

إليك 7 نصائح لتُطلق مشروعك الخاص بنجاح

كتبه فاسيد كريشي | 17 يوليو، 2020



ترجمة وتحرير: نون بوست

هل تريد إنشاء مشروع تجاري؟ اطلع على نصائح رجال الأعمال التي أُعدت خصيصًا لك. هل أنت على وشك تأسيس مشروع؟ لا بدّ أن هذه الخطوة تعدّ واحدة من أهم الخطوات في الحياة المهنية. لهذا السبب، عليك الحذر قدر الإمكان، لأن أي فشل يمكن أن يسبب خسائر فادحة، ويؤدي إلى انهيار كل ما خططت له والقضاء على طموحاتك، ولتفادي المخاطر، يوصى باتباع بعض النصائح قبل إطلاق مشروعك وخلال تنفيذه.

يمكنك الاستعداد لتصبح رجل أعمال متمرس بعدة طرق، من بينها إجراء دراسة معقّقة عن المهنة التي تريد العمل بها وكذلك دراسة التغيرات في المجال الذي قررت النشاط فيه.

فضلا عن ذلك، هناك نصائح بسيطة حول تنظيم المشاريع، غالبًا ما يتجاهلها العديد من رجال الأعمال الطموحين، ولكن بمجرد اتباعها فإنها تساهم بشكل كبير في تسيير الأعمال التجارية بنجاح.

هل تريد تأسيس مشروع ناجح؟ حتى تقوم بذلك، عليك أن تعرف كيف تراقب السوق لتتمكن من

تحديد اتجاهاته والاستفادة لاحقًا من أفضل الفرص المتاحة، بالإضافة إلى تطوير المهارات الشخصية الضرورية لإدارة الأعمال.

وفيما يلي، بعض أهم النصائح التي يقدمها رجال الأعمال لمساعدتك في تسيير مشروعك التجاري بنجاح.

شارك أفكارك مع الآخرين

من الأخطاء الشائعة التي يرتكبها رجال الأعمال المبتدئين هي الخوف من إخبار الناس بفكرة مشروعهم. ولكن لماذا؟ لأنهم يخافون من أن تُسرق الفكرة. لم يعد هذا التصور منطقيًا في عصر وسائل التواصل الاجتماعي، وعلى العكس فإن تبادل الأفكار عبر الشبكات الاجتماعية يُعتبر مفاتيح النجاح للمشاريع الجديدة، ومن أجل تعزيز فرصك في الوصول إلى الآخرين عبر هذه الشبكات، يمكنك تبادل النكات أو [الشعر لشد الانتباه](#).

عندما نتشارك أفكارنا مع الآخرين - خاصة أصحاب التجارب المماثلة - فإننا نتلقى نصائح مهمة من شأنها أن توفر علينا الوقت والمال. وفي كثير من الأحيان، يمكن أن يكون طلب المساعدة حاسما لحل مشكلة عويصة، كما يساعد تبادل الأفكار مع الآخرين في معرفة الاتجاهات والنزعات الرائجة في السوق - وما إذا الفكرة التي اخترناها قابلة للنجاح.

يمكنك أيضًا التعرّف على أفضل الخيارات لتوريد المواد الخام والمنتجات واللوازم والمعدات.

معرفة ودراسة الشركات في هذا القطاع

من المهم فهم القطاع الذي ستبدأ فيه نشاطك وكذلك المجالات التنظيمية الأخرى، مثل المسالك التجارية والهيكل المالية [والتسويق](#). تعدّ هذه هي الطريقة الأكثر فعالية لتضع تصورا كاملا حول طريقة عمل الشركة. تذكر دائما أن إدارة الأعمال مجال واسع ويشمل مجالات مختلفة.

من أجل الاستثمار في قطاع المواد الغذائية، عليك زيارة المؤسسات الأخرى في المنطقة. ونظرًا لأنه قطاع متنوع الخدمات، ينبغي عليك تحديد خصائص كل شركة. على سبيل المثال، تقدم المطاعم خدمة ترفيهية لزبائنها. في المقابل، هناك شركات تقدم الخدمات للمناسبات فقط. وتقدم محلات السوبر ماركت مجموعة واسعة من الخيارات.

في قطاع صناعة المواد الغذائية، تحتاج إلى إجراء تقييم جيد للسوق ودراسته لزيادة فرص نجاح المشروع

إذا اخترت إنشاء شركة من هذا النوع في منطقة ما، ستحتاج إلى توفير منتجات مناسبة لسكان المنطقة.

التخطيط الجيد

من بين الأسباب الرئيسية التي تدفع الشركات إلى إغلاق أبوابها هو غياب التخطيط. يعد ارتكاب الأخطاء أمراً طبيعياً وهو جزء من عملية التعلم، ولكن الشيء الأكثر أهمية هو الاعتاض من الفشل لتطوير المؤسسة.

في قطاع صناعة المواد الغذائية، تحتاج إلى إجراء تقييم جيد للسوق ودراسته لزيادة فرص نجاح المشروع، من خلال تحديد المنافسين والموردين والعملاء المحتملين ودراسة المعلومات بالتفصيل، على غرار عادات الاستهلاك والمواد والعلامات التجارية المفضلة وما إلى ذلك.

اتبع النتائج وقم **بتحليل** المؤشرات لتغيير الاستراتيجية إذا لزم الأمر. إذا لم تنجح فكرتك في البداية، من الضروري أن تعمل على تغيير خطتك. في الواقع، يواجه أصحاب المشاريع المبتدئين في قطاع المواد الغذائية مشكلة شائعة، ألا وهي تكاليف التشغيل.

لتفادي هذا السيناريو، **ابحث عن خطة عمل جيدة**. هذه الخطوة تمهد الطريق نحو الإجراءات المواتية ضمن خطة استراتيجية متكاملة. يعني ذلك أن يكون لديك تصور دقيق عن مدى جدوى العمل.

بالإضافة إلى تحديد الاستراتيجيات، من المهم أيضاً تحديد الأهداف والغايات. انظر إلى المستقبل وحدد بوضوح وجهتك واجعل أهدافك نصب عينيك.

التحكم في الإنفاق

إن عدم السيطرة على المصاريف من بين المشاكل الشائعة التي يواجهها رجال الأعمال المبتدئون، إما بسبب الافتقار إلى المعرفة أو قلة الخبرة. لحل هذه المشكلة، يجب تنظيم التدفقات النقدية كخطوة أولى باعتماد وسائل بسيطة، مثل جداول البيانات التقليدية التي تمكنك من التحكم في حركة الواردات والصادرات ووضع التوقعات المستقبلية.

ومن أنسب الوسائل استخدام بعض **برمجيات الإدارة الخاصة** بقطاع صناعة المواد الغذائية، وهي برامج تقدم خططا متكاملة للرقابة المالية، إذ تحدد المبالغ التي يجب أن تدخل في آلة تسجيل النقد وتواريخ الاستحقاقات المالية، فضلا عن إمكانية مراقبة المؤشرات والتحقق مما إذا كانت الأهداف

على سبيل المثال، يمكنك أن تحدد خطة لزيادة أرباحك بنسبة 10 بالمئة خلال الأشهر الثلاثة المقبلة. للقيام بذلك، عليك أن تسوق أكثر للسوبر ماركت الخاص بك على الشبكات الاجتماعية، من خلال الاستعانة بالإعلانات المدفوعة. ومع برنامج الإدارة الذي استعنت به، يمكنك التحقق مما إذا كانت الخطة قد حققت أهدافها أو أنه من الأفضل تعديلها لتحقيق المطلوب. يمكنك ذلك من السيطرة الكاملة على ميزانيتك، والتخطيط لنمو شركتك بأمان ودقة.

دراسة السوق

تعد دراسة السوق عنصراً أساسياً للنجاح في مشروعك الخاص. وكلما فهم صاحب المشروع المبتدئ طبيعة السوق ومدى قوة المنافسة في المجال الذي اختاره، زادت فرص نجاحه.

عند تحليل السوق، سيكون لديك المزيد من الثقة والأمان لتحديد استراتيجياتك. بالإضافة إلى ذلك، سيساعدك البحث الكمي والنوعي في تحديد الجمهور المستهدف وأفضل السبل لبيع منتجك أو خدمتك.

حاول المشاركة في الجهود الرامية لضمان استدامة الكوكب أو في اتخاذ تدابير يستفيد منها قطاع الصحة أو الثقافة

بالإضافة إلى دراسة السوق، من المهم النظر في الوضع الاقتصادي للبلاد قبل أن تطلق مشروعك، وإذا وجدت أن المؤشرات غير مشجعة وأن الوقت غير مناسب، ينبغي عليك الانتظار لتحقيق حلمك.

تسعير المنتج بشكل صحيح

من الشائع أن تكون نسبة مبيعات أصحاب المشاريع كبيرة، بينما هم في مديونية. فقد يرتكب رواد الأعمال المبتدئون أخطاء عند تحديد هامش الربح أو تحديد أسعار المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها - ويحدث هذا عادةً بسبب الحسابات الخاطئة.

لتفادي ذلك، تحتاج إلى العثور على التقنيات الصحيحة لتحديد عناصر العمل المهمة، مثل تسعير البضائع أو تحديد هامش ربح متوازن. في حال واجهت صعوبات في هذه العملية، استشر أخصائياً في مجال المالية. ومن شأن برمجيات الإدارة أن تساعدك أيضاً في هذه العملية، ذلك أنها مصممة للتحقق من التسعير التلقائي للسلع. هذا هو حال الأنظمة التي تستهدف نقاط البيع في صناعة

الأغذية، مثل المغازات الكبرى ومحلات البقالة والمخازن والمخابز والمتاجر الصغيرة.

إلى جانب أتمتة واجهة المتجر وتسهيل مراقبة المخزون، توفر هذه البرامج أيضًا المزيد من الدقة للقطاعات الإدارية والمالية؛ وهذا ما سيمكنك من اتخاذ القرار المناسب بناءً على معلومات آمنة. فعلى سبيل المثال، يمكنك تحديد المنتجات ذات معدل مبيعات أكثر أو أقل وحتى استخدام منحى التحليل الثلاثي للمخزون من أجل ضمان إدارة المخزون بكفاءة.

مع ذلك، ينبغي ألا تقلل من أهمية التدريب. طالع [الكتب الرئيسية لرواد الأعمال](#) من أجل جمع المزيد من المعلومات حول التسعير وهامش الربح والمعلومات الهامة الأخرى لتحديد السعر الصحيح للمنتجات.

إنشاء قيمة لمنتجاتك

[لن تتمكن شركتك من الصمود أمام منافسة الشركات الأخرى](#) إلا إذا قدمت منتجًا مختلفًا، وإذا حدث العكس فإنك بذلك تخاطر بأن تكون مجرد خيار آخر متاح بين العديد من الخيارات الأخرى الموجودة بالفعل في السوق. إن تقديم حلول مبتكرة سيسمح لعلامتك التجارية باحتلال مكانة في السوق. ومن الطرق الأخرى لتحقيق هذا الهدف إنشاء قيمة لمنتجاتك وخدماتك، وذلك من خلال المسؤولية الاجتماعية. يرتبط هذا المفهوم بالعمل التطوعي للمنظمات التي تهتم برفاهية الجمهور المستهدف على المستويين الداخلي والخارجي.

من المؤكد أن الشركات التي تتبنى إجراءات ومواقف تهدف إلى تطوير المجتمع ستحظى بقيمة أكبر من الشركات الأخرى التي لا تهتم بهذا المجال. ويشمل ذلك تطبيق نظام إعادة التدوير في السوبر ماركت الخاص بك، أو الحد من هدر الطعام في مطعمك.

حاول المشاركة في الجهود الرامية لضمان استدامة الكوكب أو في اتخاذ تدابير يستفيد منها قطاع الصحة أو الثقافة أو التعليم أو الإسكان. ومما لا شك فيه أن تحليلك بالمسؤولية الاجتماعية سيكسب علامتك التجارية قيمة.

إن اتخاذ مواقف واعية ومسؤولة من الاستراتيجيات الآمنة والفعالة لإدارة شركتك، وضمان تحقيق أحلامك وأهدافك. حتى إذا لم تكن بداية الرحلة سهلة، فلا تستسلم. قد تكون الطريق طويلة، ولكن جهودك ستؤدي في نهاية المطاف أكلها.

ينبغي عليك ألا تتخلى عن اعتماد التكنولوجيا، ذلك أن استخدام برامج الإدارة لصالحك هو الطريقة الأكثر فعالية لوضع جميع النصائح المذكورة آنفا قيد التنفيذ. يمكنك مراقبة المبيعات والإنتاج والمبيعات المدعومة والملاءمة المالية والرقابة المالية للشركة بأكملها. بعبارة أخرى، يمكنك التسليح بكل ما تحتاجه لتحقيق النجاح، حتى لو كنت رائد أعمال مبتدئ.

المصدر: [هاكرون](#)

رابط المقال : [/https://www.noonpost.com/37679](https://www.noonpost.com/37679)