



نخرج كل طاقاتنا الإبداعية لإنتاج أنواع مختلفة من منظمات الحرارة ذات البصمة العمانية

■ متعددة الأغراض

وعن المنتج الرئيسي للشركة قالت: المنتج الذي نقوم بتصنيعه وترويجه هي منظمات عازلة للحرارة، صممت لغرض الحفاظ على الترتيب والتنظيم، وإبقاء المستلزمات محافظة على درجة حرارتها دون التأثر بدرجات الحرارة العالية. والفئة المستهدفة من هذه المنظمات هن النساء بالنسبة لمنظمة الحقائق النسائية، والشباب بالنسبة لمنظمة السيارات والرحلات. أهم ما تتميز به منظمات الشركة عن باقي المنظمات بأنها عازلة للحرارة، سهلة الاستعمال، خفيفة، تبقى المستلزمات منظمة، وتمتاز بتفردتها في السوق المحلي والجودة العالية. المنظمة الخاصة بحقائق اليد يتم وضع الأدوات في الأماكن المخصصة لها بشكل لائق ومرتب، وكونها مصنوعة من قماش مقاوم للحرارة تبقى الأدوات كالمكياب والعطور كما هي دون تأثر بالحرارة العالية، وهناك المزيد من المنظمات المخصصة لأغراض متنوعة، ومنها أيضا المنظمات الخاصة بالسيارات، التي يمكن استخدامها في الوقت ذاته للرحلات، حيث توضع خلف الكرسي الأمامي بغرض وضع المياه والعصائر بداخلها، أو غيرها من الأشياء كالإسعافات الأولية، والصحف أو المجلات، ويوجد بها مكان

أنس السديري من كلية الهندسة بقسم الميكانيك، وندى الوهيبية من كلية العلوم بقسم جيولوجيا الأرض، ورحيمة المعشرية من كلية الحقوق، وسجى هاشل وشيما الشماخي بكلية الاقتصاد والعلوم السياسية، وفاطمة الناصرية من كلية الآداب والعلوم الاجتماعية متخصصة في العمل الاجتماعي، وزينب بشير من كلية الهندسة بتخصص هندسة مدنية، وأحمد الحوسني من كلية الهندسة.

■ طاقات إبداعية

وأضافت الزلمى، الرئيس التنفيذي للشركة، قائلة: كان الهدف من تأسيس الشركة في بداية الأمر للمشاركة في مسابقة شركتي التي تطرحها مؤسسة إنجاز عمان، وعليه بدأت عملية البحث عن الأعضاء الأكفاء من مختلف التخصصات، وتقسيم الأعمال بينهم كل حسب مهاراته وقدراته. تضم الشركة عدة أقسام أساسية وهي: المالية، والتسويق، والعلاقات العامة، والإنتاج، والتطوير والمبيعات، وقريبا سنضيف قسم الموارد البشرية. وفي هذه الفترة تم تأسيس قاعدة لمشتري أسهم الشركة من الأهل والأصدقاء والمعارف لتشكيل رأس المال. تلتها عملية البحث عن الأفكار وفرزها، واتفقنا أخيرا على فكرة المنظمات العازلة للحرارة. تصبّ مهام الشركة في أن نخرج كل طاقاتنا الإبداعية لإنتاج أنواع مختلفة من المنظمات للحرارة، ووضع بصمة عمانية في إنتاجها.

■ جودة عالية

وعن أهداف الشركة ذكرت: تتنوع أهداف الشركة تبعا لمتغيرين أساسيين، وهما الزمان والإمكانات، ففي الفترة الحالية أهم ما نهدف إليه هو وضع حجر أساس متين للشركة في المجتمع، لضمان استمراريتها من خلال رفع جودة الإنتاج، وإشباع حاجة المستهلك بتوفيرها في السوق، وإيجاد وسائل لتحقيق التأثير المجتمعي الإيجابي. أما على المدى البعيد فأهداف الشركة تصبو للوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الزبائن بأنواع أخرى من المنظمات. وكل ذلك يتطلب بذل المزيد من الجهد في جوانب مختلفة مثل التصميم، والعمل على رفع جودة الإنتاج، والبحث عن المزيد من المصانع للوصول إلى منتج عالي الجودة بأقل تكلفة ممكنة.

«Exelixi»

التفرد في إنتاج المنظمات العازلة للحرارة



■ «Exelixi» هو مصطلح يوناني الأصل يعني التقدم والتطور، وهو ما يسعى إلى تحقيقه أعضاء هذه الشركة الطلابية، بإنتاج كل ما يكسب الحياة تقدماً وازدهاراً. تتكون الشركة من ١٢ عضواً، رئيسها التنفيذي سجى الوهيبية من كلية العلوم قسم الجيولوجيا، والنائب ناصر الغافري متخصص في الهندسة الكهربائية بجامعة السلطان قابوس. لتحقيق الفوز في مسابقة إنجاز عمان اتحدت الشركة بأعضائها، تعبّ مهام الشركة في استخراج كل الطاقات الإبداعية لإنتاج أنواع مختلفة من المنظمات العازلة للحرارة، ووضع بصمة عمانية في إنتاجها، وللمزيد من التفاصيل في الحوار الآتي. ■

حوار: أنوار البلوشية

قابوس، مكونة من ١٢ عضواً، وهم: الرئيس التنفيذي للشركة سجى الوهيبية، من كلية العلوم بقسم الجيولوجيا، ونائبها ناصر الغافري متخصص في الهندسة الكهربائية، بجامعة السلطان قابوس. أما بقية الأعضاء فحسب السنوات الدراسية لهم في الجامعة، هم: الزلمى الشعبانية من كلية الآداب، متخصصة في علم الاجتماع، سليمان الفارسي و

سبب اختيار المجموعة لكلمة تحمل معنى التقدم هو ترجمة حقيقية في رغبتهم لإنتاج كل ما يضيف على الحياة التقدم والتطور، وأما سبب اختيار اللغة اليونانية فيعود إلى أن الحضارة اليونانية هي رمز للحضارات القديمة، حتى يتناسب المصطلح مع المعنى واللغة وما تهدف إليه الشركة. «Exelixi» هي شركة طلابية من جامعة السلطان



المنظمة الخاصة بحقائب اليد مصنوعة من قماش مقاوم للحرارة تبقي الأدوات محافظة على درجة حرارتها

■ طموحات مستقبلية

وفي الختام ذكرت الزلفى: مرت الشركة فترة ثمانية أشهر مكثرة بالجهد والتعب الذي لم ينفك أقرابنا في دعمنا وتأييدنا خلال هذه الفترة، وكذلك رجعت الصدى الإيجابي من قبل الجمهور، كان يتلج الصدر. لا ننكر أن السبب الرئيسي من إنشاء الشركة هو الانضمام إلى المسابقة، ولكن لدينا خطط لاستكمال عمل الشركة بعد المسابقة، فالبلاد تشجع على تأسيس الأعمال الخاصة، وخلق فرص العمل، كما أن المجال الذي اتخذناه هو مجال تفردنا به في سوق لا منافس لنا فيه غير المنتجات الصينية. فإن شاء الله ايكزليكسي ستكون العلامة الشبابية العمانية المتفردة بإنتاج المنظمات، وإن ظهر منافس لنا سنكون السباقين في هذا المجال.

أكبر شريحة ممكنة، كونها المنبر الجديد للإعلام، حيث يتيح لك الأخذ والرد مع الزبائن بصورة سلسلة.

■ السوق العماني

وأضافت: إن أهم ما يمكن استنتاجه إن قمنا بتحليل وضع السوق العماني من الناحية السياسية والاقتصادية، والاجتماعية، والتكنولوجية أن دعم الحكومة العمانية للشركات الصغيرة من خلال ما تسنه من قوانين وتشريعات، يشكل دعماً للشركة لكي تكون في إطار قانوني يشكل حماية لزبائننا، كما أن تقلب الأوضاع الاقتصادية في الوقت الراهن، قد يشكل تهديداً على أسعار المنتج فيما بعد، ومن الناحية الاجتماعية فإن تغيير نهج حياة المجتمع العماني هو عامل مؤثر في نسبة الطلب على المنتج، وأخيراً من الناحية التكنولوجية فإن مواقع التواصل الاجتماعي تلعب دوراً بارزاً في الترويج له. القسم المالي للشركة من الأقسام التي لا بد لها من التخطيط الدقيق والأسبق قبل غيره من الأقسام، فإذا ثبتت الشؤون المالية من حسابات للتكاليف (الثابتة أو المتغيرة) والربح والأمور المالية الأخرى، يثبت للشركة الحق في البقاء في سوق العمل.



المنظمات الخاصة بالسيارات يمكن استخدامها للرحلات، توضع خلف الكرسي الأمامي بغرض وضع المياه والعصائر بداخلها

مخصص لوضع القمامة. الهدف من هذه المنظمة هو الحفاظ على الترتيب والنظافة داخل السيارة، وكذلك إبقاء قنينات الماء أو العصائر محافظة على برودتها.

■ تحطى العقبات

وأضافت الزلفى قائلة: جاء ابتكار المنتج في بداية المسابقة، في فترة العصف الذهني لإيجاد فكرة تستمر بها الشركة، تكون قابلة للتصنيع، وفي جانب التنفيذ والتصنيع سعى أعضاء الشركة بكل جهدهم للبحث عن المصانع المناسبة لذلك. لن نتحقق طموحاتنا وأهدافنا دون تحديات، هكذا هي طبيعة الحياة، فقد واجهنا التحديات في البداية عند تأسيس الشركة في مرحلة تجميع مواردها البشرية والمادية، والأعضاء لا

يجمعهم غير الطموح بتأسيس عمل خاص بهم. كذلك واجهنا التحدي في جميع المراحل التي مررنا بها كاختيار الفكرة المناسبة، والتصميم الملائم، والتطوير والتصنيع، فالأفكار كانت كثيرة إلى أن تم فرزها تبعاً لحاجة المجتمع لها، وإمكانية تصنيعها وتطويرها. وأيضاً طبيعة المجتمع المحلي، كونه مجتمعاً ناشئاً في طور النمو، حال من الخيارات المتاحة لنا، ولكن في نهاية الأمر مع عزيمة وإصرار كل فرد بالشركة، نجد بأننا حققنا إنجازاً طيباً ولله الحمد.

■ التسويق والانتشار

كل منتج لا بد أن يجد التسويق الفعال لغرض الانتشار والنجاح، وفي هذا الجانب ذكرت الرئيس التنفيذي للشركة: الفكرة الأساسية للتسويق عن المنتج تعتمد على مبدأ مشاركة المجتمع، ومواكبة الأحداث المحلية، والاهتمام السائدة فيه، وذلك من خلال الفعاليات التي يتم تنظيمها والمشاركة بها، كعرض «يدا بيد» والمسابقات المختلفة. كما نسعى إلى تنظيم شراكات مع المؤسسات والشركات الأخرى، بهدف تبادل الخبرات. كما تتجه الشركة للاستفادة من مواقع التواصل الاجتماعي على النحو الذي يمكنها من الوصول إلى