

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

المحتويات

قواعد في نمو
المنشآت

خطوات تطوير
وتنمية المنشآت
الصغيرة والمتوسطة

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

لخصنا في هذه المادة أبرز الخطوات العملية التي تساعد رائد الأعمال وفريقه على تطوير وتنمية منشأته بفاعلية وهي كالتالي:

1. العمل على تنوع مصادر الدخل الخاص بالمنشأة

ويعني ذلك فتح آفاق تفكير صاحب المنشأة والتوسع في المنشأة الخاصة به من خلال تقديم منتجات أخرى خاصة بمجال المنشأة، مثلًا إذا كنت صاحب منشأة برمجيات من الممكن الإعلان عن دروس عبر الإنترنت بأسعار معقولة للعملاء وبذلك يتنوع النشاط داخل المنشأة.

بناء تيارات الدخل السلبي وهو المال المكتسب مع الحد الأدنى من النشاط من خلال مجموعة متنوعة من المشاريع، فإذا كنت تتعامل مع هوامش ربحية محدودة، ففكر في إنشاء تدفقات دخل سلبية.

2. اقتناص الفرص وتحقيق الأهداف

عند إنشاء منشأتك يجب أن تحاول دائمًا الوصول للأفضل وتوسيع حجم نشاطك والنظر إلى الأفضل في الإنتاج والجودة، والسعي لتصبح المنشأة كبيرة ومربحة والمنافسة في مجال عملك، وكل هذه العوامل تؤدي لزيادة عائد منشأتك.

تحديد فرص جديدة من خلال فهم ديموغرافية السوق بشكل أفضل، افهم كل شيء بدءًا من قنوات التوزيع وحتى منافسيك المباشرين، وتحليل الأسواق الخارجية والصناعات المحتملة الأخرى، هناك على الأرجح العديد من الفرص الجديدة التي يمكنك اقتناصها فورًا مع قدر مناسب من التحليل.

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

3. التسويق للمنشأة بشكل جيد

يسهم وجود الخبرة في مجال التسويق تحديداً على إنجاح المنشآت الصغيرة بشكل جيد، حيث أنه لغة العصر، وقد ساهم التسويق الجيد في نجاح العديد من المنشآت التي كانت تعاني انخفاض المبيعات، ومن أساليب التسويق الهامة:

أسلوب التسويق المندفع/المُخاطر:



- التركيز على سهولة اكتشاف الخدمة من قبل العميل.
- أن يكون المحتوى تسويقي تعليمي وترفيهي وتفاعلي ومفيد.
- التسويق الاجتماعي والدعاية وتوليد العملاء.
- ابحث عن فجوات السوق الحالية.
- استغل المصادر حيث وُجدت.
- الاستفادة من الفرص التسويقية التي أنشأتها وسائل التواصل الاجتماعي.
- حافظ على انخفاض التكاليف لصالح العميل.
- الحصول على الاقتراحات من كافة الأطراف.

التسويق بالمحتوى:



تعتبر اللقاءات والمحاضرات والنشرات عبر الإنترنت وسيلة رائعة للترويج لأي منتج أو خدمة، بل يمكن أن تساعدك أيضاً على تنمية أي عمل سريع نسبياً، توفر اللقاءات عبر الانترنت أداة بيع آلية لنقل أي منتج أو خدمة إلى السوق والوصول إلى جمهور واسع بسرعة، وتعد وسيلة رائعة لجذب البيع بعد البيع تلقائياً.

تنوع تشكيلة المنتجات:



اعمل على تنوع العروض الخاصة بك، مثلاً ما هي المنتجات أو الخدمات أو المعلومات التكميلية التي يمكن أن تقدمها في عملك؟ من أجل أن تنمو تحتاج إلى التفكير في التوسع وتحديد فرص جديدة داخل السوق الخاص بك، والبحث عن الحاجات والمشاكل التي يواجهها العملاء، بمعنى ماذا يمكنك أن تبيع لعملائك؟ وفي أي مكان آخر يمكنك إضافة قيمة في السوق؟

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

التّركيز على زيادة المبيعات:



- اجعل الحصول على منتجك واستخدامه سهل.
- زيادة نقاط البيع المتعددة وطرق الدفع
- تعظيم شراكات التوزيع
- تعزيز التواصل مع العملاء المحتملين

بناء قمع المبيعات:



- تتمثل طريقة بناء قمع المبيعات لتنمية نشاطك التجاري في إنشاء مسار مبيعات، حيث يمكن أن تساعد مسارات المبيعات على أتمتة عملك، كما يساعدك على التوسع والنمو بسرعة وسهولة.
- كل مسار مبيعات يجب أن يتم تصوره بعناية قبل إنشائه، لذا لا بد من البحث عن مسارات مختلفة وتقييمها قبل تطبيقها، سواء كان خصمًا، أو عرضًا مجانيًا زائد الشحن، ومن المهم أن تستخدم التقنية الحديثة كمنافذ توزيع لتوسيع نطاق عملك وتنميته بسرعة.

4. ضرورة التواصل مع العملاء الحاليين للمنشأة

يساهم التواصل مع العملاء على بناء الثقة الدائمة بينهم وبين المنشأة، ويمكن ذلك من خلال إنشاء خطوط تواصل لتلقي اتصالات العملاء أو التواصل عن طريق الرسائل ومواقع التواصل الاجتماعي، ومعرفة شكاواهم ومقترحاتهم والعمل على حلها ومعرفة ما يريدون استمراره وتنميته وتطويره، وعند تقديم المنشأة لأي منتج من المنتجات يجب توفر وسيلة اتصال بين المنشأة والعملاء ويتم تلقي مقترحاتهم أو طلباتهم، كما يجب تسجيل قائمة تحتوي على أسماء العملاء والمتصلين والبيانات الخاصة بهم والطلبات أو المقترحات لديهم.

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

المنافسة والتسويق:

يمكنك الترويج المناسب لمنشأتك من خلال إنشاء موقع على شبكة الانترنت وعمل ترويج للمنشأة، ويجب الاستعانة بمختصين في مجال التسويق لضمان تطوير وتنمية المنشأة. أحد طرق تطوير وتنمية منشأتك هو الدخول في المنافسة مع المنشآت الأخرى من خلال تقديم أسعار متميزة ومنتج على أفضل مستوى وكذلك التعامل والتواصل الجيد مع العملاء، اكتشف عناصر التركيز في عروض منافسيك في جميع الصفحات والمواقع، ابحث عن الإعلانات التي حصلت على تفاعل أكبر واقتبس منها. إن هذه هي أسرع طريقة لقياس أي عمل تجاري، إذا ثبت أنه يعمل لصالح منافسيك فمن المحتمل أن يعمل من أجلك.

الاستفادة من نظام إدارة العملاء:

تتبع المعاملات يدويًا أمر صعب ولا أحد يريد أن يفعل ذلك حاليًا، بل ويصبح مرهقًا جدًا مع نمو الأعمال فإذا كنت تريد القياس بسرعة والحصول على نتائج فيجدر بك استخدام نظام إدارة العملاء، هناك الكثير من الأنظمة للاختيار من بينها، لكن ذلك يعتمد حقًا على طبيعة عملك، البرامج مثل Sales Force وما يشابهه قابلة للتطبيق، كما يمكن أن يساعدك QuickBooks في أعمال المحاسبة، ويمكن أن يساعد Infusion Soft أيضًا في أعمال المبيعات والتسويق، وهناك الكثير من أنظمة CMS، والتي يتكامل معظمها مع الخدمات الأخرى المستندة إلى مجموعة النظراء، لذا ابحث عما يصلح لك واستخدامها.

5. العمل على التواجد على مواقع التواصل الاجتماعي

يجب أن يسعى أصحاب المنشآت على التواجد بشكل دائم لكيان منشأتهم على الإنترنت لأنه مجال واسع ومرئي من عدد كبير من الناس في كل مكان ويعمل على تسهيل التواصل، وكذلك إنشاء موقع إلكتروني للمنشأة على الإنترنت، وأيضًا التواجد على مواقع التواصل الاجتماعي مثل تويتر وانستغرام وغيرها، بالإضافة إلى:

بناء قائمة التواصل (وسائل التواصل الاجتماعي أو البريد الإلكتروني...):

واحدة من أفضل الطرق وأكثرها فعالية لنمو الأعمال بسرعة هي إنشاء قائمة التواصل مع العملاء كالبريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي لجذب العملاء إلى وسائل التواصل الخاصة بك من خلال الإجابة على سؤال: لماذا يشترك الناس في قائمتك أو يتابع الناس حساباتك في مواقع التواصل الاجتماعي؟



خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

إنشاء برنامج ولاء العملاء:



برامج الولاء هي طرق رائعة لزيادة المبيعات، ويتطلب الحصول على عملاء جدد ما يصل إلى ثلاثة أضعاف ما يكلفه بيع شيء إلى عميل حالي، لذا تساعدك برامج الولاء على الاحتفاظ بالعملاء، وقد يساعدك أيضًا في جذب عملاء جدد، وإذا كان هناك حافز واضح لإنفاق المزيد من المال معك، فسيؤتي ثماره على المدى الطويل، وعليه يجب بناء برنامج ولاء جذاب واجعله في متناول عملاءك الحاليين وستلاحظ ارتفاع المبيعات مع مرور الوقت.

تنمية رابطة ولاء العملاء لمنتجاتك



والذي يحقق لك:

- ولاء العملاء القوي وتقديم المقترحات العملية.
- التواصل مع العملاء عاطفيًا.
- الشعور بالانتماء للمجتمع.
- العملاء كالسفراء للعلامة التجارية والمسوقين.
- الثقة والترابط مع العملاء.
- التوقع والتنبؤ للمبيعات وحجم العملاء.
- العلاقة مع العملاء تضمن ترسيخ العلامة التجارية وتحسينها.

6. ركز ونظم "فوضى المنشأة"

من خلال:

- التفكير على المدى الطويل.
- الالتزام بتنظيم العمليات المالية والقانونية.
- بناء فريق قادر على الإنجاز.
- الاستعانة بمصادر خارجية للخدمات غير الأساسية.
- كن حكيماً أثناء اتخاذ قرارات البناء أو الشراء.
- ضمان حسن إدارة المنشآت والامتثال.
- مراقبة التكاليف وتحسين الجودة.

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

7. العمل على إنشاء فرع آخر للمنشأة

يجب التطلع الدائم للتطوير والتوسع في حجم المنشأة ويمكن القيام بخطوة إنشاء فرع آخر للمنشأة في خطة طويلة المدى، ولكن يجب وضعها في الاعتبار نظرًا لأهمية هذا البند، ولكن يوجد بعض النقاط الهامة التي يجب التخطيط لها مثل:

دراسة إمكانية الحفاظ على الحد الأدنى من الأرباح التي يتم تحقيقها أو أنه ستتأثر المنشأة بتكاليف الفرع الآخر.



اختيار المكان الذي يمكن أن يقام عليه الفرع الآخر من حيث مدى احتياج المكان وشريحة العملاء به للمنتج أو الخدمة المقدمة من هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة.



رسم خطة واضحة للتعامل مع التوسع بفاعلية وتحقيق أرباح مضمونة.



وجود نظام إداري قوي و متماسك في هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وذلك للعمل على التوفيق بين الفرعين وإدارتهم بشكل جيد.



8. الاستفادة من المنصات العالمية

في التجارة الإلكترونية تباع المنتجات والخدمات، يمكنك استخدام خدمة FBA من Amazon أو Upwork أو Airbnb بحسب ما يتناسب مع خدماتك ومنتجاتك. ابحث عن منصة وصلت إلى مستوى التشعب واستخدمها لتنمية أعمالك بسرعة.

9. العمل على التحالف مع الآخرين

من الممكن التعاقد مع منشأة أخرى من المنشآت الصغيرة والمتوسطة الناجحة ذات الثقة لتقديم منتج أو خدمة مشتركة تجذب العملاء أكثر وتعمل على زيادة الربح.

10. تشكيل شراكات استراتيجية

يمكن للشراكات الاستراتيجية مع المنشآت المناسبة أن تصنع فرقاً واضحاً، فقد يتيح لك الوصول إلى مجموعة واسعة من العملاء بسرعة. قد يكون تحديد تلك الشراكات أسهل من القيام به، ولكن ابحث عن المنشآت المكملة لمنشأتك، ومن ثم تواصل معهم واقترح فرص للعمل معاً.

خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

11. الاستحواذ على منشأة أخرى

في بعض الأحيان يعد الاستحواذ طريقة سريعة جدًا لتطوير أعمالك الخاصة، إذا تمكنت من العثور على منافسين أو منشآت في صناعات أخرى من شأنها أن تكمل أعمالك الخاصة، فيمكنك استخدامها كمنصات للتوسع السريع، ألقِ نظرة داخل صناعتك وحتى خارجها للعثور على فرص محتملة.

12. الدمج

يتم عمل هذا الأسلوب بعد نجاح المنشأة وثقة العملاء بها، وحياناً أخرى يكون لبناء جسر ثقة بين المنشأة والناس، ويتم عن طريق شراء منشأة متخصصة في منتج أو خدمة تكمل المنشأة وتزيد أرباحه، ومثال على ذلك: شراء شركة فيسبوك لشركة واتساب ودمجها ونجاح هذه التجربة.

13. صفقات الترخيص

يعد عقد صفقات الترخيص طريقة رائعة لتنمية أعمالك دون بذل الكثير من الجهد الإضافي، إذا كان لديك منتج يمكنك ترخيصه للآخرين ومشاركة إيراداته، فهذه طريقة مثالية للنمو السريع. يمكن أن يساعدك الحصول على منتج مشهور أو ناجح وإحضاره إلى منشأة كبيرة على تحقيق تشبع السوق بشكل أسرع.

14. منح الامتياز

إذا كان لديك عمل تجاري ناجح، وكنت تتطلع حقًا إلى النمو بسرعة، فكر في منح الامتياز، على الرغم من أن تكاليف الامتياز مرتفعة والانتقال إلى نموذج الامتياز معقد ويتطلب الكثير من المعرفة التسويقية، إلا أنه قد يحدث فرقًا كبيرًا إذا كنت تبحث حقًا عن نمو سريع.

مزايا الامتيازات:



خطوات تطوير وتنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

15. التوسع الدولي

هل يمكنك التوسع دوليًا؟ أميمكنك أن تأخذ عروضك الحالية وتوسيع نطاقها دوليًا؟ ما الذي يتطلبه الأمر للقيام بأعمال تجارية في دول أخرى؟ إذا كان لديك عرض تصدير فإن التوسع الدولي يمكن أن يكون وسيلة سريعة للنمو، سوف تتحمل بعض التكاليف بالتأكد، لكن الربح قد يكون هائلًا.

16. العمل على توظيف الكفاءات والخبرات ذات الباع الطويل في مجال عمل

المنشآت الصغيرة والمتوسطة

يتم تعيين العمالة اللازمة للمنشأة وتحديد أجر مناسب لكل عامل، وعدم تعيين عمالة كبيرة يزيد عن الحد المطلوب. كما أن تواجد أشخاص على خبرة ودراية بالمجال يعزز من إنتاجيته وكفاءته ويزيد من أرباحه على المدى الطويل وذلك لأنهم يفهمون كيفية إدارة هذا المجال، مع الحرص على التدريب الدائم للعاملين لتعزيز كفاءتهم، فمجال العمل والسوق يتميز بالتطور السريع.

قواعد في نموّ المنشآت



كبار القادة يجب أن يكونوا في السوق 80 % من الأسبوع، سواء السوق المجازي أو الحرفي.



الخطط الربع سنوية هي فكرة ممتعة يمكنك استخدامها في التسويق الداخلي لتحفيز الجميع حول تحقيق رقمك النقدي.



تفويض المهام التي يمكن تفويضها.



ثلاثة أسئلة يجب أن تسأل فريق العمل لديك: ما الذي يجب أن نبدأ به؟ ما الذي يجب أن نتوقف عن فعله؟ ما الذي يجب أن نستمر في فعله؟



اطلب من المدير المالي الخاص بك تقديم تقرير نقدي يوميًا، إن مراقبة مصادر التدفق النقدي للداخل والخارج على أساس يومي يعطي رؤية حقيقية عن أعمالك المالية.



تأكد من نشر القيم الأساسية والرؤية والرسالة والأولويات في جميع أنحاء المنشأة، ويمكن عرضها على الجدران والأرضيات والسقوف أو حتى في قاعة الاجتماعات.



معرفة الاتجاهات التي ستزعزع قطاعك -وجود خطة للتعامل معها- سيساعدك على البقاء في صدارة المنافسة.



إذا كان باستطاعة الجميع إنجاز شيء واحد بالإضافة إلى وظيفته اليومية، فسيكون هناك عشرات التحسينات كل شهر.

قواعد في نمو المنشآت



وظّف أشخاصًا لا يحتاجون إلى إدارة، وأبهر الفريق بانتظام بأفكارهم ونتاجهم.



استخدم تقنية Lean للتخلص من الوقت الضائع في الأنشطة التي لا تضيف قيمة للعملاء.



لا يمكن للمنشأة أن تتفوق على منافسيها إلا إذا استطاعت أن تنشئ فريقًا يمكنها الحفاظ عليه.



اكتشف ما هو مختلف لدى الموظف واستفد منه.



يجب على القادة توظيف أشخاص أفضل منهم.



حدد استراتيجيتك ذات العبارة الواحدة والتي تمثل الدافع الرئيس في نموذج عملك.

منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority