Entrepreneurs رواد الأعمال

معرفة يمكن إستخدامها

KSA
مجلة شهرية تعنى بريادة الأعمال
العدد 79 فبراير 2016

القيادة الريادية للأمير محمد بن سلمان

عام من الحزم والعطاء تثبت وتأصل هوية المملكة سياسيا واقتصاديا

قرارات ملكية ترسم تنافسية المملكة

منتدى التنافسية 2016

كيف تدبر التمويل في الأزمات الاقتصادية؟

7 خطوات تجعلك مدربًا ذاتيًا

المبادئ الأربعة للتدريب الإبداعي



9 77165 85909 8
www.rowadalaamal.com





إدارة وتنظيم
كوندور CONDOR
مجموعة كوندور العالمية
CONDOR INTERNATIONAL GROUP
E.Al-Dabbous & Sons Co.
Gen. Trad. & Cont.
دولة الكويت
أبناء المرشود ATYAB AL MARSHOUD
KUWAIT AIRWAYS
الخطوط الجوية الكويتية
الانباط
اتحاد أصحاب الفنادق - الكويت
KUWAIT HOTEL OWNERS ASSOCIATION
رواد الأعمال Entrepreneurs
سوق شرق SOUQSHARQ
الكويتية للخدمات السياحية
KUWAIT TOURISM SERVICES
HYUNDAI NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.
NORTHERN GULF TRADING CO. شركة شمال الخليج التجارية

رواد الأعمال Entrepreneurs

مجلة شهرية تعنى بريادة الأعمال

العدد 79 فبراير 2016



موضوع الغلاف

18

محمد بن سلمان...

عطاء خيري ممتد

لقبه كثيرون بأنه رائد العمل الخيري بالمملكة، ولمْ لا وقد آلى على نفسه أن يكون معطاءً في الخير كوالده؟، فالمتأمل لمسيرة محمد بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود؛ ولي ولي العهد، نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدفاع، يجده مفعمًا بالهم الإنساني، وسباقًا إلى العمل والتطوع؛ بمساهماته الهائلة في تأسيس العديد من المنشآت الخيرية العملاقة، والتي يشرف على كثيرٍ منها بنفسه.

أول الكلام 07

منذ تولي خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبد العزيز ـ حفظه الله - مقاليد الأمور، استبشر الجميع خيرًا حاضرًا وقادمًا أكثر إشراقًا. في هذا السياق تكتب لنا الجوهرة بنت تركي العطيشان رئيس التحرير.

نعم وأكثر 09

إن أبرز ما يميز مسيرة خادم الحرمين الشريفين طوال عام من حكمه، هو ما أولاه من اهتمام واضح للمرأة السعودية؛ من خلال وضع سياسات وخطط تعزز من دورها وتنمي قدراتها في شتى المجالات.وبمناسبة احتفال المملكة، جاءت مقالة "نعم وأكثر" لسمو الأميرة صيتة بنت عبدالله.

بريد واستشارات 10

تناولت أسئلة بريد القراء كيفية التسويق لمشروع مطعم مأكولات شعبية، والمهارات الواجب توافرها لإدارة اجتماعات العمل بطريقة احترافية، بجانب الأطر القانونية لتأسيس ناشئة في المملكة.

ملف العدد: 12

ركز منتدى التنافسية الدولي - الذي بات أحد أبرز الفعاليات على أجندة التجمعات الاقتصادية المتخصصة في موضوع التنافسية - في نسخته التاسعة، على القطاعات ذات الأولوية والتي لها تأثير مباشر على التنمية الاقتصادية والبشرية، وتحفيز الابتكار وريادة الأعمال.

رواد الأعمال 24

نتعرف على تجربة المهندس عبد الله عسيريالمتخصص في مجال تطبيقات الهواتف الذكية. من ناحية أخرى تمكن علي علاء الدين الموظف بشركة الكهرباء من إنشاء مشروع "التحكم الذكي" لتوفير 45% من استهلاك الطاقة الكهربائية.

إبداع 40

التقينا الموهوبة "مروة عبيد" التي بدأت مشوارها ببيع مشغولات يدوية مبتكرة في المرحلة الثانوية؛ حتى تمكنت من تأسيس شركتها الخاصة، كما التقينا «وئام عبد الفتاح» صاحبة مشروع «وايز جونيور» لتطوير وتنمية المواهب لدى الأطفال..
يقولون الحاجة أم الاختراع؛ لذلك نطوف بك عزيزي القارئ في كل بساتين الإبداع؛ لنلتقط لك زهرة من كل فن تشم عطرها، لعلها تكون لك ملهمة على طريق المبدعين.

تخطيط وإدارة 50

تعرف على الجوانب الثمانية لدور الموارد البشرية التي شهدنا تغييرها في الآونة الأخيرة، و كذلك كيف تصبح مدربًا ذاتيًا؟.

ابدأ 56

ماهو الوقت المناسب لإطلاق مشروعك؟.

تكنولوجيا: 62

كيف تستخدم ميزة تطبيق الخلفية لتطبيقات iOS 7 على جهازي الآيفون و الآي باد من خلال أربع طرق.

تواصل اجتماعي 64

يوجد نوعان أساسيان من التواصل على الإنترنت؛ هما وسائل التواصل الاجتماعي , وشبكة الأعمال على الإنترنت . كيف تتناول تطوير الوسليتين، واستخدامهما للحصول على مزايا تجارية؟.

امتياز تجاري 67

كيف تساعد مشروعات الفرنشايز على نمو المشروعات الصغيرة وتخلق أعمالاً تجارية جديدة أسرع من غيرها؟.

مسؤولية اجتماعية 70

الصدق، والقيم المشتركة، والأثر , ثلاث سمات رئيسة يجب توافرها في أي مؤسسة لتكون ناجحة.

رواد الأعمال Entrepreneurs

الناشر ورئيس التحرير:
الجوهرة بنت تركي العطيشان
نائب رئيس التحرير: عبد الله عبد الجيد
مدير تطوير الأعمال: أمجد هاشم
كتاب مشاركون: راي لوثر - مارشال جولد سميث - ليندا زوجس - شاون اس ويلسون - ايزابيلا لاندبرج - سيرجو ماريو- ديف كارين أحمد بن علي العمودي - د. عدنان الشيحة - عبد اللطيف الوهيبي
محرر صحفي : محمد فتحي
سكرتير التحرير: مريم مختار
تسويق إلكتروني: عبد القادر كايا
إخراج وتصميم : الوليد دينار
مدير المبيعات: علي مرعب **- مبيعات :** علي جمال
علاقات عامة: هيا التمامي **,** أنوار الشملاني
مدير المؤتمرات: سعد السويلم - **تنفيذي مؤتمرات :** نادية العقيلي

رئيس الهيئة الإستشارية
صاحبة السمو الملكي الأميرة
صيتة بنت عبد الله بن عبد العزيز آل سعود

الهيئة الاستشارية:
د. محمد الربيع (أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية)
د.عدنان بن عبدالله الشيحة مدير جامعة شقراء
د. شريف العبد الوهاب (المدير التنفيذي السابق لمعهد ريادة الأعمال)
م. عزمي مصطفى (خبير في ريادة الأعمال)
د. عزت ضياء الدين (استشاري المشروعات الصغيرة والمتوسطة)
د. نبيل شلبي (أستاذ جامعي وخبير ريادة أعمال)
أوز أوسالر (خبير تطوير الأعمال)

Publisher & editor in cheif:
Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
Vice Editor in Chief: Abdullah Abdul Gayed
Business Development Director: Amjad Hashim
Participants Authors: Ray Luther - marshall goldsmith - Linda Naiman - Shaun s Wilson - izabela lundberg - Sergio Marrero - Dave Kerpen - Dr.Ahmed bin Ali Al-Amoudi -Dr. Adnan Al-Shiha - Mr. Abd - Al latef Al Waheby
Journalist: Mohamed Fathy
Executive Editor: Mariam Mokhtar
E- Marketing : Abdulkader Kaya
Design & Layout : Bassem Ali, Nermeen ElSayed, Alaa Al-Hadi
Drawing : Waleed Dinar
Sales Manager: Ali Merheb
Sales : ALi Gamal
Public Relations: Haya El-Tamamy - Anwaar El-Shamlani
Exhibtion Manager : Saad Al-Swelem - Nadya Al-Alaqeeli

Chairman of Advisory Board
Her Royal Highness Princess
Seta Bent Abdullah bin Abdulaziz Al Saud

Advisory Board:
Dr. Mohamed Al-rabee, (General Secretary of the Arab Economic Unity Council),
Dr. Adnan Al-Shiha, (president of shaqra university).
Dr. Sheriff Al-Abdel Wahab (the Deputy Executive Director of the entrepreneurship institute)
Eng. Azmi Mostafa, (an expert in the entrepreneurship), Dr. Izzat Diaa Eddin, (a consultant for small and medium-sized enterprises)
Dr. Nabil Shalaby (professor & expert in the entrepreneurship)
Oguz Uysaler (Business development expert)

The concessionaire is :
Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media
Chairman of the Board : Al-Jawhara Bint Turki Al-Otaishan
Administrative affairs: Khawla Al-Ali **- Financial:** Fattouh Bassiouni
Distribution &Subscriptions : Ahmed El-hajbi, Ahmed Omar

صاحبة الامتياز : سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال
الرئيس : الجوهرة بنت تركي العطيشان
الشؤون الإدارية : خولة العلي
الإدارة المالية : فتوح بسيوني
إدارة الاشتراكات والتوزيع : احمد الحاجبي , احمد عمر

All rights reserved to **Sawahel Al Jazeera Agency for Entrepreneurship Media.**
No part of this magazine may be reproduced or transmitted in any form or by any means without written permission of the publisher. Rowad Al aamal considers its sources to be reliable and verifies as much data as possible, although reporting inaccuracies can occur. Consequently readers using this information do so at their own risk. Each business opportunity and or investment inherently contains certain risks and it is suggested that prospective investors consult their attorneys and or financial professionals. Rowad Al Amal is sold with the understanding that the publisher is not rendering legal services or financial advice. Although persons and companies mentioned herein are believed to be reputable neither the publisher nor any of its employees or associates accept any responsibility whatsoever for the activities of such persons and companies.

85332 Riyadh 11691 +966 11 2290 933
+966 11 4554 889/ +966 11 4565 010
twitter.com/Rowadalaamal
www.facebook.com/RowadalaamalKSA
instagram.com/rowadalaamal
linkedin.com/company/rowad-al-aamal
plus.google.com/+Rowadalaamalmag
info@rowadalaamal.com www.rowadalaamal.com

رواد الأعمال Entrepreneurs علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر . جميع الحقوق محفوظة . لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر . مجلة رواد الأعمال مصادرها موثوق بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان لكننا ننبه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة فى المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤولياتهم الشخصية . تحتوي كل فرص أعمال أو استثمار بطبيعتها على مخاطر معينة لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين . تنشر رواد الأعمال على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو نصائح مالية . بالرغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة في المجلة يتمتعون بسمعة طيبة إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات .

الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريالاً .. جميع البلدان الأخرى 100 دولار .
يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي :
ص.ب 85098 ، الرياض 11691 ، المملكة العربية السعودية
لمراسلتنا: الإدارة chairman@rowadalaamal.com
التحرير gayed@rowadalaamal.com
الإعلانات ads@rowadalaamal.com

سعر النسخة (35 ريالًا)

Concessionaire Sawahel Al-Jazeera for Entrepreneurship Media, Under license magazine entrepreneurs ISSN number 9095-1658 King Fahd National Library

الملتقى الأول للإبداع والابتكار في العمل الخيري

تتوجه الأمانة العامة لجائزة السبيعي للتميز في العمل الخيري
والمركز الدولي للأبحاث والدراسات مداد
ومؤسسة محمد وعبدالله إبراهيم السبيعي الخيرية
بخالص الشكر والتقدير لـ
معالي وزير الشؤون الاجتماعية
الدكتور/ماجد بن عبدالله القصبي
لرعايته وتشريفه للملتقى الأول للإبداع والابتكار في العمل الخيري

ومعالي محافظ الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة
الدكتور/سعد بن عثمان القصبي
لتشريفه للملتقى
وجميع الشركاء والرعاة والداعمين

الراعي الرئيسي — الراعي الذهبي

والرعاة الإعلاميين
الراعي الفضائي — الراعي الإذاعي — الراعي الإلكتروني — الراعي الإلكتروني — الراعي الإلكتروني — الراعي الريادي — الراعي الإعلامي

المنظمون

قائدٌ فذٌ .. بقامةِ وطن

دخلت المملكة العربية السعودية منعطفًا جديدًا في تاريخها السياسي والاقتصادي والاجتماعي، واكتسبت بعدًا قويًا محليًا وإقليميًا ودوليًا، بحدوث نوع من الحراك والتغيير الإيجابي على كل الأصعدة، باتجاه تثبيت المبادئ، وشحذ الهمم، وتقوية الانتماء، وإحداث الطفرة المنشودة.

ومنذ تولي خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبد العزيز - حفظه الله - مقاليد الأمور، استبشر الجميع خيرًا حاضرًا وقادمًا أكثر إشراقًا، لما يمتلكه جلالته من صفات تجعل منه قائدًا فذًا، كما أنه شخصية محورية تجعل الالتفاف حوله أمرًا متفقًا عليه؛ خلال مسيرته الرائدة.

إن قائد الأمة، رجل مرن في غير ضعف، وقوي في غير عنف؛ لأنه يلتزم بمبدأ العدل كأساس للحكم، يساعده في ذلك فكر سديد، ورؤى ثاقبة فيما يصدره من قرارات؛ فالشورى مبدؤه ، وهو ليس محتجبًا عن كل طالب حاجة، بل يلتزم في ذلك بالحكمة؛ حتى إنَّ دعوته للصلاح والإصلاح تخطت الأفق؛ عبر التزامه بدعوته الحاشدة للجميع؛ للشعور بالواجب تجاه ما يتجاوز الحدود أحيانًا .

ولأن العالم يعرفه، فقد وجد من الاستجابة إلى ما يمكن وصفه بالإجماع على دعمه إقليميًا ودوليًا. وما قيادته لعاصفة الحزم وإعادة الأمل، إلا دليل على اهتمامه بأمن المملكة وحمايتها؛ لأنه يدرك أن في أمن المملكة أمنًا للدول العربية والإسلامية، وتأمينًا للسلام العالمي.

وقد استطاع الملك سلمان في فترة وجيزة بقراراته التاريخية، إعادة التأكيد على مكانة المملكة، ودورها القوي في رسم واقع المنطقة، وإظهارها كدولة قوية تتمتع بالنفوذ، وتقود الأمم؛ وهو ماكان يمثل صعوبة على أي قائد أن يتخذ مثل تلك القرارات، ما لم يكن يملك همة الرجال، وشجاعة الفرسان، مع تمسكه بالصبر والاعتدال من غير إسراف.

لقد أعاد خادم الحرمين الشريفين، كتابة التاريخ الحديث للمملكة في قيادته الناجحة نحو المجد والعز والفخر والالتزام؛ من خلال إيمانه بأن شعبه قادر على بلوغ غايات العز والرفاهية، ونيل المطالب من الحضارة والعمران، مع الالتزام بالهوية؛ مايؤكد أن الشعب السعودي قادر على بلوغ آماله.

إن المملكة مقبلة على فتح أبواب النماء والرخاء والسعادة؛ لأن قائدها يضع تحقيق طموح أبناء وطنه في أعلى درجات اهتمامه؛ الأمر الذي بوأ للمملكة مكانًا ساميًا بين الأمم المتقدمة؛ لإيمانه بأن مستقبلها لن يصنعه سوى سواعد أبنائها؛ باتحاد كلمتهم، واجتماع قلوبهم على محبة الوطن؛ ليصبحوا قادرين على تحقيق منجزات تنموية عملاقة، وهم يلمسون وطنية قائدهم، ورغبته الجارفة في تنمية وطنه.

إن جملة التغييرات التي بدأها الملك سلمان، وأهمها أن إسهام المرأة والشباب صار أكبر وأكثر عمقًا، وكذلك القرارات القوية التي صدرت منذ بداية عهده، تشير إلى ذكاء متقد، وحزم واضح، وتركيز عالٍ، وانضباط تام؛ وهي مؤشرات تجعل من الملك سلمان - حفظه الله - شخصية العام.

هنيئًا للمملكة بقائدها المؤثر..وهنيئًا لها بمليكها؛ فهو قائد بقامة الوطن العزيز..

وليحفظ الله المملكة وقادتها وشعبها.

الجوهرة بنت تركي العطيشان



تتقدم إدارة شركة سواحل الجزيرة لإعلام ريادة الأعمال
بالتهنئة الخاصة للقيادة الرشيدة

خادم الحرمين الشريفين
الملك سلمان بن عبد العزيز آل سعود

حفظه الله

بمرور عام حافل بالخير والعطاء والنماء بتسلم سموه مقاليد الحكم
في المملكة العربية السعودية.

سواحل الجزيرة

مجتمع ريادي

نعم وأكثر

البيعة..وعام المرأة السعودية

سرعان ما انقضى عامٌ على تولي خادم الحرمين الشريفين؛ الملك سلمان بن عبد العزيز آل سعود، مقاليد الحكم في البلاد؛ لتحتفل المملكة بذكرى البيعة، وخاصة النساء، اللاتي لمسن على أرض الواقع، أن أبرز ما يميز مسيرة الملك سلمان طوال العام المنصرم، هو ما أولاه من اهتمام واضح للمرأة السعودية؛ من خلال وضع سياسات وخطط تعزز من دورها، وتنمية قدراتها في شتى المجالات؛ وذلك في إطار شراكة فاعلة مع الرجل.

لقد نجحت المرأة السعودية في ترك بصمتها، بعد دخولها المضمار السياسي والطبي والفني، وكذلك العسكري؛ فتبوأت مناصب قيادية عديدة وخاضت -للمرة الأولى- انتخابات المجالس البلدية، كمرشحة وناخبة، ففازت **21** امرأة منهن بمقاعد في المجالس البلدية؛ لتثبت جدارتها وقدرتها على المشاركة في خدمة وتنمية المجتمع.

وعلى الصعيدين الطبي والفني، برزت أسماء نساء سعوديات، تم تكريمهن على ما حققنه من إنجازات ملموسة، كما بدأت وزارة الداخلية تكثف من استعانتها بالنساء؛ لأداء أعمال كانت مقصورة من قبل على الرجال.

وتزامنًا مع اليوم العالمي للمرأة، تم تكريم تسع رائدات إيمانًا بدورهن في عملية التنمية الوطنية؛ ما يثبت قدراتهن العلمية، وكفاءتهن العملية؛ مايؤكد جدارتهن بثقة القيادة الرشيدة فيهن.

ولاتزال المرأة السعودية تحظى بدور محدود نسبيًا، مقارنًة بمثيلاتها في الدول الأخرى، إلا أن ما تبنته حكومة خادم الحرمين الشريفين طوال العام الماضي من سياسات، يؤكد التغيير الجذري للمنظومة الفكرية تجاه دور المرأة في المملكة؛ فقد أصدرت وزارة العمل **12** قرارًا لتنظيم عمل المرأة ضمن **5** برامج للتوظيف؛ فحقق معدل توظيف السعوديات مقابل الوافدات في منشآت القطاع الخاص بالمملكة زيادة بلغت **76%** مقابل **24%** للجنسيات المختلفة العاملة بالمملكة.

الأميرة صيتة بنت عبدالعزيز



ترقبوا

ملحق مجلة

رواد الأعمال Entrepreneurs

KSA

معرفة يمكن استخدامها



مرصد ريادة الأعمال السعودي

rowadalaamal Magazine Box: 85098 Riyadh 11691 / Tel : +966 11 4554 889 / Tel: +966 11 4565 010

rowadalaamal rowadalaamal rowadalaamal @rowadalaamal facebook.com/RowadalaamalKSA

www.rowadalaamal.com

CROMEX GROUP
HISTORY MADE BY OUR GLORY

MEDIA
ADVERTISING
PRODUCTION

Tel : 00 971 4 44 25 112
Fax : 00 971 4 44 25 111
Mob : 00 971 55 879 879 1

An idea can turn to dust or magic,
depending on the talent that rubs against it.



يمكنك الاطلاع على
محتويات المجلة
عبر الرابط التالي:

linkedin.com/company/rowad-al-aamal instagram.com/rowadalaamal www.rowadalaamal.com

www.facebook.com/RowadalaamalKSA twitter.com/Rowadalaamal plus.google.com/+Rowadalaamalmag

snapchat: rowadalaamal info@rowadalaamal.com

إطلالة

بريد و إستشارات

كيف أقوم بعمل تسويق على الإنترنت لمشروع مطعم مأكولات شعبية؟

أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي من الأدوات الأساسية لتسويق المشروعات بين جمهور المتلقين؛حيث حققت عوائد خيالية مع كثير من المشروعات ، كتلك الخاصة بالمطاعم.

ويتميز كل بلد بوسيلة تواصل اجتماعي يشتهر بها, فهناك شركات متخصصة في التسويق الإلكتروني على وسائل التواصل الاجتماعي , كما أن هناك موظفين متخصصين في الكتابة والنشر والإعلانات الخاصة بوسائل التواصل الاجتماعي.

لهذا نقترح عليك؛ إما أن تقوم بتعيين موظف متخصص أو أن تتعاقد مع شركة متخصصة في التسويق الإلكتروني على التواصل الاجتماعي؛ وذلك حتي تسطيع تحقيق تسويق جيد لمنتجك. وفي هذا العدد يمكنك متابعة موضوع هام عن كيف ينجح عملك عبر وسائل التواصل الاجتماعي ، يتضمن نصائح هامة المتعلقة بدور تلك الوسائل في إنجاح مشروعك.

أعقد يوميًا اجتماعات للعمل وتواجهني مشكلات ومواقف لا أستطيع التعامل معها , فكيف أدير اجتماعًا بصورة احترافية ؟

عملية إدارة الاجتماعات من الأشياء المهمة التي تفيد كثيرًا في تنظيم الأعمال الخاصة بالشركات وعلاقاتها بالغير , وإدارة أي اجتماع يحتاج إلى مهارات معينة , ولابد من اكتسابها؛ وذلك من أجل الحصول على أكبر قدر ممكن من المكاسب. وننصحك قبل كل اجتماع، أن تجاوب على الاسئلة الآتية :

- هل هذا الاجتماع يساعدك على تحقيق أهدافك؟
- هل لديك خطة لهذا الاجتماع ؟
- كيف يتماشي الغرض من الاجتماع مع الأولويات الاستراتيجية للشركة؟
- ما النتيجة التي أريد تحقيقها من هذا الاجتماع؟
- من ينبغي حضور هذا الاجتماع؟
- هل الاجتماع مجرد إعادة صياغة للاجتماعات الماضية؟
- هل حضور الاجتماع يعدّ أعلى وأفضل استخدام لوقتك الآن؟

ما الإطار القانوني الذي يتيح لرواد الأعمال الأجانب تأسيس شركات ناشئة في المملكة ؟ وما متطلبات وحجم رأس المال المطلوب ؟

يجوز للمُستَثمِر الأجنبي الحصول على أكثر من ترخيص لمزاولة مختلفة الأنشطة داخل المملكة العربية السعودية، على أن تشتمل الاستثمارات على المنشآت المملوكة لمستثمر وطني وآخر أجنبي، أو المنشآت المملوكة بالكامل لمستثمر أجنبي، ويتمّ تحديد الشكل القانوني للمُنشأة طبقًا للائحة والتعليّمات.

ويتمتّع المشروع المُرخّص له بجميع المزايا والحوافز والضمانات التي يتمتّع بها المشروع الوطني حسب الأنظمة والتعليّمات.

ولمزيد من التفاصيل ، ادخل على الرابط التالي:
http://www.riyadhchamber.org.sa/mainpage/astthmar/Pages/nsam.aspx



GCF2016
Competitive Sectors

منتدى التنافسية... دعوة للاستثمار في المملكة:
تسليط الضوء على أهمية الابتكار والإبداع في تطوير القدرات والإمكانيات الاقتصادية

تغطية : محمد فتحي

اختتم منتدى التنافسية الدولي دورته التاسعة أعمالها بالرياض، تحت عنوان «تنافسية القطاعات»، بحضور أصحاب السمو والوزراء، وحشد محلي وعربي وعالمي من العلماء الرواد والقادة المفكرين والباحثين بالمشاركة في 12 جلسة نقاش عام.

أقيم على هامش المنتدى، «معرض استثمر في السعودية» بمشاركة 25 جهة ما بين مؤسسات حكومية وشركات صناعية عملاقة وهيئات مالية؛ حيث تم تسليط الضوء على أهمية الابتكار والإبداع في تطوير القدرات والإمكانات الاقتصادية والتكامل بين الاستثمارات في القطاعات المختلفة، وسبل ضمان مستويات عالية من الكفاءة الإنتاجية.

ركز المنتدى - الذي بات أحد أبرز الفعاليات على أجندة التجمعات الاقتصادية المتخصصة في موضوع التنافسية - في نسخته التاسعة، على القطاعات ذات الأولوية والتي لها تأثير مباشر على التنمية الاقتصادية والبشرية، وتحفيز الابتكار وريادة الأعمال، وهي قطاعات: الرعاية الصحية، والنقل، والتعليم، وتقنية المعلومات والاتصالات والسياحة، والخدمات المالية، والعقارات والتي تم مناقشتها بتوسع خلال جلسات المنتدى.

تزامن المنتدى مع الإعـداد لبرنامج التحول الوطني في المملكة الهادف إلى تطوير الأداء الحكومي، وزيادة الإنتاجية، وتفعيل دور القطاع الخاص، وتعزيز دور الاستثمار، ورفع كفاءة الإنفاق وتنويع مصادر الدخل، وهي قضايا تتداخل مع تلك التي ناقشها المنتدى.

أكد المهندس عبداللطيف العثمان؛ محافظ الهيئة العامة للاستثمار في كلمته الافتتاحية أنه بالرغم من الاضطرابات والحروب التي تعاني منها المنطقة، إلا أن العام المنصرم شهد حراكًا تنمويًا وتنظيميًا مكثفًا في المملكة؛ حيث تم انتهاج سياسات وإجراءات تحقق إصلاحات هيكلية واسعة في الاقتصاد الوطني، تلاها إنشاء مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية.

تفعيل دور القطاع الخاص في التطوير العقاري

وأشار إلى أن أهم الإنجازات ، كان في تنظيم قطاع الإسكان، وفرض رسوم على الأراضي غير المطورة، للإسهام في توفير السكن، وتفعيل دور القطاع الخاص في التطوير العقاري، وإنشاء هيئة لتوليد الوظائف، وإصلاح منظومة الدعم الحكومي، ورفع كفاءة الإنفاق، وفتح مجال الاستثمار للشركات الأجنبية في قطاع تجارة التجزئة بنسبة 100%، وإنشاء هيئة تُعنى بدعم المشروعات والمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

تحسين مستويات الشفافية والمحاسبة

وأشار محافظ الهيئة العامة للاستثمار إلى اتخاذ سياسات وإجراءات سيتم تطبيقها مستقبلًا ؛ مثل طرح بعض القطاعات والنشاطات الاقتصادية للخصخصة، وتذليل العقبات التشريعية والتنظيمية والبيروقراطية أمام القطاع الخاص، وتحسين مستويات الشفافية والمحاسبة، مبينًا أنها ستسهم في دعم الاقتصاد السعودي، الذي يحتل موقعًا بارزًا ضمن أكبر 20 اقتصادًا في العالم، ورابع أسرع اقتصاد نموًا في مجموعة الـ20 بعد الهند والصين وإندونيسيا.

وقال إن سجل الإنفاق الحكومي في المملكة شهد نموًا قويًا؛ إذ ارتفع من 70 مليار دولار في عام 2005م، إلى حوالي 193 مليار دولار في عام 2015م. وهي مؤشرات اقتصادية جعلت المملكة تحتل المركز الرابع عالميًا من حيث قوة الاقتصاد الكلي وفقًا لتقرير التنافسية الدولي 2015 / 2016.

وأضاف أن الخطة الاستثمارية للرعاية الصحية ستوفر فرصًا استثماريةً قيمتها بـ40 مليار ريال، وتضمنت خطة الاستثمار في قطاع التعليم فرصًا قيمتها 25 مليار ريال، فيما تبلغ 40 مليار ريال في قطاعي التعدين والنقل، و435 مليار ريال في قطاع النقل.

وكشف العثمان أن الهيئة أعدت بالتعاون مع جميع الجهات الحكومية في المملكة برنامجًا شاملًا لتحسين تنافسية بيئة الاستثمار في المملكة، وحل المعوقات التي تواجه المستثمرين ضمن توصيات محددة بمدد محددة، تم اعتماده مؤخرًا، وبدأ تطبيقه بالفعل.

وحول الهيئة ومراكز الخدمة فيها، أوضح أنه تم تسهيل إجراءات إصدار التراخيص، بما في ذلك تطبيق قرار تقليص المدد الزمنية للبت في طلبات الاستثمار إلى خمسة أيام كحد أقصى، وتقليص عدد المستندات المطلوبة إلى ثلاثة، وجعل مدة التراخيص أكثر مرونة؛ بما يتناسب مع تفعيل النشاط لمدة تصل إلى 15 عامًا، ووضع ضوابط لإصدار تأشيرة مستثمر لرواد الأعمال بهدف تمكين الاستثمارات المبتكرة، والمستهدفة في سياق تطوير شامل للخدمات التي تقدمها الهيئة للمستثمرين بالتعاون مع الجهات الحكومية الممثلة في مراكز الأعمال.

تنويع مصادر الدخل

وأكّد محافظ الهيئة العامة للاستثمار المهندس عبداللطيف العثمان أيضا، أن للمملكة بيئة جاذبة للشركات العاملة في مجال الاستشارات، لافتاً إلى أن حجمه في السعودية شهد نمواً بنسبة 22 %، وبقيمة تصل إلى مليار دولار سنويًا. فيما أكّد خبير في مجال الاستشارات الإدارية أن هبوط أسعار النفط منح السعودية فرصة للسعي إلى التغيير وتنويع مصادر الدخل.

وقال العثمان إن أمام الشركات العالمية العاملة في مجال الاستشارات فرصًا فريدة لدخول السوق السعودية لإقبال المملكة على تناول موضوعات كتنمية أفكار الابتكار والتطوير والتعليم، وسعي الأجهزة الحكومية إلى إعداد استراتيجياتها، مع رغبة الشركات العائلية في الدخول إلى سوق الأسهم.

وبيّن محافظ هيئة الاستثمار أن التوقعات تشير إلى أن العقد المقبل سيشهد مزيداً من مشروعات البنى التحتية والاستراتيجية التي تعمل عليها الدولة بقيمة تتجاوز 500 مليار دولار، مؤكداً أن القطاعين الحكومي والخاص يعملان على إيجاد فرص متنوعة للتطوير وتحقيق مستوى أعلى من الكفاءة، مع استمرار القطاع الخاص لتحقيق التكامل مع السوق العالمية، مشيرًا إلى سعى «الهيئة» إلى استقطاب المزيد من المنظمات العالمية وعقد شراكات معها، من خلال تقديم تسهيلات تحفزها على الاستثمار في السوق السعودية.

وأوضح عبداللطيف العثمان أن الهيئة تعتزم إصدار رخصة متعددة السنوات تسمح للمستثمر الاستراتيجي بتمديد فترة الترخيص بعد انقضاء السنة الأولى، لفترة تصل إلى 15 عامًا قابلة للتجديد، مع حق المستثمرين الأجانب في قطاعي التجزئة والجملة في امتلاك مؤسساتهم بنسبة تصل إلى 100 %.

مجالات الاستثمارات المتاحة

من جهتها، كشفت وزارة الاستثمار عن المجالات المتاحة للاستثمار، وهي الطاقة، والنقل والبنية التحتية ، والرعاية الصحية، والتعليم؛ حيث تتمثل أبرز ملامح نظام الاستثمار الأجنبي في إمكانية الملكية الكاملة للشركات والمصانع والمعدات والمشروعات والممتلكات، والمعاملة المتساوية للمستثمرين الأجانب والمحليين، ومنظومة متكاملة ومحفزة للاستثمار، تشمل التسهيلات والخدمات اللازمة لإقامة المشروعات الاستثمارية، ومرونة في نقل وتخصيص أسهم الشركات بين المساهمين وفقا للوائح، إتاحة المجال للاستثمارات الأجنبية في كافة القطاعات الإقتصادية فيما عدا أربعة أنشطة تتعلق بالسيادة والأمن.

جذب الاستثمارات في القطاع الصحي

وفي السياق أكد خالد الفالح؛ وزير الصحة، أن منتدى التنافسية الدولي أظهر مدى ما يتيحه التحول الوطني من تعزيز لتنافسية المملكة وتقوية اقتصادها وبناء مستقبل مشرق لشبابها ، مشيرًا إلى المنتدى أبدى اهتمامًا كبيرًا بالفرص التي سيتيحها برنامج التحول في وزارة الصحة لجذب الاستثمارات في القطاع الصحي.

















جولة بالمعرض

تجولت «رواد الأعمال» في المعرض المصاحب للمنتدى والذي شاركت فيه جهات حكومية وخاصة، فكانت البداية مع شركة صدارة للكيميائيات، والتي تأسست في أكتوبر 2011م؛ حيث يقول محمد عبد الله العزاز؛ مدير تطوير الصناعات الكيميائية والتحويلية إن «صدارة» مشروع مشترك بين شركة الزيت العربية السعودية «أرامكو «وشركة داو كيميكال «داو»، بحجم استثمارات يبلغ 75 مليار ريال؛ بهدف إيجاد منتجات كيميائية متنوعة وعالية التخصص؛ حيث من المتوقع أن يكون لها دور ريادي في تغيير قواعد اللعبة في صناعة البتروكيماويات، لتكون من بين الشركات العالمية المنافسة في هذا المجال.

مجمع «بلاسكيم» بالجبيل

يُعد «بلاسكيم» مجمعًا عالمي المستوى للصناعات الكيميائية والتحويلية، بالتعاون بين صدارة والهيئة الملكية للجبيل وينبع، يجري إنشاؤه على مساحة 12 كم مربع بجوار مجمع صدارة الصناعي الجديد في مدينة الجبيل الصناعية الثانية، لدعم المشروعات الكيميائية والتحويلية ؛ ليساهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي من خلال زيادة فرص التوظيف، والحد من الاستيراد، ورفع القيمة المضافة للصادرات.

وتشمل منتجات صدارة الوسيطة: زيت الوقود الخفيف المنتج من وحدة التكسير، وزيت الوقود الثقيل المنتج من وحدة التكسير، ومشتقات وحدة العطريات، ومنتجات أخرى يمكن تطويرها.

منتجات مكملة

ويوضح العزاز أن منتجات صدارة ستكون مكملة لما هو موجود حاليًا من منتجات كيميائية وبتروكيماوية متوافرة محليًا، وفي ظل الطلب المتنامي الناجم عن المبادرات الحكومية لتطوير العديد من مشروعات الإسكان والبنية التحتية والمجمعات الصناعية، فإن مثل هذه المنتجات الجديدة ستساهم في توفير بيئة خصبة لإيجاد العديد من الفرص في الصناعات التحويلية، تشمل الدهانات، والمواد اللاصقة، ومواد العزل التي تدخل في قطاع الإنشاءات، والمواد البلاستيكية، والفوم، ومواد الطلاء، والزيت والتي تدخل في قطاع صناعة المركبات، ومواد التعبئة والتغليف، والمنظفات، ومكونات التطبيقات التي تدخل في صناعة المنتجات الاستهلاكية،والكيماويات والمواد المضافة التي تستخدم في صناعة النفط والغاز، ,الصابون، والمنظفات، ومواد التجميل، ومنتجات العناية الشخصية الأخرى، وغيرها.

ويؤكد محمد عبد الله أنه يمكن لرواد الأعمال دراسة الفرص الاستثمارية العديدة في قطاعات الخدمات المتوقع نموه في ظل نمو قطاع التصنيع، والتصنيع المساند والذي يشمل عمليات تصنيع غير مرتبطة بتكنولوجيا محددة لدعم المنتجات النهائية في سلسلة القيمة الكيميائية.







عرب نت
بيروت 2015
1-3 مارس
هيلتون بيروت، حبتور جراند

يلّا عبيروت

المؤتمر الرقميّ الأول في منطقة الشرق الأوسط

سجّل الآن: arabnet.me

استخدم الرمز التالي "RAA-Rouwad" للحصول على خصم 20٪ من قيمة بطاقة الدخول

الراعي الاستراتيجي

bankmed مجموعة البحر المتوسط
Beirut Digital District
DIGITAL MEDIA SERVICES A MEMBER OF CHOUEIRI GROUP

موضوع الغلاف

يلقبه الشارع السعودي برائد الحراك الشبابي
صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان...

حنكة سياسية وعطاء ريادي



الرياض: رواد الأعمال

المتأمل لكثير من أحاديث محمد بن سلمان في مجلس الشؤون الأقتصادية والتنمية يجده مفعم بالهم الشبابي ومدى شعوره بالمسؤولية تجاه الأعمال والنشاطات التي تخص الشباب والارتقاء بهم، فالأمير الشاب الذي يلقبه الشارع السعودي برائد الحراك الشبابي، هو من أبرز الشخصيات السعودية التي تساهم بشكل كبير في تأسيس المنشآت الريادية. ويرى كثيرين أن نشأة صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود ولي ولي العهد وزير الدفاع ورئيس مجلس الشؤون الأقتصادية والتنمية، في كنف والده خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود جعله يتشرّب منه الحكمة وبُعد النظر في تطوير الحراك الشبابي بالمملكة، ليسطر سيرة ومسيرة شكلت حضورا قويا في مجال العمل الريادي حتى توج برائد العمل الشبابي تثميناً لجهوده في دعم مبادرات رواد الأعمال الشباب، وإبراز نجاحات الشباب السعودي في المحافل المحلية والدولية .



وُلد الأمير الشاب في 15 ذي الحجة عام 1405هـ، 1985م، وهو الابن السادس من أبناء الملك سلمان، حاصل على درجة البكالوريوس في القانون من جامعة الملك سعود، وكان ترتيبه الثاني على دفعته.

كما تلقى تعليمه العام في مدارس الرياض، وكان أحد العشرة الأوائل على المملكة في الثانوية العامة، إضافة إلى تلقيه العديد من الدورات والبرامج، وظهرت مهارات القيادة على صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان منذ وقت مبكر؛ الأمر الذي جعل من حوله يتنبأون بأن يكون ذا شأن في المستقبل، وقد تقلد صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان مناصب عدة خلال مسيرته المهنية، حيث بدأ بالعمل كمستشار بهيئة الخبراء ومن ثم أنتقل مستشاراً بإمارة منطقة الرياض، وله عديد من المبادرات والنشاطات التنموية.

تقلد الأمير محمد بن سلمان عدة مناصب خلال مشواره المهني، الذي امتد إلى عشر سنوات، وابتدأه بممارسة العمل الحر، وله العديد من المبادرات والنشاطات التنموية، حصل من خلالها على العديد من الجوائز.

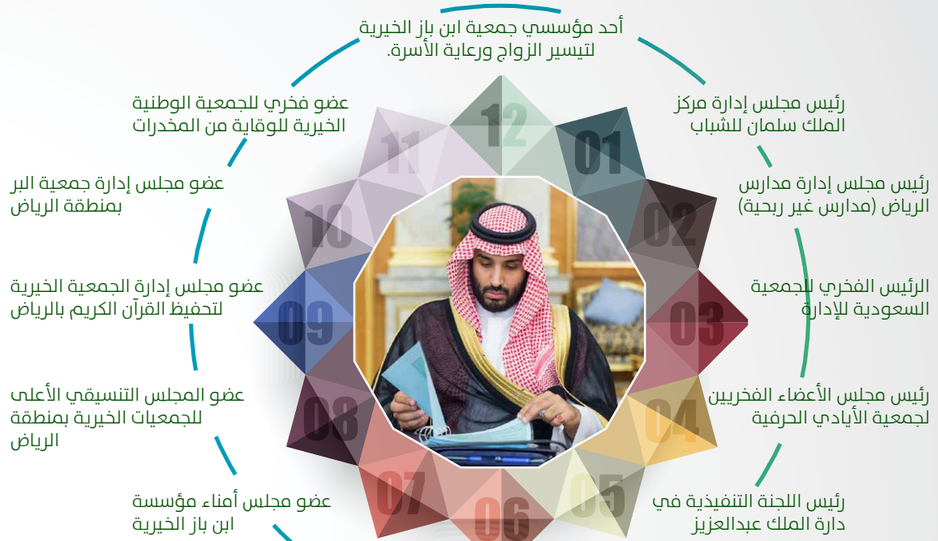
قبل البدء في ممارسة مهامه في الخدمة العامة في المملكة العربية السعودية وبعد تخرجه من الجامعة، من خلال عمله كمستشار متفرغ بهيئة الخبراء في مجلس الوزراء في المملكة العربية السعودية انتقل بعدها من هيئة الخبراء بالمرتبة الحادية عشرة ليكون مستشاراً خاصاً لأمير منطقة الرياض، وأثناء ذلك استمر عمله كمستشار غير متفرغ في هيئة الخبراء، كما عمل أميناً عاماً لمركز الرياض للتنافسية، ومستشاراً خاصاً لسمو رئيس مجلس إدارة دارة الملك عبد العزيز، كما عمل عضوا في اللجنة التنفيذية العليا لتطوير الدرعية.

ثم عُيّن الأمير محمد بن سلمان مستشار خاصًا لسمو أمير منطقة الرياض، وانتقل من إمارة منطقة الرياض وهو في المرتبة الثالثة عشرة، وعين مستشارا ومشرفاً على المكتب الخاص والشؤون الخاصة لولي العهد، وذلك بُعيد تولي الملك سلمان ولاية العهد آنذاك، حتى صدر أمر ملكي بتعيين الأمير محمد بن سلمان رئيساً لديوان ولي العهد ومستشاراً خاصاً له بمرتبة وزير. وصدر أمر ملكي بتعيينه مشرفاً عاماً على مكتب وزير الدفاع بالإضافة إلى عمله ثم صدر أمرٌ ملكي بتعيينه وزيرًا للدولة عضوًا بمجلس الوزراء، بالإضافة إلى عمله، ولاحقا صدر قرار تعيينه رئيس اللجنة التنفيذية في دارة الملك عبد العزيز. ثم صدر قرارا ملكيا بتعيينه وزيرًا للدفاع.

موضوع الغلاف

المبادرات الريادية

لولي ولي العهد نشاطاتٌ خيرية ومبادراتٌ اجتماعية متعدّدة، حيث تأثر بعمل والده الملك سلمان بن عبدالعزيز في المجال غير الربحي، وأسّس مؤسسة خيرية تحمل اسمه وهي مؤسسة محمد بن سلمان بن عبدالعزيز الخيرية «مسك الخيرية» التي يرأس مجلس إدارتها، التي تهدف إلى دعم تطوير المشاريع الناشئة والتشجيع على الإبداع في المجتمع السعودي، وكذلك لديه عضوية في عديد من المجالس واللجان.



دعم الشباب و «مسك الخيرية»



أسّس صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبدالعزيز مؤسسته الخيرية «مسك الخيرية»، وهي مؤسسة خيرية غير ربحية، تكرّس أهدافها لرعاية وتشجيع التعلم وتنمية مهارات القيادة لدى الشباب من أجل مستقبل أفضل للمملكة العربية السعودية، وتسعى لبلوغ هذه الأهداف من خلال إيجاد البرامج والشِراكات مع المنظمات المحلية والعالمية في مختلف المجالات، وكذلك مع مجموعة متنوعة من الحاضنات، حيث تستثمر «مسك» الخيرية في تطوير رأس المال الفكري وإطلاق طاقات الشباب السعودي.

وأقامت مؤسسة «مسك» ثلاث فعاليات كبرى، هي (مغردون سعوديون): بثلاث نسخ في الأعوام 2013 و 2014 و 2015، وهو حدثٌ يجمع الشباب الفاعلين في «تويتر» في القضايا المحلية، وأيضاً مناقشة الأفكار الإبداعية، وقد تحدث فيه أكثر من 50 متحدثاً وسط حضور كثيف. ملتقى «شوف»: وهو مبادرة تهتم بالإعلام المرئي الرقمي وتسهم في رفع الوعي لدى الشباب وتستعرض أحدث الإحصائيات وأهم الموضوعات المتعلقة بصناعة هذا المجال وتحدث فيه عددٌ من المتخصّصين، وقد أقيم مرتين. «تديكس» الشباب والأطفال:

كما أقامت مؤسسة «مسك» الخيرية عديداً من الفعاليات الشبابية وشجعت على العمل التطوعي، ومن ضمن الفعاليات «شارك»، «كمل»، «تديكس الشباب»، و(تديكس الأطفال).

وحصل الأمير محمد بن سلمان، على عديد من الجوائز وكُرِّم في عديد من المحافل، ومنها: جائزة شخصية العام القيادية لدعم رواد الأعمال لعام 2013م، الممنوحة من مجلة «فوربز الشرق الأوسط» للأمير محمد بن سلمان بصفته رئيساً لمجلس إدارة مركز الملك سلمان للشباب، «تثميناً لجهوده في دعم رواد الأعمال الشباب، وإبراز نجاحات الشباب السعودي للعالم.



لا إله إلا الله محمد رسول الله

شركة الأمان للمقاولات والتجارة والصيانة المحدودة
لصاحبها عبد الله العودة وأبناءه

تهنئ

خادم الحرمين الشريفين

الملك سلمان بن عبدالعزيز آل سعود

حفظه الله

وتقدم خالص تهانيها وصادق تمنياتها بمناسبة مبايعته ملكا للمملكة مبتهلاً سموه إلى الباري جل وعلا أن يمده بعونه وتوفيقه لاستكمال مسيرة الخير والنماء والنهضة والازدهار في المملكة وخدمة قضايا الأمتين العربية وإلاسلامية وأن يديم عليه موفور الصحة والعافية.

Amanco

«عائلية»: 33 % من الشركات العائلية الخليجية **طبقت الحوكمة بدقة**

أصدرت غرفة الشرقية، العدد الرابع عشر من نشرة «عائلية» الفصلية التي تُعنى بقضايا وأخبار الشركات العائلية محليًا وإقليميًا وعالميًا.
تضمن العدد تقريرًا بشأن إطلاق الغرفة ملتقى «تحوُّل الشركات العائلية»، الذي يقام في مارس المقبل، بالتعاون مع شركة السوق المالية السعودية (تداول)، كما تضمن العدد استمرار الغرفة في إطلاق برنامجها «استشارات للأعمال العائلية» خلال العام الجاري؛ وذلك بعد الرواج الكبير الذي حققه البرنامج العام الماضي.
يقدم البرنامج – بالتعاون مع بيوت خبرة متخصصة- خريطة طريق واضحة لأصحاب الأعمال العائلية، فيما يتعلق بطرق استدامة أعمالهم وانتقال شركاتهم نحو الحوكمة دون تعقيدات.
واحتوت النشرة كذلك على تغطية ومراجعة لأبرز الأحداث والقرارات المتعلقة بالشركات العائلية؛ بتسليطها الضوء على ما أقره مجلس


عائلية
غرفة الشرقية
EASTERN CHAMBER
مجلس الوزراء يقر نظاما جديدا للشركات يرسخ دور «العائلية»
غرفة الشرقية تنظم ملتقى تحول الشركات العائلية مارس المقبل
شركات

الوزراء من نظام جديد للشركات يُعضد من مبادئ حوكمة الشركات، ويضمن معاملة عادلة لجميع الشركاء، وكذلك اللائحة التي أصدرتها مؤسسة النقد العربي السعودي

في نوفمبر الماضي لحوكمة شركات التأمين، مع تغطيتها ملتقى الشركات العائلية الأول بالإحساء، الذي حثّ خلاله صاحب السمو الأمير بدر بن جلوي، الغرف التجارية على إنشاء مراكز لخدمة المنشآت العائلية.
وقدمت النشرة نموذجين لتجربتين رائدتين من الشركات العائلية الخليجية؛ الأولى في شركة أبناء عبدالله حسين المطوع القابضة، وكيف ساد التوافق بين أجيالها على مدار ستين عامًا ، وتجربتها نحو التحول من تضامنية إلى مقفلة، ثم خطتها للتحول الكامل.
وتجسدت التجربة الثانية، في مجموعة شركات دبليو جي تاول (في مسقط) التي استطاعت الحفاظ على استدامة أعمالها حتى الجيل الخامس، وهي شركة خليجية متعددة النشاطات، وتحظى بحضور لافت في دولتي الإمارات والكويت ويعمل بها نحو 10 آلاف موظف.

إصدار أول كتاب بالعربية **حول استراتيجيات التسويق الرقمي**



أطلقت شركة iCLICK المتخصصة في استشارات وخدمات التسويق والإعلام الرقمي، أول كتاب باللغة العربية في استراتيجيات التسويق الرقمي وكيفية التخطيط له.
وقال حاتم الكاملي؛ خبير التسويق الإلكتروني إن الكتاب يقدم خارطة طريق بشكل مبسط وعملي لكيفية بناء خطة استراتيجية للتسويق الرقمي، وفق أفضل الممارسات في مجال التسويق الرقمي لمساعدة الأفراد و الشركات على بناء استراتيجية متكاملة في التسويق الرقمي ووضع مؤشرات لقياس الأداء، واختيار أفضل القنوات الرقمية، وتحليل الوضع الحالي للقنوات الرقمية، بالإضافة إلى وضع الأهداف بشكل ذكي وسلس، كما يتناول الكتاب بعض الأدوات التقنية اللازمة التي تساهم في بناء و تنفيذ هذه الاستراتيجية بشكل احترافي.
وأضاف أن أحد الأسباب الرئيسة لاختيار هذا الموضوع، هو ضعف المحتوى العربي في هذا المجال، بالرغم من نمو هذه السوق بشكل هائل، علاوة على وجود فجوة كبيرة لدى كثير من الشركات ورواد الأعمال في الخطط الاستراتيجية للتسويق الرقمي.
وأشار إلى أن الكتاب هو أحد الخطوات الرئيسة التي أقدمت عليها شركة iclick لتعزيز المحتوى العربي، وتوفير مراجع عربية في مجال التسويق الرقمي، ومواقع التواصل الاجتماعي والتحليل الرقمي لنشر ثقافة التسويق الرقمي في المجتمع العربي والخليجي، ولتوضيح أفضل التقنيات والأساليب الحديثة في هذا الجانب بشكل سلس.



إنشاء مركز مشترك **لأبحاث الاتصالات المستقبلية مع هواوي**

وقّعت مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية مذكرة تفاهم مع شركة "هواوي" لحلول تقنية المعلومات والاتصالات، لإطلاق مركز جديد لتقنيات الاتصالات المستقبلية، بهدف تطوير الاتصالات وتقنية المعلومات في المملكة.
وقع المذكرة صاحب السمو الأمير الدكتور تركي سعود بن محمد آل سعود؛ رئيس المدينة، وتشارلز يانج؛ رئيس شركة هواوي في الشرق الأوسط.
وأوضح الأمير الدكتور تركي بن سعود، أن إنشاء المركز يأتي تنفيذًا للاتفاقية التي وقعت بين خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز وشين جين بينج رئيس الصين الشعبية؛ حيث يهدف إلى تمكين الباحثين في المدينة والمؤسسات التعليمية والبحثية الأخرى في المملكة من الارتقاء بالابتكار العلمي في مجال شبكة الجيل الرابع والخامس ذات النطاق العريض، وبناء القدرات البحثية المتعلقة بالتقنيات اللاسلكية المستقبلية وتطويرها، وترجمة مختلف تطبيقاتها على أرض الواقع، حيث ستتوفر للباحثين السعوديين الفرصة للعمل سويًا مع الباحثين في شركة هواوي.
وبين سموه أن الطرفين سيعملان على تطوير التطبيقات اللاسلكية الداعمة لتقنية الجيل الرابع ذات النطاق العريض، أو مايعرف باسم تقنية LTE (التطور طويل الأمد)، متوقعًا أن يستفيد من المشروع، الشركات العاملة في مجال الاتصالات السلكية واللاسلكية، ومراكز البحوث والجامعات.
وقال الدكتور أنس بن فارس الفارس؛ المشرف على برنامج مراكز التميز المشتركة بالمدينة أن المركز الجديد يهدف إلى تحفيز البحث العلمي، وبناء شراكات استراتيجية مع الجامعات ومراكز الأبحاث والشركات العالمية الرائدة؛ لإتاحة المجال للباحثين السعوديين للاستفادة من الخبرات العالمية في شتى مجالات المعرفة.

زيادة مساهمة المرأة السعودية **فى سوق العمل**

توقعت رولا العاصي؛ المدير التنفيذي لشركة بي برو زيادة نسبة مساهمة المرأة السعودية فى سوق العمل وارتفاع فرص التوظيف لهن خلال العام الجاري على خلفية نجاحها في تحقيق معدلات إنتاج عالية في مواقع العمل الحكومي والخاص، مشيرة إلى أن نسبة توظيف المرأة شهدت زيادة مستمرة خلال السنوات العشر الأخيرة.
وتضيف العاصي بأن بدايات عمل المرأة السعودية في عام 2005 كانت بسيطة فيما تشهد الآن حضورًا قويًا في ظل توجهات السياسة السعودية الداعمة لها ؛ حيث تحاول جاهدة تذليل الصعاب أمامها لتكون مساهمًا رئيسًا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية ورفع مستوى كفاءتها؛ إذ تشكل المرأة 50 % من المجتمع.

ملتقى التميز المؤسسي **يبحث نشر المعرفة في مجالات إدارة الأعمال**

تستضيف مدينة الرياض، ملتقى التميز المؤسسي في الفترة من 21-24 فبراير الجاري، بحضور نخبة من الخبراء المحليين والعالميين لتقديم ورش عمل تدريبية ومحاضرات وعروض لتجاربهم وخبراتهم.
يهدف الملتقى إلى نشر المعرفة في مجالات إدارة الأعمال والمنظمات، بدءًا من التخطيط الاستراتيجي وحتى التنفيذ، ويسلط الضوء على المجالات الرئيسة في إدارة الأعمال والمنظمات تشمل القيادة، وإدارة الموارد البشرية، والإدارة الاستراتيجية، وإدارة إجراءات العمل، وإدارة الأداء، وإدارة الابتكارات، وهندسة الأعمال، والتحول المؤسسي، وإدارة الجودة.



علي علاء الدين:

مشروع «التحكم الذكي» وفر 45 % من استهلاك الطاقة الكهربائية

الإبداع قوة داخل النفس تظهر وتنمو مع البيئة المحيطة

هدفي تقديم خدمة للأفراد في المنازل والمنشآت التجارية والحكومية

لم يكن المهندس علي علاء الدين الموظف بشركة الكهرباء السعودية آنـذاك، يعلم أنـه سيكون سببًا في تقليل استهلاك المواطن السعودي من الطاقة الكهربائية في ظل ارتفاع الاستـهلاك الـكهربائي، والـذي كان يُعادل تسعة أضعاف متوسط استهلاك الفرد في أكبر أربع دول عربية من حيث عـدد الـسكان، فبعد مسيرة استمرت 25 عـامًا في الـهنـدسـة الكهربائية، حصل على براءة اختراع لتصميم نظام يتحكم في الأجهزة الكهربائية ويرشد استهلاك الكهرباء بالمنازل والفنادق والمصانع والمنشآت التجارية الأخرى، موفرًا بذلك الوقت والجهد والمال على المستخدمين.حول هذا الاختراع أجرينا معه الحوار التالي ..

من هو علي علاء الدين في سطور؟

مهندس كهرباء تحكم آلي، خريج 1988 م من جامعة الملك سعود، وعملت بشركة الكهرباء السعودية حوالي 13 عامًا، واشتغلت في شركة خاصة حوالي 12 سنة . والآن أدير مشروعي الخاص «التحكم الذكي».

ما مدى مساهمة الأسرة في تكوينك كمخترع ؟

كان لأسرتي تأثير على تكوين شخصيتي كمخترع؛ بالتحفيز على التفكير، وإيجاد حلول للمشكلات؛ فكانت تستخدم سياسة محفزة لي منذ نعومة أظفاري، وكانت تشجعني وإخوتي على حل مشكلاتنا بطرق ابتكارية، وبعيدًا عن النمطية وعمل مكافآت مجزية لنا عندما يجد أحدنا حلًا لمشكلة ما بفكرة مبتكرة.

حدثنا عن مشروعك: «التحكم الذكي»، وما بداياتك مع الاختراعات؟

«التحكم الذكي»؛ نظام تشغيل حديث لإنشاء تحسينات وظيفية مهمة في المنازل و المصانع و الشركات، يمكن من خلاله التحكم في الأجهزة الكهربائية بفتحها وإغلاقها دون الحاجة إلى توصيل مزيد من الأسلاك أو تكسير في الحوائط.

ويعمل النظام من خلال كروت إلكترونية متطورة جدًا، قادرة على إرسال واستقبال البيانات من وإلى الكمبيوتر عبر كابلات الكهرباء؛ ومن ثم يتعامل مع البيانات المرسلة حسب البرنامج المعد بإرسال الأوامر من الكمبيوتر إلى الكروت الإلكترونية لتنفيذ الأوامر؛ مثل فصل أو تشغيل أو إغلاق أو تقليل أو زيادة سرعة المحرك وغيرها.

ويتميز النظام بسهولة التركيب والاستخدام بمعايير جودة وسلامة عالية، ويمكن تركيبه في المنازل والمنشآت القديمة غير المجهزة بكابلات تحكم، كما يمكن تركيبه في الفنادق والمستشفيات والمدارس والمساجد بكل سهولة.

فكرة جديدة

وهل تختلف طبيعة المشروع عن غيره؟

بالتأكيد؛ فالمشروع يقوم على فكرة جديدة، عبارة عن نظام تحكم يعتمد على نقل البيانات عبر كابلات الطاقة الكهربائية الخاصة بالمنشأة؛ وبذلك يتم توفير كابلات الكهرباء، ويصبح لدينا وسيلة تحكم منخفضة التكاليف تتيح تجهيز المباني القديمة؛ إذ لايتطلب الأمر تأسيسًا أثناء البناء، كما أن فترة تركيب النظام في المنشأة قصيرة جدًا ، وبهذه الخاصية يكون لدينا ثلاثة أنظمة ذكية؛ وهي المنازل الذكية، ونظام الترشيد الكهربائي.

وقد نجحنا في توفير استهلاك الطاقة الكهربائية لأحد البنوك الوطنية بأكثر من 45 % من استهلاك الكهرباء تحت إشراف وزارة الماء والكهرباء على المشروع، وكانت بدايتي في هذا المشروع منذ نحو عشر سنوات.

وبصورة عامة، يهدف المشروع إلى تقديم خدمة لجميع أفراد المجتمع في المنازل والمنشآت التجارية والقطاعات العسكرية، ويسهل التحكم الذكي في استخدام أجهزة التكييف والإضاءة والأمن، مع التحكم في درجات الحرارة والتبريد ومراقبة الكاميرات الأمنية وأجهزة الإنذار، إضافة إلى التحكم في الستائر وفتح وإغلاق الأبواب أينما كان الشخص ومن أي مكان، سواء كان داخل الموقع أو خارجه.

قصة كفاح

لكل إنجاز قصة كفاح، حدثنا عن الظروف التي ساهمت في ذلك؟

بدأت قصة كفاحي منذ الصغر، عندما كنت أبتكر حلولًا لأي عمل؛ لأنجز العمل بشكل مختلف عن الآخرين وبصورة أدق وأسرع ومجهود أقل. وعندما التحقت بكلية الهندسة، كانت المشروعات التي أنفذها تقوم على فكرة مبتكرة، وكان ذلك مع ظهور الكمبيوتر؛ حيث كنت أعمل تصميمات جديدة من خلاله، وأنهي واجباتي في زمن قياسي باستخدامه، فكانت الواجبات تعطي نتائج صحيحة ودقيقة.

كانت البيئة التعليمية تشجع علي الابتكار، وعندما التحقت بالعمل في شركة الكهرباء، ساعدني رؤسائي بشكل كبير على البحث والابتكار؛ وذلك بابتعاثي في دورات خارجية وداخلية وعمل معمل متكامل لإجراء التجارب.

هل تم ترجمة هذا الاختراع عمليًا ؟

نعم تم ترجمة الاختراع بشكل عملي، فقد تم تركيب نظام المنازل الذكية في أكثر من مجمع فلل وأثبت نجاحه وبكفاءة عالية وتفوق على الأنظمة المشابهة التي تستخدم كابلات تحكم. وقد تفوق نظامنا على غيره من حيث الكفاءة وقلة التكاليف، كما أنه مصمم ليطابق متطلبات العائلة السعودية؛ لأن نظام المنازل الذكية مكون من نظام مراقبة (خزانات مياه وكهرباء ومراقبة أبواب الخروج وحمايتها)، ونظام



حماية (حماية المنزل من السرقة)، ونظام تحكم (التكييف ،الإنارة، الستائر، الري)، ونظام الترشيد الكهربائي للمساكن.
وقد تم تركيب النظام في أحد البنوك الوطنية، تحت إشراف وزارة الماء والكهرباء؛ فتم بحمد الله توفير أكثر من 45 % من استهلاك الكهرباء السنوي ، والحمد الله الإقبال علي المنتج رائع من المجتمع خاصة لأنه يصنع داخل أرض الوطن .

نجاح نظام الترشيد الكهربائي

ما الفعاليات التي شاركت فيها، وهل حصلت على شهادات تقدير؟

شاركت فى احتفال مدينة الملك عبد العزيز للتصنيع، بحضور معالي وزير البترول والثروة المعدنية.وقد حصلت على شهادة شكر وتقدير من وزارة الماء والكهرباء بعد نجاح نظام الترشيد الكهربائي بتوفير أكثر من ٤٥٪ من استهلاك الطاقة الكهربائية في أحد البنوك الوطنية؛ حيث قامت الوزارة بعمل حسابات دقيقة لحساب الوفرة، وتم تركيب عداد إلكتروني دقيق لحساب الوفرة بدقة، وبعد قناعة مهندسي الوزارة بنجاح نظام التحكم الذكي بالترشيد أصدروا لنا الشهادة بذلك.

كان لأسرتي تأثير على تكوين شخصيتي كمخترع؛ بالتحفيز على التفكير، وإيجاد حلول للمشكلات

هل جاء اختراعك من إحساسك بمشكلة المواطن، أم جاء مصادفة بحثية؟

كانت بداية الفكرة، تمنياتي بوجود نظام ذكي يحمي المنزل من السرقة أثناء سفر العائلة في فترة الإجازات. وبعد نجاحنا في المنازل الذكية، لاحظنا أهمية وجود نظام ذكي يحافظ على استهلاك الطاقة الكهربائية أيضًا، ويقلل الهدر الناتج من سوء استعمال الطاقة؛ وبالتالي جاء اختراعنا ليتحكم في التكييف والإنارة، كما نجحنا في السيطرة على الهدر الناتج عن سوء استخدام الطاقة فتطور النظام ليشمل الترشيد في استخدام الطاقة الكهربائية.

أنظمة ذكية تخدم المجتمع

ما تطلعاتك للمستقبل؟ وهل هناك ابتكارات أخرى تعتزمون إطلاقها ؟

تطلعاتي للمستقبل، ابتكار أنظمة ذكية تخدم المجتمع. وأفكر في نظام تحكم ذكي يستخدم في المساجد والمدارس يساعد على توفير الطاقة الكهربائية ومراقبة كفاءة البيئة داخل المنشأة من جودة الإنارة والهواء.

كيف ترى الإبداع ؟

الإبداع قوة داخل النفس تظهر وتنمو مع البيئة المحيطة والتربية والأسرة ، ويمكن للأسرة تنمية الموهبة الإبداعية عند استشعارها بوجود موهبة في أحد أفرادها.

ما المعوقات التي تواجه المخترعين بشكل عام؟ وكيف ترى دور المؤسسات الرسمية والخاصة في رعاية الموهوبين؟

يُعد التمويل من أكثر المعوقات التي تواجه المخترعين؛ إذ تتطلب التجارب والبحث والتطوير أموالًا كثيرة ومعامل لإجراء التجارب.يلي ذلك، عدم اكتشاف الأسرة لموهبة أحد أفرادها وإذا اكتشفوها أهملوا تنميتها. والحمد الله أن الدولة ترعى الموهوبين وتوجد لهم المعامل عبر مؤسسات مثل بادر للتصنيع المتقدم.



تنظم لجنة الأوقاف بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض

الملتقى الثالث للأوقاف

1437هـ - 2016م

وبرعاية كريمة من

معالي وزير الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد



الشيخ صالح بن عبد العزيز آل الشيخ

وذلك يومي الأحد والأثنين

5 - 6 /5/ 1437هـ الموافق: 14– 15 / 02 / 2016م

المكـــان: فندق انتركونتيننتال - الرياض. قاعة الملك فيصل للمؤتمرات

المتحدثـون: نخبة متميزة من الخبراء والباحثين في مجال الأوقاف بأوراق عمل وبحوث ودراسات ضمن فعاليات الملتقى.

المستهدفون: القضاة ورجال وسيدات الأعمال والمستشارون والواقفون في القطاعين العام والخاص والجهات الحكومية ذات العلاقة والشركات العائلية ومجالس نظار الأوقاف.

المحـــاور:

المحـــور الأول: أنظمة أدارة الأوقاف

المحـــور الثاني: الأوقاف وتطبيقها في واقعنا المعاصر

المحـــور الثالث : البناء المؤسسي للأوقاف

المحـــور الرابع: تجارب عالمية في الأوقاف

المحور الخامس: واقع الأوقاف في المملكة العربية السعودية

شريك لجنة الاوقاف | الجهة المنفذة | الدعوة عامة للرجال والنساء

للإطلاع على المحاور و التسجيل في الملتقى والفعاليات المصاحبة زيارة الموقع: www.awqaf-sa.com



المهندس عبد الله عسيري

اقتحمنا المجال التقني لقلة الشركات السعودية في هذا القطاع



الإبداع ليس كافيًا لتحويل الفكرة إلى منتج فعلي على أرض الواقع

«وقود التقنية» ذاتية التمويل..ولها استثمارات في مشروعات أخرى



من هو عبد الله عسيري في سطور؟

مهندس أعمال تقني متخصص في مجال تطبيقات الهواتف الذكية. أتواجد بنقطة التقاطع ما بين التقنية والأعمال؛ حيث أستغل دراستي في التقنية بربطها مع خبرتي في مجال إدارة الأعمال و إنشاء الشركات الناشئة.

في وقت أصبحت فيه الهواتف الذكية جزءًا لا يتجزأ من حياة البشر حول العالم، بعدد يبلغ نحو مليارى مستخدم، اتجه كثيرٌ من الشركات في سوق العمل السعودية إلى استخدام تطبيقات بالهاتف الجوال ذات طابع دعائي، خاصة أصحاب المشروعات التجارية الصغيرة والمتوسطة والناشئة، في مقدمتها شركة «وقود التقنية»، التي يقف وراء نجاحها المهندس عبد الله عسيري المتخصص في مجال تطبيقات الهواتف الذكية، والذي حاورناه عن أبرز مشروعاته، وأشياء أخرى...

● حدثنا عن شركتك ، وما دلالة هذا الاسم؟

وقود التقنية شركة سعودية مقرها جدة، متخصصة في تطوير وتصميم المواقع الإلكترونية و تطبيقات الأجهزة الذكية للشركات، والجهات الحكومية؛ وذلك على يد فريق عمل محترف. تأسست الشركة في نهاية 2013 على يد 3 مؤسسين هم عبد الله عسيري و محمد ملياني و قاسم باغر. وقد اخترنا اسمها، باعتبار إطلاق «وقود» على كل ما يولّد الطاقة، ونحن نؤمن بأن التقنية التي نقدمها ستولد الطاقة في كثير من الشركات و الأعمال.

● وماذا عن التمويل؟ وكيف واجهت مشكلاته؟

يظل التمويل في اعتقادي من أكبر معضلات ريادة الأعمال في المنطقة؛ وذلك لندرة وجود الجهات التي تتصرف بميزانيتها للاستثمار برأس المال بطريقة جريئة. وقد واجهنا مشكلة بعدم الاعتماد على التمويل فتحملنا على عاتقنا 100 ٪ من المخاطرة؛ حيث تركنا وظائفنا من يومنا الأول في الشركة، وتفرغنا للعمل ليل نهار حتى تمكنّا بفضل الله عز وجل من تقويم أساسات الشركة.

● نفذتم أكثر من 45 تطبيقًا لمواقع إلكترونية خلال سنتين ، ماذا أضافت تلك التطبيقات للقطاع التقني؟



من أبرز مشروعاتنا، تطبيق التفويج الإلكتروني للحجاج الذي استخدمه أكثر من ألفي منظم من الجهات الحكومية القائمة على تنظيم الحج؛ حيث سهل التطبيق على المنظمين التواصل فيما بينهم فيما يخص تفويج الحجاج من مخيماتهم بطريقة ذكية وسهلة ودقيقة؛ فتم استخدام خاصية



الحصول على المواقع الجغرافية في التطبيق لتحديد الأماكن بدقة، واستبدال النماذج الورقية بأخرى رقمية على التطبيق؛ لتكون عملية تبادل المعلومات والإبلاغ أكثر سرعة ودقة. وهنا تظهر قوة التقنية حين يتم تسخيرها بالشكل الصحيح؛ حيث وفر التطبيق الوقت والجهد والمال على الجهات المنظمة وزاد من دقة المعلومات المدونة.

ومن مشروعاتنا أيضًا، نظام محادثة متكامل على غرار (Whatsapp) لإحدى الجهات لاستخدامه بين موظفيها، بحيث يكون أكثر ملاءمة للاستخدام المهني، يقدم أعلى مقاييس أمن المعلومات، كما عملنا أيضًا على شبكة تواصل اجتماعية داخلية خاصة بإحدى الجهات على نمط مشابه للتطبيق المشهور LinkedId.

أما عن الإضافة على القطاع التقني المحلي، فكانت بصورة غير مباشرة من ناحيتين: الأولى هي الإسهام في توطين الصناعات التقنية؛ لأن قيامنا بالعديد من المشروعات التقنية عالية المستوى أعطى انطباعًا ممتازًا عما يمكن للشركات السعودية تقديمه في هذا المجال؛ وبالتالي زيادة فرص ترسية المشروعات على الشركات السعودية التقنية.

أما الناحية الثانية فهي تأهيل الكوادر الوطنية للعمل على إنتاج و صناعة المشروعات تقنية بدلًا من شرائها وإعادة بيعها بالمنطقة أو القيام على صيانتها فقط؛ حيث نمتلك في شركتنا مواهب تقوم بالعمل على تطوير هذه التقنيات ؛ما ينتج كوادر وطنية بخبرة تقنية مميزة في هذه المجالات الحديثة.

وما مزايا التطبيق على الهاتف الذكي بصورة عامة؟

من أهم مزايا وجود تطبيق للهواتف الذكية خاص بمشروعك التجاري، تعزيز العلامة التجارية لمشروعك أو الصورة الذهنية لدى المستهلك عن شركتك أو منتجك.

وفي الوقت الحالي، ربما يعطي عدم وجود تطبيق للهواتف الذكية لمنتجك أو مشروعك صورة للمستخدم بعدم اهتمامك بتطوير منتجك أو مشروعك ليتوافق مع الاتجاهات الحديثة؛ وهو ما قد يكون له تأثير سلبي غير مباشر على مستقبل مشروعك أو منتجك.

هل واجهت يومًا احتمال توقف مشروع بسبب مشكلة معينة؟ وما رؤيتكم للارتقاء بهذا المجال؟

لم نواجه بفضل الله أي احتمالية لتوقف المشروع؛ لأننا درسنا جيدًا أهم عوامل توقف المشروعات الناشئة، فتلاشيناها، وفي مقدمتها مشكلات التمويل.

وقد واجه بالفعل أحد مؤسسي الشركة مشكلة تمويل أدت لتوقف مشروعه الواعد الذي كان قد أسسه قبل إطلاق «وقود التقنية». لذلك، قررنا في أول اجتماع، بناء شركتنا بطريقة تجعلها في غير حاجة لأي مصدر تمويل خارجي من استثمار أو غيره. والآن نفخر بأن «وقود التقنية» ذاتية التمويل ،بل وبدأت في الاستثمار في مشروعات أخرى صغيرة.

ما تقييمك للمشروعات التقنية الريادية بالمملكة،وهل قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات بالمملكة محفز لتنفيذ مشروعات نوعية ؟

هناك مشروعات واعدة بالمملكة، فرواد الأعمال لديهم حس إبداعي عالٍ. و لربما كانت النتائج أكثر وضوحًا لو تم دعمهم بشكل أكبر؛ إذ ليس الإبداع كافيًا لتحويل الفكرة إلى منتج فعلي قوي و منافس على أرض الواقع.

ويُعد قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات محفزًا بشكل كبير للدخول فيه، لاسيما في هذا الوقت ،وخاصة في مجال التطبيقات؛ وذلك لعدة أسباب: أولها حجم السوق الكبير، في وقت يمثل فيه مستخدمو الهواتف الذكية 85 ٪ من تعداد سكان المملكة، ويصل عدد مستخدمي الإنترنت لنحو 18 مليون مستخدم.

هذه الأرقام تعني أن السوق بالفعل ضخم وذو نمو متواصل؛ حيث بلغ زاد عدد المتعاملين مع الإنترنت بالمملكة بنسبة 25 ٪ عن العام الماضي ، علاوة على قلة التطبيقات المحلية التي لها شعبية كبيرة (أكثر عشرة تطبيقات مستخدمة في هواتف المستخدمين السعوديين هي أجنبية)؛ و بالتالي تكاد تكون المنافسة المحلية في معظم التصنيفات معدومة.

وأيضًا، لا ننسى توجه المملكة إلى الاقتصاد المعرفي والذي تُعتبر تقنية المعلومات فيه

أبرز مشروعاتنا تطبيق ساعد على التفويج الإلكتروني للحجاج

هي العصب الرئيس، كأهم العوامل التي تجعل الدخول في هذا القطاع الآن محفزًا للمستثمرين ورواد الأعمال.

لماذا دخلت هذا المجال رغم قلة الشركات السعودية العاملة فيه؟

هناك أسباب عديدة أهمها اعتقادنا بأن هناك مجالًا كبير للتحسين بالنسبة للخدمات المقدمة من قبل الشركات، سواء محلية أو خارجية من ناحية جودة التطوير والتصميم وسهولة الاستخدام، والمستقبل المشرق لهذا المجال؛ وبالتالي فرص النجاح أعلى ،وقلة الشركات السعودية؛ وبالتالي هناك فرصة ممتازة للدخول في هذه السوق.

وهل واجهتك معوقات في هذا المجال ؟

تمثلت أكبر المعوقات في إيجاد المواهب المتخصصة في هذا المجال؛ لأن حداثة المجال تجعل عدد هذه المواهب قليل جدًا؛ وبالتالي يكون إقبال الشركات الكبرى عليهم عاليًا. ونحن كشركة ناشئة، لانستطيع مقارعة الشركات الكبرى بتقديم حوافز مادية منافسة؛ لذا كان تخطي هذه العقبة أمر في غاية الصعوبة؛ فقضينا وقتًا طويلًا في البحث عن المواهب المتميزة التي تصنع الفارق في شركة ناشئة على المحفزات المادية في الشركات الضخمة.

تصميم مواقع للتجارة الإلكترونية جزء من خدماتكم ، فما عدد طلبات المؤسسات الحكومية والخاصة التي طلبت تصميم مواقع لها؟

الطلب عالٍ في نمو، وهذا شيء متوقع في ظل تخطي عدد المتسوقين عبر مواقع التجارة الإلكترونية بالسعودية 8 ملايين شخص،وفي زيادة مستمرة. وقد بلغ عدد طلبات مواقع التجارة الإلكترونية من شركة وقود 20 طلبًا في العام الماضي.

كيف يمكن لرواد الأعمال الاستفادة من تطبيقات الأجهزة الذكية في الأنشطة التسويقية لشركاتهم؟

تعتمد الإجابة على نشاط الشركة، فهناك أنشطة يسهل التسويق لها عبر التطبيق؛ مثل عمل تطبيق متجر إلكتروني لأنشطة بيع السلع، أو عمل تطبيق حجز مواعيد للعيادات، أو عمل تطبيق ربط العميل بمقدم الخدمة بالنسبة للشركات سيارات الأجرة. وهناك أيضًا أنشطة تحتاج إلى إبداع في إيجاد طريقة لجعل التطبيق يسوق أعمالها. فعلى سبيل المثال؛ تستطيع المتاحف وشركات السيارات التسويق لنفسها بعمل تطبيق يعمل بتقنية Augmented Reality أو الواقع المضاف؛ وذلك عن طريق إظهار معلومات خاصة عن قطعة أثرية مثلًا عند تشغيل التطبيق ووضعه أمام القطعة الأثرية، أو تشغيل فيديو في التطبيق عن سيارة بوضع الهاتف أمام السيارة.

وأيضًا، تستطيع شركات الطيران استخدام تقنية الواقع الافتراضي Virtual Reality؛ لتمكين المستخدم من الإحساس بتواجده في درجة رجال الأعمال على متن طائراتهم وهو بمنزله.

وهنالك نقطة ينبغي على رواد الأعمال الانتباه إليها،وهي أن التسويق أو التوسع عبر تطبيقات الأجهزة الذكية ليس بالضرورة هو الحل الأفضل دائمًا، فالأمر يعتمد بشكل كلي على استراتيجية الشركة وتوجهها ومجالها، فقد يكون العائد الاستثماري لعمل تطبيق للشركة ضعيفًا إذا لم يتم عمل التطبيق وفق استراتيجية مرسومة للوصول لأهداف محددة.

وهل يمكن للأجهزة المحمولة المساهمة إيجابيًا في نمو التجارة الإلكترونية بالمملكة؟

بكل تأكيد ؛ لأن أكثر من 50 ٪ من مبيعات التجارة الإلكترونية في السعودية تتم من خلال الهواتف الذكية، والنسبة في تزايد؛ إذ من المتوقع وصولها إلى 70 ٪ في العامين القادمين.





50 ٪ من مبيعات التجارة الإلكترونية بالمملكة من خلال الهواتف الذكية

الموهوبة مروة عبيد:

دخلت ريادة الأعمال بصنع مشغولات يدوية مبتكرة في المرحلة الثانوية



يطلقون عليها في الوسط الريادي: الموهوبة،وبيت الإبداع والابتكار ، وألقابًا أخرى حصدتها مستشارة الإبداع والتطوير الإداري وريـادة الأعـمـال بالمملكة والخليج، منذ انطلاقها في عالم ريادة الأعمال عندما كانت على عتبات المرحلة الثانوية في صيف 1988م .

شقت الدكتورة مروة عبيد طريقها نحو هذا العالم ببيع بعض المشغولات اليدوية التي ابتكرتها سرًا قبل 28 عامًا, في وقت كان من العار على فتاة من عائلة مرموقة، العمل بالتجارة، وخاصة في تلك السن الصغيرة. ورغم ماواجهها من قيود مجتمعية ،لكنها نجحت في تأسيس شركة «كمت»..كيف كانت مسيرتها، وكيف نجحت في مواجهة التحديات ؟ الإجابة في هذا الحوار.

حوار: محمد فتحي

لم أستسلم لعائلتي ومارست العمل التجاري بنجاح

من مروةعبيد في سطور؟

– مستشارة الابتكار و التطوير الإداري وريادة الأعمال وشريكة مؤسسة في كل من «كمت للإدارة الإبداعية والاستشارات» بجدة، وشركة«محرك الابتكار» للاستشارات الإدارية بتركيا.

– مدربة معتمدة في التصميم الابتكاري من شركة EP و IDEO في كندا.

– مستشارة تطوير برنامج ريادة الأعمال الانسيابية بحاضنة قطر للأعمال وموجهة (coach) للمشروعات الريادية الشبابية.

– مستشارة التدريب والتطوير بالمركز الطبي الدولي بجدة (IMC) .

– مستشارة تطوير برامج ريادة الأعمال بجامعة أم القرى وموجهة (coach) للمشروعات الريادية الشبابية.

– مصممة برامج ومقدمة ورش عمل في مجال الابتكار والقيادة وفرق العمل.

كيف كانت بداياتك في عالم الأعمال ؟

كانت بدايتي عام 1988 في المرحلة الثانوية، حينما قررت ابتكار بعض المشغولات اليدوية المبتكرة وبيعها سرًا بواسطة إحدى زميلاتي؛ لأنه كان من العار في ذلك الوقت على فتاة من عائلة مرموقة العمل بالتجارة، وخاصة في تلك السن الصغيرة. لاقت مشغولاتي رواجًا كبيرًا فاضطرني حجم الطلبات إلى إضافة فردين إلى فريق عملي. وحينما انكشف أمرى، رفض أهلي فكرة عملي السري وطالبوني بالتركيز في دراستي،بالرغم من أنني كنت من الأوائل حينذاك.

وهل استسلمتِ؟

بالطبع، لم أستسلم، ففي عام 1990 وعند دخولي الجامعة، اتجهت إلى الأعمال الفنية وقمت بتصنيع الألواح الزجاجية ذات الزخارف الإسلامية باستخدام فن الخط العربي.وللمرة الثانية قمت ببيعها سرًا وعند زيادة الطلب عليها، فكرت أنا وزميلة لي في تأسيس شركة صغيرة ، لكن تم إرغامي مرة أخرى من الأهل على التوقف عن العمل التجاري؛ لأن ذلك كان مرفوضًا في الوسط الاجتماعي الذي أنتمي إليه.

لم أتنازل عن حلمي

وكيف كان تصرفك؟

وفي عام 1992، أسس والدى مركزًا طبيًا، ولم يكن يعلم أنني لم أتنازل عن حلمي في إنشاء شركة تجارية، وأنني قد دخلت بالفعل كشريك مؤسس لشركة متخصصة في تجارة وتوزيع المستلزمات الطبية. ولكن نظرًا لنقص الخبرة والقيود المفروضة على المرأة في هذا المجال لم يحالفنا الحظ؛ فكانت ثالث تجارب الفشل التي مررت بها.

وفي عام 1994 تخرجت من الجامعة في تخصص إدارة الأعمال لأصطدم بالواقع الذي يحرم المرأة من العمل التجاري الحر حينئذ ؛ فكان خياري الوحيد هو العمل في القطاع الصحي الذي تنتمي إليه عائلتي. وبناءً عليه، حصلت على ماجيستير الصحة العامة تخصص إدارة المستشفيات؛ فعملت في هذا التخصص، ولاسيما في التخطيط الاسترتيجي حتى عام 2004. وعندها قررت التوجه للعمل الحر كمستشار للتطوير الإداري لبعض الجهات الصحية والبنكية؛ لأنهما فقط القطاعان المتاحان أمامي وقتئذٍ كامرأة.

حتى عام 2010، حينما تزايد دور المرأة في العمل التجاري، قررت مع شريكتى فاطمة مصلي تأسيس أول شركة في مجال الإدراة

شاركت في تصميم وتنفيذ برامج ريادة أعمال تابعة لجامعة أم القرى





الإبداعية والاستشارات باسم «كمت» والتي توجه خدماتها للقطاع التجاري والقطاع الصحي على حد سواء. قدمت العديد من الاستشارات وعقدت ورش عمل متخصصة في المجال الإداري ومجال الابتكار، بعدما حصلنا على شهادة معتمدة في ذلك التخصص. وكان لنا دور بفضل الله، ثم أسامة نتو في المشاركة في تصميم وتنفيذ بعض برامج ريادة الأعمال التابعة لجامعة أم القرى.

وفي عام 2014، أسست مع مجموعة من الشركاء من السعودية ومصر والكويت وعلى رأسهم المهندس هاني المنيعي، شركة «محرك الابتكار» لتقديم الاستشارات والبرامج التدريبية في مجالات الابتكار وريادة الأعمال والقيادة. وقد عانت هذه الشركة من بعض مشكلات التسجيل والتأسيس في الوطن العربي؛ حتى تم إشهارها مؤخرًا في تركيا، بعد تنفيذ مجموعة مشروعات في مجال الابتكار وريادة الأعمال للشركات الناشئة، وتقديم استشارات وبرامج تطويرية للقطاع الخدمي في كل من الكويت وقطر والبحرين.

وفي عام 2015، شاركت في تأسيس شركة فرعية متخصصة في تقديم الحلول الابتكارية في القطاع الصحي في دبي، تابعة للشركة الأم «إيديوميد» المتخصصة في إدارة وتقديم الخدمات الصحية في دولة الإمارات.

متعددة النشاطات

رائدة أعمال ، استشارية، كاتبة، مصممة برامج ، ابتكار وتطوير إداري، أين تجدين نفسك ولماذا؟ وهل أثرت تلك الأنشطة في شخصيتك الريادية؟

أجد نفسي في كل ما يتعلق بتصميم وتنفيذ برامج الابتكار، ولاسيما في مجال ريادة الأعمال والقيام بعملية التوجيه (coaching & mentoring) لشباب الأعمال في الوطن العربي. إنني أؤمن بضرورة تفعيل ما يسمي بالتصميم الابتكاري أو الابتكار المبني على حاجات الإنسان؛ لأنه يمكّن رائد الأعمال من الخروج بمشروعات تجارية مبتكرة يوجد عليها طلب فعلي في السوق؛ ما يزيد من جدواها التسويقية والمالية على حد سواء.

وعليه، فإن أهمية تطبيق الابتكار المبني على حاجات الإنسان لا تقتصر فقط على قطاع الشركات الناشئة وإنما تمتد إلى الشركات والمنظمات بكل أنواعها، سواء كانت ربحية أو غير ربحية؛ لأن الابتكار أصبح ضرورة ملحة؛ لضمان الاستدامة في السوق في ظل التنافسية و التغيرات الاقتصادية المتلاحقة. لذا، كان لنا دور في تقديم الاستشارات لتلك القطاعات أيضًا.

أما عن كوني كاتبة، فلا أعتبر نفسي كاتبة محترفة، بل هواية أمارسها من عمر 12 سنة. وأغلب ما يخطه قلمي هو عن الحياة الاجتماعية وفنون العلاقات وبعض الأمور الفلسفية.

مؤسسات داعمة للإبداع

هل لدينا مؤسسات داعمة للإبداع بالمملكة؟

يوجد بالمملكة مؤسسات عديدة تدعم المبدعين و المبتكرين، منها «صندوق دعم الابتكار» التابع لجامعة الملك عبد الله، وبرنامج «موهبة» التابع لمدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، وشركة «وادى مكة للتقنية»، ونادي الابتكار وريادة الأعمال بجامعات أم القرى وجازان والأميرة نورا وغيرها.

وما المعوقات التي تحد من دعم المبدعين؟

تتمثل أكثر المعوقات لدعم المبدعين في ضعف التمويل وعدم توافر معامل ابتكار مجهزة كافية، وكذلك بطء الإجراءات وتعقيدها أحيانا. وكذلك هناك حاجة ماسة لتأهيل وتوفير الكوادر الريادية القادرة على القيام بعملية التوجيه والمتابعة للمشاريع الابتكارية. و كذلك، لا نغفل وجود قصور في دعم الابتكار في المؤسسات التعليمية كالمدارس وبعض الجامعات. ولا أعنى بذلك ضرورة وجود مناهج للابتكار لكي لا يصل الحال به لكونه مادة يتم حفظها ومذاكرتها من أجل دخول الاختبار وحسب، بل أعني هنا مجموعة من برامج التدريب العملي التطبيقي تبدأ من المراحل الدراسية الأولى في عمر الطفل؛ لتنمية الفكر الابتكاري، بالإضافة إلى العمل على تطوير المناهج التعليمية لكي تدرس بطرق مبتكرة.

تقول نتائج تحليل دائرة القيادة بتحليل الاستثمارات في مجلس التعاون الخليجي أن المؤسسات في المنطقة لا تواكب المعايير القياسية العالمية لتدريب رواد الأعمال، مارأيك؟

هناك بعض القصور في برامج تدريب رواد الأعمال في منطقة الخليج؛ وذلك لوجود خلط كبير بين التدريب الإداري أو الريادي، وبين ما يعرف بتدريب التنمية البشرية. والسؤال هو: ماهي المعايير القياسية العالمية التي استندت إليها تلك الدراسة؟ وهل هذه المعايير مناسبة لبيئة السوق في منطقة الخليج العربي؟

لا يمكن بالفعل إنكار ذلك القصور، رغم وجود برامج تدريبية موجهة لدعم وتأهيل رواد الأعمال والتى تتميز بجودتها مقارنة بمثيلاتها؛ لكونها مصممة بناءً على حاجة السوق، ويدخل الابتكار كجزء أساسي منها، ولاسيما الابتكار المبني على حاجات الإنسان.

كلمة اخيرة؟

أحلم بيوم أجد فيه شبابنا تتوج أسماؤهم مثل بيل جيتس وستيف جوبز، ليس لأنهم أصحاب ملايين فحسب، بل لأن لديهم ابتكارات متميزة لها رواج تسويقي وتخدم مجتمعاتهم بصورة إيجابية.

أحلم بيوم نرى فيه بلادنا وقد استغنت عن عوائد الذهب الأسود لتستبدله بعوائد المشروعات الريادية التجارية المبتكرة التي قامت على سواعد أبناء الوطن.



وئام بخيت:

الأطفال مهمشون من حيث التطوير بالمملكة

"وايز جونيور" برنامج يعمل كمنهج حياة للطفل

حوار: محمد فتحي

الطفل شخصية قائمة بذاتها لها مشاعرها وتصوراتها وآراؤها ولكي نحسن التعامل معها لابد من سبر أغوارها والدخول إلى عالمها مع مراعاة طبيعته النفسية والعقلية، وبالرغم من مسئولية الأسرة، والجهات المعنية على اكتشاف وتنمية المواهب الإبداعية عند الطفل، إلا أن وئام عبد الفتاح؛ صاحبة مشروع «وايز جونيور»، والناشطة في مجال تنمية الذات للأطفال، ترى أن هناك تهميشًا لهذه الفئة العمرية بالمملكة، وأنهم مازالوا يفتقدون من يرسم ويشكّل تلك الصفحة البيضاء من عالم الطفولة لصناعة رائد أعمال.

في هذا الحوار، تعرفنا وئام من هو الشخص الموهوب، وكيف نكتشف ونرعى المواهب عند الأطفال، وماجدوى مشروعها لتطوير وتنمية الموهبة لدى الأطفال..

من هي وئام بخيت في سطور؟

وئام عبدالفتاح بخيت مواليد ٨٤ م، ماجستير إدارة أعمال دولية من جامعة جلاسكو كاليدونيان/بريطانيا؛ صاحبة ماركتي وئامز (ماركة أزياء) وايز جونيور (برنامج أطفال).

تم إطلاق وئامز من بريطانيا، وعن طريقها دخلنا الأسواق البريطانية و الفعاليات و المجلات البريطانية؛ حيث مقرها بريطانيا، وبإيد عاملة بريطانية؛ وذلك بسبب عدة صعوبات واجهتني في تسجيل الماركة في المملكة.

وبالنسبة لوايز جونيور؛ فهو برنامج أطفال يعمل كمنهج حياة للطفل، يشمل كافة الجوانب المتعلقة ببناء الشخصية السليمة في أطر دينية و تربوية و خُلُقية، مع التركيز على القيم و الوعي المستدام.

وتحث مناهج وايز جونيور- والتي تغطي الشريحة العمرية من 2 إلى 18 سنة – الأطفال على أن يكونوا حكماء بالدرجة الأولى مقارنة بغيرهم.

من إدارة الأعمال لتدريب الأطفال ، هل سر هذا التوجه نتاج لوضع هذه الشريحة في المجتمع السعودي؟

أولًا توجهي للأطفال يرجع إلى فجوة وجدتها في المجتمع السعودي تتعلق بتهميش هذه الفئة العمرية في برامج تطوير الذات، وحيث إنني رائدة أعمال فعملي هو سد الفجوات بما يخدم المجتمع، ويعود بالنفع على الأطفال بعيدًا عن التكرار والتقليد.

رغم دور الفنون في إثراء عملية الاتصال لدى الأطفال، لكن المدارس بالمملكة لاتوفر تلك الأنشطة، فما تأثير ذلك على الأطفال ؟ وما دوركم لإثراء هذا الجانب؟

مما لاشك فيه أن للفنون دورًا إيجابيًا في بناء شخصية الطفل، من حيث تفريغ الطاقات السلبية وتحويلها إلى هواية يستمتع عن طريقها الطفل، وقد تتحول هذه الهواية إلى مصدر رزق في المستقبل.

ونحن بدورنا في وايز جونيور نقوم بعمل ورش عمل عن الدراما المسرحية كأحد أنواع الفنون المهمشة، لكن لا يزال هناك وعي ناقص بشأن الورش المتعلقة بالفنون من جانب الأهل.

أربع قيم وثمانية مناهج متعمقة

حدثينا عن مشروعك «وايز جونيور» وأهدافه، ومدى الإقبال عليه؟

«وايز جونيور»، بدأ كفكرة قبل 3 سنوات، وقبل دراستي للماجستير، ثم تشكلت صورته النهائية بعد انتهائي من الماجستير، وبعد أن درست المشروعات المماثلة في الخارج.

يرتكز البرنامج على أربع قيم هي: الأخلاق والآداب، والحكمة، والوعي، والمسؤولية.

ويقدم ثمانية مناهج متعمقة و متفرعة وهي: خلق و آداب، ووعي و مشاعر، واعتقادات، وحياة اجتماعية، وصحة ورياضة، ونجاح و مهارات، وإتيكيت ولباقة، وأخيرًا هوايات.

وتعمل جميع المناهج مع بعضها البعض كمنظومة واحدة فلا يستغنى بمنهج عن الآخر؛ لتشمل بذلك الإنسان من كل جانب: الروح و القلب والعقل والجسد.

وتتمثل أهداف البرنامج بصفة عامة في: غرس الأخلاقيات في البيت والمدرسة والشارع و المستشفى والسوق، وفي وكل مكان يتواجد فيه الطفل، مع رفع الوعي بين الأطفال في الأمور اليومية و المستقبلية.

ويغرس البرنامج مفاهيم جديدة، ويعيد صياغة مفاهيم خاطئة، وينمي المهارات والقيم و السلوكيات؛ لتصبح فيما بعد عادات،كما يقوي الإيمان بالذات من حيث استطاعة توليد أفكار مبتكرة من المحتمل أن تؤدي إلى التغيير، والصبر والتفكير العميق و اتخاذ القرارات بحكمة ، مع القدرة على









التعامل مع المشكلات بفطنة وانفتاح.
يقبل على وايز جونيور، شريحة من الطبقة المتعلمة الواعية، والتي توقن أن الطفل يحتاج إلى برامج تطوير ذات مثله مثل البالغ، بل قد يكون الاحتياج لدى الأطفال أكبر وأكثر لطبيعتهم التي تتأثر سريعًا بكل ما يدور حولهم ولتقليدهم لمن هم أكبر منهم سنًا.

الأطفال بمناطق النزاع هم أكثر حاجة لمثل هذه البرامج، هل لك خطة لنقل التجربة لتلك البقاع من العالم كأفريقيا مثلًا لدمجهم بالمجتمع؟
الأطفال من الفئات المهمشة في المجتمع هم أكثر احتياجًا لبرامج تربية وتطوير الذات؛ لكونهم مروا بظروف صعبة جدًا مقارنة بغيرهم. وهؤلاء غالبًا ما يكون لديهم عزيمة قوية على تغيير أنفسهم ، كما يكون لديهم تجاوب تجاه التحسين.
تم تطبيق البرنامج على بعض المناطق الفقيرة وفي بعض دور الأيتام، لكن لم يتم تطبيقه بعد على مناطق النزاع؛ إلا أنه ضمن الخطة المستقبلية؛ حيث سيضم البرنامج أطفالًا من جميع الفئات المهمشة والمتضررة بأمر الله تعالى، بالتعاون مع رجال و سيدات أعمال وجمعيات خيرية.

الذات الإيجابية لدى الأطفال

كيف ننمي مفهوم الذات الإيجابية لدى الأطفال حتى يصلوا إلى بر الأمان؟ وبماذا تتميز شخصية الطفل الذي يتمتع بذلك؟
مفهوم الذات الإيجابية لدى الطفل تبدأ من البيت ومنذ الولادة؛ لأن الطفل كالبذرة كيفما رعيتها ستثمر. ويتم غرس هذا المفهوم عن طريق الأمان أولًا فهو أول الحاجات الإنسانية بناءً على هرم ماسلو للاحتياجات الإنسانية .

من خلال دراستك بأوروبا ، هل يحظى الطفل العربي بالرعاية التي يحظى بها نظراؤه في الدول الغربية ؟
نعم يحظى الطفل العربي بالرعاية، لكن السؤال هو: هل هي الرعاية الصحيحة؟ ليس تمامًا.
يعتقد معظم الآباء والأمهات أن الرعاية هي توفير الحاجات الأساسية كالأكل والشرب، لكن يغيب عنهم الحاجة لتطوير الذات لدى الطفل.

تلبية احتياجات المجتمع

كيف قمتِ بتصميم المناهج؟ وعلام تعتمد؟
كما سبق وأشرت إلى أن البرنامج قائم على تغطية فجوة في المجتمع عن طريق البحث عن احتياجات هذا المجتمع، ثم قمنا بدراسات وأبحاث مكثفة في جميع جوانب الاحتياج ، تضمنت دراسة حالات متنوعة، بالإضافة إلى مجموعات التحادث، شذلك قمنا بتصميم المناهج بما يتناسب مع حاجة المجتمع. نحن نعتمد الدراسة البحثية كجزء لا يتجزأ من العملية التطويرية للبرنامج.

في الآونة الأخيرة، دخل كثيرون مجال التنمية البشرية للأطفال، فما المعايير الوجب توفرها في المدرب لهذه الفئة؟
الكثرة لا تعني الجودة. والمعايير الأساسية هي المرجعية السليمة، وتعني العلم والمعرفة، ثم يأتي الوضوح والبساطة. إن الطفل لن يفهم ماتقول، مالم يتسم المفهوم المراد إيصاله بالبساطة والاختصار، بالإضافة إلى المرح المباح. ولا يخفى على أحد أن أدوات التدريب السليمة لإيصال المعلومة- كالصور والفيديوهات و تمثيل الأدوار و التطبيق العملي- ركيزة لنجاح و اكتمال العملية التدريبية.
كذلك، يجب أن تكون العلاقة بين المدرب والطفل مستمرة لا تنتهي بانتهاء الورش التدريبية، كما يجب اعتماد سياسة البرامج التدريبية الطويلة الأمد مع الأطفال للتأكد من أن الأهداف تحققت بعناية؛ لأن الهدف الأساسي هنا ليس سرعة الربح، بل النتيجة النهائية.

ما العقبات التي واجهتك؟
لم يكن من السهل إيجاد مقر للبرنامج، بالإضافة إلى قلة المدربين المتخصصين المتمرسين في هذه الفئة العمرية.

كيف ترى مشروعك بعد سنوات من الآن؟
ماركة عالمية لها فروع دولية، تحمل منتجات وأدوات تدريبية ومدربين على مستوى عالمي.

نستهدف بعض المناطق الفقيرة ودور الأيتام





Entrepreneurs cafe'
Knowledge Café



الرؤية

أن يصبح المقهى مبادرة جادة ومعرفية لمجتمعات الإبداع والابتكار في المملكة وفق جودة ونوعية البرامج والموضوعات التي تطرح فيه وبطريقة احترافية ترضى تطلعات زوار وضيوف المقهى .

الأهداف

- تعزيز مجتمع ريادة الأعمال.
- نشر ثقافة العمل الحر.
- إثراء محتوى الاقتصاد المعرفي.
- عرض نماذج ريادية جيدة.
- تبادل الخبرات والتجارب في ريادة الأعمال.
- توجيه الشباب نحو ريادة الأعمال.
- تشجيع وسائل الإعلام لعمل برامج متخصصة لنشر ثقافة العمل الحر.

الرعاة الإعلاميين

Leaders Entrepreneurs
رواد الأعمال Entrepreneurs MENA
رواد الأعمال Entrepreneurs KSA

rowadalaamal Magazine Box: 85098 Riyadh 11691 / Tel : +966 11 4554 889 / Tel: +966 11 4565 010
rowadalaamal rowadalaamal rowadalaamal @rowadalaamal facebook.com/RowadalaamalKSA
www.rowadalaamal.com

بهدف الترويج السياحي:

ملتقى التصوير الضوئي يفرز منتجات إبداعية عن البعد الحضاري للمملكة

«المبدع هو من يأتي بشئ غير مسبوق؛ فكرة، اختراع، طريقة، قصيدة، آلة، صورة، رسم، وغير ذلك من أمور يصعب حصرها.وقد يكون المبدع ذكرًا أو أنثى، طفلًا أو شابًا أو كهلًا، صحيحًا أو مريضًا؛ فكما يقول المثل الشهير» الحاجة أم الاختراع».. نطوف بك عزيزي القارئ في كل بساتين الإبداع؛ لنلتقط لك زهرة من كل فنٍ،تشم عطرها ؛ لعلها تكون لك ملهمة على طريق المبدعين».





يعد التصوير من أكثر الوسائل المؤثرة في نشر وتنمية السياحة وتوثيق الثقافة والتراث. وكانت الدورة الرابعة من «ملتقى الألوان السعودية للتصوير الضوئي» بالرياض زاخرًا بمنتجات إبداعية عكست الحراك الاجتماعي للمملكة في قالب فني جميل بأعمال مصورين محترفين.

يمثل الملتقى أهم الأحداث التي تدعم الموهوبين وتشجع المصورين المحترفين والمبدعين على إبراز المقومات السياحية للمملكة، وتوفير صور احترافية عن السياحة ومقوماتها في التعرف على البعد الحضاري للمملكة ، وما تتمتع به من مقومات ثقافية وتراثية وطبيعية.

ضم المعرض أجنحة وفعاليات من جميع الجهات الحكومية والشركات والأفراد وجمعيات التصوير ذات العلاقة بالتصوير الضوئي وصناعة الأفلام وتقنياته؛ وذلك تحت رعاية الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني.

يضم الملتقى معرضًا وطنيًا ضخمًا للتصوير الضوئي والأفلام السياحية القصيرة وحفل تكريم وورش تدريبية ميدانية ومحاضرات متخصصة في فنون التصوير والسياحة ورحلات للمصورين والزوار .

ويحوي المعرض أجنحة وفعاليات من جميع الجهات الحكومية والشركات والأفراد وجمعيات التصوير ذات العلاقة بالتصوير الضوئي وصناعة الأفلام وتقنياته.

يهدف «ألوان السعودية» إلى تعزيز دور التصوير الضوئي وصناعة الأفلام لإبراز المقومات السياحية للمملكة؛ بهدف توفير صور احترافية عن السياحة ومقوماتها في المملكة ودعم المواهب، والتوعية بالسياحة والتراث وأهمية توثيقها لتعزيز الانتماء الوطني، بالإضافة إلى تكوين قاعدة للفنون التصوير الضوئي والأفلام المصورة عن المملكة.





«منتجون» منصتها الأولى للقاء الجمهور:

حنان الحيدر.. فتاة تعشق الرسم



حنان الحيدر؛ فتاة سعودية تعشق الرسم منذ نعومة أظفارها ، فكان تشجيع أسرتها وإصرارها على النجاح سبيلًا لتطوير ذاتها. وجدناها منهمكة في عمل فني بمعرضها في معرض «منتجون» ؛ حيث جاءت لتسويق أعمالها الفنية. وفي إطار اهتمامنا بالمبدعين الشباب من الجنسين، وتسليط الأضواء عليهم ، التقينا هذه الموهبة الفريدة والمتألقة بفن الرسم، وصاحبة الأنامل التي تعزف على وتر اللوحات بعناية فائقة رغم حداثة عملها بهذا الفن الجميل.

قالت حنان لـ « رواد الأعمال» :

كانت بدايتي مع الرسم منذ نعومة أظفاري؛ حيث كنت أتابع الأفلام الكرتونية بشغف على التلفاز. وقبل المشاهدة، كنت أجهز بعض أوراقي وألواني ،فكلما شاهدت شخصية ، قمت برسم مثلها. كل شي كنت أراه أمامي أقوم بمحاولة رسمه. كانت المجلات ودفاتر التلوين أكبر وسيلة ساعدتني على الرسم، فكنت أشتري أكبر عدد من المجلات والملصقات حتى أجمع أكبر عدد من الصور؛ كي أقوم برسمها لاحقًا.. كان ذلك إدمانًا بالنسبة لي.

وأضافت: «في البداية واجهت الكثير من الصعوبات في رسم شخصيات حقيقية، من الصعب إتقانها بشكل جيد، لكن مع الأيام وتكرار المحاولات والممارسات المستمرة، تمكنت من رسم شخصيات بشكل ممتاز بفضل الله؛ إذ تعلمت رسم تقسيم وجه الإنسان. والآن، بمجرد أن أرى الصورة ،أستطيع رسمها دون تقسيم للوجه.

وبالرغم من أن «منتجون» كان أول معرض لحنان الحيدر ، إلا أن إقبال الجمهور على أعمالها كان كبيرًا جدًا؛ حيث تمكنت من الترويج لنحو 100 لوحة من منتجاتها .





ليندا نايمان
كاتبة كندية، مدربة، تمتلك مؤسسة « الإبداع في العمل»؛ وهي مؤلف مشارك لكتاب «Orchestrating Collaboration at Work ».
https://ca.linkedin.com/in/lindanaiman

المبادئ الأربعة للتدريب الإبداعي

وفقًا لدراسة قام بها موقع أدوبي، تتمتع الشركات التي تتبني إبداع موظفيها، ببيئة عمل عالية الأداء يقودها مديرون يقدمون التمويل وكل مايلزم لدعم مبادرات الإبداع. إذا لم يكن ذلك يحدث في شركتك، فما الذي يمكنك عمله لتشجيع الإبداع في مكان عملك؟ .. نتناول هنا، مبادئ وممارسات، أستخدمها لمساعدة العملاء على تعزيز الإبداع والابتكار في مكان العمل:

التميز الملهم

علّق روبرت ألتمان على قبوله جائزة الأوسكار الفخرية لإخراجه فيلمًا بقوله: «دور المخرج هو خلق مساحة؛ حيث يمكن للممثلين والممثلات أن يكونوا أفضل مما كانوا عليه في أي وقت مضى، وأكثر مما كانوا يحلمون به «.

وكان لدي عميل، وجه فريقنا ذات مرة مثلما فعل روبرت ألتمان، فلم يسبق لي أن عملت بهذه الصعوبة في حياتي، ولم أشعر بهذه الدرجة من المشاعر المبهجة ، فقد كان «بوب» مسؤولًا تنفيذيًا في شركة تكنولوجيا عالمية، وكنا جزءًا من فريق يعمل في مشروع تنمية المهارات القيادية الذي كان يمثل تحديًا. كان بوب يقدم الموارد التي نحتاج إليها، وروح الدعابة والتشجيع طوال فترة المشروع، و كان يعرف بحكمته متى يقود، ومتي يتبع القيادة، ومتى يخرج بعيدًا عنها، وكان قدوة لنا لنفعل نفس ما يفعله.

وكانت طبيعته السمحة سببًا للإحساس بالأمان للتحدث معه بصراحة، من دون إحساس بالقلق عند الحديث حول السياسات المتبعة بالشركة، وشعورنا بالراحة نحو الاستراتيجيات المتبعة، والمساهمة بالأفكار والنقد. وقد واصلنا الحفر في الأعماق ، بحثًا عن المعادن، وكنت أطلق على مجموعتنا «مجموعة الذهب»؛ للاستفادة من التألق الذي جلبه كل منا إلى طاولة المفاوضات؛ لتحقيق نتائج مبهرة ،وهو ما لا يحدث إلا بتناول المفاهيم من خلال عدة تكرارات لصقلها تمامًا ، وهو بلاشك عمل شاق.

التـألـق:

ماهو التألق الذي تجلبه لهذا المشروع؟ ..إنه سؤال جذاب؛ لأننا عادة لا نعتقد بما لدينا من تألق، ونعتبر الشخص المتألق مغرورًا. إنها مسألة تحول عميق في فهم المقصود بالتألق ، فنحن نعرف ما لدينا من تألق ، ولكن لانعرف كيف نعبر عنه.

لقد تأثرت بقصة بريان فريزر في كتابه «Jazzthink»، بشأن الحوار الذي تم معه على أساس موقعه الوظيفي بشركة استشارية، فكان السؤال الأول: ما هو التألق الذي ستقدمه للمشروع؟. قال بريان إن السؤال جعله يفكر بشكل مختلف، وجعله يستمع أيضًا بشكل مختلف. وأتذكر أهمية التألق و نقاط قوة الآخرين في تلك المقابلة نفسها، وأتخيل كيف أن تألقنا المتنوع ربما كان مزيجًا من الأداء

المتميز. لقد تخلصت من القلق الذي انتابني أثناء المقابلة، وبدأت أستمتع بالتفكير في الاحتمالات المنبثقة من هذه الحوار، فبهذا السؤال البسيط و العميق كان هناك تدفق للإبداع بالعملية كلها. تخيل وجود اجتماعات من هذا القبيل!. لقد اعتدت أن أستخدم هذا السؤال لكسر الجليد الذي يلف بالاجتماعات؛ وذلك لتمهيد الطريق للإبداع، ولإعطاء فرصة للناس لتجربة بعضهم البعض بطريقة جديدة.وقد طلبت من الجميع الاستمتاع بتألق الآخرين وهم يعبرون عن أفكارهم. لقد كان لتحديد وتيرة الاجتماعات بهذه الطريقة تأثير كبير على كل مجموعة عملت معها؛ إذ يزيد من الطاقة الإيجابية بغرفة الاجتماعات، ويحسن الإبداع التعاوني. وقد قال لي أحد المشاركين: «لقد ساعدتني هذه الطريقة على أن أقدّر ثراء التنوع بين زملائي في العمل».

تطوير الإبداع الكامل للدماغ:

كل إنسان مبدع بطريقة ما؛ إذ لا يقتصر افبداع على ذوي النشاط الملحوظ في الفص الأيمن من الدماغ؛ ففريق الإبداع المثالي يجسد أربعة أنواع مختلفة من الذكاء: التحليلي، والفني، والمتعلق بالإبداع، والتشغيلي؛ وذلك كما يلي:

- شجع ذوي الذكاء التحليلي من فريقك باستخدام أقصى قواهم لتجميع المعلومات، وتأطير الفرص؛ لأن الإبداع في التحليل يساوي أفضل الرؤى والأجوبة.
- شجع ذوي الذكاء الفني باستكشاف أفكارك الحدسية، والخيالية، وتصور الاحتمالات المستقبلية.
- شجع ذوي الذكاء المتعلق بالإبداع من خلال التعاطف مع احتياجات عملائك (وفريق العمل أيضًا)، والترحيب بوجهات نظر متنوعة.
- فعِّل الذكاء التشغيلي عن طريق التخطيط للأعمال، وتخفيف المخاطر، وتنفيذ أفكارك.

وكما قال ريتشارد برانسون:» مارس «ABCDS»؛ وتعني :

- كن دائمًا موصلًا بين النقاط المختلفة في عملك.
- كن على اطلاع بما هو جديد ومثير للاهتمام.
- خذ وقتًا كافيًا لاستخدام الحدس لتفسير ما اكتشفته لتوليد الأفكار العظيمة.
- ركز أفكارك ووجهها لخلق قيمة مضافة لعملائك (بالداخل والخارج على حد سواء). وكان برانسون يعتبر هذه الممارسات جزءًا لا يتجزأ من شركاته.

التدريب من أجل الإبداع:

ما هي أفضل وسيلة لتحفيز الموظفين للقيام بأعمال خلّاقة؟

أجاب كل من تريزا أمابيل وستيفن كرامر على هذا السؤال في كتابهما « مبدأ التقدم: استخدام النجاحات الصغيرة لإحداث السرور، والإشراك والإبداع في العمل».

وكما ترون، فإن الجواب في عنوان الكتاب؛ حيث قام المؤلفان بدراسة الحياة الداخلية لآلاف العاملين في سبع شركات مختلفة، فاكتشفوا أنه «عندما يشعر الناس بالسعادة و الفخر و الحماس أكثر؛ فإنهم يحرزون تقدمًا أفضل في العمل. وإذا كان الشخص يخرج من العمل كثيرًا ولا يشارك، و يلهو ويتراجع عن مستواه في العمل؛ فإنه يُلام على ذلك ، أما النجاحات الصغيرة فتؤدي إلى تعزيز حياة العمل الداخلية بشكل كبير، وتثير الإبداع».

وكشفا أيضًا عن أن معظم المديرين ليس لديهم أدنى فكرة عن مدى أهمية التقدم لإبداع الموظف، بل يعرف ذلك 5 % فقط منهم؛ إذ يمكن للمديرين مساعدة موظفيهم على إحداث تقدم عبر تمكينهم مما يسميه المؤلفان:

«المحفزات» و «المغذيات»:

المحفزات:

تساعد على تحرك المشروع إلى الأمام، وتتضمن وضع أهداف واضحة، والسماح بالاستقلالية، وتوفير الموارد اللازمة، وإعطاء وقت كاف (ولكن ليس أكثر من اللازم)، وتقديم المساعدة في العمل، والتعلّم من كل الصعوبات والنجاحات، و السماح للأفكار بالتدفق.

المغذيات:

أي التفاعلات الشخصية التي ترفع من الروح المعنوية للموظفين؛ لأن المثبطات (الأحداث التي تؤدي إلى الانتكاسات) والسموم (التفاعلات الشخصية التي تعمل على تقويض معنويات الموظفين) يمكن أن يكون لها تأثير سلبي على بيئة العمل.

كن محفزًا للإبداع بالتميز الملهم، والاستماع للتألق، وتطبيق التفكير العقلي الكامل في عملك بكامل تفكيرك، وإزالة الحواجز التي تحول دون التقدم، وممارسة «ABCDS»، واكتشاف فرص الابتكار التي تعود بالفائدة على الأطراف المعنية.

55 كويت العطاء
اللجنة الدائمة للإحتفال بالأعياد والمناسبات الوطنية
هلا فبراير Feb - فبراير
ooredoo
مهرجان هلا فبراير 2016
مع ooredoo

”هلا فبراير“ يفتح أبوابه لمشاركة الخليجيين:

الكرنفال والعرض الجوي يميزان المهرجان هذا العام

أمسيات دينية وشعرية ومسابقات رياضية وعروض للأطفال

تنطلق فعاليات مهرجان «هلا فبراير 2016» يوم 12 فبراير، وسط اجواء احتفالية مميزة وعروض شيقة جوية وعروض للخيالة وفعاليات جديدة خاصة بالشباب والأطفال.

وقال وليد محمد الصقعبي؛ عضو اللجنة العليا ورئيس اللجنة الإعلامية للمهرجان إن المهرجان سيكون مميزًا لتزامنه مع احتفالات الكويت بمرور عشرة أعوام على تولي صاحب سمو أمير البلاد؛ الشيخ صباح الأحمد مقاليد الحكم واحتفالات البلاد بمرور 25 عامًا علي التحرير و 55 عامًا على استقلال الكويت.

وأضاف أن المهرجان يهدف إلى تنشيط الحركة السياحية والاقتصادية، والتعريف بجوانب النهضة في الكويت، ووضع اسمها على خريطة السياحة الخليجية والعربية، مشيرًا إلى أن احتفال هذا العام يتواكب مع احتفالات اللجنة الدائمة للاحتفالات بأعياد الكويت والتي ستضئ الديرة خلال فترة المهرجان، مع إقامة حزمة من فعاليات نوعية تجعل منه أكبر بانوراما احتفالية على أرض الكويت.

وأضاف الصقعبى أن المهرجان سيشهد تطويرًا شاملًا في الفعاليات التي تم اختيارها بعناية للتأكيد على دوره التسويقي والسياحي والاقتصادي المساهم في تنشيط العجلة التجارية، موضحًا أن هناك فعاليات مميزة تقام لأول مرة، تشمل 4 أمسيات شعرية، وأمسيات دينية في مقدمتها أمسية ثقافية بعنوان «إشراقات في تاريخ وحدتنا الوطنية الكويتية» بمشاركة 12 شخصية بارزة، بالإضافة إلى «جرافيتي في حب الكويت»، مع إقامة عرض أطفال عالمي، علاوة على فعاليات رياضية؛ مثل الماراثون ومسابقة قفز الحواجز بمركز الكويت للفروسية بمشاركة أشهر فرسان الكويت .

وأوضح الصقعبى أن هناك 4 مجمعات ستشارك في المهرجان موزعة على مناطق الكويت وبالتجمعات السكنية؛ ليكون المهرجان قريبًا من المواطنين والمقيمين، مشيرا إلى أن المهرجان سينظم مسابقات وجوائز وسحب يومي على سيارة «هيونداي اكسنت 2016»، بالإضافة إلى جوائز عينية ونقدية يتم توزيعها يوميًا.





جورج توروك
مؤلف مشارك في كتاب الأكثر مبيعًا محليًا «أسرار التسويق الفعّال» للترتيب لإلقاء كلمة عن الملاحظات الرئيسة التحفيزية، وعن التسويق التنفيذي.

المحفزات العاطفية الخمسة للتسويق

عندما تفهم المحفزات المتعلقة بالتسويق التي تدفع المستهلك لشراء منتجك، يمكنك حينها أن تبيع أكثر، وتستطيع أن تجد عملاء مشتاقين للشراء. لا تعتقد أنّ الناس يشترون ما يحتاجون إليه، بل يشترون ما يريدونه، فالحاجات تُقاد بالمنطق، بينما الرغبات تُقاد بالعواطف.

من يحتاج لشراء سيارة SUV ؟ وهل يحتاج البالغون بالفعل لشراء هاتف جوال أم بنطال جينز بقيمة 200 دولار؟، من الذي يحتاج إلى منتجك؟ المستهلك يشتري منتجك؛ لأنه يرغب فيه، ففي كل يوم نشتري أشياء نرغب فيها ،وليس ما نحتاج إليها.

لاتعتبر أن سوقك هو» لكل واحد يحتاج إلى منتجك». سوف تهدر وقتك وتبدّد مالك؛ لإقناع الناس الذين يحتاجون إلى منتجك ليصبحوا راغبين فيه. وبالنسبة لك، أفضل المستهدفين هم من يريدون منتجك. وقد يكونون بحاجة إليه أو لا ، وطالما هم يريدون منتجك؛ فربما يشترونه.

من يجب أن ينضم إلى نادي اللياقة البدنية؟ الجواب : كل واحد يحتاج إلى أن يكون لائقًا، وخصوصًا من ليسوا بلائقين، لكن ماذا سوف تجد في زيارة نادي اللياقة البدنية؟.

إنّ من يستثمر في ماله لأجل المستقبل، ليس من يحتاج إلى ادخار للمستقبل، بل من يرغب في الادخار للمستقبل.

قد تشعر بحاجة إلى كوب من العصير الطازج في نهاية يوم من العمل الشاق، لكنك في الواقع كنت ترغب في القيام به. جميعنا يحتاج إلى تناول الطعام، ولكن لا أحد يحتاج إلى شرائح اللحم سيرلون، أوالبيتزا بالطبق العميق، أو كعكة الغابة السوداء؛ وبالتالي نحن نأكل تلك الأشياء؛ لأننا نرغب فيها.

حاجتنا منطقية وأمر واقع، فنحن كبشر لدينا احتياجات مادية ومعنوية، وكيفية إشباع هذه الاحتياجات يكون موجهًا بإلحاح الحاجة ورغباتنا التي توجه بعاطفتنا.

فيما يلي أقوى خمس عواطف تتحكم في الكثير من خياراتنا؛ فإن فهمتها جيدًا؛ فسوف يكون بمقدورك تحفيزها لدى عملائك:



5 الطمع

وفقًا لكوردون جيكو في فيلم وول ستريت: «الطمع شعور جيد». ربما أصابت هذه العبارة المشاهدين بالصدمة؛ وبالتالي، عليك الاعتبار بهذه النصيحة الغريبة من المؤلف المساعد «بيتر أورس بندر»: «بع للجشعين وليس للمحتاجين». فالجشعون يريدون المزيد وهم سوف يدفعون له، بينما المحتاجون قد يكونون محتاجين لأنهم لا يريدونه في الواقع بصورة سيئة. فإن كنت تريد أن تساعد المحتاج، فعليك أن تأخذه إلى جمعية خيرية.

1 الحب

ماذا يحب عميلك؟ قد يشمل هذا الحب شركاءه، وعائلته، وحيواناته الأليفة، وأعماله التجارية، ومهنته، وتقاليده، وهواياته، وكتبه، وأوقاته الشخصية.... إلخ. فهل يشتري منك لأجل واحدة من تلك الأشياء التي يحبها ؟ إن كان الأمر كذلك، فكيف يمكنك تقدير الآخرين وتشجيعهم بنفس درجة الحب؟.

الحب عاطفة قوية، تجعلنا نقوم بأفعال غريبة باسمه، فالناس يمطرون أحباءهم بالهدايا الجميلة والباهظة الثمن، وقد ينظمون فيهم الشعر، ويتحملون من أجلهم المشاق باسم الحب. كم أغنية تحكي عن الحب تعرفها؟ الناس تفعل أشياء غريبة حتى في حبها للحيوان الأليف، وكذلك حب الهواية وأشكال الفن، والثقافة، كل ذلك يحفزك على إنفاق مبالغ كبيرة للحصول على ذلك الحب وإنعاشه والتمتع به.

2 الذنب

يصعب في كثير من الأحيان، معرفة السبب الحقيقي وراء شراء شخص ما لشيء جديد، أو استثمار المال أو إعطاء هدية. فهل هو الشعور بالحب أم بالذنب؟» وأتساءل: « هل الشعور بالذنب هو الدافع الحقيقي وراء إنفاق المال في المناسبات؟

هل بإمكان الشعور بالذنب في حالة عدم الشراء، أن يحفزك على الشراء؟ وهل يمكنك استخدام الشعور بالذنب لتبيع ؟ وهل تستخدم مندوبي المبيعات من الباب إلى الباب لبيع الموسوعات والفراغات؟ هل هو الحب أو الشعور بالذنب الذي يمر في عقل أحدهم بينما يجهز لترتيبات جنازة لشخص محبوب توفاه الله؟ أليس يتبع الأطفال أسلوب رحلة الشعور بالذنب مع آبائهم؟ هل تشعر بالذنب لعدم استغلال عواطفك حول توقعاتك ومبيعاتك المفقودة.



3 التفاخر

إن كان التفاخر يعتبر ذنبًا ؛ فكلنا بالتالي خطاءون. يشرفني أن أفتخر بكتابي: « أسرار التسويق الفعّال » الذي أصبح الأكثر مبيعًا محليًا، و ببرنامجي الإذاعي « الأعمال في حالة تحرك » ، وبجداي اللذين هاجرا إلى كندا بعد الحرب العالمية الثانية وهما لا يملكان مالًا، ورغم هذا تعلما لغة جديدة، وعاشا حياة منتجة. لماذا يشتري جارك شاشة تلفاز أكبر من شاشتك ؟ ما شعورك وأنت تعود منزلك بسيارة جديدة؟ بمن تفتخر وبماذا؟ وماذا ينبغي عليك أن تفعل لإظهار ذلك التفاخر؟ وكيف تحميه؟.



4 الخوف

قد يكون هذا الشعور من أكبر دوافعنا المؤثرة ؛ إذ يلعب الخوف دورًا أكبر من غيره في مساعدة الإنسان على البقاء؟ فنحن تعلمنا الخوف من الحيوانات المفترسة، والنار، و البربارية العدوانية.

ما هو الخوف الذي قد يحفز توقعك للشراء منك؟ هل سوف يعرضك عدم الشراء للمخاطر، أوفقدان الفرص، أو الشعور بالإحراج؟. كثير من محترفي الشراء يعملون بمبدأ الخوف، ليس لرغبتهم في اتخاذ القرار الصحيح، بل لتخوفهم من عواقب اتخاذ القرار الخاطىء؟ كيف يمكنك أن توظف هذا الخوف أو تحد منه لتجعل المستهلكين يشترون منك؟ لماذا يقوم الناس الذين يعلمون بأنهم بحاجة لأن يكونوا لائقين بتغيير مفاجئ للحمية التي يتبعونها، ويبدأوا بممارسة الرياضة بعد تعرضهم لأول جلطة قلبية؟ فالخوف من الموت جعلهم يرغبون في أن يكونوا لائقين.

4 مبادئ جوهرية لعقد اجتماعات عمل ناجحة



كارسون تات

كاتبة أمريكية، خبيرة دولية، ومعلم ومدرب نشط ، ومستشار لشركات « فورشن 500 » ، وديلويت ، وكوكاكولا ، وويلز فارجو.نشرت كتاباتها في بلومبرج ، و ماني ووتش ، و فوربس ، وأمريكا اليوم ، ونيويورك تايمز.

في اجتماعنا اليوم، سوف نركز على أعلى عشر أولويات لدينا. لست متأكدة لماذا سنجتمع. على أية حال، دعونا نجتمع... آسف، أنا متأخر،اجتماعي الأول مضى بسرعة ... هل يمكن أن تعطيني بعض النقاط مما كنا نناقشها؟.

أسمع هذه العبارات طوال اليوم (وأعلم أنك تسمعها أيضًا). أسمعها كثيرًا وأنا مذهولة من كم السخرية والتصريحات التي لا يمكن تصديقها . فكر في ذلك : كيف يمكنك التركيز على عشر أولويات؟ والأولوية هي الأكثر أهمية من أي شيء آخر، وهي الشيء الوحيد الواجب القيام به أولًا. إذًا، كيف يمكن أن يكون لديك عشرة أشياء الأكثر أولوية؟.

ومع ذلك، فإننا نستضيف، نجلس مع ...، نستمع إلى ...، نلهو بالرسم خلال الاجتماعات؛ حيث يُطلب منا التركيز على الأولويات العشر خلال محادثات مشوشة ليس بها أجندة واضحة أو هدف واضح؛ حيث يأتي المشاركون إما متأخرين، وإما يغادرون في وقت مبكر؛ والنتيجة هي عدم الكفاءة.

السخرية منها؟ نعم؛ لأننا لانختار ولا نريد أن ندير أعمالنا التجارية بهذه الطريقة؛ فثقافة الاجتماع التي تستهلك مؤسساتنا معيبة بشكل أساسي،كما أنها تضعفك وتقلل ربحية مؤسستك. وكما رأينا مؤخرًا الإطاحة ببريان ستوكتون؛ الرئيس التنفيذي لشركة ماتيل، بعد موسم مبيعات في عطلة أخرى مخيبة للآمال.عندما سأل «ستوكتون » نفسه: لماذا افتقرت ماتيل ثقافة الابتكار؛ فعزا ذلك إلى الاجتماعات السيئة. لذلك، إذا أردت أن تواجه أسبوعًا آخر بالعودة للوراء للاجتماعات الماضية، فكيف يمكنك محو الاجتماعات السيئة؟ وكيف تسبق الأحداث وتمنع تكرار ذلك ؟.

احسب تكلفة كل اجتماع

لكل اجتماع تكلفة مادية ، فحساب الأجر يكون بالساعة. على سبيل المثال، لو افترضنا أن سعر الساعة ما بين 200 دولار لكل شخص؛ فإن تكلفة الاجتماع تبلغ 2000 دولار كل أسبوع إذا كان حضور الاجتماع 10 أفراد.

الآن، إذا كنت تستثمر 2000 دولار في منتج أو خدمة لمؤسستك، فلا تتوقع أن يكون العائد على ذلك الاستثمار مساويًا على الأقل لما أنفقته؟. والآن، لماذا لا تتوقع أن يوفر كل اجتماع في مؤسستك عائدًا على الاستثمار لا يقل عن تكلفة وقت المشارك. احسب تكلفة الاجتماعات ، وامنع الاجتماعات التي تجعلك تخسر المال أو يكون عائدها منخفضًا عن تكلفتها.

اسأل عن قيمة كل اجتماع

إذا كنت ترغب في محو الاجتماعات السيئة من أجندة مواعيدك، فابدأ بالسؤال عن القيمة الشخصية والمهنية لكل اجتماع تحضره، وبدلًا من قبول طلب الاجتماع المقبل تلقائيًا، توقف وانظر في العائد من الاجتماع على الاستثمار الخاص بك من حيث :

- هل يساعدك هذا الاجتماع في تحقيق أهدافك؟.
- كيف يتماشي الغرض من الاجتماع (إن وجد!) مع الأولويات الاستراتيجية للشركة؟
- ما المساهمة التي يمكن أن تقدمها في الاجتماع؟
- هل هناك شخص يلاحظ عدم وجودك في الاجتماع ؟
- هل يكون الاجتماع منشّطًا ، أم مثبطًا لحياتك ؟
- هل سيكون الاجتماع مجرد إعادة صياغة للاجتماعات الخمسة الماضية؟
- قبل كل ذلك، هل حضور هذا الاجتماع يعدّ أفضل استخدام لوقتك الآن؟ ..في كل مرة تقول نعم لشيء ما، هل تقول لا لغيره؟

ضع خطة لاجتماعك..ولا تترك شيئًا للصدفة

قبل أن تطلق منتجًا أو خدمة جديدة، تقوم بعمل بحث صارم للسوق، وتجري التجارب، وتخطط بعناية في كل مرحلة من تطور إطلاق المنتج أو الخدمة.. اجتماعاتك تتطلب الاهتمام بنفس المستوى،ونجاح أي اجتماع يعتمد على التفكير والتخطيط قبل الاجتماع.



لتحسين فرص إجراء اجتماعات فعالة وذات كفاءة، فكّر في الأسئلة التالية قبل تحديد موعد الاجتماع:

- لماذا أحتاج إلى الاجتماع ؟ إذا لم تتمكن من الإجابة ، فلا تنتقل إلى السؤال التالي.
- ما الغرض من الاجتماع؟
- ما النتيجة التي أريد تحقيقها من هذا الاجتماع؟
- هل هناك صيغة بديلة يمكنني استخدامها لتحقيق هذه النتيجة؟
- إذا كان الاجتماع ضروريًا، فما شكل الاجتماع المثالي لتحقيق نتائج الاجتماع.. عقد اجتماع بالحضور الشخصي، أم حضور افتراضي، أم مزيج من الاثنين؟.
- من الذي ينبغي حضور الاجتماع؟
- ما المعلومات التي أحتاجها من الحضور؟
- ماذا يحتاج الحضور إلى معرفته قبل حضور الاجتماع ليحقق النتائج المرجوة منه ؟
- ما توقعاتي بالنسبة للحضور فيما يخص الأعداد والمشاركة؟ وكيف يمكنني توصيل هذه التوقعات؟.

الإجابة على جميع هذه الأسئلة والعمل بشكل منهجي مع هذه الإجابات يضمن لك أن يركز الاجتماع على الغرض العام منه ويحققه ، وأن توفر الوقت والمال.

تحكم في مدة الاجتماع

كم مرة غادرت فيها الاجتماع وقلت في نفسك: «كان يمكن اختصار هذا الاجتماع في 10 دقائق فقط»، أو قلت: «كان يمكن إنهاء الاجتماع قبل ساعة من الآن»؟ في مرحلة ما من الوقت، نتوقف جميعًا عن النظر بعناية للمدة المثالية لعقد الاجتماع، ونستسلم لما جاء في الأجندة، ونخصص ساعة كاملة لكل اجتماع، بغض النظر عن الغرض منه.

لقطع حزمة هذه الأسئلة ، ابدأ بالسؤال عن طول كل الاجتماعات التي ترأسها أو تحضرها .

إذا كنت ترأس الاجتماع، انظر بعناية إلى الغرض والنتائج والتنسيق لتحديد الطول المثالي للاجتماع. إذا كنت ترأس اجتماعًا افتراضيًا عن طريق الهاتف أو مؤتمر عبر الفيديو، فمن المحتمل أن يكون لديك اهتمام جزئي فقط بالمناطق البعيدة والحضور غير المرئيين نظرًا لتعدد المهام؛ وهذا يعني أنه إذا تجاوز الاجتماع 45–60 دقيقة، فلديك بالتأكيد تدهور كبير في الاهتمام والتركيز من الحضور.. وبالتالي فالاجتماع الأقصر أفضل للاجتماعات الافتراضية.

هدفك هو الحفاظ على الاجتماعات مركزة ، ومحدودة، وموجزة قدر الإمكان. ادرس تقليل مدة كل اجتماع بحوالي 15 دقيقة، ولا تنسَ قانون باركنسون: تؤخذ المهام مادام لها وقت مخصص..وسوف تنال اجتماعاتك الاهتمام المطلوب ،مادام لها وقت مخصص.

- ماذا يمكنك أن تفعل الآن؟
- انظر إلى أجندة المواعيد للأسبوع القادم واحذف اجتماعين على الأقل، واستخدم ذلك الوقت للتفكير أو الاستكمال الفعلي للعمل .
- قبل أن تقول نعم لطلب عقد الاجتماع المقبل الذي يظهر في البريد الوارد، اسأل نفسك: هل يدعمك الاجتماع في تحقيق أهدافك، وكيف يسهم في ذلك، وإذا كان سيتم عقده؛ فأعد صياغة الجلسات الخمس الأخيرة التي حضرتها .

قم بتقصير مدة جميع الاجتماعات التي ترأسها 15 دقيقة.

تواصل مع موقع «Work Simply» لإيجاد أفكار إضافية وأدوات واستراتيجيات لاستعادة السيطرة على صندوق البريد الوارد.

الموارد البشرية عام 2020



توم هاك

كاتب هولندي، ماجستير علم نفس، مدير معهد ترند HR في إيون، عمل كرئيس لإدارة المواهب العالمية.
(nl.linkedin.com/in/tomhaak)

لقد تغير دور الموارد البشرية بشكل كبير في السنوات الأخيرة، فشهدنا تغيير عشرات المؤسسات، من الهياكل التنظيمية المغلقة، والمتماسكة إلى مؤسسات متشابكة و أكثر انفتاحًا. تغير أيضًا، مكان ودور القوى العاملة المرنة؛ حيث كان يُنظر إلى المرونة في القوي العاملة من قبل على أنها في الترتيب الثاني من الأهمية ، بينما هي الآن تمثل الجزء الأهم في المؤسسة. وهناك ثمانية جوانب لدور الموارد البشرية«HR» شهدنا تغييرها؛ وهي:

01 التركيز على مجموعة أوسع :



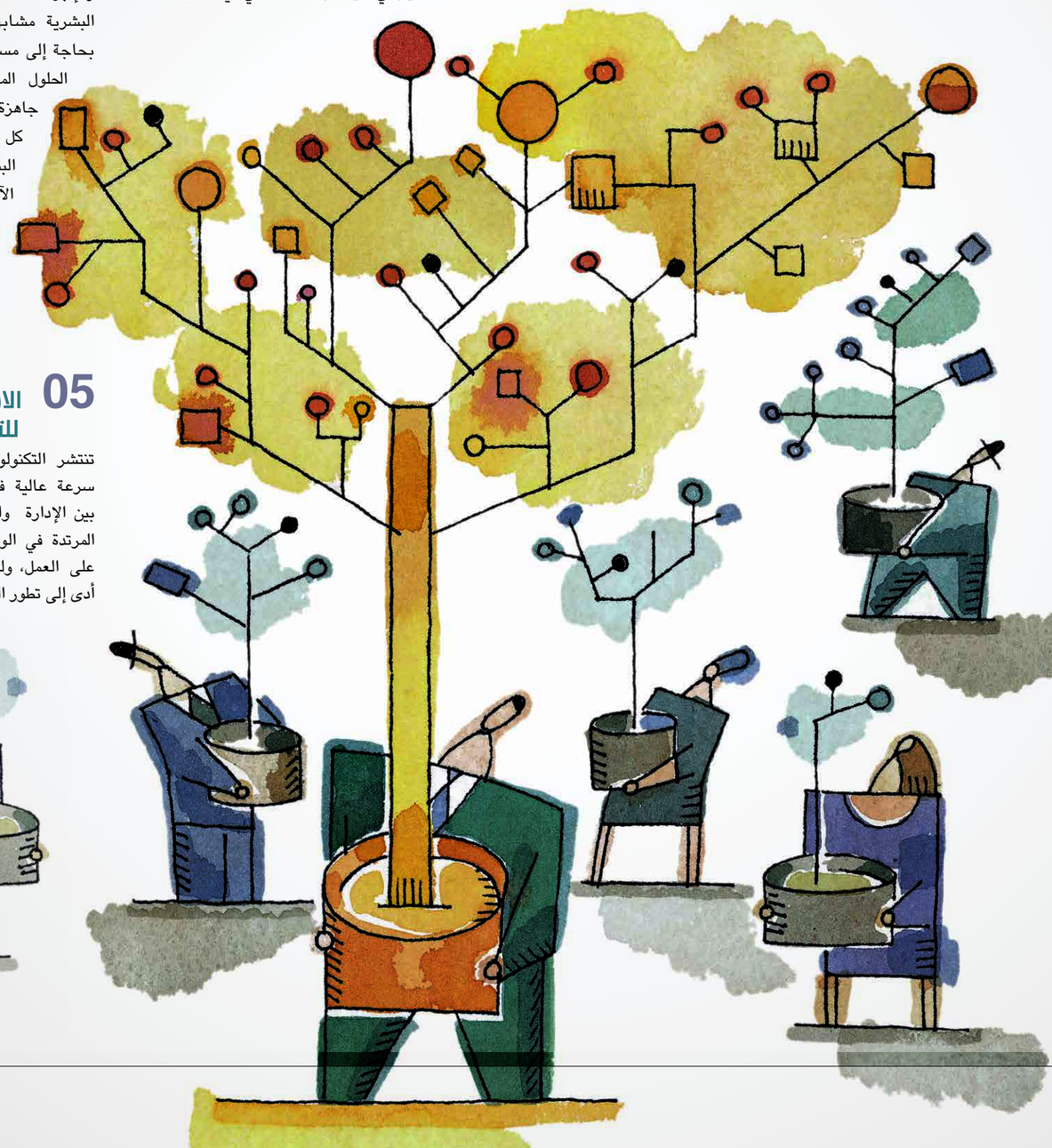
في السابق، كان تركيز الموارد البشرية على الموظفين ذوي العقود الدائمة. أما اليوم فإن التنمية البشرية، تركز على مجموعة أوسع بكثير وأكثر تنوعًا. لقد تلاشى التمييز بين الموظفين المؤقتين ومن هم بعقود دائمة، فلا يهم شكل العقد؛ حيث يرجع شكله إلى مساهمة الموظف في العمل الذي يمكن أن يقدمه داخل المؤسسة، اليوم أو مستقبلًا.

02 تزايد أهمية تخطيط القوى العاملة :

أصبح لتخطيط القوى العاملة أهمية متزايدة، وأصبحت الموارد البشرية تلعب فيه دورًا هامًا. واتخذت الموارد البشرية موقعًا متوسطًا في خطة العمل التجاري؛ وبالتالي يتم استيعابها جيدًا في الخطط الاستراتيجية؛ أي نوع من الناس نحتاج إليهم، وما القدرات الضرورية التي نحتاجها لتعزيزها الموارد البشرية، وأين يمكن أن نجد الناس بالمهارات التي نحتاج إليها؟ .

03 بدرجة أقل على المواقع الوظيفية:

في السابق، قضت الموارد البشرية وقتًا طويلًا في صياغة توصيفات شاملة للوظائف. ولحسن الحظ، أن هذه الأوقات قد ولّت ، وزاد الاهتمام الآن بالوظائف حول: ماذا نحتاج لإنجازه من أجل عملائنا؟ وما قدراتنا في مقرّ عملنا والتي ينبغي علينا البحث عنها في أي مكان آخر؟.



04 لقد أصبحت الموارد البشرية أسرع وأكثر مرونة :

في الماضي، كنا إذا أردنا أن شيئا ما يمضي بسرعة، لم نكن نشركه في الموارد البشرية؛ لأنه كان يؤخر العملية، كما كانت إدارة الموارد البشرية تميل إلى الاختباء وراء القواعد والإجراءات. أما اليوم ، فقد أصبحت الموارد البشرية مشابهة لبيت العنكبوت، فإذا كنت بحاجة إلى مساعدة في تعزيز فريقك ولا تجد الحلول المناسبة، فإن الموارد البشرية جاهزة لذلك؛ لأن جذورها متأصلة في كل شئ؛ إذ تستطيع إدارة الموارد البشرية، الحصول على اقتراحات الآخرين بشكل أسرع.

05 الاستخدام المبتكر للتكنولوجيا :

تنتشر التكنولوجيا بأشكال مختلفة، فهناك سرعة عالية في الاتصالات بالهاتف الجوال بين الإدارة والموظفين؛ وذلك لتوفير التغذية المرتدة في الوقت الحقيقي، وتسهيل التدريب على العمل، ولقياس وتحسين أداء العاملي؛ ما أدى إلى تطور الموارد البشرية.

06 الوصول إلى مجموعة أكبر من المواهب:

إذا كنت تضع حدًا لمواهبك في مؤسستك، فأنت لا تصل إلى الأفضل بهذه الطريقة ، فأصحاب المواهب لم يعودوا يبحثون عن عقد دائم، بل القيام بمهام مثيرة للاهتمام والتحدي. وفي السنوات الأخيرة، بدأت الموارد البشرية تبحث أكثر عن مجموعات من المواهب الخارجية، ليس في بلادهم فقط، ولكن خارجيًا أيضًا. وأصبحت المؤسسات على استعداد أيضًا لتقاسم المواهب الخاصة بها، فالموظفون ليسوا دائمًا معترضين، بل يمكنهم تعلم الكثير من خلال العمل بشكل مؤقت لمؤسسة أخرى.

07 الارتكاز على الحقائق و ليس الآراء :

لقد تعلمت إدارة الموارد البشرية من إدارة التسويق أن المقياس هوالمعرفة؛ فبواسطة التقنيات الذكية يمكنها تحديد التفضيلات (المحتملة) بين الموظفين، ويمكن للمؤسسات الاستجابة بشكل أفضل للرغبات والاحتياجات الفردية. لقد تعلمت الموارد البشرية الكثير في مجال تحليلات الناس، ويأتي ذلك بانتظام مع رؤى مثيرة للدهشة، تعرف بالمحفزات.

08 لا حاجة إلى إدارة تدليل:

أصبح عدد الأقسام أقل في المؤسسات، مع عدد أقل من المديرين؛ ما جعل الأمور أسهل. كذلك، أصبح العديد من العمليات التي تقوم بها إدارة الموارد البشرية مؤتمتة ، كما أصبح المديرون والموظفون يحبون هذا النظام . ويمكن للموارد البشرية أن تركز أكثر على المهام الأساسية؛ مثل اختيار المواهب وإيجاد طرق مبتكرة لزيادة الإنتاجية.

ومن المتوقع، أن يتسع دور الموارد البشرية في السنوات القادمة، والسؤال هنا: كيف يمكن لإدارة الموارد البشرية والمؤسسات التي تشكل جزءًا منها ، أن تلعب دورًا في تقليص الفجوة بين من لديهم عمل وأولئك من لاعمل لهم .



راي لوثر
كاتب أمريكي، مدرب معتمد من الاتحاد الدولي للمدربين، ومعلم جامعي، مدير تنفيذي لبرنامج الماجستير بكلية كيلي لإدارة الأعمال بجامعة إنديانا ، متخصص في تطوير القيادة والاستراتيجية والإرشاد الوظيفي.
https://www.linkedin.com/in/rayluther

كيف تكون مدربا ذاتيا



على مدى السنوات القليلة الماضية، وضعت أنا وإريك جونسون فلسفة بسيطة و عملية للتدريب الذاتي لأكاديمية القيادة في برنامج ماجستير إدارة الأعمال بكلية كيلي؛ وذلك لاعتقادنا بأن التدريب هو أحد أكثر الطرق فعالية لدفع عملية التغيير الشخصي؛ فالمدرب الجيد يساعدنا على الرؤية بوضوح أكثر، ويمكّننا من تحقيق ما نسعى إليه، ويناصرنا عندما نحتاج إلى كلمات مشجعة.

إن التدريب الخارجي استثمار جيد يجب أن يتولاه جميع القادة. وفي الواقع، كلنا مدربون نشطاء لأنفسنا، بل إنَّ كلّا منا يمتلك القدرة على تدريب نفسه إذا اختار ذلك ؛ لذا نتشارك مع أي شخص يهتم بالتدريب الذاتي.

يتبع المدربون المحترفون نهجًا منظمًا لحرفتهم؛ فالتأسيس لعلاقة جيدة متوقعة هو المبدأ الأول للتدريب، كما أن التدريب الصحيح يتبع دائمًا قاعدة: « المدرب يملك عملية التدريب، والعميل يملك جدول أعمال».

ويتم تدريب المدرب المحترف على طرح أسئلة قوية في الوقت المناسب، وبطريقة تتيح للعميل رؤية الأشياء بشكل مختلف.

يجب أن يكون لدى العميل رغبة في التدريب، فلا يمكنك أن تدرب شخصًا لايريد ذلك، بل إنَّ عليه اختيار موضوع للتدريب. ويقوم المدرب هنا باستخدام عملية تدريب ثبت صحتها؛ حتى يتمكن من العمل بالموضوع المطروح من العميل، وليس للعميل، فيما وصفه « بام ماكلين « أحد مدربي معهد هودسن بقوله: «القيادة من الخلف».

يتطلب التدريب الذاتي أن يقوم به كلٌ من المدرب والعميل؛ لأن امتلاك عملية التدريب وموضوعه في نفس الوقت يشكل تحديًا كبيرًا! ويمكن لكثيرٍ من الناس بسهولة وضع جدول أعمال وتحديد موضوع للتدريب. ومع ذلك، لايتم تدريب معظم الناس تدريبًا جيدًا لاستكشاف وإحداث التغيير المستدام؛ بمعني منهجية التدريب الصلبة.

التفكير في قرارات السنة الجديدة

ربما تقول: «أريد أن أغير....»، املأ الفراغ. المشكلة ليست في تحديد موضوع التدريب، بل في أن معظم الناس لايهنمون بأن عملية التدريب والدعم تتطلب الحفاظ على التغييرالمستمر. فعندما تدفع نفسك لحضور لعبة في أوائل يناير فقط، فإن ذلك نادرًا ما يؤدي إلى النتيجة المرجوة التي تسعى إليها.

نادرًا مايحدث التغيير بقوة الإرادة وحدها. نعم، نحن نعلم أنه يتطلب العمل والجهد، ولكنه يحتاج أيضًا إلى عملية إدراك للأنظمة الأوسع من حولنا، والتي يساعد التدريب الفعال على كشفها. وعندما نرى هذه الأشياء، يكون لدينا فرصة لقيادة التغيير الذي نريده ذاتيًا .



فإذا كنت ترغب في إعطاء نفسك محاولة التدريب الذاتي، فتابع هذه النقاط:

أدرك قيمك ومقاصدك في الحياة:

أفضل طريقة للبدء في عملية التدريب الذاتي هي فهم مبادئك الأساسية، ومعرفة القيم الخاصة بك كشخص، ومقصدك في الحياة في هذه اللحظة. ولا يعني هذا، أن يكون هدفك الأسمى في الحياة صحيح 100 ٪ إلى الأبد، بل بالأحرى ما توظفه ويوجهك الآن. إذا أردنا أن نقود التغيير الفعال لأنفسنا؛ فعلينا أن نعرف هذا الأساس؛ لضمان قيامنا بالتغيير تمشيًا مع قيمنا، ثم مع أهدافنا، وإلا فلن نلتزم به مطلقًا!.

اجمع بيانات عن أدائك يوميًا:

لن تعمل عملية التدريب الذاتي، من دون بيانات تساعدك طول الطريق؛ وهو مايتطلب القيام بجولة يومية حول المسائل الأساسية التي تتشكل مع مرور الوقت؛ لذا ندعو إلى ما يسمى بعملية المراجعة الشخصية اليومية (PDR). خصص خمس دقائق في بداية اليوم للتفكير في يومك وما قد يكون له تأثير عليك، ثم قم بتدوينها؛ لتكون محددة قدرالإمكان. وفي نهاية اليوم، خذ جولتك في هذه الأحداث مرة ثانية وفكر كيف فعلتها. ماذا حدث عندما كنت ترغب في دفع عجلة التغيير؟، ولماذا حدث هذا؟ وكيف يمكن أن تضبط ممارستك للتغييرات التي سوف تقوم بها غدًا؟. مارس ملاحظة البيانات، ومايترتب عليها مع مرور الوقت.

التزم بموضوع تدريب واحد

التزم بموضوع تدريب واحد في وقت واحد؛ لأن التركيز على عدة تغييرات في وقت واحد لا يؤدي إلى أي تغيير مطلقًا. ابحث عن موضوع واحد ترغب بقوة في العمل به، ينقلك فعلًا للأمام، وركز عليه وحده. حينها ، قد تلاحظ حدوث تغيير في مجالات أخرى من حياتك.

اطرح أسئلة قوية لتفكر فيها:

أفضل وسيلة للمدرب أن يكون لديه أسئلة قوية. وهي عادة ما تكون مفتوحة، تؤدي لحث شخص ماعلى التفكير في طرق جديدة مثيرة للفكر. ومن الأفضل أن تتجنب السؤال بـ«لماذا» والتي يمكن أن تثير الدفاع والتبرير، ولكن استمر بإنهاء السؤال بـ «كيف؟ ماذا؟ ماهي؟».

استخدم منهجية تدريب جيدة

يتطلب التدريب الذاتي الفعال أن يمتلك المدرب فيه كلًا من عملية التدريب وجدول الأعمال. فأنت لست بحاجة لأن تكون مدربًا محترفًا، ولكنك بحاجة لاستخدام منهجية تدريب ذات جودة. إننا نفضل منهج تدريب معهد هدسون لوضوحه وبساطته، ولكننا نشجعكم على البحث عن منهج مناسب لكم. وإليكم أساسيات منهج هدسون مع تعليقاتنا لتطبيق التدريب الذاتي:



01 حدد موضوعًا واحدًا تعمل عليه بنفسك؟ ثم أسس صيغة تعاقد واكتبها!

02 أين أنت من هذا الموضوع اليوم؟ ما هدفك المأمول ذو الصلة بهذه الموضوع؟ أنت بحاجة لمعرفة أين تتوجه، وأن تتحقق من وجود العلة وراء هدفك و قيمك.

03 الآن أنت تعرف أين تريد أن تذهب، وأن ذلك يتماشى مع غرضك وقيمك، وكيف بالضبط تذهب إلى هناك؟ وما الخطوات الصغيرة اللازمة التي تجعلك تتحرك، ومامستوى التزامك؟.

04 و... الذهاب إلى القيام بالتجربة، اجمع البيانات، راجعها، عدّل، و كرر ذلك.

05 بينما تصيب هدفك المنشود، خذ وقتًا طويلًا لتقدير ما قمت به. احتفل بذلك وتعلم. راجع هدفك و قيمك؛ لترى ما إذا كان هناك شئ تم تغييره.



لا تجلد ذاتك

التغيير شيء صعب. وقرارات السنة الجديدة سوف تكون سهلة عن السنة الماضية، ولكن من الصعب أن تستمر. عندما تقوم بالتغيير، ربما توجد أشياء عندما تفهمها عن نفسك تندهش ، بعضها جيد، وبعضها ليس كذلك. إنها تجربة مشتركة بين الجميع في الأساس؛ حيث تتيح لك قدرتك على جعل نفسك عرضة للنجاح أو الفشل، عمل تغيير ناجح. واعلم أن قدرتك على ممارسة التعاطف الذاتي لما تتعرض إليه، هي آلية الدعم اللازمة لتحريك عصا التغيير.

اجلب الأفكار إلى هدفك و قيمك

أفضل جزء من التدريب الذاتي هو أن يكون لديك دائمًا تواصل مع نفسك، فإذا اخترت المشاركة بنشاط في عملية التدريب؛ فإن ذلك يضمن لك تعلم المزيد عن نفسك طوال الرحلة. وفي سياق سؤالك لنفسك أسئلة قوية قد تكتشف رؤى عن ذاتك لم تكن تدركها من قبل.هذه العملية- بحكم تعريفها- يجب أن تسبب لك تغييرًا في بعض الأساليب. وعندئذٍ، من الجيد أن تلاحظ ماذا يعني هذا لك على المستوى الأوسع؟، وهل هذه الرؤى الجديدة تؤثر في الهدف الأكبر في حياتك أم لا؟، وهل تجعل هدفك أكثر وضوحًا، أم أقل وضوحًا؟، وهل لديك فكرة أفضل عن كيفية التغيير تساعدك؟، وما التغييرات الجيدة الأخرى لتعمل بها؟.

استخدم عملية التدريب الذاتي كحلقة تحسين مستمر، مع المحافظة على هدفك في الحياة على المدى الطويل بنظرة مركزة وملهمة .

إننا نؤيد بشدة قوة التدريب الخارجي، ولكن تكملته بالتدريب الذاتي يؤدي بتطورك الشخصي لأبعد من ذلك بكثير.

سواحل الجزيرة
لإعـــلام ريـــادة الأعمـــال
S.J Media Entrepreneurship

منتجات الوكالة

Leaders Entrepreneurs

رواد الأعمال Entrepreneurs MENA
معرفة يمكن استخدامها

رواد الأعمال Entrepreneurs KSA
معرفة يمكن استخدامها

جائزة مجلة رواد الأعمال العربية لريادة الأعمال المستدامة

المحتوى الرقمي لريادة الأعمال

Entrepreneurs cafe'
Knowledge Café

مُنتدى الشباب السعودي
Young business forum (YBF)

الأسبوع العربي لريادة الأعمال



لماذا الآن هو الوقت المناسب
لإطلاق مشروعك؟



جيمس فيرس
كاتب أمريكي ، يمتلك مؤسسة فيرس للاستشارات ، وعمل مهندس جودة فى شركة «إم ثري» ، ومدرب لمهارات الابتكار
https://www.linkedin.com/pub/james-fierce/a/8b9/b67

يُعد التمويل الجماعي، واحدًا من أسرع الطرق لرواد الأعمال لتمويل مشروعاتهم، ولكن هذه الوسيلة سوف تعمل من أجلك أنت؛ فهي تغيير لطريقة العمل الحالية، وسوف تستمر ويكون لها تأثير كبير خلال السنوات القادمة. لا أحد يستطيع التنبؤ بكيفية تحويل صناعة بمليارات الدولارات طريقة العمل في المستقب، بل إنها سوف تحدث تغييرًا مدهشًا بالفعل . على سبيل المثال؛ يوجد برنامج جديد لموضة الأزياء، ربما يقلب صناعة الموضة رأسًا على عقب؛ فبدلًا من إنفاق الملايين على الإنتاج، والتسويق، والتخزين، والمبيعات، فإن الطريقة الجديدة تتيح للمصمم إدراج كل قطعة ملابس أو إكسسوارات بالتوازي مع حملته الخاصة مع كمية محدودة من المنتج المطلوب. وعندما تنال هذه القطع ما يكفي من المؤيدين سيتم إنتاجها، وإذا لم تنل تأييدًا شعبيًا يحقق الحد الأدنى من الطلبية؛ فلن يكون هناك معاملات مالية، ولن تتكبد أية نفقات أو مواد مهدرة.



كيف يغير التمويل الجماعي صناعة الأزياء ؟

لتقرر ما إذا كان التمويل الجماعي ذا أهمية بالنسبة لك أم لا، فإن ذلك يعتمد على ما تريد تحقيقه، وعلى ما إذا كنت مستعدًا له في الوقت المحدد، مع بذل الجهد المطلوب لنجاحه. إن الربح الذي يستند على التمويل الجماعي، هو النوع الأكثر شعبية حاليًا ، وهو الأفضل بالنسبة للمنتجات والخدمات التي يتم تسعيرها عند 100 دولار فأقل. وتشمل خيارات التمويل الجماعي الأخرى، برامج تساعد الناس لدى حاجتهم إلى الخدمات الطبية، وتساعد المؤسسات غير الربحية، والمستثمرين العقاريين، وأولئك الذين يسعون لاستثمارات الأسهم في أعمالهم.

إنها عملية واضحة ومباشرة، فلو أن المكافآت القائمة على الحملات الإعلانية أمرٌ يخصك، فإن مستوى النجاح الذي تحققه يعتمد على إبداعك وطموحك.

وبمجرد ما تقرر إطلاق مشروعك، ركز انتباهك أولًا على المنتج أو الخدمة التي تقدمها. جوّد من منتجك ليكون مثاليًا، وضع تصورات كبيرة للمشروع. ومن المهم تقديم قصة مقنعة حول كيف يمكن لمنتجك أن يحل مشكلة؛ وذلك بطريقة توجه الناس لمتابعة حملتك الإعلانية.

أشياء ضرورية لنجاحك

وهناك أشياء أخرى ضرورية لنجاحك؛ مثل:

- التركيز على إشراك الأصدقاء و العائلة بنفس مستوى التركيز على التسويق.
- وضع خطة مفصلة لتحقيق النجاح وتنفيذه قبل وأثناء وبعد المشروع، ثم أطلق حملتك.
- ابدأ التخطيط قبل موعد إطلاق المشروع بنحو 2 - 3 أشهر، واشرح فيه بالتفصيل كيف سيتم التخطيط والتسويق، والميزانية، والتنظيم، وإنجاز الحملة.
- ضع في حملتك الجيدة أفكارًا إبداعية ومهنية، تتميز بالمرح، وأجعل لها حشودًا من المؤيدين المتحمسين لتستمر طويلًا في تلبية وتجاوز أهداف التمويل الخاص بك.
- أشياء مطلوبة لإنجاح مشروعك

وهناك أشياء ترجح كفة الاحتمالات في صالحك؛ مثل:

- العلامات التجارية القوية.
- عمل فيديو إعلاني قوي، تراعي فيه أن يكون الصوت جيدًا، ويحكي قصة المنتج بطريقة مقنعة. وإذا لم يلفت انتباه الجمهور في أول 30 ثانية، فسوف يذهب بدون تأثير. تأكد أيضًا أنك شرحت خلال ال 20 ثانية الأولى، هدف المشروع.
- ضع خطة للوصول إلى الإنترنت.
- ما تبقى من الحملة لا يقل أهمية عن فيديو الإعلان، لتحقيق الإبداع والحماس عندما يتعلق الأمر بالمكافآت المتنامية، والتسويق، والعلاقات العامة، ووسائل الإعلام الاجتماعية، وتوزيع المكافآت.

طريق الرحلة

طريقة واحدة يمكنك أن تسلكها؛ وهي اتخاذ حملتك للطريق عند إطلاقها، وجلب المتطوعين للتحدث في الفعاليات المجتمعية. حدد موعد إطلاق مشروعك ليتزامن مع مؤتمر شعبي يتعلق بالموضوع، أنشئ مخزنًا متناميًا للمعلومات، وعلاقات فعالة مع الغرف التجارية أو المؤسسات المهنية. فإذا أتت حملتك بشكل جيد، مع عروض للمنتج يتردد صداه بين المعجبين، فهناك فرصة للانتشارالسريع، ولكن لا تعتمد عليها فقط لتحقيق النجاح، فأنت في وضع أفضل بكثير مما كنت عليه لو أنك دفعت أكثر أموالك خلال الشبكات الشخصية والمهنية.

حشد الجماهير

عندما تحشد الجمهور لشبكات التواصل الاجتماعي وتحقق من 30 إلى 40 ٪ من هدف التمويل خلال الـ 48 ساعة الأولى، فإنه يحدث ما يشبه السحر؛ فغالبًا ما تصمت مواقع التواصل « Kickstarter and Indiegogo »عن الإشارة إلى ما وصلت إليه من إخطارات على موقيعهما. ومع ذلك، يكون هناك نشاط مكثف في بداية المشروع في وقت مبكر يخلق حاجة للنشر للحصول على انتباههم، ويتيح لك الحصول على الإخطارات داخل وخارج البرنامج أيضًا.

افعلها فقط

هناك فوائد محدودة للتمويل الجماعي، غالبًا ما يتم التغاضي عنها ، لكنها تمثل فرصة للتحقق من إثبات مفهوم المنتجات الجديدة، وإجراء اتصالات لم تكن تحلم بها ، وتمنحك القدرة على معرفة تكرارات المنتج أو الخدمة الأكثر شعبية؛ الأمر الذي يؤدي إلى توسيع السوق الخاصة بك محليًا ودوليًا.

هل هذا هو الوقت المناسب لبدء حملة التمويل الجماعي الخاصة بك؟ لا تتردد في الاتصال بي اذا كنت ترغب في الحصول على استشارة مجانية لمساعدتك في اتخاذ القرار السليم . على البريد التالي : FierceJ@gmail.com

7 خطوات تحسن وضعك المالي عام 2016



ريك رودجرز
كاتب أمريكي ، حاصل على شهادة في الترخيص المالي، ومؤلف كتاب الكرسي الجديد ذو الثلاثة أرجل: وسيلة فعالة لوضع خطة تقاعد مع تخفيض الضرائب.

ليس هناك أفضل من بداية العام الجديد ؛ لتعرف ما إذا كانت مؤسستك تسير بشكل صحيح أم لا من الناحية المالية؛ وذلك لأن إجراء تحسينات بسيطة في مستهل العام أسهل كثيرًا من محاولة إنقاذ الموقف فيما بعد.
وفي هذا الإطار ، هناك سبع نصائح تعمل على تحسين وضعك المالي في عام 2016، تتضمن:

1 راجع أحداث عام 2015 جيدًا

حدد الخطوات الناجحة من غيرها ، واعلم أن الدرس الذي يكلفك غاليًا هو الذي تضطر لتعلمه مرتين. تعرف على أهم درس تعلمته في عام 2015 وساعدك على التقدم للأمام؛ إذ يقودك ذلك إلى دعم العناصر الناجحة في مؤسستك؛ لتدر عليك أفضل العوائد.

2 تابع الإحصائيات المناسبة

لا يمكن أن تتحكم في أشياء لست متابعًا لها. قرر ما هي أهم ثلاثة إحصائيات لمؤسستك وضع أهدافًا لكل منها، وتابع كلًا منها شهريًا؛ حتى يمكنك عمل تعديلات طفيفة طوال العام. وكان والدي يقول: «احرص على قروشك القليلة؛ حتى تأتيك الأموال الوفيرة».

3 ضع خطة للتدفق النقدي

غالبًا ما يظن أصحاب الأعمال أنهم لايحتاجون إلى عمل موازنة للشركة، بزعم قدرتهم على تتبع مصروفات الشركة بدونها، ولكن خطط للأوقات التي يقل فيها العمل، وتجنب بعضًا من الاحتياطي للطوارئ؛ إذ قد تحتاج إلى فتح خط ائتمان على سبيل الاحتياط ؛ حتى تتمكن من بناء احتياطي مناسب.

4 تخلص من الأشخاص غير المفيدين

لاتخشَ أن تبحث عن أفضل الأسعار ؛ مثل احتياجات المكتب، والاتصالات، وغير ذلك؛ فلن يعرض عليك المورد أسعارًا مخفضة، مالم يقدم لك منافسوه أسعارًا أفضل.

5 فكر في التوسع

قد يكون هذا عامًا مناسبًا للبدء في خطط التوسع التي أجلتها أثناء فترة الانحدار الاقتصادي. أما الآن فالاقتصاد يتعافى، ولكن بخطوات بطيئة وتكلفة اقتراض منخفضة. قد تكون الشركات- التي تتمتع بتدفقات نقدية جيدة وموازنة خالية من العيوب -قادرة على الحصول على قروض توسعية بمعدلات فائدة منخفضة، لكن أسعار الفائدة في النهاية سوف تزداد ويكون هذا العام هو الملائم لتخفيض تكاليف الاقتراض، بينما تكون تكلفة رأس المال منخفضة للغاية.

6 تأكد من أن فريقك مشترك معك

هل يتفهم موظفوك أهداف الشركة؟ أعطهم الفرصة لمراجعة خطة أعمالك وتقديم آرائهم فيها، وعرّفهم بترحيبك بتلقي آرائهم، واجعلهم يشاركون في وضع الأهداف إن أمكن. هذا قد يكون أسهل لو كانت شركتك صغيرة، أما لو كانت كبيرة؛ فأشرك رؤساء الأقسام واجعلهم يوصلون أهداف الشركة لأقسامهم.
لا تتخذ قرارات مبهمة بتخفيض النفقات وزيادة المبيعات، وضع أهدافك في صيغة مكتوبة وشاركها مع فريقك، مع التعرف بوضوح على الدور الذي يلعبه كل موظف لتحقيق أهداف العمل. ليكن عام 2016 هو العام الذي تُحدث فيه التغيير الدائم؛ لتحسين أعمالك وحياتك المالية.

7 اقرأ منافسيك جيدًا

ما هي الشركات التي تحسن أداؤها في مجالك؟ انتبه لما يفعله منافسوك، وتعلم من نجاحاتهم وأخطائهم. وراجع حالات من توقفوا عن العمل وتركوا المجال ؛ لتعرف السبب الرئيس في فشل هذه الشركات. من السهل أن تركز كل تفكيرك على عملك الخاص، وألا تفكر في منافسيك، ولكنَّ هناك دروسًا يمكنك تعلمها منهم، تساعدك على تجنب الأخطاء الكبيرة.

كيف تدبر التمويل في الأزمات الاقتصادية؟

قد يكون الحصول على تمويل لشركة مبتدئة أمرًا صعبًا , ولكنه قد يكون مستحيلًا إذا أردت تمويل شركة في فترات الركود الاقتصادي. ولاشك في أن الحاجة للمال تكون أعظم في فترات الركود الاقتصادي لصرف رواتب الموظفين وسداد إيجارات المكاتب .

وإليك بعض الأفكار والمقترحات التي تيسر حصولك على الأموال في ظل الركود الإقتصادي:

1 اقترض من نفسك

يلجأ رجال الأعمال إلى الاعتماد على مدخراتهم للوفاء بنحو 30 % من الأموال اللازمة لتأسيس الشركات. ولكن لا تأخذ الأموال وتذهب ببساطة لشراء أسهم في شركتك؛ إذ ينبغي أن يكون لديك بالفعل رأس مال يكفي لتأسيس الشركة. قم بعملية إقراض الشركة؛ حتى تستطيع سداد القرض لنفسك فيما بعد . وإذا كان المبلغ صغيرًا (50 ألف دولار مثلًا) فيمكنك أن تسدده لنفسك من العائد على الإيرادات المتوقعة، أو حتى من أموال المستثمرين الجدد. ولكن قبل أن تقرض نفسك وتقدم الدعم لشركتك، تأكد من أن هناك مجالات سوف تعود عليك بالنفع وبهذه الاموال مرة أخرى؛ بمعني: أن هناك منتجًا جديدًا أو خدمة سوف تطرح بالأسواق وتتوقع حدوث مبيعات وانفراجة، أو أن هناك خطأ في التدفق المالي بشركتك؛ وبالتالي تأخر في تحصيل مستحقات الشركة من الآخرين، وتنتظر تحصيل تلك الأموال؛ ما يعني أنك تقدم الدعم للشركة ذاتيًا للحفاظ على اسمها وسمعتها داخل الشركة بين العاملين، وخارجها مع العملاء.

2 اقترض ممن يمكنهم الانتظار

في فترات الركود، فكر مليًا قبل أن تحصل على قرض يستلزم السداد الفوري؛ فمن الصعب جمع أموال لتأسيس شركة جديدة؛ لأن المخاطرة تكون أكبر خاصة في حالة القروض قصيرة الأجل. ستجد فيمن حولك من أصحاب الشركات والمستشارين والموردين من هو على استعداد لمنحك فترة سماح للسداد. فعلى سبيل المثال؛ يمكنك أن تقترض بفترة سماح ثلاث سنوات، وتحدد مبالغ إضافية للسداد المبكر في حالة تحقيق الشركة هدفًا معينًا. وهناك رواد أعمال وفروا تمويلًا من أصحاب شركات، وبشروط تمويل أفضل كثيرًا من البنوك.



3 اقترض من المعارف

يعد الاقتراض من الأهل والأصدقاء أفضل الطرق لتمويل شركة في بدايتها. إنها طريقة مربحة لكلا الطرفين؛ لأن سعر الفائدة يكون في الغالب أقل من معدل السوق بمقدار 2 أو 3 %؛ مايعود عليك بالمصلحة. وأكثر من معدل سعر الفائدة على المدخرات في البنوك بحوالي 1 أو 2 % (وهذا في مصلحتهم) وفي ظل الأجواء الاقتصادية التي نعيشها الآن، انتشر هذا الاتجاه انتشارًا ملحوظًا؛ إذ تقوم البنوك بفرض فائدة أكبر على المقترض. لذا، فإن مشاركة الأهل والأصدقاء في عمليات التمويل يكون نافعًا لجميع الأطراف, ولكنه يعتمد على الثقة في المشروع، وقدرته على جلب رؤوس الأموال مع ربحها مرة أخرى للجميع.

4 التمويل الجماعي عبر الإنترنت

ساهمت الإنترنت في ظهور بدائل جديدة في بعض بلاد العالم؛ لتمويل الشركات الصغيرة . فقد ظهر مفهوم التمويل الجماعي على الإنترنت، والذي يستهدف الاقتراض من أشخاص غرباء على الإنترنت من خلال مواقع مخصصة لذلك، يستفيد منها ورواد الأعمال عادة، حينما يتعرضون لأزمات سيولة. وتُعد وسائل التواصل الاجتماعي، من أفضل الطرق للتواصل مع المستثمرين وكذلك المحسنين ؛ فيأتي التمويل الجماعي ليزود المبتكرين ورواد الأعمال والممولين بفرصة استثنائية جيدة لتوسيع نطاق المتبرعين لهم عبر الإنترنت.

MZOON
Building Contracting Co. (L.L.C.)
BCC
www.mzoonbcc.com

OVER 26 YEARS
AND GROWING











Mzoon operates nationwide across the UAE with capability to undertake sophisticated design and structures & made several stone marks in construction of buildings, high rise towers, factories, mosques and luxury villas in various parts of UAE.

Sharjah	: P.O.Box 21416,	Head office	Tel:	06-5680553	Fax:	06-5681570
Dubai	: P.O.Box 86290,	Branch office	Tel:	04-2676280	Fax:	04-2676281
Ajman	: P.O.Box 7140,	Branch office	Tel:	06-7489135	Fax:	06-7488151
UAQ	: P.O.Box 3771,	Branch office	Tel:	06-7667637	Fax:	06-7667638
Abu Dhabi	: P.O.Box	Branch office	Tel:	02-5630263	Fax:	06-5630262

طرق لتحديث تطبيقات الآيفون



كانت تطبيقات iOS تعمل قيد التشغيل في خلفية الآيفون أو الآي باد ، من دون أن تفعل شيئًا؛ إلا بإعادة تشغيلها ، ووضعها مرة أخرى على شاشة جهازك.

الآن، تغير كل ذلك بفضل تحديث ميزة «تطبيق الخلفية» التي أضيفت إلى تطبيق iOS 7 الذي يسمح لتطبيقات الطرف الثالث بالانطلاق وسحب رسائل جديدة، وعناوين الأخبار، وتحديثات الحالة، والكثير من الأمور المتاحة على الإنترنت؛ حتى لو كانت في حالة عدم تشغيل على شاشة جهازك.

وبطبيعة الحال، تحدث هذه التطبيقات نفسها ؛ الأمر الذي يؤثر بالسلب على عمر بطارية الآيفون أو الآي باد، وخاصة إذا لم تكن تلقِ بالًا لأي من التطبيقات التي تقوم بعملية التحديث.

1 ابحث عن التطبيقات التي تحدث نفسها تلقائيًا في الخلفية

في الوقت الذي تقوم فيه بعض التطبيقات بتحديث نفسها في صمت؛ مثل فيسبوك، وتويتر،تجد البريد الإلكتروني Gmail يجلب الرسائل الجديدة تلقائيًا، وكذلك تفعل شبكة cnn ومجلة نيويورك تايمز بعرض أحدث عناوين الأخبار ، فيما يحفظ البوكيت المقالات التي أعجبتك على الإنترنت، سواء كانت تلك التطبيقات نشطة أو غير ذلك، فإن وجدت تطبيقات لا تحدث ذاتها ، فقم بتحوّيل مفتاح التحديث إلى وضع»إغلاق».

قد تكون التطبيقات السابقة معقولة إلى حد ما، لكن هناك تطبيقات تحديث نفسها تلقائيًا، كتلك المتعلقة بالتسوق في منطقة الأمازون، وتطبيق OpenTable (الذي يتيح إجراء حجوزات على المطاعم)، وتطبيق iTunes Movie Trailers» (لمشاهدة عروض الأفلام) ، وتطبيق Amazon Kindle».

ومن الحكمة، أن تتحقق من تطبيقات iOS التي تتمتع بميزة تمكين التحديث في الخلفية، و إيقاف تشغيل تلك الميزة؛ وذلك كما يلي:

اضغط على إعداداتً > عام > تحديث تلقائي ، ثم مرر لأسفل قائمة التطبيقات، ووجّه مفتاح التحديث إلى وضع « إغلاق».

2 احفظ بريدك عند البحث عن رسائل في الخلفية

بالرغم من أنه لا يظهر في قائمة التحديث في الخلفية، إلا أنّ تطبيق البريد لتطبيق iOS يستهلك قدرًا كبيرًا من الطاقة والبيانات؛ حيث إنها تقوم بالفحص بصورة دورية عن الرسائل. ولحسن الحظ، توجد عدة طرق للحد من نشاط خلفية البريد أو إيقافه:

أولا : الطريقة المؤقتة، باتباع خُطى الأندرويد: يتضمن الإصدار الأخير لتطبيقات iOS ميزة «ملاءمة» التي تضع جهازك في وضع الطاقة المنخفض؛ فعندما ينحدر لون مؤشر البطارية إلى الأحمر، فإن وضع الطاقة المنخفض يُوقف مؤقتًا تطبيق البريد من التحقق في الرسائل، مع إمكانية تحققك من وجود بريد جديد يدويًا.

أغلق وضع الطاقة المنخفضة (الوجب القيام به يدويًا)، انقر عام> البطارية> ثم بدّل مفتاح وضع الطاقة المنخفض.

ثانيا: يستخدم وضع الطاقة المنخفض لتسهيل الطريق أمام إغلاق نشاط خلفية البريد التي هي في حرج، لكنك ستحتاج إلى النزول إلى قائمة الإعدادات الرئيسة للبريد، لتغيرها بصورة دائمة إلى عدد مرات التحقق بحثًا عن الرسائل:

انقر على الإعدادات > البريد< جهات الاتصال< التقاويم < جلب البيانات الجديدة< التمرير للأسفل إلى قسم الجلب، ثم اختيار أحد الخيارات. وكلما كان عدد مرات التحقق من الرسائل أقل، كلما كان التوفير أكثر في طاقة البطارية. وإيقاف إغلاق زر « دفع البيانات للبريد» سوف يحدث فارقًا أيضًا.

3 تعرَّف على التطبيقات التي تسحب طاقة البطارية

تشكّل التطبيقات التي تحدّث ذاتها في الخلفية ضغطًا على بطارية الآيفون أو الآي باد، لكن ما حجم هذا الضغط ؟

لمعرفة هذا، اضغط على «إعدادات البطارية»، ثم مرر لأسفل قسم استخدام البطارية، انقر فوق علامة التبويب 24 ساعة الأخيرة للحصول على لقطة لاستخدام بطاريتك الحالية، أو للأيام السبعة الأخيرة لإلقاء نظرة طويلة الأمد على استخدام البطارية.

اضغط على أيقونة الساعة الصغيرة الموجودة بجانب علامتي التبويب؛ للحصول على تفاصيل تتعلق بالمدة التي تبقى فيها مميزات iOS وغيرها من تطبيقات في الخلفية.

ولاتنس الضغط على أيقونة الساعة الصغيرة بجانب علاماتي التبويب لمعرفة المزيد من التفاصيل حول مقدار الوقت الذي تستغرقه مميزات تطبيق iOS وغيرها من التطبيقات في الخلفية.

إن وجدت تطبيقات تستغرق وقتًا طويلًا للتشغيل في الخلفية، فقم بإيقاف المميزات في شاشة إعدادات تحديث التطبيقات في الخلفية.

4 إيقاف نشاط الخلفية لجميع تطبيقات الطرف الثالث

يمكنك ببساطة إيقاف نشاط التطبيقات التي تعمل في الخلفية كما يلي:

وجه المفتاح لإغلاق ميزة تحديث التطبيقات في الخلفية لـ iOS مع بعضهم البعض.

اضغط على إعدادات > عام > تحديث تطبيق الخلفية، ثم توجيه « تحديث تطبيق في الخلفية الرئيس إلى وضع «إغلاق».

وسواء قمت بتعديل أي تطبيقات تستطيع تحديث نفسها تلقائيًا أو لم تستطع، فلا تقلق من هذا الأمر، فإن تبديل المفتاح في الأعلى « تحديث التطبيق في الخلفية»، لن يؤدي إلى مسح الإعدادات السابقة.

وبطبيعة الحال، لن يحافظ إغلاق ميزة التحديث في الخلفية لتطبيق iOS الداخلي، على التطبيقات الداخلية لتطبيق iOS ، وتحديدًا البريد الإلكتروني من التحقق بحثًا عن تحديثات في الخلفية؛ لذا سوف تحتاج إلى تمكين إعداد آخر.

تزداد يومًا بعد يوم أهمية وسائل التواصل الاجتماعي كوسيلة لإقامة اتصالات أعمال جديدة؛ حيث يوجد نوعان أساسيان من التواصل على الإنترنت؛ هما وسائل التواصل الاجتماعي (الميديا) ، وشبكة الأعمال على الإنترنت؛ فالأولى تركّز على بناء العلاقات بين العملاء ، بينما تركّز الأخرى على بناء العلاقات بين الشركات.

وهنا نتناول معًا، كيفية تطوير الوسليتين، وكيفية استخدامهما للحصول على مزايا تجارية، وكيفية تجنب سلبياتهما، علاوة على بعض آداب حسن التواصل عبر الإنترنت، وكيفية اختيار منصات وسائل التواصل الاجتماعي الملائمة لإقامة أعمالك.

كيف ينجح عملك عبر وسائل التواصل الاجتماعي؟



وسائل التواصل الاجتماعي مزايا إيجابية تشمل:

- المحتوى المقنع يلفت انتباه العملاء المحتملين، ويزيد من وضوح العلامة التجارية.
- تطلعك على أحدث التطورات في مجال عملك.
- وسيلة أرخص بكثير من النشاطات الدعاية التقليدية.
- يمكنك تعزيز المحتوى الاجتماعي بصورة غير مباشرة برواط إلى محتوى الشبكة عبر ظهوره في نتائج البحث العالمية؛ وبالتالي تحسين حركة البحث والمبيعات على الإنترنت.
- يمكنك تقديم خدمة محسنّة للعميل والاستجابة بفعّالية للتغذية الراجعة.
- يمكن للعملاء أن يجدوك من خلال القنوات الجديدة؛ مايعني خلق العديد من الفرص.

أما السلبيات فتشمل:

- ضرورة الالتزام بالمصادر التي تدير لك الحضور من خلالها؛ وذلك استجابةً للتغذية الراجعة، وإنتاج محتوى جديد.
- صعوبة قياس العائد على الاستثمار.
- الاستخدام غير الفعّال؛ مثل استخدام الشبكة للدفع بعملية المبيعات من دون الانخراط مع العملاء، أو عدم الاستجابة للتغذية السلبية الراجعة،والذي من شأنه أن يضرّ بسمعتك.

استراتيجية التواصل الاجتماعي

الاستماع

حتى لو كنت لا تريد التسويق بصورة مباشرة على الشبكة الاجتماعية، فمن المهم أن تستمع إلى ما يقوله الناس عن علامتك التجارية على الإنترنت عبر جوجل، وتويتر؛ حيث يمكنك تتّبع الكلمات و العبارات الرئيسة؛ لكي تتابع محادثات الناس عنك.

الهدف والموقف

بعد الاستماع، حدد أفضل منصات التواصل الاجتماعي الملائمة لأعمالك، وأين يتواجد جمهورك، وكيف يتكلمون عنك ؛ إذ تحتاج إلى تحديد «نقاط العاطفة» عندهم؛ لتستطيع الانخراط معهم بطريقة جذابة وذات معنى.

وبمجرد أن تبدأ التحدث إلى جمهورك، حدد من هم «المؤثرون»، وهم الذين يراسلونك بانتظام، ويتلقون تعليقات من الآخرين، أو يرتبطون بمحتوى آخر للجمهور. فهذا النوع من المستخدمين يمكنه مساعدتك في التواصل مع شريحة أوسع من الجمهور.

التحدث

استخدم جمهورك للانخراط في المجتمع، وافتح مجالًا للحوار معهم. واستمع لما يقولونه يقولونه، وحاول الاستجابة لهم قدر الإمكان، بدلًا من مجرد الدفع برسائل المبيعات؛ وبالتالي يمكنك الحصول على معلومات قيّمة، وبناء الثقة في علامتك التجارية. ومن المهم جدًا، أن يكون لك حديث بصورة منتظمة. فكّر « بنبرة الصوت» التي تستخدمها في محتواك؛ حيث يطمئن الجمهور أكثر إذا استشعروا بصدقك.

الحماية

ينبغي أن تعالج أي تغذية سلبية راجعة بسرعة و بصدق؛ فحل مشاكل العميل وتقديم الاعتذار يختصر لك المسافات الطويلة نحو الحدّ من الأضرار المتوقعة.

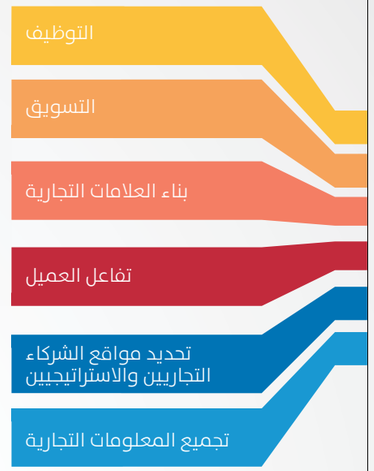
قيّم أي أثر قد تتركه التغذية السلبية الراجعة في ترتيب محرك البحث لديك. ومن الأهمية بمكان، أن يكون لك ترتيب في البحث العالمي، حتى إذا بدأت الروابط السلبية تعرض لعلامتك التجارية، فسوف تحتاج لمعالجة هذا الأمر.

القياس

لكي تعرف العائد على الاستثمار من وسائل التواصل الاجتماعي، عليك اختيار بعض المقاييس الرئيسة لقياس مدى تأثيره. فعلى سبيل المثال؛ يمكنك –عبر حسابك على تويتر – قياس عدد من تتبعوا حسابك، وعدد التغريدات أوالردود على منشوراتك، وعدد الزيارات إلى موقعك الإلكتروني من خلال تويتر. وكذلك، تحتاج إلى قياس المشاعر (ما يقوله العملاء عنك). انظر في دليلنا عن قياس نسبة التسويق الخاص بك عبر الإنترنت، واختر المنصة الصحيحة لوسائل التواصل الاجتماعي.

وباستخدامك شبكة التواصل الاجتماعي يمكنك أن تبرز بين منافسيك، فالانخراط مع عملائك على الإنترنت قد يساعد على رفع مستوى الوعي، وبناء سمعتك كمورد موثوق به. ويمكن لوسائل التواصل الاجتماعي أن تُكسب عملك المزيد من العلاقات الجديدة وأنت مطمئن في مكتبك؛ مايوفر المال، والوقت، وموارد الأخرى كالسفر ؛حيث لا حاجة لحضور فعالية ملموسة على وسائل التواصل الاجتماعي.

يمكن لوسائل التواصل الاجتماعي أن تحسن من عملك في ستة مجالات:





عند اختيار إحدى وسائل التواصل الاجتماعي ، يجب أن تعرف أين يتواجد عملاؤك؛ حتى توجّه جهودك نحو القنوات التي يستخدمونها. وقد تجد نفسك بحاجة إلى تشكيلة من وسائل التواصل الاجتماعي لتغطية جميع حاجاتك.

المدوّنات

يُستخدم التدّوين في نشر القصص بانتظام، وكذلك التعليقات والمحتويات الأخرى على شبكة الإنترنت، والتي يمكن للعملاء و المهنيين الحصول عليها و قراءتها؛ حيث تكون غالبية المدوّنات جاذبة، وتتيح للزوار مجالًا لترك تعليقات وإرسال رسائل.

من خلال خلق منشورات مثيرة للتفكير على قضايا الصناعة، يمكنك تبني سمعة كمؤلف في هذا المجال، وتنشط النقاش و تقوي علاقاتك مع العملاء. وكذلك، يوفر التدوين طريقًا أخرى للعملاء المحتملين ليعثروا عليك إذا لم يكونوا على بيّنة من موقعك.

العلاقات العامة عبر الإنترنت

وتشمل الانخراط والاستجابة والردود على المدونات بهدف التسويق أو الإعلان عن منتجاتك أو خدماتك، مع مراعاة الانتباه عند اختيار المدوّنة التي ترغب في الانشغال بها، بحيث يكون لديك الجمهورالمستهدف.

قنوات وسائل التواصل الاجتماعي

خدمات وسائل التواصل الاجتماعي هي منصات عبر الإنترنت تتيح لك إنشاء ملف تمثل فيه نفسك، والتواصل مع الآخرين لنشر المعلومات، والبقاء على تواصل، وإرسال الرسائل والتوصيات بين بعضهم البعض.

وبإمكانك الانضمام إلى وسائل التواصل الاجتماعي؛ مثل تويتر، و فيسبوك، أو مواقع متخصصة للمهنيين والشركات؛ مثل موقع لينكد إن.

وتتيح لك وسائل التواصل الاجتماعي، بناء مجتمع من العملاء الذين ينشرون أخبارًا ومعلومات عنهم، فضلًا عن مساعدتك على الحصول على إجابات تخص أسئلة الشركات، وإيجاد موردين جدد.

منتديات الإنترنت

المنتدى على الإنترنت، أو لوحة تبادل الرسالة، هو خدمة تتيح للناس طرح الأسئلة، وعقد النقاشات عن طريق نشر الرسالة والإجابة عليها. ويمكن أن تعزّز المشاركة في منتديات تخص الصناعة والعملاء لتبادل الخبرات وإعطاء مشورات بنّاءة حول سمعتك.

و يتم الإشراف على العديد من المنتديات؛ مايعني حاجتك للتفكير مليًا في كيفية عرض رسائلك الخاصة بالمبيعات؛ حيث لن تؤدي الاستجابة لردود الأفعال في المنتديات بوضوح إلى إقناع العملاء المحتملين، بل قد تقابل رسائلك بالرفض أو الحظر.

تـطـو يـر

امتياز تجاري

مستقبل الفرنشايز يبدو جيداً

وفقًا لتقرير أعدتها المؤسسة التعليمية بالتعاون مع موقع خبراء الاقتصاد « IHS» ، حول أعمال الفرنشايز دوليًا؛ فإن للفرنشايز دورًا بالغ الأهمية في النهوض بباقي قطاعات الاقتصاد؛ إذ لاتساعد مشروعات الفرنشايز على نمو المشروعات الصغيرة فقط، بل تخلق أعمالًا تجارية جديدة أسرع من غيرها.

وتوقع التقرير أيضًا، حدوث نمو متزايد في جميع قطاعات الفرنشايز،على الرغم من صراعات الاقتصادات الأوسع؛ إذ يقول جون رينولدز؛ رئيس المؤسسة التعليمية:» الفرنشايز هو محرك النمو للشركات الصغيرة».



جاء التقرير متضمنًا نتائج هامة جدًا شملت مايلي:

01 لم تتغير نسبة نمو عدد منشآت الفرنشايز في عام 2015؛ حيث استمرت نسبة الزيادة بحوالي 1.6 %، مطابقة لوتيرة النمو في عام 2014.

02 بالرغم من تغير نسبة نمو العمالة على المستوى الأوسع للاقتصاد، إلا أنها تزداد في قطاع الفرنشايز على نطاق واسع، كما حدث في السنوات الأربع الماضية.

03 نمو الناتج بالدولار لأعمال شركات الفرنشايز بنسبة 5.5 % .

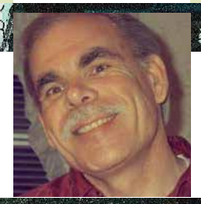
04 زيادة الناتج القومي من قطاع الفرنشايز بنحو 5.2 % بما يقدر 521 مليار دولار. وعلى سبيل المثال؛ سوف يساهم قطاع الفرنشايز بنسبة 3 % من الناتج القومي الإجمالي الأمريكي بالقيمة الاسمية للدولار

05 حدوث ظروف إيجابية في الأعمال التجارية في الأشهر المقبلة، من حيث المعايير والتأثير على قدرة الفرنشايز لتشغيل مشروعات مستقلة؛ من خلال علاقة طويلة الأمد مع الحاصلين على الفرنشايزمن تلك الشركات .

وعبر قادة الأعمال لرابطة الفرنشايز الدولية « IFA›s» في أحدث تقرير لهم ، عن قلقهم البالغ من التغيير الحادث في المعايير المشتركة لأصحاب العمل؛ إذ أظهر بحث استطلاعي قاموا به، أن 94 % من قادة الأعمال يعتقدون أن التغيير في المعايير المشتركة لأصحاب العمل سوف يرفع من تكلفة ممارسة الأعمال التجارية. ولاشك في أن تطبيق مثل هذه المعايير المشتركة لأصحاب العمل بالنسبة لمشروعات الفرنشايز سوف يفرض تكاليف إضافية على أصحاب الفرنشايز؛ بسبب الحاجة لمزيد من الرقابة والتأمين ضد المخاطر .

ووفقا لما ذكره جيمس جيليلا؛ الخبير الاقتصادي بموقع «IHS»: «ن عدم الوضوح بشأن المعايير المشتركة لأصحاب العمل الصادرة عن « NLRB » يمكن أن تعرقل نمو أعمال شركات الفرنشايز و العمالة و الإنتاج الخاص بها» .

امتياز تجاري



ألكس هاتشنز

كاتب أمريكي، شاعر ومستشار إداري دولي ، ومؤلف مناهج تعليمية, ودرس في مصر 4 سنوات، ولديه شركة استشارات متخصصة في التطوير المؤسسي والتخطيط الاستراتيجي ، وألف 15 منهجًا في إدارة المشروعات تستخدمها 144 جامعة بالولايات المتحدة.

سمات ضرورية للمؤسسات الناجحة

الصدق - القيم المشتركة- الأثر

أنت لست مضطرا لفعل أي شيء ... ولكن، الكثير ممن هناك في السوق العالمي يؤمنون أنه لو استطعت تحسين حال الموظفين لديك، فسوف تحصل على منتجات أفضل منهم.

1 يتعين على الشركات قول الحقيقة لنا (حتى لو كانت ليست مرغوبة منا، ثم تقول لنا ما تنوي القيام به حول هذه الحقيقة .

2 كفاءة الشركة في كثير من الأحيان تعتمد بشكل متبادل على المجتمع، والبيئة، والنظم الإيكولوجية التي تقع فيها.

3 تحتاج الشركات لشريك (تستخدم نفوذهم) مع المؤسسات في المنطقة كجزء من كونها جار جيد بسبب أثر الجهود المشتركة على البيئة في المستقبل .

في الواقع، ليست الشركات مضطرة لأن تفعل هذا على الإطلاق ... أعني، ما الذي سوف يدفعهم للقيام بذلك؟ ..لا أحد ... وهذه الجهود لن تؤثر مباشرة على صافي الأرباح، وسوف تذكر الحسابات للرئيس التنفيذي عندما تقوم الإدارة العليا بمحاولات «ضعيفة» عند البحث عن مبرر «لتفعل ذلك أو لا تفعله».

ومع ذلك، في بعض الأحيان لمجرد جعل الأعمال التجارية لها معني فإن الشركات تستثمر في الأنشطة والبرامج التي تجعل الموظفين «أفضل وأكثر ولاءا» ..على سبيل المثال ...في الآونة الأخيرة، تطوع أكثر من 475 موظف في « بيتني باوز» في برنامج الشركة «التفاني في التعليم» بالعمل في 30 مشروع مجتمعي، والذي استفاد منه ما يقرب من اثني عشر مؤسسات تعليمية غير ربحية في ولاية كونيتيكت..شملت البرامج قراءة الموظفين على الطلاب الصغار، والحدائق المزروعة، ونشر فرشة في الملاعب، وتوجيه الطلاب في المدرسة الثانوية، وتقديم المساعدة المهنية، وإجراء المقابلات واستئناف التوجيه. ولم تكن مؤسسات الطلاب و المؤسسات المجتمعية فقط هي التي استفادت من هذا البرنامج، فلقد استفادت الشركة وموظفيها أيضا من هذه التجربة ذات المغزى.

وفي الواقع، فإن برامج المجتمع والتعليم بالشركات لها تأثيرات حقيقية، و لها فوائد ملموسة تعود على الشركات الراعية لها، بدءا من زيادة رضا الموظفين..إلى زيادة ثقة العملاء ... ولكن .. يحدث ذلك عندما يتم تنفيذ هذه البرامج بشكل صحيح ، الأمر الذي يحتاج لفهم والتزام الإدارة العليا، ووفقا لمسح أجري بواسطة لجنة تشجيع الأعمال الخيرية للشركات عام 2013 على عدد 261 شركة (بما في ذلك 62 شركة من قائمة فورشن 100 الشهيرة)، حيث كانت نسبة 59% من الموظفين من تلك الشركات قدموا طلبات إجازة للتطوع، و 50 % قدموا برامج تطوعية و 76% كانوا يقيسون و يتتبعون النتائج والآثار الاجتماعية لاستثماراتهم... و جاءت النتائج بأن التعليم في منطقة التمويل كان البرنامج الأكثر شعبية بين البرامج الأخرى من قبيل الخدمات الصحية والاجتماعية. وفي استطلاع العام السابق، ذكرت الشركات أن أكثر سببين وراء مشاركتهم في برامج الاستثمار المجتمعية هو لبناء العلامة التجارية وسمعتها وإشراك الموظفين وتعيينهم.

إذا، لسبب ما، فأنت لا تزال غير مقتنع بكون المواطن الجيد من الشركات هو من خلال البرنامج الذي تشارك فيه شركتك والموظفين لديك، و يمكنك مطالعة القائمة أدناه (في وقت فراغك) لمعرفة ما إذا كان هناك شيء تريد تجربته فورا فتجمع البيانات عنه و تحل تأثير جهودك فيه ...

التبرع بخدمات أو منتجات

إذا كان هناك كتالوج أو منشور آخر مطبوع لعملكم فيمكنك استخدام صفحة فيه لقائمة أرقام الهواتف وغيرها من الموارد التي تساعد ضحايا سوء المعاملة.

محلات البقالة يمكنها التبرع بالبضائع للمنازل المتنقلة المحلية مثل الغذاء أو حتى معجون الأسنان

المصنّعين يمكنهم التبرع بالإمداد بالمؤن اللازمة للوكالات التي تساعد المنازل المتنقلة أو من هم بلا مأوى

الفنادق يمكن أن توفر غرف مجانية لضحايا سوء المعاملة، على سبيل المثال، عندما لا تكون هناك أي شواغر في المباني الانتقالية المحلية أو الوكالات الأخرى التي توفر المأوى.

و يمكنها التبرع بالكتان الذي يستخدم على السرير، والمناشف....

شركات التاكسي، يمكنها توفير ركوب مجاني للأشخاص الذين يقعون في أزمة نتيجة علاقة سيئة ويحتاجون الى الانتقال لملجأ آمن.

يمكن تنسيق برامج ركوب مجانية بمعرفة الشرطة و ادارة المنازل المتنقلة

المحامين يمكنهم تقديم خدمات مجانية لضحايا العنف المنزلي أو ضحايا سوء المعاملة.

يمكن لبرامج الرعاية النهارية ترتيب رعاية لأطفال الموظفين الذين تعرضوا للعنف الأسري بأسعار مخفضة.

من أمثلة الشركات والمؤسسات التي تقدم خدمات اجتماعية موقع «Amazon.ca» حيث يساعد في الوصول إلى ادارات المنازل المتنقلة و مؤسسات منع العنف بعمل لينك لهم على الموقع.

مؤسسة «Bell Mobility» دشنت حملة بعناوين « إعادة تدوير»، «إعادة استخدام»، «إعادة الاتصال»، وهو برنامج وطني لإعادة تدوير الهواتف الخلوية.



كتاب : مدير الدقيقة الواحدة
تأليف : د. كينيث بلانكارد Keneth Blanchard د. سبنسر جونسون Spenser Johnso
عرض و تقديم : م: عصام الشريف

مدير الدقيقة الواحدة

من الكتب الجديرة بالقراءة، كتاب» مدير الدقيقة الواحدة» لمؤلفيه: د. كينيث بلانكارد Keneth Blanchard، ود. سبنسر جونسون Spenser Johnso، وتدور فكرته حول «القيادة الناجحة في المؤسسات والشركات ،وكيف يدير القائد العمل بنجاح من خلال إدارة الدقيقة الواحدة»

كان أحد الشباب المهتمين بتأسيس عمل ناجح، يبحث عن مدير ناجح ليتعلم منه الفاعلية في الإدارة، أثناء بحثه قابل مديرين كثيرين فوجد أن معظمهم يهتمون بأحد أمرين: النتائج أو الموظفين. اكتشف ذلك الشاب أن المديرين المهتمين بالنتائج فقط، يتسمون عادة بالقسوة والاستبداد؛ الأمر الذي كان يؤثر سلبًا على الموظفين، ووجد المديرين الذين يهتمون بالموظفين، يوصفون بالديموقراطيين أو الظرفاء، غير أن التأثير السلبي لإدارتهم كان يقع عادةً على نتائج العمل.

كلا النوعين ناجح بشكل جزئي، ولكنهما أنصاف مديرين. وكانت قناعة الشاب بأن «المديرين يديرون أنفسهم ويديرون العاملين معهم لفائدة كلٍ من الشركة والموظفين»؛ فتوصل إلى مدير مميز، وحدد معه موعدًا ليتعلم أسلوبه في العمل، فبادره المدير بعدة نقاط:

01 – إننا هنا لتحقيق نتائج، فهدف الشركة هوالإنجاز والكفاءة، وبالتنظيم نصبح أكثر إنتاجًا وجودة. إننا نهتم أيضًا بالموظفين، فهما والنتائج متلازمان. وأشار إلى لوحة على مكتبه مدون عليها: « الواثقون بأنفسهم يحققون نتائج طيبة». إننا نجز أفضل، عندما نشعر بالرضى عن أنفسنا. ولاشك في أن مساعدة الناس ليرضوا عن أنفسهم هو مفتاح الإنجاز والكفاءة، فإذا كان الإنجاز هو الكيف أو الجودة، فإن الكفاءة هي الكيف والكم معًا.

02 – نداوم على اجتماع أسبوعي، يعرض فيه الموظفون إنجازاتهم ومشكلاتهم، مع اقتراحات بالحلول، ثم عرض خططهم للأسبوع المقبل.

03 – لا أتعاون مع الموظفين في حل مشكلاتهم، والتي هي جزء من عملهم؛ لأنهم قادرون على حلها؛ لذا وظفناهم.

سأله الشاب: إذًا، كيف تصف نفسك كمدير؟

فأجاب: أنا مدير الدقيقة الواحدة، وهذا يعني إحراز أفضل النتائج في أقل وقت.

أسرار الدقيقة الواحدة

اكتفى المدير بهذا القدر من اللقاء، وطلب من الشاب التعريف بنفسه عن أسلوب الإدارة عن قرب بالالتقاء بالموظفين أنفسهم؛ فالتقى ثلاثة منهم. وفي اللقاء الأول، علم أن المدير يقابل الموظفين بعض الوقت في البداية عندما يكلفهم بمهمة عمل جديدة يحدد خلالها الهدف (الدقيقة الواحدة). وهذا أول أسرار إدارة الدقيقة الواحدة، وتدور فكرته حول تلخيص مهمة العمل في صفحة واحدة تُقرأ في دقيقة واحدة. وبهذا يمكن مراجعة المستوى المتقدم، والمسؤولية، وحدود الصلاحية، وأسلوب الأداء الجيد؛ ما يعني: وضوح معايير الأداء.

وتتمثل طريقة وضع أهداف الدقيقة الواحدة في:

- القناعة بالهدف.
- تخيل صورة السلوك المناسب.
- كتابة الهدف في ورقة مستقلة.
- قراءة كل هدف أكثر من مرة في دقيقة واحدة في كل مرة.
- مراجعة أداء كل هدف لمدة دقيقة يوميًا.
- رؤية ما إذا كان سير العمل متقنًا في تحقيق الأهداف.

في مكتب الموظف الثاني، علم الشاب السر الثاني وهو (ثناء الدقيقة الواحدة). أثناء العمل يلاحظ المدير عمل الموظف عن قرب، ثم يوضح له مدى تقدمه عبر شعار «ساعد العاملين لتصل لأقصى طاقة لديهم». وقاعدة «زُرهم وهم يعملون شيئًا ما بإتقان». بعكس المؤسسات التي يراقب فيها المديرون موظفيهم لضبطهم وهم يرتكبون الأخطاء، فإننا نركز على الجانب الإيجابي؛ فنراقب الموظفين وهم يفعلون شيئًا جيدًا، وهذه هي اللحظة التي تتلقى فيها «ثناء الدقيقة الواحدة»، وطريقة أدائه كالآتي:

- تقول للعاملين في البداية إنك ستخبرهم بما يفعلونه.
- تثني على العاملين فور إجادتهم، موضحًا سعادتك بمدى إجادتهم لإفادة الشركة.
- تشجعهم على بذل المزيد من الجهد وتصافحهم وتؤيد نجاحهم.

في المكتب الثالث، أخبرته الموظفة التي التقاها عن السر الثالث وهو (لوم الدقيقة الواحدة). فما أن يعلم المدير بالخطأ حتى يأتي إليك موضحًا الخطأ ونتائجه وشعوره تجاه ذلك في دقيقة واحدة، ويتم كالآتي:

الشطر الأول:

- أن تلوم الموظف فورًا وتخبره بخطئه بوضوح.
- تخبره بشعورك نحو خطئه، ثم تصمت لمدة دقيقة؛ ليشعر بك وبالموقف.

الشطر الثاني:

- صافحه للتأكيد على أنك أمين معه وفي صفه، وذكّره باحترامك وتقديرك له ولعمله، وأنك تحسن الظن به.
- عندما ينتهي اللوم ينتهي كل شئ، غيِّر المشاعر إلى نحو إيجابي.
- بالعودة إلى مكتب المدير لمناقشة ما لمسه الشاب من واقع التجربة، وعما علمه من أسرار إدارة الدقيقة الواحدة لخص المدير رؤيته كالآتي:
- تحديد هدف الدقيقة الواحدة يُعرِّف الموظفين بمهمتهم وأسلوب الأداء، وأشار إلى لوحة مدون عليها: «إن أفضل دقيقة أقضيها تلك التي استثمرها في الموظفين أنفسهم».

إن وضوح أسلوب الأداء، ورفع الكفاءة هي أساس النجاح، فبالرغم من إنفاق معظم الشركات نحو 70 % من الأموال على رواتب الموظفين؛ فإن الإنفاق على التدريب ورفع الكفاءة يقل عن 1 % في معظم الأحوال. هؤلاء المديرون لايهتمون بتوجيه موظفيهم بطريقة مفهومة، فيما يلومونهم في حالة الإخفاق في تحقيق المستوى المطلوب.

تدور فكرة ثناء الدقيقة الواحدة حول مراقبة الفرد وهو يعمل بشكل مناسب وتشجيعه على تعلم الأداء الممتاز. إننا نحقق نتائج طيبة عندما نطبق هذا الأسلوب مع الأطفال، لكننا ننساه عندما نتعامل مع الكبار. يخطئ المديرون عندما ينتظرون الموظفين حتى يبرعوا في العمل قبل أن يوجهوا لهم الشكر؛ لذا لا يحاول بعض الموظفين تحسين أدائهم كمًا أو كيفًا. ومايفعله المديرون مع الموظفين الجدد، أنهم يتركونهم يصرفون شؤونهم بلا توجيه، ثم يلومونهم ليحرزوا تحسنًا. وهذا الأسلوب أسميه: «اتركه وشأنه ثم وجه له اللوم»، فبدلًا من أن تلجأ للعقاب مع شخص تنقصه الخبرة أو الثقة وهو لايعرف بالضبط المطلوب منه، يلزم الرجوع لوضع هدف الدقيقة الواحدة والتأكد من فهمه لأسلوب الأداء الصحيح، ثم الثناء عليه ودعمه.

وبعد التدريب وانتظام العمل، يعد التعليق الفوري على الأداء الضعيف درسًا هامًا في النجاح؛ لأن الموظف يمكنه أن يفهم تقييم الأداء والسلوك الوظيفي بشكل محدد، بعيدًا عن الهجوم على شخصه؛ ومن ثم لا يشعر بالحاجة للدفاع أو التبرير.

ويتم ذلك بتوافر ثلاثة عناصر:

01 – إخبار الموظف بما ارتكبه من أخطاء.
02 – إخباره بشعورك نحوه.
03 – تذكيره بقيمته وأنه جديرٌ بالاهتمام.

يحتاج الموظف لأن يرتبط بمن يهتمون به ليشعر بأنه مقبول وذو قيمة، وكذلك لمن يسانده ويهتم به عندما يجانبه الصواب.

«نحن لا نمثل سلوكياتنا فقط، بل نمثل أيضًا الإنسان الذي يوجه سلوكياتنا».





د. نبيل محمد شلبي
nabil@arenho.com

رواد الأعمال.. وإعمار الأرض

«الأمة التي لا تنتج تموت، ولو كانت جبالها من فضة وسهولها من ذهب»، مقولة للأديب اللبناني؛ أمين الريحاني، تنذر الأمم الكسولة والمتخاذلة عن استثمار ثرواتها البشرية والطبيعية، فمهما عظمت هذه الثروات والخيرات والموارد في أي بلد، ولم يخطط أو يعمل أبناؤها للاستفادة منها؛ فإما أن يكون مصيرها إلى زوال، أو تقبع في ذيل الأمم. وقد حبا الله بلادنا بالكثير من الموارد، أهمها المورد البشري؛ ومنهم شريحة شباب رواد الأعمال الواجب الاستماع إليهم واستثمار أفكارهم الخلاقة. هناك العديد من الأفكار الاستثمارية التي يمكن للشباب أن ينخرطوا بها بعد تأهيلهم بالشكل المناسب، ومنحهم نصيبهم من هذه الخيرات التي تزخر بها بلادهم.

رائد الأعمال هو من يقوم بإعمار الأرض، ويُحدث التغيير الإيجابي في أي مجتمع؛ فالشباب – إذا حَسُنَ إعدادهم وتوجيههم والاستفادة منهم- هم الطاقة التي يمكنها أن تخطو بأمتهم إلى أعلى سُلم الحضارات. رائد الأعمال مثل رائد الفضاء، مُغامر وينشُد التغيير الإيجابي، وغالبًا ما تخدم ثمرته شرائح عديدة من البشر.

والعمارة نقيض الخراب، يُقال: عَمَر أرضه: يعمُرها عِمارة. وإعمار الأرض ضرورة من ضرورات الحياة الإنسانية، وتكليف للإنسان من خالقه، فلا يحق للإنسان الإساءة إليها وتدميرها.

لقد وافقت مؤخرًا 196 دولة في باريس على تخفيض درجة حرارة المناخ ووضع خطة للوصول لـ صفر من انبعاثات الغازات الدفيئة؛ مايعني بدء العد التنازلي لنهاية عصري الفحم والنفط. قال تعالى:«صُنْعَ اللَّهِ الَّذِي أَتْقَنَ كُلَّ شَيْءٍ» (النمل:88)، وهذا استدعاء لأهل العلم لتتوجه أنظارهم إلى ما في الأرض من إبداع البديع سبحانه.

عمارة الأرض ليست فقط في بناء المساكن وتدشين المشروعات، وحفر الأنهار، وغرس الأشجار، بل أيضًا في اكتشاف الفضاء الخارجي، والكواكب البعيدة لخدمة العلوم المختلفة، وتحسين القدرات البشرية لسكان الأرض.

أرى أن مقولة الأرض أصبحت قرية صغيرة بسبب ثورة الاتصالات والإنترنت، هي مقولة قديمة، وقريبا سنقول الأرض صارت قرية صغيرة، بعد أن كشفت وكالة الفضاء ناسا عن الصور الأكثر دقةً ووضوحًا لسطح كوكب بلوتو، التى التقطتها مركبة فضاء «نيو هورايزون». وبعد أن نجح المسبار الفضائي «كيوريوزيتي» في استكشاف ودراسة كثبان نشطة على كوكب المريخ؛ حيث يعملون حاليًا على إرسال بعثات متعددة إلى هذا الكوكب مستقبلًا.

وكشفت البيانات الجديدة- التي أرسلتها المركبة الفضائية «داون»- النقاب عن بعض الأسرار الدفينة للكوكب القزم سيريس، ونجح المسبار «ماسنجر» في الدوران حول عطارد؛ أكثر الكواكب قربًا من الشمس، والذي يتوقعون أن ينجم عن اصطدامه بسطح عطارد حفرة كبيرة، تُستخدم لاحقًا كنقطة ارتكاز مرجعية لمركبة فضائية تسمى «بيبيكولومبو»، من المزمع وصولها إلى هذا الكوكب عام 2024.

مؤخرًا أيضًا، قال علماء إنهم تلقوا إشارات غامضة رصدها التلسكوب اللاسلكي «باركس» في استراليا، أكدوا أنها آتية من مصدر مجهول واقع خارج المنظومة الشمسية، قد تكون مُرسَلة من سكان كوكب آخر.

لقد أثمر اكتشاف الفضاء عن الهواتف الذكية، والإنترنت، وأجهزة الملاحة في السيارات والطائرات والسفن، وصولًا إلى شاشات البلازما والنظّارات التي يتغير لونها حين تتعرض للشمس، وأجهزة كشف الدخان وأجهزة الميكروويف، وغيرها من الأجهزة الحديثة.

تم اختراع هذه الأجهزة؛ نتيجة البحث في كيفية الصعود إلى الفضاء باستخدام أجهزة قوية عالية الدقة وخفيفة الوزن في الوقت نفسه. تحسنت أيضًا الكثير من الأجهزة الطبية وأجهزة التصوير بعد عصر الفضاء الذي يمثل بيئة جيدة للإبداع، وفرصة لاستثمار العقل البشري بمزيد من التحدي والابتكار.

وإذا كانت الأرض تمر بظروف حالكة وأوقات صعبة، فلا خيار أمامنا إلا تحقيق رسالة الإنسان بإعمارها والعمل فيها؛ فقد قال الرسول صلى الله عليه وسلم: «إذا قامتْ الساعةُ وفي يدِ أحدِكم فسيلةٌ (نخلة صغيرة) فليغرسِها». درس نبوي في إعمار الأرض، حتى في أحلك الظروف والأوقات.

وقال صلى الله عليه وسلم : «ما أكل أحدٌ طعامًا قطُّ خيرًا منْ أنْ يأكلَ من عملِ يدِه، وإنَّ نبي اللهِ داود عليه السلامُ كان يأكلُ من عملِ يدِه». ولا أقول اعملوا فقط، بل عمّروا أرضكم، وأتقنوا عملكم وجَوِّدوه وحَسّنوه، واحتسبوه لوجه الله تعالى.







U.A.E / DUBAI - SHEIKH ZAYED ROAD
TEL.: 97143558287/971558460057
P.O.BOX: 393625



NEW JUMP-START DECISION
CREATIVE ADVERTISING CONCEPTS
ALWAYS REALIZE YOUR VISION

www.lb-adv.com / info@lb-adv.com

المسؤولية المجتمعية



أحمد علي العمودي
AlAmoudiaama aama25@gmail.com

أكدت دراسة علمية، أن المسؤولية المجتمعية تعّد سلوكًا مؤثرًا، يتوجب على منظمات الأعمال الانتباه إليه عند صياغة الاستراتيجيات التسويقية، وبشكل خاص استراتيجيات التسعير والترويج، فضلًا عن أنها تلعب دورًا واضحًا في المزيج التسويقي الخدمي والعلاقات التبادلية بين منظمات الأعمال الخدمية وزبائنها، وتشخيص رغبات وحاجات الزبائن وطرح خدمات تتلاءم معهم، بما يفعل مفهوم الخدمة المفصلة.

وشددت الدراسة على أهمية فهم التداخل بين أخلاقيات التسويق والمسؤولية المجتمعية لكلٍ من منظمة الأعمال والزبائن والمجتمع معًا؛ إذ تسعى الشركة إلى تحقيق الربحية، بينما يطمح الزبون لأن يكون راضيًا عن الخدمات التي انتفع بها؛ وبالتالي يمكن أن تتحقق الرفاهية للمجتمع.

في الوقت ذاته، تفيد الدراسات العلمية بأن الشركات التي لا تتبنى المسؤولية المجتمعية قد تصبح أكثر عرضة للمخاطر في عالم اليوم الذي يتجه بسرعة نحو العولمة؛ حيث يعمد المستهلكون لمعاقبة الشركات وفق ما أوضحته إحدى الدراسات بأن 27 % من المستهلكين في 25 دولة عاقبوا الشركات عن الممارسات التجارية غير المسؤولة، وأن 27 % منهم فكروا في القيام بذلك.

وأشارت دراسة أخرى- أجرتها شركة «تايلور نلسون سوفرس» الأسترالية والتي تعمل في مجال التسويق- إلى أن 68 % من المستهلكين عاقبوا الشركات عن السلوك غير الأخلاقي، وغالبًا ما يأخذ العقاب شكل تحول المستهلكين إلى منتجات شركة منافسة. ورغم أن المستهلكين في الدول المتقدمة يبدون استعدادًا أكبر للقيام بذلك؛ فإن الدراسات تبين أن هذا الاتجاه يوجد أيضًا بوضوح في بعض الدول النامية.

وقد حددت جمعية التسويق الأمريكية (A.M.A) القواعد الأخلاقية التي يجب أن يلتزم بها المسوقون، والتي تمثلها المسؤولية المجتمعية، وتشمل تحمل المسوق مسؤولياته والصدق والوضوح والحقوق والواجبات خلال عمليات التسويق، وتطوير المنتج والإدارة والترويج والتوزيع والتسعير، فضلًا عن تطوير بحوث التسويق والعلاقات التنظيمية، فيما يعبر عنه بالأخلاق الإدارية، والتي تُعد جزءًا من المسؤولية المجتمعية للشركة، وتظهر هنا أهمية المفهوم الأخلاقي للتسويق، والذي يعد امتدادًا للمفهوم المجتمعي.

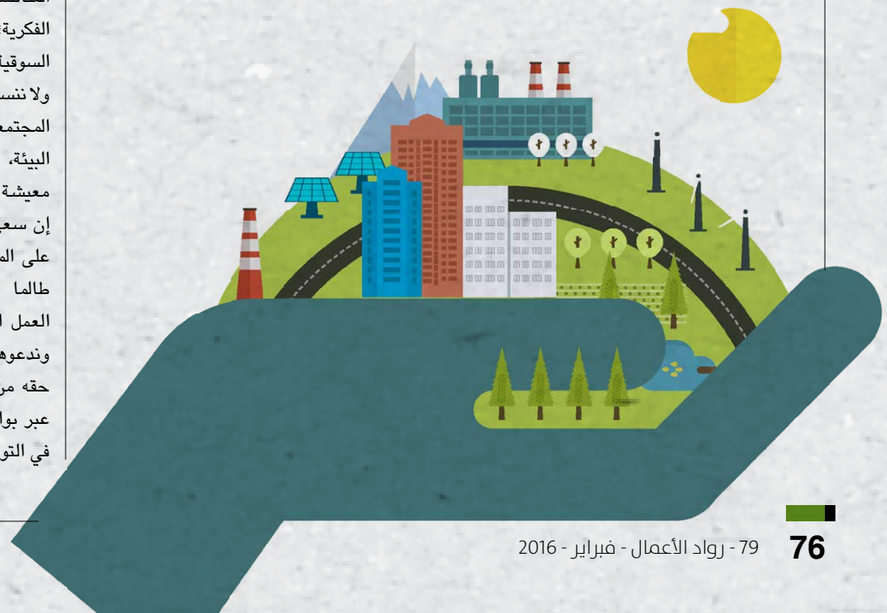
وتُعد المسؤولية المجتمعية ذات مردود مزدوج على الشركات، فكما تعود بالفائدة على المجتمع، فإنها تعود بالنفع أيضًا على الشركة. ولا نستطيع حصر هذه المنافع المتبادلة هنا، ولكن نركز على أنها تسهم في تحسين صورة الشركة الذهنية لدى العملاء والمتعاملين معها، وكذلك الموردين والأجهزة الحكومية والشركات الأخرى.

ومن فوائدها أيضًا، أن المسؤولية المجتمعية تضمن تفعيل التواصل بين الشركة ومجتمعها الخارجي، فضلًا عن تقديم خدمات لموظفيها وللمجتمع المحيط بها؛ ما ينعكس حتمًا على سمعتها ومكانتها بين أفراد المجتمع؛ وبالتالي تحقيق مزيد من الأرباح.

ويعطي تبني المسؤولية المجتمعية شعورًا بالثقة لدى المتعاملين مع الشركة؛ بسبب معاملتها العادلة، وصدقها في البيع والشراء، وتحقيق المنافسة العادلة، والمحافظة على حقوق الملكية الفكرية؛ ما يودي في النهاية إلى ارتفاع القيمة السوقية لأسهم الشركة وإقبال المستثمرين عليها.

ولا ننسى أن نستعرض الدور الإيجابي للمسؤولية المجتمعية تجاه الموارد الطبيعية، والحفاظ على البيئة، وتبني برامج خدمة المجتمع، وتحسين معيشة المجتمع وحل مشكلاته.

إن سعي الشركات لتحقيق أرباح تعود بالفائدة على المساهمين وملاكها، هو حق مكفول لها، طالما التزمت الشركة بالقوانين وأخلاقيات العمل المتعارف عليها. وهنا نطالب الشركات وندعوها إلى تحقيق التوازن بين إعطاء المجتمع حقه من الرعاية والاهتمام والتنمية المستدامة عبر بوابة المسؤولية المجتمعية، وبين رغباتها في التوسع وتحقيق مزيد من الأرباح.





كيف تخلق ميزة تنافسية لشركتك؟



وسيم بن حسن مسري
مدرب وكاتب متخصص في مجال ريادة الأعمال

امتلاك الشركة لميزة تنافسية يعني أن تقدّم للعملاء ما هو مغاير عن المنافسين، وأن تحقّق لهم مزايا أكثر من غيرها، وقيمة فريدة لا تتمكن الشركات المنافسةمن تحقيقها، مع الحرص على عدم قدرة المنافسين على تقليد ميزتها التنافسية.

وفي عالم الأعمال اليوم، يمكن خلق ميزة تنافسية،ولكن سرعان ما يقلدها المنافسون؛ وبالتالي تزول هذه الميزة، فالموارد والقدرات التي بنيت عليها الميزة التنافسية تؤثر في سهولة أو صعوبة تقليدها؛ فكلما كان من الصعب نسخ هذه الموارد أو تقليدها، كلما بقيت الميزة التنافسية لمدة أطول.

وعلى سبيل المثال؛ قد يكون لدى مطعم ما موقع جيد؛ ما يعني ميزة تنافسية له، ولكن غالبًا ما يكون من السهل فتح مطاعم بنفس الموقع؛ وبالتالي فقدان الميزة التنافسية، بينما لوكان المطعم يشتهر بمذاق رائع في وجباته، مع قدرته على تقديم الطعام بسرعة عالية تفوق المطاعم الأخرى، فهذا يصعب تقليده؛ لكونه يعمل وفق نظام إداري متميز وإمكانيات يصعبتوافرها لدى المنافسين.

ولهذا تعمل الشركات على خلق وتطوير مزايا تنافسية تمكنها من التفوق على منافسيها؛ من خلال الاستغلال الأمثل للإمكانيات المتاحة من الموارد البشرية والفنية والمالية والمادية والتنظيمية، بالإضافة إلى الكفاءات والقدرات والمعرفة، وغيرها من الإمكانيات التي تمكنها من البقاء على القمة في السوق.

وتستطيع الشركةخلق ميزة تنافسية لها بعدة طرق:

01 - سرعة تسليم المنتج أو تقديم الخدمة:

وكأمثلة على ذلك:

لدى شركة الشحن FedEx ميزة تنافسية تميّزها عن المنافسين؛ وهي السرعة الكبيرة في التوصيل والتسليم بما يفوق غيرها.

يتمتع محرّك البحث Google بميزة تنافسية تميزه عن بقية محركات البحث؛ وهي السرعة الكبيرة في إيجاد ما يبحث عنه الأشخاص بالتحديد.

02 - التميّز في أداء المنتج:

ويكون ذلك التميز بشكل يصعّب على أيّ منافس تقديم نفس مستوى الأداء؛ مثل:

تتمتع شركة Apple بميزة تنافسية عن منافسيها من حيث مستوى الأداء العالي لكافة منتجاتها: Ipod، Iphone، Ipad، علاوة على مستوى الابتكار الموجود بتلك المنتجات.

03 - انخفاض السعر أو تكلفة أقل:

وأمثلة على ذلك:

تمتلك سلسلة الهايبرماركت Tesco ميزة تنافسية تكمن في انخفاض أسعار منتجاتها، بالمقارنة مع بقية أسعار منافسيها، على الرغم من التشابه الكبير في المنتجات.

04 - ذات جودة عالية لمنتجاتها:

وكأمثلة على ذلك:

فوز مصانع لكزس Lexus للسيارات بجوائز الصانع للجودة العالمية، بناءً على دراسة حديثة كشفت عن تفوق سيارات لكزس 2015 في سوق السيارات الفاخرة، سواء على مستوى الفئة الصغرى للفخامة أو على المستوى المتوسط،أو على المستوى الممتاز للفخامة.

ومن أبرز النتائج التي تحققها الشركة من امتلاكها للميزة التنافسية، هوكسب ولاء زبائنها؛ نتيجة لتحقق رضاهم بما تقدمه لهم من منتجات أو خدمات أكثر تميزًا عن منافسيها، مع إمكانية الحصول على حصة سوقية أفضل وأكبر قياسًا بالمنافسين، وكذلك زيادة العوائد المالية والأرباح؛ نتيجة لزيادة الحصة السوقية واستمرار نجاح الشركة.

برنامج التحول الوطني.. وتطوير بيئة الأعمال



د. عدنان بن عبد الله الشيحة
مدير جامعة شقراء

عُقدت الشهر الماضي ورشة عمل مغلقة، دُعي إليها وزراء ومسؤولون حكوميون، وأعضاء من مجلس الشورى، ورجال أعمال، وأكاديميون، وإعلاميون، ورياضيون؛ للاطلاع والمشاركة بالرأي في مكونات برنامج التحول الوطني.

تضمن البرنامج ثلاثة محاور: المجتمع، والقطاع الخاص، والقطاع الحكومي؛ وهي في الحقيقة ثالوث التنمية المستديمة، ومرتكز جميع القضايا الوطنية الاستراتيجية.

ويفتح البرنامج آفاقًا أرحب وأبعد في النقاش العام، ويتيح الفرصة للتفكير وبشكل أعمق في القضايا الوطنية بأسلوب تحليلي وشفاف وتشاركي.ويتبع البرنامج منهجية الاحتواء لضمان قبوله؛ وبالتالي مساهمة الجميع في إنجاحه.

والفكرة من وراء ذلك؛ هي إعادة ضبط الاقتصاد الوطني، وتحسين الخدمات الحكومية من خلال ترشيد الإنفاق واستخدام الموارد بطريقة كفؤة وفاعلة.

ويُحسب للأمير محمد بن سلمان؛ رئيس مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية إدراكه للتحديات الحاضرة والمستقبلية، وضرورة إحداث تغييرات جريئة وجذرية وشاملة؛ لمعالجة المشكلات الحالية المعقدة وحلحلتها، وتطوير أوضاع اقتصادية مستقبلية أفضل ومستدامة. ولا شك في أن ذلك ينم عن حس سياسي وإدراك لحجم المسؤولية الوطنية الملقاة على عاتق سموه.

العنوان الأبرز في برنامج التحول الوطني أنه جاد ومهني وينشد التأثير النهائي الإيجابي، وليس الإجراءات الشكلية، كما ينظر للمشكلات على أنها تفويت للفرص والاستغراق في الجزئيات، من دون إدراك الصورة الكاملة، وما يحقق المصالح الوطنية العليا .

وقد يكون الربط بين المدخلات والمخرجات هو المعادلة التي كنا نفتقدها في الماضي، فعلى الرغم من الإنفاق السخي، إلا أنه لم يكن مرتبطًا بآليات وأهداف ونتائج محددة ومؤشرات أداء. وكما ذكر سموه في الكلمة التي أوضح فيها الرؤية والتوجه الوطني، من الضروري تحديد المخصصات وصرفها فيما يحقق العائد الأكبر للمواطنين، وخاصة الأقل حظًا في المجتمع. وكان أهم رسالة حملتها كلمة الأمير محمد بن سلمان لجمهور المشاركين هي مناقشة الموضوعات الاقتصادية والقضايا الاجتماعية ذات الحساسية، وطرح قضايا للنقاش لم تكن مطروحة من قبل، فجعلها قابلة للنقاش بشفافية تامة وفي إطار المصلحة الوطنية العليا. الأمر الآخر –وهو في ذات الأهمية– أن العمل التنموي هو في جوهره عمل تشاركي وتعاوني ؛ الأمر الذي يصب في اتجاه تحقيق الحوكمة والمشاركة الشعبية.

وبالرغم من أن برنامج التحول الوطني قصير الأجل هدفه سنة 2020 ،إلا أنها مرحلة أساسية في الخطة الاستراتيجية الوطنية 2030؛ما يعني بداية جيدة في الموازنة بين الحاضر والمستقبل تحقيقًا لتنمية مستدامة.

واذا كانت المهمة الرئيسة للبرنامج، البحث عن إجابة صريحة وصحيحة للسؤال: ماذا علينا أن نفعل لنكون أفضل؟ فينبغي الالتفات إلى هيكل صناعة القرار العام، والذي يعتمد على المركزية والبيروقراطية ويتصف بالبطء الشديد. ويجب ألا تختزل التنمية الاقتصادية بقرار مركزي ،بل بتدرج هرمي مكاني للقرار العام، بحيث يمنح كل مستوى إداري الصلاحيات التي تتناسب مع نطاقه الجغرافي، وهو ما يتضمن منح صلاحيات أوسع لمجالس المناطق والمجالس المحلية بالمحافظات والمجالس البلدية بالمدن.

إن التنمية المحلية تمثل جذور التنمية الوطنية، والمحليات هي مكان النشاط الاقتصادي والفعل الاجتماعي؛ لذا من المهم النظر إلى هذا الجانب في التطوير والإصلاح الإداري؛ إذ من شأن هذا، تطوير بيئة الأعمال، وتحفيز المواطنين على المبادرة، والإسهام في التنمية المحلية من خلال الأعمال التطوعية والمشروعات الريادية؛ ما يصب في اتجاه إعادة توزيع الدخل، وضمان توسيع دائرة الاستفادة من الإنفاق الحكومي السخي وتوليد الوظائف.

لقد ذكر الأمير محمد بن سلمان في كلمته – للمشاركين في ورشة العامل– أمرًا في غاية الأهمية، حينما قال إن الدعم الحكومي لا يصل إلى مستحقيه، وأكد على ضرورة التمييز بين القادرين اقتصاديًا والأقل حظًا في المجتمع. ومثل هذا الطرح يقع في جوهر موضوع أساسي في مجال المالية العامة؛ وهو إعادة توزيع الدخل؛ ذلك الموضوع الذي لم يأخذ حقه من الاهتمام.

إن مبادرة برنامج التحول الوطني تفتح نافذة، نطل من خلالها على المستقبل ونضع تصورات لما ينبغي عمله، ليس فقط فيما يمكن عمله في إطار الواقع الاقتصادي والإداري، بل أيضًا لتطوير آلية صنع القرار العام لنجعل سكان المحافظات أكثر مبادرة ومسؤولية فيما يخص شؤونهم المحلية وتحفيزهم للإبداع والابتكار، وتوظيف طاقاتهم فيما يخدم مجتمعهم ويرتقي بالاقتصاد الوطني.

لذا، يعزز تضمين نهج اللامركزية– كجزء أساسي من برنامج التحول الوطني– فرص نجاح إنجازه. إن اللامركزية والتخفيف من الاعتماد على الأجهزة البيروقراطية لا يضعف السلطة المركزية، وإنما يعزز قدرتها على الضبط الاجتماعي والرقابة والتوجيه. وتؤكد أهمية إعادة هيكلة الجهاز الحكومي، المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسكانية والتقنية التي تتطلب المرونة وسرعة الاستجابة والتكيف معها واحتواءها.

هناك ترقب وتطلع من الشارع السعودي لتجاوز التحديات التي تواجه البلاد، والثقة في أن ما يتم عمله يكون على أساس من المهنية العالية، والرؤية الواضحة والعزيمة في معالجة المشكلات من جذورها، وإحداث تغييرات جوهرية وجريئة.

إنَّ الأمير محمد بن سلمان يبعث برسالة مفادها أن القضايا الوطنية التنموية يجب أخذها على محمل الجد؛ وهذا يعني ضرورة تحويل الإرادة السياسية إلى مشروعات على أرض الواقع، تستجيب لاحتياجات المجتمع؛ وهو ما لايتأتى إلا بمنظومة إدارية حكومية تهيئ بيئة أعمال تكون جسرًا يعبر من فوقه برنامج التحول الوطني، ويحقق طموحات القيادة وتطلعات المواطنين.

طبيعة المشروعات.. وخصائص الوحدات الإنتاجية



د: عزت ضياء الدين

تناولت في مقالي السابق، ضرورة تنمية الميزات المطلقة والنسبية والتنافسية للمنشآت الصغيرة ومتناهية الصغر والمتوسطة، أسوة بالمنشآت الكبيرة العالمية، للاستفادة من مبادئ ومعايير منظمة التجارة العالمية (WTO) التي تعني بقطاع الأعمال العالمي.

وفي هذا المقال، نتناول البعد الآخر لعناصر التواجد والبقاء والاستدامة والتنافسية من خلال ثلاثة أنواع أخرى من الميزات؛ وهي:

01 – الميزات التي تهتم بالقيمة المقدمة للعملاء أو المستهلك النهائي من المنتج أو الخدمة.

02 – الميزات التي تتوفر من خلال أحد أو بعض الخصائص الأساسية المرتبطة بطبيعة المشروعات الصغيرة والمتوسطة (SMEs).

03 – الميزات التي تركز على الاستفادة من طبيعة خصائص الوحدات الانتاجية الصغيرة ومتناهية الصغر؛ بهدف تطوير استراتيجيات البقاء والاستمرارية والتغيير إلى استراتيجيات التقدم والتحول والتطور.

أولًا: ميزات معايير القيمة:

وتشمل الميزات الخمس التي تم اتفقت عليها الشركات الكبرى والمرتبطة بمعايير القيمة المقدمة من المنتج أو الخدمة للعملاء، والتي يختارها المنتجون ومقدمو الخدمات، وتحديد المستوى المعياري المتفق عليه من خلال مقياس التصنيف الدولي للتقييم من 1–5 ، بحيث يمثل التقييم **1** نجمة واحدة؛ أي أقل قيمة، ويمثل التقييم **2** نجمتين، ويمثل التقييم **5** خمس نجوم؛ أي أعلى قيمة، سواء لكل من المنتج أوالخدمة المقدمة.

وعناصر الميزات التي تم الاتفاق عليها هي: المنتج، والسعر، والوصول، والخدمات، والتجربة، أما تصنيف نوعية ميزات عناصر القيمة، فكما يلي:

الأساسية (ValueDominant) :

والتي تمثل القيمة المسيطرة الدائمة في منتجات أو خدمات المشروع، من حيث الجودة أو السعر أو طريقة الحصول عليها أو الخدمات المرتبطة أو الخبرة المترتبة عليها، وتميزها عن غيرها.

التفضيلية (Differentiating Value) :

وتمثل القيمة المفاضلة للمنتجات والخدمات ذات القيمة الأساسية المتكافئة، وتعني التمايز؛ ليكون الدافع الحقيقي الذي يدعو العملاء إلى شراء الخدمة أو المنتج عن غيره ، وهو يمثل السبب الحقيقي للشراء.

المكملة لمعايير القيم (Complementary Values):

وتمثل بقية القيم المكملة بعد القيمة الأساسية والقيمة التفضيلية، وتحدد لها مستوى أداء معياري لا تقل عنه.

ثانيًا: ميزات طبيعة خصائص المنشآت:

وتتمتع بعدة خصائص، نذكر منها مايلي:

– التفرد (**Niche Businesses**) :

ويقصد بها التواجد منفردًا في المكان المخصص لخدمة العملاء أو المستهلكين للمنتج؛ حيث يكون هو المشروع الوحيد الذي يقدم هذا المنتج أو الخدمة في المحيط المخصص، كما يأتي التفرد من التخصص في مجال محدد أو التميز الواضح، وهي ميزة تتبعها المؤسسات الداعمة للمشروعات الصغيرة في بعض الولايات والمدن الامريكية الصغيرة بتخصيص مشروع واحد بكل منطقة مثل: مكتبة وميني ماركت ومدرسة ودار حضانة وكوافير ومحل تصوير محطة بيع السولار وورشة تغيير زيوت وكاوتش وغيرها من الخدمات أو المنتجات. وأهم ما يميز هذا النوع، أن المشروعات الأخرى لاتستطيع تقليده في تقديم تلك الخدمات لتميزها في الجودة، كما لا تستطيع المشروعات المتوسطة والكبيرة إنتاج نفس المنتج أو تقديم خدمة ماثلة بنفس السعر؛ بسبب تكلفته المنخفضة.

النمو (Growing Businesses):

وهي المشروعات التي تنمو نموا طبيعيا من خلال الرعاية والمتابعة والاهتمام والتعلم واكتساب الخبرات والمنهجية الادارية في المشروع.

الارتباط بمشروعات سلاسل القيمة أو الإمداد (Chains) :

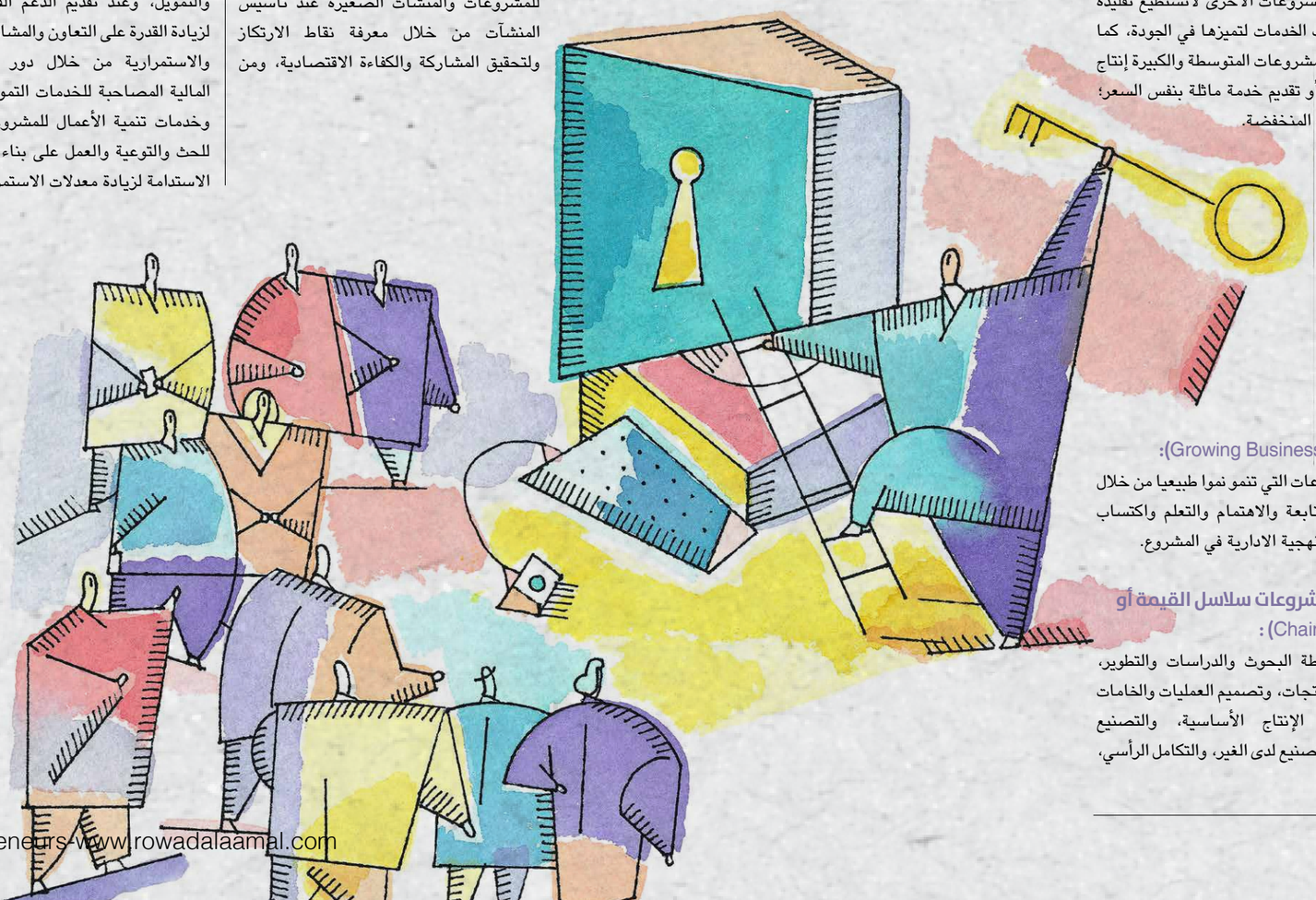
وتشمل أنشطة البحوث والدراسات والتطوير، وتصميم المنتجات، وتصميم العمليات والخامات ومستلزمات الإنتاج الأساسية، والتصنيع والجودة، والتصنيع لدى الغير، والتكامل الرأسي، والخدمات الصناعية. أما أنشطة سلاسل الإمداد فتشمل أنشطة الإنتاج مثل المزارعين، والمنتجين، وأنشطة تجارة الجملة، وأنشطة تجارة التجزئة للمواد الخام أو المنتجات النهائية أو نصف المصنعة، ثم أنشطة التوزيع على المستهلكين.

التطوير المستمر لتحقيق الميزة التنافسية المستدامة (Continuous development) :

ومنها تطوير المعدات وأدوات الإنتاج وتحديثها. كمثال على ذلك؛ يتطلب مشروع تصوير المستندات، تحديث المعدات والأجهزة باستمرار للبقاء في المنافسة.

إتاحة المنتج أو الخدمة للجميع Share-economy or Sharing) economy):

ويعني إتاحة المنتج أو لخدمة لمستويات متعددة من الأفراد والمستهلكين بالسعر الذي يتحمله كل فئة طبقًا للقدرات الشرائية المختلفة.



ثالثًا: ميزات مبادئ الوحدات الانتاجية متناهية الصغر (Micro Productive Units):

تبنى طبيعة خصائص الوحدات متناهية الصغر على عدة مبادئ أساسية؛ لتميزها عن الوحدات الإنتاجية المتوسطة والكبيرة ، أهمها :

- الآلية الأساسية للتنمية: ويعني الاعتماد على الذات في التنمية.
- تصميم الوحدة الإنتاجية بحيث تكون الوحدات الأصغر حجمًا وأكثر كفاءة وإنتاجية من الوحدات الأكبر حجمًا.
- إتاحة إمكانية زيادة الإنتاجية.
- التنمية الجماعية؛ بهدف تحقيق التعاون والمشاركة والتكامل في الإنتاجية من خلال تجمعات المشروعات الإنتاجية لتحقيق الوفرة؛ حيث تصمم الوحدات متناهية الصغر والصغيرة بحيث تكون أكثر كفاءة من الوحدات المتوسطة.

أصبح حتميًا، تكوين ميزات الاستدامة للمشروعات والمنشآت الصغيرة عند تأسيس المنشآت من خلال معرفة نقاط الارتكاز ولتحقيق المشاركة والكفاءة الاقتصادية، ومن خلال العمل بالمنهجية أو بالكيفية؛ وذلك من خلال الخطوات التالية:

- تكوين إحدى ميزات التجارة الدولية.
- تكوين ميزات القيمة للمنتجات أو الخدمات.
- تكوين ميزات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، من حيث التفرد والنمو والتخصص والتميز وإمكانية الشراكة في سلاسل القيمة و/أو سلاسل الامداد.
- تكوين ميزات المشروع كوحدة إنتاجية مستقلة تتمتع بميزات الكفاءة والفاعلية والجودة في التشغيل والأداء ولها القدرة على التغير والتنمية الذاتية والتواجد والاستمرارية والتطور من خلال فريق عمل كفء.

وختامًا، نؤكد على أهمية تطوير آليات التشبيك والتعاون والتشارك بين المشروعات؛ من خلال سلاسل القيمة وسلاسل الإمداد، وآليات تنمية تجمعات المشروعات، مع توفير ميزات الاستدامة للمشروعات الصغيرة عند الإنشاء والتمويل، وعند تقديم الدعم الفني والمشورة لزيادة القدرة على التعاون والمشاركة والمنافسة والاستمرارية من خلال دور الخدمات غير المالية المصاحبة للخدمات التمويل والائتمان، وخدمات تنمية الأعمال للمشروعات الصغيرة للحث والتوعية والعمل على بناء وتنمية ميزات الاستدامة لزيادة معدلات الاستمرار.



أقوال مأثورة

شقيمة كل امرئ ما يحسنه، وإذا صنعت شيئًا فأحكم صنعه، تربح وتنجح ، وتكسب سمعة حسنة».

علي بن أبي طالب رضي الله عنه



«هناك أشخاص لديهم موهبة الإدارة ، وهم الذين يستطيعون إدارة منظمة كبيرة ، ثم هناك الناس الذين لهم قدرات تحليلية أو رؤية استراتيجية. أنا أضع نفسي في المعسكر الأخير».

مارك زوكربيرج



«يملك بعضُنا مدربًا جاهزًا ليجري عليه ، ثم يقلع طائرًا، فإذا لم تملك مدربًا مثله فاعلم أنها مسؤوليتك،عليك أن تمسك معولًا وتعبّد مدربًا لك لكي تقلع أنت ومن سيتبعونك من بعدك» .

مارك توين



«النجاح يكون من نصيب أشخاص تحلوا بالشجاعة والإقدام؛ ليفعلوا شيئًا ما مقتنعين به, ونادرًا مايكون النجاح حليف الخائفين من العواقب».

جواهر لال نهرو

أفضل سعر لأجهزة نقاط البيع والتركيب خلال 48 ساعة



أفضل الأسعار في السوق

التركيب مجاني خلال 48 ساعة

بطاقة شريحة مجانية دون الحاجة إلى الخط الأرضي

اعفاء من رسوم الإيجار والصيانة الشهرية

800 124 2226
riyadbank.com

بنك الرياض
riyad bank

Riyad Bank

بنكي