

بعد التطرق لكل من العناصر التالية

1. طرح وتقييم الافكار وتصميم نموذج العمل . 2. فهم السوق والعملاء نواصل بقية العناصر

3. تمويل الشروع

1.3 التمويل الذاتي

على الرغم من إنه أفضل الخيارات التمويلية للمشاريع الشخصية ولكن هذا الخيار ليس في متناول الجميع. ولكن يمكنك الاعتماد على مدخراتك الشخصية إلى جانب طلب المساعدة من أفراد العائلة أو الأقارب والأصدقاء .

والغالب أفراد عائلتك أو أصدقائك لن يلزموك بفوائد أو يطالبونك بأرباح عن الأموال التي قدموها لك، ولن يكون لهم الحق في التدخل في مشروعك على عكس الخيارات الأخرى.

2.3. المستثمر الملاك

المستثمر الملاك هو الشخص الذي يملك رأس مال فائض عن حاجته ويكون متحمس لاستثماره في الشركات والمشاريع الناشئة، وكثيراً ما يتواجد هذا النوع من المستثمرين ضمن مجموعات استثمارية يتناقشون في المشاريع الناشئة فيما بينهم ليقرروا في النهاية توجهاتهم الاستثمارية.

وعادة ما يكون المستثمرون الملاك مستعدون للمخاطرة برأس مالهم بمقابل حصة أكبر في المشروع. ويكونون عادة مستعدين لتقديم النصائح والتوجيه والإرشاد للمشروعات التي يستثمرون فيها بحكم خبرتهم في هذا المجال.

3.3. رأس المال المغامر

أصحاب رأس المال المغامر دائماً ما يكونون مستعدين للاستثمار في أموالهم في الشركات التي يتوقع أن تحقق مكاسب كبيرة حتى لو تطلب ذلك استثمار مبلغ كبير من المال. ويكون هذا النوع من المستثمرين على استعداد لوضع كافة خبراتهم في خدمة المشروع للوصول إلى النجاح المنشود.

المستثمرون المغامرون يتوقعون أن يستعيدوا أموالهم من أرباح المشروع خلال فترة من ثلاثة إلى خمسة سنوات، لذلك لا ينصح بهذا الخيار للمشاريع التي تحتاج لوقت أكثر من ذلك. يناسب هذا النوع من التمويل المشاريع الموجودة على الأرض والتي بدأت فعلاً بتحقيق الأرباح.

4.3. حاضنات الأعمال

حاضنات الأعمال هي مؤسسات تكون مخصصة بهدف مساعدة المشاريع الناشئة وأصحاب الأفكار ورواد الأعمال، حيث تقوم باحتضان مشاريعهم أو الأفكار التي يعملون عليها وتقدم لهم كل الخدمات اللازمة لإطلاق المشروع.

عادة ما تتوفر حاضنات الأعمال في معظم المدن وفي الجامعات والمؤسسات التعليمية، وتختلف الخدمات التي تقدمها، بعضها تقدم التمويل وبعضها الآخر تربط المشاريع بالمولين، بالإضافة إلى مساعدة المشروع في الخبرات والنصائح والتوجيه والإرشاد وربط المشاريع بشخصيات لها خبرة في مجال إدارة المشاريع وتطويرها.

الجيد في حاضنات الأعمال إنها لا تفرض الكثير من القيود على أصحاب المشاريع، خاصة في الحالات التي يكون التمويل من الحاضنة وليس من أطراف خارجية. شركات كبرى مثل Drop Box ، Airbnb بدأت من حاضنات أعمال محلية.

5.3. برامج ريادة الأعمال

هناك العديد من برامج ريادة الأعمال المنتشرة في معظم الدول بل وبعضها يكون على مستوى دولي وتستهدف أصحاب الأفكار الريادية لتقدم لهم المنفعة والإفادة بالعديد من الأشكال. غالبًا ما تكون هذه البرامج على شكل مسابقة يتقدم لها العديد من المشاريع وفي النهاية يفوز واحد من المشاريع أو مجموعة منها بحسب الأفضلية.

في مثل هذه الخيارات على صاحب المشروع أن يقنع لجنة التحكيم بأفضلية مشروعه حتى يحصل على التمويل اللازم، إذ غالبًا ما تكون الأجواء تنافسية بمثل هذه الحالات ويسعى كل أصحاب الأفكار والمشاريع المتقدمة للحصول على الفرصة المتاحة.

6.3. تمويل البنوك

عادة ما تكون البنوك من أولى الخيارات التي يفكر فيها أصحاب المشاريع الناشئة لتمويل مشروعاتهم، إذ عادة ما تقدم البنوك عدد من الخيارات لأصحاب الأفكار الريادية لتنفيذ أفكارهم والعمل على مشروعاتهم الخاصة.

إولى الخيارات التي تقدمها البنوك القروض، في غالبية البنوك والمصارف ستجد نوع معين من القروض مخصص لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة على اختلافها، بالتأكيد هناك قيود على هذه القروض منها نسبة فائدة يحصلها البنك بالإضافة إلى إلزام المشروع بفترة معينة لسداد القرض.

بعض البنوك تقدم برامج خاصة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة تختلف شروطها والقيود التي تفرض بين بنك وآخر وبحسب السياسات والقوانين التي يعمل بها المصرف، وبعضها تطلب حصة من المشروع مقابل التمويل.

4. ادارة المشروع (الشركة الناشئة)

وسيتم التركيز على:

1.4. تصميم المنتج

ويتم هذا من خلال إدارة دورة حياة المنتج بدءًا من إطلاقه، ومن ثم تصميمه وتصنيعه هندسيًا، و تشمل دورة حياة المنتج الأشخاص، والبيانات، والعمليات، وأنظمة العمل وتشكل ركيزة أساسية تقدم معلومات عن المنتج . وتطوير المنتج وتطوير المنتج هو عملية يمكن للفرق اتباعها لإنشاء منتجات جديدة وتحسين المنتجات الموجودة. في حين أن هناك عددًا لا يحصى من الاختلافات في عملية تطوير المنتج ، إلا أنه غالبًا ما يتبع أربع خطوات: اكتشاف فرصة في السوق ، وتوليد الأفكار ، وبناء المنتج ، وتسويقه. يعد وجود عملية خطوة بخطوة أمرًا بالغ الأهمية - بدون هيكل يمكن للفرق إضاعة الوقت والتخلف عن منافسيها. وفي الاخير تحديد خارطة طريق المنتج هي تصوير مرئي لكيفية نمو منتج ما أو نضجه خلال فترة زمنية محددة. تحتوي خارطة طريق المنتج بشكل عام على الجوانب الرئيسية للمنتج الذي تخطط الشركة لتطويره. يتم تعيين ذلك على طول الخط الزمني بحيث يمكن لأصحاب المصلحة تتبع النمو للتأكد من أن كل شيء يسير على الطريق الصحيح.

2.4. الهيكل التنظيمي

الهيكل التنظيمي يحدد بناء الشركة، الأقسام، الفرق وكيف تتناسب جميع هذه المكونات سوياً. أي أنه ينظم جميع العلاقات الرسمية بين الأفراد داخل المنظمة، ويحدد السلطات وكيف يتم المحاسبة والمساءلة، وما هي المهام المطلوبة من كل فرد وكيف يتم التنسيق بين كل هذه المهام وبعضها البعض.

تخيل أن لديك فريقاً جيداً ولديه من المهارات والخبرات ما يمكنه من القيام بأصعب الأعمال ولكن ما يحدث هو تأخر إنجاز الأعمال وتسليم المشاريع للعملاء بعد الوقت المتفق عليه مما ينتج عنه كسر الثقة بينك وبين عملائك... إذا حللت المشكلة ستجد أن هذا يحدث نتيجة سوء تنظيم الأدوار بين الفريق وبعضهم، مما ينتج عنه صعوبة في التواصل وتبادل الأفكار وبالتالي تباطؤ في إنجاز الأعمال و معدل نمو الشركة يصبح أقل من معدلاته الطبيعية.

يساعد الهيكل التنظيمي المنظمات والشركات على النمو، والتركيز على الأهداف العامة للمؤسسة بدلاً من التركيز على الأهداف الخاصة بكل قسم، تنمية مهارات الفرق، التحكم في الموارد، التواصل بشكل أفضل بما يتناسب مع طبيعة العمل، تحديد الأدوار والمسؤوليات منذ البداية.

4.4. ادارة العمليات

مع زيادة العمال يجب تعديل الهيكل الوظيفي بداية الحل يكون مع التجربة والتعلم وتوثيق العمل والتحسين المستمر لمختلف العمليات الادارية والبدا في التخطيط للموارد البشرية والمالية والموارد الاخرى المرتبطة بالانتاج. والتركيز على ادارة الجودة والتحسين المستمر الذي يضمن نجاح المشروع.

5.4. استخدام تكنولوجيا المعلومات

كلما اعتمد المشروع على مختلف التقنيات الحديثة كلما ساعد ذلك في عمليات التحسين المستمر والابتكار واتخاذ القرارات وتحسين الجودة بسرعة اكثر.

6.4. تنمية المهارات القيادية

تعتمد المشاريع الصغيرة على المهارات القيادة لصاحب المشروع الذي يجب ان يكون ذو رؤية إستراتيجية واقعية يحددها وفق مسار زمني محدد يمكنه من تحقيق أهدافه على المدى القصير ومستقبلا

5. تنمية وتوسيع المشروع

يعتمد تنمية المشاريع الصغيرة علي بعض الاسس الهامة منها مصادر تمويل المشروع وخطط العمل المقترحة له وافراد العمل الموجودة به وكيفية تسويق المنتج وحساب التكلفة والعائد وما إلي ذلك ويحتاج ذلك عند انشاء أي مشروع إلي مختصين في مجال المشروع وعمل خطة قبل البدء وغيره لضمان نجاح المشروع.

1.5. طرق تنمية المشروع

أولاً: تعيين العمالة اللازمة للمشروع

يتم تعيين العمالة اللازمة للمشروع وتحديد أجر مناسب لكل عامل ولا يجب تعيين عمالة كبيرة يزيد عن الحد المطلوب وذلك يسهم في تنمية المشاريع.

ثانياً: اقتناء الفرص وتحقيق الاهداف

عند إنشاء مشروعك يجب أن تحاول دائما الوصول للافضل وتوسيع حجم نشاطك والنظر إلي الافضل في الانتاج والمستوي كذلك عمل دعاية للمشروع والسعي ليصبح المشروع كبيرا ومريح والمنافسة في مجال عملك وكل هذه العوامل تؤدي لزيادة عائد مشروعك ، كما يجب تعيين محاسب مالي ومحاسب قانوني وذلك للاشراف علي المشروع وافراد العمالة وغيره واقتناء أي فرصة قد تأتي لك لكي تنمي مشروعك.

ثالثا: التعامل والتواصل مع العملاء

عند امتلاكك لاي مشروع فان التعامل مع العملاء بأسلوب جيد وتقديم الخدمة الأفضل لهم وكذلك التواصل مع العملاء ومعرفة المقترحات والشكاوي الخاصة بهم وتلبية هذه المطالب والحديث معهم بشكل لائق يؤدي لجذب المزيد من العملاء في أي مشروع وتقديم عروض لهم.

مثال علي التواصل مع العملاء

عند امتلاك شركة لاي منتج من المنتجات:

- يجب توفر وسيلة اتصال بين الشركة والعملاء وتوفير عدة ارقام تليفونية وموقع علي الانترنت يُتاح لهم ويتم تلقي اي مقترحات أو طلبات منهم.
- التواصل مع العملاء لشركتك وتقديم خدمة متميزة لهم من خلال تلقي أي مقترحات منهم ومحاولة تنفيذها وعند التحدث مع أحد العملاء يجب شرح واف عن الشركة الخاصة بك ومنتجات هذه الشركة ومحاولة كسب عملاء جدد.
- تسجيل قائمة تحتوي علي اسماء العملاء والمتصلين والبيانات الخاصة بهم والطلبات او المقترحات لديهم .ويعتبر التواصل مع العملاء بشكل مستمر من أهم وسائل تنمية المشروع للحفاظ علي العملاء الحاليين وجذب عملاء جدد مما يسهم في تطوير ونجاح مشروعك.

المنافسة والتسويق

- المنافسة :احد طرق تطوير مشروعك حيث إن المنافسة مع الشركات الاخري تكون من خلال تقديم اسعار متميزة ومنتج علي أفضل مستوي وكذلك التعامل والتواصل الجيد مع العملاء والموردين وغيره.
- التسويق :يمكنك التسويق وعمل الدعاية المناسبة لمشروعك من خلال إنشاء موقع علي شبكة الانترنت وعمل دعاية للشركة أو المشروع وكذلك الاتفاق مع التجار او غيره لتوريد منتجات المشروع أو الشركة ويجب تخصيص مختصين في مجال التسويق لضمان تطوير وتنمية المشروع.

تعتبر العوامل السابقة هي أبرز العوامل في طرق تنمية وتطوير أي مشروع صغير وتقديم أداء وإنتاج بشكل متميز وكذلك التطوير والتحديث في المشروع وابتكار كل ما هو جديد وغير تقليدي واستخدام الاساليب الحديثة لضمان نجاح المشروع والتوسع بشكل افضل.

والشكل التالي يوضح اهم الاستراتيجيات المتبعة لتنمية وتوسيع المشاريع الصغيرة

