



## تنمية شركة أعمالك: الخطوات اللازمة للنجاح



إن مواكبة التغيرات التي تحدث في عملك التجاري وأسواق منتجاتك سوف تساعد على تهيئتك للنجاح. (© Jupiterimages/Brand X Pictures/Thinkstock)

أعمالك. وما الذي يجعلها تحقق التفوق؟ وكيف تقارن عملها مع شركة أعمالك؟ من خلال دراسة نقاط قوة المنافسين، يمكنك تحديد ما يميزهم. ابحث عن السبل المثلى للاستفادة من أفضل ممارساتهم.

كما ينبغي عليك أن تنظر أيضًا إلى نقاط ضعف منافسيك. هل يتجاهلون اتجاهات الأسواق أو يهملون احتياجات الزبائن؟ ابحث عن الفرص التي تخلفوا عن الاهتمام بها واستغلها.

### تكوين ثقافة إيجابية

بغية جذب الزبائن والموظفين على حد سواء، قم بتنمية شغف الناس وحبهم لشركة أعمالك. فعلى سبيل المثال، أظهر أن شركة أعمالك هي

ينبغي أن تسترشد شركتك في تحقيق النمو بمهمتها الأساسية.

ما هو الوضع المالي لشركة أعمالك حاليًا وفي السوق؟ كيف تختلف منتجاتك أو خدماتك عن منتجات الآخرين في السوق؟ ما هي هوامش ربحك أو خسارتك؟ هل تُفضي إلى مشاكل في التدفق النقدي؟ ما هي دورات البيع التي يظهرها سوقك، وأي نوع من النمو تتوقع؟ هل هناك أية اتجاهات رئيسية في سلوك العملاء؟ إن بقاءك مُتابعًا لمدى تطور شركة أعمالك وسوقها سيساعد على وضعك في طريق النجاح.

### التعرف على منافسيك

حدد أفضل الشركات العاملة في مجال شركة

كل العمل الشاق الذي قمت **بعد** به في كتابة خطة العمل، وتأمين التمويل اللازم، وتعيين الموظفين، وشراء المواد اللازمة، تقوم أخيرًا بفتح شركة أعمالك. والآن ما الذي ينبغي عليك القيام به؟ سوف تضعك الخطوات التالية في المسار المؤدي إلى النجاح.

### إعادة مراجعة خطتك

الخطوة الأولى لتنمية مشروع أعمالك قوامها فهم طبيعته، وأفضل طريقة لفهمه تقوم على إعادة مراجعة خطة عملك. ما هي مهمة شركة أعمالك؟ ما هي قيمها الأساسية؟ وما هي الأهداف القصيرة والطويلة الأمد؟ هل تتلاءم مع المهمة؟ لكي تكون شركة أعمالك ناجحة،

## تنمية شركة أعمالك: الخطوات اللازمة للنجاح

سوف تجعلهم يعاودون التردد على المقهى وتزيد من احتمالات نشر الخبر حول المقهى بين أصدقائهم وزملائهم.

### تنمية علاقات شركة أعمالك

ترتبط تنمية شركة أعمالك بتنمية علاقاتك العامة. فبقاؤك على علاقة جيدة مع مورديك يسهل لك الحصول على شروط دفع أكثر فائدة. يمكنك طلب تمديد فترات التسديد، أو الحصول على أطر زمنية أقصر، أو حسومات على الشراء بالجملة. كل واحدة من هذه الخطوات تحسن التدفقات النقدية وتحرر الرأسمال اللازم للتوسع. كما يمكن للعلاقات الإيجابية مع بائعك أن تؤمن لك إمكانية الوصول إلى المعرفة الداخلية للسوق. تحدث مع بائعك وأخبرهم عن منتجك أو مزيج منتجاتك أو خدماتك، وناقش معهم الاتجاهات في قطاع صناعتك وأسواقك، واسأل أين تكمن الفرص.

كما أن العلاقات مع المستثمرين ذات أهمية حاسمة. كونه علاقات متينة مع مصادر مالية متعددة، كالمقرضين، والمستثمرين الخاصين، والشركات المساهمة الخاصة. اجتمع بهم قبل أن تحتاج إلى المال للتحدث حول مهمتك، وأهدافك، والإطار الزمني الخاص بك. اطلب مدخلات وأطلعهم على مدى تقدمك. فمن شأن ذلك بناء أساس من الثقة يمكنك أن تستند إليه عندما تحتاج شركة أعمالك إلى رأسمال للنمو.

### توسيع آفاق شركتك

بمجرد الانتهاء من بناء علاقات قوية، ادرس إمكانية التوسع.

هل يمكنك إضافة منتج أو خدمة مكملة لما تؤمنه في الوقت الحاضر؟ هل ستحشد عملاءك الحاليين؟ هل يمكنك استخدام إيراداتك الحالية ومواردك لصنع المنتج أو تقديمه إلى العملاء؟ هل ستحتاج إلى القليل من رأس المال أو تتخذ مخاطرة مالية؟ إذا كان الجواب نعم، قد يكون توسيع نطاق منتجاتك أو خدماتك هو العمل الصحيح بالنسبة لك.

إذا كان هناك جزء مختلف من السوق أو من العملاء يحتاج إلى تلبية طلباته، استكشف مجالاً معيناً جديداً يكون ملائماً لك، وقد يشكل مسارك نحو النمو. يمكنك أيضاً توسيع أقتية التوزيع لديك من خلال إنشاء موقع إلكتروني، أو إنشاء موقع جديد لأعمالك، وإقامة تحالف مع شركة أعمال مكملة لعملك. تذكر أن التوسع يعيدك إلى وضع بدء العمل مرة أخرى، ومن الأفضل أن تتبع فرصة توسع واحدة في وقت واحد. تأكد من أن تجعل عملاءك الحاليين على علم بمنتجاتك الجديد أو خدماتك الجديدة في غضون عمرك على جذب عملاء جدد.

عضو مسؤول في المجتمع من خلال التبرع بعائدات للجمعيات الخيرية أو تصنيع منتجات صديقة للبيئة. إذا التزمت شركة أعمالك بخدمة المجتمع الأهلي إلى أبعد من مجرد توفير منتج أو خدمة، سوف يصبح زبائنك وموظفوك أكثر التزاماً بشركة أعمالك. عليك مجرد التأكد من أن أجندتك الاجتماعية تتسجم مع مهمتك الأساسية.

استمر بإحاطة نفسك بالموهب وشجعهم على الابتكار. اطلب منهم التعبير عن أفكارهم وتصوراتهم واعمل على تنفيذ مقترحاتهم. حدد أهدافاً معينة للنمو – وليس لكامل شركة أعمالك فحسب، إنما أيضاً لموظفيك الفرديين. يزيد ذلك من إتاحة المساءلة، ويشجع الموظفين على تطوير مهاراتهم، ويسلط الأضواء على الإنجاز الفردي. ضع جدول أعمال منتظم لرصد التقدم المحرز تجاه تحقيق أهداف شركة أعمالك الإجمالية، وتلك الفردية لموظفيك، بغية التأكد من أن الجميع في الطريق الصحيح. كافئ الإنجازات عندما تتحقق الأهداف.

### تنمية ولاء الزبائن

نظراً لأن من السهولة بمكان إقناع الزبون الموجود لديك، فإن الخطوة التالية لتنمية شركة أعمالك هي تعزيز تجربة الزبون لديك.

تعامل مع الزبائن باعتبارهم أهم الأصول التي تملكها. استمع إلى ما يقولونه. فإذا كانوا يقومون بعملية الشراء من المتجر مباشرة أو عبر الهاتف، اطلب منهم أن يقيموا تجربتهم. فلن يوفر ذلك مجرد المعلومات، وإنما سيجعل الزبون يشعر بأن هناك اهتمام بما يقوله.

وأخيراً، أعطِ الزبائن الحوافز التي تشجعهم على أن يظلوا أوفياء لشركتك. قدم حسومات، وبضائع مجانية أو قدم مكافآت. إذا كنت تدير مقهى، على سبيل المثال، أعطِ زبائنك كوب القهوة العاشر مجاناً. هذه اللفتة البسيطة

استمع إلى عملائك. فمثلاً، إذا اتخذوا قراراً بالشراء في المتجر أو على الهاتف، اطلب منهم تقييم تجربتهم. (© Jupiterimages/Goodshoot/Thinkstock)



### رفع مستوى التوعية

والآن بعد أن وضعت كل شيء في مكانه الصحيح، ارفع مستوى التوعية حول أعمالك من خلال الإعلانات، والترويج، والربط الشبكي (المشابكة).

قبل أن تنفذ عملية ترويج أو تنشر إعلانًا، حدد أهدافك بوضوح. هل تحاول خلق وعي أفضل لعلامتك التجارية أو تسعى لزيادة مبيعاتك الفصليّة؟ هل تركز اهتمامك على استقطاب زبائن جدد أو على الزبائن الحاليين؟ ما هي أفضل وسيلة للوصول إليهم؟ إن الإجابة على هذه الأسئلة قد تساعدك على صياغة أفضل العروض الترويجية، واختيار أفضل وسائل الإعلام، وأفضل رسائل الإعلانات.



استخدم وسائل الإعلام الاجتماعية لإشراك العملاء. فعلى سبيل المثال، حاول تنظيم مسابقة لإطلاق اسم على منتج جديد في قائمة منتجاتك. (© iStockphoto/Thinkstock)

ومورديك وغيرهم في مجتمعك الأهلي لمعرفة ما إذا كانت هناك أدوات يمكن أن تساعدك في تبسيط عملياتك. فعلى سبيل المثال، ربما هناك برامج لمساعدتك في تعقب مخزونك أو لتعقب عادات الشراء لدى عملائك. وازن بين تكلفة التكنولوجيا الجديدة مع المكاسب المحتملة في الإنتاجية. في حين قد يكون اعتمادك التكنولوجيا الجديدة مكلفًا في البداية، فقد توتي هذه التكنولوجيا ثمارها على المدى البعيد

تتعلق بإشراك عملائك في حوار حول شركة أعمالك ومنتجاتها. أجب على الرسائل والتعليقات. ولا تخشى من الانتقادات - اعترف بها واتخذ خطوات للتصدي لها ومعالجتها. اشمل عملاءك أو متابعيك عن طريق طرح الأسئلة عليهم، وإدارة المسابقات، وتقديم أحداث ترويجية حصريّة لهم. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تملك متجرًا لبيع الشطائر، حاول تنظيم مسابقة لتسمية عنصر جديد في لائحة الطعام التي تقدمها. استخدم الصور وأفلام الفيديو لاجتذاب أكبر قدر من الاهتمام، ولا تنسى أن تشمل روابطك بموقعك الإلكتروني.

إنك خير سفير لأعمالك، ولذا عليك أن تحاول الارتباط شبكيًا، وهي طريقة منخفضة الكلفة، وعالية الأثر لرفع مستوى التوعية. استضيف أو احضر أحداثًا عامة واشترك في منظمات تضم أناسًا من داخل وخارج مجال أعمالك. هل هناك أناس في مجتمعك الأهلي يعرفون جميع الناس، هل هم أول من يعرف عن كل ما يحدث أو يملكون دائمًا أحدث الأشياء والأدوات؟ قم ببناء علاقات مع هؤلاء الناس واجعلهم يتعرفون على خطة توسعك إلى عمل جديد. ولكن تذكر أن تقوم بأداء واجباتك إذا كنت تريد إقناعهم بخيرتك.

### إشراك مجتمعك الأهلي

توفر وسائل الإعلام الاجتماعية طيفًا متنوعًا من الأدوات لمساعدتك في التواصل مع عملائك الحاليين والجدد وإبلاغهم بما يستجد. ومن أجل تمديد نطاق عملك، أشرك مجتمعك عبر الإنترنت من خلال وسائل الإعلام الاجتماعية.

ما هي الشبكات الاجتماعية الأكثر شعبية لدى جمهورك المستهدف؟ هل توفر لك إمكانية الوصول إلى فئات السكان الذين لم تأخذهم باعتبارك من قبل؟ يختلف كل منبر عن الآخر، فتعرف على فوائدهم وسلبياتهم قبل الغوص فيها. وأخيرًا، تذكر أن وسائل الإعلام الاجتماعية

### العمل بذكاء

لقد بنيت لك علاقات متينة مع موظفيك و عملائك ومورديك ومستثمريك وأعضاء مجتمعك المحلي. استخدم هذه العلاقات لزيادة إيراداتك. اسع للحصول على خبراتهم لتبسيط عملياتك التجارية. شجع العملاء الحاليين على الانتقال إلى منتجك الأفضل أو شراء سلعتك المكملّة. أفتح شركائك التجاريين بإضافة منتجك أو خدمتك في رسائلهم الترويجية لمبيعاتهم.

والطريقة الأخرى للعمل بصورة أكثر كفاءة تقوم على اعتماد تكنولوجيا جديدة. تحدث مع بائعك