صفحة من إعداد: «بريلنت لاب»

بريلنت لاب هي مسرعة مشاريع صغيرة ومتوسطة، تهدف الى توفير اهم الوسائل التدريبية للمبادرين في الكويت، كما تنظم العديد من المراسم والمؤتمرات الخاصة بسوق المشاريع الصغيرة واهم وسائل وسبل الاستثمار بها.
يقوم على إعداد هذه الصفحة م.نشوة الابراهيم من فريق بريلنت لاب وذلك بهدف الإضاءة على اهم التجارب المحلية والعالمية في عالم اعمال المشاريع الصغيرة بصورة عامة والتكنولوجية منها بصورة خاصة، كما نود ان نسلط الضوء على آخر الصفقات الاستثمارية في عالم المشروعات الناشئة وذلك بهدف تقريب وجهة النظر بين شركات الاستثمار الكويتية والمبادرين.
www.brilliant-lab.com

أعدها للنشر: مصطفى صالح

10 قواعد مهمة لتصبح رجل أعمال ناجحاً

ريادة الأعمال تحتاج الى الكثير من التجربة والخطأ، وايضا تحتاج الى الكثير من العرق والتخطيط حتى تخرج فكرتك بالنهاية للنور، فإذا كنت تبحث عن النجاح فبين أيديك 10 قواعد بريادة الأعمال حتى تصبح رياديا ناجحا، وذلك فيما يلي:

1 ـ احصل على الزبائن أولا

هذا يبدو بديهيا لكنه ليس كذلك، بالأعمال التجارية إذا لم يوجد زبائن فلا يوجد ربحية، لذلك يجب أن تضمن أن فكرتك لديها الفرصة لتجذب أكبر عدد ممكن من الزبائن الذين لديهم إمكانية الشراء. قد تبدو أي فكرة للوهلة الأولى جيدة، لكن يجب عليك أولا تقييمها ومعرفة حجم السوق الذي سيستخدم المنتج أو الخدمة التي ستقدمها.
ويمكنك معرفة ذلك ببساطة عن طريق استطلاعات الرأي أو عمل نماذج أولية للمنتج واختبارها، يجب ألا يكون تنفيذ الفكرة كاملا أو منمقا لكن بذلك تستطيع قياس النتائج الأولية وردود فعل الجمهور المستهدف ببساطة. إذا كانت فكرتك فاشلة فلن تجد أحد مهتما بالنماذج أو إبداء رأيه، أما إذا أبدوا اهتماما فإنه محتمل جدا أن يكونوا هم أول زبائنك.

2 ـ لا مشكلة بالفشل

لا مشكلة إذا كانت فكرتك فاشلة.. ابدأ من جديد، فقد يصعب على المرء في البداية التخلي عن فكرة مشروعه، لكن إذا كانت الفكرة فاشلة تماما فلابد من تركها والعثور على أخرى واختبارها في أسرع وقت. بعض الأفكار قد تكون جيدة بالفعل ولكنها ليست بالوقت والمكان المناسب. لذا كل ما عليك هو أن تنحيها جانبا حتى ولو قمت بتنفيذ جزء كبير منها.
ابدأ من جديد بفكرة جديدة، قم باختبارها، تنفيذ بعض النماذج الأولية للمنتج أو الخدمة، قم بطرحها في السوق، وراقب النتائج، نجحت كان بها، لم تنجح ابدأ من جديد. وأحيانا يمكنك البدء مع نفس الفكرة بتطويرها وتشكيلها لملائمة السوق المهم ألا يكون الفشل مشكلة بالنسبة لك.

3 ـ فكر في الربحية من البداية

شركة تقدم منتجا أو خدمة مجانية فهي مؤسسة خيرية وليست شركة تجارية، ما يعني أنه حتى ولو كانت المنتجات والخدمات عليها طلب وإقبال كبير فإنك لن تستطيع الاستمرار على هذا النحو، لأن الربحية لا تعني فقط استفادتك الشخصية ودفع رواتب العاملين ولكنها تعني ضمان استمرار تقديم هذه القيمة لمن يطلبها من الزبائن والعملاء.. إذا كنت حقا تفكر بإفادتهم.
لا تحاول جمع الاستثمارات أو القروض خاصة في البداية فهذا يعني أنك بدأت عجوزا تتكئ على غيرك، وربما يعني أيضا أن مشروعك لن يحقق النجاح المطلوب، المشروع الجيد الحقيقي هو ما يستطيع الاعتماد على نفسه، صحيح أن المشاكل ستظهر لكنك تأكدت حينها أن مشروعك ناجح وبإمكانه جني الأرباح.

4ـ ـ المنافسة جيدة

المنافسة ستجعلك تقيس أداء مشروعك بواقعية تامة، فيوجد منافس إمكانياته أعلى منك ويوجد منافس إمكانياته أقل، ويوجد آخر من هو مثلك تماما، من مراقبتهم جيدا ستعرف مكانك بالسوق والاستفادة من تجنب أخطائهم السابقة وزيادة حافزك للتقدم بمشروعك.
المنافسة ستجعل مشروعك الناشئ ينمو بسرعة فبدون وجودها مشروعك سيظل يطوف وحيدا لا يدري أين يتجه.
استغل وجود المنافسة في مراقبة الأداء وتوجيه دفة السفينة للاتجاه الصحيح، كما أنك ستتعلم الكثير منهم، وربما تنضم شركتك لمنافسك العملاق يوما ما.

5 ـ تواصل مع الجميع

تواصل مع الموظفين، فريق العمل، الزبائن، المنافسين، المستثمرين، طوال اليوم وكل الوقت، تواصلك معهم سيجعلك تفهم كل شخص منهم، الموظفين يريدون أن يعرفوا أدوارهم، ودورهم الوظيفي القادم. الزبائن تريد معرفة اتجاه الشركة وما هي المنتجات والخدمات القادمة. المستثمرون يريدون أن يصبحوا أصدقاءك ويتأكدوا أنه يعتمد عليك. تواصلك معهم سيعطيك من الميزات ما لا يحصى. من استيعاب الآخر وما يريد وإمكانية الاستفادة من المهارات والمعلومات التي تتحصل عليها.

6 ـ كن دقيقاً

لا أحد يعرف منتجك أو الخدمة التي تقدمها أكثر منك، إذا كنت تريد تطويرها فكن دقيقا فيما تطلب حتى لا يخبرك

المطور أو المصمم أنك لم تخبره بذلك من قبل، حاول أن تضرب الأمثلة، تكن واضحا، تستخدم نفس الألفاظ والمصطلحات التي يستخدمونها. إذا كنت تريد ميزة جديدة بالتطبيق قم بشرحها على الورقة وراجعها مع نفسك.. حتى إذا عرضتها على المطور كانت واضحة وخرجت كما تريد.

7 ـ لا تكن جشعاً

عندما تسعر المنتج أو الخدمة، إذا كان منتجك جيدا ورخيصا فستشتري الناس، يمكنك بعدها عرض الخدمات أو المنتجات بتحديثات جديدة وأسعار مناسبة لكل تحديث، تجربة الارتقاء بالصفقة كذلك سيفيدك مع المنتجات الناجحة. التسعير من الأمور التي يجب التعامل معها بحذر شديد. فدولار واحد قد يغير رأي الزبون فإما أنك تغالي في السعر وإما أنك توفر المنتج بالسعر المناسب.

8 ـ التسويق كل شيء

إذا كان تسعيرك مناسبا والجمهور لا يفهم ذلك إذن المشكلة في التسويق، التسويق يعني نشر اسمك في كل مكان، وعي كل زبون محتمل بهويتك التسويقية، من أنت؟ وماذا تقدم؟ وحتى لماذا تقوم بهذا العمل؟ وأفضل التسويق هو التسويق بسمعة المنتج، منتج سعره مرتفع ولكن قيمته عالية سيصل بك للكثير من الزبائن والسوق المستهدف. عبر التسويق الجيد واستخدام الأدلة الإجتماعية. كن أصيلا وأمينا وسيحب الزبائن شركتك.

9 ـ اسأل زبائنك النصيحة

أفضل من يقدم لك النصيحة حول ما تقدم هو من يستخدمها، حاول الإصغاء لكل ما يقولونه حول منتجاتك وخدماتك، فآراؤهم إما تحديثات محتملة أو عيوب يمكنك تجنبها في الإصدارات القادمة، كلما استمعت أكثر كلما عرفت بالضبط ما يحتاجه السوق، نصيحة الزبون هي خير وسيلة لتقرير الخطوة القادمة بخصوص منتج ما، لكن تذكر أنه ليس من الضروري تنفيذ كل نصيحة.

10 ـ استغل سهولة التنفيذ

إذا كنت تمتلك فكرة تستحق التنفيذ فبادر ونفذها، كل ما تحتاجه الآن موجود وبأسعار تنافسية، قم بعرض ما تريد تنفيذه وتلقى العروض من المستقلين، أو قم باستخدام الخدمات المصغرة كحل جيد وسريع للتنفيذ. يمكنك الآن تنفيذ مشروعك بـ100 دولار. فلا تتوقف عند الفكرة وتترك غيرك يقوم بتنفيذها ويربح منها. استغل إمكانيات عصرنا هذا وسارع بالتنفيذ فكل ما تريده يمكنك الوصول إليه عبر متصفحك هذا.

5 مؤشرات تنذر بأنك قائد سيئ

أي شخص لديه صلاحيات لاتخاذ بعض القرارات يقوم بتنفيذها مجموعة من الأشخاص فهو بالنهاية قائد، لذلك فإن مهارات القيادة هي من الأمور المهمة لدى كل ريادي وصاحب عمل يريد أن يحقق نجاحا في السوق على المستوى الشخصي ومستوى الأعمال، فبدون إدارة الأشخاص وتحفيز طاقاتهم للعمل فلن تنمو الشركة قيد أنملة، لذلك نعطيك فيما يلي 5 مؤشرات تدل على أنك قائد سيئ، وسيكون عليك تجنبها إذا لم تقم بها بعد، وتعديل الوضع إذا كانت تلك العلامات تنطبق عليك:

1ـ استخدام منصبك لفرض القرارات

يجب ألا يكون المسمى الوظيفي لمنصبك هو العصاة السحرية عندما يعترض الموظف أو عضو الفريق على أحد القرارات، ويكون لسان حالك «قم بهذا لأنني المدير التنفيذي»، عادة يعتبر هذا تنمر، ولكنه من النوع الذي يتقبله الموظف أو عضو الفريق فقط لأنه يريد «تأدية وظيفته».
عندما ينفذ الموظف أو عضو الفريق ما أمرته به، حينها قد تكون ربحت المعركة لكنك بالتأكيد خسرت الحرب، وفقدت صورتك كقائد يجب أن يلهم الآخرين بالمثال الواقعي. فأنت نقطة بأعلى الهرم إذا فعلت ذلك فستجد كل المديرين تحتك يقومون بهذا التصرف تلقائيا. الأفضل دائما أن تناقش الموظف أو عضو الفريق حتى يقتنع/ يحترم وجهة نظرك. ولا يقوم بتأدية المهام لمجرد سماعها ولكن عن اقتناع.

2ـ نكران تسببك في الخطأ

يأتيك بريد من الحسابات صباحا، فيه تقرير عن الأرباح هذا الشهر وتدني المبيعات، تتصل بمدير التسويق، ثم تسأل عن الأسباب وكيف آلت الأمور إلى ذلك، فيشرح لك أنه قام بتنفيذ كل ما طلبته منه.. لحظة ماذا؟
حينها كمدير للشركة فإنه من الوارد أنك ستغضب وتحادث مدير التسويق بحدة لكنك تناسيت أنك كنت جزءا بالمعادلة وأن التعديلات التي عرضها عليك هي التي كانت صحيحة، وأنك آثرت تعديلاتك الشخصية على الحملة التسويقية لهذا الشهر.
طبيعي أن تحدث أخطاء مثل هذه مع الموظفين، لكن إذا كنت ستعاقب أو تثيب أحدا منهم، فيجب أن تكتشف دورك فيما حدث لأنك كقائد يجب أن تكون عادلا وتعطي كل واحد حقه.. حتى ولو كان هذا الشخص هو أنت.

3ـ تعاقب دائماً ولا تشجع

هذه منتشرة كثيرا، عندما يقوم الموظف أو عضو الفريق بتأدية مهامه على أكمل وجه والحصول على نتائج أفضل من المتوقعة لا أحد ينتبه، لكن الكل فقط ينتبه إذا أخطأ ولو خطئا بسيطا. وأول من ينتبه هو أنت كمدير أو صاحب منصب إداري.
إذا كنت ستعاقب فيجب أن تثيب، كفة واحدة هذا يعني ميزانا مختلا، وقريبا ستكون المدير الذي يكرهك الجميع، القائد الجيد هو من ينتبه لجهود موظفيه ومن هم مسؤولون أمامه، ويشجعهم على الدوام ويشعرهم بأن ما يفعلونه ذا قيمة وتأثير حقيقي بالشركة.

4ـ كونك مزاجي المشاعر

أسوأ شيء لدى الموظف عندما لا يعرف ماهية الجو العام اليوم بالشركة، هل هو يوم سيئ أم يوم جيد. وأكثر ما يحدد طبيعة الجو هذا هو تفاعلك وردود أفعالك مع الموظفين. تأتيك مكالمة من مستثمر فتطير من الفرح وتحتفل مع الفريق، تكتشف أن المطور لم يصلح الثغرة الأمنية بعد فيتحول لونك في لحظات إلى لون أخضر «هولك»، رويدا فأنت لم تعرف القيادة بعد. كونك في منصب إداري فهذا يعني أنك نقطة التقاء كثير من المواقف والعلاقات، إذا لم تستطع إدارة ذلك بالحكمة بدلا من المشاعر الهوجاء، فسيؤثر ذلك على أصغر موظف لديك. فالقيادي المحنك يتعامل بالمنطق والمشاعر المتزنة.

5ـ لا تنفذ ما تقول

أكثر شيء يحطم علاقة التبعية والإلهام لدى القائد هو أن يقول شيئا ولا يفعله، فكلماتك كقائد يجب أن تكون أمينة ومحسوبة وإلا سيشكك الموظفون وأعضاء فريقك في مصداقيتك وجدارتك بالمنصب الذي تملكه. كن صريحا.. إذا ساءت الأمور ولم تستطع توفير الراتب هذا الشهر أخبرهم بذلك، ولكن لا تماطل وتخبرهم بأنهم سيتقاضون الضعف الشهر المقبل في حين أنك غارق في الديون. كقائد للسفينة ملم بجميع نواحي الأمور، والحقائق كلها لديك، لا تخبر الموظف بشيء ولا تفعله، فعاجلا أو آجلا سيدرك الأمر.. كما أنك تعرض السفينة للخطر وخسران أهم العاملين بها.