

10 أساليب تضمن نجاح مشروعك المستقبلي



الأربعاء 11 مارس 2015 12:03 م

يسعى الشباب والطامحون لإنشاء مشروعاتهم الخاصة لكنهم يحتاجون للتأكد من خطواتهم وأنهم على الطريق الصحيح، ويستعرض التقرير الذي نشره موقع "أراجيك" 10 أساليب لضمان نجاح مشروعك، كالتالي:

1- الحديث مع الأصدقاء والأقارب والأشخاص المحيطين بك

لا تنفرد برأيك تجاه فكرة شركتك المستقبلية، بل قم باستشارة الأهل والأصدقاء والخبراء في القرارات التي تنوي اتخاذها في هذا الصدد؛ لأن ذلك سوف يساعدك جدًا في اتخاذ قرارات استثمارية صائبة، حيث إن الرؤية المخلصة من قريب أو صديق أو شخص موثوق به قد تجنبك أهدار الجهد والمال.

إن الحديث مع العائلة والأصدقاء والأقارب يزودك بمعلومات عن الفرص المتاحة من خلال أعمالهم وأيضًا عن الاحتياجات المطلوب إشباعها في المناطق التي يسكنون فيها، ولهذا اطلب من أصدقائك ومعارفك تحري الصدق والأمانة والوضوح التام، وإشرح لهم السبب، ودعهم يطرحون الأسئلة، ولا تحاول الدفاع كثيرًا عن فكرتك، اتركهم يقدمون تعليقاتهم واقتراحاتهم، وحاول أن تستفيد أكبر فائدة ممكنة منها، سجل آراءهم لكي تقوم بدراستها فيما بعد، واحتفظ بهذه الملحوظات في كراسة واحدة، وقرأها مرارًا وتكرارًا.

2- الحديث مع عملائك المحتملين

يعتبر عرض النماذج والأنماط الأولية على عملائك المحتملين من أفضل الوسائل لإشراكهم في تطوير وتحسين فكرة شركتك المستقبلية، حتى وإن كنت قد توصلت إلى فكرتك الجديدة، لا تغفل أبدًا عن الحصول على التوجيه بسؤال المستخدمين المُنتظرين لمنتجاتك.

حيث يستطيع عملائك المُستهدفون أن يزودوك بمقترحات لتعزيز الفكرة التي تبحث عنها دون عناء البحث، هذا في حال لم تستطع التوصل وحدك إلى تلك المشكلة التي تُؤرق عملائك، لتقوم بتقديم حل لها في منتجات وخدمات شركتك المستقبلية..

فيمكنك أن تسألهم بطريقة مباشرة عن أهم ما يبحثون عنه، وعن ذلك الأمر الذي سيغير حياتهم نحو الأفضل، وقم بعرض البدائل على عملائك، واجعلهم يعربون عن الأسباب وراء تفضيلهم شيئًا دون آخر.. لاحظ أن ذلك الفعل قد يحقق لك ذلك بعض طلبات الشراء المبكرة.

3- الإحصاءات العشوائية

تعد مقابلة العامة في الشارع، وسؤالهم عن آرائهم طريقة رائعة لأختبار فكرة المستهلك والعمل المحتمل لك.. بالطبع يتعين عليك الاستئذان أولًا، قبل أن تفعل هذا في سوق تجاري خاص. وبوجه عام، يسعد الناس أن يتوقفوا للإعراب عن آرائهم.

4- القراءة والبحث في مصادر المعلومات

حاول أيضًا أن تقرأ المقالات المتعلقة بفكرة شركتك الناشئة، وابحث في مصادر المعلومات المختلفة لدى غرف التجارة والصناعة ومراكز البحث وجمعيات الأعمال والإحصاءات الرسمية والتقارير والدراسات، وغيرها عن أي شيء له علاقة بموضوع فكرة شركتك.

5- استخدم محركات البحث في شبكة الإنترنت

أصبحت شبكة الإنترنت أداة هامة للغاية للبحث عن جميع أنواع المعلومات؛ لذلك استعن بها للبحث عن مؤسسات تجارية ذات نشاط مماثل لنشاط شركتك المستقبلي، مما يمكنك من فحصه ودراسته، إذ يمكنك البحث عن غالب ما يتصل بفكرة شركتك، عن طريق كتابة الكلمات الأساسية المتصلة بها في المكان المخصص لذلك.

كما أنه ليس هناك مجال لطرح الكثير من الأفكار الجديدة، فالأرجح أن فكرتك قد طرحت من قبل في مكان آخر، فابحث عن المنتديات المتخصصة المناسبة على شبكة الإنترنت، كما أنه على الأرجح أن بعض الأكاديميين في مكان ما يتناولون مجال شركتك بالبحث، لذا عليك بالولوج إلى منتديات الأكاديميين على الإنترنت للاطلاع على ما يتوصلون إليه من آراء في هذا المجال.

لا تقلق من إضاعتك الكثير من الوقت في تصفح الإنترنت، فعندما تنطلق شركتك إلى أرض الواقع، ربما لن تجد الوقت الكافي للقيام بهذا الأمر.

6- دراسة المشاريع المشابهة وقابل أصحاب المشاريع الناجحين

راقب المشاريع والشركات المشابهة، وحاول معرفة أساليب عملها والتكنولوجيا المستخدمة فيها وعدد العاملين والعملاء وساعات العمل والموردين، إلى غير ذلك من المعلومات، وستتمكن هذه المعلومات من فحص فكرة شركتك وتقويتها.

7- اسأل وكالات الدعاية والإعلان

تقضي وكالات الدعاية والإعلان وقتها بأكمله في البحث عن أفكار لتسويق الأشياء الجديدة . قم بدعوة ثلاث من تلك الوكالات؛ لتعمل على الترويج لشركتك المستقبلية. فلا شك أن أسئلتها وتعليقاتها وأفكارها سوف تسهم في بلورة تفكيرك نحو فكرة شركتك المستقبلية؛ فإذا وجدت لدى البعض منها أفكارًا إبداعية، تعاقد على خدماته على الفور.

8- استعن بمجموعات الدراسة والتقييم

بإمكان جماعات الدراسة والتقييم المتيسرة أن تشجع الناس على التفكير في شركتك ومناقشة فكرتك؛ فهذه المجموعات تبحث حرفيًا عن الإجابات التي تسعى أنت للحصول عليها، كما توجد لدى بعض الباحثين غرف خاصة..

حيث يمكن تسجيل هذه الاجتماعات من أجل نسخها أو تحليلها فيما بعد، هذه المجموعات متوافرة في مساحات العمل المشتركة لرواد الأعمال، وحاضنات الأعمال.

9- اسع لنشر فكرتك في مقال صحفي

قد تستحق فكرتك الجديدة أن تنشر؛ لذلك اطلب من محرري الصحف التي يهتم عملاؤك بقراءتها أن يعرضوا ملامح من شركتك، وسوف يؤدي عرض التصور الخاص بك إلى تحفيز التعليقات حوله، بل وربما بعض الاستفسارات كذلك؛ حيث لا تقل ردود أفعال المحررين أهمية عن تلك الخاصة بالقراءة.

10- نفذ فكرتك بغض النظر عن النتائج

أحيانًا ما يصدق إحساسك الغريزي رغم اختلافه عن نتائج اختبارات السوق؛ فإذا كان قرارك هو أن تنفذ فكرتك فحسب، فاحرص على أن تكون المجازفات المتوقعة في حدها الأدنى. وإليك بعض الأسئلة التي يجب الأجابة عنها عند اتخاذك قرارًا تنفيذ فكرة شركتك المستقبلية:-

كم تبلغ تكلفة عملية تنفيذ هذه الفكرة؟.

ما حجم السوق المحتمل؟.

ما المحفزات الخارجية التي تدفعني إلى الاعتقاد بأن هذا هو التوقيت المناسب؟.
كيف سأتمكن من تمويل الفكرة؟.

ما المنتج الذي ستكون فكرتي بديلاً له؟.
ما القدر الذي يتعين عليّ تحقيقه / توفيره للوصول إلى تغطية التكلفة دون خسائر؟.

هل سيكرر المستهلك شراءه للمنتج؟.
من سيقبل على شراء هذا المشروع بعد الانتهاء من تأسيسه؟.

ما الذي أحاول إثباته من خلال تطوير هذا المشروع؟.

هل يمكن تنفيذ الفكرة بصورة أبسط؟.