

# كيف تبدأ مشروعك الربحي

اعداد

م. فواز محمد علي نشار



Fawaz\_nashar@hotmail.com

2017-1438

العدد 23



لكي تقوم ببناء مشروعك التجاري عليك ان تتأكد من عدة أمور مهمه جدا لإنجاح المشروع والبعد عن اكبر نسبة للخطورة . حيث ان المشاريع ان لم يتم دراستها بشكل وافي وكافي فقد تتعرض في كثير من الأحيان الى الفشل السريع ونتيجة اهمال بعض التفاصيل المهمة والتي لو تمت مراعاتها لكان لها دور كبير في استمرارية المشروع وانجاحه



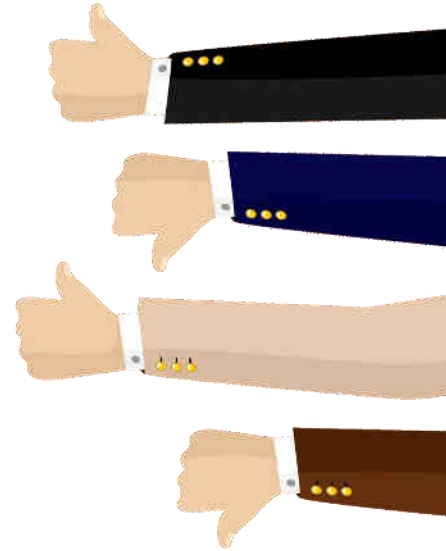
### أولاً : أن تكون الفكرة واضحة

قبل أن تفعل أي شيء سوف تحتاج إلى رسم فكرة عن المشروع الذي تريد انشاءه. ويمكنك عمل بحث في السوق للحصول على معلومات صورية واضحة. ابني الأفكار من خلال تحديد الأشياء التي يحتاجها الناس والتي هم على استعداد لدفع ثمنها، والتي لم يتم توفيرها في منطقتك، أو التي يمكنك تقديمها بشكل أفضل من أي شخص آخر.



## ثانياً: إمكانية تنفيذ المشروع

قبل أن تذهب بعيداً جداً، والتفكير في مدى العائد المادي من المشروع عليك بدراسة مدى إمكانية تنفيذ المشروع، فربما إمكانية تنفيذ المشروع تتطلب منك عدة أمور ضرورية قبل البدء في التنفيذ فعلي سبيل المثال لا الحصر لربما تحتاج إلى تمويل يصعب عليك بعلاقاتك الحالية الوصول اليهم ، أو أن هذا النوع من المشاريع يحتاج لتنفيذه تصاريح حكومية وتسهيلات لم يتم النظر إليها إلى وقتك الحالي.



### ثالثاً: التأكد من أن المشروع فريد من نوعه

مهما كانت فكرتك, تأكد من أنها فريدة من نوعها قدر الإمكان. سيساعدك هذا في البعد عن المنافسة بشكل كبير, الأمر الذي سيجعل نشاطك التجاري أكثر نجاحاً حيث أن طبيعة الناس تتوجه دوماً إلى الأعمال الغير مألوفة والفريدة من نوعها , لرغبتهم بالتعرف على ما هو جديد حولهم

### رابعاً: اكتب خطة العمل

سوف تحتاج إلى خطة عمل صلبة لتقديمها إلى أي مستثمر. وأفضل نقطة للبدء هي تحديد التكلفة الأساسية للمشروع. والذي سوف يساعدك على تحديد مقدار المال اللازم لإنتاج المنتج أو تقديم الخدمة التي تنوي تقديمها أو إنتاجها. وتشمل أيضا تكاليف الإنتاج، والشحن، والضرائب، وأجور العمال، والإيجارات.....الخ





### خامساً: دراسة حجم السوق

كن واقعياً، قم بدراسة لحجم السوق فعلى سبيل المثال ما هو عدد الأشخاص الذين سيستخدمون من نشاطك التجاري بشكل واقعي؟ كم سوف يدفعون لاستخدام الخدمات المقدمة منك؟ وإذا كان عدد المستخدمين من نشاطك التجاري قليل جداً حسب الدراسة التي قمت بإعدادها فعليك دراسة التكاليف المادية التي تحتاجها لإبقائك في السوق من غير أن تأثيرات سلبية



### سادساً: تحديد العوائق

سوف تحتاج إلى التخطيط للمستقبل لجميع المشاكل التي يمكن أن تحصل في طريق إدارة الأعمال التجارية. ومنها أيضا تقييم منافسيك. لربما يكون حجمهم في السوق قوي جدا ومستقر فمن ثم سيكون لديك وقتا عصيبا جدا لاختراق السوق.





### سابعاً: اعداد خطة تسويقية جيدة

اعداد دراسة مالية للتسويق , تتناسب مع ميزانيتك ومع افكارك الترويجية ، عليك أن تفكر في سبل استخدام وسائل التواصل الاجتماعي، حيث انها تعد من الوسائل الفعالة جدا ولا تتطلب الكثير من المال .



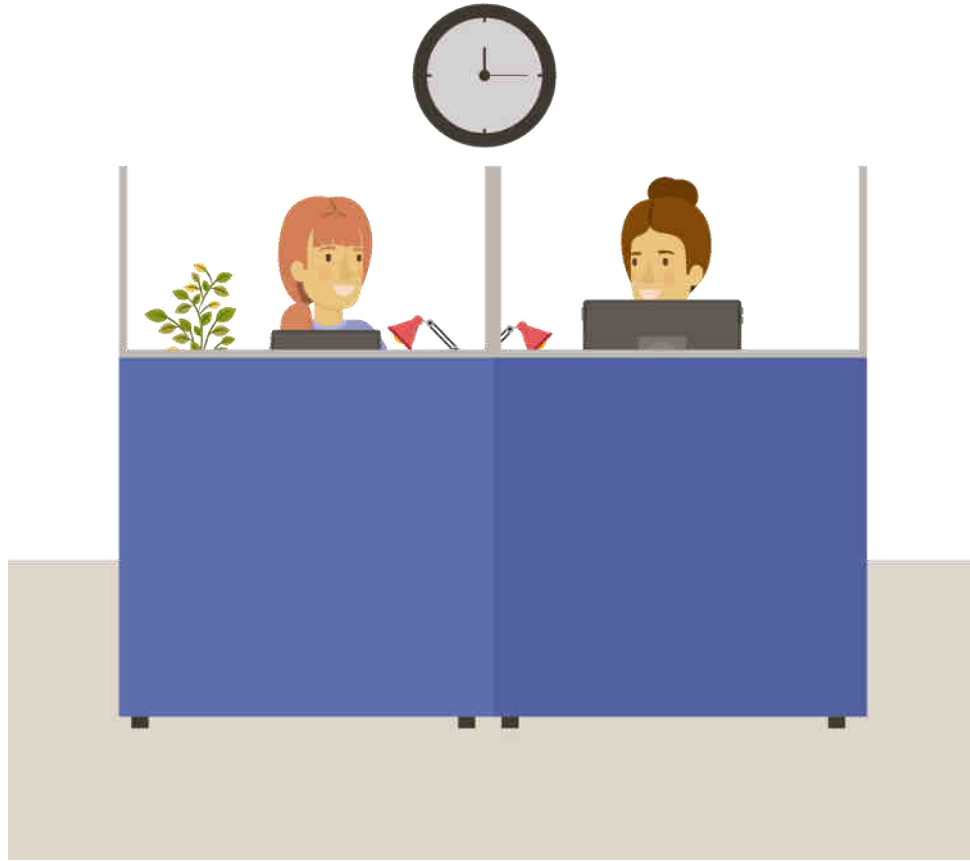
## ثامناً: الحصول على التمويل

تحدث مع رجال الاعمال عن مشروعك التجاري وعن مدى العوائد الربحية الناتجة منه, وقم بعرض ذلك بطريقة مميزة . فرجال الاعمال ليس لديهم الوقت الكافي للاستنتاجات , فبمجرد انك قمت بعرض مشروعك عليهم بشكل واضح لربما يقوموا إما بالتمويل أو أن يكونوا رعاة لك في المساهمة على نجاح المشروع .

اسأل عن أي نوع من القروض البنكية مناسبة لبدء مشروعك التجاري . سيكون للبنك سهولة الوصول إلى السجلات المالية الخاصة بك وسوف تكون أكثر ثقة معهم

## تاسعاً: تأسيس متطلبات المشروع

قم باختيار موقع مناسب لمقر مؤسستك وذلك بدراسة الاحتياجات ( المساحة , عدد الموظفين , المتطلبات المكتبية ... الخ ). بعض الجامعات توفر مساحة في إيجار منخفض للمشاريع التجارية الجديدة على أساس فكرة علمية مبتكرة.





## عاشرًا: بناء قاعدة بيانات للعملاء

ستحتاج إلى التواصل مع العملاء المحتملين بطرق تجعلهم يريدون استخدام نشاطك التجاري. هذا أمر مهم بشكل خاص عند بدء تشغيلك لأول مرة. كن مبدعا في شرح نشاطك التجاري للعملاء. لربما تحتاج إلى تقديم عينات أو نماذج مجانية للعملاء المتوقع استجابتهم لك،

# وأخيرا....

كل ما كانت المشاريع التجارية مبنية على جوده عالية  
وعلى أساس تقديم الخدمات للعميل بالشكل الذي  
يتمناه , كل ما كان تواجدك في السوق كبير ومستمر

