

كيف تبدأ عملا تجاريا وتجعله ناجحا ؟

تدور فكرة في أذهان كثير من أصحاب الأعمال التجارية الناشئة - خاصة هذه الأيام - أن كل ما عليهم القيام به هو فتح أبواب المتاجر وتشغيل أجهزة الكمبيوتر وتلقائيا سوف تزدهر الأعمال وستهبط الأموال بين عشية وضحاها وهذا غير صحيح على الإطلاق.

إنشاء عمل خاص وجعله ناجحا من أكثر الأعمال مشقة في الحياة، وعندما يدرك بعض رواد الأعمال حقيقة ذلك يميلون إلى الاستسلام والتخلي عن الفكرة من الأساس.

لكن الاستسلام ليس الخيار الوحيد. إذا استطاع رائد الأعمال فهم ما يلزم لإدارة أعماله التجارية بنجاح ومتابعة التفاصيل بشكل يومي سيتحول العمل إلى قصة نجاح مثيرة.

مرحلة التقييم

بداية يحتاج رائد الأعمال إلى طرح بعض الأسئلة على نفسه :

لماذا يريد أن يطلق عملا خاصا؟

ما هي أفضل المهارات التي يتمتع بها؟

ما هي الخبرات التي يمتلكها؟

ما هو شغفه في الحياة؟

كم يمكن أن تتحمل من نفقات حتى يصبح عملك ناجحا؟ (مع العلم أن معظم الشركات تفشل في البداية)

ما مقدار التمويل الذي ستحتاج إليه لإطلاق المشروع؟

ما نمط الحياة المثالية التي يريدها من خلال نجاح الأعمال التجارية ؟

هل لديه الاستعداد الكامل كي يصبح رائد أعمال؟



وقبل الإجابة على هذه الأسئلة يجب على صاحب المشروع التجاري أن يأخذ وقتاً كافياً للتفكير بعمق، ثم التأكد من دقة الإجابات لأنها سوف ترسم صورة كاملة وتبين مدى الرغبة في إطلاق الأعمال التجارية الخاصة .

اختر عملك المثالي

يجب أن يفكر رائد الأعمال حول أمرين مختلفين: ما هو شغفه في الحياة؟ وما هي المشكلة التي تواجه المجتمع وبحاجة إلى حل؟

تمحور الأعمال حول الشغف سيحوّله إلى أمر ممتع مما ينعكس إلى جدية الإنتاج اليومي، كذلك ستوجد حلول كافية لمشاكل تواجه الناس مما يعني عملياً تحويل الأمر إلى مبيعات.

ومن أجل الوصول لمرحلة النجاح يحتاج رائد الأعمال إلى البقاء على رأس المهام وبناء منظومة. إذا فقد النظام، فلن تقوم بما يجب القيام به على أساس يومي ولن تسير الأعمال بسلاسة وسيتعطل الإنتاج.

إحدى الطرق المفيدة في هذا الإطار الاحتفاظ بقائمة مهام يومية لتتبع كل ما يجب القيام به. تحقيق المهام يوضح ما تم القيام به وما يتعين القيام به. كما يحتاج رائد الأعمال إلى الدراسة والتعلم من تجارب الشركات الأخرى خاصة المنافسة له وتحليلها ومعرفة تفاصيلها. ربما سيكتشف أنهم يقومون بأمر مشابه لما يقوم به وبذلك سيذهب التفكير باتجاه آخر يساهم بالتقدم خطوة أمام المنافسين. لا يفهم هنا استساخ الأفكار وتنفيذها بل الحصول على الإلهام ومحاولة التجربة والابتكار.

إنفاق المال لكسب المال

يقول المثل ” أنت بحاجة إلى إنفاق المال لكسب المال. ” وهذا صحيح بالنسبة لأي صاحب عمل يسعى للنجاح. ومعنى ذلك أنك بحاجة للإنفاق على اللوازم المكتبية. سوف تحتاج إلى شراء بعض الاحتياجات الضرورية لتسيير الأعمال.

فهم المخاطر والمكافآت

أحد أهم مفاتيح النجاح لأي عمل تجاري هو إدراك حجم المخاطر التي ستخوضها في الطريق ، فالمخاطر تأتي بالمكافآت عادة لكن تحتاج إلى تحقيق.

وعند سلوك طريق المخاطر اسأل نفسك مع كل تحدي ما هو الجانب السلبي، إذا استطعت الإجابة على هذا السؤال بصراحة ستعرف أسوأ سيناريو قد يحدث وتحديد أفضل التحديات المساهمة للنمو والازدهار.

الحفاظ على التركيز

إبقاء التركيز على ما هو في متناول اليد كل يوم سوف يساعدك على النجاح. لذلك ابحث عن أسباب تجعل تركيزك عاليا : هل هذا العمل سيمنح عائلتك حياة أفضل؟ اكتب كيف سيحول نجاحك حياتك وحياة عائلتك وضعها أمامك مباشرة حتى تنظر إلى المغزى من هذا المشروع.

رائد الأعمال مطالب بصفة مستمرة بتوفير أفضل خدمة لعملائه، وتذكر أن العميل دائما على حق و لذلك يتوجب عليه القيام بكل ما في وسعه لجعله سعيدا، وبذلك يستطيع المحافظة عليه كعميل مستمر.

هروب العملاء يحتاج لخطأ واحد فقط.