

عوامل نجاح الأعمال

المحتويات

كيفية قياس
النمو

العوامل المساعدة
على النجاح

ريادة الأعمال

أهداف المنشآت
من النمو

ريادة الأعمال

تتعدد تعريفات ريادة الأعمال (Entrepreneurship)، ومن أبسطها أنها إنشاء عمل حر يتسم بالإبداع ويتصف بالمخاطرة، وتعتبر المنشأة صغيرة أو متوسطة وفقاً لمعيار هيئة المنشآت الصغيرة والمتوسطة (منشآت) كالتالي:

متوسطة	صغيرة	متناهية الصغر	عدد الموظفين
من 50 إلى 249 شخص بدوام كامل	من 6 إلى 49 شخص بدوام كامل	من 1 إلى 5 أشخاص بدوام كامل	
من 40 إلى 200 مليون ريال	من 3 إلى 40 مليون ريال	من صفر إلى 3 ملايين ريال	الإيرادات السنوية

ويمكن تعريف رائد الأعمال بأنه شخص لديه القدرة على التعرف أو اغتنام الفرصة والقدرة والمهارة والالتزام لإدارة المخاطر والصعوبات من أجل تحقيق النجاح.

فالشخص الريادي هو الذي يقوم بتأسيس مشروع خاص به، أو ينشئ عملاً مبتكراً. أي أنه الشخص القادر على تحويل الفكرة إلى تطبيق وواقع من خلال الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة سواء قام بتنفيذ الفكرة بنفسه أو بتقديم التوجيه اللازم للآخرين، وغالباً ما يربط الرياديون بين الأعمال الإبداعية والقدرة على استغلال الفرص ودخول الأسواق في الوقت المناسب وتقديم منتجات مناسبة ومطلوبة.

سمات رائد الأعمال



العوامل المساعدة على النجاح

ما هي دوافعك لبدء وتنمية عملك؟
تحتاج إلى تحديد مجموعة من الأهداف على النحو التالي:

كيف تقيس نجاحك؟	ما مقدار المال الذي تريد كسبه؟
هل تعرف نقاط القوة والضعف الخاصة بك؟	هل هذا مصدر دخلك المستقبلي؟
هل يمكنك العثور على أماكن العمل والأدوات والموردين والموظفين المطلوبين؟	هل ستنقل أعمالك لأسرتك أو تبيعها في النهاية؟
هل لديك القدرة الماليّة للعيش في البداية عندما يكون الدخل المنخفض؟	ماذا يعني لك نجاح عملك ونموّه؟
هل لديك (أو يمكنك) بناء شبكات علاقات وتحالفات للدعم والتطوير؟	ما هي قدرتك على تحمل المسؤولية والمخاطر؟
إلى أي مدى تريد أن تتوسع؟ وما الإطار الزمني؟	ما هي دوافعك وأهدافك؟
ما نوع النمو الذي تسعى لتحقيقه في أعمالك؟	هل يتناسب أسلوب العمل الحر مع احتياجاتك الشخصية/ العائلية؟
ما هي أهداف الإيرادات/ الأرباح الخاصة بك؟	ما هي الخبرات والمهارات التي تملكها متعلقة بفكرة العمل؟ أم أنك تبدأ مباشرة بدون خبرة؟
هل لديك رأس مال أو تدفق نقدي أو استثمار كافي؟	ما الذي قد يؤخرك عن اتخاذ قرار النمو والتوسع؟
ما الذي يميز مشروعك (مثلا التسعير أو خدمة العملاء أو سد فجوة ... الخ)؟	هل السوق مشبعة بالمنافسين أم الطلب أعلى من المعروض؟

العوامل المساعدة على النجاح

بحوث السوق وخطة التسويق



العوامل المساعدة على النجاح

افهم عملك قبل أن تفكر في تنميته
هناك خمس مجالات رئيسية لعملك يجب أن تفهمها:

المبيعات

- هل تستخدم قنوات البيع الصحيحة؟
- هل لديك تقارير عن مبيعاتك؟
- كيف تجعل موظفو المبيعات لديك يعملون بمسؤولية؟

التسويق

- هل تحصل على عوائد من نشاط الترويج الحالي؟
- هل تعرف ما إذا كانت أنشطة الترويج فعالة، وإذا كان الأمر كذلك، فهل أنت تقيس الفعالية؟
- هل تعرف أفضل الأساليب في مجال التسويق لصناعتك والخصائص الديموغرافية والتوزيع الجغرافي؟

المالية

- هل لديك رأس المال الكافي خلال الفترة المقبلة؟
- هل تعرف من أين تأتي إيراداتك ومتى؟
- هل تعرف كل مصاريفك ومتى تستحق؟
- هل لديك ما يكفي من المال لتمويل النمو الخاص بك؟ أم كيف ستمول نموك؟
 - خارجيًا (استثمار أو قروض أو شراكات)
 - داخليًا (من أرباحك)
 - شخصي (من أموالك الخاصة)

العمليات

- هل تقوم بتسليم منتجاتك وخدماتك بفعالية؟
- ما هو معدل رضا العملاء عن نشاطك وعودتهم لك مرة أخرى؟

الموارد البشرية

- هل لديك المهارات والأشخاص المناسبين في عملك؟
- هل لدى موظفيك وصفًا وظيفيًا وأهدافًا محددة ومكتوبة؟
- هل تقيس فعالية وإنتاجية موظفيك؟
- هل لديك العدد المناسب من الموظفين؟ هل يمكنك تحمل تكاليفهم؟

كيفية قياس النجاح

في المبيعات:

- زيادة في العملاء الجدد
- زيادة الإيرادات من كل عميل

في التسويق:

- زيادة العائد على الإنفاق التسويقي الخاص بك

في الأمور الماليّة:

- زيادة في الأرباح والإيرادات
- زيادة الأصول وتناقص الخصوم

في الموارد البشرية:

- زيادة الإيرادات لكل موظف
- بقاء الموظفين
- زيادة مشاركة الموظفين

في العمليات:

- الحفاظ على العملاء ورضاهم
- تحسّن عملية التسليم
- انخفاض التكاليف



العوامل المساعدة على النجاح

ما هي أهداف المنشآت من النموّ عادة؟



زيادة قوتها وسيطرتها في السوق



زيادة حصتها في السوق وبالتالي تقليل المنافسة



توزيع التكلفة وتخفيض التكلفة الحدية للمنتج (التكلفة الحدية تشمل أي تكاليف إضافية مطلوبة للإنتاج)



التنوع في مصادر التدفقات النقدية والإيرادات لتقليل المخاطر



التوسع في الهيكل التنظيمي وتوظيف الكثير من العاملين



الزيادة في حجم المنشأة من حيث رأس المال أو الفروع



تحقيق الأمان للمنشأة



تطوير وزيادة الإمكانيات المالية والمادية للمنشأة



مواجهة متطلبات التغيير



تحقيق المهمة (الرسالة) الجيدة للمنشأة



منشآت
monsha'at
الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority