



ريادة الاعمال في السودان
الأسس والمبادئ وطريق البداية وفق
الدولة السودانية



 Khalidmahadi744@gmail.com

 0118525275

د.خالد مهدي سليمان

الفهرس

- 1- المقدمة
- 2- اهداف الدراسة
- 6- القيادة
- 9- التجارة
- 13- الاسواق
- 16- فن الاقناع
- 21- المفاوضات
- 23- إدارة الاعمال
- 25- المشروع الناجح
- 26- المهارات الناعمة
- 28- التخطيط الإستراتيجي
- 30- الشركات الناشئة
- 34- مجالات عمل منزلية

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

يتحدث الكتاب عن ريادة الأعمال في السودان المعاصر وطبيعة اسواق العمل السودانية فيما يخص التجارة والصناعة والاستيراد والتصدير وفق اوضاع الدولة السودانية وموقعها الجغرافي وطريقة الاستفادة من دول الجوار والانتاج الداخلي

ريادة الأعمال وأثرها في تعزيز القدرة التنافسية في منظمات الأعمال
(الواصفات: العلاقات العامة // المنظمات // إدارة الأعمال // التجارة)

يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى
جميع حقوق التأليف والطبع والنشر محفوظة للناشر
لا يجوز بيع أو نشر أو اقتباس أي جزء أو فكرة من هذا الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو نقله على أي وجه أو بأي طريقة سواء كانت إلكترونية ، أو ميكانيكية ، أو بالتصوير ، أو بالتسجيل ، أو بخلاف ذلك ، دون الحصول على إذن الناشر الخطي وبخلاف ذلك يتعرض الفاعل للملاحقة القانونية والقضائية

الطبعة الأولى

2023

الناشر

حقوق الملكية الفكرية

phone:0118525275

gmail:Khalidmahadi744@gmail.com

إهداء

إلى من وقفت بجانبني وأمدتني بالطموح والأمل وانتظرت ثمرة جهدي بفارغ الصبر
إلى أمي العزيزة/ حباً وكرامة
إلى إخوتي وأصدقائي وزملاء العمل وجميع من يجب ان يكون هذا العمل حافزاً لهم
د.خالد مهدي سليمان

بسم الله الرحمن الرحيم أهداف الدراسة

لا يخفى على المجتمعات الدولية بمختلف إمكانياتها الإقتصادية مدى ما آلت إليه التطورات التجارية والإدارية في العالم، من اتساع أفق المعاملات وتطور الاستثمارات، ومدى ما يحتاجه رأس المال من فطنة وحنكة، ووعي ونظرة ثاقبة في إدارته، وفي فن استثماره

ولم تعد متطلبات سوق العمل بشتى أنواعها وتدرجاتها ومشاكلها المتعددة والمتفاوتة تكتفي بالإستفادة من التجارب السابقة لرجال الأعمال، والتي خرجوا منها بنتائج متفاوتة من الإيجابيات في كيفية إنشاء المشاريع أو فيما نتج من الخسارة والسلبيات فيها بسبب سوء الإدارة، فالتجارب نحتاج إليها ولا ننكر ذلك، ولكن لكل طائر صوته وتغريدته، ولكل مشروع بيئته المعاصرة، ومدى النجاح الممكن تحقيقه من خلف هذا المشروع، إضافة إلى أنه لكل مشكلة طرق معالجتها والتي تتماشى مع بيئتنا ومع أوضاعنا المعاصرة، لذلك كانّ هدفي المنشود من وراء تأليف هذا الكتاب " إدارة الأعمال في السودان " هو الوصول بالإنسان ككل إلى شط الأمان في عمله، سواء كان موظفاً أو صاحب مشروع أو رجل أعمال بارز، أو لمن في بداية خطواتها الأولى في إنشاء مشروع تجاري يدعم فيه وطنه اقتصادياً، وينفع به نفسه مادياً، ويلبي بعض متطلبات سوق العمل في وطنه، أو في خارج وطنه، فهو يستهدف رجل الأعمال بشتى طبقاته المختلفة، والإداري والموظف والمثقف، فن الإدارة يشكل العمود الأساسي لنجاح انطلاقة واستمرار اي مشروع اقتصادي في أقصر مدة ممكنة، بالإضافة لما تحقّقه الإستفادة من مطالعة هذا الكتاب من تجنب حدوث الخسارة المادية، ومن طرق معالجة مشاكل المؤسسة والموظفين، فعلم إدارة الأعمال علم يقوم على دراسات عديدة المصادر، في إدارة الأعمال، وفي كيفية استقرار واستمرار نجاحاتها، إضافة إلى ذلك علم آخر وهو علم إدارة الموارد البشرية حيث نجده هو العلم الوحيد الذي يدعم علم إدارة الأعمال، ليخرج للمتلقي وللقارئ بأفضل النتائج التخطيطية والإدارية، وبأحسن الطرق العلاجية للمشاكل الإدارية، والوظيفية، والتجارية، ولا يخفى على الفرد ما للإدارة الناجحة والحكيمة من قدرة على خلق النجاح للمؤسسة، أو الشركة أو غيرها

كما أنه لا تخفى أهمية علم إدارة الموارد البشرية في صناعة المدير والموظف والعامل المخلص في وظيفته وللمؤسسة التي يعمل فيها، فالموظف بالمؤسسة هو اليد العاملة في بناء المؤسسة وفي مدى جودة منتجاتها، واستمرار نجاحها، لذلك وضعت هذا الكتاب " إدارة الأعمال في السودان " ليواكب العصر الإقتصادي الحالي في الإدارة، وبصورة غير مكثفة المفردات والتي قد تأخذ من المتلقي ومن المُطالع الوقت الكثير، ليخرج منه بذات الفائدة وذات النتيجة التي تقدمها الكتب المطولة والمسهبه، فهو كتاب مضغوط المفردات، سهل الاستيعاب، يساير ظروف وضيق وقت الإنسان المعاصر الهدف من هذا الكتاب هو تمكين القارئ من استخدام جميع مقدراته الجسدية والذهنية بطريقة صحيحة وفق الاوضاع البيئية والمجتمعية المتعلقة بالسودان ف اسواق العمل السودانية مختلفة نوعا ما وتحتاج الى بعض الاساليب والطرق الخاصة لاكتساحها والنجاح فيها

من الملحوظ لدى الاشخاص اصحاب السفر الكثير والذين يعملون متجولين في بعض الدول الافريقية والعربية والاجنبية احيانا ان هنالك اختلافات شاسعة مابين البائع والمشتري الاجنبي والبائع والمشتري السوداني حيث هناك وضوح ومصداقية في المعاملات التجارية حيث ان الاثنين يتملكان سلبيات وايجابيات ولكن في محتوى هذا الكتاب سيتم توضيح جميع الفروقات مع ذكر الاسباب

كما ان هذا الكتاب سيجعلك تعمل وفق نظام خاص

يتناسب مع الواقع السوداني انا شخصيًا اسمي هذا الكتاب النظام الخاص

(PRIVATE SYSTEM)

ك لقب او تفسير للمحتوى وبما ان هنالك نظام وجب وجود خطوات يجب اتباعها للعمل على هذا النظام وهذا كله موجود بالترتيب في فهرس المحتويات

نصيحة من الكاتب

لا أدري إذا كان كلامي يشكل أهمية بالنسبة لكم أو لا ولكن أتمنى ان تستمتعوا

ريادة الاعمال واسمها أيضا الاعتمار او هندسة المشاريع هي عبارة عن تحديد مشروع تجاري او صناعي معين هدفه حل مشكلة او ابتكار جديد في هذا الجزء سنتناول معلومات عن ريادة الأعمال بشكل عام وخط البداية والمخاطر والحلول؛ المهم في هذا العالم تستطيع ان تختار ماذا تريد ان تكون، لأنه لا يوجد شئ ممنوع انتم تمتلكون الكتب ، المعرفة ، القدرات ، كلها متوفرة؛ وهذا ليس كلام تنمية بشرية لكن واقعياً ليس عليكم سوا ان تقوموا بترتيب هذه الأجزاء لان ٤٠٪ من الاشخاص المعيق الاساسي لهم هو عدم الترتيب او التشتت تجد انك لاتدري ماذا تفعل ومتى وأين وكيف تضع اهداف كثيرة وتبدأ بالفرجة عليها انت لست مطالب بأن تنجزها كلها في اسرع وقت انت مطالب ان تبدأ فقط والافضل ان تبدأ من الاسهل للاصعب

بداية تحتاج للفكرة لأنه لا يوجد رائد اعمال أصبح رائد اعمال بسرعة وبدون سبب اغلب رواد الاعمال الذين ترونهم قد وصلوا لهذا المسمى بعد تفكير كثير وطويل واحباط ليس بعده احباط ف انتم في حوجة للفكرة او لا؛ والطريقة الاصح إلى نقلها من الرأس لارض الواقع بعد ان تتعرفوا على الطريقة مباشرة عليكم النظر إلى الامكانيات المتاحة لديكم وهل تسمح لكم بالبداية ام انها غير كافية؛ اذا كانت كافية يمكنكم البداية وهنا تبدأ الاجزاء الاصعب لأن كل المصاعب تظهر مع البدايات

اذا كانت الامكانيات لا تسمح عليكم التوجه لرؤية راس المال الذي بحوزتكم هل سيكفي ويكمل النواقص هذه ام لا اذا كان لا يكملها لا تقوموا بأخذ تمويل او تبدأوا بديون وسأحدث عن التمويل في الجزء التالي

كبداية اسهل واقرب طريق لكل شخص هو الدين لكن ان تبدء مفلس أفضل من ان تبدء بديون
لان للدين تأثير على تقدمكم وربما في يوم من الايام قد تصلوا لمرحلة بيع كل ما قتم بشرائه من مالكم الشخصي حتى تسددوا الديون
لكن عندما تبدأوا من غير ديون ستربحوا بالصبر فكلما صبرتم كلما زاد مخزون الربح وهذه الارباح لن تخرج من المشروع لانه لا توجد ديون والارباح ستدخل في المشروع مرة اخرى كإعادة تدوير ودخولها المشروع يكون بشكل ايجابي اكثر حيث يمكنكم ان تكملوا النواقص من الارباح من زيادة للمواد ايا كانت مواد عملكم او نوع المشروع ومن وجهة نظري هذه اصح بداية واطمنها لكم عن تجربة
بما يخص جزء التمويل الذي تحدثت عنه سأخبركم عن طرق بديلة للديون ومرحلتها المناسبة في الدروس القادمة
ولن تكون على شكل دين او تمويل بل ستكون بشكل شراكة بدون قيود وحسب رغبتكم
هذا الحديث لا يختص في المشاريع الكبيرة والشركات والمؤسسات الضخمة بل يتناسب مع كل انواع المشاريع اذ يتماشى مع مشروعك من الصفر
اذا كانت فكرتكم تجارة منزلية او هواية ترغبوا في جعلها مشروع حتى لو كانت تصميم تطريز مأكولات رسم حديثي يختص بكل انواع الاعمال لانه لا يتحدث عن مستوى معين بل هذه طريقه شامله كل مستويات المشاريع.

القيادة

القيادة هي جزء لا يتجزأ من صفات المدير وعند الحديث عن ادارة يجب الحديث عن القيادة والقائد وصفاته

القيادة تمتلك انواع واولها القيادة الادارية وهي التي تتعلق بشخصية القائد من الناحية الادارية اي بمعنى كيف يجب على القائد ادارة مهامه حتى يوصل إلى الاهداف والمستويات المطلوبه ومن اهمية القيادة

- 1- انها حلقة وصل بين العاملين وخطط المنظمة
- 2- هي الجزء الذي يتم فيه عمل تماسك بين كل المفاهيم والسياسيات والاستراتيجيات
- 3- تعتبر العامل الذي يقود المؤسسة للوصول إلى اهدافها (بتدعم الجزء الايجابي وبتقلص الجزء السلبي)

صفات القيادة

اولا

التأثير:- وهو عبارة عن قوة صيت القائد او كلمته واهمية تواجهه وسط الافراد الذين يديرهم وان يمتلك درجة من التأثير بحيث ان الفرد اذا سمع طلب من المدير او القائد بصورة غير مباشرة حتى وان لم يكن موجهاً له يقوم بتنفيذه وهذا يعني انه قد فرض الولاء والسيطرة عن طريق التأثير الظاهر

ثانياً

النفوذ:- وهو مدى اتساع رقعة صيت القائد؛ احياناً يوجد مدراء يرسلونك إلى وجهة معينه او تنفيذ امر معين عند جهة اخرى وعند ذكر اسم القائد او المدير دون اخذ تفاصيل ينجزون لك المهمة حسب خلفيتهم عن مقدرة مديرك

ثالثاً

السلطة القانونية:- وليس معني بها قانون الدولة بل معني بها درجة السلطة المخولة لك بأن تتعامل بها مع العمال او في بيئة عملك وهذه تكون الحق المعطى للقائد بحيث تسمع او امره وتتم إطاعته وقدرته هنا مستمدة من مركز الصلاحيات التي احضرته او أعطته الوظيفة من عناصر القيادة:-

1- وجود اهداف

2- وجود مجموعة من الافراد تتم إدارتها

3- وجود قائد لديه تأثير وفكر اداري وقرار صحيح في وقت صحيح

4- السيطرة على مشكلات العمل ورسم خطط لحلها

5- تنمية وتدريب المرؤوسون لانهم هم المورد الاهم

6- مواكبة التغييرات في المحيط والاستفادة منها داخلياً

كما ذكرت لكن مسبقا عناصر القيادة وتفاصيل اخرى سأخبركم عن كيفية خلق صفات القائد لديكم او إكتسابها

اولا الاكتساب يتم عن طريق التجربة والمعاملة مع الاشخاص في شتى انواع المجتمعات اما عن صناعتها او خلق القيادة شخصيا او تعلمها فهي تمتلك ركائز أساسية عند تواجدها واكتمالها يتحصل الشخص على صفة القائد وهي

اولا

الصبر:- وهنا الصبر لا يقتصر على النجاح فقط بل الصبر على الفشل أيضا والصبر على المشكلات الداخلية في المؤسسة سواءً كانت عبارة عن اخطاء من العمال او صفات سلبية فيهم والصبر على تأخر نتائج الخطوات التي تتخذها المؤسسة والصبر على الصبر بحد ذاته

ثانياً

النصح:- ك قائد يجب ان تتوفر لديك صفة الناصح او المرشد في الركيزة الاولى ذكرت الصبر على سلبات العمال او الاخطاء وهذا لا يعني الصبر وانت مكتف اليدين يجب ان تحدث تغيير لهذا الخطاء عن طريق توجيه المجموعة التي تقودها بجعلهم يفعلون الاشياء الصحيحة وإخبارهم عن الكيفية وان تطلعهم على الاخطاء التي يرتكبونها حتى لا تتكرر لا يجب رفدهم من العمل مباشرة او إلقاء اللوم والاطفاء عليهم يجب ان تكون مرشدا للصواب حتى تكون مطمئن لان اعمالهم ستصبح من صنع يدك وحسب توجيهاتك

ثالثا

النزاهة:- او الذكاء او سرعة البديهة

ك صفة مالکها يتمتع بسرعة التصرف ووجود حلول للمشاكل مهما كانت صعبة لدرجة انه قد يقوم بحلها عن طريق حل بديل بحيث يحل محل الحل الاساسي وأيضا النزاهة تعني التركيز مع كل صغيرة وكبيرة والتعامل مع المواقف بكل دقة

رابعا

تحمل المسؤولية:- القيادة تبعياتها كثيرة فشل واحباط وتوتر وقلق وخوف من القرارات ونتائجها وهذه كلها يتم اختصارها تحت كلمة مسؤولية؛ القائد يُعتبر مسؤول عن كل الاوضاع والحالات هذه ويجب عليه ان يسيطر عليها حتى لا تأثر في سريان العمل فالقائد هو من يتحمل نتيجة غياب موظف واحد تارك خلفه عشرات الواجبات غير المكتملة انت كقائد مسؤول عن تغطية الثغرة التي احدثها غياب هذا الموظف سواءً عن طريق وجود بديل او اكمال العمل بنفسك او عمل تعديل على الجدول وتدرج واجباته في وقت لاحق ك ضرب مثال

-خامسا

الثقة بالنفس:-الثقة بالنفس ليست من صفات القائد فقط انها صفة يجب ان تكون موجوده عند كل المجتمع بجميع اطرافه ووظائفه حتى من لا يعمل لانك في حياتك اليومية قد تمر بمواقف تحتاج ثقة منك اما عمليا وفي القيادة ف القائد أحيانا يحتاج إلى ان يتخذ قرارات مصيرية للمؤسسة التي يديرها بعيدا عن العواطف وغياب الثقة بالنفس سبب كافي لاتخاذ القرار الخاطئ نسبة لانه معدوم الثقة بالنفس قد يمتلك عدة قرارات ويختار بالعاطفة والخيال وليس المنطق ف الواثق يكون دارس لجميع القرارات ويختار الاصح بينهم مع القدرة على تحمل عواقب فشل القرار

سادسا:-

قوة الشخصية:- في بعض المؤسسات نجد ان وجود القائد وعدمه شيئاً واحد وهذه قد تكون مؤسسات فاشلة لابعد الحدود نسبة لسيادة الاراء والقرارات في المؤسسة لان المؤسسة صاحب القرار فيها هو القائد وكونه ضعيف الشخصية سيترك مجالاً لنبوغ شخصيات تتخلف عن القرارات التي يصدرها مما يجعل الوصول لهدف محدد شبه مستحيل انت كقائد من واجبك ان تجعل الموجودين يستمعوا لك ولقراراتك ويقوموا بتنفيذها باسرع وقت ولن تجد معارضة اذا كنت مطبق الصفة السابقة وهي الثقة بالنفس والتي قبلها وهي تحمل المسؤولية لانك اذا كنت واثق من نفسك وكنت شخصاً تتحمل المسؤولية تلقائياً العمال سيبادلونك الثقة وينفذوا القرارات التي تعملها عليهم لانك انت من تتحمل المسؤولية لاحقاً في حال وجود مشكلة

التجارة

يُطلق مصطلح التجارة على الأعمال التجارية التي يتم من خلالها بيع وشراء السلع والخدمات، وتعدّ التجارة إحدى فروع الأعمال، وقد تتمّ التجارة في نطاق ضيق داخل السوق المحلي، أو خارج حدود البلد، وقد يكون أحد أطراف التجارة أشخاص، أو شركات، أو بلدان، وتختص التجارة بعملية توزيع البضائع المُنتجة، ويندرج تحت مصطلح التجارة أنظمة تُطبّق محلياً ودولياً، منها: الأنظمة القانونية، والسياسية، والاجتماعية، والاقتصادية، والثقافية، والتكنولوجية، ويشمل مفهوم التجارة جميع العمليات المالية من بيع وشراء لمنتج معين، وغالبا تتم التجارة بالمنتج على نطاق دولي بين بلدان مختلفة، تتأثر التجارة من حيث نقل البضائع من مكان إلى آخر ببعض المزايا التي تضمن استمراريتها وتوسّعها، مثل: المزايا الجغرافية، والتكنولوجية، والاقتصادية، وتميّزت بعض الشعوب عن غيرها بالتجارة بسبب هذه المزايا، كالمصريين، والسومريين، وسكان بلاد ما بين النهرين، والعرب، وغيرهم

عناصر التجارة الرئيسية

تحتاج أيّة عملية تجارية إلى عناصر رئيسية متكاملة تجعل منها عملية ناجحة، وهي كالآتي:

الإعداد: وذلك من خلال عمل دراسة شاملة تتضمن معرفة نسبة نجاح التجارة في السوق، واستغلال فرص نجاحها، حيث تُبنى هذه الدراسة على الملاحظة، والأبحاث، واختبار الأفكار المتعلقة بالتجارة، وتأسيس المحفظة المالية، والتخطيط التجاري. الأداء: أيّ تطبيق الدراسة التي تمّ إعدادها في مرحلة الإعداد على أرض الواقع، وذلك بالبدء بالنشاط التجاري مع مراعاة إعطاء التجارة حجمها المناسب في السوق، والتنبؤ بالمخاطر المحتملة والقدرة على تفاديها، و القدرة على التكيف مع السوق وتقلباته. المراجعة: أيّ دراسة التداولات المالية سواء أكانت تداولات فردية أو شاملة على مستوى السوق، وتُعتبر هذه الخطوة مهمّة لتقييم الوضع، وتصحيح الأفكار حول السوق بناءً على النجاحات والأخطاء الحاصلة سابقاً. إعادة التنظيم: وذلك من خلال تطبيق الأفكار الجديدة للتجارة التي تمّ التوصل إليها من خلال المراجعة، وتفادي الأخطاء التي كانت موجودة في السابق؛ ليكون الأداء الجديد أفضل.

أنواع التجارة

التجارة الداخلية يُعبّر مفهوم التجارة الداخلية عن العمليات التجارية التي يتمّ فيها تداول السلع بين التجار في السوق المحلي ضمن منطقة جغرافية محددة، وتُقسم التجارة الداخلية إلى نوعين، هما كالآتي:

تجارة الجملة:-

تكون كمية البضائع المُتاجر فيها في هذا النوع كبيرة حيث يشتري تاجر الجملة كميات كبيرة من البضاعة من مُصنّعيها ثم يبيعها لتجار التجزئة الذين بدورهم يبيعونها للمستهلكين حيث يُشكّل تاجر الجملة حلقة الوصل بين المنتجين و تُجّار التجزئة

تجارة التجزئة:-

تكون كمية البضائع المُتاجر فيها في هذا النوع من التجارة محدودةً وبكميات أقل من بضائع تجارة الجملة حيث يشتري تاجر التجزئة كميات تُناسب حاجة السوق و يبيعها للمستهلكين حيث يُشكّل تاجر التجزئة حلقة الوصل بين تُجّار الجملة والمستهلكين

التجارة الخارجية:-

يُعبّر مفهوم التجارة الخارجية عن العمليات التجارية التي يتم فيها تداول السلع بين بلدين مختلفين، وتُقسم التجارة الخارجية إلى ثلاثة أنواع، وهي كالآتي

تجارة التصدير:-

تُشير هذه التجارة إلى النشاط الذي يتم بموجبه بيع البضاعة من داخل بلد ما إلى خارج حدودها

تجارة الاستيراد:-

تُشير هذه التجارة إلى النشاط التجاري الذي يتم بموجبه شراء البضاعة من بلد آخر وجلبها إلى البلد الموطن

تجارة الترانزيت:-

تُشير هذه التجارة إلى النشاط التجاري الذي يتم من خلاله نقل البضاعة عن طريق تاجر وسيط من بلد المنشأ إلى بلد آخر؛ لتتمّ معالجتها ثم نقلها إلى البلد المستورد

التجارة الإلكترونية:-

تُشير التجارة الإلكترونية إلى النشاطات التجارية التي تتم عبر الإنترنت من خلال تبادل السلع بيعاً وشراءً وهي عبارة عن نسخة رقمية من التسوّق إذ توفر التجارة الإلكترونية كلّ ما يحتاجه المستهلكون مثل: الكتب، وحجوزات الطيران والخدمات المالية المختلفة، وتمتاز التجارة الإلكترونية بأنها تُسهّل عملية التسوق على المشتري حيث يتمّ التسوق في أي وقت كما تتميز بأنها توسّع دائرة التسوق عبر الإنترنت لتشمل عدداً أكبر من المتاجر والسلع

من الأمور غير المرغوب فيها في التجارة الإلكترونية أنّه لا يوجد خدمة عملاء كافية تُساعد الزبون على الحصول على جميع مميزات المنتج ومن الأمور التي لا يُفضّلها الزبون انتظاره السلع حتى يتم شحنها وأيضاً عدم القدرة على معاينة السلعة قبل شرائها وبالتالي قد تصل السلعة للزبون على عكس توقعاته

تتفرّع التجارة الإلكترونية إلى عدّة أنواع كالآتي

(B2B): من الشركات إلى التاجر

تتم عملية بيع السلع في هذا النوع من التجارة الإلكترونية من موقع الشركة على الإنترنت إلى شخص وسيط غالباً ما يكون أحد تجار الجملة والذي بدوره يبيع هذه السلع إلى المستهلكين

(B2C): من الشركات إلى المستهلك

يكون التعامل في هذا النوع من التجارة الإلكترونية مباشراً بين الشركة من خلال موقع الويب الخاص بها والمستهلكين دون وجود طرف وسيط وذلك من خلال تصفحالمستهلك موقع الويب واختيار سلعته. وطلبها مباشرة عبر موقع الشركة

(C2C): من المستهلك إلى المستهلك

تتم عمليات البيع والشراء في هذا النوع من التجارة الإلكترونية بين مستهلك وآخر من خلال نشر معلومات السلعة من قبل مستهلك ما على أحد المواقع الإلكترونية وشرائها من قبل مستهلك آخر

(C2B): من المستهلك إلى الشركات

في هذا النوع من التجارة الإلكترونية يُقدم المستهلك خدمات للشركات مقابل مبلغ مالي يُقدّره بناءً على نوع الخدمة

(B2G): من الشركات إلى الحكومة

يكون التعامل في هذا النوع من التجارة الإلكترونية بين الشركات والحكومة حيث يتم تبادل المعلومات بين الشركات والحكومة من خلال مواقع معتمدة حكومياً تمنحالشركات القدرة على تقديم الطلبات للحكومة

(G2B): من الحكومة إلى الشركات

يكون التعامل في هذا النوع من التجارة الإلكترونية بين الحكومة ورجال الأعمال إلا أنّ المواقع الإلكترونية المعتمدة حكومياً تكون مخصصة للمزادات والعطاءات وتقديممطلبات التوظيف

(G2C): من الحكومة إلى المواطن

يكون التعامل في هذا النوع من التجارة الإلكترونية بين الحكومة والمواطن بهدف توفير وقت المواطن للحصول على الخدمات الحكومية من خلال مواقع الويب الحكومية أهمية التجارة تتمتع التجارة بأهمية كبيرة في المجتمعات المختلفة

ومن فوائد التجارة ما يأتي

تُلبّي التجارة الاحتياجات الأساسية للناس من خلال نقل البضائع من أي مكان في العالم إلى أي مكان آخر تُساعد التجارة على تحسين مستوى معيشة الأفراد حيث توّفر السلع بمختلف أنواعها وتجعلها في متناول اليد إذ توّقرها في الوقت والمكان والسعر الذي يُناسب الفرد

تربط التجارة بين المستهلك والمُنتج، حيث يظّلح المستهلك على آخر المنتجات والبضائع من خلال الإعلانات على البضاعة ويحصل المُنتج على ردود أفعال المستهلك عنطريق استطلاعات الرأي التي تتم على عملية تسويق البضاعة

تُساعد التجارة على تقليل البطالة فكلّما تطورت التجارة زادت الشركات التجارية التي تحتاج إلى موظفين مما يزيد من فرص العمل

تُساهم التجارة في زيادة الدخل القومي للبلد مما يجعلها أكثر ثراءً

تُساعد التجارة في تعزيز الإنتاج

تُطوّر التجارة القطاع الصناعي

تُساهم التجارة في تطوير البلدان وتنميتها

تجمع التجارة بين الناس على اختلاف ثقافتهم ولغاتهم
تُساعد التجارة على تنقل الناس في مختلف الأماكن
تُقرب التجارة التكنولوجيا للناس
تُساعد التجارة على تحويل المواد الخام إلى منتج نهائي جاهز للاستخدام
تُساعد التجارة أصحاب رؤوس الأموال الصغيرة البدء بأعمالهم
تزيد التجارة من رفاهية المجتمعات من خلال توفير البضائع الفاخرة ذات الجودة
العالية
تُشجع التجارة كل بلد على التميز بمنتجاتها التي تستطيع إنتاجها بأقل كلفة، وأكثر
فاعلية وكفاءة
تُشجع التجارة كل بلد على الحد من أنواع السلع التي تُنتجها مما يؤدي إلى زيادة قدرتها
الإنتاجية لهذه السلع
تُساهم التجارة في خلق التنافس بين الأسواق مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار
العالمية للسلع وبالتالي زيادة القدرة الشرائية للمستهلك
تقضي التجارة على احتكار الأسواق المحلية للسلع من خلال إيجاد تنافس مع
الشركات الأجنبية
تُحسن التجارة جودة السلع وتُساعد على ظهور سلع متطورة ومبتكرة ومُصنعة بأفضل
التقنيات

الاسواق

في هذا الجزء اريد التحدث عن اهم خطوات دخول الاسواق للمستجدين وكيفية التأقلم والتعلم بسرعة فائقة اكثر من البقية.
في جميع الاسواق نجد التاجر المستجد والتاجر الذي بداء يتعلم والتاجر القديم انت عليك المرور بكل المراحل هذه وعليك التفوق علي المنافسين في المستويات الثلاثة هذه ولكن كيف؟
المستوى الاول

أولاً:- في المستوى الاول وهو مستوى بدايتك في السوق ومنافستك للمستجدين معك في هذا المستوى لاتفكر ابدأ في الربح ولا تفكر في القفز للمستوى الثالث مباشرة لانك حتما ستسقط مهما كان رأس مالك ما عليك فعله هو دراسة السوق عامة-دراسة محيط متجرك -دراسة المنطقة- دراسة التجار المنافسين او اصحاب نفس المنتج فلنبداء خطوة بخطوة

دراسة السوق عامة:- حينما تدخل السوق اول مايجب عليك فعله هو ان تدرس المتاجر وتوزيعاتها وعددية الزبائن وهل السوق يحتوي على حركة مستمرة ام متقطعة واذا كانت متقطعة متى يحدث ذلك؟ ولماذا؟ هل المباني في السوق والارض صالحة لفصل الخريف ام انك ستضيع موسم كامل بسبب الاوساخ والمياه المتراكمة عليك دراسة تفاصيل كثيرة ودقيقة لان تأثيرها سيكون سبب من اسباب تأخر نموك لذلك اختر بعناية

دراسة محيط متجرك:- دراسة محيط المتجر تعني بانه عليك اخذ جولة حول متجرك الذي تريد إستئجاره او شراؤه لترى اذا كانت هناك اي اشياء لها تأثير على الزبائن مثلا مقهى مكتظ بالرجال او مكان يعج بالفوضى او اماكن قمامة وما إلى ذلك

دراسة المنطقة:- وتختلف دراسة المنطقة عن دراسة محيط المتجر والسوق عامة لانها أوسع واشمل اذ تشمل المنطقة والسوق أيضا وهنا اعنى بأنه عليك دراسة الكثافة السكانية للمنطقة والاهم من ذلك دراسة الاوضاع المادية للسكان في منطقة السوق او دراسة القدرة الشرائية هل هم اصحاب طبقة برجوازية ام طبقة متوسطة ام طبقة بسيطة لان هذا سيفيدك فيما بعد من حيث تحديد اسعارك وكمية منتجاتك وجودتها هل ستجلب منتجات عالية الجودة ام متوسط الجودة ام بسيطة الجودة لانك ستبيع حسب القدرة الشرائية المتاحة في المنطقة

دراسة التجار المنافسين واصحاب نفس المنتج:- الكثير من الناس الذين اعرفهم في السوق عندما نبدأ حوار حول الاوضاع والعمل والمنافسين اجدهم يدخلون في حساسيات ومشاكل مع المنافسين وهذا بالتأكيد خطأ كبير لانه عليكم مصادقة المنافسين بدل ان تفقدوهم وهنا اقصد المنافس الذي بدأ يتعلم وليس المستجد مثلك لان الهدف في الاخر هو الربح ولايمكن لشخص ان يربح من وراء فقد شخص اخر قد يكون دليل له

واقصد بدليل انه سيدلك ويقصر عليك مسافة طويلة من المعاناة في السوق عليك ان تقوم بدعوة المنافس في اقرب مكان قهوة وتعد معه صداقه وتبدأ في التعرف عليه وقراءة السوق من خلاله لانك قد تاخذ خبرته وتجاربه اللتي اخذت سنين منه في جلسة قهوة

عليك سؤاله من اين يقوم بالاستيراد وبأي سعر ونوع الجودة ولماذا هذه الجودة ويجب ان يكون السؤال بطريقة دبلوماسية وكأنك تريد نصحه بسعر افضل وشخص افضل حتى لا يراك متسلق او هاوي ولكن بعد استخلاص معلومات مثل هذه ستكون على معرفة تامة بسعر الجملة الذي يبيع به والربح الذي ياخذه وهنا عليك ان تاخذ بسعر جملة اقل منه وبالتالي سيقبل الربح مما سيجعلك تقوم بجلب زبائنه بالمنافسة عن طريق السعر الاقل وهكذا

انا هنا اعطيكم بعض الامثلة والطرق الفعالة اللتي ستساعدكم في بداية الطريق ولكن عليكم اكمال الباقي بإجتهادكم وتجاربكم الخاصة لكي تصلوا للقمة وانتم اصحاب خبرة وعلى علم بالنظام العملي وليس ناقلين

المستوى الثاني

وهذا هو مستوى التاجر الذي بداء يتعلم أو مستواك بعد إكمال المستوى الاول أي مرحلة جديدة في هذه المرحلة ستكون قمت بنقلة كبيرة وملحوظة لا أدري المدة اللتي ستصل فيها هذا المستوى اذا كانت سنة او سنتين او اربعة ولكن ستعرف انك وصلت هذه المرحلة بمجرد امتلاكك أرباح تمكنك من فتح فرع ثاني لمتجرك بنفس المواصفات هذا يعني انك في المرحلة الثانية ولكن بعض التجار يتوقفوا في المستوى الاول بعد اكماله ويجمعوا الارباح فقط دون تشغيلها وبعضهم يضاعفوا منتجاتهم ولكن هذا ليس الحل الامثل الحل الامثل من وجهة نظري هو التوسع بمعنى انه عليك زيادة حجم متجرك او فتح مجر ثاني في مكان اخر في هذا المتجر وبعد التأسيس لن تبداء من المستوى الاول ولا الثاني ولا الثالث انا اسميه مستوى العتبة او الدرجة الاولى في سلم نموك في السوق لانك ستواجه تحديات اكبر من المستوى الاول واصعب لانك هنا ستكون ممسكًا بزمام الامور في متجرين ويجب ان ينجحوا الاثنان وفي هذا المستوى سيكون لديك سلبيات وايجابيات السلبيات:- ستبداء في منطقه غير مدروسة بعد - عليك تكوين شبكة علاقات جديدة - هي مخاطرة ولكن لا بد منها - عليك ايجاد شخص أمين للمابيعه - عليك البيع بأعلى جودة وباقل سعر في المنطقة الايجابيات:- سيكون لديك زبائن مسبقا من المستوى الاول ويمكنهم ان يجلبوا لك معارفهم في تلك المنطقة - سيكون اسمك معروف السوق - التوسع سيفتح لك فرص مبيعات جديدة - يتوسع مصدر دخلك - من ارباح المستوى الاول ومستوى العتبة او الدرجة الاولى يمكنك البداء في الفرع الثالث وهنا ستكون امضيت سنين في السوق جميعها خبرة وتجارب ويمكن ان اطلق عليك لفظة التاجر القديم وفي مستوى التاجر القديم لاتوجد وصفة سرية او توجيهات فقط توسع وافرع جديدة وبالدرجي هذاالمستوى يطلق عليه (الجلابي) اي بمعنى الشخص الذي يجول متاجره وياخذ المال دون عمل

فن الإقناع

ماهي مهارات الإقناع والتأثير وكيف يمكنك تطويرها؟

فن الإقناع أو مهارات الإقناع أو الـ Persuasion Skills باللغة الإنجليزية، هي تلك المقدرة التي يتمتع بها البعض والتي تمكنهم من تغيير سلوكيات وقناعات وتصرفات شخص آخر أو مجموعة أخرى تجاه فرد أو مجموعة أفراد أو أحداث أو فكرة معيّنة. وغالبًا ما تتم عملية الإقناع من خلال إيصال رسالة أو مشاعر معيّنة أو معلومات أو منطق إلى الطرف الآخر أو مزيجًا من ذلك.

لماذا ن فشل في الإقناع؟

كثير منّا يفشلون في عمليّة الإقناع، لأنهم لا يدركون أنّها مهارة لا بدّ من تعلّمها والتدرب عليها، صحيح أنّ البعض يتقن فن الإقناع والتأثير على الآخرين بالفطرة، إلّا أنّ البعض الآخر بحاجة للعمل بجدّ من أجل كتساب هذه المهارة وهكذا، فإنّ الافتقار لمهارات الإقناع، قد يؤدي بالشخص في بعض الأحيان لاتباع أساليب خاطئة بهدف تغيير وجهات نظر الأطراف الأخرى مثل

1- الترهيب

الترهيب والتخويف أو الابتزاز كلّها أساليب غير فعّالة للإقناع. فالعديد من الدراسات والأبحاث العالمية تثبت أنّ الإنتاجية تكون دائمًا أعلى عندما ننجز المهام برغبتنا. قد يفعل الآخرون ما تطلبه منهم في حال استخدمت القوّة معهم، لكن ثق أنّ ذلك لن يكون إلّا لفترة قصيرة خلال وجودك حولهم. وفي اللحظة التي تبتعد فيها، ستقلّ الإنتاجية ويتراجع كلّ شيء، نظرًا لانعدام الحافز الشخصي.

2- الإلحاح

يعتقد البعض أنّ تذكير الآخرين باستمرار حول ضرورة القيام بأمر معيّن سيدفعهم في نهاية المطاف لفعل ذلك. لكن هذا الأسلوب خاطئ تمامًا، وهو أبعد ما يكون عن فن الإقناع. فحتى لو نفّذ البعض ما تطلبه منهم بعد تذكير وإلحاح، سيفعلون ذلك بهدف التخلّص منك ومن إلحاحك! في حين قد يغضب منك البعض الآخر ويصدّونك بقوّة.

3- المبالغة في تقييم قدراتك على الإقناع

عندما تكون واثقًا للغاية من قدراتك على الإقناع، ستتوقّف على الأرجح عن محاولة تطوير مهاراتك في الإقناع والتأثير على الآخرين. يجب عليك إذن ومع التغييرات التي يشهدها عالمنا أن تقيّم مهاراتك من وقت لآخر وتحدّد ما إذا كانت بحاجة إلى مزيد من التحسين والتعزيز.

4- الحماس المبالغ فيه

يُخيّل للبعض أنّ إظهار الحماس والشغف هو السبيل الوحيد لإقناع الآخرين والتأثير فيهم. لا أحد ينكر بالطبع أهمية امتلاك الشغف والحماسة في تحقيق الأهداف، والتأثير على آراء الآخرين، لكن المبالغة والإفراط فيهما سيأتي بنتائج عكسية حتمًا. يعتمد الأمر أيضًا على الثقافات والمجتمعات المختلفة، فلكلّ منها معاييرها الخاصّة فيما يتعلّق بالإتيكيت والأوساط المهنية، والحماس الذي يتمّ التشجيع عليه في شركة معيّنة قد لا يكون موضع ترحيب في شركة أخرى.

5- التحدّث دون الاستماع للطرف الآخر

يستمرّ البعض بالتحدّث لفترات طويلة في محاولة منهم لإقناع الطرف الآخر بوجهات نظرهم، دون أن يحسبوا حسابًا لهذا الطرف أو ما يريد قوله، وهي الحالة الشائعة التي نلاحظها لدى الكثير من موظفي المبيعات والتسويق، الأمر الذي يعود عليهم بنتائج عكسية، فيعرض عنهم العملاء بدلًا من الإقبال على شراء الخدمات التي يعرضونها.

6- إساءة فهم الطرف الآخر

تقودك إساءة فهم الطرف الآخر الذي تريد إقناعه، إلى إعطائه ملاحظات أو معلومات مغلوطة، ممّا قد يسبب لك خسائر فادحة. لأن هذا الطرف إمّا أن يقتنع بداية بما قلته ثمّ يكتشف بعد بعض الوقت أنّ ما قدّمته من معلومات لم يكن دقيقًا ويغيّر رأيه مرّة أخرى. أو ألاّ يقتنع نهائيًا لأنّ معلوماتك لا ترضي حاجته ولا تهمّه.

كيف تطوّر مهاراتك في فن الإقناع؟

من أكثر الأفكار الخاطئة شيوعًا حول فن الإقناع، اعتقاد البعض أنّ إقناع الآخرين يعني التأثير عليهم لرؤية الأمور كما تراها أنت. لذا، وكي تطوّر مهاراتك في الإقناع، لا بدّ لك من التخلص من هذه الفكرة. والعمل على فهم وجهات نظر الآخرين والتفاوض معهم للوصول إلى حلّ أو وجهة نظر مناسبة للطرفين وحتى تحقّق هذا الأمر، إليك مجموعة من الخطوات العملية التي تساعدك في تقوية مهاراتك في فن الإقناع وتطويرها:

1- اعثر على نقاط مشتركة

العثور على النقاط المشتركة هو أحد أقدم الوسائل المستخدمة في بناء التواصل الإنساني. قد تكون هذه النقاط أيّ شيء يخطر ببالك، كالانزعاج المشترك من الجوّ الماطر، أو الاهتمام المشترك بنوع معيّن من الفنون أو الموسيقى. مثل هذه الأمور ستجعل الطرف الآخر يشعر بأنه مرتبط بك على نحو ما، ويمكنك بعدها الاستفادة من هذه المشاعر في بناء الثقة المتبادلة التي تعدّ عنصرًا أساسيًا من عناصر الإقناع. فلن تتمكن من إقناع أحدهم بأمر ما إن لم يكن واثقًا بك.

2- بيّن للطرف الآخر كيف يمكنك أن تخدمه

قبل أن تبدأ بإلقاء محاضرتك لإقناع أحدهم بوجهة نظرك، فكّر في الطريقة التي يمكن أن تساعدك بها. يمكنك فعل ذلك من خلال البحث المتعمق (في حال كان الإقناع جزءًا من وظيفتك)، أو من خلال سؤال هذا الشخص عن مشكلته، ومن ثمّ التفاوض معه وطرح وجهة نظرك بطريقة تقدّم له حلًا يخدمه. الأمر الذي سيزيد من نسبة اقتناعه بما تقول

3- استخدم السرعة المناسبة في حديثك

هل لاحظت مدى سرعة مندوبي المبيعات في الحديث؟ وهل سبق لك أن تساءلت عن السبب وراء ذلك؟

في الواقع، هناك سبب مقنع، إذ تشير عدد من الدراسات إلى أنّ التحدّث بسرعة يزيد من نسبة اقتناع البعض بما تقوله، ولكن هذه ليست الحال على الدوام.

اتبع القاعدة التالية فيما يتعلّق بسرعة حديثك: عندما تشعر أنّ الطرف الآخر سيعارضك الرأي على الأرجح، اجعل حديثك أسرع. أمّا إذا يبدي اتفاقًا معك فأبطئ في الكلام.

يمكننا تفسير هذا الأمر كالتالي: عندما تتحدّث بسرعة فأنت لا تعطي للشخص الذي أمامك وقتًا كافيًا للتفكير في كلامك، وتزيد بذلك من فرصك في إقناعه. أمّا في حال كان الطرف الآخر يملك استعدادًا للاقتناع بما تقوله، فالتحدّث ببطء سيّتيح له مراجعة كلامك في رأسه وإقناع نفسه بنفسه.

2- مهارات الإقناع

القدرة على التأثير على الآخرين هي بلا شك مهارة مهمّة وضرورية في عملية التفاوض. حيث تُساعدك على توضيح السبب الذي يجعل من اقتراحك الحلّ الأمثل لجميع الأطراف، وبالتالي كسب تأييدهم.

التخطيط حتى تتمكن من الوصول إلى اتفاق يرضي الجميع، من المهمّ أن تكون قادرًا على أن تأخذ بعين الاعتبار العواقب المترتبة على كافة الأطراف على المدى البعيد. ومن هنا تأتي أهمية امتلاك مهارات التخطيط، حيث أنها بالإضافة إلى أثرها الكبير في عملية المفاوضة إلا أنها عامل أساسي أيضًا في تحديد بنود الإتفاقيات والعقود وتوضيح سير عملها.

4- التفكير الاستراتيجي

إنّ أفضل المتفاوضين يدخلون نقاشاتهم ومفاوضاتهم مع خطة بديلة واحدة على الأقل، وعادة أكثر من ذلك. إنهم يمتلكون مهارات التفكير الاستراتيجي التي تتيح لهم أخذ جميع المخرجات المحتملة بعين الاعتبار ودراسة جميع السيناريوهات المحتملة.

أنواع المفاوضة

تقع معظم مخرجات المفاوضات ضمن إحدى الفئتين التاليتين نتيجة مربحة لكل الأطراف

نتيجة مربحة لأحد الأطراف وخاسرة لطرف آخر

بالإضافة إلى ذلك، هنالك أيضًا عدّة أشكال للمفاوضة قد تعترضك خلال مراحل حياتك العملية أو الشخصية المختلفة. لذا لا بدّ لك من فهم كلّ شكل منها حتى تستطيع تحديد المهارات اللازمة التي يتعيّن عليك تطويرها حتى تنجح في فن التفاوض. إليك فيما يلي 5 أشكال أو أنواع من المفاوضة

1- التفاوض التوزيعي Distributive Negotiations

ويُطلق عليها أيضًا المساومة التوزيعية أو الـ Distributive Bargaining. يحدث هذا النوع من المفاوضات حينما يكون لدى كلّ طرف من أطراف المفاوضة كمية محدودة من الموارد، وكلّ طرف يعتقد أنّه إذا فقد شيئًا في عملية المفاوضة، فالطرف الآخر سيكسب بلا شك شيئًا ما بالمقابل. وهكذا، بدلاً من أنّ يسعى كلا الطرفين للوصول إلى اتفاق مشترك مبني على اهتماماتهما واحتياجاتهما، يحاول كلّ منهما الحصول على منافع أكثر من الطرف الآخر.

مثال:

قد يشعر عميل أنّ المورد إذا لم يخفّض سعر خدمة ما، فسوف يضطرّ لدفع الكثير. وفي الوقت ذاته، يرى مزوّد الخدمة أنّه إذا خفّض السعر فسوف يفقد مبالغ مالية.

2- التفاوض التكاملي Integrative Negotiations
ويُشار إليه أحياناً بالتفاوض المربح لجميع الأطراف. لأن هذا النوع من أنواع المفاوضات يجعل الجميع يستفيدون من الاتفاق. وللوصول إلى تفاوض تكاملي، يحصل كلا الطرفين على قيمة معيّنة. تستغرق عملية المفاوضة التكاملية عادة وقتاً أطول من غيرها لأنه من الضروري أن يشعر الطرفان بالرضى التامّ قبل الوصول إلى أيّ اتفاق.

مثال:

إن كان عميل مقتنعاً بأنّ مزوّد الخدمة يجب أن يخفّض السعر إلى 800 دولار، وكان المزوّد مقتنعاً بضرورة الإبقاء على سعر خدمته الذي يبلغ 1000 دولار، يمكن أن يتفاوض الطرفان ويتفقا على سعر 900 دولار للخدمة. هكذا، سيكسبُ كلا الطرفين 100 دولار.

3- التفاوض الإداري Management Negotiations
التفاوض الإداري أو مع الإدارة قد يكون مدعاة للقلق والتوتّر. فقد يشعر الموظفون في بعض الأحيان بعدم الارتياح لمشاركة رغباتهم واحتياجاتهم مع شخص أعلى منهم مرتبة في العمل. لكن، سيعترضك هذا النوع من المفاوضات كثيراً خلال عملية البحث عن عمل أو أثناء إجراءات التوظيف. قد تحتاج للتفاوض على قيمة راتبك، أو منافع الوظيفة أو مسؤولياتها. وجميع هذه الأمور تؤثر بشكل مباشر على مدى رضاك عن الوظيفة. ليس هذا وحسب، فالتفاوض على مثل هذه الأمور قد يكون فرصة مناسبة لتُظهر مهارات التفاوض التي تمتلكها لرئيس عملك المستقبلي. قد تحتاج أيضاً للتفاوض مع الإدارة فيما يتعلّق بمسمّك الوظيفي الحالي حينما يتمّ إجراء تقييم لك، أو عند تجديد عقد العمل أو طلب علاوة.

4- المفاوضات مع زملاء العمل Co Worker Negotiations
اعتماداً على طبيعة عملك، قد تحتاج أحياناً للتفاوض مع زملائك في العمل، حيث تتطلّب الكثير من الوظائف مهارات العمل الجماعي مع الفريق. وما لم تمتلك ما يكفي من مهارات التفاوض فقد تواجه اختلالاً في توزيع العمل. كما قد تضطرّ أحياناً للتفاوض مع الزملاء عند حلّ الخلافات والنزاعات في العمل.

5- المفاوضات مع البائعين Vendor Negotiations
يحتاج بعض الموظفين للتعامل أحياناً مع باعة خارجيين أو مزوّد خدمات، وفي كثير من الأحيان يتأثر أداء هؤلاء الموظفين بمدى قدرتهم على التفاوض. لذا لا بدّ لهم من صقل مهاراتهم وتطويرها، لأنها تؤثر كثيراً على علاقاتهم المهنية ونجاحهم الوظيفي بشكل عام.

المفاوضات

التفاوض أو المفاوضة هو نوع من أنواع النقاش الذي يُستخدم لحلّ النزاعات والوصول إلى اتفاق مشترك بين طرفين أو أكثر. وغالبًا ما ينتج عن المفاوضات نوع من أنواع التسوية حيث يقدم كل طرف بعض التنازلات لصالح بقية الأطراف ذات العلاقة.

غالبًا ما تحدث المفاوضات في بيئات العمل بين الزملاء، الأقسام، أو بين موظف ورئيس عمل.

أمّا عن مواضيعها فتكون عادة حول بنود العقود المختلفة، الجداول الزمنية لتسليم المشاريع، أو قيمة التعويضات والأتعاب المدفوعة من طرف لآخر. وهكذا، فالمفاوضات تُعدّ من الجوانب المهنية الأكثر شيوعًا وأهمية، ولا بدّ لك من فهم آلية عملها، أنواعها، وكيفية تحسينها وتطويرها، حيث سنغطّي جميع هذه الجوانب في مقال اليوم.

ما هي مهارات التفاوض؟

مهارات التفاوض أو ال Negotiation Skills، هي مجموعة من السمات التي تتيح لطرفين أو أكثر الوصول إلى تسوية حول نزاع ما.

غالبًا ما تتضمن مهارات التفاوض مجموعة من المهارات الناعمة والقدرات مثل:

التواصل.

الإقناع.

التخطيط.

التفكير الاستراتيجي.

العمل الجماعي والتعاون.

يُعدّ فهم هذه المهارات الخطوة الأولى لتصبح متفاوضًا أفضل. لكن يجدر التنويه أنّ نوع المهارات التي ستحتاجها للتفاوض ستختلف باختلاف الموقف والبيئة المحيطة والأطراف المعنية. غير أننا يمكن أن نلخص أهمّ هذه المهارات التي تنطبق على معظم

المواقف فيما يلي

1- مهارات التواصل الفعال

تتضمن مهارات التواصل الفعال القدرة على تحديد الإشارات غير اللفظية من الآخرين وفهمها، بالإضافة إلى التعبير عن نفسك بأسلوب تفاعلي جذاب.

من المهمّ أيضًا امتلاك القدرة على فهم التدفق المنطقي والطبيعي للحوارات المختلفة والسعي للحصول على التغذية الراجعة.

ليس هذا وحسب، فمهارات الاستماع تُعدّ هي الأخرى جزءًا مهمًا من عملية التواصل الفعّالة التي تُجنّبك سوء التفاهمات وتساعدك للوصول إلى التسويات المرغوبة.

4- تحدّث عن الجوانب الإيجابية والسلبية في وجهة نظرك بحسب البروفيسور دانييل أوكيفي من جامعة Illinois، فإن مشاركة الجوانب المتناقضة من وجهة نظر معيّنة يزيد من نسبة اقتناع الأشخاص بها. يعود السبب وراء ذلك لأنه ما من وجهة نظر مثالية. وجمهورك يدرك هذا الأمر، إنّه يعلم أنّ هناك منظورًا آخر ومخرجات محتملة أخرى غير التي لديك. فلماذا إذن لا تستغلّ هذا الأمر، وتحدّثهم عن هذه الجوانب. ناقش معهم السلبيات المحتملة لوجهة نظرك، ثمّ وضح لهم بعدها كيف تسعى للتغلّب عليها. سيصبح الآخرون أكثر اقتناعًا بكلامك حينما يلحظون أنّك تدرك احتمالية الخطأ فيها، لأنّك في هذه الحالة قد وضحّتهم بطريقة غير مباشرة أنّك درست جميع جوانب القضية ومستعدّ لجميع الاحتمالات.

5- اختر طريقة التواصل المناسبة فن آخر من فنون الإقناع، ألا وهو التواصل الذكي الفعّال... إن كنت رجلاً ترغب في إقناع رجل آخر لا تعرفه جيدًا بأمر ما، فالأفضل هنا أن تتواصل معه بشكل غير شخصي، كأن ترسل له بريدًا إلكترونيًا مثلاً. ذلك أنّ الرجال وبشكل عام يميلون للشعور بروح المنافسة خلال عملية التواصل الشخصي، الأمر الذي يجعلهم يحولون حوارًا طبيعيًا إلى مسابقة لا بدّ لهم أن يفوزوا فيها. والعكس صحيح فيما يتعلّق بالنساء. فهنّ يركّزن أكثر على بناء العلاقات المشتركة، لذا من الأفضل التحدّث معهنّ شخصيًا عند محاولة إقناعهن بوجهة نظر معيّنة.

6- خاطب الآخرين بأسمائهم إنه أمر بسيط للغاية، عقلنا الباطن يستجيب لا إرادياً حين سماع اسمنا، ويصبح أكثر تجاوبًا في الحوار. احرص على مخاطبة الطرف الآخر مستخدمًا اسمه بطريقة ذكية تمنحه شعورًا كافيًا بالرضا ليقتنع بما تقول، ولكن من دون أن تبالغ في ذلك.

إدارة الأعمال

إدارة الأعمال تعتبر تنظيم، وتخطيط، وتحليل الأنشطة التجارية وتشغيلها بكفاءة. دارس إدارة أعمال يتعلم كيفية جعل المؤسسة التي يعمل فيها في بيئة عالمية مُشبعة؛ المجال يقوم بتزويدك بمعرفة خاصة في مجالات كثيرة مثل الأسواق، والعملاء، والتمويل، والاتصالات، وتكنولوجيا المعلومات، وسياسة واستراتيجيات الأعمال. تعتبر الإدارة مجال متعدد الجوانب يسمح للقارئ بأن يعمل في مجموعة متنوعة من المجالات والفرص الوظيفية مثل: التمويل، وعمليات الرعاية الصحية، والتصنيع، والبيع بالتجزئة، والمنظمات غير الربحية، والقطاع الحكومي، والشركات الخاصة. وتعتبر إدارة الأعمال من مجالات الإدارة المسؤولة عن إدارة الإجراءات التي تحقيق أهداف المؤسسة؛ لهذا نجد المؤسسة تُركز على أداء المسؤولين إضافةً لأنها تعتمد على المعرفة والمهارات لكل الموظفين ولا بُد من الانتباه على ان الإدارة ليست على النطاق الكامل للشركة ككل أيضاً تستهدف مجالات مُحددة مثل التسويق، والتمويل، والخدمات اللوجيستية، والموارد البشرية كل الأعمال هذه تتطلب أنشطة الإدارة إلى حين تحقيق الأهداف بفاعلية وكفاءة بالإضافة إلى الإنتاجية والربح ومن ركائز مدير الأعمال التفكير التحليلي والنقدي نهج إبداعي في حل المشكلات القدرة على اتخاذ القرارات القدرة على الإقناع شفهاً وكتابياً القدرة على البحث، واستخدام البيانات التجارية والمالية الاعتماد على الذات، والمبادرة، والقدرة على إدارة الوقت، والمشاريع، والموارد تقدير أسباب وآثار التغييرات الاقتصادية

ريادة الأعمال المجتمعية

تعتبر جزء من ريادة الأعمال يقوم بتطبيق سلوكيات ريادية من قبل مجموعة سواءً كانو معارف أو شركة معينة ممكن ان تكون حديثة او ناشئة، مناوئل تحقيق فكرة مبتكرة على أرض الواقع وتوفير حلول تخص المجتمع عموماً ليست لاجل فوائد شخصية او ربحية حلول تكون اجتماعية أو بيئية أو ثقافية هدف الريادة المجتمعية انها تخلق تغيير ايجابي في المجتمع والعالم عامة عوضاً عن تحقيق الأرباح المادية فقط

الفرق بين ريادة الأعمال التجارية وريادة الأعمال الاجتماعية

ينقسم قطاع الأعمال الريادية إلى نوعين أساسيان

هما ريادة الأعمال التجارية والمجتمعية

: الاختلاف بينهما في عدة نقاط اولهم

1- اسباب الاستثمار

ريادة الأعمال التجارية هدفها ان تجلب اكبر قدر ممكن من العوائد حتى تعيد اموال

المستثمرين وتكسب ثقتهم اكثر

وريادة الأعمال الاجتماعية تجذب مستثمرين مهتمين بتحقيق هدف المشروع، وفي نظرهم

انه عامل النجاح والربح الأكبر

اي بمعنى غير مهم الربح بل المهم هو نجاح المشروع حتى يعود بفائدة للمجتمع وعادة ما

نجد أشخاص يلجأون إلى هذا النوع من الاستثمار

، كل أرباح شركات الريادة التجارية هدفها الثروة الشخصية للمستثمرين ورواد الأعمال

لكن شركات الريادة المجتمعية تقوم بصرف أرباحها في تمويل الأعمال الخيرية التي تتعلق

بهدفها وهو المساعدة، وتنمية الشركة وتغطية تكاليفها لضمان استمراريتها

:من انواع ريادة الاعمال المجتمعية

المشروعات المجتمعية 1.

المشروعات المجتمعية هي أبسط مثال للريادة الاجتماعية، ويمكن لأي شخص ان يقوم

بإنشائها بغض النظر عن مستواه العلمي أو شبكة علاقاته المشروع المجتمعي هو مشروع

صغير نسبياً هدفه القضايا الاجتماعية أو البيئية أو الاقتصادية، مثل بناء حديقة مركزية في

منطقه فقيرة أو تنظيم مجموعة متطوعين حتى يقوموا بنشاط مجتمعي معين ايا كان نوعه

تاهيل مدرسة، مستشفى، نظافة احياء

المؤسسات غير الربحية 2.

تتفق المؤسسات غير الربحية إيراداتها على معالجة القضايا المتعلقة بمجالها ومهمتها،

اضافة إلى ذلك النفقات التشغيلية من رواتب الموظفين والإجراءات التسويقية وما إلى ذلك

الأرباح لا تذهب إلى المستثمرين أو للعائد الشخصي

وهنالك تسهيلات كثيرة لهذه الفئة الريادية ابرزها الاعفاءات الضريبية بموجب القانون

التعاونيات 3.

هذا النوع يركز على الاحتياجات الأساسية للمجتمع مثل الاسكان أو مشروعات عمل بسيطة

ومعنى مصطلح التعاونيات هو اتحاد مجموعة من الناس بارادتهم لتلبية احتياجات مجتمعهم

او منطقتهم انت ك معاون يمكنك ان تعمل على أساس ربحي أو غير ربحي، اذا كان ربحي

سكون عليك ان تدفع رسوم عضوية

وهذا الدفع يطالب به كل شخص يريد ان ينضم للمجموعة بهدف تغطية النفقات التشغيلية

التي يحتاجوها

احيانا يكون في مره واحده واحيانا شهريا اما الافراد الذين بدأوا المشاركة في تأسيس هذه

المجموعة لا يكونوا مطالبين بدفع اشتراك

المشروع الناجح

من اساسيات المشروع الناجح

الأهداف الواضحة

يحتاج المشروع الناجح إلى تحديد الأهداف التي سيتم تحقيقها بمختلف أنواعها، مع وضع البرامج التي ستحسن من وضع المشروع، فمثلاً يُحدّد قسم الموارد البشرية برنامجاً جيداً لتحديد الرواتب والحوافز، بالإضافة إلى تعلم البرمجيات الجديدة التي يمكن إضافتها ودمجها في المشروع لتحسينه

نظام تواصل فعال

يجب على أعضاء الفريق التعامل مع الجميع باحترام وثقة وأمانة، حيث إنّ رغبة جميع أعضاء الفريق في مناقشة القضايا المهمة وإيصال الأفكار المهمة أداة جيدة لنجاح المشاريع، حيث يجب أن يستمع الجميع خلال المحادثات مع الحرية في الرد على المتحدث باحترام الموارد الكافية

يجب أن تتوفر في المشروع الناجح الموارد الكافية من أجل نجاحه، والتي تشمل المعدات، والوقت المحدد، والموظفين، فمثلاً يجب أن تتوفر الميزانيات والتمويل الكافي بالإضافة إلى تحديد الأوقات الزمنية المناسبة لإنجاز كلّ جزء من المشروع، كما يجب توفير البرامج والأجهزة المناسبة من خلال قسم تكنولوجيا المعلومات

مدير مشروع ناجح

يُعدّ المدير الناجح أحد الأسس المهمة لتنظيم العمل والموارد لإنجاز أهداف المشروع، حيث إنه يقوم بجمع المدخلات المطلوبة ودمجها حسب الحاجة وفي الوقت المناسب

ومن صفات المدير الناجح ما يأتي

التخطيط الجيد

فهم ينظمون الأمور بالتسلسل المناسب مع تحديد الواجبات الخاصة بأفراد الفريق، مع مراعاة المرونة في الخطة وقابليتها للتعديل

الثقة

يتصف المدير الجيد بأنه جدير بالثقة من جهة، ومن جهة أخرى فإنه يثق بقدره وفريقه وكفاءته على إنجاز المهمات حسب المطلوب

الانفتاح على الآخرين

حيث إنّ أغلبية أعمالهم تنطوي على التواصل والاطلاع على الأفكار الجديدة

تحمل المسؤولية

حيث إنهم يتحملون مسؤولية العمل والفريق أمام المشرفين على المشاريع، وفي حال تقصير أحد أفراد الفريق فإنه يستمع له ويتخذ التدابير اللازمة للتأكد من صحة الكلام. التطوير المستمر يحتاج المشروع الناجح إلى التطوير المستمر في مختلف الأنشطة التي يقوم بها، حيث ترتبط هذه التطويرات بتحقيق وتطوير أهداف المشروع وتضيف قيمة له، وتشمل تطوير العمليات والخدمات بالإضافة إلى تطوير وإضافة منتجات جديدة، مع مراعاة تحقيق النجاح المستمر للمشروع

المهارات الناعمة

المهارات الناعمة هي تلك المهارات التي يبحث عنها سوق العمل في الخريجين من البرامج التعليمية المختلفة.

وبما أن هناك مهارات ناعمة، فبطبيعة الحال هناك مهارات صلبة وتتمثل في المؤهلات والخبرة، وهذه المهارات الصلبة نحتاج منها 15% بينما المهارات الناعمة نحتاج منها 85%، وسنتطرق للمهارات الناعمة لأهميتها في الوقت الحالي

تعريف المهارات الناعمة

تُعرّف المهارات الناعمة بأنها

المهارات والقدرات التي يمتلكها الفرد وتساهم في تطوير ونجاح المؤسسة التي ينتمي لها، خاصة المؤسسات التي تتعامل مع الجمهور وجها لوجه. وتتعلق هذه

المهارات بالتعامل الفعّال وتكوين العلاقات مع الآخرين

- أبرز المهارات الناعمة

- مهارات التواصل

و تعني التعامل مع القياديين والزلاء في العمل بلطف وكذلك التعامل مع الجمهور (المستفيدين) بحسن و لباقة

وتتمثل في القدرة على التحدث بطلاقة - مهارة الإصغاء والاستماع - القدرة على إعطاء تغذية راجعة - تكوين علاقات اجتماعية ناجحة - القدرة على تحفيز الآخرين

- مهارات التنظيم والتخطيط:

وهي القدرة على تحديد الأولويات والبداية بالأهم ثم المهم، والقدرة على تخطيط وإدارة الوقت والمهام.

وتتمثل في ترتيب الأولويات - إدارة الوقت - الالتزام بالمواعيد - اتخاذ القرارات المناسبة.

- مهارات العمل ضمن فريق:

وهي القدرة على إدارة وتمثيل المجموعة في العمل، والقدرة على تنفيذ الأدوار بفعالية. وتتمثل في القدرة على بناء فريق عمل - التعاون مع فريق العمل - الاتباع الواعي للتعليمات والقواعد.

- مهارات التأقلم والمرونة:

وهي قدرة الفرد على استيعاب متطلبات بيئة العمل والتكيف معها. وتتمثل في العمل تحت الضغط - العمل في بيئات متنوعة ثقافياً - اتساع الأفق - تقبل النقد.

مهارات التفكير الناقد

وهي قدرة الفرد على إصدار الأحكام على الأعمال، واستنتاج الحلول والأفكار الخلاقة وتتمثل في القدرة على توليد الأفكار - التفكير خارج الصندوق - النقد البناء
مهارات إدارة الأزمات -
وهي القدرة على حسن التصرف وإيجاد الحلول المناسبة للمشكلات وتوقع المخاطر والإشكاليات

وتتمثل في مهارة حل المشكلات - التعامل مع المواقف الصعبة - التنبؤ بسلوك الآخرين
مهارات الاحتراف -

وهي قدرة الفرد على الاستفادة من تطور التكنولوجيا واستخدامها في بيئة العمل بكفاءة عالية

وتتمثل في التوظيف الأمثل للتقنية - الرغبة بالتعلم المستمر - البحث عن المعلومات

مهارات التفاوض -

وهي قدرة الفرد على عرض وتسويق الأفكار والمشاريع بصورة مقبولة لدى المستفيدين

وتتمثل في القدرة على التفاوض - القدرة على الإقناع - مهارة العرض والتقديم هكذا وبعد عرض أبرز المهارات الناعمة، ينبغي على الباحثين عن فرص للعمل في ظل التحديات والمنافسة، أن يعملوا على تطوير المهارات المكتسبة، و السعي لتعلم مهارات جديدة من خلال البرامج والدورات التدريبية، والاطلاع والقراءة في جوانب تنمية المهارات الناعمة وصقلها وعدم الاعتماد على المهارات الصلبة فقط و فيما يلي نستعرض أهم وسائل تنمية وتطوير المهارات الناعمة
تحديد الفرد ما ينقصه من مهارات

التركيز على المهارات الناقصة

القراءة والاطلاع على المهارات المستهدفة

الالتحاق بالبرامج والدورات التي تنمي المهارات

الاحتكاك بأفراد يمتلكون هذه المهارات والاستفادة منهم

التدرب على المهارات الجديدة و ممارستها

نشر وتعليم المهارات الجديدة للأفراد المحيطين بنا

التخطيط الاستراتيجي

(كل دقيقة تقضيها في التخطيط، فأنت توفر عشر دقائق في التنفيذ)
قانون براين تريسي

هذه المقولة تفسر بشكل مبسط دور التخطيط في الحياة بشكل عام، فبدون وجود تخطيط مدروس ومنظم، ممكن ان يأخذ العمل ضعف أو حتى أضعاف الوقت، مقارنة بالتقوم بعمله بعد تخطيط؛ فبدون تخطيط هذا يعتبر إسراف متعمد وواضح للوقت وللجهود.

يتمثل معنى التخطيط في التفكير بالمستقبل، والنظر للمدى البعيد مع الإجابة على كم سؤال مثل؛ إلى أين سأذهب؟ وكيف سأذهب؟ وما الذي يؤهني للوصول؟
حسنًا

توجد هنالك أربعة أنواع من التخطيط متعارف عليها وهي التخطيط التشغيلي، والتخطيط الاستراتيجي، والتخطيط التكتيكي، وأخيرًا التخطيط للأمر الطارئة. أو التخطيط الاحترازي.

في هذا الجزء سأحدث عن التخطيط الاستراتيجي

التخطيط الاستراتيجي هو العملية التي تضمن تحليل الوضع الحالي لأي منظمة، بهدف تحقيق الأهداف الاستراتيجية، يمكن ان نعتبر التخطيط الاستراتيجي أنه نظرة طويلة المدى للخطط المفصلة التي من المفترض ان يتم وضعها حتى تحقق
اهداف
المستقبل

يجب على الشخص ان يكون على دراية تامة بأنه اين سيكون بعد عشرة سنوات او بعد خمس سنوات
التخطيط الاستراتيجي هو الذي سيخبرك هذا الشيء اي انكم ستعرفوا ان هذه الاشياء ستحدث ام انها لن تحدث واين ستكونوا عن طريق المنطق والتخطيط ليس بالخيال لأن المنطق واقعي
والنظره الطويلة المدى هذه ستعرفوا من خلالها انكم بعد السنوات هذه ماذا ستكونوا فعلتوا وإلى اين توصلتم

التخطيط الاستراتيجي يقوم بالموازنة بين الموارد المتاحة لديكم والأهداف التي من المفترض ان تحققوها وتعرفوا كيف ستستخدموا الموارد هذه طبقا لاهدافكم

التخطيط الاستراتيجي عملية تتم لمرة واحدة فقط وبعدها يتم تطبيقها لبقية فترة المشروع او المخطط المراد تنفيذه والتعديل عليها حسب المستجدات

فعلى العكس، يوجد اشخاص يعتبرون ان التخطيط الاستراتيجي عملية مستمرة ومتواصلة ومن المفترض تعديلها بشكل دوري حتى تواكب كل تغيير يحدث أو تتأقلم مع الظروف، بهدف انهم يريدون الوصول لاهدافهم بفاعلية وأمان لكن هذا التغيير قد يخلق نوعا من التشتت حسب رؤيتي.

وايضا لا تعتبروا ان التخطيط الاستراتيجي مخصص لحجم الشركات الكبيرة فقط، لان الشركات الصغيرة والجديدة والافراد كذلك يحتاجون أيضا إلى ممارسة التخطيط الاستراتيجي حتى ينجزو اشغالهم بكفاءة ويضمنو

الناجح

من فوائد التخطيط الاستراتيجي:

يجعلكم تعملوا على خطة محددة بوقت زمني مناسب لانجازها

ترشد استخدام رأس المال وتحد من هدر المصروفات

تحدد الأهداف وتعطيكم مؤشرات لقياس الأداء اذا كان جيدا و سيئا

ومعلومة مهمة يجب ان تضعوها في موضع الاهمية وهي انه لا زيادة بدون تخطيط

التخطيط الاستراتيجي يحفظ المشروع من تبعات الفوضى

ويوضح الرؤية المستقبلية

ويظهر لكم الأولويات

ويجعلكم تتنبأوا بالأحداث المستقبلية لمشروعكم او شركتكم

الشركات الناشئة

في هذه الجزئية سأحدث عن طبيعة وبنية الشركة الناشئة

ومصطلح الشركة الناشئة يقال للشركات والمشاريع الريادية التي تصب كل جهودها في تطوير منتج أو خدمة الريادي صاحب المشروع يريد ان يدخلها السوق كمنتج جديد او تم التعديل عليه وغالباً ما تحتاج الشركات الناشئة لنماذج أعمال (Business Model) متبلورة بشكل كامل، ناهيك عن افتقارها لرأس المال الكافي للانتقال إلى المراحل المتقدمة في عالم الاعمال

انت كصاحب فكرة حديثة؛ قد تكون ليست حديثة على الواقع ولكن حديثه بالنسبه لك انت ولخططك لكن قد تكون موجوده بشكل او باخر المهم أن هذه الفكرة ستبدأ بمشروع شخصي اذا كان في المنزل او في متجر ونأخذ على سبيل المثال أن تقوم بصنع صابون بعد اختيار نوع المشروع ومباشرة العمل فيه ستجد ان المبيعات بدأت تزداد شيئاً فشيئاً وكلما طورت من عملك ومنتجك كلما زادت المبيعات وزيادة المبيعات يعني زيادة الإنتاجية وزيادة الإنتاجية تعني زيادة العمالة حيث انك ستكون في حوجة لشخص او عدة اشخاص لمساعدتك في العمل وحتى هذه النقطة نجد ان الحياة جميلة

لكن اذا قمت بفتح فرع اخر ورأيت ان الإنتاجية مستمرة والمبيعات مستمرة في هذه المرحلة يجب عليك ان تاخذ قسطاً من الراحة مع التفكير في كيفية تنمية المشروع بصورة اكبر عن طريق انشاء شركة صناعية يبدأ التفكير من تحديد الموقع إلى شراء الاليات الثقيلة والماكينات وما الى ذلك بعد دراسة الجدوى طبعاً لكن المنافسة والصعاب ليست هنا المنافسة تكمن في الادارة وهذه وسيلة النجاح او الفشل في شركتك والادارة الصحيحة مهمة سواءً في العمل او في الحياة اليومية معظم الشركات الناشئة يتم انشاؤها من قبل رواد الأعمال بنفسم حيث يتحملو المخاطر العالية بنفسهم لاحتتمالية فشل مشروعهم اذا استمر حتى تتجاوز مخاطر عدم الاستمرار هذه لديك خيارين هما البنك ومستثمرين

والفرق بين التوجه للبنك والتوجه لجهة التمويل الاستثماري؟
الجواب باختصار هو

ان الاموال المتوفرة في خزينة مؤسسة التمويل الاستثماري مخصصة لتمويل المشاريع، بعكس البنوك التي لا تقوم دائماً بتقديم خدمات الائتمان والقروض للأفراد والمؤسسات بشكل عام ومن غير مراعاة خاصة للمشاريع الريادية.

والبنك يقدم التمويل على شكل قروض بها نسبة فائدة معينة، وقروض مثل هذه تحتاج ضمانات وأصول قد لا تتوفر للريادي لانه يحتاج تمويل وفق شروط ميسرة المستثمر قد يأخذ سنين دون ان يسأل من الارباح لانه يرى نجاح المشروع المستقبلي والفوائد التي ستأتي منه لكن البنوك تقوم بعمل قلبات سريعة بمعنى انها تريد انتأخذ منك بسرعة حتى تعطي غيرك

يوجد ما يُسمى بحاضنات الأعمال ورعاية الشركات الناشئة وتعتبر حاضنات الأعمال مؤسسات ومنشآت موجودة هدفها تقديم الدعم لرواد الأعمال ممن يرغبون في ان يؤسسوا شركة ناشئة Startup company ولكنهم فيحوجة للمال، دعم إرشادي، حيز مادي، شبكة علاقات بهدف تسريع نمو الشركة ومساعدتها لتحقيق النجاح مستفيدة من عامل الوقت وهذه من الممكن ان يستفيد منها الشخص في شركته

توجد أنواع كثيرة من حاضنات الأعمال منها حاضنة ربحية ومنها غير ربحية والغير ربحية هدفها يكون دعم الاقتصاد.

من الأمثلة على حاضنات الشركات الناشئة في العالم العربي kryptolabs ومقرها الامارات العربية المتحدة،

انت كصاحب شركة وتريد النجاح اول شئى لابد من ان تكون الاقسام الادارية للشركة مكتملة

اولا انتم في حاجة ماسة لقسم

(human resource)

او مكتب موارد بشرية وهذا يتخص بتوظيف الموظفين الجدد للشركة وقياس خبراتهم واداءهم واخلاقياتهم العملية والتعاملية ثانيا يجب ان يكون لديكم مدير مالي وهذا يحدد لكم كمية العوائد وكيفية الحصول عليها والمنصرفات وفي ماذا تم صرفها ثالثا يكون لديكم مدير

(Supply Chain or Product Availability)

أي بمعنى قسم ادارة المخازن وتوفير المنتج وهذا قسم حيوي جدا في كل المصانع ومهمته انه يوفر المنتج للمستهلك ف الوقت الصحيح وفي المكان الصحيح وبالكمية والجودة المطلوبة ويعتبر هو حلقة الوصل ما بين الانتاج والمبيعات ومن مسؤولياته التأكد من وجود كل المكونات التي دخلت في عملية التصنيع وان يتأكد من انها موجوده بالكمية المطلوبة وأيضا يتعامل مع المنتج بعد ان يتم انتاجه حتى وصوله السوق

رابعا يجب ان يكون لديكم

(production manager)

او مدير قسم الانتاج وهذا القسم المسؤول عن تخطيط وجدولة ومراقبة الانتاج ويعتبر هو المسؤول الاول عن عملية تصنيع المنتج وتعبئته وتغليفه ومسؤول ايضا عن كيفية تحقيق اقصى إستفاده من كل الموارد المتاحة

خامسا يكون لديكم مدير

التسويق والمبيعات :- (Marketing & Sales)

وهذه الاداره المسؤولة عن إعداد الخطط التسويقية وتنفيذها وباقي التفاصيل التي تحدثت عنها مسبقا

سادسا

(Management Quality)

او قسم الجودة

وهذا مهمته ان يتأكد من ان المنتج الخارج من خطوط الانتاج موافق للمعايير ووالمقاييس المحدده سابقا من مهامه انه اثناء الانتاج يقوم بأخذ عينات عشوائيه من المنتج ويفحصها ويتأكد انها مطابقة للمواصفات

ونصيحتي لمن يرغبوا في فتح شركة ناشئة ان يبحثوا عن حلول إبداعية وعملية للمشاكل المستقبلية

وان يخططوا على الصعيد الاقتصادي ولا اعتقد ان السودان العظيم يمتلك شركات حاضنة وحتى الخدمات التي تقدمها الشركات الحاضنة ان وجدت في السودان توجد بشكل متفرق وقد تجد شركة كاملة تقدم خدمة واحدة فقط من خدمات الشركة الحاضنة وبمقابل كبير ولكم مني هذه القواعد التي قد تساعدكم قليلا اذا رغبتم في انشاء شركة ناشئة ناجحة:

اولها ان تكونوا مستعدين لحل المشكلات وتكونوا إبداعيين (creative) وضعوا احتياجات الناس في المقام الأول لا تفقدوا الحماس إذا لم تذهب الأمور في الاتجاه الصحيح من البداية ركّزوا على المشكلات الكبيرة تاخرت؟ ليست مشكلة، لكن لاتتوقف البداية تكون بما تملكوا معطيات استخدموا عنصر المفاجأة ركزوا على استراتيجية القصة التسويقية Storytelling واجهوا التحديات ولا تبحثوا عن حلول سريعة لها

(بيل غروس - Bill Gross) الخبير في مجال الشركات الناشئة والذي احتضن الكثير منها، عمل دراسة واسعة ومعقدة على شركات ناشئة حاول ان يفهم العوامل التي يسببها يأتي نجاح الشركات الناشئة أو فشلها. تابع مئات الشركات ووصل إلى حقيقة مفادها أن هنالك عوامل وأمور تتحكم في هذا النجاح، سأقوم بترتيبها لكم حسب الأهمية :

- 1- عامل الوقت أو العامل الزمني 42%
- 2- الفريق القائم على التنفيذ 32%
- 3- الفكرة في جوهرها 28%
- 4- نموذج العمل التجاري 24%
- 5- التمويل 14%

مجالات عمل منزلية

في هذا الجزء وربما هو الجزء المهم للأغلبية سأعطيكم نبذة عن كل الاعمال التي من الممكن ان تعملوها من المنزل وهي ما يطلق عليها غالبا (free lance) سأقوم بترتيبها لكن من الاسهل للاصعب او من الاكثر وفرة للاقل وتعتبر من المجالات التي يمكنكم اضافتها في ال CV اذا رغبتم

أولا تصميم الاعلانات Grafic designer:

التصميم لا يمكن التقليل من شأنه فكل انطلاقه قوية لمنتج او خدمة معينة للسوق تحتاج خطه تسويقيه قوية حتى تلاقي رواج قوي وسريع للفئة المستهدفة الفأده اللتيستقوموا انتم بإضافتها كمصممين للعميل هي:
انكم ستخلقوا مكانة في اذهن العملاء والسوق ستتعرف على المنتج عن طريق تصاميمكم الإعلانية بالعمل مع المسوقين ستقوموا بتوسيع قاعدة عملائه عن طريق بوستر او اعلان ملفت لمختلف الطبقات ستقوموا برفع المبيعات للشركة او الفرد الذي تقدموا له هذه الخدمة ويمكنكم ان تزيدو المبيعات عن طريق جودة وفكرة التصاميم عند رواجها لتتوسع قاعدة عملاء صاحبالتتج وتتوسع أيضا قاعدة عملائكم
من انواع الاعلانات :

1-المجلات

2-التلفزيون

3-البوسترات الاعلانية

4-رسائل البريد الالكتروني

5-الاعلان عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي

تقريبا ٤٠٪ من الزبائن يأتوا لان التصاميم وشعارات المنتج او المتجر جذبتهم من الفخامة وهذا جزء مهم جدا
اما ال ٦٠ ٪ من المحتمل ان يأتوا لاسباب عدة منها جودة منتجات المحل او الاسلوب في التعامل مع الزبائن ونضافة المتجر او مواكبته للسوق
انت ك مصمم مبتدئ لديك تطبيق canva تستطيع ان تبدأ من خلاله بداية متواضعة وتتعلم فيه لمدة اسبوع وبعدها تبدأ بأستلام اشغال صغيرة وحسب سرعة استيعابك وتعلمك وفهمك لاسرار المهنة ستتقدم

ثانياً التسويق الالكتروني :

كل ما تحتاجه في هذا العمل هو انترنت وهاتفك وهكذا ستكون داخل عالم ال-E-marking وهذا عالم ترويج للمنتجات والخدمات والبضائع والاعلان عن كل شي يتعلقهم من مميزات واسعار واماكن توفرهم وميزة التسويق الالكتروني انه يسهل عمليات البيع والشراء وهدفه توصيل المنتجات لأكبر عدد ممكن من العملاء او المستهلكين تعتبر هذه المعلومات العامة عن المجال

وتجربتي الشخصية مع هذا المجال كانت جيدة جدا حيث انه كان اول عمل الكتروني اقوم به برغبتي وقد تحصل من ورائه على فوائد لا تقل من اثنين مليون او مليار سابقا في خلال ثمانية أشهر تقريبا

ثالثا خدمات العملاء :

هذه الوظيفة يمكن ان تكون منزلية وغير منزلية وجميله جدا لكن مرهقة بعض الشيء فمن المهام المطلوبة فيها : الرد والاتصال على العملاء حجز المواعيد

ترصد وتفهم احتياجات العملاء ومتطلباتهم.

غالبا عدد ساعات العمل يكون 8 ساعات يوميا حسب المؤسسة ستكون مطالب بعمل قاعدة بيانات خاصة بالعملاء والسجلات الخاصة بالعملاء المحتملين.

ان تتعاون وتشارك مع فريق العمل لبناء شبكة علاقات قوية واتمام عمليات البيع وحقيقة هنالك شركات تحتاج لفرق لدعم عملاتها والرد على استفساراتهم أو إعلامهم بأحدث الخدمات والمنتجات التي تقدمها الشركة او المتجر. وكلما زاد حجم الشركة وانتشارها عالمياً كانت الحاجة أكبر لفرق متخصصة في خدمة العملاء وكل ماكانت لغاتك مختلفة ومتنوعة كلما زادت فرص عملك

رابعا كتابة المحتوى :

وهذه الوظيفة تتطلب منك متابعة الموضوعات المتعلقة بقطاع الشركة او المنشأة التي تعاقدت معها

من كتابة نصوص وصفية تسويقية للترويج للمنتجات والخدمات والتعريف بالشركة تقوم بعمل تدقيق وتحرير منشورات الصفحة وشبكات التواصل قبل النشر والجميل هنا انك ستقوم بالتنسيق مع فريق التصميم لانه هو من يقوم بعمل الصور والانفوجرافيك الخاصة بالمقالات بما يعني مجال مرتبط بالتصميم ويمكن ان تقوم فيه بتحديد احتياجات العملاء والثغرات في المحتوى والتوصية بمواضيع جديدة تقترح لهم أشياء من عندك وتبدع بمخيلتك

خامساً إدارة مواقع التواصل الاجتماعي :
من منّا لا يستخدم وسائل التواصل الاجتماعي سواء لأغراض شخصية أو مهنية؟
لقد أصبحت شيئاً يلعب دوراً أساسياً في حياة اغلب الناس
وتحتاج الشركات والشخصيات العامة إلى مديرين لحسابات التواصل الاجتماعي
الخاصة بهم حتى يقوموا برفع مواد الوسائط المتعددة وتدير المنشورات وتضع خطة
تسويقية للاستفادة من ملايين العملاء والمتابعين على مواقعهم في الاعلانات
كوظيفته تحتاج لموظف freelancer وفي السودان لا توجد شركات او افراد في حوجة
لهذه الخدمة لكن خارج السودان توجد فرص كثيرة جدا ويمكنك الحصول على الوظيفة
لكن حسب مستوى الخبرة

سادساً البرمجة :

لديكم برمجة المواقع الالكترونية أو التطبيقات أو البرامج أو واجهات المستخدم أو
أنظمة الإدارة أو اختبار البرامج أو البنية التحتية التشغيلية وغيرهم الكثير وهذا منوجهة
نظري أفضل مجالات العمل نظراً لميزة الصناعة التقنية بأنها مستقبل العمل بغض
النظر عن التخصصات فلانستغرب أنه يمتلك الكثير من التخصصات واغلبها عنبعد
وغير مقيدة بمكان

البرمجة مجال صعب ودراسته كثيرة لكن ماله أيضا كثير
وبما انه مجالي الجامعي وتخصصي فأنا احثكم عنه كمجرب وليس خبير
لا تستمعوا لمن يستبسطوا المجال لانه يحتاج وقت واجتهاد لكن ستقوموا بالتعويض
من ورائه وفي زمن وجيز جدا بعد احترافكم لانه يمتلك العديد من ضربات الحظ التي
نادراً ماتخيب

وبهذا اكون قد لخصت لكم معرفتي في هذه المجالات كأفضل مجالات عمل منزلية
ولاتحتاج لامكانيات كبيره وقد اقترحت لكم المجالات هذه كبداية حتى تجمعوا عن
طريقها راس المال اذا كان لديكم مشروع خاص ترغبوا في إنشائه وتحتاجوا لجمع رأس
مال محترم

بعض معتقداتي الشخصية

- العلاقة بين الدوافع والاجتهاد علاقة تناسبية
- العلاقة بين النجاح والاحباط علاقة طردية
- لا تنتظر تغيير الوضع فرما لن يتغير
- الفرصة لا تأتينا في اماكننا بل تمر أمامنا
- من المستحيل ان يكون العلم وحده طريقة النجاح
- انت الان تعيش في المستقبل الذي تنتظره
- لا يوجد ناصح حقيقي لك غير تجاربك
- المال ليس غاية المال وسيلة لبلوغ الغاية لان الغاية تكمن فيك والوسيلة تكمن في العمل
- كل ما قمت بتقوية شبكة علاقاتك العملية سَهّل دربك
- من لا يعرف ماذا يريد بالضبط لن يحصل على اي شئ
- الاحلام لا تتحقق لكن الخيال والامنيات يمكنهم ذلك
- ابداء حيث انت

للاستشارات أو الاستثمار والاستفسارات يمكنكم التواصل معي على:
واتساب: 0118525275
أو الاتصال: 0999764621
أو البريد الإلكتروني: Khalidmahadi744@gmail.com