

رواد أعمال الشرق الأوسط

Entrepreneur

MIDDLE EAST

السنة 2 العدد 6 مارس 2006

مؤسسة محمد بن راشد لدعم مشاريع الشباب

An ITP Consumer Publication

الإبداع الإعلاني
متخلف في الإمارات

نقطة تجارة دبي
تكشف فرص الاستثمار

رواد أعمال البحرين
ملتقى للمشاريع الناشئة

خالد النجار

الخروج عن المألوف تميز

ISSN 1814-0157



9 771814 015009

0 3



وجهات نظر وآراء

د. نبيل محمد شلبي
نعم للإبداع... لا للتقليد

د. ستيفن كوفي

العادة الثامنة: من الفعالية إلى العظمة



حوار



جمعية رواد الأعمال الشباب البحرينية

انطلقت جمعية رواد الأعمال الشباب البحرينية بجهود 10 أفراد بهدف دعم قطاع المشاريع الناشئة وتوجيه الشباب نحو العمل الحر.



تقنية

حوار خاص مع شركة برو تكنولوجي

تمتلك شركة برو تكنولوجي طيفا واسعا من المنتجات والحلول الموجهة للشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، إضافة إلى المستخدمين في المنازل.



بقلم د. نبيل محمد شلبي

خبير العمل الحر وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

نعم للإبداع .. لا للتقليد



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 أحسنا 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

فإذا كنت تهوى الصيد، افتتح محلًا لأدواته. وحول حيك للحلوى إلى حب لصناعة الحلوى. وعندما تضع نفسك مكان العميل، فإنك تزيد من فرصة نجاحك كرجل أعمال. ربما لم تكن عند عبد الله الشعالي بطل السباقات البحرية في الإمارات أية فكرة عن المستقبل الذي وصل إليه اليوم، فهو يمتلك أحد أهم شركتين لصناعة اليخوت والقوارب في الشرق الأوسط. إن جوهر نجاح الشعالي هو شغفه وحبه للبحر وعالم البحار الذي أعطاه التصميم والإرادة لخوض هذه التجربة. بدأ عبد الله الشعالي بطلا لسباقات 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 عبد الله الشعالي أن ابن المنطقة هو الأقدر على معرفة احتياجاتها وخصوصيتها. ولاقت المنتجات التي قدمتها "الشعالي مارين" الشركة التي أسسها عبد الله الشعالي نجاحا كبيرا، واليوم فإن (AS MARINE) علامة تجارية تتنافس

الأدوات والمعدات البسيطة والخامات المحدودة لم يكلفه حينها مبلغ ١٠ آلاف جنيه (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 أجنبية بعد أن لفظ السوق المصانع الهزيلة منها.
إن موضوع التقليد في عالم المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو أشبه بعدوى، فما أن ترى مشروعاً ناجحاً حتى يكرره العشرات بنفس المدينة وبنفس الحي وبنفس الشارع ليستقل الجميع. وإذا كان البعض مُصرّاً على التقليد فعليه أن يبدأ من حيث انتهى الآخرون من تطوير وتحسين فالسوق لا يرحم

التقليد في عالم المنشآت الصغيرة والمتوسطة هو أشبه بعدوى

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 إثنين وعشرين 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 كيلومتراً حيث يوجد مصنع الصفيح. وهنا وضحت الفكرة في خاطرننا معا وسبقته قائلاً لماذا تود أن تكون المصنع الثالث والعشرين في حين يمكنك أن تكون المصنع الأول الذي تتسابق إليه المصانع الإثنان والعشرون الأخرى والذين يذبحون بعضهم بعضاً منافسة وما يعرف بـ (حرق) الأسعار والجودة.
بدأ الشاب بمكبس صناعة محلية إضافة لبعض



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، فأحدى أشهر شركات طبغ الأفلام في أوزبكستان بدأها صاحبها عندما لم يجد محلا 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 يمتلك إمبراطورية تشتمل على الآلاف من الموظفين والمئات من الفروع وملايين الأصناف.

حلول المشاكل .. مشاريع مهمة

فتش عن المشاكل وابحث عن الحلول بطريقتك واسأل كل من حولك عن المشاكل اليومية التي تواجههم، فقد يسيرون عليك بأفكار جديدة. فالحاجة أم الاختراع، فاخترع وتسويق أغلب الأدوات المكتنية كان بسبب مشاكل واحتياجات تمس أعمال الموظفين اليومية.

اختلف عن الآخرين

عندما تقدم شيئا مختلفا عما يقدمه الآخرون، سوف تستقطب شريحة من السوق تستهدف هذا الاختلاف وهذا يعني أن السلعة أو الخدمة التي تقدمها يجب أن فريدة، وأن تعرفها أنت وتعرفها لعملائك. ونتائج هذه المغامرة لا تعترف بالحلول الوسط، فإما أن تنجح نجاحا باهرا أو تفشل فشلا ذريعا. فعلى سبيل المثال سلاحف النينجا بدأت بتقلية، وانتهت إلى صناعة.

قدم عملا مفيدا

عندما تنظر إلى مجتمعتك المحلي وتتلمس احتياجاته، يمكنك الوصول إلى فكرة جيدة لمشروعك. فالمهندس السعودي صبحي بترجي عندما فكر في إنجاز حلم والده بتوفير خدمات رعاية صحية لمجتمع جدة من خلال صرح طبي متميز في كل شئ، كانت هذه بداية فكرة المستشفى السعودي الألماني الذي انطلق من جدة ثم إلى عسير والرياض والمدينة المنورة واليمن والقاهرة وقريبا إلى أثيوبيا ونيجيريا وحلم المهندس بترجي الحالي هو بناء وتشغيل ثلاثين مستشفى في العالم



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.

نفض القديم بأسلوب جديد

الشيخ صالح الراجحي في السعودية يقول إنني كنت أجلس في إحدى الساحات في الرياض قديما وأبسط لأقوم بصرف النقود للناس (تغيير العملة) وكان الناس يتهافتون علي للصرافة البسيطة جدا. 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 مدخلا بديلا عن ابتكار أفكار جديدة، فشركة سنجر مثلا لم تخترع ماكينة الخياطة، ولكنها أضافت إليها تطوير الحركة الميكانيكية بالرجل بدلا من اليد.

ابتكر أفكار جديدة

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

مصنع الأجهان تحول إلى الصفيح فأصبح علامة مميزة

العربي والإسلامي وإيجاد خمسين ألف وظيفة بحلول العام ٢٠١٥ م.

ابدأ من حيث انتهى الآخرون

يمكنك أن تستفيد من التطورات العالمية من حولك، ففي الوقت الذي كان فيه التجار يوردون أثاث المكاتب وتجهيزات بسيطة أدخل عبد الرحمن الجريسي للسوق السعودية مجال تقنيات المكاتب وتجهيزها بادئا بمبلغ ٤٠ ألف ريال، واختار التركيز في مجال تقنيات المعلومات والشبكات الكمبيوترية 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 كمبيوتر للبيع في السوق السعودية وكان ذلك في بداية السبعينات الميلادية عندما انتشرت أنباء استخدامات الكمبيوتر في دنيا الأعمال.

ابحث عن الأسواق الناشئة

ابدأ في الأسواق البكر التي لم يلتفت إليها الكبار، ولا تنس أن هؤلاء الكبار بدأوا صغارا. فهناك رفيق الحريري. يرحمه الله. الذي قبل تحديا فيه الكثير من المغامرة من خلال اشتراكه مع شركة "أوجيه"