كيف تبدأ مشروعك التجاري الخاص ؟ نجاح المشاريع

نشر في جريدة أخبار الخليج بتاريخ 19 يوليو 2020

بقلم: الدكتور زكريا خنجي

تقام الكثير من المشاريع سنوياً، والكثير من تلك المشارع لا يحالفها النجاح، فتذهب إدراج الرياح، ومن خلال بعض ملاحظاتنا لسوق العمل يمكن أن يتبين أن الجزء الأكبر من تلك المشاريع التي لم تنجح لم يكن عدم توفيقها أن القائم بها جاهل أو غير راغب في النجاح، وإنما حتماً كانت هناك بعض الأمور التي كان من الممكن تفاديها أو الأخذ بها حتى تنجح، وما سنحاول التحدث فيه اليوم هو بعض من تلك الأمور التي تساهم بصورة أو بأخرى في إنجاح المشاريع التجارية الشخصية.

إلا أنه يجب أن يكون معلوماً أنه لا توجد قوالب وصناديق جاهزة تباع للنجاح، فالنجاح لا يعني فقط تحقيق الأحلام، وإنما – كما نؤمن – بأنه الاستغلال الأمثل للطاقات، هو العلاقات الطيبة مع النفس أولاً ومن ثم مع النفوس البشرية الأخرى، هو تحقيق ما نريده ونوده وما نحلم به من خلال التعلم ومن خلال التراكمات المعرفية من الماضي والاستفادة منها، أو هو نتيجة فشل متكرر أو هو التغلب على العادات السلبية، وأمور كثيرة جداً ربما أبسطها تحقيق الأحلام التي لا تتحقق إلا نتيجة جهود كبيرة وآلام

وإرهاق، فلا تتوقع النجاح من المحاولة الأولى أو الثانية وإنما قبل النجاح لا بد أن تتذوق مرارة الفشل عدة مرات حتى يصبح للنجاح الطعم المطلوب.

وعلى الرغم من ذلك فإننا حينما نقدم استشاراتنا للإخوة والأخوات الراغبين في تبني بعض المشاريع التجارية الخاصة نحاول أن نضع أمامهم الرؤية الشاملة للمشاريع ونركز على خصوصية النجاح وكيفيته بهدف نشر الصورة الإيجابية، فالشباب اليوم في أمس الحاجة إلى من يرشدهم، وهذا ما لمسناه في العديد من الدورات التدريبية التي قمنا بإنجازها وكذلك العديد من الاستشارات الخاصة التي قدمناها لهم، لذلك ومن واقع بعض التجارب سنحاول أن نضع بعض النقاط على الحروف حتى نحقق النجاح في مشاريعنا التجارية الخاصة، وهي كما يلي:

الشريك المناسب: الشريك في بعض الأحيان قد يكون الطامة الكبرى التي يمكن أن تهدم المشروع التجاري، وفي أحيان أخرى يكون من المناسب أن يكون لديك شريك يساعدك في إقامة المشروع، وفي سورة ص – الآية 24 يقول تعالى (وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ)، والخلطاء هم الشركاء، فقد وجدنا أن الكثير من الشركاء يمكن أن يتسببوا في خسائر ومشاكل للأطراف، ولكن هذا لا يعني أبدًا أن فكرة الشركاء غير مناسبة وغير صحيحة، فإن كان صاحب المشروع يريد مشاركة أحد ما فإنه من المهم أن يختار الشريك المناسب في المقام الأول، وبعد ذلك يجب أن يُكتب بينهم اتفاق على كل

الأمور المهمة وغير المهمة وخاصة في المصروفات والمدخلات وكل القضايا ذات العلاقة بالمال تحديداً وهي من الأمور المهمة التي لا يمكن غض الطرف عنها، كما أنها من الأمور التي بسببها قد نصل فيه إلى مرحلة الإفلاس وبيع الشركة والممتلكات وما إلى ذلك.

راجع خطة العمل وقس مدى تقدمك: من الضروري أن نعيد تقييم أنفسنا وأعمالنا بين كل فترة وأخرى، وهذه قضية يجب أن تكون من القضايا المسلم بها، فكثيراً ما نعمل ونعمل وننسى في خضم هذا العمل أن نقيّم هذا العمل الذي نفعله، فهل ما نفعله صحيح أم غير صحيح ؟ فليس المهم أن نجني المردود المالي فحسب وإنما هناك أمور أخرى كثيرة يجب أن تؤخذ في الحسبان، مثل رضا الجمهور، علاقتنا الإنسانية بالعملاء، وجودة المنتج الذي ننتجه وما إلى ذلك من قضايا وأمور يجب أن نعيد تقييمها وحسابها.

ومن التقييم أيضاً أن نقيّم مدى التقدم الذي نحرزه، ففي الكثير من الأحيان ننسى ونحن في خضم العمل أن نعيد تقييم أهدافنا ونراجع إلى أي مدى بلغنا في تحقيق تلك الأهداف، فهل ما وصلنا إليه يرضينا أم مازلنا نحتاج إلى شحذ الهمم أكثر ؟ هل نحن فعلاً نتقدم أم أننا نراوح أماكننا ونعتقد أننا نتقدم ؟ مثل هذه الأمور نحتاج فيها إلى حسابها وقياسها على الأقل مرة بصورة سنوية، وعلى ورق وليس مجرد تخمين.

طور فكرتك كلما تعمقت في السير: حتماً يبدأ الإنسان بفكرة أو منتج صغير، وحتماً هذه الفكرة أو هذا المنتج على الرغم من صغره يمكن أن يجلب

بعض المال والزبائن، ولكن من غير الحكمة أن يظل المرء على هذا المنتج الصغير أو هذه الفكرة الصغيرة، فإن بقاء الإنسان على منتج واحد أو فكرة صغيرة واحدة فذلك يعني الانتحار، لذلك فإنه ينبغي على رائد العمل أن ينوع من منتجاته ومن أفكاره، حتى إن فشل منتج واحد فمازال لديه منتجات أخرى يمكنها أن تبقيه في السوق، ولكن يجب الانتباه فإنه ينبغي عدم خوض المغامرات في ذلك، فإنه دائمًا يفضل أن يغامر رائد العمل بمنتج واحد في المرة الواحدة فإن أثبت هذا المنتج وجوده في السوق فإنه يمكنه بعد ذلك التعامل مع المنتج الآخر، وهكذا، فالمنتجات الكثيرة أو الأفكار الكثيرة التي تنزل الأسواق مرة واحدة تجعل العملاء يكتفون بمنتج واحد وربما يتركون بقية المنتجات إلى أوقات أخرى.

لا تتأخر في إطلاق فكرتك: ليس الغرض من الاستعجال في إطلاق الفكرة أو المنتج أن نسبق غيرها فحسب وإنما الفكرة الأساسية في ذلك أنه من الأفضل دائمًا أن نحجز لنا مكانًا ما في سوق العمل، فلكل منتج أو خدمة مساحة في سوق العمل، فإن تأخرنا في إطلاق المنتج حتمًا سوف يأتي غيرنا ويشغل تلك المساحة، عندئذ فإنه ليس من حقنا أن نتصارع معه وأن نكسره وإن كان قانون سوق العمل يسمح بذلك، ولكن على الرغم من ذلك فإن السوق في الكثير من الأحيان تحكمه أخلاقيات العمل، فإن كنا لا نحترم أحدًا فلن يحترمنا أحد في اليوم الذي نحتاج فيه إلى يد العون.

ولكن هنا أمر آخر يجب أن نأخذه في الحسبان، وهو أنه يجب ألا نطلق فكرة أو منتجًا من غير دراسة متأنية، وخلال فترة الدراسة فإنه من المهم أن نجري كل تلك الدراسات والمناقشات والمداولات بالكتمان، وذلك وفق وصية رسول اللّه صلى اللّه عليه وسلم الذي قال «استعينوا على قضاء حوائجكم بالكتمان فإن كل ذي نعمة محسود» رواه الطبراني، فالكتمان يعني أن تنضج الفكرة وتكتمل وبعد ذلك يمكن أن نقطفها أي أن نطلقها، عندئذ لا يستطيع أن ينافسك فيها أحد.

تفهم احتياجات الجمهور: للمرة الثانية وربما للمرة المليون نقول الجمهور، فأنت تعمل للجمهور ومن أجل الجمهور، فهؤلاء البشر وهؤلاء العملاء هم الذين سوف يطرقون بابك ويسألون عن منتجك وخدماتك، وهم الذين سيدفعون في مقابل المنتج أو الخدمة التي تقدمها، لذلك فإنه من الضروري جدًا أن تكسب رضاهم وتتفهم احتياجاتهم ورغباتهم، فليس من المعقول أن تنشئ مؤسسة تقدم من خلالها منتجًا أو خدمة لجمهور لا يريد تلك الخدمات أو المنتجات، إذن فنحن نعمل لمن ؟ هل قام رائد العمل هذا بإنشاء عمله بناء على رغباته هو أو أنه قام من النوم ذات يوم وقال إنني سوف أقوم بإنشاء المؤسسة الفلانية التي ستنتج المنتج الفلاني لأني أرغب في ذلك ؟ أم أن السوق والجمهور يحتاجان ذلك ؟ وهذه نقطة أساسية يجب أن نفكر فيها دائمًا وأبدًا.

أدهش المتعاملين معك بجودة ما تقدمه: وليس فقط أن تتحسس احتياجات العملاء، وإنما أدهشهم بجودة هذا المنتج الذي تقدمه أنت، فالسوق مليء بالمنتجات وحتمًا هناك منتجات تشبه منتجك بصورة كبيرة وربما كان لها مساحة سوقية قبلك، فكيف يمكنك أن تنافس أو أن تأخذ مساحة سوقية إن كنت تقدم منتجًا أقل شأنًا من غيرك ؟ أو مساويًا له ؟ وإنما إن كنت ترغب في المنافسة أو التفوق فعليك أن تدهش الجمهور عندما يتعامل مع خدماتك ويتعامل مع منتجك، فلا بد أن يشعر بأنك الأفضل، وأن ما تقدمه ليس هو الأفضل فحسب وإنما هو الأفضل بكل المقاييس، عندئذ فإنك ستدهش العملاء، بل وستجعلهم يدمنون المنتج الذي تقدمه والخدمة التي تقدمها لهم، وهذا يعني أن صورة المنتج الذهنية ستتعلق في أذهانهم ويصعب بعد ذلك أن تمحى، فمازلنا نتذكر العديد من المنتجات التي كنا نأكلها أثناء الطفولة، أو الألعاب التي كنا نلعب بها، أو أمورًا كثيرة مازالت عالقة في أذهاننا، فهل يمكن أن نتساءل لماذا ظلت هذه عالقة، وفي المقابل فإن هناك الكثير من المنتجات طارت مع الرياح ؟

تأمين مصدر الدخل: عندما تبدأ أي مشروع على الأقل عليك أن تفكر كيف يمكن لهذا المشروع أن يؤمن لك مصدرًا للدخل حتى وإن كان على المدى البعيد، لذلك عليك في البداية أن تحسب كم يمكن أن تنفق على المشروع، وكم من المبالغ التي لديك والتي يمكن اعتبارها ادخارًا، فلا تضع كل ما

لديك في المشروع، وذلك لسبب مهم وهو أنه إن لم ينجح المشروع فسيكون لديك بعض المبالغ المالية التي يمكن أن تؤمن بها حياتك حتى يمكنك أن تقف على رجليك مرة أخرى، كما يقال.

إن توزيع الميزانية التي تمتلكها على ثلاثة أقسام أو ربما أربعة أو أكثر أمر جيد، إذ إنه من المهم في كل الأحوال أن يكون لديك مبلغ مدخر لا ينفق، وهذا المبلغ تضيف عليه شهريًا مبلغًا ولو زهيدًا، ولكنه في نهاية السنة أو مع مرور السنوات يصبح لديك مبلغ جيد.

إن التعامل مع المال يُعد إدارة وعلمًا وفنًا يجب أن نتقنه إن كنا عزمنا على الدخول في عالم التجارة، فلا إفراط ولا تفريط.

انفق قليلاً وبحكمة: دعونا نركز على هذه النقطة مرة أخرى، الكثير من المبتدئين ينفقون الكثير من المال على الكماليات والديكور والعديد من الأمور التي يمكن أن تتأجل، وعندما يبدأ في تشغيل المشروع يجد أن المبالغ التي بقيت معه لا تساعده في عمليات التشغيل، فقد وجدنا البعض من الإخوة والأخوات عندما يبدأ يقوم بشراء الأجهزة والمعدات الأغلى ثمنًا والأجود وأفضل ما هو موجود في السوق، وإن كان هذا أمرًا مطلوبًا إلا أنه مطلوب في المراحل التالية والمتأخرة حينما يثبت المشروع قدراته وإمكانياته في سوق العمل، ولكن في المراحل الأولية نحتاج إلى إمكانيات بسيطة لأجل تشغيل المشروع فقط، وخاصة للمبتدئين الذي يبدؤون بأخذ القروض من البنك، لأنه يجب أن يكون على حذر.

فقد وجدنا أن أحد الإخوة المبتدئين بعدما أخذ حقه في ميراث والده، اتجه لفتح ورشة عمل لتلميع السيارات، فأنفق الجزء الأكبر من المبلغ في الديكور والزينة، وعندما أتى لمرحلة التشغيل وجد أن المبلغ الذي بين يديه لا يساعده للقيام بتشغيل المشروع فأخذ قرضًا من البنك، وعلى الرغم من ذلك فإن المشروع لم ينجح.

لا تستسلم: يمكن أن نعتبر أن الخوض في المشاريع التجارية الشخصية نوع من المغامرة، والمغامرات تتميز بالتقلبات وبروز المشاكل والعراقيل وكذلك العديد من النجاحات، لذلك فإن على أصحاب المشاريع الصغيرة ألا يحتفلوا مبكرًا عندما يلاقون النجاحات، ولا يستسلمون ويحبطون حينما يواجهون العراقيل، فإن العراقيل والمشاكل جزء أساسي من العمل في السوق، فمن غير هذه المشاكل والعراقيل لا يمكن أن نشعر بطعم النجاح.

لذلك فإنه من المهم أن نسير وفق منهجية وموضوعية من غير أن نُحبط فنستسلم بسرعة، فإن واجهتنا العراقيل والمشاكل فلنتقدم ولنضع الحلول بأسلوب علمي ومنطقي، وإن قمنا بحل تلك المشاكل فلنسجلها ونوثقها، فإنها تاريخ يمكن أن نستفيد منه في يوم ما.

هذه بعض النقاط والأمور التي تساعد، ولكن يبقى الأمر مرهونًا برائد العمل، فإن كان يرغب في النجاح فإنه سينجح وإن كانت تراوده الشكوك فإنه من الأفضل له أن يعيد التفكير في نفسه قبل الشروع في دخول سوق العمل، حينئذ حتمًا سينجح إن رغب.