

كي تنجح في ريادة الأعمال

يبدو أن النجاح في الحياة؛ بات هو المقياس المهيمن على جميع جوانب التفاعلات الإنسانية؛ الروحية والجسدية، ففيه نُخْتَزَلُ المساعي والغايات، فمن التزم في حياته بإدارة شؤونه وأعماله على أسس واضحة وقواعد راسخة، من العلم والإرادة والابتكار، فاق غيره، وأثبت ذاته بتحقيق آماله المادية والمعنوية، ومن حادّ عن ذلك ولم يلتزم بمتطلبات النجاح في هذه الحياة؛ خسر كثيراً وندم طويلاً.

أما معايير النجاح، فقد تسارعت وتيرتها؛ تغيراً وتبدلاً، فما هي شركات الإلكترونيات الكبرى؛ مثل سامسونج الكورية، باتت تدرّ من الأرباح وحدها، أكثر ما تجنيه شركات؛ آبل، وجوجل، ومايكروسوفت الأمريكية مجتمعاً؛ إذ تبدو العلامة التجارية لسامسونج حاضرة في كل مكان. وهذا ما يجعل تلك الخبرة نموذجاً يُحتذى ونبراساً يُستضاء به لدى مشاريع ريادة الأعمال، الناشئة والناشطة منها، للاستفادة والاقتداء بأسس ومقومات المجموعات الاقتصادية الكبرى التي ميّزت بدايات هذا القرن، وغيّرت من مفاهيم السوق والاستهلاك، وأنماط الحياة عموماً.

وفي هذا السياق تبدو ريادة الأعمال بحاجة إلى نمط فعّال من الوعي بأسس النجاح في إدارة شؤونها وصعوباتها، والتشبث بكل ما يعينها على النجاح والاستمرار في النشاط الذي اختار رائد الأعمال أن يستثمر فيه وقته وجهده وماله. يبيد أنّ هذا الطريق بالنسبة لرائد الأعمال غالباً ما يكون محفوفاً بالمخاطر والعقبات، ما يجعل عامل الفشل متوقفاً وحاضراً بقوة، شريطة ألا يصيب ذلك

والخطوات التي يجب عليه القيام بها، ومن تمّ إعداد طريقة معينة لتنفيذ تلك الأعمال، وتقييم خطوات تنفيذ المشروع ومدى التقدم فيه، وفتح المجال أمام المقترحات الجديدة التي تساهم في تفادي الأخطاء وجوانب القصور إن وُجدت، وسرعة تلافيها. التخطيط الواعي، إذن، هو الذي يرسم طريق النجاح، فليس منطقياً ولا معقولاً أن تُدار المشروعات بلا خطة. ومن الأفضل عند التخطيط لأي مشروع توقع حدوث أخطاء، ووضع الخطط البديلة التي تكفل التعامل مع مثل هذه الأخطاء.

2 - التأسيس والانطلاق:

بعد وضع الخطة تأتي مرحلة تأسيس المشروع، والبدء في الخطوات التنفيذية. وهنا ينبغي لرائد الأعمال أن يقوم بتقسيم مهام العمل، وتحديد الموارد المالية والبشرية المطلوبة، وتوزيع المهام الأساسية بالطريقة الصحيحة. فمن الخطأ أن يقوم رائد الأعمال بكل الجهد وحده مع تشعبه وكثرته. فهذا مما يستنزف الجهد، ويقلل من فرص نجاحه، فإذا كان المشروع بحاجة إلى جهد متنوع فليحرص على توزيع الجهد على المتخصصين بطريقة سليمة.

3 - ترشيد النفقات:

المال عصب الحياة، وأساس نجاح المشروعات الكبرى والصغرى، على حدّ سواء، ولا شك أن التدبير المالي الملائم، ووضع ميزانية مناسبة عنصران مهمان جداً لنجاح رائد الأعمال في مشروعه. والمتابع للنشطة التجارية عبر العالم يعلم أنّ الشركات الكبرى الناجحة والمشهود لها بالكفاءة تستخدم أنظمة محاسبية ومالية دقيقة، وتضع خطة مالية سنوية أو لعدة سنوات، تحرّص فيها على ترشيد نفقاتها وتنمية أرباحها. وتبحث في هذا

يحيى الشتيك عمراً

رئيس مجموعة سمارت آيديز الإعلامية
www.yahyasayedomar.com



الصدد عن أفضل سبل لاستثمار رأسمالها، لكي تستمر في المنافسة مع غيرها من المؤسسات الكبرى. وإذا كان هذا حال كبرى الشركات الناجحة، والتي تتعامل في مشروعات بملايين ومليارات الدولارات، فإن هذا أولى بالمشروعات الريادية الناشئة التي تتطلب ضبط الإنفاق، والبحث الدائم عن طرق لترشيد النفقات، مع الحفاظ على مستوى مناسب من جودة الإنتاج، فالأجدر برائد الأعمال أن يحرص على التزام اقتصاد النفقات في جميع الأوقات، ليبقى المال قوته وسنده في إدارة مشروعه الريادي.

4 - التسلح بالتأني والصبر والتدرج:

لا يجمل برائد الأعمال أن يكون حريصاً على سرعة جني الأرباح، شغوفاً بإحصاء مكاسبه وتعدادها في أسرع وقت ممكن؛ إذ إن من سُنن الحياة أن النجاح والوصول إلى الغايات لا يتحقق بين ليلة وضحاها، فعلى رائد الأعمال أن يتسلح بالصبر والتأني، ولا يُسرّع بالقفزات الكبيرة غير المدروسة ولا المحسوبة بدقة. فإذا اعتمد رائد الأعمال العجلة والتسرع في إنجاز مهام مشروعه كلها دفعة واحدة، مستعجلاً بذلك فوائدها وقطف ثمارها، فستكون التكلفة باهظة. فقد يتم تحقيق أهداف معينة على حساب أهداف أخرى أهم، ومن تمّ فقد تتعطل المسيرة كلها.

5 - تقدير الوقت الكافي:

الزمن جزء من النجاح، ولا بد من إعطاء المشروع وقته الكافي لتحقيق النجاح. ولذا ينبغي لرائد الأعمال ألا يتعجل الأمور، فيقدّر الوقت الملائم للدعاية والإعلان، والوقت المناسب لطرح المنتج، والوقت المناسب لعرض منتج جديد، ويراعي أوقات العملاء؛ إذ إن نسبة كبيرة من العملاء يعتبر الوقت بالنسبة لهم

معياراً مهماً في التفضيل بين الجهات المماثلة في تقديم الخدمة أو المنتج ذاته، وكذا خدمة ما بعد البيع.

6 - حسن اختيار فريق العمل:

إن اختيار فريق العمل المساعد لرائد الأعمال خطوة مهمة للغاية، وأساس مهم من أسس النجاح والتميز والرقى، وعلى رائد الأعمال الناجح الذكي أن يختار بعناية الفريق الذي يعمل معه، مع التأكيد على اتصافهم بروح الفريق؛ وانتقاء أشخاص يتحلّون بالصبر والمثابرة، ويمتلكون القدرة على العمل تحت الضغط، ويحبون مجال عملهم بما يكفي من الشغف للتفوق وتحصيل النجاح المادي والمعنوي فيه. فعلى رائد الأعمال أن يحرص على اختيار عناصر فريقه بعناية بناءً على مجموعة من المهارات والخبرات، مع السعي لضمّ كل من لديه خبرة ومن يمثل إضافة متميزة إلى المشروع، وتجنّب اللجوء إلى الأصدقاء أو الأقارب بغض النظر عن خبراتهم، أو فقط لكونهم متعطلين عن العمل؛ ففريق العمل الجيد أحد أهم المساهمين في إنجاز المشروع.

7 - الثقة والتوجيه المستمر:

رائد الأعمال ينبغي له أن يبنّي في فريق العمل الثقة المتبادلة؛ لأن عنصر الثقة يعتبر من أساسيات إدارة الأعمال الناجحة؛ ومتى كانت الإدارة غير معتمدة على وجود الثقة فستفشل رغم وجود الإمكانيات. ومع وجود الثقة يحتاج فريق العمل بصفة

دورية إلى مزيد من الإرشادات المتواصلة، وتذكيرهم بالهدف الرئيس للمشروع، والمهام التي يجب على كل منهم القيام بها، وبتّ الحماس وتشجيعهم بالعبارات المحفزة ليؤدوا أعمالهم بطريقة متميزة.

8 - السيطرة وعدم فقدان دفة التوجيه:

لضمان نجاح المشروع، وتحقيق الغاية منه؛ على رائد الأعمال أن يسيطر على منظومة الأعمال، وعليه أن يبقى متيقظاً لكل ما يحدث حوله. فالسيطرة هي الوظيفة التي تنظّم الخطة، وتحدّد زيادة الجهود، أو التوقف عندما تدعو الحاجة إلى ذلك؛ تقليلاً للخسائر وأخذاً لفرصة الاستدلال على الطريق الصحيح.

وختاماً:

فإن بعضاً من رواد الأعمال ربما يكترون من الإنفاق على جوانب المشروعات المتنوعة، من دون الاعتناء بدراسة أسس النجاح فيها، والوعي بمتطلبات الريادة، وإذا كانت المشاريع الريادية قد أصبحت من الأمور المهمة في هذا العصر، فهذا يتطلب من رواد الأعمال فهماً أفضل واستيعاباً أكثر شمولاً، بما يمكنهم من إدارة أكثر فاعلية وإنتاجية ومن ثم ربحية. وأخيراً؛ فإنه ليس من السهل أن تصبح رجل أعمال ناجحاً أو رائد أعمال متميزاً، إذ يتطلب الولوج إلى هذا الميدان الربح الفسيح، قبل كل شيء، الكثير من الإرادة والتحمل والصبر، مع التسلح بالعلم وتنمية ملكة الابتكار.