



المؤتمر الدولي الثاني

التممية المستدامة للمجتمعات بالوطن العربي

دور الثقافة والتراث والصناعات الابداعية

والسياحة والعلوم التطبيقية في التتممية المستدامة

بحث بعنوان

توجيه القدرات الابداعية لدي المرأة وتحفيزها لاقامه المشاريع الصغيرة
الواقعية

مقدم من

د.سهام فتحي شكلي

دكتوراه ملابس ونسيج

استشاري تصنيع ملابس جاهزه

2017

مقدمه

اعلنت منظمه العمل الدوليه ان هناك امراه من كل اربع نساء ذات نشاط اقتصادي وهذا لن يحقق الزيادة الطموحه في هذا النشاط حيث ان الهدف لتحقيق التنميه المستدامه 2030 م هو زيادة معدل النمو لاجمالي الناتج المحلي الي % 7 ، وقد اوضح المدير الاقليمي لمكتب منظمة العمل الدوليه بالقاهره ان المرأه المصريه ممثله تمثيلا ضئيلا في سوق العمل حيث تبلغ نسيه مشاركتها في القوي العامله % 22,8 وفقا للاحصائيات الأخيرة بمصر ولذلك تم التعاون بين اتحاد الصناعات المصريه ومنظمه العمل الدوليه لانشاء وحده لدعم سيدات الاعمال من خلال توفير الدعم الفني والخبره اللازمه لانشاء واداره هذه الوحده وتهدف هذه الوحده لتصميم وتنفيذ البرامج التدريبيه الهادفه لبناء القدرات ورفع الوعي وتحسين الاداء الاقتصادي والمهني للسيدات في مجال الاعمال.

وتأتي المشكله في ان ما تم الاستعداد له وتنفيذ البرامج لاجله لفته من سيدات الاعمال اصحاب المشاريع لرفع ودعم هذه المشاريع وليست للمرأة صاحبه الموهبه و الابداع الكامن خلف جدران منزلها ولا تعرف كيف تبدأ في تفعيل هذه الطاقه الابداعيه وتحويلها الي مشروع صغير واقعي يجعلها سيده اعمال تقيد بلدها وتعبر عن ذاتها وتترجم الابداع المتأجج بداخلها الي واقع ملموس

من هنا تأتي اهميه البحث حيث انه يتناول المراه التي لم تقم بتصنيع واقعي من قبل ولم تفكر في استخدام قدراتها الابداعيه لانتاج منتج يصلح كنواة لمشروع اقتصادي من حيث تحفيز هذه القدرات الابداعيه وترجمتها الي فكر منظم ومنتج ملموس في اطار مشروع صغير يرفع مستوي المعيشه للأسره المصريه ويضيف الي اقتصاد البلد ويعمل علي تنميه الانتاج المحلي

ويهدف البحث الي توجيه الطاقات الابداعيه داخل المرأه المصريه والتي لم تستخدمها بشكل واقعي وفعال لانتاج منتج اقتصادي يضيف الي حياتها الاسريه بشكل خاص ثم مجتمعا الاكبر ,وكذلك تحفيزها لانشاء مشروع صغير لانتاج منتج يتناسب مع ابداعها وقدراتها

ومن خلال هذا البحث تم التوصل الي مجموعه من النتائج اهمها ما يلي :-

- -تم اعداد رؤيه تحليليه حول السيدات التي يمتلكن طاقات ابداعيه غير مفعله ولا يعلمون كيفيه تحويلها الي واقع من خلال منتج ملموس
- -تطبيق مجموعه اهداف علي هؤلاء السيدات من خلال ورش عمل لاكتشاف الابداع الكامن بداخلهن

- تحفيز القدرات الابداعية بشكل علمي ممنهج من خلال ورش عمل متخصصة كلا في مجاله لانتاج منتج واقعي يصلح لاقامه مشروع صغير

منهج البحث :وصفي تحليلي

المقدمة:

هناك العديد من الأشخاص بالفطرة مبدعين أو قادة أو موهوبين، وهناك من تكون لديه هذه العملية مكتسبة، وهناك 80% من البشر من الممكن أن يكتسبوا المهارات، مثل :مهارة صناعة الإبداع وصناعة القائد، و المهارات الإدارية وذلك من خلال الورش والدورات التدريبية وقراءة الكتب وغيرها

التفكير الإبداعي والإبداع مفهومان مرتبطان ببعضهما البعض، فالأفكار الإبداعية هي كل ما يجول في الذهن من أفكار في اتجاع الابتكار، وما دامت في الذهن فهي مازالت في مرحلة التفكير الابداعي، وإذا تم تطبيقها على أرض الواقع نطلق عليها عملية إبداع:

البعض يملكون الكثير من الافكار، فهي تتوارد في خواطرهم كالنهر الجاري، فهم مبدعون وخالقون، وقادرون على العطاء وقادرون على ايجاد الكثير من الافكار المبتكرة، بعض هؤلاء يبدوون افكارهم من فترة الطفولة او المراهقة، وتستمر معهم طوال العمر، بعضهم ينجح في تحويل هذه الافكار الى امور ملموسة، ويعايشها، ويصعد بها، وتصعد به، والبعض الاخر، يبقى اسير الفكرة، غير قادر على تحويلها الى الواقع الذي كان يحلم به، وقد تعود بعض الاسباب في ذلك الى امور بسيطة، وغير ذات قيمة، ولكنها فعليا ادت الى التأخر، والاحباط،

تحويل الفكر الابداعي الي واقع

لكي يمكننا تحويل الفكر الابداعي الي حقيقه ينبغي علينا ان نقوم بالاتي:

1. كن على ثقة في نفسك : ان من اهم الامور التي ستساعدك في تحويل افكارك الى حقيقة هي الثقة بالنفس، فلا يمكن لاي شخص البدء بمباشر اعماله ان لم يكن على ثقة تامة بنفسه، وان يكون ذو ايمان عميق على قدرته بالقيام بتلك الافعال وبمعك ذلك فإنه لن يقوم بأعماله بقناعة تمكنه من افناع الاخرين، وهذه الثقة بالنفس يجب ان لاتقل عن 100% وبمعك ذلك فإن ميزان قدراته على القيام بالفعل ستكون قاصرة عن القيام به، والكثير من الاشخاص اخطأوا ولم يستطيعوا النجاح في مشاريعهم جراء شعورهم بأنهم اقل قدرة من تحمل الاعباء التي سيقومون بها لنجاح الافكار، هذا الضعف سيؤدي الى الفشل لامحالة .

2. اختر لنفسك القدوة والناصح : فلكي تستطيع النجاح في مشروعك عليك ان تؤمن انك لست الوحيد الذي يملك السؤال والجواب، حتى لو كنت نفسك صاحب هذه الفكرة، فهناك الكثيرون ممن استطاعوا تحقيق افكارهم ممن سبقوك، وهم اشخاص يمكنك ان تتخذهم قدوة وناصحين لك، حتى تمضي في مشروعك الى النجاح والى الواقع العملي والتطبيقي، فيفضل حكمة الاخرين ورؤيتهم النافذة قد تستطيع تحقيق الحلم الذي تراه مستحيلا، وهذا الحكمة والنصيحة قد تكون ادواتك الى اختصار الكثير من السبل والطرق التي تبدو بعيدة .ويمكن

الاستدلال بما جاء على لسان ريج ملكومب وهو الرئيس التنفيذي والمؤسس لشركة ريجمل للانتاج الفني والذي قال: اذا اردت ان تتجح في عملك، استمع الى جميع من حولك، لانك لا تعرف من اين ستاتي الفكرة الجيدة).

3. قم بالمخاطرة والمجازفة : اجعل المخاطرة رفيك في العمل، في الكثير من الاعمال وخاصة عند البدء فيها، يجب على صاحب الفكرة والمشروع السير فيها كما هو مخطط لها، وبطريقة منسقة وتلقائية وطبيعية، ولكن في حال اصبحت الامور تخرج عن النطاق المأمول به، او الخطة المرسومة، عليه البدء في العمل ضمن اطار معين بعيد عن الامان، ولكن بحذر مقبول، فالشخص الذي يبتعد عن المغامرة في مشاريعه، ويلتزم جانب الامان دوما، لن يستطيع ان يمضي الى ابعد مما هو مخطط له، وفي بعض الاحيان لن يصلها، فالفرص السانحة والذهبية لا يلتقطها الا المغامرون والذين يفكرون بعقلية منفتحة تستطيع استيعاب الفكرة والانطلاق بعيدا فيها.

4. امتلاك الصبر والمنطق : ان تمتلك الصبر اللامتناهي و القدرة على ربط الخطوات والنقاط بين بعضها البعض، فيجب على من يرغب بالسير في مشاريعه ان يمتلك قدرة هائلة على الصبر، حتى يمكنه قطف نتائج الافعال والمشاريع التي يقوم بها، فمن الضروري ان يدرك انه لن يستطيع تحقيق اهدافه خلال ليلة وضحاها، فقد تعترض طريقه العديد من العقبات والصعوبات التي تمنحه الشعور بالاحباط في بعض الاحيان، فهنا سيكون الصبر مفتاحه وان يدرك ان الامر يتطلب المثابرة على العمل حتى يصل الى ما يبغى، مع ضرورة الحفاظ على الايمان بإمكانية الوصول والتحقيق. كل هذا يجب ان يتماشى مع قدرته على اىصال النقاط بين بعضها البعض والخطوات التالية، فهذه النقاط والخطوات اذا ما ربطها قد توصله الى افكار اكبر و مشاريع اعظم، وبذلك يملك من خلال هذه العقلية الوصول الى ثمار اعماله، وبأسلوب لم يتخيله. ولم يتوقع حجمه

5. المتابعة وعدم الاستسلام : تمتع بالرغبة الى المتابعة والسعي، حتى تستطيع الوصول الى ما ترغب والى اهدافك فعليك ان تتمتع بالمثابرة والجهد الكبير والسعي وعدم الكلال وكما قلنا سابقا بالصبر، ولكن بأسلوب يخرج عن اطار الوجوب الى اطار العشق الى هذا العمل، ولكن هل كل ذلك يكفي، يحتاج هذا الامر ايضا اشباع هذه الرغبة بالعاطفة والحب، فإذا لم يحب الشخص عمله لن يستطيع ان يقوم به بالكفاءة المطلوبة والتي تستطيع ان تحقق له احلامه ومشاريعه التي زرع لها افكاره

6. التركيز على بناء الزخم : اي ان على الشخص الذي يرغب بتحويل فكرته الى واقع ان يقوم اولا بدراسة مصادره و بناء شبكة علاقات واتصالات في سبيل تحقيقها وتحويلها الى واقع ملموس، وهذا الامر يتطلب التركيز على الخطة الاصلية، وتحييد جميع المضايقات التي قد تصيب هذا الشخص في سعيه لتحقيق حلمه، و بذات الوقت تقسيم الموارد والتصرف فيها على النحو الافضل .

7. السعي دوما لتحويل الفكرة الى فكرة افضل : من المهم جدا عدم بناء القناعة على ان هذا الامر افضل، او ان الفكرة مثالية جدا، فمن المهم الدراية والعلم ان اي فكرة يمكن ان تتحول الى فكرة افضل دوما عن طريق ربط النقاط والخطوات كل منها مع بعض البعض، كذلك عن طريق اطلاع العديد من الاشخاص الناصحين الذين حوله، والاستماع الى نصائحهم والاخذ بالمفيد منها وتطبيقه على مشروعه

8. العمل على بناء التوازن في العمل : فيجب بناء التوازن بين الجهد الوافر، والزخم، وبين العاطفة والشغف في الفكرة، فعدم وجود هذا التوازن قد يتسبب بالارهاق الى جانب من الجوانب على حساب اخر، فعلى هذا الشخص ان يعرف كيف يوازن بين اموره وتفرعاتها حتى يصل الى النقطة التي يستطيع بها الشعور دوما بالرشاقة، وعدم

التعب، والنشاط للعمل في مشروعه بشكل اكبر واشمل، فمن المهم ان يفهم الشخص ان العمل ضمن مشروعه كالمارثون وليس سباق سرعة، عليه ان يعرف كيف يوازن ويوزع طاقته على طول المشروع وحتى خط النهاية.

9. بناء الصورة المثالية والهالة حول المشروع : فبعد النجاح في العمل على تحويل الفكرة الى مشروع على هذا الشخص ان يبدا بالعمل على جعل هذه الفكرة حاضرة وتعيش في فكر الاخرين وامامهم، بمعنى ان يبقى هذا العمل ناجحا لاطول فترة ممكنة لا ان ينتهي بمجرد ان يتحقق .

كيف تبدأ مشروع صغير و ناجح

1. اختيار المجال الذي تود أن تبدأ فيه عمل خاص بعناية كبيرة اختر المجال الذي لديك بعض الخبرة فيه ، لا يمكنك أن تبدأ عمل خاص بك في مجال لا تجيده على الإطلاق ، لذلك اهتم بجلب خبراتك التي اكتسبتها من الوظيفة إلى عملك الخاص وذلك حتى تحصل على فرصة جيدة من أجل النجاح ، أنظر إلى الأمثلة التالية لمعرفة نوعية الأعمال التي من الممكن أن تقوم بها بناءً على خبراتك الوظيفية :موظف تقني في شركة تكنولوجيا :يمكنك فتح متجر لبيع المنتجات التقنية أو صيانة الأجهزة أو تقديم الخدمات والنصائح التقنية للزبائن .محامي أو مسئول الأمور القانونية في شركة :يمكنك بدأ فتح مكتب المحاماة خاصتك من الصفر . موظف خدمة عملاء :يمكنك أن تبدأ في نشاط تقديم خدمات العملاء لبعض الشركات التي تحتاج إلى هذا النوع من الموظفين . مدرس أو وظيفة أكاديمية أو تعليمية :يمكنك فتح مركز التعليمي الخاص والبدء في إحضار المدرسين والمحاضرين والتوسع بشكل تدريجي . عامل في قطاع الخدمات الطبية :يمكنك فتح منشأة طبية أو عيادة صغيرة تكبر مع الوقت ، لكن يجب التأكد من أن القانون يسمح لك بفعل ذلك . عامل في أحد المصانع : يمكنك استغلال المهارات اليدوية التي تعلمتها في المصنع في بدء إنشاء خط إنتاج خاص بك ، ستحتاج إلى بعض المعدات والأجهزة بالطبع في البداية بالطبع.

2. لا تجعل التمويل يقف كحجر عثرة في طريقك لا تجعل التمويل يقف عقبة في طريقك ، الكثير من المقبلين على فتح عمل خاص يظنون أنهم لا يمكنهم أن يقوموا بالعمل بدون وجود التمويل الكافي في البداية ، هذا أمر غير صائب ، يمكنك بدء عمل خاص بك بمبالغ صغيرة جداً في البداية ، ومن ثم عن طريق الأرباح التي تحققها يمكنك التوسع شيئاً فشيئاً ، هذه الطريقة في إنشاء الأعمال تعطيك دافعاً أكبر للعمل والنجاح ، كما أنها تحميك من مخاطر فقدان استثمارك الأولي ، إذا كان فتح عمل خاص يحتاج إلى بعض التمويل في البداية ، يمكنك أن تفكر في الحصول على قرض صغير من أحد البنوك أو المؤسسات التي تقدم التمويل للمشاريع الخاصة ، من الممكن تسديد القرض لاحقاً من الأرباح ، لكن عليك أن تنتبه إلى بعض الأمور - :إعلانات - في بداية أي مشروع عمل خاص يجب عليك جعل قيمة القرض أقل ما يمكن ، في الواقع عليك أن لا تستخدم القرض إلا حينما تجد أن مشروعك لا يمكنه الاستمرار بدون الحصول على التمويل ، عليك أن تتأكد من أن القرض الذي تطلبه أنت تحتاج إليه فعلاً ، تذكر أن القرض ينبغي أن يسدد ، بالإضافة إلى الفائدة بالطبع ، لذلك كلما قل حجم القرض كلما أصبحت عملية تسديده أكثر سهولة ، وكلما قلت الفوائد المترتبة عليه أيضاً . تأكد من شروط القرض جيداً ، اعرف مواعيد السداد وتأكد من أنك قادر على تسديد القرض قبل المواعيد المستحقة عليه ، تأكد من وضع فترة احتياطية من أجل أن تكون قادراً على تجنب التأخير في التسديد إذا ما عرض لك أي أمر طارئ . تأكد من أن المشروع الخاص بك قادر على تحقيق الأرباح في الوقت المناسب ،

لأنه سيكون أمامك التزام بتسديد دفعات القرض الذي طلبته من هذه الأرباح ، إذا لم تكن متأكدًا من قدرتك على التسديد في الوقت المناسب ، فربما فكرة القرض ليست جيدة بالنسبة لك . قم بعمل دراسة جدوى للمشروع الذي تخطط لإنشائه ، دراسة الجدوى تعطيك فكرة جيدة عن مشروعك ، وتنبهك إلى الأمور التي يجب أن تنتبه إليها ، وأيضًا هي تقيس مدى جدوى مشروعك وإمكانية نجاحه من عدمه ، يجب أن تقوم بعمل هذه الدراسة بأسلوب علمي صحيح ، وذلك حتى تستطيع أن تخرج بنتائج مناسبة يمكنك أن تستغلها في تقرير الاستمرار في المشروع أو إلغائه.

3. قم بتقديم ما تقدمه بطريقة مختلفة عن ما يفعله الآخرون في أي مشروع عمل خاص حاول أن تقدم الخدمة أو المنتج الذي تعمل عليه بطريقة مختلفة عن ما يفعله الآخرون ، الأشخاص يحتاجون إلى من يقنعهم بشراء المنتجات الجديدة بطريقة مختلفة ، يجب أن تكون مميزًا عن الآخرين بشيء ما ، ويجب أن تركز على هذا الشيء في حملاتك الدعائية ، طالع الأفكار التالية على سبيل المثال لتعرف كيف يتم الأمر :مطعم وجبات سريعة :من الممكن التركيز على فكرة أن مطعمك يقدم وجبات صحية مقارنة بالمطاعم الأخرى ، أو أنك تقدم وجبات بنكهة جديدة لم يعتد عليها العملاء في المطاعم الأخرى ، كما يمكنك أن تركز على السرعة في الخدمة ، أو النظافة ، أو عدد الأفرع الكبير ، أو خدمات التوصيل ، أو غيرها من الأفكار التي يجب أن تكون مميزًا في إحداها من أجل منافسة الآخرين . محل لبيع الهواتف المحمولة :يمكنك أن تركز على فكرة جلب أحدث الهواتف فور صدورها ، أو الأسعار الرخيصة ، أو خدمات ما بعد البيع ، أو نشاط المتجر في تخصيص أجهزة الزبائن.

4. اهتم بمشروعك وابدل فيه الكثير من الجهد في أي مشروع عمل خاص يجب عليك الاهتمام بمشروعك ، وابدل الكثير من المجهود فيه من أجل أن تتميز على الآخرين الذين يقدمون نفس الخدمات التي تقدمها ، تأكد من أنه بإمكانك النجاح في المشروع إذا ما أوليته بعض الاهتمام ، الكثير من الأشخاص ينشئون المشاريع ، لكنهم سرعان ما يفقدون حماسهم واهتمامهم بعد فترة وجيزة ، وبالتالي يضيع المشروع ويذهب الوقت والتكلفة المادية أدرج الرياح ، يجب عليك أن تعبر إنجاح مشروعك هو هدفك الرئيسي في فترة بداياته.

5. لا تستعجل الأرباح في البداية لا تستعجل الأرباح ، فالأرباح لا تأتي بسهولة ، ولا يمكنك أن تتوقع الكثير من الأرباح في بداية أي عمل خاص لأنك لم تشتهر ولم يعرفك الناس بعد ، عليك أن تتأبر ولا تدع تأخر الأرباح يؤثر على إخلاصك للمشروع ، سنأتي الأرباح بشكل تدريجي لاحقًا .

6. الإعلانات لا غني عنها لفتح الأفاق الجديدة أمام مشروعك اهتم بالإعلانات ، فالإعلانات في عالم اليوم هي الطريق الأول لجذب انتباه الناس لما تقوم به في أي عمل خاص ، لم يعد العالم قرية صغيرة يمكنك النجاح فيها بمجرد أن يراك الآخرون قد افتتحت متجرًا جديدًا ، يجب أن يعرف عنك الناس في كل مكان ، ويجب أن تبحث عن عملاء جدد ليس فقط في المنطقة التي تقطن فيها ، وإنما عليك أن توسع من دائرة عملائك المحتملين لتشمل دائرة كبيرة جدًا بحيث يمكنك الاستفادة من كل فرصة ممكنة لزيادة مبيعاتك.

7. اهتم بالتكنولوجيا الحديثة في مشروعك التكنولوجيا الحديثة أصبحت تقدم الكثير من المساعدة للأشخاص الذين يفكرون في فتح عمل خاص ، من الممكن أن تكون مميزًا جدًا عن غيرك باستخدام أنواع مختلفة من التكنولوجيا تساعدك في إتمام عملك وخدمة زبائنك بشكل أفضل ، في ما يلي بعض الأمثلة على استخدام التكنولوجيا في المشاريع الخاصة :إنشاء موقع إلكتروني للمنشأة أو العمل الذي تقوم به . إنشاء تطبيقات للهاتف

المحمول ليستخدمها زبائنك . استخدام الحواسيب في إدارة نشاطك بدقة وبشكل أفضل وأسرع . استخدام أنظمة إدارة علاقات العملاء (CRM) في تنظيم عمليات مبيعاتك . كما رأينا ، يجب عليك الانتباه إلى بضعة أشياء قبل أن تقوم ببدء عمل خاص ، أولاً عليك اختيار المجال المناسب لمشروعك ، ويفضل أن يكون مجالاً تبرع فيه وتجديه ، ثم عليك أن لا تجعل التمويل يقف حجر عثرة في طريق مشروعك ، وأيضاً عليك البحث عن تقديم منتجاتك بشكل مختلف عن ما يفعله الآخرون ، وأيضاً عليك عليك أن تبذل الكثير من الجهد في مشروعك ، عليك أيضاً أن لا تهمل الإعلانات في مشروعك ، وأيضاً لا يجب توقع الأرباح الغزيرة في البدايات ، بل يجب عليك الصبر والتأني وانتظار الأرباح في الوقت المناسب ، أيضاً لا يجب عليك إهمال التكنولوجيا في إدارة مشروعك وإنماءه ، أخيراً أوقف المشروع إذا ما ظهرت دلائل واضحة على فشله وأنه ليس مقدر له النجاح أو الاستمرار ، رغم أنه قرار قد يكون صعباً عليك بعد المجهود الكبير الذي بذلته في مشروعك ، إلا أنه قد يكون القرار المناسب في الكثير من الحالات ، فخسارة صغيرة أفضل من خسارة كبيرة ، يمكنك البحث عن مشروع آخر في مرحلة لاحقة ، لكن عليك أن تعرف النقطة التي يجب عليك التوقف وعدم الاستمرار عندها ، فمعرفة متى ينبغي عليك التوقف لا تقل أهمية عن معرفتك متى ينبغي عليك الاستمرار

كيف تبدأ مشروع عمل خاص وتصبح ناجحاً فيه؟

مراحل انشاء مشروع صغير

بدء مشروع تجاري صغير ، هو مسئولية كبيرة، ولكن يمكن لمن لديه فكرة جيدة، وأخلاقيات عمل قوية، ومصدر امن من الموارد، أن يقوم بانشاء مشروع صغير علي ان يتبع الخطوات السليمة والتي تضمن له قدر كبير من نجاح هذا المشروع، وقد تم اختيار مشروع تصنيع ملابس جاهزه كمثال لاحدي المشاريع التي يمكن للمرأة القيام بها والمساهمة في رفع المستوي الاقتصادي لاسره والمجتمع،

وفيما يلي سنقوم بعرض التجريه الفعلية التي قام بها الباحث مع مجموعه من السيدات التي لا يعملن في وظائف حكومية او خاصه ويملكن طاقات ابداعيه في اتجاه صناعه الملابس الجاهزه .

تحديد الأساسيات1-



قمنا بعمل مجموعه من الندوات العامه مع مجموعه من السيدات لتوضيح الفكره ومحاولة تحويل الابداع الي واقه ملموس من خلال تحديد الاهداف الاساسيه الاساسية ووضعنا امامهن عدده اسئله مثل :

هل تريد تحقيق الاستقلال المادي،

هل تريدي بيع مشروعك لأعلى مشتري؟

هل ترغبين في مشروع تجاري صغير ومستمر، تحب العمل عليه، ويمكنك من خلاله تحقيق دخل ثابت؟

هذه الأشياء يجب أن تعرفها وتحددها كل سيده مقدمه ع اقامه مشروع بشكل مبكر للغاية من أجل وضع حجر أساس متزن يمكنها من البناء عليه من خلال الخطوات التالية.

2-اختيار الفكرة.

وهنا وضعنا امامهن اختيارات عديده لتفضيل منتجاً معيناً لطالما رغبت في صناعته وتشعر بحاجة من حولها إليه. او قد يكون شيئاً لم يعرف المستخدمون أنهم بحاجة له بعد، بسبب أنه لم يتم تصنيعه بشكل منتشر حتى الآن

ثم قمنا بعمل جلسة اقتراح للأفكار. وطرح سؤال بسيط، مثل: "ما الذي يجب علينا القيام به؟" الغرض هنا ليس وضع خطة عمل، ولكن أن تقوم بإنتاج أكبر قدر من الأفكار المحتملة. الكثير من هذه الأفكار سوف تكون فاشلة وتافهة، وسوف يتم ذكر بعض الأفكار العادية جداً كذلك، لكن دون شك القليل من الأفكار المقترحة سوف تظهر أن لديها قدرة حقيقية على تحقيق النجاح.



ضع مواهبك وخبراتك ومعرفتك في الاعتبار، عند محاولة اختيار الافكار المبدئية المجردة التي تم اقتراحها من السيدات. إذا كان لديهن مجموعة معينة من المهارات والمواهب، فسوف نقوم بتوجيهها في كيفية استغلال تلك الثروة من أجل تلبية احتياج معين في السوق التجاري. ان جمع المهارات والمعرفة مع مطالب السوق يرفع من فرص وصولك إلى فكرة مشروع تجاري

-3 اختيار اسم لمشروعك.

يمكنك أن تختار لنفسك اسماً قبل وجود أي فكرة خاصة بالمشروع التجاري، وإذا كان الاسم جيداً، قد تجد أنه يساعدك على تعريف فكرة المشروع. مع نمو وتطور الخطة، وتبلور الأشياء ووضوحها، فإن الاسم الأمثل قد يأتي لخاطرك، لكن ذلك لا يجب أن يمنعك عن اختيار اسم ما في المراحل الأولى المبكرة. اختر اسماً يمكنك أن تستخدمه أثناء التخطيط والعمل على المشروع، ومن جهة لا تتردد أن تغيره عندما تجد فكرة أفضل فيما بعد.

دائماً قم بالبحث لمعرفة إذا كان هذا الاسم مستخدماً من قبل أي شخص آخر، قبل أن يقع عليه اختيارك. حاول أن تختار اسماً بسيطاً وقابلاً للتذكر.

-4 تحديد فريق العمل .

وهنا نضع امامهن بعض النقاط التي تساعدن في القيام بمشروع ناجح مثل هل سوف تقوم بالعمل كله بمفردك؟ أم أنك بحاجة لدعوة فرد أو اثنين جديرين بالثقة للانضمام لك؟ وجود فريق عمل يجلب الكثير من الدعم على طاولة العمل، حيث يقوم أفراد الفريق بتقييم ومناقشة أفكار بعضهم البعض. العمل الذي يقوم به فردين معاً ينتج شيئاً أعظم مما يحاول كل منهم بشكل منفصل أن يصل إليه.



ونقوم بسرد قصص النجاح القائمة ع الشركاه وتوضيح ان نجاحات هؤلاء الأفراد لم تكن أبداً نتاج عمل فردي، بل إن الشراكة الفعالة ترتب عليها إخراج أفضل ما في طرفي المعادلة.

وضروره التركيز في المناطق التي تظهر بها نقاط ضعفك، أو نقص المعرفة .عملية العمل على إيجاد الشريك المتوافق مع شخصيتك والقادر على ملء ثغرات المهارات أو المعرفة التي تعاني منها، تكون وسيلة رائعة من أجل ضمان وجود الموارد التي يحتاج إليها المشروع من أجل تحقيق النجاح .

-5اختيار الشركاء

عند اختيار الفرد أو المجموعة التي سوف تعمل على بناء مشروعك التجاري معهم، فكر بحرص شديد .حتى إذا كان هذا الشخص هو صديقك المفضل، فلا يعني ذلك أنه سوف يكون شريك المثالي في العمل التجاري . اهتم بأن تبدأ الأمر مع شخص على قدر الثقة .من الأشياء التي يجب عليك وضعها في الاعتبار عند اختيار الشركاء وفريق العمل:

هل يكمل الطرف الآخر نواحي ضعفك؟ أم أن كل منكما يملك نفس النوع من المهارات والخبرة؟ إذا كانت الإجابة هي الحالة الثانية، فسوف يترتب على ذلك من عواقب سيئة وضارة لمسار المشروع لأقصى حد .قد ينتهي الأمر بوجود الكثير من الأفراد المهمتمين بالقيام بنفس الشيء، بينما العديد من المهام الأخرى لا تجد الشخص المناسب القادر على الالتزام بها.

هل تتفق معهم فيما يخص الصورة الكاملة؟ الجدالات حول التفاصيل أمر طبيعي ولا بد منه، وبالغ الأهمية كذلك من أجل الوصول للصورة الصحيحة التي يتم بها الأمر .لكن الاختلاف هو الصورة الكاملة للمشروع، والغرض

الحقيقي من وراء هذا العمل التجاري، قد يتسبب في انقسامات غير قابلة للإصلاح. كن متأكدًا من أن فريق العمل يهتم ويؤمن بأهداف المشروع بنفس قدر إيمانك واقتناعك بها.

عند إجراء مقابلات العمل مع الأفراد، فابدأ بعض المجهود من أجل اكتشاف الموهبة الحقيقية من وراء الشهادات التعليمية المميزة أو في حالة عدم وجودها. المجال الذي ينال فيه الفرد تعليمه الرسمي لا ينبغي بالضرورة أن يكون نفس مجال موهبته وتميزه. قد يكون المتقدم للوظيفة صاحب خلفية دراسية فيما يتعلق بالمحاسبة، على سبيل المثال، لكن خبراته الحقيقية وتقييمك لمهاراته يجعل ميسرًا أكثر لاستخدامه في مجال التسويق

كتابة خطة العمل

1- إنشاء خطة العمل

تقوم خطة العمل بتعريف الأشياء التي نحن بحاجة لها من أجل بدايه المشروع الصناعي، سواء كان متوسط أو صغيرًا. يتم من خلالها تلخيص الشكل العام للمشروع في ملف واحد. كما أنها تعمل كخارطة توضيحية لجميع الاطراف المعنية الأخرى عند الحاجة لتقرير الطريقة الأمثل لتقديم المساعدة لك، وتساعدهم على تقرير ما إذا كان المشروع قابل للتطبيق على أرض الواقع أم لا

2- التوصيف التجاري للمشروع.

وفيه يتم وصف أكثر تحديدًا للمشروع، وكيف أنه يلائم وضعية السوق بشكل عام. سواء كنت شركة، أو شركة محدودة المسؤولية، أو ملكية فردية، فقم بذكر ذلك، والسبب الذي دفعك لاختيار هذا المسار. قم بوصف منتجك، ومميزاته الأكبر، ولماذا سوف يكون المستهلكون بحاجة إليه. اهتم بالإجابة على الأسئلة التالية:

من هم عملائك المحتملون؟



ما أن تستوعب بوضوح من هم وما الذي يرغبون به، استنتج استراتيجية التسويق.

ما هي الأسعار التي يمكنهم دفعها من أجل منتجك أو خدماتك؟

ما الذي يجعلهم يدفعون مقابل منتجك أو خدمتك أنت دوناً عن بقية المنافسين؟

من هم منافسوك؟

3- اهتمي بعمل تحليل للتنافسية من أجل تحديد منافسيك الرئيسيين .

قم بالبحث والسعي للتعرف على من يقومون بأشياء مماثلة لما تخطط له، ولأي درجة حققوا النجاح.

التعرف على التجارب غير الناجحة، ومحاولة الوصول للأسباب التي جعلت مشروعاتهم تنهار.

كيف تبدأ مشروع صغير و ناجح

قم بكتابة" الخطة التشغيلية ". ويتم من خلالها وصف الكيفية التي يتم بها إنتاج أو تقديم المنتج أو الخدمة الخاصة بك، وكل التكاليف المتعلقة.

كيف ستقوم بإنتاج المنتج الخاص بك؟

كيف سيتم إيجاد هذا المنتج؟

قم بتوصيف عملية الإنتاج، بدءاً من توفير المواد الخام، ثم تجميعها، ثم إكمالها، وعمليات التعبئة والتخزين والشحن.

هل سوف تحتاج إلى عمال إضافيين؟

هل سيتم الاعتماد على مجموعات عمل خارجية في أي من المراحل؟.

من سيقود ومن سينفذ التعليمات؟

قم بتعريف الهيكل العملي في منطمتك، بدءاً من موظف الاستقبال، وصولاً إلى الرئيس التنفيذي، والمهام المطلوبة من كل فرد، سواء من الناحية المادية أو الوظيفية. معرفة الهيكل الخاص بالمنظمة سوف يساعدك بشكل أفضل على التخطيط من أجل تكاليف التشغيل، والضبط الدقيق لكمية رأس المال التي سوف تحتاج إليها من أجل العمل بفاعلية.

هل أنت بحاجة لزيادة مساحة المباني الخاصة بك . هذا الأمر يحدث بكيفية أسرع من المتوقعة .بمجرد ما أن تبدأ طلبيات العمل في التكسد، قد تجد أن المنتجات تتراكم في غرفة معيشتك، وغرفة النوم، وحديقة المنزل .فكر في استئجار مباني خاصة بالتخزين عند الحاجة لذلك.

-4 كتابة خطة التسويق.

الخطة التشغيلية تشرح الكيفية التي سيتم بها عملية الإنتاج، بينما خطة التسويق فهي تشرح كيف ستقوم ببيع هذا المنتج. عند العمل على إنشاء الخطة التسويقية، فحاول أن تجيب على أسئلة "كيف" "ستنجح في الوصول بمنتجك إلى العملاء المحتملين، ولفت انتباههم للدرجة التي تدفعهم لأخذ قرار الشراء منك دون غيرك.

سوف تحتاج كذلك إلى تحديد نوعية التسويق التي سوف تعتمد عليها. على سبيل المثال، هل ستستخدم إعلانات الراديو، أم وسائل التواصل الاجتماعي، أم الإعلانات الترويجية، أم لوح الإعلانات، أم حضور فعاليات التشبيك والمجتمعات، أم كل ما سبق؟

سوف تحتاج كذلك إلى تعريف رسالتك التسويقية. بمعنى آخر، ما الذي سوف تقوله في محاولتك لإقناع العملاء من أجل اختيار منتجك؟ وهي الميزة الفريدة التي من خلالها يقدر منتجك على علاج مشكلة معينة لدى العملاء. على سبيل المثال، قد تقوم بتقليل التكلفة، أو تقديمها بشكل أسرع، أو بكفاءة أعلى مقارنة بمنافسيك.

-5 اعداد نموذج للتسعير.

ابدأ بعملية فحص المنافسين. اعرف السعر الذي يتم به بيع المنتجات المماثلة لمنتجك. هل يمكنك أن تضيف لمنتجك شيئاً ما (إضافة قيمة) (من أجل جعله مختلفاً، وبالتالي جعله بسعر مغري أكثر؟

المنافسة لا تتعلق فقط بالبضائع أو الخدمات بحد ذاتها. الأمر كذلك وثيق الصلة بمصداقيتك الاجتماعية والبيئية. أصبح المستهلكون مؤخرًا يمتلكون وعياً متزايد بالحاجة لإظهار أن مشروعك التجاري مهتمًا بما يخص شروط العمالة وأنه لا يتسبب في الإضرار بالبيئة. الحصول على شهادات الاعتماد والتقييمات من المؤسسات المرموقة والجهات المعنية الموثوق بها يضمن للمستهلك أن منتجك أو خدمتك أكثر توافقًا مع مبادئهم وقناعاتهم الشخصية من مقدمي الخدمة المفقيرين لنفس الاعتمادات والشهادات التي لديك.

صورة عنوانها 1 13 26914

-6 التغطية المالية.

بيانات الحالة المالية تقوم بترجمة الخطط التسويقية والتشغيلية إلى أرقام) عوائد وأرباح وتدفقات مالية. (يتم من خلالها تعريف كمية الأموال التي سوف تحتاج إليها والأموال المحتمل ربحها. وبما أن هذا الجزء هو الأكثر حيوية فيما يخص خطة العمل، وربما الأكثر أهمية على الإطلاق من أجل تحقيق الاستقرار طويل المدى، فعليك أنك تقوم بتحديثه شهرياً خلال العام الأول، وبشكل ربع سنوي في العام الثاني، ثم بشكل سنوي فيما بعد ذلك.

تغطية تكاليف بدء التشغيل. كيف ستقوم بتمويل مشروعك بشكل مبدئي؟ القروض البنكية، أم أصحاب رؤوس الأموال، أم المستثمرين) وهم الأثرياء الذين يقبلون بتقديم رأس المال للشركات الناشئة؛ غالبًا مقابل سندات قابلة للتحويل أو حصص في المشروع، أم جهات تمويل المشاريع الصغيرة، أم من خلال مدخراتك الخاصة. كل ما سبق يعد من الخيارات القابلة للتطبيق. عند محاولتك لإنشاء مشروعك، عليك أن تكون واقعيًا لأقصى درجة.

الاحتمال الأكبر أنه لا توجد أي فرصة لتحقيق أرباح بنسبة 100% أيًا كان ما تقدمه، بمجرد دخولك لحقل المنافسة، لذلك عليك أن يكون لديك ما يكفي من الاحتياطي الجاهز من أجل تمويل احتياجاتك؛ إلى أن تقف على قدميك وتسير وتيرة العمل بشكل منظم. من أكثر الطرق



الممكنة للوصول للفشل هي أن يكون لديك قصور في رأس المال.



ما هو السعر الذي تنوي به بيع المنتج /الخدمة التي تقدمها؟ ما هي التكلفة التي سوف تتحملها من أجل

إنتاجها؟ اعمل على الوصول لتقدير تقريبي صحيح لصافي الربح؛ واضعًا في الاعتبار التكاليف، مثل: الإيجار، وفواتير الطاقة، والموظفين .. إلى آخره.

-7 كتابة الملخص التنفيذي.

الجزء الأول من أي خطة عمل هو الملخص التنفيذي .ما أن تقوم بوضع وتطوير الأجزاء الأخرى، عليك أن تصف المفهوم الشامل للمشروع ، وكيف ستحقق من خلاله الربح المادي، وكمية التمويل التي تحتاج إليها، والوضعية الحالية للمشروع، بما فيها الوضعية القانونية، والأفراد المنخرطين في العمل، ونبذة تاريخية قصيرة، وأي شيء آخر يساهم في إظهار مشروعك التجاري على أنه حسان رهان قادر على تحقيق الفوز .

-8 تنفيذ المنتج

وعند الانتهاء من تخطيط كل شيء متعلق بالمشروع ، وتوفير التمويل اللازم، ووجود الحد الأدنى من فريق العمل، فحان وقت بدء العمل .الآن حان وقت الجلوس مع المهندسين وبدء العمل على الموديلات المطلوب تنفيذها، أو بدء عمليات شراء المواد المطلوبة وشحنها في غرفة العمل الخاصة بك أو بدء عمليات الشراء بالجملة وتحديد أسعار البيع بالتجزئة .عملية التنفيذ تلك هي الوقت الذي تهتم فيه بالاستعداد لدخول السوق . أثناء ذلك الوقت، قد تكتشف أشياء مثل

الحاجة إلى تعديل الأفكار .ربما يجب أن يكون المنتج بلون أو تصميم أو مقاس آخر .ربما يجب أن تكون الخدمة التي تقدمها ذات نطاق أوسع، أو أضيق، أو أكثر تفصيلاً .الآن هو الوقت الذي يجب عليك فيه أن تستعد لأي شيء مفاجئ سوف يظهر لك أثناء عمليات التجربة والاختبار والتطوير .سوف تعرف بشكل بديهي عندما يكون من اللازم أن تعدل وتغير من شيء ما بهدف جعله أفضل أو مختلفًا عما يقدمه منافسيك بشكل معتاد.

-3 إدارة الأموال

-1 تأمين تكاليف بدء التشغيل

.غالبية المشاريع الصناعية تكون بحاجة إلى رؤس الأموال من أجل البداية .الأموال تكون مطلوبة عادة من أجل شراء اللوازم والمعدات، وكذلك من أجل تحريك العمليات التجارية في الفترة قبل أن يصبح المشروع قادرًا على إدخال الأرباح لنفسه .وأول مكان يجب عليك أن تتظر نحوه من أجل توفير رأس المال، هو أنت

هل لديك أي استثمارات أو مدخرات؟ لو ذلك صحيح، ففكر في إمكانية استخدام بعض منها من أجل تمويل مشروعك . لا يجب أن تستثمر كل مدخراتك في مشروع واحد، بسبب خطر التعرض للخسارة .بالإضافة إلى ذلك، لا يجب أبدًا أن تستثمر أي أموال موضوعة جانبًا تحسبًا لحالات الطوارئ) يقترح الخبراء توفير ما بين

ثلاثة إلى ستة أشهر من الدخل، من أجل هذا الغرض (أو الأموال التي سوف تحتاج إليها خلال السنوات القليلة المقبلة بسبب أي التزامات متوقعة).

ضع في اعتبارك عملية الادخار خلال المرحلة المقبلة كبديل آخر .فقم بادخار جزء من دخلك الشهري، ويمرور الوقت ستجد أنك تغطي تكاليف بدء مشروعك المأمول.

قم بزيارة البنك من أجل السؤال حول قروض المشاريع الصغيرة أو خطط الائتمان .في حالة قيامك بهذه الخطوة، تأكد من زيارة مختلف البنوك الممولة لضمان أنك تحصل على العرض الأفضل فيما يخص كمية الأموال المقترضة من جهة، وسعر الفائدة وشروط التسديد من جهة أخرى.

2- إدارة تكاليف التشغيل

تابع تكاليف التشغيل الخاصة بك، واجعلها متوافقة مع توقعاتك المسبقة حول هذا الأمر .ما أن تجد أنك تتفق الأموال بإسراف من أجل أحد الأشياء) مثل: الكهرباء، أو فواتير التليفون، أو الأدوات المكتبية، أو التعبئة والتغليف (فعليك أن تتظر من حولك من أجل إيجاد سبب المشكلة، وتحديد ما الذي تحتاج إليه، وما الذي يمكنك الاستغناء عنه من أجل توفير التكاليف لأقصى درجة ممكنة .فكر بأسلوب بسيط، غير بذخ، في مرحلة البداية، وضع في اعتبارك تأجير الأشياء بدلاً من شرائها، واستخدام الخطط مسبقاً الدفع فيما يخص الخدمات التي يحتاج إليها مشروعك، بدلاً من تحميل نفسك عبء العقود طويلة المدى.

3- الاموال المطلوبه كحد ادني

قد يكون مشروعك بحاجة إلى 100 ألف جنيه من أجل البدء .تتجح في توفير هذا المبلغ، ثم تبدأ في شراء آلات الصنائه والمواد الخام الأولية، ثم يأتي الشهر الثاني، وأنت ما زلت في مرحلة الإنتاج، ومطالب بتسديد الإيجار، وبحاجة لدفع مرتبات الموظفين، جنباً إلى جنب مع اقتراب الموعد المستحق لتسديد مختلف الفواتير . عندما يحدث ذلك، سوف يكون مصدرك الوحيد المتاح هو أن تتوقف عن القيام بما تقوم به .إذا كان بمقدورك ذلك، فوفر في البداية احتياطي يغطي مدة سنة كاملة بدون تحقيق أي أرباح.

4-التوفير لاستمرار المشروع

خطط لأن تكون عمليات شراء معدات العمل وسقف النفقات العامة مقتصرة على أقل حد ممكن، خاصة في مرحلة البداية .لا يجب أن يكون مقر العمل في مبني بالغ الروعة، مع أحدث طراز وأعمال فنية ثمينة على الجدران .مجموعة من قطع الأثاث الاساسية في مقر في منطقة حيوية قد يكون كافي جداً، أو يمكنك إجراء الاجتماعات مع العملاء الخاصين بك في مقهى محلي .العديد من المشاريع الناشئة تفشل في تسديد ثمن الأدوات واللوازم الإضافية، بدلاً من التركيز على مشروعهم نفسه.

5-حدد الوسيلة التي سوف تستقبل بها عمليات الدفع.

أنت بحاجة إلى الاستعداد لاستقبال عمليات الدفع من عملائك وزبائنك .يمكنك أن تسأل عن الخيارات البنكية الخاصة بالمشاريع التجارية الصغيرة، حيث تتطلب منك حد أدنى من الأوراق والمستندات، وتكاليفها تكون ضئيلة نوعاً ما .وإذا كنت لا تشعر بالارتياح للتعامل مع الوسائل التكنولوجية الحديثة، فيمكنك أن تسأل عن حسابات الأعمال التجارية التقليدية الأخرى.

حساب التجار هو عقد بموجبه يقوم البنك المستحوز بمد خط ائتماني خاص بالتاجر، الذي يرغب في قبول عمليات الدفع من خلال بطاقات خاصة بعلامة تجارية معينة .فيما سبق، بدون وجود مثل هذا التعاقد، كان التاجر لا يقدر على قبول أي عمليات دفع من قبل العلامات التجارية الكبرى الموفرة للبطاقات الائتمانية .لكن بعض التحديثات الخاصة بهذا الأمر، والخدمات المقدمة من قبل البنوك، غيرت ذلك؛ لذلك لا تفكر في أنك مقتصر أو مضطر لهذا الاختيار .قم بعملية بحث من أجل الوصول للاختيار الأفضل.

-4-تغطية الجانب القانوني

سوف يكون أمامك الكثير من العواقب التي يجب عليك اجتيازها، الناتجة عن انتقالك من مرحلة العمل الشاق، إلى مرحلة صاحب المشروع الصغير الذي يعمل أكثر من طاقته ولا يتقاضى أجرًا .بعض من هذه العقبات سوف تكون أكوام الوثائق والمستندات، والقواعد والقوانين المنظمة، بدءًا من تعهدات البناء وصولاً إلى القانونين المحلية المنظمة، وتصاريح المحافظة، واشتراطات الحكومة، والضرائب، والرسوم، والعقود، والأسهم، والشراكات، وأكثر من ذلك .تواجد الشخص الذي يمكنك الاتصال به وطلب استشارته عند الحاجة لن يوفر لك فقط راحة البال، ولكن سوف يضمن لك توافر مصدر خبير أنت بأشد الحاجة له من أجل مساعدتك على تحقيق النجاح.

اختر شخصًا أنت على قدر كافي من التفاهم والقدرة على التواصل معه، والذي يظهر بدوره فهمه واهتمامه بمشروعك التجاري .سوف تحتاج كذلك إلى شخص لديه معرفة مسبقة بهذا المجال، حيث أن المستشار القانوني قليل الخبرة قد يتسبب في وصولك إلى مشاكل قانونية أو حتى الاضطرار إلى تسديد غرامات والوقوع تحت طائلة المسائلة القانونية، وربما قضاء بعض الوقت في السجن.

-2-تعيين محاسب.

سوف تحتاج كذلك إلى شخص قادر على التعامل بحكمة مع الماليات، وحتى إذا كنت تظن أنك قادر على تسيير المعاملات المادية الخاصة بك، فسوف تظل بحاجة إلى وجود شخص يفهم كيفية التعامل مع الأمور الضريبية وغيرها من النقاط المتخصصة .الضرائب الخاصة بالمشاريع التجارية قد تصبح أمرًا بالغ التعقيد، لذلك سوف تحتاج على الأقل (وجود مستشار للضرائب .ويغض النظر عن كمية الأموال التي سوف يتعامل معها المحاسب المسئول، فمن الضروري جدًا أن يكون شخصًا جديرًا بالثقة.

-3 الكيان التجاري

سوف يكون عليك أن تقرر أي نوع من الكيانات التجارية ترغب في أن تكونه؛ من أجل الأغراض الضريبية، وكذلك من أجل جذب المستثمرين. سوف تقوم بذلك بعد أن تقرر ما إذا كنت ستحتاج الأموال من الآخرين سواء من خلال الأسهم العادية أم القروض، وبناءً على النصيحة المقدمة من خبراء الشؤون القانونية والمحاسبة. إنها واحدة من آخر الخطوات التي يكون عليك الالتزام بها قبل البدء في إنفاق الأموال بشكل فعلي، أو طلب الأموال من أحد الأشخاص. غالبية الأفراد على معرفة مسبقة بالشركا توغيرهم. لكن بالنسبة للغالبية الشائعة من أصحاب المشاريع الصغيرة، فإنك سوف تكون بحاجة لإنشاء واحدة من الكيانات التالية :

الملكية الفردية، إذا كنت ستقوم بتشغيل هذا المشروع الصغير) دون أن يتضمن ذلك أي موظفين (بمفردك أو مع زوجتك على سبيل المثال.

الشراكة العامة، إذا كنت ستقوم بإدارة المشروع مع شريك.

الشراكة المحدودة، والتي تتألف من القليل من الشركاء المتضامنين، المسؤولين عن الأمور والمشاكل المختلفة المتعلقة بهذا المشروع، والقليل من الشركاء المحدودين، والمسؤولين فقط عن كمية الأموال التي يستثمرونها في هذا المشروع التجاري. والجميع يتشارك الأرباح والخسارة.

، حيث لا يكون أي شريك مسؤولاً عن إهمال أو تراخي الشركاء الآخرين.

-5 تسويق المشروع التجاري

-1 إنشاء موقع إلكتروني

إذا كنت مهتمًا بعملية البيع عبر الإنترنت، فاهتم باختيار منفذ البيع الإلكتروني المناسب لك، أو ربما أن تنشئ موقعًا خاصًا بك. إنه واجهتك الأمامية، لذلك اهتم بالقيام بأي شيء وكل شيء يمكنك القيام به من أجل جعل المستخدمين "يرغبون" في زيارة موقعك الإلكتروني، ويرغبون في البقاء عليه، وتصفح المزيد والمزيد من صفحاته.

..عند إنشاء الموقع الإلكتروني، ضع في اعتبارك أن البساطة والوضوح هما كلمتا السر. التصميم البسيط الذي يعبر بوضوح عما تقوم به، وكيفية قيامك به، وما هي تكاليف الحصول عليه، هو الأمر المطلوب تحديدًا الذي يحقق الفاعلية والكفاءة المطلوبة. عند إنشاء موقعك الإلكتروني، تذكر أن تؤكد من خلاله على الأسباب التي تجعلك الخيار الأفضل بالنسبة للعملاء.

-2 الاستعانة بمصمم لموقع الكتروني

إذا قررت أن تنشئ موقعًا إلكترونيًا، فتأكد من أنه يتمتع بالمظهر المحترف. قد يضع ذلك على عاتقك حملًا ماديًا إضافيًا، لكن الموقع ذو الشكل الجيد والجدير بالثقة هو أمر بالغ الأهمية، وسوف يؤدي نتائجًا إيجابية على المدى البعيد. يجب أن يكون الموقع الإلكتروني ذو مظهر احترافي ويعمل ببساطة وكفاءة. إذا كنت ستقدم

عمليات تحويل الأموال من خلال موقعك، فاضمن استخدام آليات تشفير آمنة، ومراجعة عمليات تحويل الأموال من قبل شركات موثوق بها.

-3الدعاية الداخلية

يجب عليك أن تجد لنفسك وسيلة دعابة مختصرة ومميزة من أجل إقناع الأفراد الذين يحتاجون منتجك أو الخدمة التي تقدمها؛ تقدر من خلالها على التعبير عن قيمة ما تقدمه، والغرض والإمكانيات التي تقدمها من خلال مشروعك . اكتب هذه الدعاية بالعديد من الطرق حتى تصل إلى واحدة تشعر بالرضا عنها؛ وتقدر على قولها بسهولة ووضوح في كل مرة تحتاج إليها . ثم تمرن عليها جيدا.

بناءً على نوعية مشروعك ، فقد يكون من المناسب أن تمتلك بطاقات عمل دعائية) كروت شخصية (مطبوعة بشكل مثير للذهن وملفت للعين

-4الحضور الإلكتروني

يجب عليك القيام بهذه الخطوة بوقت كافي قبل انطلاق المشروع، بهدف زيادة الترقب . استخدم الفيسبوك وجوجل بلس وتويتر وأي وسيلة تواصل اجتماعي أخرى ممكنة؛ من أجل بناء حالة من الإثارة ولفت الانتباه ونشر الأخبار المتعلقة بك . أنت بحاجة لخلق حالة من الجدل بحيث يبدأ الناس في متابعة العملية) . اهتم باستخدام حسابات خاصة بالعمل بالنسبة لنشاطاتك التجارية على هذه المواقع، وابتعد عن حساباتك الشخصية . وكل رسالة تقوم بها يجب أن يتم تصميمها بشكل مختلف، بناءً على من يستقبل الرسالة.)

-5تنفيذ خطط التسويق والتوزيع.

مع وجود النسخة النهائية من منتجك، ومع وجود توقع منطقي للوقت الذي سيكون من المتاح به عمليات البيع، عليك أن تبدأ التسويق.

إذا كنت ستعمل على عمليات التسويق من خلال الدوريات الإعلانية، فسوف يكونون بحاجة لنسخة أو صور على الأقل قبل شهرين من عملية الطبع والنشر.

إذا كنت ستقوم بعمليات البيع في المحلات، فاحصل على طلبيات شراء مسبقة، ومساحة مخصصة على الأرفف . إذا كنت ستقوم بالبيع عبر الإنترنت، فقم بتجهيز موقع التجارة الإلكترونية من أجل بدء عمليات البيع.

اهتم بالدعاية في المجالات التجارية والمتخصصة المناسبة، ومن خلال المواقع الإلكترونية المتعلقة.

-6إطلاق المشروع التجاري

-1تأمين مساحة العمل اللازمة.

سواء كان ذلك عن طريق مقر المصنع، أو بالنسبة للمستودعات التخزين، فكونك بحاجة إلى مساحة أكبر من ورش العمل الخاصة بك أو غرفة النوم المستخدمة من المنزل، فالآن هو الوقت المناسب للاهتمام بذلك.



إذا كنت لا تحتاج بشكل عام إلى وجود مقر عمل ثابت، ولكنك تحتاج أحياناً لأماكن لإجراء المقابلات، فعادة ما توجد أماكن توفر لك هذه الاحتياجات. قم بالبحث عبر جوجل أو اسأل الأفراد في مجتمعك المحلي عن خيارات التأجير اليومي لقاءات العمل والمقابلات

تأكد من التواصل مع البلدية /هيئة المحليات من أجل التعرف على القوانين المنظمة. بعض أنواع المشاريع الصغيرة لا يمكن أن تتم بداخل المنازل، لذلك من الضروري أن تتأكد من أن مشروعك يتم تنفيذه في مكان متوافق مع قواعد الحماية والأمان والشروط التجارية المنظمة.

-2بدء المشروع.

ما أن تتم عملية إنشاء المنتج الخاص بك، وتخزينه، أو تجهيزه بأي شكل ما، وكونه جاهزاً للبيع، والانطلاق واستقبال



العملاء، عليك أن تنظم حدثاً مميزاً من أجل إطلاق مشروعك . اهتم بإصدار بيان صحفي، وأعلن عن نشاطك للعالم كله . قم بالكتابة عن الأمر عبر وسائل التواصل الاجتماعي، واجعل كل أركان السوق تضج بالحديث عنك وعن مشروعك التجاري الجديد.

قم بتنظيم حفلة وقم بدعوة كل الأفراد القادرين على المشاركة في نشر المعلومات عنك . لا يجب أن تكون حفلة باهظة التكاليف؛ قم بشراء الطعام من خلال عروض التخفيضات التي تقدمها المحلات الكبرى، واطلب من عائلتك وأصدقائك المساعدة في عملية

ويجب مراعاة الآتي:

-دائماً اهتم بتقديم الفائدة والخدمة لهؤلاء المحتمل أن يكونوا عملاءً لك، حتى إذا لم يكونوا كذلك في الوقت الحالي. عندما يحتاجوا لذلك المنتج من جديد، لكي تكون أول من يخطر على بالهم.

-مع ظهور الإنترنت، أصبحت التجارة الإلكترونية أسهل طريقة ممكنة لبدء المشاريع التجارية، وأقل تكلفة فيما يخص بناء المشروعات الناشئة مقارنة مع نظيرتها من الشركات التي تستخدم موقع وأبنية حقيقية من أجل تشغيل أغراضها التجارية.

-واصل التعلم، وكن متكيفاً مع التغييرات . أوجد لنفسك الزملاء، والمستشارين أصحاب الخبرات، والمنظمات المحلية التجارية ذات الصلة، والمنديات الإلكترونية، ومواقع الكتابة التعاونية" ويكي "من أجل مناقشة التفاصيل اليومية المتعلقة بإدارة مشروعك الصغير .

-غالبية الشركات المعتمدة على عمليات البيع المباشرة تستخدم رأس مال مبدئي قليل مقارنة بالشركات الضخمة ذات مقرات العمل التقليدية .يمكنك أن تحقق الأرباح بشكل أسرع مقارنة من المشاريع التجارية العادية كذلك.

يمكنك كذلك أن تضع في اعتبارك المتاجرة من خلال المواقع الإلكترونية،

من الجيد أن تبدأ صغيرًا بمنتج أو اثنين ثم إضافة المزيد والمزيد بمرور الوقت-

-لا تخف من التجربة مع الأسعار .يجب عليك أن تحدد الحد الأدنى للسعر الخاص بمنتجك ، لكن من جهة أخرى قم بالتجربة مع مختلف الأسعار القليلة أو العالية.

كن واثقًا من نفسك دائمًا حتى في الأوقات التي لا تكون فيها وضعيتك المالية في أفضل الأحوال.-

ويجب الحذر مما يلي:

انتبه إلى الأفراد الذين يطلبون منك الأموال قبل أن يقدموا لك أي عمل تجاري .التجارة تؤدي إلى الازدهار والرخاء عن طريق " تبادل ومشاركة "المكسب لذلك فإن العمل التجاري يجب أن يعود عليك بالنفع المادي حتى تقبل بالعمل به

النتائج.

تم اعداد رؤيه لتحويل الفكر الابداعي الي واقع للسيدات التي يمتلكن طاقات ابداعيه غير مفعله-

تطبيق مجموعه اهداف علي هؤلاء السيدات من خلال ورش عمل لاكتشاف الابداع الكامن بداخلهن-

-تحفيز القدرات الابداعيه بشكل علمي ممنهج من خلال ورش عمل متخصصه كلا في مجاله لانتاج منتج واقعي يصلح لاقامه مشروع صغير

التوصيات

من خلال البحث يوصي الباحث بالآتي:-

- توضيح اهميه دور التحفيز والتشجيع للمرأة الغير عامله واطهار الطاقات الابداعيه بداخلها.
- زيادة الوعي بأهمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتوضيح دورها في التنمية الاقتصادية.
- توفير القروض والدعم اللازم لتمويل رأس المال العامل وتطوير المعدات والأصول الرأسمالية أو التوسع في المشروعات القائمة أو تمويل أفكار ريادية جديدة في سبيل تنمية المشروعات الصغيرة اقتصادياً واجتماعياً.
- تشجيع البنوك على تمويل المشروعات الصغيرة بأسعار فائدة منخفضة، من خلال منحها امتيازات مادية كإعفاءات ضريبية على الأرباح المحققة من أنشطة تمويل تلك المشروعات.
- تدريب أصحاب المشروعات الصغيرة على نظم الإدارة الحديثة للمشروعات.
- إصدار دورية تهتم بإلقاء الضوء على التجارب الناجحة في المشروعات الصغيرة، وتوجيه الشباب إلى كيفية اختيار مشاريعهم الصغيرة.

- تنظيم المعارض المتخصصة لترويج وتسويق منتجات المشروعات الصغيرة ونشر المعلومات التسويقية اللازمة لمساعدتهم على تسويق منتجاتهم داخل مصر وخارجها.
- ضرورة العمل على الاكتشاف المبكر لمعوقات نجاح المشروعات الصغيرة، وتذليل هذه العقبات والمعوقات .
- إنشاء حاضنات المشروعات لمساندة المبادرين من أصحاب المشروعات الجديدة والذين يفتقرون إلى المقومات المادية والإدارية لإقامة مشروعاتهم.

المراجع:

↑ <http://www.entrepreneur.com/article/244869>

↑ <http://bls.dor.wa.gov/ownershipstructures.aspx>

0 <http://www.alukah.net/culture/0/23445/#ixzz4zx6Xe6bi>↑

http://en.wikipedia.org/wiki/Gains_from_trade

<https://www.ts3a.com/?p=18957>

<https://www.ts3a.com/?p=18957>