

برامج إبتكار شركات المستقبل



نظرة عامة على إدارة الأعمال

سوف يساعدك هذا القسم على فهم أساسيات العمل، مثل ما هو نوع العمل الذي سوف تباشره، ما نوع المهارات اللازمة لبدء عمل ما، متى تبدأ العمل وأسباب فشل العمل.

برامج إبتكار شركات المستقبل

موضوعات إدارة الأعمال

1. فهم أساسيات الأعمال الصغيرة

يُعرّف العمل الصغير بأنه مشروع يقل فيه عدد الموظفين/العاملين وحجم المبيعات عن حدود معينة تختلف من دولة لأخرى. و تشترك الأعمال الصغيرة في مجموعة من الصفات التي تميزها عن غيرها منها:



موضوعات إدارة الأعمال



وجميع الأعمال الصغيرة أو الكبيرة
تهدف في النهاية إلى بيع منتج ما أو
تقديم خدمة ما بحيث تلي
احتياجات السوق.

1. يديره أصحابه بشكل فعّال.

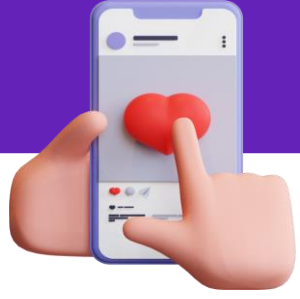
2. يحمل الطابع الشخصي بشكل كبير.

3. يكون محلياً إلى حد كبير في المنطقة التي يعمل فيها.

4. حجمه صغير نسبياً في الصناعة التي ينتمي إليها.

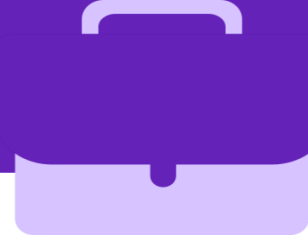
5. يعتمد بشكل كبير على المصادر الداخلية لتمويل رأس
المال اللازم لنموه

عناصر العمل الصغير هي



العملاء

مجموعة من الأشخاص
أو الأعمال الأخرى الذين
يشتررون المنتج أو الخدمة



المنتج

ما سيقوم العمل بترويجه. من
الممكن أن يكون المنتج تم شراؤه
كمقدار جملة ويتم بيعه بالتجزئة،
من الممكن أن يتم شراؤه كمواد خام
ثم يتم تحويله قبل بيعه، أو أن
يكون خدمة يتم تقديمها للعملاء



فكرة ومهارات العمل

ما الذي يقوم به هذا العمل
ومعرفة القيام به هذا ما يبرر
حقيقة ما إذا كان العمل
سوف يحقق أرباحاً



رجل الأعمال

الشخص الذي يتولى إدارة
العمل

من هو رجل الأعمال؟

رجل الأعمال هو الشخص الذي سوف يباشر
مغامرة العمل الحر. يواجه رجل الأعمال
جميع المخاطر الملائمة لبدء عمل صغير حيث
لا يوجد طريقة لتجنب تلك المخاطر. ومع
ذلك، فإن رجل الأعمال بإمكانه تحسين فرص
النجاح بالتخطيط والإستعداد الجيد.



إن أفضل نقطة بداية هي تقييم نقاط القوة والضعف لديك بصفتك مالك ومدير العمل الصغير. أمعن النظر جيداً في الأسئلة التالية:

❖ هل لديك قدرة البدء الذاتي؟ فإن الأمر يرجع إليك وليس إلى أي شخص آخر يملئ عليك أن تطور المشاريع، وتنظم وقتك و تراجع التفاصيل.

❖ ماهي قدرتك على إتخاذ القرارات؟ مطلوب من مالك الأعمال الصغيرة إتخاذ قرارات باستمرار، وغالباً قرارات سريعة، وتحت ضغط وبشكل مستقل.



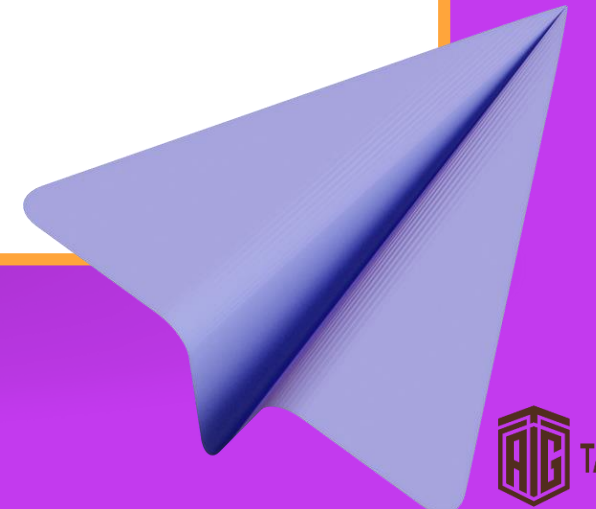
إن أفضل نقطة بداية هي تقييم نقاط القوة والضعف لديك بصفتك مالك ومدير العمل الصغير. أمعن النظر جيداً في الأسئلة التالية:

❖ هل تمتلك قدرة تحمل نفسية وجسدية لإدارة العمل؟ إن امتلاك مشروع خاص قد يصبح أمراً مثيراً للتحدي، ممتع ومثير، ولكنه أيضاً يتطلب الكثير من العمل. هل بإمكانك تحمل 12 ساعة عمل ستة أيام (وأحياناً سبعة أيام) أسبوعياً؟

❖ هل تمتلك مهارة التنظيم والتخطيط؟ تشير الأبحاث إلى أن أسباب فشل العديد من الأعمال كان من الممكن تجنبها من خلال التخطيط الجيد. إن التنظيم الجيد للأمور المالية، جرد المخزون، جداول المواعيد والإنتاج قد يساعد على تجنب العديد من المآزق.

إن أفضل نقطة بداية هي تقييم نقاط القوة والضعف لديك بصفتك مالك ومدير العمل الصغير. أمعن النظر جيداً في الأسئلة التالية:

❖ هل لديك دافع قوي بما يكفي للحفاظ على تحفيزك؟ إن إدارة العمل من الممكن أن ترهقك. يشعر بعض مالكي الأعمال بالإرهاق لاضطرارهم لتحمل كل المسؤوليات بمفردهم. يمكن للحافز القوي أن ينجح عملك وأن يساعدك على تخطي فترات التباطؤ وكذلك فترات الإرهاق.



إن أفضل نقطة بداية هي تقييم نقاط القوة والضعف لديك بصفتك مالك ومدير العمل الصغير. أمعن النظر جيداً في الأسئلة التالية:

❖ كيف سوف يؤثر العمل على أسرتك؟ من الممكن أن تصبح السنوات القليلة الأولى من بدء العمل قاسية على الحياة الأسرية. إن التوتر الناتج عن شريك غير داعم قد يكون من الصعب موازنته في مقابل متطلبات البدء بمشروع جديد. وكذلك قد تواجه بعض الصعوبات المالية حتى يصبح العمل رابحاً، وقد يستغرق ذلك عدة أشهر أو حتى سنوات. كما قد تضطر إلى التكيف مع مستوى معيشة أقل أو تعريض ممتلكات الأسرة للمخاطرة.



ما هي فكرة العمل؟

فكرة العمل هي القدرة على تحديد ما إذا كان منتج أو خدمة ما قابلة للبيع والترويج لعدد محدد من العملاء. إن مفتاح النجاح لأي فكرة عمل هو مدى توفر المشترين (المستهلكين) وإقبالهم على شراء المنتج أو الخدمة، هذا ما نطلق عليه إسم "السوق".



ما هي فكرة العمل؟

إن السوق بأكمله ذو نطاق واسع جداً ليتم إستهدافه بنجاح من قبل الشركات. إن أفضل إستراتيجية أمام الأعمال الصغيرة هي تقسيم الطلب إلى أسواق متخصصة يمكن إدارتها. عندئذ يمكن للأعمال الصغيرة أن تعرض بضائع متخصصة وخدمات جاذبة للإهتمام لمجموعة محددة من المشتريين المحتملين.

بلا شك هناك بعض المنتجات أو الخدمات المحددة التي تناسبك لترويجها. قم بدراسة السوق بحرص وسوف تجد بعض الفرص المتاحة.



ما هي فكرة العمل؟

أثناء البحث عن تخصص شركتك الخاصة، ضع في إعتبارك نتائج مسح السوق الخاص بك والمناطق التي سبقك إليها منافسوك بالفعل. قم بتدوين تلك المعلومة في جدول أو رسم بياني لتوضيح أين يمكن أن تفتح مشروعك. حاول إيجاد تشكيلة سليمة لمنتجاتك وخدماتك، الجودة، والأسعار التي تضمن أقل منافسة مباشرة.



لماذا تفشل الأعمال

إن نجاح الأعمال لا يتم بشكل تلقائي، ولا يعتمد بشكل قاطع على الحظ – على الرغم من أن القليل من الحظ لا يضر. إنما يعتمد النجاح بشكل أساسي على حكمة وبصيرة المالك وحسن تنظيمه. وبالرغم من ذلك، بالطبع لا يوجد ضمانات.



أعلى 10 أسباب لفشل الأعمال الصغيرة كالتالي:

1. قلة الخبرة و/أو المهارات
2. شخصية رائد العمل
3. رأس المال غير الكافي
4. الموقع غير المناسب
5. سوء إدارة المخزون

6. الاستثمار الزائد في الممتلكات الثابتة
7. الإستخدام الشخصي لأموال العمل
8. الإزدهار غير المتوقع
9. المنافسة
10. المبيعات المنخفضة



ناجحون بدأوا من الصفر



<https://youtu.be/6GJLPIAhAbk>