

مقدمة

كيف تسيّر أمور عملك؟

عزيزتي القارئة، عزيزي القارئ!

هنيئاً لكم، لأنكم تمتلكون الشجاعة اللازمة لبناء كيان مستقل! من المؤكّد أنكم لا تفتقرون إلى المهارة في مهنتكم وأنكم تمتلكون فكرة عمل جيدة. ولكن، كيف حال عقودكم وإيراداتكم؟ وهل تشحّ مدّخراتكم يوماً بعد يوم؟ إن حلم الكثيرين من أصحاب الشركات الصغيرة والأعمال الحرّة، في أن يصبحوا أرباب عمل، يتحوّل في لحظة اكتشافهم لهذه الحقيقة وللأسف إلى كابوس مرعب. إنهم يقفون - والحال هذه - موقف المتفرّج في السوق، ينظرون إلى منافسين أقلّ منهم كفاءة ويتابعون بحسد كيف تغمر أولئك الطلبات والعقود، بينما لا يحصلون هم منها على ما يبقي شركتهم على قيد الحياة. هل ينطبق ما أقوله الآن على وضعكم الحالي؟ لقد بات من المؤكّد أنكم لن تستطيعوا تحقيق النجاح في الاستقلالية المهنية من خلال كفاءتكم العالية وخدمتكم المتميّزة فقط، بل عليكم علاوة على ذلك أن تحتلّوا لأنفسكم موقعاً متميّزاً في السوق من خلال عمليات التسويق الفعّال. فلتسرعوا إذاً لاستكمال ما يلزمكم! ولتترجموا نصائح هذا الكتاب إلى أفعال! وإن لم يكن وضعكم بهذا السوء وكانت أمور عملكم تسيّر على ما يرام، فإنكم تستطيعون بكل تأكيد الاستفادة من الأفكار المطروحة في هذا الكتاب إلى حدّ بعيد.

ومن المؤكّد أنكم ستجدون بين طيّات هذا الكتاب نصائح عملية لممارسة التسويق الفعال ووصفات نجاح موثوقة استقيتها من خبرتي الطويلة في هذا المجال. فلقد عملت، كمدير وكمستشار إداري، مع شركات عالمية كبرى ومع الكثيرين من أصحاب الشركات الصغيرة والأعمال الحرّة. وقد قمت في أثناء عملي هذا بوضع برامج تسويقية وتصميم رسائل إعلانية وكتيّبات الشركات، كما درّبت أرباب عمل وموظّفين ونفّذت مشاريع إعلامية لتوسيع الشهرة وحملات الاستقطاب الهاتفي. وكانت هذه النشاطات تهدف في كل مرّة إلى مساعدة الشركة الضعيفة على تجاوز أزماتها الحادّة والوقوف على قدميها. وأودّ الإشارة هنا إلى أنني لم أعمل فقط في أوروبا، بل عملت أيضاً في دول العالم الأخرى وبخاصّة في بلد التسويق - أمريكا - حيث أمضيت ثماني سنوات من حياتي. وكما ذكرت في كتابي الأوّل «عندما يتأخّر الزبائن في التسديد...»، عملت هناك في بعض الأحيان كمدير أزمات أيضاً وتمكّنت من إنقاذ العديد من الشركات الصغيرة ومساعدتها على تجاوز محنها والوقوف على أقدامها. لقد لقّنتي هذه الخبرات دروساً عملية هامّة، لأن إعادة الشركة الضعيفة إلى طريق النجاح كان يعني دائماً العمل الجادّ والهادف يوماً بعد يوم وأسبوعاً بعد أسبوع (وليس فقط وضع الخطط ومناقشتها)، كما كان يعني تطبيق وصفة نجاح فعّالة تطبيقاً جدياً حتّى النهاية.

إن أكثر ما تحتاجون إليه في عملية التسويق هو هذا الإصرار في العمل وهذه المثابرة في تنفيذ خطة تسويقية ناجحة. ولذلك فأنا لا أريد أن أضع بين يديكم مجموعة من الاستراتيجيات التسويقية الناجحة وحسب، فالرياضيون المتميزون لا يصلون إلى القمة بمساعدة قدراتهم التقنية فقط، بل إن القناعة «الشرسة» بعض الشيء بالقدرة على النصر هي التي تضمن تحقيق النجاح.

أهدفُ من خلال هذا الكتاب إلى حثكم على اتّخاذ القناعة التي تكرّس قدرتكم على تحقيق ما تصبون إليه مبدأً تعملون وفقه لتصبحوا قادرين على تسويق أنفسكم بنجاح. كيف تقومون بذلك؟ وكيف تميّزون وتحوّلون من عارض غير معروف إلى محترف مطلوب؟ وكيف تعلنون عن قدراتكم بمهارة واحتراف؟ وكيف تستقطبون الزبائن وتفوزون بالطلبات والعقود؟ ستتعرفون على كل ذلك في الصفحات القادمة. وأنا متشوّق جداً إلى رحلتنا المشتركة في عالم التسويق الرائع!

هياً إذاً إلى العمل!

توماس غريبير

