

نعم للإبداع... لا للتقليد



د. نبيل محمد شلبي*

فما أن ترى مشروعاً ناجحاً حتى يكرره العشرات بنفس المدينة وبنفس الحي وبنفس الشارع ليسقط الجميع. وإذا كان البعض مصراً على التقليد فعليه أن يبدأ من حيث انتهى الآخرون من تطوير وتحسين فالسوق لا يرحم والزبون أذكى من الجميع.

والسؤال كيف يمكن لنا توليد واختيار فكرة جيدة للمشروع الصغير؟ تعتبر الفكرة هي اللبنة الأولى للمشروع، وقد يكون لدى كل منا العديد من الأفكار التي يمكن أن تؤدي إذا أحسننا دراستها إلى مشروعات ناجحة. فمهما كان النشاط الذي ستختاره، تأكد من أنك تحب القيام به، وأن الآخرين على استعداد لدفع الثمن من أجل الحصول على منتجاتك أو خدماتك. وتأملوا الأفكار العشرة للمساعدة في الحصول على فكرة مناسبة لقدراتك، وارتبطت ببعض رجال الأعمال الكبار الذين ورد ذكر سيرتهم في كتابنا «أبدأ مشروعك ولا تتردد».

حول هوايتك إلى مشروع

إذا كنت تهوى الصيد، افتتح محلاً لأدواته. وحول حبك للحلوى إلى حب لصناعة الحلوى. وعندما تضع نفسك مكان العميل، فإنك تزيد من فرصة نجاحك كرجل أعمال. ربما لم تكن عند عبدالله الشعالي بطل السباقات البحرية في الإمارات أية فكرة عن المستقبل الذي وصل إليه اليوم، فهو

* مستشار مركز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالغرفة

منذ أربعة عشر عاماً جاءني شاب يملؤه الحماس والنشاط طالباً النصح حول كيفية بدء مشروع إنتاج الألبان البيضاء، حيث إن قريته بأطراف مدينة المنصورة في مصر اشتهرت بإنتاج هذه الأصناف وفيها اثنتان وعشرون مصنعاً تتسابق فيما بينها لإنتاج نفس المنتجات.

وفوجئ هذا الشاب بسؤالني عن العبوة التي يتم فيها تعبئة الألبان وأخبرني أنها من صفيح معدني مجلفن ذي اشتراطات معينة ويتم جلبها من مدينة الإسكندرية والتي تبعد عن قريته بأكثر من ثلاثمائة كيلومتر حيث يوجد مصنع الصفيح.

وهنا وضحت الفكرة في خاطرنا معاً وسبقته قائلاً لماذا تود أن تكون المصنع الثالث والعشرين في حين يمكنك أن تكون المصنع الأول الذي تتسابق إليه المصانع الإثنتان والعشرون الأخرى والذين يذبحون بعضهم بعضاً منافسة وما يعرف بـ(حرق) الأسعار والجودة.

بدأ الشاب بمكبس إكسنتريك صناعة محلية إضافة لبعض الأدوات والمعدات البسيطة والخامات المحدودة لم يكلفه حينها مبلغ ١٠ آلاف جنيه أي ما يوازي حالياً ١,٧٠٠ دولار. والآن هناك خط إنتاج حديث وفرن وخط للطباعة الحديثة الملونة وإجمالي أصول تقدر بمليون ونصف مليون جنيه. وفي المعسكر الآخر بعد هذه السنوات لم يتبق على قيد الحياة سوى سبعة مصانع ألبان بعد أن لفظ السوق المصانع الهزيلة منها.

إن موضوع التقليد في عالم المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو أشبه بعدوى،

التقليد في عالم المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو

أشبه بعدوى.

هو ايتك في الصغر .. صناعتك في الكبر بشروط.

مصنع الأجبان تحول إلى الصفيح فأصبح

علامة مميزة.

طبي متميز في كل شئ، كانت هذه بداية فكرة المستشفى السعودي الألماني الذي انطلق من جدة ثم إلى عسير والرياض والمدينة المنورة واليمن والقاهرة وقريباً

إلى أثيوبيا ونيجييريا وحلم المهندس بترجي الحالي هو بناء وتشغيل ثلاثين مستشفى في العالم العربي والإسلامي وإيجاد خمسين ألف وظيفة بحلول العام ٢٠١٥ م.

ابداً من حيث انتهى الآخرون

يمكنك أن تستفيد من التطورات العالمية من حولك، فني الوقت الذي كان فيه التجار يوردون أثاث المكاتب وتجهيزات بسيطة أدخل عبد الرحمن الجريسي للسوق السعودية مجال تقنيات المكاتب وتجهيزها بادئاً بمبلغ ٤٠ ألف ريال، واختار التركيز في مجال تقنيات المعلومات والشبكات الكومبيوترية ومن بداية بسيطة حيث كان يعمل معه شخص واحد فقط، أصبح يعمل في شركاته أكثر من ٥ آلاف موظف وعامل منهم ٤ آلاف موظف يعملون في مجال التقنية وقد كان أول من جلب جهاز كومبيوتر للبيع في السوق السعودية وكان ذلك في بداية السبعينيات الميلادية عندما انتشرت أنباء استخدامات الكومبيوتر في دنيا الأعمال.

ابحث عن الأسواق الناشئة

ابدأ في الأسواق البكر التي لم يلتفت إليها الكبار، ولا تنس أن هؤلاء الكبار بدأوا صغاراً. فهناك رفيق الحريري - يرحمه الله - الذي قبل تحدياً فيه الكثير من المغامرة من خلال اشتراكه مع شركة «أوجيه» الفرنسية في إنشاء فندق في الطائف، في فترة تسعة أشهر، بعد أن اعتذرت شركات كبرى عن قبول هذا التحدي في حينه، ليحقق أول إنجازاته الكبرى ويؤسس بعدها «سعودي أوجيه» وينطلق في عالم المال والأعمال.

نقد القديم بأسلوب جديد

الشيخ صالح الراجحي في السعودية يقول إنني كنت أجلس في إحدى الساحات في الرياض قديماً وأبسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جداً. وعندما افتتح لأول مرة محل للصرافة عام ١٣٦٦هـ انطلقت منه مجموعة الراجحي التجارية التي أصبحت الآن إمبراطورية مالية لا يحب الشيخ صالح أن يعلن عن رقم محدد لها.

حسن ما يقدمه الآخرون

يعتبر هذا مدخلاً بديلاً عن ابتكار أفكار جديدة، فشركة سنجر مثلاً لم تخترع ماكينة الخياطة، ولكنها أضافت إليها تطوير الحركة الميكانيكية بالرجل بدلاً من اليد.

ابتكار أفكار جديدة

تعتبر شركة تيممة مثلاً للابتكار حيث تقوم بشراء براءات الاختراع ثم تصنعها بكميات صغيرة وتقوم بتسويقها من خلال نظام خاص ومبتكر للتسويق. كذلك ابتكرت شركة بروكتر أند جامبل نوعاً جديداً من مساحيق الغسيل للقضاء على مشكلة تغير الألوان بعد تكرار الغسيل مما زاد الطلب على المنتج.

يملك أحد أهم شركتين لصناعة اليخوت والقوارب في الشرق الأوسط، إن جوهر نجاح الشمالي هو شغفه وحبه للبحر وعالم البحار الذي أعطاه

التصميم والإرادة لخوض هذه التجربة. بدأ عبدالله الشمالي بطلاً للسباقات البحرية في الفئة الأولى، وخاض العديد من البطولات المحلية والعالمية وحاز على العديد من الجوائز، ومن واقع خبرته بالقوارب التي كان يقودها اكتشف إمكانية أن يضيف ويعدل في السرعة وقلة المقاومة للماء وانسيابية الشكل ومقاومة الهواء والقدرة على الاحتمال في ظروف الخليج القاسية من حرارة شديدة ورطوبة عالية، ومن هنا جاءت فكرة منافسة المنتج الأجنبي بالتنوع والتميز والسعر، وأدرك عبدالله الشمالي أن ابن المنطقة هو الأقدر على معرفة احتياجاتها وخصوصيتها. ولأقت المنتجات التي قدمتها «الشمالي مارين» الشركة التي أسسها عبدالله الشمالي نجاحاً كبيراً، واليوم فإن (AS MAREN) علامة تجارية تنافس بشدة ومطلوبة من قبل خبراء ومقتني اليخوت بكافة أنحاء العالم.

وفر ما تحتاجه ولا تجده

هل بحثت عن منتج أو خدمة ولم تجدها في بلدك؟ حاول توفير ما كنت تحتاجه ولا تجده، فإحدى أشهر شركات طبع الأفلام في أوزبكستان بدأها صاحبها عندما لم يجد محلاً لطبع أفلامه هناك. واليوم تساوى شركته ما يقرب من ١٠٠ مليون دولار. أما في منطقتنا العربية وفي إحدى الأمسيات وبينما كان الشيخ سعود بهوان في سلطنة عمان يتفقد أحد مشاريعه المرتبطة بالسيارات، وسأل أحد السائقين: ماذا عساي أن أفعل إذا تعطلت سيارتي وأصبحت في حاجة إلى المساعدة في الليل؟ ورد السائق ليس عليك إلا الانتظار إلى الصباح. ولم تمر هذه الملاحظة على الشيخ سعود وقرر إنشاء مراكز خدمات تعمل على مدار الساعة وطوال أيام السنة لإرضاء زبائنه. والآن يملك إمبراطورية تشتمل على الآلاف من الموظفين والمئات من الفروع وملايين الأصناف.

حلول المشاكل .. مشاريع مهمة

فتش عن المشاكل وابتحث عن الحلول بطريقتك وأسأل كل من حولك عن المشاكل اليومية التي تواجههم، فقد يشيرون عليك بأفكار جديدة. فالحاجة أم الاختراع، فاخترع وتسويق أغلب الأدوات المكتبية كان بسبب مشاكل واحتياجات تمس أعمال الموظفين اليومية.

اختلف عن الآخرين

عندما تقدم شيئاً مختلفاً عما يقدمه الآخرون، سوف تستقطب شريحة من السوق تستهدف هذا الاختلاف وهذا يعني أن السلعة أو الخدمة التي تقدمها يجب أن تكون فريدة، وأن تعرفها أنت وتعرفها لعملائك. ونتائج هذه المغامرة لا تعترف بالحلول الوسط، فإما أن تنجح نجاحاً باهراً أو تفشل فشلاً ذريعاً. فعلى سبيل المثال سلاحف النينجا بدأت بتقليعة، وانتهت إلى صناعة.

قدم عملاً مفيداً

عندما تنظر إلى مجتمعك المحلي وتلمس احتياجاته، يمكنك الوصول إلى فكرة جيدة لمشروعك. فالهندس السعودي صبحي بترجي عندما فكر في إنجاز حلم والده بتوفير خدمات رعاية صحية لمجتمع جدة من خلال صرح