

## مراحل بدء العمل التجاري

# المحتويات

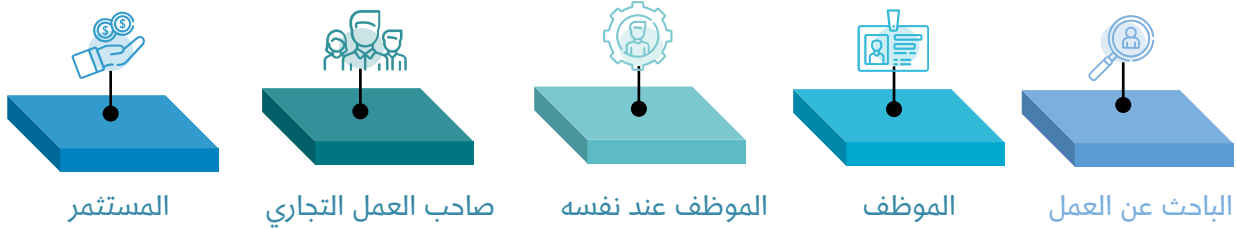
مراحل بدء العمل  
التجاري

عوامل نمو العمل  
التجاري

المسيرة المهنية في  
العمل التجاري

# المسيرة المهنية في العمل التجاري

بطموحات وليّ أمرنا خادم الحرمين الشريفين ووليّ عهده الأمين في رؤية 2030، وأحد ركائزها تعزيز دور الأعمال التجارية في نهضة اقتصاد الوطن، من معرفتنا العامة بالمراحل التي يمر فيها الانسان في مسيرته المهنية فإنها لا تتجاوز 5 مراحل وهي:



## المرحلة الأولى: الباحث عن العمل

يحتاج الإنسان إلى بناء أمرين أساسيين عند بدء حياته المهنية تنحصر في: المهارات والمؤهلات، ليكتسب بذلك ما يخدم السوق به من إتقان وتميز وللتعريف بهذه المفردتين:

**المهارات:** هي إنجاز الأشياء بإتقان وسرعة ويتم اكتسابها من الممارسة والتعلم المستمر مثل الرسم.

**المؤهلات:** هي العملية التعليمية المنهجية وتبدأ من المرحلة الابتدائية وحتى الدكتوراه وتشمل الدورات.

وينبغي التركيز على المواهب والشغف بما يلائمها من المهارات والمؤهلات والاطلاع على احتياج السوق من المنتجات والخدمات، حيث يقوم الباحث عن العمل بالجمع بينهما مما يسهل عليه دخول السوق، ومن أهم ما ينبغي الاهتمام به هو مهارات التواصل مع الآخرين.

## المرحلة الثانية: الموظف

بعد أن يدخل الإنسان في الوظيفة يبدأ في تعلم العديد من الأشياء مثل الانضباط والعمل مع الفريق والإتقان والمهارات الإدارية، ويبدأ في عملية الارتقاء الوظيفي حتى يصل لمرحلة يبدأ يشعر فيها بعدم الراحة سواءً بسبب عدم تقبل المزيد من الإبداع والعطاء أو عدم تساوي ما يقدمه مقابل ما يحصل عليه، ويرى أنه يستطيع أن يقدم أفضل مما يقدمه الآن وأن يحصل على أكثر مما يحصل عليه الآن وحينها يكون جاهزاً للانتقال للمرحلة الثالثة.

# المسيرة المهنية في العمل التجاري

## المرحلة الثالثة: الموظف عند نفسه

في هذه المرحلة يبدأ الإنسان في تعلم مهارات جديدة مثل البيع والتسويق والمحاسبة والقيادة والإبداع ويكتسب ثقةً بنفسه تفوق ما كان لديه في السابق حيث يبدأ في بيع ذاته من خلال مهاراته وقيمه ومميزات ما يقدمه للسوق من منتجات وخدمات، ويكون هو المسؤول الأول والأخير عن كل النتائج التي يحصل عليها من ربح وخسارة، ويكون أداء جميع المهام عليه وحده، ففي حال كبر العمل وزاد عدد الموظفين ففي النهاية يتم الرجوع إليه وحده ليتخذ القرار المناسب.

## المرحلة الرابعة: صاحب العمل التجاري

بعد أن يكبر العمل التجاري وحتى يستمر العمل دون الرجوع دائماً إلى صاحب العمل، يلزم بناء أنظمة ولوائح تسيّر العمل وتكون هي المرجع الأساسي ويتم تأسيس مجلس لإدارة هذا العمل، وتكون مهمة صاحب العمل هي وضع الأنظمة والتأكد من جودها لتسيير العمل بكل كفاءة ويسر، ويكون الهدف الأساسي في هذه المرحلة هو تنمية عدد المستفيدين من المنتجات والخدمات.

## المرحلة الخامسة: المستثمر

عندما تنمو الأعمال تصبح أرباحها فوق احتياجها وتفيض الأموال ولذا يكون لزاماً على صاحب الأموال إعادتها إلى السوق ليستفيد منها السوق، وذلك من خلال الاستثمار لدى أصحاب الأعمال بتمويل أعمالهم لتصبح أقوى وأكبر، وبهذه الطريقة يصبح ما يقدمه المستثمر للسوق يفوق كل المنتجات والخدمات الأخرى لأنه يستطيع بماله دعم الكثير من الأعمال التي تخدم الكثير من الناس.

# عوامل نمو العمل التجاري

إن العامل الأساسي لصاحب العمل التجاري ينحصر في ثلاث نقاط فقط وهي:

- معرفة احتياج السوق
- إيجاد الحل المناسب
- تقديم المنتج أو الخدمة التي تسد الاحتياج

وعند البدء بالعمل التجاري يحرص رائد العمل على استمراريته بالقيام في:

## التنظيم



وهي تصميم المنتجات والخدمات وبناء الهوية وتحديد الفئة المستهدفة ووضع الأنظمة.

## الإدارة



التأكد من تطبيق كافة الأنظمة عند التنفيذ وتسيير العمل.

## التنفيذ



التعامل المباشر مع العميل.

قبل أن تشرع في الخطوات العملية يجب أن تحدد الهدف من هذا العمل التجاري. فكلما كان الهدف قويًا زادت احتمالية الاحتياج لفترة أطول وزادت أرباحه حيث يجب أن تكون الأهداف قوية بتوفر هذه العناصر فيها:

تلبية حاجة السوق المستهدف

تخدم عدد كبير من الشريحة المستهدفة

استمرارية استخدامها من العملاء



# مراحل بدء العمل التجاري

ونعني بها استكشاف الذات واستخراج الشغف وبناء عادات النجاح، بحيث يُبنى على مجموعة من العناصر التالية:

- قيم معنوية: مثل (العطاء – الوفرة – الجودة).
- مهارات تفكير: مثل (التعلم المستمر – جمع المعلومات – التحليل – الاستنتاج).
- مهارات تخصصية: مثل (البيع – التسويق – المحاسبة – الخبرة في مجال معين).
- مهارات نفسية: مثل (التحفيز – الشجاعة – الصراحة – التوازن).



في هذه المرحلة يتم تصميم الأفكار وعرضها على السوق واختيار الفكرة المناسبة، وتصميم الفكرة التجارية الناجحة يتحقق بوجود عدة أمور ومنها:

- أن تكون نابعة من شغفك بأمرٍ معين
- أن تكون نابعة من مهارة مارستها لفترةٍ طويلة
- أن تكون بهدف البيع والربح



في هذه المرحلة نقوم بعمل الدراسة التسويقية والفنية والمالية والقانونية للفكرة، ونحقق الهدف من دراسة الجدوى الاقتصادية ألا وهو التأكد من توازن جوانب الفكرة قبل إطلاقها في النواحي التالية:

- حاجة السوق المستهدف: الدراسة التسويقية.
- توفر الموارد اللازمة: الدراسة الفنية.
- الربح: الدراسة المالية.
- أن تتوافق مع أنظمة الدولة: الدراسة القانونية.



إنّ الهدف الأساسي في هذه المرحلة هو تحقيق مبيعات وتكوين مدّخرات.



لزيادة الطاقة الإنتاجية وتفويض المهام الثانوية.



# مراحل بدء العمل التجاري

كتابة إجراءات العمل والرجوع إليها لتسيير العمل.



عليك بناء القوائم المالية لمعرفة مدى ملائمة الفكرة للتنفيذ والعمل على تصحيح مسار العمل وفق المخرجات المطلوبة.



يتم إعادة دراسة الفكرة لتكبيرها وعرضها على المستثمرين. حيث يتم حصر رأس المال على:



- تأسيس الأصول (المباني - المعدات - الأجهزة .. إلخ)
- توفير مصروفات التشغيل (إيجار - رواتب - بضاعة .. إلخ)

يتم توفير رأس المال من خلال أحد هذه الأمور:

- المبيعات: من خلال المبيعات يتم جمع رأس المال.
- التمويل الشخصي: من الحساب الشخصي لصاحب العمل التجاري.
- القرض: عبر الاقتراض من البنوك التجارية أو الإنمائية.
- الاستثمار: بيع حصة من الأسهم.

منشآت  
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة  
Small & Medium Enterprises General Authority