

كيف تُعد مشروعاً ناجحاً

د/ محمد عبد العليم صابر

استاذ الاقتصاد والتمويل المساعد

جامعة الامام محمد بن سعود الاسلامية

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

إن التخطيط السليم لأي عمل هو مطلب مهم في الحياة وفي كل المجالات وحيث أن الأمر كذلك فإن التخطيط المعد و المنسق لأي عمل يجب أن يكون ضمن أولويات للقيام بأي مشروع

ومع ازدحام الأفكار التي قد تراودنا حول القيام بمشروع ما ، كان لابد من تنظيم هذه الأفكار وترتيبها بحيث يمكن بعد ذلك الخروج بنتيجة ايجابية من وراء هذه الأفكار المنظمة ، وعلى هذا الأساس كان هذا البرنامج في محاولة جادة لوضع بعض الاسس التي قد تساعدنا في تنفيذ أي مشروع

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

وفى هذا البرنامج سوف نتناول

- المبادئ الأساسية لنجاح أي مشروع
- خطوات انشاء مشروع ناجح
- سمات وصفات رجل الاعمال الناجح
- كيف تسوق مشروعك مجاناً

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

المحور الأول : المبادئ الأساسية لنجاح أي مشروع

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

- ١- تحديد البداية
- ٢- جودة عالية وسعر معقول
- ٣- ترشيد النفقات
- ٤- أهمية التدفق النقدي
- ٥- رعاية وحفظ النقدية بعناية (الاقتصاد)
- ٦- اهتم بالتسويق
- ٧- البيع مهارة اساسية لنجاح أي مشروع
- ٨- اهتم بالعملاء

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

١- تحديد البداية

إن أول مبدأ فيما يخص اختيار أي منتج أو خدمة جديدة هو أن نحدد ما إذا كان هذا المنتج يلبي حاجة موجودة بالفعل ويحتاجها العملاء في الوقت الحالي أم لا.

لا بد أن يحل المنتج أو الخدمة مشكلة من نوع ما بالنسبة للعميل أو أن يجعل حياة أو عمل العميل أفضل بطريقة ناجحة وليست مكلفة.

يجب أن تكون واضحة جداً من البداية بالنسبة لما تؤديه السلعة أو الخدمة من مساعدة لكي تحسن حياة العميل.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٢- جودة عالية وسعر معقول

لكي تكون ناجحاً لابد أن يكون المنتج أو الخدمة التي تقدمها ذات جودة عالية وسعر معقول. فإذا ما كان منتجك أو خدمتك في منافسة مع منتجات أو خدمات مثيلة فلا بد أن تكون بها ميزة غير موجودة في مثيلاتها،

أي لابد أن يكون هناك أيضاً بعض الملامح النفعية أو عوامل الجذب التي تجعلها فريدة ومتميزة ومختلفة وممتازة مقارنة بأي بديل منافس.

وتعتبر ميزة التفرد محورية وأساسية للنجاح في أي نشاط. إذا لا يمكن أن يتحقق النجاح لأية سلعة أو خدمة إذا لم تكن مختلفة أو متميزة بشكل ما أو بأخر عن أي منتج أو سلعة مثيلة أخرى.

ومن النادر أن تكون هناك فرصة لتكوين وبناء مشروع يستند أيضاً إلى منتج أو خدمة تتشابه مع الأخرى، والاختلاف الوحيد يتمثل في كونك الشخص الذي تبيعها.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٣- ترشيد النفقات

المراقبة المالية المكثفة والموازنة الجيدة عنصران مهمان لنجاح أي مشروع. تستخدم الشركات الكبيرة نظاماً دفترياً وأنظمة محاسبة دقيقة. وتضع هذه الأنظمة موضع التطبيق منذ البداية وتحسب بعناية كل بنس يتم إنفاقه.

لدرجة أننا نجد أن أكبر الشركات المتعددة الجنسيات والتي تتعامل في المبيعات بما يصل إلى بلايين من الدولارات تميل إلى الحرص الكبير في الإنفاق فهي دائماً تبحث عن طرق لترشيد النفقات مع المحافظة على نفس المستوى من الجودة، فهي تركز على الاقتصاد في النفقات في جميع الأوقات.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٤- أهمية التدفق النقدي

التدفق النقدي ضروري وحتمي وخصوصاً بالنسبة للمشروعات الصغيرة. يجب أن نتمسك بقوة بوجود مبلغ نقدي تماماً مثل تمسك الفريق بمنقذ حياته، حيث يعتبر المال بمثابة شريان الحياة لأي مشروع تجاري أو صناعي. فالتدفق النقدي أهم عوامل نجاح المؤسسة

إن القاعدة الأساسية لنجاح المشروع هي أن يتم إنفاق رأس مال لكسب رأس مال آخر من وراء هذا المصروف. ويرجع هذا إلى أنه في التجارة يوجد جانبان رئيسيان هما المصروف والإيراد. والقاعدة الرئيسية لإدارة واستمرار أية مؤسسة هي " إذا لم تحقق إيراداً فهي نفقة!".

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٥ - رعاية وحفظ النقدية بعناية (الاقتصاد)

إن مفتاح نجاح أية مؤسسة تجارية أو صناعية هو " الاقتصاد ".
قصه قصيرة يحكى أن رجل ممن بدأوا من الصفر وكوّن إمبراطورية أعمال
تقدر بحوالي ٨٠٠ مليون دولار عندما وصل سن الخامسة والخمسين. كان
يتناول غذاءه في مطعم صغير يطل على الشارع وأنه يقود سيارة مستعملة. لقد
كان هذا الرجل يستمتع بجمع المال.

عندما كان " سام والتون " لديه ما قيمته أكثر من ٢٥ مليار دولار، كان لا يزال
يقود سيارته الصغيرة من و إلى العمل. وقد انعكس هذا السلوك من الاقتصاد
على جيع العاملين في مؤسساته حتى صار سمة من سماتها، مما جعل الأرباح
تزداد عاماً بعد آخر.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٦- اهتم بالتسويق

ربما يكون من أهم المبادئ التي تساعد على نجاح أي مشروع هو قوة الدفع لقسم المبيعات، وهذا بدوره يتطلب التركيز على التسويق الذي يتخلل المؤسسة بالكامل.

إن الغرض الحقيقي لأية مؤسسة هو القدرة على إيجاد عميل جديد والمحافظة عليه.

والأرباح هي نتاج الابتكار والمحافظة على عدد كافٍ من العملاء بطريقة فعّالة غير مكلفة.

يجب إعطاء القدر الكافي من العناية والتركيز لإيجاد العميل ثم المحافظة عليه.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

٧- البيع مهارة أساسية لنجاح المشروع

إن المفاتيح والطرق التي تؤدي إلى النجاح بسيطة. وفيما يتعلق بنجاح المنتج فإن مفاتيح النجاح هي : البيع! البيع! البيع! وتعتبر القدرة على الترويج لنفسك ولمنتجك أمام عملائك من أهم المهارات الأساسية التي لا بد لك من تطويرها للنجاح في مشروعك الخاص.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً ٨- اهتم بالعملاء

إن الاهتمام بالعملاء في كل الأزمنة والأوقات يأتي على رأس الأولويات في المؤسسات الناجحة

في أفضل المؤسسات-كبيرة كانت أم صغيرة - نجد أن الأفراد الرئيسيين الذين يتقلدون الوظائف القيادية في هذه المؤسسات هم من يهتمون بعملائهم ويجعلونها محل اهتمامهم وتفكيرهم طوال الوقت. فهم يرون في أنفسهم ممثلين شخصيين وكلاء لعملائهم، يعملون ويتصرفون نيابة عنهم.

هناك حاجة ورغبة في أن يسود مثل هذا السلوك من الحب والتفاني في الاهتمام والمساندة للعميل المؤسسة بأكملها، وهو أيضاً يعود بالنفع على المؤسسة حيث إنه يزيد من رغبة الناس في التعاون مع تلك المؤسسة في الوقت الحاضر والاستمرار في ذلك في المستقبل.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

المحور الثاني : خطوات انشاء مشروع ناجح

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

” مشوار الألف ميل يبدأ بخطوة ” ، مثل شهير يعبر عن الإقدام لعمل مشروع صغير كبداية للطموح الكبير للوصول إلى الهدف المنشود في الحصول على التقدم والرقي بالمشروع ووصوله إلى العالمية ، وهذا فعلا طموح كل شاب يرغب بأن يصبح له مكانة بارزة في المجتمع من جراء مجهوداته وقدراته في تحقيق حلمه بأن يمتلك مشروعاً كبيراً يضع به باكورة دراسته وتطويره لهذا العمل .

ولكن في البداية ، لكي تحقق حلمك يجب أن تقوم بعدة خطوات تساعدك على إنشاء مشروعك الصغير والتقدم به ونجاحه ، وهذه الخطوات هي ما سنضعها بين يديك لتحقيق حلمك في إنشاء مشروعك الخاص .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الأولى : حدد فكرة وأهداف المشروع بدقة

فهي أولى خطوات المشروع الناجح ، لأن تحديد الفكرة والأهداف تسمح لك بتحقيق هذه الأهداف خطوة خطوة ، فمثلا ، عليك أولاً التفكير بفكرة مشروع تخدم مجتمعك ، فإذا أردت عمل مشروع تجاري عن منتج ما ، فكر جيداً هذا المنتج مطلوب في السوق أم لا ، وهل يمكنك تنفيذه في منطقتك أم لا من حيث حاجة سكان منطقتك لهذا المنتج أو عدم القدرة على الوصول إليه إلا من خلال مشروعك ، فهنا ستكون قد حددت فكرة رائعة لمنتج ، الهدف منه هو إيصاله لأكبر شريحة ممكنة من المنطقة المحيطة بك .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الثانية : اختر اسم وشعار لمشروعك مميز

بعد تحديد فكرة المشروع وأهدافه ، يجب أن تنتقل إلى اختيار اسم لهذا المشروع يجذب العملاء بشكل يلفت نظرهم ويحفزهم للتعرف على من هو صاحب هذا المشروع وما هي نشاطاته ، فعملية اختيار الشعار والاسم مهمة للغاية كنوع للدعاية لمشروعك أولاً ، ولإيصال اسمك لشرائح معنية كبيرة

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الثالثة : انظر ما إذا كنت تحتاج إلى شريك معك في مشروعك أم أنك تستطيع القيام به وحدك

وتذكر نماذج لشركاء كانوا في بداياتهم مغمورين وسرعان ما اشتهروا وأصبحوا من أهم العلامات التجارية في العالم مثل ستيف جوير وستيف وزنايك اللذان كانا يعملان في مستودع صغير شركة أبل ، وأصبحا الآن من أهم الأعلام على المستوى العالمي ، فإذا كنت فعلاً بحاجة إلى شريك فلا تتردد باختيار الشريك المناسب الذي يكمل النقص لديك حتى تتبلور فكرة مشروعك ونجاحه ، وعليك أن تكون دقيقاً في اختيار الشركاء وفريق العمل الذي تود إدخاله في مشروعك

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الرابعة : ضع خطة للعمل بالمشروع ، وملخص لتنفيذ الخطة

ارسم خطة لكيفية تنفيذ المشروع في خطوات بسيطة سجلها ودونها ، واعمل على تنفيذ الخطة كما وضعتها ، فعليك أولاً بتلخيص ماهي احتياجاتك لبدء المشروع ، ومن هم العملاء الذين ستتعامل معهم ، ولخص مصروفات ومشترياتك التي ستحتاجها ، وخطوات ترخيص المشروع من وثائق وموافقات وما إلى ذلك من الإجراءات اللازمة .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الخامسة : اجعل لروح المنافسة مكاناً بينك وبين الشركات الكبرى التي تحمل نفس فكرة مشروعك

فالمنافسة في العمل تجعلك تتحفز وتتشجع لتقديم جهد أكبر وتطوراً أكبر لمشروعك حتى تتمكن من المنافسة فيما بينك وبين الشركات الأخرى ، وانظر إلى الفرق بينك وبين كبرى الشركات وركز على نقاط النقص لديك وحاول تنميتها حتى لا تتعرض للفشل .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة السادسة : ضع خطة مستقبلية لتطوير المشروع وتوسعته

التخطيط للتطوير من عوامل نجاح المشروع فعند قيامك بوضع تصوراتك حول تطوير المشروع والعمل على تحقيقها لاحقاً ، فمثلاً إذا كنت تروج لمنتج معين ، وسينزل الأسواق منتجا مطورا له أو منتج آخر من نفس الفئة ، ضع المنتج الجديد في أولوياتك بالمرحلة المقبلة حتى تكون دائما متجددا وتتمكن من إنجاح مشروعك وترتقي به ، كما يجب أن تفكر جيدا في تطوير فريق العمل ليكتسبوا مهارات جديدة وتطوير آلية العمل لديهم حتى تتمكن من تطوير مشروعك نفسه

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة السابعة : أمن احتياجاتك المالية جيداً

من أهم الأمور التي تساعدك على تثبيت مشروعك في السوق ونجاحه ، فيجب أن يكون لديك السيولة الكافية لتغطية المشروع ولوازمه من جميع الجوانب حتى لا تقع في دوامة الديون وبالتالي ستضطر بأن تفكر كيف تسد ديونك بدلاً من أن تفكر كيف ستطور مشروعك ، اجمع حساباتك شهريا وضع ميزانية للمشروع وتطويره لضمان استمراريته

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

الخطوة الثامنة : لتستمر في مشروعك عليك بأن تكون ملماً بكل الأمور القانونية التي يجب عليك اتباعها

يمكنك تعيين مستشار ومحاسب قانوني ليقوم بهذه المهمة ويتابع كافة المعاملات القانونية والإدارية في الدوائر الحكومية التي تخص الشركة مثل الضرائب والجمارك وتجديد الترخيص وما إلى ذلك

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

المحور الثالث : سمات رجل الأعمال الناجح

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

أولى خطوات النجاح المهني خطة زمنية ومسار يضعه الشاب بعد تخرجه نصب عينيه ، فليس الحصول على وظيفة همه الوحيد ، لكن لابد يلتزم بأهداف واضحة تساعد على المضي سريعا وتخطي العقبات التي تواجهه في طريقه للنجاح ، فالتخطيط الجيد عامل مساعد وحصن يحمي من الفشل والاستسلام ، إذ أن طريق النجاح مليء ببعض الصعاب والأفكار المنظمة المدروسة جيدا تذللها وتمضي نحو الهدف سريعا .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة الأولى : اعرف نفسك بصدق

أمر ضروري للنجاح ، إذ لا بد من اكتشاف الذات وتحديد الاهتمامات ، والقدرات ، والميول الشخصية ، لاكتشاف المناسب من الأعمال والمهن والتي تنسجم مع القيم والاهتمامات ، فيمكن تحديد ما تجيده من الأعمال ، وتحب أن تحترفه لإتقانه والاستمرار به ، كما تلعب الهوايات دوراً في تحديد المسار المهني ، والتي قد يصبح مهنة مربحة وناجحة

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة الثانية : حدد نقاط قوتك وضعفك

اعمل على دراسة اسلوبك في العمل ، والأسلوب المهني المناسب لديك ، لذا صارح نفسك بنقاط ضعفك وقوتك ، واعمل على تنميتها وتطويرها بالتدريب والدراسة الاكاديمية والعملية .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة الثالثة : صياغة الأهداف وتقسيمها

حدد هدفك المهني منذ البداية وحتى المدى البعيد الذي قد يصل لثلاث سنوات مقبلة مثل الوصول لمرتبة وظيفية معينة ، أو تنفيذ مشروع خاص ، ثم قسم الأهداف لشهرية قريبة المدى ، أو التي تستغرق سنوات ، وضع في الحسبان العقبات الطارئة التي قد تواجه خطتك المهنية لذا ضع خطة بديلة تتسم بالمرونة .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة الرابعة : ارسم خطوتك المهنية

بعد تحديدك للمجال المهني المناسب لك ابدأ برسم تفاصيل خطتك بدقة ،
وحدد ما تحتاجه لإنجاحها مثل التمويل المالي ، أو الدراسة المؤهلة لخطتك
ومهنتك العملية ، وابدأ بالتفكير بطريقة الحصول على هذا التمويل والذي قد
يتطلب للادخار أو الاقتراض إذا لم يكن متوفراً .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة الخامسة : اتقن مهارات البحث عن عمل

عندما تصبح مؤهلاً للعمل ابدأ في البحث عن وظيفة ، وقبلها لا بد من كتاب سيرة ذاتية ناجحة توضح شهادتك العلمية ، وشهادات الخبرة الحاصل عليها ، وتعلم طرق المقابلة الشخصية لطلب وظيفة ، وحدد لذاتك المقابل المادي الذي تتطلبه مؤهلاتك وخبراتك حتى تستطيع اجتياز الاختبارات والمقابلات بنجاح ، مع تحملك المسؤولية في المكان الذي ستنتهي إليه ، ومعرفة حقوقك وواجباتك كاملة .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة السادسة : كون علاقات شخصية قوية

وهي تلعب دوراً في الحصول على وظيفة ، وكسب التأييد ، والحصول على المساندة ، كما أنها تساعد على اكتساب خبرات جديدة وتعلم المزيد من الأفكار والمهارات المؤدية للنجاح ، مع الحرص على كسب ثقة الآخرين لتبني سمعة طيبة قوية تزيد من فرص نجاحك .

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

السمة السابعة : اعرف احتياجات السوق

احرص على متابعة المجال المهني الذي ستسلكه ، ومتطلباته ، والمخاطر التي تطرأ عليه ، وما يحتاجه من دراسات ومهارات وخبرات ، وإذا كانت تتوافق مع ميولك ومهاراتك الشخصية ، واختار المناسب والجيد لذاتك

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

المحور الرابع : كيف تسوق منتجك مجاناً

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

تسويق منتجاتك مجاناً علي طريقة كينج جيليت

كان رجل المبيعات جيليت يحلق ذقنه يوماً، فوجد شفرته وقد فقدت حداثتها ولم يجدي معها محاولاته لشحذها، حتى أنها انكسرت منه، فاضطر جيليت للصقها معاً، وهنا هبطت عليه فكرتان: **الأولى** ابتكار ماكينة حلقة يمكن تغيير رأسها (شفرتها) بكل سهولة، بأخرى جديدة حادة،

والثانية: وضع شفرتين مزدوجتين متتاليتين بجانب بعضهما في شفرة ماكينة الحلقة. هذه الأفكار عرفت طريقها إلى ذهنه بعد تلقيه نصيحة من مديره مخترع الزجاجات التي تغلق من فوهتها بقطع الفلين، نصيحة بأن يخترع شيئاً يستخدمه الناس لفترة، ثم يتخلصوا منه ويشترخوا جديداً غيره!

بعد خمس سنوات من البحث والتطوير لمعرفة السبيل إلى إنتاج شفرات حادة، رفيعة، رخيصة، صغيرة، قابلة للتركيب على ماكينات الحلقة، جاء الفرج وتوصل جيليت لطريقة صناعية تحقق له كل هذه الشروط، فعمل على حماية فكرته وتأسيس شركته الأمريكية للحلقة الآمنة في عام ١٩٠١ والتي غير اسمها في العام التالي إلى جيليت.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

لكن، هل اشترى أحد ماكينته للحلاقة التي خرجت من مصانعه في ١٩٠٣؟ لا، في السنة الأولى، باع ٥١ ماكينة حلاقة و ١٦٨ شفرة، حتى خطرت له فكرة عبقرية، تبرع جيليت بماكينات الحلاقة بالمجان، أو بأسعار مخفضة، حتى يستعملها الناس، ثم يشترون شفرات جديدة لها بعدما تبلى الأولى المجانية، وكان من ضمن زبائن هداياه المجانية الجيش الأمريكي.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

مثال أخرى السيارات اليابانية، التي كانت منذ عقود تأتي بأسعار رخيصة، لكن قطع الغيار كانت مرتفعة الأسعار بجنون، حتى أنه كان من الحكمة شراء سيارة كاملة وتفكيكها وبيعها قطعاً أفضل من شراء قطع الغيار الأصلية. بالطبع، العبقرية اليابانية توصلت إلى قطع غيار تخرب إذا فككتها بعدما استعملتها.

وهناك قصة شركة ستاندر أويل الأمريكية في القرن الماضي، حين قام صاحبها جون روكفلر بمنح الصين ثمانية مليون مصباح كيروسين بدون مقابل، حيث فرحوا بهذه الهدية واستعملوها، لكن بعدما تعودوا على ضوءها القوي، اضطروا لشراء الكيروسين من روكفلر وجعلوه غنياً.

كيف تعد مشروعاً ناجحاً

وأخيراً...اللهم إني أشهدك بأني قد بذلت ما يسرت لي من جهد؛ فإن كنت قد وفقت فمن عندك، وإن كنت قد أخطأت أو قصرت فمن عندي .. اللهم اجعل عملي هذا مقبولاً وسعي فيه مرضياً مشكوراً مبتغاً به وجهك الكريم.

(وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين)

د / محمد عبد العليم صابر