



\النقاط التي يجب وضعها في الاعتبار عند بدء مشروعك التجاري

\ملخص

\يحول دائما رجال الأعمال أفكارهم إلى سلع وخدمات، محققين احتياجات ورغبات المستهلكين، ومؤسسين في الوقت ذاته لأنفسهم حياة مهنية مجزية.

\عندما تصبح رئيس نفسك في العمل

\كثيرون يشرون في عمل تجاري صغير لغرض التمتع بالمزايا المحسوسة من حرية واستقلالية. وهذا مفهوم، لأن تملك عملاً تجارياً قد يتيح لك فرصة ممارسة الحريات الآتية:

- \حرية استخدام أفكارك الخاصة
- \حرية أن تكون رئيس نفسك
- \حرية عدم التعرض للفصل
- \حرية تحقيق الكسب المادي الذي تريده

\في واقع الأمر، قد يكون تملك عملاً تجارياً صغيراً أمر مختلف تماماً. فقد يروي لك كثيرون من أصحاب الأعمال الصغيرة أنهم يعملون ساعات أكثر عن تلك التي كانوا يقضونها في العمل لدى شخص آخر، وجزء كبير من تلك الساعات يكون نتيجة مطالب الآخرين.

\بعض الجوانب التي تستلزم المزيد من العناية عند تملك عملاً تجارياً صغيراً:

- \القوانين التي تفرضها حكومات المقاطعات والحكومة الفدرالية. وبعض القوانين الأخرى التي يجب الالتزام بها وهي: تراخيص المقاطعات والتراخيص الفدرالية؛ قوانين الأمان والصحة المحلية، قواعد حماية البيئة؛ واستقطاعات أجور الموظفين؛ ومعايير العمالة التشغيلية.
- \الزبون: من الضروري إرضاء زبائنك، حيث أن هؤلاء هم الذين سيقربون في النهاية نجاح مشروعك من عدمه. ستكون قد أحرزت نجاحاً فقط في حالة قيامك بتوفير السلع و/أو الخدمات التي يريدونها أو يحتاجون لشراءها بشدة.
- \يندرج تحت الشواغل المالية الأشخاص الذين أمدوك بالمال لكي تبدأ مشروعك، وقد يكونون أصدقاء، أو أصدقاء، أو مصرفيون، إلخ. وإن كان ليس مهماً من هم، فإن هؤلاء لديهم اهتمام منوط بالكيفية التي تدير بها عملك التجاري.
- \حتى القوى المنافسة لك ستنتال اهتمام أكبر، إذ تؤثر خطط سياساتهم ومنافستهم على الطريقة التي تدير بها مشروعك، وساعات العمل، والأرباح، وما إلى ذلك.
- \والشيء الأهم هو أنك وحدك الذي سيكون مسؤولاً مسؤلاً كاملة عند اتخاذ قرارات غير صائبة تتعلق بالعمل التجاري. وقد لا يؤدي القرار غير السليم إلى خسائر لك وحدك، وإنما أيضاً لموظفيك، ومؤسسات التسليف، والزبائن.

\في النهاية، هي نقود، وهذا هو المغزى المقصود. إن نجاحك يعتمد على مقدرتك كرئيس للعمل يستطيع أن يحقق مالا أكثر مما ينفق.



\ "إنك" ستحقق النجاح، لماذا؟

\ في هذه المرحلة، قد لا تبدو عملية إدارة العمل التجاري الصغير أمرا جذابا. فلا تفقد حماسك، لأنه من الممكن أن يكون عمك التجاري نبعاً وفيراً يحقق لك الرضا الذاتي والفخر.

\ يبحث معظم خبراء الأعمال التجارية هؤلاء المتوقع لهم أن يصبحوا رجالاً للأعمال على تحليل إمكانات النجاح بعناية وبصورة كاملة، وأن يقوموا بتقييم نقاط قوتهم وضعفهم. وإجمالاً، فإنك ستبدأ بتحليل ذاتك كرجل أعمال قادم. فأأي طراز من الأشخاص تكون؟ وما المعرفة الفنية أو الخاصة لديك؟

\ من ضروريات النجاح الثقة بالذات وقيادتها، والتفكير الإبداعي، وتوجيه الهدف، والمعرفة التجارية والفنية. وهذه السمات يجب أن تعززها أيضاً الواقعية. ومن الضروري أن تعرف حدود قدراتك ولا تخشى طلب المساعدة.

\ يعرف رجال الأعمال الناجحون ما الذي يريدون تحقيقه. ويحددون مسارهم بوضع الأهداف؛ موجّهين انتباههم نحو التفاصيل ومحفزّين الآخرين من حولهم. ومن الحكمة أن تفهم وأن تقّدي بمن حولك من الناجحين.

\ ما نوعية المشروع

\ إن نوع المشروع التجاري الذي تدخله يجب أن يضيف إلى خبرتك، واهتمامك و/أو إلى معرفتك الفنية. وهو شيء جيد أن تصبو بأن تصبح يوماً ما سيد نفسك في العمل؛ ومع ذلك فإنه قبل أن تستهلك وقتاً كثيراً في مشروعك، تأكد أن المجال الذي اخترته هو المجال الصحيح بالنسبة لك.

\ وفي مرحلة التقرير في المشروع الذي ستدخله، قد يحتاج منك الأمر الإمعان في ما لديك من هوايات و/أو اهتمامات، وخبرة ودراية سابقة. وإذا كانت خبرتك ضئيلة بمجال أهديت اهتماماً به، فقد تحتاج إلى تدريب قبل أن تبدأ. إن إيجاد وظيفة في المجال الذي يحظى باهتمامك أو الحصول على مدرب خاص هما وسيلتان يعاونانك على التزود بالمعرفة والخبرة التي تحتاجهما.

\ عوامل أخرى تلقى أهمية مماثلة كالعوامل السابقة الذكر:

- 1- هل توجد احتياجات للسلع و/أو الخدمات التي ستقوم بتقديمها؟
- 2- هل تجهزت لملا هذا الاحتياج؟
- 3- هل سيوجد سوقاً لمنتجك في المستقبل؟

\ تؤثر التقنيات الجديدة والتكنولوجيا والابتكارات جميعها في فرص وجود واستمرار نجاح المشروع التجاري.

\ احتمالات النجاح



\ البدء في مشروع تجاري أمر تحفه المخاطر. فعلى نطاق جميع الشركات التي تبدأ العمل التجاري، تفشل ثلثها فقط خلال العام الأول، و 80% منها خلال الفترة ما بين ثلاث وخمس سنوات؛ ولكن بعد مرور خمس سنوات ينخفض سريعا معدل التوقف.

\ إن الافتقار إلى الخبرة الإدارية هو تقريبا المسئول عن جميع واقعات فشل لمشاريع تجارية صغيرة. وهذا لا يعني أن جميع مدراء المشاريع التجارية الصغيرة مهاراتهم الإدارية ضعيفة. وإنما بتعبير أدق، يشير ذلك إلى قدرة الشخص على التعامل مع "المجهول" المحتمل الحدوث.

\ تحسين الرغبة والمثابرة والتفكير المبدع من احتمالات النجاح. ففي الأوقات الصعبة، يمكن للعمل التجاري الصغير أن يغير بسرعة اتجاهه؛ مقدما أفكار جديدة؛ ومبتدعا وسائل تساعد على تحريك المنتج وتحقيق دخلا ملائما.

\ مال البداية

\ بعدما قررت الرغبة في الدخول في عمل تجاري، تواجهك مشكلة المال. ما المبلغ المطلوب لتبدأ مشروعك الجديد؟ ما قيمة رأس المال العامل الذي تحتاجه؟

\ المبادئ التوجيهية لخطة العمل التجاري متاحة، ويمكنها أن تساعدك في وضع تقدير جيد جداً لمتطلبات رأس مال البداية والاستمراري للمشروع. وستقدم خطة العمل معلومات عن مشروعك المقترح لبنوك التسليف، والمستثمرين، والموردين لكي يستوضحوا منها كيف تخطط لاستخدام أموالك، ولكي تؤسس قاعدة مصداقية لمشروعك.

\ يوصى بأن تكون على معرفة جيدة بمصرفك المحلي، حيث أنه من المحتمل أن يكون مصدرك الخارجي الرئيسي لرأس المال.

\ يجب أن تفيدك المعلومات أعلاه عند التفكير في تأسيس عملا تجاريا جديدا. وتذكر أنه لن يضرك أبداً معرفة المزيد عن ميدان عمل مشروعك التجاري، فقليل من الأعمال التجارية التي أفلست بسبب معرفة صاحبها أكثر مما ينبغي عنها.

\ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا- أونتاريو \ \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق \ بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم وثائقنا إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية \ . إذا رغبتم \ في \ الحصول على مزيد من المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ 4444 \ -576 \ 1-888 أو التكلم مع الموظف المسئول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).