

في الستين :تستطيع أن تتطلق من جديد عند بلوغك سن التقاعد ماذا تفعل ؟ ربما يكون مشروع الخدمات هو أفضل ما يناسبك

إن تقديم خدمات لاستكمال دخلك عند التقاعد أو بغرض المتعة والحفاظ على نشاطك خلال هذه الفترة الذهبية من عمرك هو أفضل ما يمكن أن تفعله. فقد أصبح العمل بعد التقاعد محبباً للغاية، أساساً بسبب الزيادة الشديدة في نفقات المعيشة بما يجاوز غالباً قيمة المعاش والمدخرات التي أعدتها للتقاعد. والنتيجة أن الكثيرين ممن وصلوا إلى سن التقاعد أصبحوا في حاجة إلى دخل إضافي معقول لتغطية نفقاتهم ولتسيير نمط الحياة الملائم أو الاحتفاظ بنفس المستوى الذي كانوا يعيشون عليه قبل التقاعد، يعيش الأفراد الآن لعمر أطول وبحالة صحية أفضل من العقود الماضية، ولهذا السبب يسعى بعضهم للبحث عن آفاق جديدة ينشطون فيها.

احتفظ بلياقتك البدنية والذهنية

لا شك في أن بدء مشروع جديد وتشغيله هو الوسيلة المثلى للاحتفاظ باللياقة البدنية والذهنية. ومن المهم في هذا الإطار الاستفادة من الأفراد الأكبر سناً ذوي المهارات والخبرة المتراكمة؛ حيث ترغب جهات كثيرة في الانضاع بخبراتهم مقابل مبالغ كبيرة. لذا يختار كثيرون ممن قاربوا على الوصول أو وصلوا فعلاً إلى سن التقاعد بعمل استشاري بحيث يفيدوا عملاءهم بخبراتهم ومهاراتهم.

عند بدء مشروع الخدمات

قبل أن تتخذ قراراً ببدء عملك الخاص في مجال الخدمات، هناك موضوعان

يجب أخذهما في الاعتبار بشأن التوازن المالي : الدخل والمال المستثمر ،أولا عند اتخاذ قرار بنوع الخدمة المزمع تقديمها ،يجب أن تقرر حجم المال الذي ترغب في كسبه أو حجم المال الذي تحتاج لأن تكسبه ،إذا كنت تحتاج لكسب ما يعادل ٧٥ ألف دولار في السنة لسداد مصروفاتك الشخصية السنوية ، فلا يعقل أن تسعى إلى تقديم خدمة تافهة ، لا تدر إيرادا كبيرا وإلا كانت تقديراتك وهمية .

إن تقدير المال الذي ترغب في كسبه يعبر عن مدى طموحك الشخصي ؟ وأيضا يجب أن تكون واقعيًا ومتأكدًا إلى حد ما من أن الخدمة التي اخترت تقديمها يمكنها كسب الدخل الكافي للاستمرار على المدى القصير، وكذا تحقيق أهدافك بالنسبة للدخل على المدى الطويل .

العامل الأكبر التالي لعنصر التوازن المالي الذي يؤثر على قرارك بشأن العمل الذي تبدأ فيه هو مقدار المال اللازم ولبدء العمل .

لن يكون احتياجك فقط للمال اللازم للاستثمار لبدء العمل .ولكن أيضا إلى مال إضافي لرأس المال العامل لتغطية المصروفات اليومية حتى يصل المشروع إلى الشق الايجابي لجدول التدفقات النقدية ،وهو ما قد يستغرق أسبوعا أو شهرا أو حتى سنة .

وأخيرا.. فإن التوافق المالي يكون هاما عند بداية العمل وعند اتخاذ قرار بشأن الخدمات المزمع تقديمها، إذا لم تكن قادرا على بدء العمل وليس لديك الموارد المالية لسداد مصروفات التشغيل والأجور حتى يصل المشروع إلى النقطة الحدية فلا بد لك من البحث عن خيارات بديلة كاختيار عمل مختلف للبدء به أو الانتظار حتى تحصل على المال اللازم لتبدأ العمل .

الاحتفاظ بعلاقات قوية ..مع

المستثمرين

والموزعين

والعملاء

يعتبر بناء علاقات قوية مبدأ غاية في الأهمية، خاصة لأصحاب المشروعات الصغيرة، ولكن الركود الاقتصادي العالمي أدى إلى صعوبة تحقيق هذا الأمر بعد اضطراب الكثير من كبار العاملين بالشركات إلى ترك وظائفهم. هذه المشكلة لن تحل بين ليلة وضحاها؛ لأنها ستظل قائمة على الأقل حتى نهاية العام القادم.

والآن ماذا تفعل حتى تحافظ على علاقتك في ظل هذه الظروف؟!؟

في الحقيقة، لو كنت صاحب العمل فإنك تعلم أن أقوى العلاقات مع العملاء لن تتغير، وبالرغم من أن دورة مبيعاتك تختلف وفقا لمجال عملك. إلا أنه يمكن القول إنه كلما كانت تعاملاتك مع العميل قوية وعلى نطاق واسع، كلما كان التزامك معه أكبر.

والآن إليك نصائح ذهبية لبناء علاقة قوية مع العملاء:

بفرض الاعتراض على المنتج:

يعلم كل صاحب عمل أن هناك عميلا سوف يعترض على قيمة العرض الذي تقدمه له شركتك أو أنه يحتاج للمزيد من أساليب وطرق الإقناع حتى يقبل المنتج. ولكي تصل إلى هذا.. لا بد وأن تكرر دائما مزايا التعامل مع شركة العميل وأن تتبه إلى التفاصيل الدقيقة حتى تستطيع بناء ثقة متبادلة معه وترسى الأسس السليمة لبناء علاقة جيدة معه.

حاول أن تلقى الضوء على منتجاتك وخدماتك التي تدفع العميل نحو مستقبل أفضل للعمل، ولا تجعل كل تركيزك على انخفاض سعر المنتج أو المزايا المادية التي توفرها.

توقع الأسئلة :

من أهم الأشياء التي تميزك عن منافسك في السوق ، قدرتك على توقع الأسئلة التي تدور في ذهن العملاء والمستثمرين ؛ لأن إجاباتك عليها إما أن تبني علاقات جيدة مع العملاء أو تهدمها تماما ، وبالتالي لا بد أن تتوقع هذه الأسئلة وأن تكون مستعدا بالإجابات المقنعة .

ومن واقع الخبرة ، تركز معظم الشركات على إظهار منتجاتها بأنها « أفضل » أو « أرخص » من منتجات منافسيها ، ولكن الأجلد هو إبراز مدى ملاءمة منتجاتك مع احتياجات العملاء والإجابة على تساؤلاتهم المهمة التي تدور عن وضع شركتك واستثماراتك . وهذا لا يستدعي مجهودات خارقة ، بل فقط القيام بأبحاث بصورة دورية حتى تستطيع مواجهة متطلبات السوق .

الاعتماد على الأساليب الشخصية :

من المهم متابعة العميل دون أن يشعر بالإلحاح ، وذلك عبر البريد العادي أو الإلكتروني أو حتى بشكل مباشر عن طريق المقابلة الشخصية ؛ حيث تميزك التفاعلات الشخصية عن منافسك وتؤدي إلى بناء سمعة طيبة ، خاصة وأن الاهتمام بكل عميل أو مستثمر على حدة يشعره بأنه مميز عن غيره ، وهو شعور بالغ الأهمية ؛ إذ سيكون ممثنا إذا وجد منك بطاقة عبر البريد العادي أو الإلكتروني إذا لم يجد الوقت الكافي للتحدث معك مباشرة ، وكن حريصا على متابعة أخباره ونجاحاته وتمنته بهذه الإنجازات أولا بأول .

إن الكساد الاقتصادي يجعل من الصعوبة بناء علاقات مع العملاء ؛ لأنه قد يضطرهم إلى خفض حجم معاملاتهم لانخفاض السيولة المالية ، وبالتالي فأنت تحتاج لبناء هذه العلاقات الراسخة والسمعة الطيبة منذ البداية لتوطيد علاقتك مع العملاء .

