

كيف تخطط لمشروعك التجاري (11) ؟ حسام الراداي



كيف تخطط لمشروعك التجاري أهلاً وسهلاً بكم معنا بالجزء الحادي عشر من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري

* العوامل الرئيسية لنجاح المشروع

- الحرص على إيجاد الميزة التنافسية لمشروعك. الميزة تؤدي بالأداء إلى المستوى الذي تتفوق به عن المنافسين.

- ابدأ بعلاقات إيجابية جيدة مع الجميع

- الاستفادة من فرص السوق المتغيرة.

- انتهر الفرص التي تسنح لك.

- جرب إدخال أشياء جديدة على منتجك وشاهد ردود الأفعال، واعتبرها تجربة، افعل شيئاً مختلفاً عن العادة.

- ضع قواعد أساسية والزم فريق العمل بتطبيقها والعمل بها.

- سجل بيانات عملائك واحتفظ بها طول العمر، وهي تعتبر قاعدة بيانات العملاء.

- التركيز على منتج، ولا بأس بالتنوع بنفس المنتج، بمعنى إذا مشروعك لبيع القوارب لا بأس بإضافة أدوات الصيد البحرية جميعها ، أما إذا كنت تريد بيع أدوات الصيد البرية فهذا غير جيد، ما أقصده هنا التخصص والتركيز على منتج والتنوع بنفس فئة المنتج.

- لا تتوسع بسرعة

- اقبل التغيير: رجال الأعمال يستمتعون بالتغيير، وهذا سر اكتساب الفرص، اكسر الروتين اليومي، تعرف على أشخاص جدد، اخرج من منطقة الارتياح التي تعودت عليها، اكتسب صداقات إيجابية مثمرة.

- مارس التخيل الإيجابي، شاهد وتخيل أهدافك وهي تتحقق، لا بد أن تعيش اللحظة بكل أحاسيسك ومشاعرك ومشاهدة أهدافك وهي تتحقق، أغلق عينيك، وتخيل كل ما تريد تحقيقه مارس التخيل مرة كل يوم وذلك قبل النوم.

- مارس الإيحاء الذاتي الإيجابي.

- التعامل الجيد مع العملاء.

- القرب من العملاء.

- تلبية احتياجات العملاء.

- التعلم والتطور المستمر.

- التزم بالتسليم بالوقت المحدد (التزم بالاتفاقية مع العميل).

- وسع اتصالاتك وعلاقاتك، ولا تقلل من قوة شبكة المعارف والعلاقات.

- الاتصال بالعملاء وخدمات ما بعد البيع، يمكن القول أن متابعة المنتج هي أداة قوية في تعريف العملاء برعايتك بقيمته، هذا إلى جانب ثقتك في جودة ما قدمت .

- استعن بمدرّب أو معلم أو خبير إذا كنت لا تملك الخبرة الكافية واجمع فريقاً من المعلمين والمرشدين الناجحين حولك.

- واجه التحديات.

- افتح حساب بنكي مستقل للمشروع.

- لا تستسلم بسرعة، كن مسيطراً على مشروعك.

- لا تخش السقوط، فانهض وحاول من جديد.
- اسعى إلى التعاون والترابط والانسجام الدائم.
- انجز أعمالك بترتيب الأولويات.
- لا تستعجل النتائج والأرباح.
- تعلم من الأخطاء ، فهي فرصة رائعة للتعلم.
- حقق نجاحات يومية صغيرة.
- زيادة قيمة منتجاتك ، يمكن القول إن تطوير منتجاتك أو خدماتك التي تقدمها قد يكون من أفضل الطرق لزيادة معدل المبيعات.
- التخطيط المنظم، المقصود أن تضع الأهداف وتضع الخطط المنظمة للوصول لها خلال فترة زمنية محددة لكل هدف.
- لا تسرف على الإنفاق على التسهيلات والتجهيزات.
- احتفظ بعلاقة جيدة مع الموردين.
- أقدم على المخاطرة المحسوبة الذكية، عليك الإقدام على المخاطرة المعتدلة المحسوبة.
- شارك بالمعارض التجارية إذا أمكن.
- ابني لك موقع إلكتروني واعرض منتجاتك.
- حافظ على سلوكك الشخصي داخل العمل.
- اطلع على الأمور المحاسبية باستمرار ومتابعة قيد الدفاتر المحاسبية، إذا كنت مبتدئ بمشروعك أوجد لك برنامج حسابات تستطيع كتابة ما تريد من أسعار الشراء والبيع ومعرفة الأرباح والباقي من المخزون.
- اختر أصدقائك بعناية.
- اشترك بالصحافة إذا سئحت لك الفرصة فهي فرصة رائعة للتسويق لمشروعك.
- استخدم وسائل التكنولوجيا الحديثة.
- أسلوب العمل الحديث يتسم بالبساطة والاعتماد على التكنولوجيا وهو ما يخفف النفقات، مثل البرامج التسويقية أو المحاسبية وغيرها.
- اختر جهة التمويل المناسبة.
- متابعة الصفقات المهمة بنفسك.
- طبق سياسة بيع منتجات كثيرة بسعر أقل بالذات إذا كنت مبتدئ بمشروعك.
- تفاوض بثقة أو لا تتفاوض.
- اسع دائماً إلى دوام واستقرار النجاح، وليس إلى القمة .
- شارك بالجمعيات الخيرية.
- أهمية الإشراف والعمل بنفسك، عليك بالتواجد الدائم بمقر المشروع كي تتمكن من ترسيخ تواجدك التنافسي في السوق المحلي.
- تعلم أن تحب منتجك وتتفوق فيه.
- التزم في حياتك بالتعلم مادمت حياً
- تحرك الآن وإلى الأمام، أسماك القرش عليها التقدم دائماً إلى الأمام وذلك من أجل أن تعيش كن مثل أسماك القرش، لا تنظر إلى الماضي وإلى ما تسمع من الحاسد والحاقد كن صاحب رؤية تنظر بها إلى الأمام سوف تصل إليها بالعمل الجاد بإذن الله.
- كون فريق عمل قوي، دائماً استقطب من يعلمك وليس من تعلم.
- احسب نفقاتك واعرف التكاليف.

تابع معنا الجزء الثاني عشر من موضوع كيف تخطط لمشروعك التجاري

حسام الراددي

أخصائي نفسي ومستشار ومتخصص بإدارة المشاريع التجارية