدأ؟؟؟

كيف إبداع؟؟؟؟.....

المشاريع الصغيرة مجموعة من قصص النجاح للشركات العالمية مثل مايكروسوفت وبي ام دبليو وتويوتا وغيرهم. هل يمكن لأي شخص أن يكون مثلهم .. !! لم يقتصر ذلك النجاح على بلاد العم سام أو بلاد الشمس المشرقة .. فقد ظهرت قصص النجاح في كل مكان من الهند والصين وماليزيا ومصر وسوريا والسعودية وغيرها الكثير الكثير من الدول .. انه لشعور جميل أن يحقق شخص ما في هذا العالم شيئاً يرفع من شأن حياته وأفكاره ويساعد غيره على اقتفاء الأثر والسير في نفس الطريق .. ولكن ... **كيف يتحقق ذلك؟**

الإجابات كثيرة ومختلفة لدرجة تصيب سامعها بالدوار فلا يستطيع التحرك خطوة إلى الأمام ويمضي حياته متنبعاً تلك الإجابات دون الوصول إلى نتيجة. هل يكمن السر في ..

√ العمل الدؤوب!!!..

هناك من يعمل ليل نهار بقوة ١٠ أشخاص ولكنه لا ينتهي إلا إلى المزيد من الضيق والمرض والهم ولا يصل لشيء يرضيه شخصياً.

√ التخطيط!!!..

كلمة واسعة فضفاضة يغرق الكثيرون في إحدى المراحل فلا يكون التخطيط إلا على الورق أو في أحد الملفات المدفونة في غياهب القرص الصلب (الهاردديسك) أو ربما تكون الخطة في (المخ) ولا تتركه إلا مع خروج الروح إلى بارئها.

√ إيجاد الفكرة المبدعة!!!..

كثيرون ممن غرقوا في أفكارهم المبدعة بسبب الخوف من المجهول أو أي أسباب أخرى.

والاجابات كثيرة على كل حال .. ولكن الملاحظ أن أغلب قصص النجاح في المجال التجاري عبارة عن مشاريع صغيرة .. تحولت بعد ذلك إلى عمالقة في اقتصاد العالم .. إذا فلدينا نقطة عملية يمكن التفكير بها والانطلاق منها .. المشاريع الصغيرة .. فكل ما ذكرت من إجابات هي جزء من أجزاء المشروع الصغير.

البعض يرى المشروع الصغير خطوة كبيرة في حياة الشخص والبعض يراه مجرد عمل تافه يحتاج إلى القليل من المال لكي يبدأ .. لن استمع إلى هذا الرأي ولا إلى ذلك .. فرأيي أن أي خطوة في الحياة هي مهمة مهما كانت صغيرة أو كبيرة .. وفي الحياة الواقعية تفقد كلمتي “سهل وصعب” معناهما .. فالسهل عند فلان قد يكون في غاية الصعوبة عند شخص آخر ..

تعتبر المشاريع الصغيرة والمتوسطة العمود الأساسي لاقتصاد الكثير من دول العالم، حيث تكثر فيها الأفكار المبدعة التي تجذب أنظار كبار المستثمرين .. ومن أبرز الأعمال الصغيرة المعروفة شركتا مايكروسوفت وأبل (البداية كانت صغيرة وليس الآن). وفي دول الاتحاد الأوروبي تشكل

هذه المشاريع أكثر من ٩٤% من مجموع الشركات، وبعدد الموظفين الذي يصل إلى حوالي ٧٠ مليون موظف و مثل ذلك في الولايات المتحدة.

يمكنك الاكتفاء بالقراءة إلى هذا الحد إذا كنت غير مهتم بإقامة مشروع صغير. وإذا كنت راغباً بمعرفة المزيد عن تأسيس المشاريع الصغيرة .. سنتحدث باختصار عن خطوات تأسيس المشروع الصغير .. (مع ملاحظة أن الخطوات عامة ويمكن معرفة المزيد بمراسلة الغرفة التجارية الصناعية بالمدينة المنورة أو أي غرفة تجارية بمدن المملكة الحبيبة) ..

يركز أغلب المختصين في مجال تنمية المشاريع الصغيرة على بعض الخطوات المهمة التي يغفل عنها الكثيرون من أصحاب المشاريع الصغيرة. وهذه الخطوات هي:

(١) معرفة ذاتك

(٢) معرفة مشروعك

(٣) معرفة السوق

معرفة ذاتك:

يمكنني القول بثقة أن ٩٩% ممن يفكرون في إنشاء مشروع صغير، لا يفكرون بهذه النقطة ولا يحسبون لها أي حساب. فالفكر السائد هو أن هذه الأشياء مجرد مضيعة للوقت. وإلى وقت قريب كنت من ضمن ال ٩٩% إلى أن بدأت أرى الدروس.. والدروس هنا هي كثرة المشاريع الصغيرة الفاشلة رغم روعة أفكارها ونظافة المحل وتميز الديكور وغيرها. قال لي أحدهم يوماً بعد أن أعلن استسلامه وأغلق "البزنس" .. "أعتقد أن المشروع كان ممتازاً ولكن هذا ليس أنا!!!" فأنا لا أجيد كذا .. ولا أجيد كذا .. وأموت ولا أفعل كذا .. وأخذ يذكر قائمة طويلة بالمحاذير التي لا تتوافق مع شخصيته وثقافته ولكن متى كان هذا ؟.. بعد إعلانه الفشل في مشروعه الصغير. وليته فعل ذلك قبل أن يخطو أي خطوة في اتجاه افتتاح ذلك المشروع. إن معرفة ذاتك تساعدك كثيراً في اختيار مجال عملك، فإذا كنت تستمتع بالعمل في مجال الأزياء فإن غيرك يرى أن هذا العمل "رجس" من عمل الشيطان. وبينما يحب غيرك العمل الميداني فأنت تستمتع في العمل المكتبي .. وهكذا.

ولمعرفة ذاتك هناك عدة طرق (ليس من بينها طريقة مثالية) لأن معرفتك لذاتك مسألة شخصية وهي تهتمك أنت في المقام الأول..

- يمكنك تحليل نقاط القوة والضعف في شخصيتك عن طريق تقنية SWOT.
- يمكنك استعمال الاستبانات التي تحتوي بعض الأسئلة المتعلقة بالشخصية.
- يمكنك أن تطلب النصح من شخص قريب منك ولديه القدرة على إعطائك رأياً مفيداً.
- يمكنك الاستعانة ببرامج تحليل الشخصية (لا تتعمق كثيراً في هذا الموضوع فهناك عشرات الطرق لتحليل الشخصية ولكل طريقة أتباع يقسمون أغلظ الإيمان أن طريقتهم هي الأكثر دقة).

• إذا كنت في عائلة تجارية فقد تساعدك التجربة اليومية مع أعمال العائلة في فهم الكثير من الأمور حول شخصيتك .. فإذا توفر لك ذلك فهذه نقطة إيجابية تبدأ بها الاعداد لمشروعك الشخصي.

والأهم من هذا وذاك .. كن صادقاً مع نفسك في تقييم ذاتك ولا تخش المؤشرات السلبية في شخصيتك. أعني لا يهم أن تظهر نتيجة التحليل بأنك انطوائي .. وإذا كان كذلك فلا تقلق فالانطوائيون لديهم قدرات هائلة على النجاح .. ارجع إلى تدوينة “أيها الانطوائي لا تقلق” .. ولا يهم أن تظهر النتيجة بأنك قائد بالفطرة أو مبدع أو غيرها. نحن نريد أن تصل إلى شخصيتك بكل صدق حتى يسهل عليك اختيار مجال عملك الصغير.

أرجو منك أن لا تقضى الكثير من الوقت في تحليل شخصيتك فالسوق لا ينتظر كما أرجو أن لا تعتبر إقامة المشاريع مرتبطة بأشخاص ذوا قدرات هائلة.

معرفة مشروعك (أي المشروع الذي يناسبك):

بعد أن تعرفت على قدراتك الشخصية وميولك وأولوياتك في العمل من خلال معرفة الذات.. يأتي دور اختيار العمل أو فكرة العمل. وفكرة العمل ليست فقط هي الدجاجة التي تبيض ذهباً .. بل أنها تساهم في تحسين شعورك بنفس وتستفز قدراتك للأفضل. فما دمت ستختار فكرة تتناسب مع نفسك وقدراتك فإنك سوف تستمتع بالعمل. فتكون النتيجة الربح المادي والمعنوي.. وكلاهما مطلوب.

بعد ذلك يمكنك أن تبدأ مشروعك بإحدى الطرق التالية:

- أ- أن تكرر فكرة معروفة مع إضافة بعض المميزات الخاصة بمشروعك.
- ب- أن تبدأ بفكرة غير مسبوقة (توقع أن تواجه الكثير من المصاعب بهذا الاختيار فقد يتم رفضها من المجتمع أو من سلطات الترخيص التجاري .. وسيكون أهم أسباب رفضهم هو .. عدم معرفتهم بهذه الفكرة أو لم يسمعوا بها من قبل!! فلا تقلق وثق بنفسك وكرر المحاولة حتى تجد طريقة تنفذ بها فكرتك).
- ت- أن تشتري شركة قائمة ويريد صاحبها بيعها لسبب ما (ادرس تاريخ الشركة بتمعن وتفحص تقارير تدفق المال “الكاش فلو” وقف على الاسباب الحقيقية لبيع الشركة).
- ث- أن تحصل على حق امتياز لسلعة أو خدمة معينة (وتسمى فرانشايز) .. مثال على ذلك .. بيتزا هت .. باسكن روبنز .. ستار بكس .. حيث يمكن لطالب حق الامتياز (ستكون انت في هذه الحالة) أن يحصل على حق بيع أحد المنتجات المعروفة بنفس الطريقة التي تتبع في الشركة الأم وبهذه الطريقة ستحصل على هوية جاهزة وكاملة لمشروعك وما عليك إلا الاجتهاد.
- ج- استغلال مواهبك الشخصية.

معرفة السوق:

تأتي هذه المعرفة عن طريق جزء مهم في كل مشروع ألا وهو دراسة السوق أو بحوث السوق. في هذه الخطوة المهمة ستدرس وتدقق في كل شيء تقريباً، وسوف تساعدك معرفة السوق في تجنب الكثير من العثرات والحفر التي ستواجهها في طريقك. أما المعرفة فسوف تحصل عليها بعد القيام بالجهد المطلوب من خلال:

- تحليل السوق من خلال المشاهدات العامة والإحصائيات التي تتوفر في الدوائر الاقتصادية في بلدك بالإضافة إلى النزول إلى الميدان وأخذ رأي الجمهور عن طريق الاستبانات أو اللقاءات المباشرة مع عينة عشوائية.
- تحليل المنافسين على نفس الطريقة السابقة مع الاهتمام بحجم حصتهم السوقية ومكانتهم في السوق (يمكن تشبيه الحصة السوقية بالكعكة، لنفترض أن لدينا كعكة واحدة دائرية الشكل فلو كان سيأكلها شخص واحد فستكون حصته كبيرة جداً، وكلما شاركة أحد في هذه الكعكة يعاد توزيعها على جميع المشاركين. ليس بالضرورة أن تكون الحصص متساوية ولكن لكل مشارك حصة ومن لا يستطيع الحصول على حصة أو يتنازل عن حصته يتركها للمشاركين الحاليين أو يأتي مشارك جديد بدلاً منه).
- اختبار السوق: من حقك عمل بعض الأنشطة التي تساعدك في معرفة السوق بشكل أفضل، لذلك يمكنك الاعتماد على سلسلة من الأنشطة منها: المشاركة في المعارض المتعلقة بمجال عملك، تجربة المنتج على فئة معينة فمثلاً إذا كان العمل يختص بالمدارس فيمكنك اختيار مدرسة أو مجموعة صغيرة من المدارس للتعامل معهم في البداية وتسجيل انطباعاتهم على منتجك أو خدمتك. كما يمكنك عمل أنشطة اختبارية أخرى مثل الدعاية وتوزيع العينات، والرسائل البريدية، وغيرها.
- إعادة تقييم فكرتك على ضوء ما توصلت إليه من دراسة السوق، ومعالجة الخلل فيها. في هذه المرحلة ستكون الصورة واضحة لديك كيف تبدأ وما هي الميزة الكبرى التي سوف تعتمد عليها في مشروعك وتميزك عن باقي المنافسين.
- وأخيراً البداية في كتابة خطة العمل. لمزيد من المعلومات (info@mcci.org.sa)