

# أربعة خطوات يعتمدها رواد الأعمال لتوسيع أعمال شركاتهم

entrepreneuralarabiya.com/2016/07/22/4984/أربعة-خطوات-يعتمدها-رواد-الأعمال-لتوسيع

July 22,  
2016

الرئيسية  
رواد أعمال

يوليو Hassan Abdul Rahman 22nd, 2016 رواد أعمال



خاص - entrepreneuralarabiya.

بقلم ماري وودز، المتخصصة في قسم الاتصالات والمحتوى لدى "مؤسسة الرؤساء الشباب - YPO"

كثيراً ما يعتمد رواد الأعمال الناجحين في حدسهم وعاطفتهم في اتخاذ العديد من الخطوات أو اتخاذ القرارات الحاسمة لأعمالهم ويصف رائد الأعمال اللامع باتريك ثين، خلال تجربته في هذا بأن الحدس هو أفضل بوصلة يمتلكها رواد الأعمال، ولاسيما عندما تباغتهم عند الساعة الثانية بعد منتصف الليل فكرة أن شركتهم في طريقها نحو الفشل، لأن ذلك يعني أن هذا هو ما سيحدث على الأرجح، وجاء ذلك في سياق حديثه إلى مجموعة من رواد الأعمال في مدينة دالاس بولاية تكساس الأمريكية خلال ورشة عمل مدتها ساعتين أقيمت في إطار أسبوع الابتكار الذي تنظمه "منظمة الرؤساء الشباب - YPO".

يعتقد ثين بأن السبب الرئيسي لفشل الشركات يعزى إلى قناعتها الخاطئة بعدم الحاجة إلى تحسين أدائها، فتقع في فخ "الرضا الذاتي الزائف"، حيث يضيف ثين: "هناك عمر محدد لكافة المنتجات والخدمات، ولا بد لها من أن تصل إلى نقطة تصبح عندها قديمة أو عديمة النفع، مما يجعل الابتكار حتمية للاستمرار والنجاح في عالم الأعمال، وإلا ستخسرون السباق مع منافسيكم".

وانطلاقاً من خبرته في تأسيس العديد من الشركات والخروج منها، فإن ثين يتشاطر أفكاره ورؤيته النافذة مع فرقه ليساعدها في تحقيق الاتساق وتنفيذ الاستراتيجيات على نحو يسمح بمضاعفة الأرباح دون أي متاعب ضمن بيئة من النمو المتسارع. وقد لخص هذه العملية في أربعة خطوات يمكن لرواد الأعمال اتباعها لمضاعفة أحجام شركاتهم في فترة تتراوح من 3 إلى 5 سنوات.

أولاً، يجب على طواقم الشركات أن تجري جلسات عصف ذهني حول استراتيجيات النمو التي تتبعها (والتي يشير إليها ثين بمصطلح "الحركات الراححة")، وذلك مع التركيز على شريحة العملاء الرئيسيين الذين يُبدون سوية عالية من الرضا عن الخدمات أو المنتجات اليوم، ومن المرجح لهم أن يبقوا أوفياء للشركة فيما تواصل نموها. ويقول ثين معلقاً: "يجب أن تسألوا أنفسكم، ما هي الأشياء التي لن يقوم بها منافسوكم والتي يحتاجها عملاؤكم الرئيسيون؟ إذ ينبغي أن تقدموا ما ينال رضا العملاء وينسجم مع مبادئكم وأهدافكم في الوقت عينه".

ثانياً، فهي ترتيب هذه "الحركات الراححة" تبعاً لأولويتها: "هذه هي المرحلة التي يعاني فيها رواد الأعمال من متاعب، فيطرحون كمّاً كبيراً من الأفكار الإبداعية، ولكن هذه الأفكار في معظم الأحيان لا تساعد على إعداد قائمة الأولويات اللازمة".

أما الخطوة التالية، إلى أنه قبل إعداد أي قائمة أولويات من هذا النوع، يجب على الشركات أن تختبر وتتحقق من صحة فرضياتها، إذ يضيف ثين: "هذه هي نقطة الالتقاء بين الإبداع والانضباط، مع الأخذ بعين الاعتبار أن الفرضيات تؤثر على النموذج المالي للشركات، وبالتالي فإن عدم التحقق من صحتها قد يعود بعواقب وخيمة على الشركة".

وحالما يتم التحقق من الفرضيات، سيكون بإمكان الشركة البدء بتنفيذ "حركاتها الراححة": "إن الأفكار العظيمة لن تحقق أي نمو إذا لم تُطبّق على أرض الواقع، وهو ما يتطلب شغفاً وثقةً وانضباطاً".

وفور إطلاق أي واحدة من "الحركات الراححة"، فهذا يعني أن الشركة بدأت مسيرتها بالفعل، ويعلق ثين على ذلك بالقول: "ليس هناك أي حركة راححة تؤدي المطلوب منها بشكل تام فور إطلاقها، وقد عبّر نجم الملاكمة السابق مايك تايسون عن هذا الواقع الحافل بالمفاجآت عندما قال أن الجميع يتبعون استراتيجيات إلى أن يتلقوا لكمة منه على الفم".

وبعبارة أخرى، يؤكد ثين بأن تطبيق الحركة الراححة لا يعني بالضرورة أنه لن يكون من المطلوب تعديلها لاحقاً، إذ يقول: "لا شك بأن دخول المنافسة بقوة اعتماداً على الحركة الراححة سيلبي حاجتكم إلى النمو المالي، ولكن لا بد دوماً من إعداد خطة احتياطية 'ب'، وربما 'ت' و'ث' أيضاً".

[www.ypo.org](http://www.ypo.org)