

الأخلاق والتعيين على أساس الكفاءة والتصديق للأعمال الخيرية.. خبطة سرية لنجاح أي مشروع

محمد جعفر: التزامي بمبادئ الدين الإسلامي سر نجاحي في عالم التجارة

عبد الرحمن خالد

تساءل البعض كيف أصبح «فلان» ناجحاً وكيف رشح 'x' لهذا المنصب الكبير. وكيف ينظم أوقاته بين الحياة العائلية والحياة العملية وما هو سر نجاحه؟ أسئلة عدة تطرح من قبل اشخاص طموحين. ينظرون الى الناجحين كأنهم معجزة أو شيء نادر. من هذا المنطلق، رصدت «الانباء» بعض الشخصيات التي ألهمت الشباب وفاحات الكثيرين كالرئيس التنفيذي للموقع الإلكتروني طلبات دوت كوم محمد جعفر. محمد جعفر أعطى مثالا يحتذى للشباب الكويتي الطموح. بعد أن قرر المفاوضة على بيع مشروعه على الإنترنت، وهو شركة «طلبات» الكويتية لتوصيل طلبات المطاعم في صفقة ضخمة تصل إلى 50 مليون دينار لشركة «روكيت انترنت» الألمانية. ونجح مشروع طلبات في الوصول إلى العالمية بعد أن وجد فرصة استثمارية في الإنترنت، وكان نموذج عمله يقتصر على 3 عناصر رئيسية أعطته الميزة التنافسية، هي «الخدمة الجيدة والصدق في التعامل وجودة المنتج».

ويتابع: «كان هناك 7 موظفين فقط في طلبات، وبدأت في عملية التطوير وتحسين مفهومها معنويًا، وإنما هو مفهوم يخفض التكلفة على الشركة، لأنه يرفع قيمة الشهرة والسعة لدى العملاء والشركاء».

2 التوظيف على أساس الكفاءة

يقول جعفر إنه عندما كان يقابل المتقدمين لوظيفة عمل، كان يستبعد المتقدم الذي يسأل عن مواعيد العمل في الشركة، لأنه يرى أن هذا الموظف يفكر في راحته قبل عمله، وهو ما يرجح أنه موظف غير منتج.

1 الأخلاق تأتي بالمال

أبرز 8 نقاط حول الإدارة والفكر الاقتصادي لمحمد جعفر

ويشجع جعفر الشباب على خوض تجربة الاستثمار في الإنترنت، حيث إن الفرص كثيرة، لكنه ينصحهم بالعمل الدؤوب والجهدي يحصدوا النتائج الجيدة.

وقد أحدث خير الصفقة دويًا قويا في الكويت حيث فوجئ كثيرون بحجم الصفقة التي اعتبرها البعض مبالغًا فيها خصوصًا من فئة رجال الأعمال التقليديين غير المومنين بالانترنت كمكان لصناعة الثروة.

التعليم وتأثيره على النجاح

كان للتعليم الذي حصله محمد تأثير على قدرته على قراءة زبائن المستقبل قبل غيره والفقر الذي الفرصة كما هي الحال معظم رواد الأعمال الناجحين، فقد تخرج محمد في جامعة «سري» البريطانية بتخصص الاقتصاد والأعمال، وتشتهر هذه الجامعة بأنها من أفضل جامعات بريطانيا في الهندسة الإلكترونية والعلوم التقنية والتكنولوجيا، وكان محمد قد عاش فترة طويلة في بريطانيا (نحو 12 سنة)، وهو يتقن اللغة الإنجليزية، وعمل موظفًا في قسم الائتمان في بنك الخليج لمدة 4 أعوام قبل أن يبدأ في تأسيس مطعمه «The Kitchen» وأقبحه استحواده على شركة «طلبات». ويقول: «بدأت مفاوضات مع أصحاب الموقع، كنت أعلم مسبقًا أنه ثروة ضخمة، وتمكنت أخيرًا من شرائه مع بعض التكاليف بأقل من مليون دينار بقليل».

والتعليم الجيد كان له الأثر الكبير في صفقة «طلبات»

صرفت النظر عن الجنسية كويتي أو غير كويتي في التعيينات فنجحنا

رتلحت تنابا سوريا خلفا لي في الرئاسة التنفيذية

أزمننا المطاعم المتعاقدين معها بتعويض العميل في حالة أي أخطاء وفي هذا إرساء لمبادئ الأخلاق



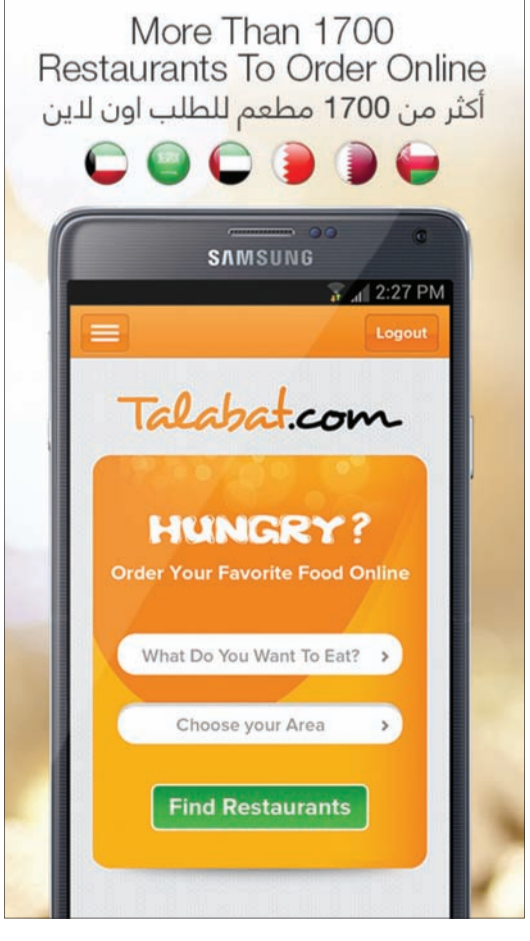
الرئيس التنفيذي لموقع «طلبات.كوم» محمد جعفر



ما هي «طلبات»؟

فحسب موقعها على الإنترنت، فقد بدأت «طلبات» تقدم خدماتها منذ عام 2004 وتعتبر الشركة «سبابة» في مجال استخدام الخدمات الإلكترونية في الشرق الأوسط لتقديم طلبات المأكولات، ويعبر الموقع عن ذلك «موقع طلبات دوت كوم يعتبر مولا تجاريا للمطاعم والمستخدمين على شبكة الإنترنت».

وفي الموقع، بعض المعلومات عن الشركة، حيث لديها قائمة من 2600 مطعم من مختلف أنواع المطابخ العالمية وأكثر من 23 ملايين طلب حتى الآن، وأكثر من 960,000 مشترك، كما هناك مليون تحميل لتطبيق طلبات على الآيفون والآندرويد وأكثر من 200,000 زيارة يومية للموقع.



مع المستهلكين.

6 التعااط مع الموظفين

ويتحدث جعفر عن ضرورة الاهتمام بالموظفين وتوفير جميع السبل لهم للإبداع وتحقيق قيمة مضافة لعملهم، ويشير إلى أن هناك نية داخل «طلبات» لإعطاء الموظفين لديها حق امتلاك اسهم للشركة منحه حال إخراجها بالبورصة، فهو يجعل بذلك الموظف يمتلك في مكان عمله ما يجعله يجتهد أكثر في العمل ويطور ويبدع أكثر للحفاظ على هذا الكيان الذي يمتلك به، ويعتبر هذا الفكر من أذكى الطرق للتعامل مع الموظفين للحصول على أكبر قدر ممكن من انتاجهم.

7 حصة للأعمال الخيرية

وضمن الأشياء المتبعة في شركة طلبات هو اخراج جزء من دخل الشركة في أعمال الخير، حيث يقول جعفر مثل هذه الأعمال من شأنها أن تحل البركة على الشركة، وفي ذلك جانب ديني وهو التصديق الذي يجعل المال في زيادة مستمرة، ويضيف أن الشركة الألمانية عندما وجدت هذا العمل الخيري في «طلبات» قررت أن تطبقه لديها ولدى فروعها.

8 نصائح للشباب

يعطي جعفر بعضا من النصائح إلى الشباب الطامحين لدخول مجال الاستثمار في الإنترنت بالالتزام بهذه العوامل السبابة وهي أخلاق البنس وإرضاء العميل والصدق معه بالإضافة إلى تقديم أفضل الخدمات، وكذلك تطوير الذات والاهتمام بدراسة كل ما هو جديد من تجارب خارجية ناجحة والاستفادة منها، إذ يدعو جعفر إلى التواصل مع دول أوروبا وتطبيق التجارب الناجحة هناك.

4 العميل أولا

ويأتي مبدأ الاهتمام بالعميل مثلا على هذه الأخلاق التي رفعت من سمعة موقع طلبات، إذ يقول جعفر إنه الرمز المطامع المتعاقد معها بتعويض العميل في حالة تأخير الوجبة عليه أو في حالة كان بها أي أخطاء، وإذا رفض المطعم تعويض العميل يتم ائذاره من قبل شركة طلبات، وفي هذا إرساء لمبدأ الأخلاق في العمل والالتزام تجاه العملاء، وتحفيز للعميل على العودة مرة أخرى للشراء بواسطة «طلبات»، وهي سياسة لا يد من اتباعها في كل شركة تريد النجاح حيث إن العميل هو مصدر الدخل الأول لكل شركة، ونك بعد انفتاح السوق وتعدد الشركات العاملة في المجال الواحد، حيث أصبح على الشركات الاهتمام بالعملاء لأنه إذا وجد خدمة سيئة بهذه الشركة فسيوجه إلى شركة أخرى بكل سهولة.

5 الاستثمار بالإنترنت

ويقول جعفر إن الاستثمار بالإنترنت بالخليج عموما وبالكويت خصوصا مازال في بدايته طريقه، وان هناك مجالات كثيرة للاستثمار فيها متوقعا نموا لهذا القطاع.

ويقدم بعض النماذج عن كيفية تحقيق الثروة في هذا القطاع عن طريق الاهتمام بتحليل البيانات والمعلومات، حيث إن الوظيفة الأساسية التي يقوم بها الموظفون داخل «طلبات» هي تحليل بيانات العملاء لمعرفة ما يهمهم وبالتالي معرفة أكثر الوجبات التي عليها الطلب في كل مطعم، فأصبح بإمكان «طلبات» أن يقدم للمطعم المتعاقد معها بيانات عن أكثر الوجبات المطلوبة لديهم، لذلك يعتبر تحليل البيانات جانبا مهما يجب التركيز عليه في كل شركة تتعامل

3 الحوكمة بصرف النظر عن حجم الشركة

يقول محمد جعفر إنه عندما بدأ العمل في موقع طلبات اتجه إلى تطبيق نظام الحوكمة في شركته رغم أن عدد الموظفين بها قليل. وباختصار الحوكمة تنظم العلاقات بين أصحاب المصالح (stakeholders) وأهداف وإدارة الشركة، حيث تهدف إلى تحقيق التوازن بين أصحاب المصالح كالمعامل (الموظفين)، والعملاء والدائنين (مثل المصارف، وحاملي الأسهم)، والموردين، والمنظمين، والمجتمع بأسره.

وبمعنى آخر، قد تتطلب الحوكمة تكاليف إضافية على شركة صغيرة مثل تلك التي بدأها جعفر، لكنه أراد تطبيق الحوكمة لتحقيق التوازن مع أصحاب المصالح والشفافية في الإدارة، وهو أمر يرى أنه أثر في فترة قليلة عندما بدأت الشركات العالمية في طلب الاستحواذ على الشركة، وأنت لرفع قيمة الشركة.

ومن مبادئ حوكمة الشركات هي: الإفصاح والشفافية الكاملة، وتحقيق العدالة و تحدد يد مسؤوليات مجلس الإدارة.