

القاعدة

2

افعل ما عليك من واجب
Do Your Homework



⇐ تحابي القرص صاحب الذهن المستعد .

Louis Pasteur

⇐ إن التفكير والتخطيط قبل الفعل يمثلان مفتاح الإنجاز .

Anon

obeikandi.com

قبل أن تستطيع توقع اللحاق بتلك الفكرة العظيمة التي سوف تصنع لك النجاح وتبهر كل فرد بفطنتك وفراستك في عالم الأعمال ، سرعة بديهتك وتألقك في كل المجالات ، يجب أن تكون أولاً على استعداد لبذل الوقت بحثاً عن موضوعك المختار . تتطلب الفكرة الصائبة الاستعداد ، البحث ، والقدرة على التفكير في اتجاه معين . سواء كنت في بداية مشروعك ، تتطلع إلى التوسع أو تتحكم بالفعل في عدد من الأعمال ، فإن القاعدة الثانية لنجاح الإقدام والمغامرة في تبني مشروعات الأفكار الجديدة هي : يجب أن تؤدي ما عليك من واجبات . إذا أنت قمت بأداء هذا العمل المطلوب منك بصورة صحيحة ، سوف تكون في مقدمة المجموعة .

يمكن أن تكون المهام المطلوبة منك ممتعة . كما قد ذكرت من قبل ، الكثير من الأفكار تأتي من الملاحظة العرضية . فقد جاءت فكرة إنشاء مشروع Pizza Hut في تايلاند عندما كنت جالساً في مطعم "بيتزا" في ميلانو في نهاية السبعينيات (1970) ، مع مجموعة من الأصدقاء ، وقد سئلت حينئذ عن أفكار المشروعات التي يمكن أن تنجح في تايلاند .

أجبت ، "انظروا حولكم" . كان المطعم مكتظاً بالفلبينيين والغربيين الذين يقبلون على تناول "البيتزا" وهم في حالة من الاسترخاء والسعادة . "إنني متأكد بأن هذا سوف ينجح" لقد سيطرة الفكرة على ذهني ، وكلما فكرت فيها أكثر كانت قناعاتي بها تزداد . كان في ذلك الوقت يوجد موقعان في بانكوك حيث يمكن إقامة مشروع "البيتزا" ، ولم يكونا من السهل الحصول على أي منهما . ولذلك لم تكن المنافسة واردة في الاعتبار .

كانت شركة "بيبيسي كولا" تتولى الإشراف والترخيص لمشروعات "البيتزا" في ذلك الوقت ، ومن ثم ، كتبت إليهم . وافقوا على إرسال شخص ما لمقابلتي . قلت لممثلهم بأنني أريد أن أجرب الفكرة على أساس مطعم واحد فقط ، وبأنني لا أريد أن أدفع الكثير من الأموال لهذا الغرض . حصلت بالفعل على الامتياز التجاري Franchise من Mister Donut - أحد الوكلاء الأجانب الأوائل لمنح الامتياز التجاري في مجال الأغذية في تايلاند - ومن ثم كنت مرتاحاً للمفهوم . يبدو

مشروع Pizza Hut مشروعاً ممتازاً ، وقد وافقنا على أتعاب 5000 دولار أمريكي مقابل حق الاستغلال في تايلاند (بعد مضي سنوات قليلة ، ارتفعت قيمة امتياز بيتزا في Beijing حيث دفعت 50.000 دولار أمريكي II) .

كان أول موقع نشاط لنا في مشروع بيتزا في Pattaya ، منتج ساحلي 100 كيلو مترا شرق بانكوك . لقد كان تقديرنا أنه إذا حدثت أسوأ الاحتمالات ولم يذهب التايلانديون إلى "البيتزا" فهناك دائماً السياح الغربيون وأفراد البحرية الأمريكية يأتون إلى المدينة جماعات في راحاتهم الأسبوعية وإجازاتهم الاعتيادية . كانت الفكرة لتخفيض الخسائر . إنني أتذكر هذا المكان جيداً - كانت لي شقة سكنية فوق سطح البناء وقد اعتدت الجلوس على السطح ومراقبة زحام المارة . لم نحقق أرباحاً كبيرة ، ولكن استطعنا أن نرى أن أكثر من نصف الرواد كانوا من التايلانديين . في العام التالي افتتحنا محلاً آخر للبيتزا في "بانكوك" . ثم محلاً آخر وآخر . يوجد الآن أكثر من مائة محل لبيع البيتزا في تايلاند .

إن القيام بأداء ما عليك من واجبات ، بالإضافة إلى أنه يمثل شيئاً من البهجة ، فإنه يمكن أن يكون تعليمياً حقيقياً . على سبيل المثال ، عندما كنت أبحث المشروع ، قيل لي إنه ليس من الحكمة أن تبدأ مشروع كهذا ، لأن التايلانديين لا يحبون "الجبنة Cheese" . ليس عندهم إذا ، أو لكن ، أو ربما - ببساطة سوف لا يأكل التايلانديون بيتزا . بالفعل كان هناك عنصر حقيقة في هذا . ينتج الإنسان "إنزيماً" يطلق عليه "Lypase" يساعد على تكسير اللبن ومنتجات الألبان . وهنا نجد أن الأفراد الذين يشربون اللبن من سنوات مبكرة في حياتهم يستمرون في إنتاج الإنزيم ، ولكن العكس يحدث مع أولئك الذين لم يأكلوا أو يشربوا منتجات الألبان بصورة منتظمة . عادة يشعر مثل هؤلاء الأفراد بالمرض إذا هم حاولوا أن يأكلوا مثلاً "الجبنة" . بينما تقريباً كل شخص في الغرب قد تربى على اللبن ، والجبين "والأيس كريم" لم يكن ذلك هو الحال مع الآسيويين . في تايلاند ، يتفادى كثير من كبار السن تناول منتجات الألبان .

لقد قدمت البيتزا ، في وقت كانت فيه أشياء كثيرة بدأت تتغير في تايلاند .

كانت الطبقة المتوسطة تنمو سريعاً ، وقد تبنى المجتمع الكثير من الأفكار الغربية . كان مع الشباب نقود كثيرة في جيوبهم ، وكانوا يبحثون عن اختيارات أكبر في نمط حياتهم : إن تناول البيتزا في مطعم على النمط الأمريكي وفي مكان مكيف الهواء ، أصبح يعبر عن رمز كامل لزيادة القوة الشرائية وتغيير اتجاهات المستهلك .

إن النجاح الذي تحقق في مشروع Pizza Hut يدعم وجهة نظري التالية : لقد علمتني السنوات الكثيرة التي أقوم فيها بواجباتي درساً واحداً في غاية الأهمية : إن البشر هم أساساً نفس البشر في كل أنحاء العالم أو على الأقل متشابهون إلى أبعد حد ، أكثر مما يريد الخبراء أن نعتقد . تقريباً يجب على كل فرد أن يجرب الأشياء الجديدة ، وبصفة خاصة في الأسواق الصاعدة حديثاً ، حيث توجد تأثيرات جديدة على حياة الناس . حقيقة أن البشر على مستوى العالم لديهم الكثير يشتركون فيه بصفة عامة اليوم ، أكثر مما كان عليه الوضع من ثلاثين عاماً ، وهذا نتيجة للقوة الكاسحة التي لا تتوقف والتي يطلق عليها العولمة أو (الكونية) Globalization . إن العالم ينكمش ، والفجوات الثقافية تلتئم من خلال انتشار اللغة الإنجليزية ، الإعلانات ، التلفزيون ، الأقمار الصناعية ، السفر بالطائرات الأسرع والأرخص ، والاتصالات عن بعد ، بما في ذلك الإنترنت Internet والبريد الإلكتروني e-mail .

في كتابه " The Lexus and Olive Tree " يكتشف Thomas Friedman أخطار ومزايا العولمة . إنه يصف صباح يوم جميل في مدينة الدوحة في قطر ، عندما كان يتجول على طول شاطئ قد اصطفت على جانبه أشجار النخيل . لقد كان مشغولاً بملاحظة المواطنين في قطر في زيهم الوطني وهم ذاهبون إلى أعمالهم اليومية عندما شاهد مطعم "ساندوتشات" على شكل جرس يبعد ستة أمتار من قصر أمير قطر الذي يظهر من سقف هذا المطعم :

الناس في كل أرجاء العالم يريدون الدخول في العولمة . الذين كانوا يتزاحمون داخل ذلك المطعم لم يكونوا قادمين من حانات متلاثة أو مليئة بالموسيقى الصاخبة . قبل مثل هذا المطعم الفاخر ، كان الباعة الجائلون يقفون على أرصفة الطريق ، ومعهم مواقد الفحم يشوون عليها أنواع اللحوم

في ظروف أقل من أنها صحية ، لا توجد إضاءة أو دورات مياه . يقدم الآن للقطريين ، وربما في مواجهة نفس الأماكن التي كان يقف فيها الباعة الجائلون أشياء أخرى لم يسبق لهم تذوقها من قبل - أطعمة مكسيكية - حمامات نظيفة ، معايير صحية على المستوى الدولي ، خدمة باسمة ورقابة على الجودة ، كل هذا بأسعار كانت في متناول يدهم .

شيء ما آخر كان يقدم لهم ، قد اكتشفته في ماليزيا . قدمني شخص ما إلى رجل أعمال ماليزي يدعى "إسحق إسماعيل" المالك لكل توكيلات "فراخ كنتاكي المقلية" التي تقدم وجبة الفراخ "ما الذي يجذب الماليزيين إلى مثل وجبة كنتاكي؟ سألت رجل الأعمال قال : إنه لم يجذبهم الطعم فقط ، ولكنهم يحبون ربما أكثر من ذلك الرمز الذي يعبر عنه - التمدين ، الأمركة (أمريكا) الظهور . "هناك يحب الناس كل شيء غربي وخاصة ما هو أمريكي" . العولمة - سواء كان ذلك للأسواء أم للأفضل - وسيلة لنشر نمط الحياة الأمريكي . التي تتسم بالبدع والتجديد . في القرية الكونية Global Village اليوم ، يعرف الناس بأن هناك طريقة أخرى للحياة ، إنهم يعرفون نمط الحياة الأمريكي وكثيرون منهم يتطلعون إلى شريحة كبيرة من ذلك النمط .

دعني أعطيك مثالا آخر . لقد اتهمني كل فرد بالجنون للتفكير في افتتاح متحف في تايلاند . من الذي يهتم من جنوب شرق آسيا في رؤية مجموعة من العجائب والفرائب تم إحضارها من كل أنحاء العالم ؟ وجاء الجواب حسناً ، تقريباً كل شخص . إن ما قد جذبني دائماً في كل من مرحلة الطفولة والشباب كان له نفس الأهمية للمواطنين في تايلاند الذين كانت تسير ثرواتهم النامية جنباً إلى جنب مع فضولهم المتزايد . ألق نظرة على المتحف الذي أنشئ في Pattaya والذي أطلق عليه "Rilpeys" تجد أنه ملأ بالعائلات التايلاندية تعلق وجوههم البهجة والسعادة أمام المعروضات التي جاءت من كل أنحاء العالم . أيضاً Rilpeys في هونج كونج يحقق نجاحاً كبيراً .

(1) Thomas Friedman, "The Lexus and the Olive Tree" (Harper Collins, New York, 1999)

فيما يلي بعض النقاط التي يجب أن تأخذها في اعتبارك عند تحري ما يلزمك من استعدادات .

← ابدأ صغيراً Start Small

يحتمل أن يكون من الأفضل أن تبدأ المغامرة بمشروع واحد . لقد بدأت أنا بائنين : سمسة الإعلانات في الصحف ، ومكتب النظافة - ولكن هذا جعل العمل يستغرقني طول الوقت ، ووزع اهتماماتي ، ولكن بعد مضي الوقت أدركت أن ذلك لم يكن بالضرورة نموذجياً . بالنسبة لمروج مشروعات أفكار مبتدئ ؛ اجعل الأمر بسيطاً . خذ فكرة واحدة جيدة وانطلق بها .

← فكر في توكيل امتياز تجاري Consider a Franchise

تضمنت مجموعتنا في مجال توكيلات الامتياز التجاري أسماء لها سمعتها وشهرتها مثل Pizza Hut ، Swensens ، Sizzler ، Ripley's ، Dairy Queen ، Marriott و Benihana ، Trader VIC's .

ما هو توكيل الامتياز التجاري Franchise ؟ تتمثل أسهل طريقة لشرحه في أنك تدفع إلى شركة ما أتعاباً مقابل استخدام ما يخصها من منتجات ، مفاهيم وربما علامتها التجارية . عادة تدفع إلى الشركة التي تمتلك حقوق الفكرة أو المنتج أتعاباً مقدماً ، بالإضافة إلى حصة من المبيعات . إنه مفهوم الأعمال الذي يستخدم في معظم الأقطار اليوم .

تتناسب فكرة توكيل الامتياز التجاري للمدير المالك الذي يغامر لأول مرة في تبني المشروعات الجديدة ، حيث يمكن أن تمنح الاتفاقيات لمحل أو متجر واحد . مدة التعاقد عادة ما بين عشر إلى عشرين سنة ، غالباً ، يتضمن هذا التعاقد متطلبات تنموية ، توقعات لحجم المبيعات ، وحدود على الوقت الذي تتحقق فيه النتائج . هناك فوائد أخرى ، أيضاً . يمكّنك توكيل الامتياز التجاري من سهولة الحصول على المعلومات والتكنولوجيا ، التي ، بدون ذلك ، يكون من الضروري تحملك الكثير من الأموال لتوفيرها . هذه طريقة سريعة لمعرفة علامات التميز في منتجك أو

أعمالك Benchmark . توجد توكيلات الامتياز التجاري في كل مكان - في أعمال الموضة ، مبيعات السيارات ، النظارات ، الفنادق . كثير من الأفكار التي يسمح فيها بتوكيلات الامتياز التجارية تأتي من مستثمرين صغار أو مروجي مشروعات أفكار مبتدئين ثم يتم تطويرها عن طريق آخرين إلى مفاهيم كبيرة . على سبيل المثال ، إذا نظرت إلى ثلاثة من سلاسل الوجبات السريعة في تايلاند اليوم - البيتزا ، فراخ كنتاكي ، ومكدونالدز Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken, McDonald's كلها بدأت من رجال أعمال صغار . كانت مشروعات صغيرة جداً في البداية ، مجرد مطعم فردي صغير في مكان ما . انظر إليها الآن على مستوى العالم .

إذا اعتقدت بأن توكيلات الامتياز التجارية ملائمة لك ، تذكر بأن وضع توقيعك على اتفاقية توكيل امتياز تجاري ليس ضماناً للنجاح . بعض المنتجات سوف تنجح في أسواق معينة ، ولكن البعض الآخر سوف يفشل . تتجه توكيلات الامتياز التجارية إلى السير في ركب العلامات التجارية الدولية التي لها جذور متأصلة في كل من الولايات المتحدة الأمريكية ، اليابان ، وأوروبا . يجب تحديد هذه العلامات التجارية ، وإجراء بحوث السوق الصحيحة لتحديد السوق المستهدف ، وأفضل المجالات للوصول إلى ذلك السوق . ومن ثم ، عندما يتعلق الأمر بتوقيع عقد توكيل امتياز تجاري ، تقدم بحرص وحذر وافعل ما عليك من واجبات .

⇐ حدد المشكلات في أماكن السوق

Identify Problems in the Marketplaces

من المهم أن تكون واعياً بالأخطار والعقبات . اجلس على مكتبك ، وضع قائمة بالمشكلات المحتملة . تأمل بدقة تكاليفك في بداية التشغيل ، تكاليف التشغيل الجاري ، والمنافسة . لا تخدع نفسك بأن الأمر سوف يكون سهلاً . تحدث إلى أكبر عدد ممكن من الأفراد لجمع التعليقات ، ولكن تذكر بأن معظم الناس لا تفكر ولا تتصرف مثل المدير المغامر الذي يتبنى مشروعات الأفكار الجديدة . إنهم فقط سعداء إلى حد أنهم لا يستطيعون تفسير لماذا سوف لا ينجح شيء ما ، لأنهم غير مرتاحين مع فكرة اتخاذ الأخطار المحسوبة . إذا سألت أقرب الأصدقاء إليك ، من

المحتمل أنه سوف يخبرك بأنك مجنون ، إذا فكرت في أن تتخلى عن وظيفتك الآمنة ؛ سوف يسرد عليك سبب وسبب لكي لا تفعل شيئاً ما (مثل بيع البيتزا في تايلاند) .

⇐ أجر أبحاثك Do your research

تأتي الأبحاث في أشكال وصور متعددة ، ويمكن أن تبدأ مباشرة على مستوى الشارع . عندما نبحث عن موقع لإقامة مطعم البيتزا ، فإننا نحصى المارة والسيارات في المنطقة المقترحة . ثم نلقى نظرة فاحصة على الأرقام . هل هؤلاء هم الفئة من الناس الذين سوف ينفقون ما يمكن تسميته في عرف التايلانديين بأنه مبلغ كبير ؟ قد نجد آلافاً من الأفراد يستخدمون قوارب لعبور النهر يومياً ، ولكن هل هم الآلاف الذين ليس لديهم أموال ينفقونها ؟ كما اعتادوا أن يقولوا عن الصين في السبعينيات (1970) والثمانينيات (1980) بأن بليون صفر تساوي صفرأ . إن الموقع يمثل أهمية بالغة لتجارة التجزئة - وهناك قول ماثور في هذا المجال : الموقع ، الموقع ، الموقع . الطريقة الأخرى أن تأخذ ببساطة الشركة التي تعجب بها وترى ما الذي يفعلون بصورة جيدة . ما هي الفرص التي تنشأ ؟ لقد اشترى الناس أراضي في المناطق المجاورة لفنادقنا . يعني تفكيرهم ، أنه إذا كنا قد استثمرنا أموالنا بالطريقة الصحيحة ، فإن قيمة الأرض سوف تأخذ اتجاهاً متصاعداً وسوف تزدهر الأعمال في المنطقة . يمكن أن نشبه البحث هنا بالشجرة التي تمنح ظلها ليس فقط لزارعها ولكن للآخرين أيضاً .

⇐ فكر تفكيراً أفقياً / جاتيبياً Thing Laterally

حدد فرص الأعمال المكتملة التي يمكن أن تترتب على فكرتك الأساسية . إذا كنت في طريقك إلى توزيع الخضار لماذا لا توزع الفاكهة أيضاً ؟ إذا كنت تسعى إلى بناء فنادق لا تخصص مساحة لمشتريات النزلاء للمساعدة على تخفيض تكلفة الفندق ؟ لقد وفرنا في فنادقنا حجرات للإقامة المشتركة (عنابر) ، محلات للتسوق ، ومكاتب للإيجار ، للمساعدة على زيادة عائداتنا من فنادقنا .

أقمنا مطاعم البيتزا وكنتاكي متجاورة ، لكي نستخدم نفس المخازن ، وطرق وأساليب التوزيع .

⇐ حدد الإمكانيات والموارد المطلوبة

Determine the Capabilities and Resources Required

من أيضاً سوف تحتاج إليهم ؟ إن نجاح أو فشل مشروعك سوف يعتمد على الأفراد الأوائل الذين يتم تعيينهم . قد تؤدي أخطاءك في اختيار مثل هؤلاء الأفراد الأساسيين إلى جعل حياتك المهنية كصاحب مشروعات مغامر مع الأفكار الجديدة حياة قصيرة جداً . إذا كنت تنوي إنشاء شركة نظافة ، فإنك في حاجة إلى مشرف ممتاز . لقد كنت ماهراً للخروج والحصول على التعاقدات ، ولكني كنت في حاجة إلى شخص ما الذي ينجز العمل على أرض الواقع . قد تبدو السير الذاتية عظيمة ، ولكن هل الشخص الذي تعينه سوف يكون مناسباً في الخطوط الأمامية ؟

⇐ توقع الأبعاد المالية Project Financial Dimensions

ماذا يلزمك لكي تبدأ مشروعك ؟ متى سوف تستطيع تحقيق أرباح ؟ ماذا سوف تطلب مقابل سلعك أو خدماتك ؟ لقد تطلبت أفكارى الأولى أموالاً قليلة جداً . فيما يتعلق بشركة النظافة ، كل ما كنت أريده شراء مكنسة ، أدوات نظافة ، وماكيننة شمع للأرضية . كانت تكلفة المواد والعمالة منخفضة ، خفُض باستمرار من تكاليفك ، وخاصة إذا كنت في بداية مشروعك .

يمكن أن تكون الأيام الأولى صعبة إلى حد ما . تمثل القاعدة الأولى الاستمرار والبقاء . كم يلزمك لكي تستطيع أن تدفع أجور عمالك ، إيجار مواقع عملك ومتطلباتك الشخصية ؟ إنها بسيطة كما ترى . عندما تتطور أعمالك وتصبح أكثر تعقيداً ، سوف تصبح الأرقام أكبر مما هي عليه ، ولكن الأساسيات سوف تبقى كما هي الآن .