



د. تماضر الدسوقي

كيف تتقذ نفسك وعائلتك وعملك من الأزمة الاقتصادية وتصبح غنياً

الفصل الرابع

الشروط الأساسية اللازمة لنجاح مشروعك الخاص



أولاً : إذا كان مشروعك الخاص مجرد فكرة :

عزيزي القارئ إذا كان مشروعك الخاص عبارة عن مجرد فكرة داخل رأسك ولم تبدأ فيه بعد فعليك في هذه الحالة أن تضع في الاعتبار الشروط التالية

١- ألا تقلد الآخرين ، فلا بد أن تقوم بابتكار مشاريع وأفكار جديدة في تخصصك ، على سبيل المثال رأيت شاب فتح مطعم وربح منه كثيراً فتقوم أنت أيضاً بفتح مطعم بحجة أنه يربح ، عزيزي القارئ هناك مقولة شهيرة تقول بأن ما قد تجده نافعا ومربحا لغيرك ليس بالضرورة أن يكون ناجحا ومربحا بالنسبة لك والعكس صحيح ، فابتعد تماما عن التقليد إلا إذا كنت ستقدم المشروع بشكل جديد وأفكار جديدة ، مثلا لديك أفكار وتطبيقات جديدة رائعة في مشروع المطعم ففي هذه الحالة ابدأ مشروعك فأنت في هذه الحالة لست مقلدا بل مبتكرا .

٢- أن تبدأ بمشروع بسيط لا يتطلب رأس مال كبير وابدأ المشروع من بيتك واجعل أول عملائك هم أهلك وأصدقائك وجيرانك .

٣- أن تباشر مشروعك بنفسك ولا تعتمد على أحد في إدارته مهما كانت



درجة ثقتك فيه .

٤- أن يكون مشروعك في مجال تخصصك

٥- أن تقوم بدراسة جدوى مسبقة عن المشروع قبل البدء في اتخاذ أي خطوات في تنفيذه .

٦- أن يكون المنتج الخاص الذى يقوم عليه مشروعك رخيص الثمن قدر الإمكان ويحتاج إليه شريحة كبيرة من الناس .

إن توافر هذه الشروط السابقة يعتبر من الأسباب الرئيسة في نجاح أي مشروع

ثانياً : إذا كان مشروعك قائم بالفعل :

عزيزي القارئ إذا كان لديك شركة أو مشروع قائم بالفعل ولديك عدد من العاملين وأردت نجاح وتقدم وتطور هذا المشروع فعليك ب

- أن تكون على تواصل دائم ومباشر مع كل فرد على حده وبسرية تامة وذلك من أعلى منصب كنائبك مثلاً إلى أقل منصب وهو عامل النظافة ، بحيث تكون بمثابة الصديق الحميم لكل شخص يعمل لديك وتكون على دراية تامة بكل مشاكلهم المادية والاجتماعية والنفسية وأن تسعى قدر المستطاع في مساعدتهم على حل هذه المشاكل ، لأن ذلك سوف يجعلهم



يحبونك ويتفانون في العمل ويتخلصون من أي مشكلة تواجههم وتؤثر على قدرتهم الإنتاجية والعملية ، فقدرتك على تحويل الشركة والعاملين بها إلى أسرة صغيرة سوف يكون له بالغ الاثر في تطور وتقدم هذه الشركة .

– أن تنشط بند الحوافز والهدايا وشهادات التقدير والترقية بالتزامن مع تنشيط بند العقوبات والخصومات والفصل من العمل ، وبذلك تخلق الرهبة والرغبة وروح التنافس الشريف في نفوس العاملين في الشركة .

– أن تسعى دوماً لحث جميع العاملين بالشركة على التفكير والابتكار وطرح طرق وأساليب جديدة للنهوض بالشركة .

– أن تكون مستمع جيد لكل العاملين معك في الشركة وكذلك لكل المتعاملين معها ولا تستحقر أحداً مهما كان ، فربما من استحقته واستخففت بعقله هو من يحمل فكرة عظيمة تكون سبباً في تطوير الشركة وتكبيرها ، فلا ترفض مباشرة أي فكرة يطرحها أحدهم بل ناقشه وفكر معه ثم توصلها معاً إلى قرار صائب .

– ألا تتهاون أبداً مع شكوى يقدمها أحد المتعاملين مع الشركة ، بل اسعى جاهداً لحل المشكلة وتجنبها لأن تجاهل الشكوى سيجعلها تتكرر وستؤدى



د. تماضر الدسوقي

كيف تتقذ نفسك وعائلتك وعملك من الأزمة الاقتصادية وتصبح غنياً

إلى مزيد من الشكاوى وبالتالي خسارة العملاء .

- كن على يقين أن رأس مال الشركة أو حجمها في السوق ليس شرطاً على الإطلاق في نماء الشركة أو إفلاسها ، ولو طبقت كل ما ذكرته سابقاً من خطوات وشروط فسيكون ذلك كافياً بإذن الله لنجاح وتطور شركتك ومشروعك بسرعة ويسر .