الأنباء
الاثنين 16 مايو 2016

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

8 تحديات كبيرة تواجه رواد الأعمال الجدد

الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي ربما جعلت هذا العصر الأسهل لدخول عالم الأعمال، ولكن المنافسة الكبيرة تجعل من تحقيق النجاح أمرا صعبا للغاية. فريادة الأعمال تأتي مع الكثير من التحديات المجزية والقاسية في الوقت نفسه، ورواد الأعمال بغض النظر عن خبرتهم مضطرون للتعامل معها، تأسيس الشركات والمنافسة في السوق والحفاظ على الربحية تحديات تواجه الجميع حتى الرواد الذين أمضوا سنين طويلة في هذا المجال. وبالنسبة لرواد الأعمال الشباب والجدد فهناك بعض التحديات الخاصة التي يصعب تخطيها فإذا كنت تفكر جديا في أن تصبح رائد أعمال استعد لهذه العقبات الثماني الكبيرة:

1 ـ التخلي عن الوظيفة

إذا كنت ترغب في تكريس حياتك لتأسيس وتنمية شركة والوصول بها إلى الربحية والنجاح من المستحيل تقريبا الحفاظ على مهنة أخرى في نفس الوقت، قد تستطيع إدارة المراحل الأولى من المشروع في أوقات الفراغ والعطل ولكن اذا كنت ترغب جديا في تحقيق النجاح ستضطر حتما للتخلي عن عملك. التخلي عن وظيفة مستقرة تؤمن لك دخلا ثابتا لأجل مشروع لا يمكن التنبؤ بنتائجه ليس بالأمر السهل وللأسف لا توجد طريقة سهلة لمعالجة هذا الأمر، ادرس قرارك بشكل منطقي ولا تتجاهل حدسك.

2 ـ التمويل

جمع الأموال لتأسيس مشروع جديد ليس بالأمر السهل وحتى رواد الأعمال المتمرسون يعانون كثيرا لتأمين التمويل اللازم ولكن بالتأكيد أصحاب الخبرة لديهم أفضلية على الرواد الجدد فعلاقاتهم السابقة مع المستثمرين والزبائن تساعدهم في تمويل المشروع الجديد، كما أنهم في الأغلب يمتلكون مصادر أخرى للدخل، كرائد أعمال جديد ستبدأ من الصفر لذا عليك أن تبدأ في بناء شبكة من العلاقات مع المستثمرين ودراسة خيارات التمويل المتاحة أمامك.

3 ـ بناء الفريق

بناء الفريق صعب وخصوصا إذا كنت لا تمتلك خبرة سابقة في الإشراف على الموظفين، ولكن حتى إذا كنت تمتلك الخبرة في الإدارة فإن اختيار الفريق المناسب لشركتك الناشئة عملية صعبة ومجهدة ولا يكفي إيجاد المرشحين لملء الوظائف الشاغرة بل عليك أن تأخذ بعين الاعتبار عوامل أخرى مثل الكلفة ومدى اندماج هؤلاء مع بيئة العمل وثقافة الشركة. الالتزام بهذه المعايير أمر صعب خصوصا عندما تضطر لإنجاز هذه المهمة في أسرع وقت ممكن. بناء فريق ناجح يتطلب وقتا طويلا وحتى بعد الانتهاء من هذه المهمة عليك العمل بجد للحفاظ على ديناميكية وفعالية الفريق.

4 ـ إلهام فريق العمل

تقع مهمة إيجاد الحلول للمشاكل التي تواجه المشروع على عاتق رائد الأعمال وعند ظهور المنافسة والتحديات فإن التعامل معها هو مسؤولية رائد الأعمال، وكذلك عندما تعترض فريق العمل العقبات يجب عليه إيجاد الخطط البديلة لضمان استمرار المشروع. الرؤية الناجحة في عالم الأعمال تعني أن يملك رائد الأعمال فكرة واضحة عن مستقبل الشركة وعن الخطوات اللازمة للوصول لهذا المستقبل، بناء رؤية واضحة للمؤسسة يتطلب الانضباط والابداع. القائد الناجح يجب أن يتحلى بالشغف وقوة الإرادة والمعرفة اللازمة لتحقيق أهدافه بعيدة المدى.

5 ـ التعامل مع المجهول

إلى متى سيستمر المشروع؟ وهل سيحقق الأرباح؟ وهل سيحب المستهلكون المنتج الذي تقدمه لهم؟ وهل سيؤمن لك المشروع دخلا ثابتا؟ لن تمتلك إجابة حاسمة على أي من هذه الأسئلة حتى لو قامت شركتك الناشئة على فكرة عظيمة ووفرت لها جميع الموارد التي تحتاجها من الناحية النظرية. الخوف من المجهول سيؤثر على الاستقرار الوظيفي في شركتك الناشئة والكثير من خططك بعيدة المدى ستبقى في حالة تغير دائم.

6 ـ الوحدة

امتلاك شركة ناجحة يعني انك ستتمتع بالكثير من المميزات ولكن هناك السلبيات أيضا بما في ذلك الشعور بالعزلة والوحدة عندما تكرس كامل حياتك لخدمة المشروع.

نادرا ما يتم التطرق للوحدة في عالم ريادة الأعمال والعديد من الرواد الجدد غير مستعدين للتعامل مع هذه المشكلة.

ستعمل لساعات طويلة ولن تجد الوقت الكافي لتمضية مع العائلة، وستجد أن هناك مسافة تفصلك حتى عن الموظفين الذين يعملون معك.

7 ـ وضع القوانين

ستستمتع بالقيادة حتى يأتي الوقت الذي تضطر فيه لفرض قراراتك. عاجلا أم آجلا عليك تحديد القواعد التي تحكم عمل شركتك كعدد أيام الإجازة التي يحصل عليها الموظفون، وطريقة تقديم الشكاوى ضد زميل في العمل وضع هذه القوانين ليس أمرا ممتعا ولكنه ضروري لكل مشروع.

8 ـ اتخاذ القرارات

اتخاذ القرارات هو التحدي الأصعب على هذه القائمة حيث يضطر رواد الأعمال الجدد لاتخاذ المئات من القرارات التي تتراوح بين قرارات مهمة تتعلق بمصير الشركة وأخرى صغيرة تتعلق بتسيير الأعمال بشكل يومي وكثير من رواد الأعمال الجدد يتخذون قرارات خاطئة بسبب التعب والإجهاد النفسي.

إذا استطعت تجاوز هذه العقبات الرئيسية فأنت بالتأكيد على الطريق الصحيح لإثبات نفسك كرائد أعمال ناجح، ولكن هذا لا يعني أنها لن تستمر في اعتراض طريقك في المستقبل أو أن تحديات جديدة مختلفة لن تظهر لتحل محلها، ولكن نجاحك في إدارة المشروع في الأشهر الأولى الأكثر تقلبا وتأثيرا سيعطيك أفضلية كبيرة على المنافسين.

5 مبادئ مهمة لإنجاح تجارتك الإلكترونية

في أوائل التسعينيات وأواخر القرن العشرين، ظهر للمرة الأولى مصطلح التجارة الإلكترونية (e_commerce) كمصطلح جديد في عالم الاقتصاد للتعبير عن عمليات البيع والشراء أو تبادل المنتجات والخدمات الإلكترونية عبر الإنترنت. ومع مرور الوقت، تحولت التجارة الإلكترونية إلى واقع يعيشه الجميع في كل أنحاء العالم، واقع سهل كل شيء وأتاح للإنسان ما لم يكن متاحا له من قبل حتى أصبح بمقدورك أن تشتري منتجا من أي دولة كانت ليصلك المنتج إلى باب المنزل بمنتهى السهولة، وكل ذلك يتم من خلال حاسوبك المكتبي أو هاتفك الذكي. وإعمالا لمبدأ تبسيط المعلومات، لخصنا في هذا المقال 5 مبادئ أساسية يجب على كل مبتدئ معرفتها أو الالتزام بها كي ينجح في تجارته الإلكترونية القادمة:

1 ـ أهمية التجارة الإلكترونية

التجارة بشكل عام تتكون من 4 عناصر رئيسية: المشتري، البائع، المنتج، والسوق.

في التجارة التقليدية كان من اللازم تواجد كل العناصر الـ 4 معا كي تتم التجارة بنجاح، ولكن التجارة الإلكترونية جعلت من الجائز غياب أحد العناصر الأربعة، فالمشتري قد يكون من المملكة السعودية، والبائع من الجزائر مثلا، والمتجر الإلكتروني مدار من فريق من كل مكان في العالم، وكما اختلف المكان يختلف الزمان، فقد يكون المشتري موجودا على المتجر الإلكتروني يقرأ تفاصيل المنتج ثم يشتريه ويدفع ثمنه ويتم تحويل المنتج له آليا، بينما البائع نائم في هذا الوقت، وهذا مما لا شك فيه يختلف بشكل كبير عما عهدناه في التجارة التقليدية، وبناء على طبيعة التجارة الإلكترونية يمكن تلخيص أهميتها في العناصر التالية:

السوق تم استبداله بالمتجر الإلكتروني، وهو عبارة عن موقع الكتروني معد ومجهز لعرض المنتجات الخاصة بك كبائع، وهذا المتجر مفتوح طوال اليوم/ طوال العام، للعالم كله، إلا إن أردت أنت أن تمنع دخول زوار دولة محددة لأسباب خاصة بك، وهذا معناه أن أي شخص من أي دولة في العالم بإمكانه زيارة متجرك الإلكتروني وتصفح المنتجات وشراؤها إذا أراد، في أي وقت يناسبه.

فرص بيع أكبر لأن التجارة الإلكترونية ليست حكرا على أهل المنطقة فقط، ولكن كما ذكرنا لكل العالم أو لدولة بعينها إذا أردت التخصيص، وهذا لا شك يوفر فرصا أكبر للبيع لم تكن متوافرة في التجارة التقليدية.

منتجات أكثر متاحة أمام المشترين، ففي السابق، لم يكن بمقدور المشتري اقتناء وشراء منتجات إلا المنتجات المصنوعة محليا، ولكن الآن بإمكانك الشراء من أي دولة مهما كانت بعيدة، وبذلك سيكون امام المشتري مجموعة لا بأس بها من المنتجات.

تكلفة إنشاء متجر إلكتروني أقل بكثير مما تتخيل، فأنت في الحقيقة لا تحتاج إلى شراء أرض باهظة الثمن، ولا معدات ثقيلة تكلفتها كبيرة، فكل ما في الأمر أنك سوف تحتاج لشراء استضافة الكترونية سعرها لا يتعدى 60 دولارا لمدة عام كامل، أو يمكنك الاعتماد على المواقع المجانية. كذلك توجد على خمسات خدمات تجارة الكترونية تساعدك على بناء متجرك الإلكتروني وتخصيصه وإدارته كما يناسبك وبأسعار أقل مما تتخيل.

التجارة الإلكترونية تحولت إلى واقع يعيشه الجميع في كل أنحاء العالم

2 ـ متطلبات التجارة الإلكترونية

كما للتجارة التقليدية متطلبات، فإن التجارة الإلكترونية هي الأخرى لها متطلبات، والخبر السار أنها في متناول الجميع وغير مكلفة. فمن خلال جهاز كمبيوتر موصل بالإنترنت وبطاقة ائتمان (ماستر كارد أو فيزا كارد) للشراء وحساب على موقع باي بال أو المواقع المثيلة له لأغراض الشراء واستلام المال من المشتري حتى يصبح الربح في يديك.

وقد تكون المنتجات الكترونية كالكتب والدورات التعليمية وقوالب المواقع والتصاميم، وقد تكون منتجات مادية ملموسة ولكن في هذه الحالة سوف تضاف إمكانيات أخرى للشحن والتصدير من مكان لآخر ويجب معرفة القوانين المتبعة بخصوص هذا الأمر.

3 ـ البداية الصحيحة في عالم التجارة الإلكترونية

المنتج أو الخدمة التي تقدمها هي المحور الرئيسي لنجاح تجربة التجارة على الإنترنت، وبالطبع لا ننكر أهمية بقية العوامل ولكننا نخص المنتج أو الخدمة بالذكر بصفتها الهدف الجوهري لدى المشتري. فأنت عندما تشرع في بناء متجر إلكتروني تعرض عليه منتجاتك أو تسوق عليه خدماتك فإن هدفك الجوهري هو زيادة عدد عمليات البيع والشراء، ولكن المشتري يركز على المنتج وجودته، أو على ما سيعود عليه إذا اشترى خدمتك، وعليه فإن البداية الصحيحة في عالم التجارة الإلكترونية وقبل بناء متجرك الإلكتروني أن تهتم بمنتجك مهما كان نوعه اهتماما بالغا ليخرج المنتج في أجمل صورة ممكنة، بعدها تنظر في خدمات الأعمال بهدف بناء متجر إلكتروني مناسب لمنتجاتك.

4 ـ التسويق لمتجرك الإلكتروني

الإنترنت كونه مفتوحا على مصراعيه، جعل المنافسة على أشدها، لذلك أصبح لزاما عليك كمالك متجر الكتروني أن تضع خطة لتسويق أعمالك، وهذه نصائح سريعة:

في اللحظة التي يحصل فيها المشتري على منتجك أو خدمتك، يجب أن يعلم أنه اقتنى منتجا مميزا ذا جودة ليس لها مثيل، فالبشر عادة يميلون للتعامل مع من شعروا بأنه مميز.

ولمعرفة أهمية ذلك، تخيل أن المشتري اقتنى منك منتجا لأول مرة وكانت تجربته سيئة معك أو مع المنتج، فهل سيعود إليك مجددا؟

خدمات التسويق الإلكتروني متعددة، فهناك الإعلانات المدفوعة على المواقع كإعلانات حسوب، أو على الشبكات الاجتماعية كإعلانات فيسبوك، وهناك خدمات الـ SEO، وهناك استراتيجيات التسويق عبر المحتوى، وهناك عشرات الطرق المختلفة التي تستخدم في التسويق.

5 ـ طور مهاراتك باستمرار

البقاء على الإنترنت لمن بإمكانه التأقلم مع المتطلبات الجديدة باستمرار، وهذا لن يتأتى إلا إذا طورت مهاراتك باستمرار، واقتنعت بأن الدخول في عالم التجارة الإلكترونية إنما هو سباق دائم لا ينتهي، وهذه نصائح سريعة:

في العمل على الإنترنت، الوقت أهم من المال، أو هكذا أرى شخصيا، وهذا المقال سيساعدك على معرفة كم يستحق وقتك من المال.

ليس المهم كم عدد الساعات التي أضعتها في العمل، ولكن المهم هو العمل المنجز خلال هذا الوقت، وفي تصنيف إنتاجية ستجد مقالات تساعدك على التطور وزيادة إنتاجيتك باتباع استراتيجيات مختلفة.

عندما نتحدث عن تطوير المهارات، فنحن نتحدث عن أكاديمية حسوب وهي المكان الأمثل لتعلم أشياء جديدة وعلوم هامة للغاية.

بذلك نكون قد انتهينا من بيان مفهوم التجارة الإلكترونية، وأوضحنا أهميتها، ومتطلبات الدخول في عالمها، وكيفية إنشاء متجر إلكتروني وتسويق منتجاتك وخدماتك عليه.

وببساطة شديدة، كان ما سبق أساسيات التجارة الإلكترونية، وأحب أن أشير إلى مقال «الأفكار البسيطة قد تنجح أيضا»، ففي هذا المقال تحدثنا عن أربع قصص بسيطة لأشخاص بسطاء قرروا دخول عالم التجارة الإلكترونية فتحولت حياتهم من الفقر إلى الغنى، فلا تفوت على نفسك قراءة هذا المقال لتتعرف على أهمية التجارة الإلكترونية بأمثلة من الواقع.