

## المحاضرة السابعة: تنمية وتوسيع المشروع

- \*تشير الإحصائيات إلى أن من 50 إلى 80 % من الشركات الجديدة (الناشئة) تفشل خلال الثلاثة سنوات الأولى من عمرها وهذا راجع لعدة أسباب نذكر منها :
- 1/ نقص الخبرة : لهذا يجب أن تكون لدينا الخبرة في مجال العمل الذي نقوم به.
  - 2/ إدارة رأس المال العامل و خاصة مشكلة السيولة.
  - 3/ عدم التخطيط الجيد: سواء كان في تخطيط المنتج، التخطيط المالي، تخطيط الموارد البشرية....
  - 4/ العملاء والأسواق: عندما يكون مثلا عدد العملاء اقل مما هو متوقع، وهذا قد يعود لعدة أسباب...
  - 5/ فريق العمل: عندما تكون هناك اختلافات كبيرة في فريق العمل أو بين الشركاء ويكون اختلاف فريق العمل في العادة حول: حقوق اتخاذ القرار، تقسيم الأسهم، اتجاه النمو المستقبلي... الخ.
- \*لهذا يجب على الشركات الجديدة تفادي الفشل من خلال:
- ✓ التخطيط بشكل أفضل.
  - ✓ إدارة رأس المال (التدفق المالي).
  - ✓ التجريب والتكيف (أي المرونة) ويكون بتقليص المصروفات خلال المرحلة الأولية (النمو) مع وضع خطة محددة وأهداف محددة مع التركيز على كيفية إدارة رأس المال العامل، ومراعاة التجريب في السوق والتكيف على حسب التغذية الراجعة والتعديل وفق متطلبات السوق.
- وعليه: في حال فشل المشروع الجديد يجب معرفة كيفية إدارته عن طريق مراعاة ثلاثة مخاطر رئيسية وهي:
- 1/ إدارة المخاطر المادية: ويكون بتغطية كل المديونات أو الالتزامات المترتبة على المؤسسة.
  - 2/ إدارة المخاطر القانونية: تنفيذ الالتزامات القانونية الموجودة في العقود الممضية واحترامها.
  - 3/ إدارة السمعة: يجب أن نحافظ على سمعة شخصية جيدة .

\*أما فيما يخص الحاجة للتوسع والتنمية فمن المنطقي مراعاة الاعتبارات التالية:

- هل المشروع يحتاج إلى التوسع والنمو.
- تحديد المخاطر و كيفية إدارة توسع المشروع.
- هل كل المشاريع تنمو بنفس السرعة؟

وعليه نحتاج إلى التوسع في المشروع من اجل :

- زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف.
- دخول أسواق جديدة.
- خدمة العملاء.
- زيادة الربحية.

\*إدارة عملية النمو:

عند إدارة عملية النمو يمكن أن نختار بين النمو السريع أو النمو البطيء.

**1/النمو السريع:** الهدف منه تحقيق وفورات الحجم، اختراق أسواق جديدة ، تتبع العملاء.

**2/النمو البطيء:** الهدف منه المحافظة على الجودة، الاستثمارات، المخاطر المحتملة، إدارة التدفقات المالية.

\*تحديات مرحلة النمو:

- التمويل .
- الاستثمارات.
- المحافظة على نفس الجودة.
- المحافظة على نفس فريق العمل .
- المحافظة على نفس القدرة في إدارة الشركة.

\*استراتيجيات النمو:

- اختراق السوق: من خلال الوصول إلى اكبر عدد من (التواجد في السوق أكثر) .
- توسعة خطوط الإنتاج: من خلال زيادة المنتجات المتاحة لنفس شريحة العملاء
- توسعة شريحة العملاء: من خلال استهداف شريحة جديدة من العملاء.
- حقوق الامتياز: منح حقوق الامتياز وفتح محلات في أسواق مختلفة.
- وعليه : يمكن في الأخير تقديم أهم النقاط التي يجب على رائد الأعمال مراعاتها:  
✓ اعمل في المجال الذي تحب.

✓ قاعدة أساسية : تأكد أن أهم ما في الأفكار هو التنفيذ وليس الخوف من تقليد الفكرة.

✓ سمعتك الشخصية كرائد أعمال مهمة جدا فهي رأس مالك.

✓ استخدم الموارد المتاحة في منطقتك أو بلدك وابدأ في الانترنت ستسهل عليك الكثير من الأمور.

✓ استثمر في فريق العمل واجعله يحس بأهميته.

✓ اجعل حولك فريق عمل جيد.

✓ تكلم مع أصحاب المشاريع الآخرين

✓ ركز جيدا على ردة فعل الزبائن والمنافسين في السوق خاصة في البدايات.

✓ قرر سرعة النمو التي تناسب مشروعك.

إيمان حرفوش