

ابحث

عن فكرة

عملك

الآن بعد أن تعرفت بالفعل على بعض مصطلحات الأعمال، فأنت جاهز للخطوة التالية. وهذا من أهم الأمور في طريقك:

لديك فكرة!

إذا كنت تريد أن تصبح رائد أعمال، فيجب أن تكون قادرًا على تحديد المشكلات، وأن تكون لديك أفكار جيدة، وأن تجد فجوة في السوق وأن تتصرف بشكل مبتكر.

إذا كيف يمكننا العثور على فكرة عمل؟
تنشأ الأفكار في أماكن مختلفة وتأتي من مصادر مختلفة.

انظر حولك!

يجب أن تلبى الأفكار احتياجات الناس. في بعض الأحيان يكون من السهل العثور على هذه الأمور: المراقبة، السؤال، الاستماع...
يمكننا أيضًا طرح أسئلة مثل تلك الموجودة في الشريحة التالية.

- ماذا يحتاج السكان المحليون؟
- ما هي الموارد المتاحة؟
- كيف يمكن تحسين الوضع؟
- كيف يمكنك أن تحدث فرقا؟

دراسة حالة: أدرك ستيف جوبز (شركة Apple) أن الأشخاص يحبون الاستماع إلى الموسيقى، ويحتاجون إلى قنوات اتصال، وعليهم العمل. تم استخدام أجهزة مختلفة لهذا الغرض. ولهذا السبب أطلق هاتف iPhone الذي يجمع كل هذه الإمكانيات.

★ هناك أفكار جيدة في أماكن أخرى أيضًا!

نحن نعيش في عالم معولم اليوم. من الأسهل معرفة ما يحدث في العالم. يستخدم بعض رواد الأعمال أفكارًا نجحت بالفعل في بلدان أو مناطق أخرى. لكن كن حذرًا، لأن الأفكار يمكن أن تنجح في بعض الأماكن بينما تتخبط في أماكن أخرى.

دراسة حالة: أنطونيو كارلوس جوانابارا، راكب أمواج برازيلي، عرف أن نقل ألواح التزلج على الماء في وسائل النقل العام كان غير مريح للغاية. لذلك قام بإنشاء "Surf Bus"، والتي حققت نجاحًا كبيرًا في ريو دي جانيرو.

مستوحاة من ذلك، تعاونت مدرسة لركوب الأمواج وشركة نقل في الغارف وأسسنا Algrave Surf Bus هذه تجلب راكبي الأمواج وألواحهم إلى الشاطئ.

★ المجتمع والتكنولوجيا والقوانين في تطور مستمر!

مصدر آخر للأفكار للشركات هو التغييرات التي تحدث في المجتمعات أو البلدان أو في جميع أنحاء العالم. هذه التغييرات تعني احتياجات جديدة. وهذا بدوره يخلق فرصًا جديدة للشركات.

دراسة حالة: خلال الحرب العالمية الثانية، كان على النساء أن يتولن مهام الرجال لأنهم كانوا خارج الحرب. بعد الحرب، لم يرغب سوى عدد قليل جدًا من الناس في العمل كربات بيوت. لذلك ذهبوا في مسارات حياتهم المهنية. وبما أنهم لم يعد بإمكانهم تولى شؤون الأسرة، فقد ظهرت فرص جديدة في عالم الأعمال. رياض الأطفال وصالونات تصفيف الشعر ومطاعم الوجبات السريعة وشركات التنظيف ...

الآن الأمر متروك لك لتطوير فكرة لبدء عملك الخاص!

ما هي الاحتياجات/المشكلات التي اكتشفتها؟

ما هي فكرة عملك؟

ماذا تريد بيع / العرض؟

لمن ستبيعه/تعرضه؟

كيف يمكنك أن تكون مبتكرًا/متميزًا قدر الإمكان؟

تسويق

فكرة

عملك

بنجاح

الآن بعد أن عرفت من هم عملاؤك، عليك أن تقرر كيف ستقدم منتجك أو خدمتك. يجب عليك الانتباه إلى وضع السوق والموقع الجغرافي. يجب عليك الآن أيضًا التفكير في استراتيجية إعلانية/تسويقية مناسبة.

- هل يوجد مكان لتوصيل البضائع مباشرة للعملاء؟
- هل هناك وكلاء وبائعون ووسطاء؟
- هل هي شركة اونلاين؟

تختلف المبيعات حسب نوع المنتج أو الخدمة والإستراتيجية التي حددتها. هناك نوعان، سيتم تقديمهما لك في الشريحة التالية.

مباشر:

المنتج → المستهلك النهائي

غير مباشر:

المنتج → الوسيط → المستهلك النهائي

دراسة حالة: يقوم مخبز "خبز وإفطار" بإنتاج الخبز والكعك في مصنعه بمدينة مانشستر الإنجليزية. هناك عدة فروع في المدينة وتقوم بالبيع المباشر للعملاء. ويبيع مخبز Sweet Dreams، الذي ينتج نفس السلع في كارديف، بضائعه إلى محلات السوبر ماركت، التي تباعها بعد ذلك للمستهلكين النهائيين.

والآن عليك اتخاذ القرارات التالية:

- أين سيكون مقر شركتك؟

- لماذا هناك؟

- كيف ستقوم بتوزيع منتجك/خدمتك؟

- كيف يعمل التواصل؟

للإعلان عن منتجك/خدمتك، يمكنك استخدام هذه الأدوات، على سبيل المثال:
الإنترنت والكتالوجات والكتيبات وإعلانات الصحف وواجهات المتاجر والإعلانات التلفزيونية

ولجعل الأمر برمته واقعيًا قدر الإمكان، يلزم خطوتين إضافيتين:
تصميم شعار. كن مبدعًا وارسم شعار شركتك الخاصة. عند اختيار التصميم والألوان، يجب عليك
دائمًا أن تضع في اعتبارك نوع العمل والعميل المستهدف.



تطوير إعلانات لمجلة أو صحيفة أو راديو أو تلفزيون (مرئي / مسموع).