

القاعدة

1

اعثر على فراغ واملأه

Find A Vacuum and Fill It



== الفرص الصغيرة هي غالبًا بداية المشروعات الكبيرة .

Demosthenes

== هناك شيء واحد أقوى من كل العالم .. إنه الفكرة التي حان وقتها .

Victor Hugo

ومن ثم فإنك تعتقد بأن لديك ما يجعل منك مديراً مغامراً تمتلك المشروعات ذات الأفكار الرائدة ، أو ما يطلق عليه بالإنجليزية Entrepreneur . لقد قرأت كل قصص النجاح عن أفراد آخرين يجعلونها كبيرة وتجعلك أنت قلقاً . إنك جيد في وظيفتك ، ولا يزال الناس يرددون أن لك مستقبلاً باهراً ، ولكنك متعب من تلقي تعليمات متوسطة من أفراد متوسطين . لماذا تكون أنت ذلك الشخص بكل الأفكار المتألقة بينما يحصل شخص آخر دائماً على كل التقدير والمكافآت ؟ متى تصل تلك الترقية الكبيرة – التي معها الأموال الكبيرة ، والأسهم الاختيارية والمكافآت الضخمة ؟ لا يزالون يرددون "قريباً" ، "قريباً" . لقد أصبح الوقت هو الذي يقودك ، إنه رئيسك . ولكن توجد أولاً ، بعض كلمات التحذير قبل أن تترك وظيفتك الجذابة المريحة ، ذات المرتب الشهري ، المكتب الحديث ، السكرتارية النشيطة ، وذلك الشعور الدافئ بالأمان الوظيفي الذي يلزم العمل لدى منظمة مستقرة .

سوف يعتبرك رئيسك ، زملاؤك وكثير من أصدقائك أنك قد فقدت عقلك . توقع واحدة أو أكثر من الملاحظات التالية . "هل أنت مجنون "... "إنك تفسد حياة مهنية واعدة"... "في خلال السنوات الخمس القادمة يمكنك أن تصبح مديراً للوحدة ج أو د ، أو مديراً عاماً في المركز الرئيسي".

إن توقيع خطاب الاستقالة يحتاج إلى كثير من الشجاعة . ولذلك ، قبل أن تقفز تلك القفزة إلى المجهول ، أقترح عليك أن تجلس وتفكر ملياً في الموضوعات التي أثارها Brain O'Reilly في مقالة له في مجلة Fortune ، تحت عنوان : "ما الذي يكلفك لكي تبدأ مشروعك الجديد : "What It Takes to Start a Startup" . لقد أصاب O'Reilly في هذا المقال كبد الحقيقة :

هل تضع يدك على حالات الضعف في المشروعات المغامرة القائمة على الأفكار الجديدة؟ هل تعبت من القراءة عن البراعم الصغيرة من المديرين التنفيذيين الذين لم يفعلوا شيئاً أكثر مهارة من بيع الكتب أو تذاكر الطيران عبر "الإنترنت Internet" ويحققون المليون؟ وأنت في نفس الوقت ، وبعد

مضي أكثر من 15 عاماً على نفس مكتب الوظيفة ترعى وتمرّض تلك الفكرة الواهمة . إن هناك مشكلة واحدة فقط: في كل مرة تفكر في شراء ذلك الحلم يتصعب العرق بين راحتك . سوف يختفي المرتب الشهري الثابت . لا وقت لسلسلات التليفزيون أو مباريات كرة القدم . إنك تتساءل في دهشة : كيف يتخلى هؤلاء المدبرون المغامرون عن ألقابهم ونياشينهم الوظيفية، ويخاطرون بكل شيء - الدخل الثابت ، نمط الحياة ، وتقدير الذات - من أجل فكرة مجنونة من المحتمل أنها لا تنجح بالمرة . الأفضل أن تنحني لهذه الوظيفة اليومية . من منظور فكرة المغامرة والإقدام في تبني المشروعات الجديدة ، إنك سوف تظل "مهلك سر" . هل هم مجانيين يبحثون عن الإثارة ؟ إن المدبرين المغامرين Entrepreneurs ليسوا عناصر الشر في دنيا الأعمال . إنهم أيضاً لا يفكرون كثيراً حول المخاطرة ، أو أن يتصعب العرق بين راحتهم ، أو قوة الثروة أو الفشل . إذا كانت ترعبك فكرة المغامرة والإقدام في تبني وإدارة المشروعات القائمة على الأفكار الجديدة ، أو كان يشغلك حلم القوة التي سوف يجلبها لك النجاح ، فالاحتمال الأكبر أنك لست ذلك الشخص المناسب لهذا النوع من الأعمال⁽¹⁾ .

استمر O'Reilly حينئذ في الاستشهاد بالبليونير الإنجليزي Richard Branson ، ذلك الرجل الذي دشّن أول أجهزة التسجيلات، وأول خطوط الطيران العابرة للمحيط الأطلسي ، ولكنه أيضاً جذب إليه الشهرة والصيت من خلال محاولاته الجريئة ، لكي يصبح أول رجل يدور حول العالم في منطاد يتحرك بالهواء الساخن . قال Branson : "لا فرق في أن تكون مغامراً وأن تكون متبنياً للمشروعات ذات الأفكار الجديدة . أن تكون على استعداد للذهاب إلى حيث لا يجرؤ معظم الناس على ذلك . إن المسألة لا تتعلق بـ (2) أو (3) بليون دولار . إنها تتعلق بعدم إهدار الوقت المتاح في حياتك" .

(1)Brain O'Reilly "What It Takes to Start a Startup" Fortune, June 7, 1999.

هل لا تزال مقتنعاً بأن لديك ما يجعلك مغامراً تتبنى إدارة وتملك المشروعات القائمة على الأفكار الجديدة Entrepreneur ؟ حسناً ، ولكن ماذا بالضبط تريد أن تفعله ؟ إن القاعدة الأولى في تبني وإدارة المشروعات الجديدة أن تدرب نفسك على رؤية الفراغات أو الفجوات في السوق وتحاول أن تملأها .

انظر حولك ... شاهد هذا الفتى في الشارع ومعه ماكينة الحياكة - ما الخدمة التي يعرضها ؟ شاهد السيدة التي تشوي الفراخ بالقرب من تلك النزل الرخيصة - لماذا اختارت هذا الموقف ؟ ماذا عن ذلك الفندق الجديد على الطريق الرئيسي - لماذا يقبل على هذا العمل الضخم ؟ كيف استطاع ذلك الشاب الذي يعمل في قسم "الكمبيوتر" أن يؤدي عمله بهذا المستوى من جودة وتصميم برامج أعماله .

هناك إجابة واحدة بسيطة لكل هذه الأسئلة : هذه الأعمال توجد لأن هناك حاجة إليها . لا يهم إذا كنت تتعامل مع أرجل الفراخ ، مطاعم فاخرة أو مواقع الإنترنت ، أو إذا ما كنت تتحدث عن معدل دوران يومي 100 أو 1000 دولار . المبدأ واحد من "بانكوك" إلى "وادي السيليكون" . النجاح في الأعمال يعتمد على العثور على فراغ وملئه . Anita Roddic قد أنشأ ما أطلق عليه محلات Body Shop الذي حقق نجاحاً ضخماً على أساس نظام "امتياز الوكيل المشارك" والتي تباع أدوات التجميل الخالية من أي مواد مخدرة . لقد قال Anita : إذا كان هناك حاجة لمنتج ما أو خدمة معينة فإن شخصاً ما سوف يقفز إلى تلييتها . لماذا لا ينبغي أن تكون أنت ؟ إذا كنت الأول في تقديم شيء ما يحتاجه الجمهور ، ولا يستطيع الحصول عليه من شخص ما آخر ، أو إذا توقعت بنجاح حاجة مستقبلية ، تكون قد اقتنصت فرصة جيدة . إلى أن تستيقظ المنافسة إلى الفرصة التي افتقدتها ، يكون السوق بكامله لك .

يحدثنا التاريخ عن الكثير من الأمثلة من المديرين المغامرين بتملك مشروعات تستند إلى أفكار جديدة ، والذين أصبحوا ناجحين عن طريق تلبية أو توقع الحاجة إلى منتجات جديدة . أنتج Isaac Singer آلات الحياكة التي تتناسب مع الاستخدام المنزلي ، استخدم Henry Ford طريقة خط التجميع لسيارات يستطيع الأفراد العاديون شراءها ، ورأى George Eastman الحاجة إلى كاميرا صغيرة

سهلة الحمل . توقع آخرون اتجاهات سكانية . رأى Julius Rosenwald من شركة Sears Roebuck ، على سبيل المثال ، التجارة عن طريق الأوامر البريدية ، توقع William S. Paley من شركة CBS شعبية التليفزيون التجارية كتسليية منزلية ، ورأى Ray Krok من شركة McDonald الإمكانيات الواعدة لتوكيلات امتياز الوجبات السريعة .

قد حالف النجاح أيضاً أصحاب البصيرة والرؤى ، الذين رأوا كيف يمكن تحسين السلع والخدمات القائمة . أو الذين قدموا حلولاً للمشكلات جذبت اهتمام الأسواق . لقد أعاد Stephen Jobs تصميم أجهزة الكمبيوتر بحيث أصبحت أكثر بساطة لكل من يستطيع استخدامها . أيضاً أعاد Dewitt and Lila تدوير مقالات المجلات السابق نشرها بشكل مكثف في مجلة "مختارات القارئ The Reader's Digest" .

من أين تأتي مثل هذه الأفكار ؟ توجد ثلاثة مصادر أساسية للأفكار . المصدر الأول وظيفتك . إن العمل الذي تقوم به حالياً يمكن أن يكون مصدراً قوياً للأفكار ، لأنه يمثل القدرات الطبيعية للعمل التي قمت بتنميتها . المصدر المتوقع الآخر يكمن في هواياتك واهتماماتك خارج العمل ، لأن هذا مجال آخر حيث تشعر تجاهه بشعور طبيعي . يتمثل المصدر الثالث فيما يمكن تسميته "بالملاحظات العابرة" ، أو اقتناص فرصة من خلال المقابلة العارضة أو واقعة في حياتك اليومية .

دعني أعطيك بعض الأمثلة :

⇐ لقد استلهم Ralph Schneider فكرة نادي الفداء والعشاء ، عندما ذهب لتناول الغداء واكتشف أنه لا توجد نقود معه .

⇐ لقد اخترع Leo Gerstenzang عيدان Q.tips عندما رأى زوجته تستعمل الصوف اللقطني الملفوف حول مقبض فرشاة الأسنان لتنظيف أذن طفلتها الصغيرة .

⇐ التقط King C. Gillette فكرة ماكينة الحلاقة الآمنة ، عندما أزعجه الصدأ الذي ظهر على ماكينة حلاقته العادية . لقد كان يبحث عن منتج ما سوف يستخدمه الناس ثم يتخلصون منه بعد ذلك .

سوف يُذكر هؤلاء الأفراد بأنهم مخترعون عظام ، ولكن يوجد أيضاً عشرات الآلاف من الأفراد الآخرين الذين يعتبرون مغامرين ناجحين في تبني مشروعات تعتمد على أفكار جديدة Entrepreneurs دون أن ترتبط أسماؤهم بالأشياء المنزلية .

تمثل قارة آسيا أفراداً منهمكين ومشغولين ، الذين وضعوا أيديهم على فراغات وقاموا بملئها . إنك لا تحتاج إلى أن تكون Le Ka-Shing - الذي انطلق في تصنيع الورد الصناعي من البلاستيك، ويدير الآن Cheung Kong واحداً من أكبر التكتلات الاقتصادية القوية في هونغ كونج - لكي تكون مغامراً ناجحاً لمشروعات مبتكرة . يوجد كثيرون من رجال وسيدات الأعمال الصغار الذين لم تظهر أسماؤهم في الصحف والمجلات ، ولكنهم حققوا لأنفسهم أموالاً وحياة جيدة عن طريق عثورهم على الفرصة وكان لهم العقلية والإرادة لاقتناصها .

بينما ليس هناك أدنى ضرر في الإعجاب برابطة المغامرين الكبار Entrepreneurs، ولكن لا تنس أيضاً أنه كان عليهم أن يبدأوا في مكان ما . تذكر السيدة التي أقامت مشروعها لبيع أرجل الفراخ المشوية بالقرب من نزل أو دار إيواء للفقراء قد اكتشفته لسوق منتجاتها ؟ في يوم ما قد تدير سلسلة من المطاعم الفاخرة أو حتى المتوسطة . والشاب الذي تخصص في تصميم المواقع على شبكات الإنترنت Websits ، قد يصبح المليونير التالي عن طريق الإنترنت .

دعني أخبرك بما قد ساعدني على النجاح . في عام 1965 ، كنت شاباً في سن السراھقة أعيش مع والدي في بانكوك ، ومنتظماً في دراستي بالمدرسة الدولية المحلية . افترضت أن أكون شاباً أنيقاً عادياً . لم أكن طالباً مجتهداً في دراستي ، حيث إنني كنت أكثر اهتماماً في أن أضع نفسي في اختبارات أكثر تحدياً مثل صداقاتي مع البنات ورياضة السيارات .

عندما كنت في الرابعة عشرة من عمري كنت مولعاً بسيارات السباق الصغيرة لأنها كانت أقرب شيء إلى "الموتوسيكل" الذي سمح لي بقيادته . لقد ساعدت على إقامة المسابقات الأولى في بانكوك ، وسرعان ما توافد أفراد كثيرون للدخول في

سباقات منظمة . لم يمض وقت طويل ، وهذه الرياضة الجديدة تكتسب كل يوم أنصاراً جديداً ، ولقد فكرت في أن الوقت قد حان لكي تعطي الصحافة لهذا الحدث بعض الاهتمام . ذهبت إلى صحيفة باللغة بالإنجليزية لأرى إذا كان يمكنهم أن يدفعوا لي مقابل أن أكتب لهم عموداً أسبوعياً .

أعجبت بالفكرة مجلة The Bangkok World (اشترتها فيما بعد Bangkok Post) ؛ بشرط أن أضمن لهم بعض الإعلانات لكي تسير جنباً إلى جنب مع "العمود المقترح" . لم أكن أعرف شيئاً عن بيع الإعلانات ، ولكنني أعرف كل شخص له اتصال بهذه الرياضة . لقد كانت كل شركات الإطارات التي تزود سيارات السباق الصغيرة ومالكو "الجراجات" سعداء في أن يدفعوا مبلغاً صغيراً نسبياً للإعلان . لقد بدا أن كل شيء كان يعمل إلى حد ما لصالحني . كنت أكتب عن نوع من الرياضة أنا أحبه ، وأشارك في تعاملات مع أفراد كنت أعرفهم جيداً وبصفة عامة أحببتهم . كانت الصحيفة سعيدة لأن الإعلانات كانت تحقق لها الكثير من الإيرادات . لم يمض وقت طويل حتى كنت أكسب شهرياً 500 دولار أمريكي ، بينما كنت لا أزال طالباً في مرحلة الدراسة الثانوية . أستطيع أن أقول لك إن الشعور بالسعادة كان يغمرنني ، لأنني أحصل على دخل ثابت ، وفي تلك الأيام كانت 500 دولار تعني الشيء الكثير . كان العمود الصحفي يسير سيراً حسناً ، ولذلك اقترحت ما يطلق عليه الآن "مكتب الإعلانات" - وحدات تنظيمية ملحقة بالصحف والمجلات التي يدفع لها المعلنون مقابل إعلاناتهم . في تلك الأيام كانت تمثل هذه الوحدات مصادر دخل ضخمة - انظر إلى Bangkok Post وأيضاً South China Morning - ولكن قبل ذلك كان المفهوم غير واضح . كان هناك فراغ وأنا كنت أملأه . لقد شرعت في كتابة قصص عن مجموعات ملك تاييلاند الخاصة من السيارات . مرة أخرى كانت هذه صيغة متكاملة لمشروع أعمال : إنني أستمتع بالعمل ، جذبت الفكرة الكثير من الإعلانات ، وقد انتفخ جيبي بأوراق "البنكنوت" .

حتى هذا الوقت ، كنت أقضي جزءاً صغيراً من وقت العمل في إدارة الإعلانات في مكتب الصحيفة ، وبدأت أرد على التليفون في حالة عدم وجود المدير . في أحد

الأيام ترك المدير العمل ، وأنا مارست وظيفته بصورة غير رسمية . عندما بلغت سن السادسة عشر ، وجدت نفسي أندفع إلى المكتب بعد الدراسة ، أتصل تليفونياً بالعملاء ، أبيع مساحات الإعلانات ، وبصفة عامة أدير العمل . عندما كان العملاء يتصلون في الصباح ، كان يأتيهم الرد : "إنني آسف ، مدير الإعلانات في المدرسة الآن . من فضلك اتصل بعد الساعة 3.30 مساءً" .

لقد تركت المدرسة تقريباً في الوقت الذي تغير فيه مالك الصحيفة The Bangkok World ؛ وتغير معه مصيري . أردت أن أكون مديراً للإعلان طول الوقت . نظر إليّ المالك الجديد للصحيفة وقال : "صراحة ، لا يمكنني أن أثق في أن تكون إعلانات صحيفتي إلى شاب في سن المراهقة ، لم يتعد 17 عاماً قد ترك المدرسة لتوه" . لقد غادرت المكان في الحال .

كان بيع الإعلانات الآن بالنسبة لي عملاً أعرف عنه شيئاً أو أكثر ، ومن ثم بحثت حولي لعلني أعثر على فرصة تمكنني من أن أستغل هذه المعرفة . كانت الإذاعة باللغة الإنجليزية في بانكوك ، قد دخلت حديثاً كشكل من أشكال الإعلام والإعلان ، ولذلك قد اشتريت بعض أوقات الإذاعة - لقد كانت رخيصة جداً في تلك الأيام - عينت مذيع إعلانات ، وبعثت بعض الإعلانات - جمعت أموالاً منذ اليوم الأول . لم يكن لدي اختيار لأنه لم يكن لدي أموال أنفقتها .

في نفس الوقت ، بدأت العمل في شركة لتنظيف المكاتب . لماذا ؟ لأنه كان هناك فراغ وأردت أن أملاه . كان يوجد الكثير من الشركات الكبيرة مثل Pan Am و AIA تتحرك إلى بانكوك . وفي نفس الوقت . تتحرك معها كتل ضخمة من محتويات المكاتب ، ولذلك كان هناك طلب متزايد على مثل هذه الخدمة .

كان شيء مربعاً إلى حد ما تنظيف مبني من الخارج يتكون من 21 طابقاً - كان ذلك هو الأطول حينئذ - وبأساليب وأجهزة مصنعة يدوياً . لم أكن أستطيع أن أدفع لتأمين الحوادث ، ولذلك أخبرت عمال النظافة : إذا سقط أحدكم من على السقالة سوف يفصل من العمل قبل أن يصل إلى الأرض ، لم نفقد أي عامل .

أثناء ذلك ، كانت أعمال الإذاعة تتوسع وتدخل في مجال السمسرة الصحفية .

اشترينا وقت الإذاعة ، بعنا المساحات ، وبالتدريج بدأنا في كتابة الإعلانات أيضاً .
شيئاً فشيئاً تطورت الأعمال إلى وكالة للإعلان وأصبحت أنا المالك والمدير .

قبل أن أصل إلى سن 21 عاماً ، كان لديّ 200 فرد يعملون لحسابي ، يشتركون جميعاً في شيء واحد : لقد كانوا أكبر مني سنّاً . إذا ظهر لك هذا أنه إلى حد ما سهل ، دعني أحدثك قليلاً عن بانكوك في أواخر الستينيات وأوائل السبعينيات (1970) . لقد كانت امتداداً "لحرب فيتنام" ، ولذلك كانت بانكوك مكتظة بالأمريكان والدولار القوي ، كان التايلانديون يزداد وعيهم عن العالم الخارجي من خلال الاتصال مع الغربيين ، السفر ، والدراسة في الخارج . بدأت الطبقة المتوسطة في المجتمع التايلاندي تظهر ، فاتحة المجال أمام فرص الأعمال الوافدة . ولأن الاقتصاد التايلاندي أخذ في التوسع تحركت الشركات الغربية إلى بانكوك لإنشاء كيان مبكر لها في المنطقة ولتشكل جزءاً من قصة النجاح . اختصاراً . كانت بانكوك مدينة الغرض ، وكنت محظوظاً في أن أكون في المكان المناسب ، في الوقت المناسب .

لقد ازدهرت أعمالي . حققت كل من وكالة الإعلانات ومكتب خدمة النظافة نمواً ملحوظاً مع ازدهار ونمو الاقتصاد في تايلاند ، وفي النهاية بعث الاثنان معاً بمبلغ ضخم . يوجد هنا ملاحظتان يجب التنويه بهما : الشيء الصغير يمكن بحق أن يكون جميلاً ؛ والشيء الجيد يؤدي غالباً إلى شيء آخر من نفس النوع . أدى عمود سباق السيارات الصغيرة إلى وحدة تنظيمية للإعلانات داخل الصحيفة ، التي أدت إلى إنشاء وظيفة إعلانية . التي أدت إلى سمسة الإعلانات الصحفية ، والتي أدت إلى وكالة للإعلانات ، شيء ما قد بدأ من فكرة جيدة تبلورت في أحد المشروعات الذي أصبح مشروعاً آخر .

إن الدروس التي تعلمتها كمفامر مشروعات تقوم على أفكار جديدة ، وفي تلك السن المبكرة أثبتت أنها في غاية القيمة والأهمية في سنوات حياتي التالية . لقد اكتشفنا فراغات وملأها بمشروع الأغذية السريعة على النمط الغربي في تايلاند ، والآن أصبح السوق القائد . وعلى نفس المنوال بدأنا السلسلة الأولى لمشروع Pizza Hut ، مشروع خدمة التوصيل للمنازل الأولى باستخدام العجلة البخارية

للتغلب على مشكلة المواصلات في بانكوك ، وأول رقم تليفون لطلب الخدمة ، وأول مشروع جوائز تحفيز شراء "الأيس كريم" .

كنا أول الشركات التي تدخل في عالم "الموضة" لأول مرة ، عندما كانت الطبقة المتوسطة آخذة في الظهور وتنمو لديها شهية التطوع إلى أسماء مثل Esprit . أصبحت منتجات أنماط الحياة الوافدة أيضاً ناجحة جداً . تتمثل البراعة والمهارة في التعرف بسرعة على مثل هذه الاتجاهات . لقد كان لي ميزة أن نكون أول من يباشر أي مجال ندخله . إذا كنت الأول ، لن تكون بالضرورة في حاجة إلى الحد الأقصى من الألمعية والتألق . سوف يكون لديك الوقت للتطوير وضبط إيقاع الأشياء في مسار حياتك العملية . ولكن في اللحظة التي يبدأ الآخرون المناقسة على حصتك التسويقية ، يفضل أن تتأكد أنك الأحسن ، تطبق نفس القواعد على الفنادق . لقد افتتحنا فندق The Royal Garden Resort أول فندق حديث بحق في Hua Hin . لقد كانت شركة The Railway Hotel مسيطرة على تجارة الفنادق هناك لمدة قرن من الزمان ، ولكنها لم توفر حوض سباحة لنزلاتها ، إلى أن عرض فيلم The Killing Fields في تايلاند في عام 1984 في مدينة Chiang Mai . أقمنا The Regent أول فندق ستة نجوم في المنطقة .

لا يهم إذا كانت عملياتك كبيرة أم صغيرة ، يبقى المبدأ كما هو : اعثر على الفراغ واملاه بسرعة قبل أن يفعل هذا شخص آخر .