

موقع فوركس عرب اون لاين
<https://forexarabonline.com/>

ابدأ مشروعك بـ 100 دولار

أعد اكتشاف طريقة كسب العيش،
وافعل ما تحب،
واصنع مستقبلاً جديداً



كريس جيلبو

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

مقدمة

إن كل ما اهتم به هو أن لا تتعرض للنصب كمتداول من اي شركة تداول وهمية ،
لذلك أقوم بالبحث والتحري بدقة عن أفضل شركات التداول المرخصة والموثوقة
وأقدمها لكم مع مواد وكتب تعليمية اعتقد انها تفيد الجميع

كذلك اعتقد ان هذا الكتاب مهم جدا لكل متداول يريد أن

يدخل سوق الفوركس

ويتعلم بطريقة صحيحة ، الكتاب به الكثير من الخبرات التي تم اكتسابها على مدار

سنوات وتعتبر خلاصة خبرة الكاتب في هذا الفرع من أسواق المال خاصة

الفوركس وتداول العملات ، وارجو منكم دعوة بظهر الغيب

موقع فوركس عرب اون لاين

[/https://forexarabonline.com](https://forexarabonline.com)

موقع فوركس العرب

<https://forexelarab.com/>

افضل شركات التداول الموثوقة و المرخصة

شركة exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة IcMarkets

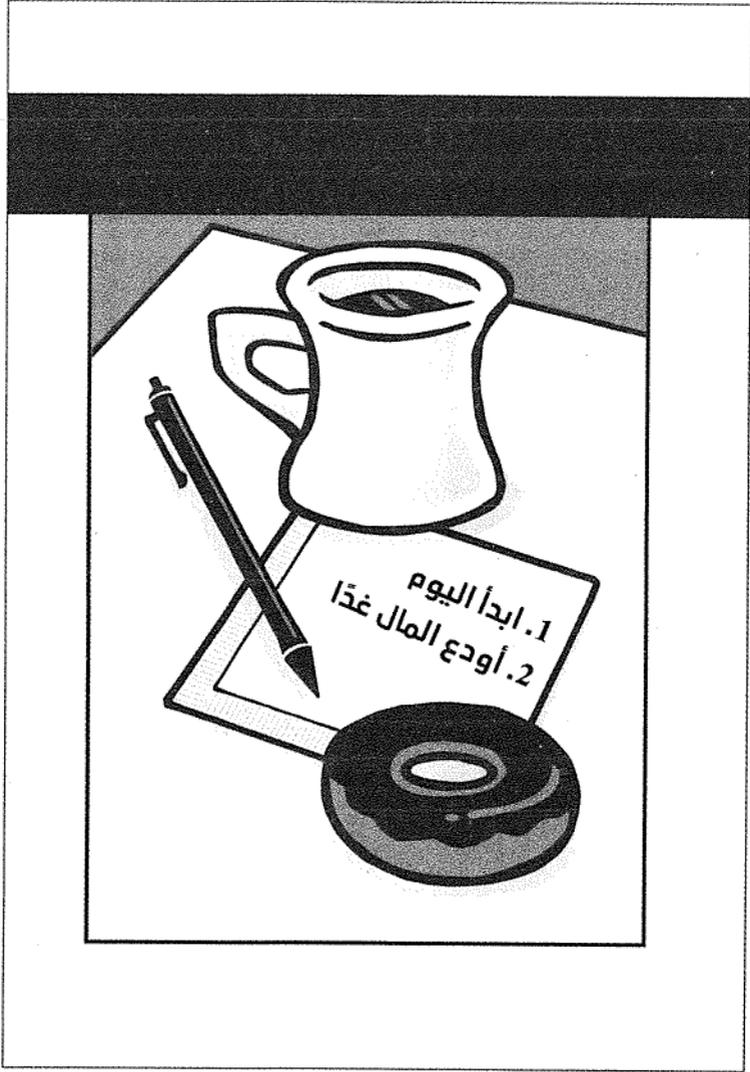
<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>



المحتويات

مقدمة 1

الجزء الأول

رواد أعمال غير متوقعين 9

1. الميلاد الجديد

لديك بالفعل المهارات التي تحتاجها - عليك فقط أن تعرف إلى أين تبحث عنها 11

2. أعطهم السمكة

كيف تضع السعادة في صندوق وتبيعها؟ 33

3. اتبع شغفك... فلربما

احصل على المال مقابل فعل ما تحبه عبر التأكد من ارتباطه بما يرغبه الآخرون. 53

4. ظهور رائد الأعمال المتجول

"الموقع، الموقع، الموقع" مبالغ في تقدير قيمته. 69

5. الديموجرافيات الجديدة

هناك شيء مشترك بين جميع عملائك، ولكنه لا يرتبط بالتصنيفات التقليدية 87

الجزء الثاني

النزول إلى الشارع 103

6. خطة عمل من صفحة واحدة

إذا كان بيان مهمتك أطول من هذه الجملة، يحتمل أن يكون زائداً على الحد. 105

7. عرض لا يمكنك رفضه

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

دليل متدرج لتقديم عرض لا يُقاوم 121
8. الإطلاق

رحلة إلى هوليوود من غرفة معيشتك أو من المقهى الكائن بشارعك 141
9. الترويج: الفن الراقي للدعاية الذاتية

الإعلان حيلة عبقرية: الفاشلون فقط من يدفعون مقابلها. 163
10. أرني المال

جمع الأموال بشكل غير تقليدي من كيك ستارتر إلى قروض السيارات التي يضعب
الحصول عليها. 181

الجزء الثالث

التعزيز والخطوات التالية 203

11. النمو

تعديل مسارك إلى البنك: كيف يمكن للمشروعات الصغيرة أن تجلب زيادات كبيرة في
الدخل 205

12. كيف تؤسس توكيك الخاص؟

تعليمات لاستنساخ نفسك لأجل المتعة والربح 225

13. المضي قدماً

لتكبر إلى الحد الذي تريد الوصول إليه (وليس أكبر من ذلك) 253

14. ولكن ماذا إذا فشلت؟ 268

كيف تنجح حتى لو كان سقفك يتداعى فوق رأسك؟ 269

خاتمة 285

إيضاحات وحقائق مثيرة للاهتمام 289

انتظر هناك المزيد 291

ملحق قصص الأسماك/الصنارة 293

شكر وتقدير 299

نجوم من أصحاب المشروعات الناشئة ذات المائة دولار 301

الفهرس 309



مقدمة بيان رسمي

دليل موجز لكل شيء تريده

تخيّل حياة تقضي فيها كل وقتك في فعل الأشياء التي تريدها. تخيل أنك تولي أكبر قدر من الاهتمام لمشروع تقوم بتأسيسه بنفسك، بدلاً من العمل كشخص ثانوي في إدارة آلة موجودة لجعل الآخرين أغنياء. تخيل تسليم رسالة إلى رئيسك تقول: "رئيسي العزيز، أكتب لإعلامك بأن خدماتك لم تعد مطلوبة بعد الآن. شكراً على كل شيء، لكنني من اليوم سأدير الأمور بطريقتي الخاصة".

تخيّل أن اليوم هو يومك الأخير في العمل لحساب أي شخص آخر غيرك. ماذا إن كنت - في أقرب وقت، وليس في المستقبل البعيد غير المحدد - تستعد للعمل من خلال تشغيل جهاز كمبيوتر محمول في مكتبك المنزلي، والدخول إلى واجهة متجر افتتحته، والاتصال بعميل يثق بك للحصول على مشورة مفيدة، أو أن تفعل ما تريد بدلاً من الأمور التي يخبرك شخص ما بأن تفعلها؟



في جميع أنحاء العالم، وبعده طرق مختلفة، يفعل الآلاف من الناس ذلك بالضبط. إنهم يعيدون كتابة قواعد العمل، ليصبحوا رؤساء أنفسهم، ويصنعون مستقبلاً جديداً.

هذا النموذج الجديد لممارسة الأعمال التجارية يسير على قدم وساق بالنسبة إلى رجال الأعمال غير المتوقعين هؤلاء، والذين لم يفكر معظمهم من قبل في أنفسهم كرجال أعمال وسيدات أعمال. إنها ثورة الأعمال التجارية الصغيرة - طريقة للعيش الكريم في أثناء تشكيل حياة قوامها الاستقلال والسعي لتحقيق هدف معين.

تروي الكتب الأخرى قصص صعود شركات الإنترنت الناشئة مع الكثير من الكلام المتشدد عن رأس المال المغامر وحكايات مطاعم الأكل العضوي بداخل المنازل، فيما تخبرك أدلة أخرى بكيفية وضع خطط الأعمال التجارية المكونة من ثمانين صفحة التي لن يقرأها أحد على الإطلاق، ولا تشبه الكيفية التي يُدار بها العمل الفعلي على أية حال. هذا الكتاب مختلف، ويتناول موضوعين رئيسيين: الحرية والقيمة. الحرية هي ما نبحث عنه جميعاً، والقيمة هي الطريق الذي سيوصلنا إليها.

الاكتشاف المفاجئ للحرية

منذ أكثر من عقد من الزمن، بدأت رحلة عمر بأكملها من العمل لحساب نفسي بأي وسيلة ضرورية. لم أخطط قط لأن أصبح رجل أعمال؛ أنا فقط لم أكن راغباً في العمل لحساب شخص آخر. من شقة رخيصة في مدينة ممفيس بولاية تينيسي، شاهدت ما يفعله الآخرون وحاولت أن أستكشف أساليبهم وأتبع خطاهم لتحقيق النجاح. لقد بدأت باستيراد القهوة من جامايكا وبيعها عبر الإنترنت؛ لأنني رأيت أناساً آخرين يجنون المال من فعل ذلك؛ لم تكن لدي أية مهارات خاصة في الاستيراد أو التخصيص أو البيع. لكنني استهلكت الكثير من المنتج من خلال عملية "الاختبار" المتكرر).

عندما كنت أحتاج إلى المال، تعلمت أن أفكر في كيفية الحصول على ما أحتاج إليه عن طريق صنع شيء وبيعه، وليس عن طريق تخفيض التكاليف أو العمل لحساب شخص آخر. كان هذا التمييز حاسماً، لأن معظم الميزانيات توضع ابتداءً بالنظر إلى الدخل ثم تحديد الخيارات المتاحة. لقد فعلت ذلك بشكل مختلف - بدءاً بوضع قائمة لما أردت القيام به؛ ومن ثم تحديد كيفية تحقيق ذلك. لم يجعلني الدخل من العمل غنياً، لكنه سدّد فواتيري، وجلب لي شيئاً أكثر قيمة من المال: الحرية. لم يعد لديّ جدول زمني للالتزام به، ولا جداول مواعيد لملئها، ولا تقارير غير مجدّية لتسليمها، ولا سياسات رسمية، ولا حتى أية اجتماعات إلزامية كي أحضرها.

قضيت بعض وقتي في تعلم كيف يُدار المشروع الحقيقي، ولكن لم أسمح لذلك بتعطيل جدول مزدحم من القراءة في المقاهي خلال النهار، والعمل الحر عازفاً لموسيقى الجاز في الليل.

بحثاً عن طريقة للمساهمة بشيء أكبر في هذا العالم، انتقلت إلى غرب أفريقيا وقضيت أربع سنوات في العمل التطوعي مع جمعية خيرية طبية تقود سيارات لاند روفرز محملة بالإمدادات إلى العيادات في جميع أنحاء سيراليون وليبيريا. تعلمت كيف أن الحرية مرتبطة بالمسؤولية، وكيف يمكنني الجمع بين رغبتني في الاستقلال وتحقيق شيء يساعد بقية العالم.

بعد عودتي إلى الولايات المتحدة، بدأت العمل كاتباً بالطريقة نفسها التي تعلمت أن أفعل بها كل شيء آخر: بدءاً بفكرة، ثم تدبر كل شيء آخر على طول الطريق. لقد بدأت رحلة لزيارة كل بلد في العالم، حيث كنت أسافر إلى عشرين دولة كل عام مُسَيِّراً عملي أينما ذهبت. في كل خطوة على طول الطريق، كانت قيمة الحرية بمنزلة بوصلة ثابتة لي.

لا يوجد برنامج إعادة التأهيل لإدمان المرء للحرية، إذ إنه متى أدركت كيف يبدو الأمر على الجانب الآخر، فسيستحيل عليك العودة إلى اتباع قواعد شخص آخر مرة أخرى.



عقيدة القيمة

الجزء الثاني من هذا الكتاب يدور حول القيمة، وهي الكلمة التي تُستخدم كثيراً، ولكن نادراً ما يتم تحليلها. كما سنبحث الأمر، يتم صنع القيمة عندما يصنع الشخص شيئاً مفيداً ويشاركه مع العالم. لقد نجح الأشخاص الذين ستقرأ قصصهم في هذا الكتاب بسبب القيمة التي قاموا بصنعها. في كثير من الأحيان، فإن مزيج الحرية والقيمة يتحقق عندما يتخذ شخص ما إجراءً بشأن شيء يحب أن يفعله على أية حال مثل هواية، أو مهارة، أو شغف، يحولها ذلك الشخص في النهاية إلى نموذج أعمال.

إن ثورة الأعمال التجارية الصغيرة تحدث في كل مكان حولنا حيث يقول الناس "شكراً، ولكننا لا نريد العمل التقليدي"، ويختارون رسم مسارهم الخاص وخلق مستقبلهم. الأعمال التجارية الصغيرة ليست أمراً محدثاً، ولكن لم يسبق أن توافر لتأسيسها كل هذه الإمكانيات معاً في المكان والوقت المناسبين. لقد زاد الوصول إلى التكنولوجيا بشكل كبير، وانخفضت التكاليف بشكل كبير. تستطيع الآن اختبار نجاح تطبيق فكرتك في السوق على الفور، دون انتظار شهور لقياس كيفية استجابة العملاء المحتملين لعرضك.

يمكنك فتح حساب باي بال في دقائق معدودة وتلقي الأموال من المشترين في أكثر من 180 دولة.

والأفضل من ذلك، أنك ستبني مجتمعاً من العملاء المخلصين الذين ستعرف مقدماً ما يجب عليك تقديمه لهم، ومدى احتمالية تحقيقك النجاح دون استثمار الكثير من المال. في الواقع، كلما فهمت كيف يمكن أن تكون مهاراتك ومعرفتك مفيدة للآخرين؛ زادت احتمالات نجاحك.

ولعل الأهم وهو أن السؤال الحاسم في المسار الوظيفي بشأن ما هو آمن وما هو محفوف بالمخاطر قد تغير إلى الأبد. كان الخيار القديم هو العمل في وظيفة أو المخاطرة الكبيرة بالخروج والعمل لحسابك. الواقع



الجديد هو أن العمل في وظيفة قد يكون الخيار الأكثر خطورة. بدلاً من ذلك، اسلك الطريق الآمن واعمل لحساب نفسك.

ماذا إذا تمكنت من الوصول إلى عيش حياة الحرية من خلال تخطي كل شيء كنت تعتقد أنه مطلب أساسي؟ بدلاً من اقتراض المال، تبدأ من فورك - الآن - دون الكثير من المال. بدلاً من توظيف الموظفين، تبدأ المشروع وحدك، على أساس مزيج شخصي محدد من الشغف والمهارة. بدلاً من الذهاب لكلية إدارة الأعمال (التي لا تدرب الأفراد فعلياً على إدارة الشركات الصغيرة)، يمكنك توفير مبلغ 60 ألف دولار كرسوم دراسية والتعلم في أثناء تقدمك في تنفيذ مشروعك.

تذكر أن هذا الكتاب ليس عن إنشاء شركة إنترنت كبيرة، ولا عن افتتاح شركة تقليدية عن طريق ارتداء بدلة فاخرة والإلحاح للحصول على المال من البنك. بدلاً من ذلك، فالكتاب يقوم على سرد لقصص الأفراد الذين وجدوا طريقة لعيش أحلامهم، وكسب العيش الكريم من شيء اهتموا به بعمق. ماذا إذا كان نجاحهم يمكن تكراره؟ ماذا إذا كانت هناك خطة رئيسية يمكنك اتباعها، والتعلم من أولئك الذين نفذوها؟

إنه مخطط، وليس سلسلة أفكار غامضة

سأشارك المزيد من قصتي الخاصة ونحن نمضي قدماً، لكن هذا الكتاب ليس عني - إنه عن الأشخاص الآخرين الذين عثروا على الحرية، وكيف يمكنك أن تفعل الشيء نفسه. خلال جولة غير تقليدية للترويج للكتاب، لقد سافرت إلى ثلاث وستين مدينة في الولايات المتحدة وكندا (وفي نهاية المطاف أكثر من خمس عشرة دولة إضافية) والتقيت أناساً قاموا بالتحول من العمل لحساب الآخرين إلى العمل لحساب أنفسهم.

ثم عملت مع فريق صغير لوضع دراسة شاملة، وعلى مدار عدة سنوات شملت أكثر من مائة مقابلة شخصية. وعبر فحص العديد من حزم البيانات (أكثر من أربعة آلاف صفحة من إجابات الاستطلاع المكتوبة، بالإضافة إلى مئات المكالمات الهاتفية، وجلسات سكايب، ورسائل البريد الإلكتروني)، جمعت أهم الدروس المعروضة هنا كي تراجعها وتعمل بها. إن مخطط الحرية هذا قابل للتخصيص بشكل كامل وفعال جداً. في العديد من النقاط على طول الطريق، ستكون لديك فرصة لالتقاط الأنفاس والعمل على خطتك الخاصة قبل الاستمرار في معرفة المزيد حول ما فعله الآخرون.

عدد قليل من الأشخاص الذين شملتهم الدراسة متمردون بطبيعتهم، وكانوا مصممين على الانطلاق بمفردهم منذ سن البلوغ فصاعداً، ولكن البقية كانوا أشخاصاً عاديين لم تكن لديهم نية للعمل بمفردهم حتى مرحلة متأخرة في الحياة. العديد من هؤلاء تم الاستغناء عنهم أو فصلهم من وظائفهم، وفجأة اضطروا إلى اكتشاف طريقة لدفع الفواتير أو إعالة أسرة. (في كل هذه الحالات تقريباً، قالوا شيئاً من قبيل: "فقدان وظيفتي كان أفضل شيء حدث لي؛ لأنه إذا لم يتم دفعي، ما كنت لأقفر من تلقاء نفسي").

لا تقهمني خطأ؛ لا يخبرك الكتاب بكيفية القيام بعمل أقل، وإنما يخبرك بكيفية القيام بعمل أفضل. الهدف ليس الثراء بسرعة، وإنما بناء شيء سيقدره الآخرون بما فيه الكفاية لدفع ثمنه. أنت لا تخلق فقط وظيفة لنفسك، بل تصنع إرثاً.

لا يتضمن هذا المخطط أسراراً أو مسارات مختصرة أو حيلًا. لا توجد تمارين تخيل هنا. إذا كنت تعتقد أنك تستطيع أن تتبين طريقك للحصول على المال بمجرد التفكير فيه، فضع هذا الكتاب جانباً وامض وقتك في القيام بذلك. عوضاً عن ذلك، هذا الكتاب يدور بكامله حول الأشياء العملية التي يمكنك القيام بها لتحمل مسؤولية مستقبلك الشخصي. اقرأه إذا كنت تريد بناء شيء جميل على طريق الحرية.

هل يمكنك الانتقال إلى حياة هادفة وموجهة نحو شيء ما تحب القيام به؟ نعم. هل يمكنك كسب المال من خلال القيام بذلك؟ نعم، وإليك قصص الأشخاص الذين سلكوا هذا الطريق. هل هناك مسار يمكنك اتباعه لتنفيذ خطة الهروب الخاصة بك؟ نعم - إليك المسار. اتبعه لنيل الحرية التي تشدها.



موقع فوركس عرب اون لاين
<https://forexarabonline.com/>

الجزء الأول

رواد أعمال غير متوقعين

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



1. الميلاد الجديد



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



لديك بالفعل المهارات التي تحتاجها - عليك فقط أن تعرف أين تبحث عنها

"دائمًا ما شغلت الحاجة إلى التغيير حيزًا
رئيسيًا في تفكيري".

— مايا أنجيلو

في صباح يوم الاثنين الموافق 4 مايو 2009، ارتدى مايكل هانا بدلة فاخرة اشتراها من متجر نورديستروم بربطة عنق زاهية اللون وتوجه إلى بناية مكتبه في وسط مدينة بورتلاند، بولاية أوريغون. كان مايكل، وهو مسئول مبيعات مخضرم تزيد خبرته على خمسة وعشرين عامًا، يمضي أيامه في حضور الاجتماعات، وتقديم العروض للعملاء، والرد باستمرار على البريد الإلكتروني.

بعد وصوله إلى العمل، استقر في مقصورته، فقرأ الأخبار، وتفحص بعض رسائل البريد الإلكتروني. كانت إحدى الرسائل من رئيسه، الذي طلب رؤيته في وقت لاحق من ذلك اليوم. مر الصباح بوتيرة هادئة، حيث المزيد من رسائل البريد الإلكتروني، والمكالمات الهاتفية، والتخطيط لتقديم بعض عروض المبيعات الكبيرة. اصطحب مايكل عميلًا إلى الخارج لتناول الغداء، وتوقف لتناول قدح إضافي من قهوة الإسبرسو في طريق

العودة. وقد عاد في الوقت المناسب لإرسال بعض الردود الإضافية على رسائل البريد الإلكتروني، ثم التوجه إلى مكتب رئيسه.

بداخل مكتب الرئيس، جلس مايكل، ولاحظ أن رئيسه لم يتواصل معه بصرياً. يقول مايكل: "بعد ذلك، حدث كل شيء بالإيقاع البطيء. لقد سمعت قصة تلو الأخرى عن هذه التجربة من أشخاص آخرين، لكنني كنت دائماً بمنأى عنها. لم أعتقد قط أنها يمكن أن تحدث لي".

ذكر رئيسه في معرض حديثه حالة الانكماش في الاقتصاد، والحاجة التي لا يمكن تجنبها للتخلي عن الموظفين الجيدين، وهلم جرا. ظهر أحد مديري الموارد البشرية فجأة كأنما جاء من العدم، واصطحب مايكل إلى مكتبه حيث سلمه صندوقاً من الورق المقوّى - صندوقاً حقيقياً! - لحزمه أغراضه. لم يكن مايكل متأكداً مما سيقوله، لكنه حاول أن يبدو بمظهر شجاع ومتماسك أمام زملائه القريبين. في الساعة الثانية والنصف، كان يقود سيارته إلى المنزل، وهو يفكر في كيفية إخبار زوجته ماري روث، وطفليهما بأنه لم يعد لديه عمل.

بعد زوال الصدمة، استقر مايكل في روتين غير معتاد؛ حيث كان يجمع إعانات البطالة، ويبحث عن فرص عمل. كان البحث قاسياً. كان مايكل صاحب مؤهلات عالية، ولكن كان هناك أيضاً الكثير من الأشخاص الآخرين المؤهلين الباحثين عن عمل كل يوم. كانت الصناعة تتغير، وكان من غير المؤكد تماماً أن مايكل يمكن أن يعود إلى وظيفة ذات أجر جيد بالمستوى نفسه الذي كان يعمل به من قبل.

وذاًت يوم، ذكر صديق يملك متجر أثاث أنه كان يملك شاحنة محملة بالمراتب مخفضة السعر ولا فائدة منها بالنسبة إليه. وقال لمايكل: "ربما يمكنك بيع هذه المراتب بالتجزئة على موقع كريجز ليست وتحقيق ربح جيد". بدت الفكرة مجنونة، ولكن لم يكن هناك تطور جديد على صعيد البحث عن عمل، ففكر مايكل أنه إن لم يجد شيئاً آخر على الأقل يمكنه بيع



المراتب بسعر التكلفة. نادى مايكل زوجته ماري روث قائلاً لها: "عزيزتي، إنها قصة طويلة، ولكن هل يمكنني شراء مجموعة من المراتب؟" كانت الخطوة التالية هي العثور على موقع لتخزين البضائع. في أثناء بحثه في جميع أنحاء المدينة، وجد مايكل وكالة لبيع السيارات توقفت عن العمل أخيراً، وكانت هذه الفترة عصيبة أيضاً في مجال العقارات؛ لذلك عندما اتصل مايكل بالمالك لمعرفة ما إذا كان بإمكانه تأسيس متجر داخل صالة العرض القديمة، وافق المالك على الفور. تم بيع المخزون الأول بسرعة من خلال موقع كريجزليست وعبر العروض الشفهية، وكانت المشكلة الكبرى هي الإجابة عن أسئلة العملاء المحتملين حول نوعية المراتب التي ينبغي عليهم شراؤها. قال مايكل: "لم تكن لدي خطة عمل ولا دراية بالمراتب، كان انطباعي عن متاجر المراتب أنها كانت أماكن رثة وذات ضغط مرتفع. لم أكن متأكدًا من نوع المكان الذي كنت أحاول بناءه، لكنني كنت أعلم أنه يجب أن تكون بيئة مرحة حيث لا يكون العملاء منزعجين".

بعد أن سارت التجربة الأولى بشكل جيد، تعمق مايكل في الأمر ودرس سمات وأنواع المراتب، وتحدث إلى الموردين المحليين وتفاوض مع المالك ليبقى في صالة عرض السيارات السابقة. ثم أنشأت ماري روث موقعاً على الإنترنت. لقد طبقت فكرة وجود متجر لبيع المراتب بشكل جيد في بورتلاند، ونما العمل التجاري عندما عرض المتجر أول توصيل من نوعه للمراتب في الصناعة باستخدام الدراجة. (قام أحد الأصدقاء بصنع دراجة ذات مقعدين مع منصة في الخلف يمكن أن تحمل مرتبة كبيرة الحجم). لقد حصل العملاء الذين ذهبوا بدراجاتهم الخاصة إلى المتجر على توصيل مجاني، وقد نتج عن أسلوب التسعير هذا اكتساب ولاء عدد من المستهلكين، بالإضافة إلى عدد من مقاطع الفيديو التي رفعت على موقع يوتيوب.

لم يكن ما حدث بالأمر الذي توقع مايكل أن يفعله في أي وقت من حياته، لكنه أسس نشاطاً تجارياً حقيقياً مربحاً منذ بيعه الشحنة الأولى من المراتب، وقدم له ما يكفي من المال لإعالة أسرته. في الذكرى السنوية



الثانية لرحيله المفاجئ عن حياة الشركات، كان مايكل ينظر إلى خزانه ملابسه عندما لمح بدلة نوردستروم التي كان يرتديها في آخر يوم له بعمله القديم. على مدار العامين الماضيين، لم يرتدها - ولا أية ملابس رسمية أخرى - مطلقاً. حمل البدلة على دراجته، وسلمها لأحد مقار منظمة جودويل الخيرية، وواصل طريقه إلى متجر المراتب. ويتذكر ذلك قائلاً: "لقد كانا عامين رائعين منذ أن فقدت وظيفتي، لقد تحولت من موظف شركة إلى عامل توصيل مراتب، ولم أكن قط أكثر سعادة مما أنا عليه الآن".

• • •

عبر المدينة ننتقل من متجر مراتب مايكل الذي تأسس مصادفة، إلى رائدة الأعمال سارة يونج التي كانت تفتتح متجرًا لخيوط الغزل في الوقت نفسه تقريباً. عندما سُئلت عن السبب في أخذها للمخاطرة في ذروة الانكماش الاقتصادي ودون خبرة في إدارة الأعمال، قالت سارة: "ليس الأمر أنني لم تكن لدي خبرة، لقد حصلت من فوري على تجربة مختلفة. لم أكن رائدة أعمال من قبل، لكنني كنت متسوقة. كنت أعرف ما أريد، ولم يكن موجوداً؛ لذلك قمت ببنائه". حقق متجر سارة للغزل، الذي نتاوله بشكل أكثر تفصيلاً في الفصل II، أرباحاً في غضون ستة أشهر وصار له متابعون على المستوى الدولي.

وفي الوقت نفسه، في أماكن أخرى حول العالم، كان البعض الآخر يتخلى عن الجزء المتعلق بامتلاك متجر فعلي، ويفتح الشركات على الإنترنت دون تكلفة تقريباً لبدء التشغيل. في إنجلترا، بدأت سوزانا كونواي تدريس دروس التصوير الفوتوغرافي من أجل المتعة، وتلقت أكبر مفاجأة في حياتها عندما كسبت أموالاً أكثر مما فعلت كصحفية. (سؤال: "ما الذي لم تتوقعه عند بدء التشغيل؟"، إجابة: "لم أكن أعلم أنني أوّس عملاً تجارياً ناشئاً").



تخرج بيني لويس في إحدى جامعات إيرلندا بشهادة هندسة معمارية، لكنه لم يضعها قيد الاستخدام قط. وبدلاً من ذلك، وجد طريقة لكسب قوته كـ "معلم لغة محترف"، حيث يسافر حول العالم ويساعد الطلاب على تعلم التحدث بلغات أخرى بسرعة. (سؤال: "هل هناك أي شيء آخر يجب أن نعرفه عن نشاطك التجاري؟"، إجابة: "نعم. توقف عن تسميته نشاطاً تجارياً! أنا أستمتع بحياتي".

مرحباً بكم في عالم جديد غريب لريادة الأعمال الصغيرة. في هذا العالم، يكسب المدونون الهنود - الذين يعملون بشكل مستقل عن الكثير من الخدمات الإخبارية الأخرى التي تسمع عنها - 200 ألف دولار سنوياً. يعمل الناشرون المتجولون والمستقلون من بوينس آيرس وبانكوك. تجلب عمليات إطلاق المنتج من نشاط تجاري يديره رجل واحد أو امرأة واحدة 100,000 دولار أمريكي في يوم واحد؛ ما يتسبب في إغلاق مديري البنوك المتوترين لهذه الحسابات؛ لأنهم لا يفهمون ما يحدث.

من الغريب أن العديد من هذه الأعمال التجارية غير العادية تزدهر من خلال التخلي عن أمور بعينها، وتجنيد عدد كبير من المعجبين والمتابعين الذين يدعمون عمل رواد الأعمال مدفوع الأجر، حيثما تم تقديمه. قالت ميجان هانت - التي تصنع الفساتين المصنوعة يدوياً، وإكسسوارات الزفاف في أوماها، بولاية نبراسكا، لشحنها حول العالم: "خطتي التسويقية هي العطاء الإستراتيجي". قال سكوت ماير من ولاية داكوتا الجنوبية: "إن تمكين الآخرين هو أعظم جهودنا التسويقية حيث نستضيف جلسات تدريبية، ونقدم مواد مجانية، ونجيب عن أي سؤال يُرسل إلينا عبر البريد الإلكتروني دون أي تكلفة".

•••

من بعض النواحي، فإن رجال الأعمال المتمردين الذين يخالفون النظام ويؤسسون مشروعات بمفردهم ليسوا بالظاهرة الجديدة، فالأعمال التجارية



الصغيرة - الأعمال التجارية التي يديرها شخص واحد فقط - موجودة منذ بداية التجارة حيث كان التجار يجوبون شوارع أثينا القديمة وروما، مروحين لبضاعتهم. في أجزاء كثيرة من المناطق الريفية في أفريقيا وآسيا، لا يزال الكثير من أنواع التجارة يقوم على المعاملات الصغيرة وتبادل المنتجات. كانت الأساليب غير التقليدية للتسويق والعلاقات العامة موجودة منذ فترة. قبل فترة طويلة من انتشارها، كانت لدى إحدى الفرق الموسيقية فكرة للتواصل مباشرة مع المعجبين، وتجاوز البنية التقليدية لشركات التسجيلات وإنتاج الموسيقى الشهيرة قدر الإمكان. كان المشجعون يشعرون بأنهم جزء من مجتمع بدلاً من مجرد حشد من المستمعين المحبين. أوه، وبدلاً من الاعتماد بشكل أساسي على مبيعات الألبومات من أجل الدخل، كانت الفرقة تعتمد على مبيعات التذاكر والترويج في سلسلة لا تنتهي من الحفلات الحية. يبدو أن هذا المثال يحدث اليوم، ولكن ذلك كان في عام 1967، وكانت الفرقة هي جريتنول ديد.

ومع ذلك، فإن الجديد في الأمر هو مدى السرعة التي يمكن أن يبدأ بها شخص ما العمل والوصول إلى مجموعة من العملاء، حيث إن عملية البناء اليوم أسرع وأرخص مما كانت عليه في أي وقت مضى. يمكن أن يستغرق الانتقال من الفكرة إلى تأسيس شركة ناشئة الآن أقل من شهر ويكلف أقل من 100 دولار - فقط اسأل أي شخص ستقرأ قصصه في هذا الكتاب. ربما كانت التجارة موجودة منذ الأزل، لكن عناصر النطاق، والوصول، والاتصال قد تغيرت بشكل كبير. كان العامل الماهر الذي يقوم بأعمال وإصلاحات غير معتادة يضع ملصقات إعلانية ورقية للترويج له في محل البقالة؛ الآن يعلن من خلال جوجل للأشخاص الذين يبحثون عن "تركيب خزائن المطبخ" في مدينته.

إنه ليس نادياً للنخبة، وإنما حركة من الطبقة المتوسطة بلا قيادة. في جميع أنحاء العالم، يختار الناس العاديون التخلي عن العمل التقليدي ويشقون طريقهم الخاص. فبدلاً من مقاومة النظام التقليدي، يقومون

بإنشاء شكل عمل خاص بهم - عادةً دون تدريب كثير، ودائمًا ما يكون لديهم القليل من المال. حول رواد الأعمال غير المتوقعين هؤلاء شفغهم إلى أرباح بينما يصنعون حياة ذات معنى وقيمة أكبر لأنفسهم.

ماذا إذا كنت تستطيع القيام بذلك أيضًا؟ ماذا إذا كانت لديك الحرية نفسها في تحديد جدولك الزمني وكذلك أولوياتك؟ هناك بشرى سارة: نيل الحرية أمر ممكن. المزيد من الأخبار الجيدة: الحرية ليست شيئًا يمكن تصوره في المستقبل الغامض البعيد - المستقبل هو الآن.

نموذج تأسيس مشروع بمائة دولار

أسمع قصصًا عن أعمال غير تقليدية منذ عقد على الأقل، حتى عندما كنت أدير سلسلة منها بنفسي. من خلال عملي كاتبًا ورجل أعمال، تمكنت من الوصول إلى دائرة واسعة من دراسات الحالة للأعمال التجارية الصغيرة إذ عادةً ما يدير الشركات الربحة شخص واحد فقط دون الكثير من رأس المال لبدء التشغيل. استعدادًا للدراسة الشاملة، بدأت بالتحدث مع العديد من أصدقائي وزملائي، لكنني لم أتوقف عند هذا الحد.

في عام 2010، قمت بإنتاج سلسلة من ورش العمل حول أفكار الأعمال منخفضة الميزانية مع بامبلا سليم، مؤلفة كتاب *Escape from Cubicle Nation*. في المرة الأولى التي أعلنًا فيها عن ورشة عمل نفذ العدد المتاح في تسعين دقيقة. عرضنا بعد ذلك أماكن متاحة في ورشة عمل، أخرى لن تقام قبل عدة أشهر، وتم حجزها قبل وقت الغداء. وبعدما بدا واضحًا أننا وجدنا طلبًا كثيفًا على هذه المعلومات، فقد تعمقت في الأمر أكثر.

في أثناء استضافة ورش العمل، أصبحت مهتمًا بـ نموذج عمل "اتبع شفغك"، أي فكرة أن الأعمال التجارية الصغيرة الناجحة غالبًا ما يتم بناؤها من خلال السعي وراء هواية أو شفغ شخصي. لقد أجريت مقابلات مع رواد الأعمال في جميع أنحاء العالم، وقمت بتوثيق قصصهم في دورة



على الإنترنت تسمى أدوات بناء الإمبراطورية، وكانت الدورة مصدر إلهام لإطلاق المشروع على نطاق أوسع، ثم لكتابة هذا الكتاب.

كان لدي عدد من دراسات الحالة في ذهني في البداية، ولكن في إطار التحضير لكتابة الكتاب، وسّعت من نطاق البحث. لقد تفاعلت مع مشاركين في البحث على الإنترنت وخارجه، وكذلك جمع البيانات من خلال نموذج استبيان جوجل، والذي نما إلى آلاف نقاط البيانات. عندما سافرت إلى ثلاث وستين مدينة في أمريكا الشمالية في جولة ترويجية للكتاب، ظلت ألتقي وأسمع عن المزيد من رجال الأعمال العرضيين غير التقليديين.

عندما أغلقت عملياً عملية الترشيح، كان لدي أكثر من 1500 مستجيب للاختيار من بينهم حيث استوفى جميع المستجيبين أربعة على الأقل من المعايير الستة التالية:

- نموذج اتبع شغفك. يهتم كثير من الناس ببناء عمل يعتمد على هواية أو نشاط هم متحمسون بشكل خاص له. كما سنرى، ليس كل شغف يؤدي إلى ودائع مصرفية كبيرة، ولكن البعض يفعل ذلك بالتأكيد.
- تكلفة منخفضة لبدء التشغيل. كنت مهتمًا بالأعمال التي تتطلب أقل من 1000 دولار من رأس المال الناشئ، خاصة تلك التي لا تكلف شيئاً تقريباً (أقل من 100 دولار) للبدء.
- ما لا يقل عن 50000 دولار في السنة كصاف للدخل. كنت أرغب في التعرف على أعمال مربحة تحصل دخلاً لا يقل عن متوسط الدخل للفرد في أمريكا الشمالية. بينما نمضي قدماً، ستلاحظ أن النطاق يختلف اختلافاً كبيراً، حيث تحصل العديد من الشركات على دخل جيد من ستة أرقام أو أعلى، ولكن تحديد مستوى مرجعي أساسي للربحية بقيمة 50000 دولار أمريكي سنوياً على الأقل كان أمراً ضرورياً.

- لا مهارات خاصة. نظرًا لأننا كنا نبحث أمر الأشخاص العاديين الذين أنشأوا مشروعًا ناجحًا؛ كان لديّ انحياز لصالح المشروعات التي يمكن لأي شخص تشغيلها. قد يصعب تحديد هذه النقطة، ولكن هناك تمييزًا رئيسيًا: تتطلب العديد من الشركات مهارات متخصصة من نوع ما، ولكنها مهارات يمكن اكتسابها خلال فترة قصيرة من التدريب أو الدراسة المستقلة. يمكنك مثلًا أن تتعلم كيف تحمص القهوة في أثناء العمل، ولكن ذلك لا ينطبق من ناحية أخرى على العمل طبيب أسنان.
 - الإفصاح المالي الكامل. وافق المشاركون في الدراسة على الإفصاح عن توقعات دخلهم للعام الحالي والدخل الفعلي للسنتين الماضيتين على الأقل. علاوة على ذلك، كان عليهم أن يكونوا على أتم استعداد لمناقشة الإيرادات والمصروفات بشروط محددة.
 - أقل من خمسة موظفين. كنت مهتمًا بشكل أكبر برجال الأعمال غير المتوقعين الذين اختاروا عن عمد أن يظلوا صغارًا. يأتي العديد من دراسات الحالة من شركات يديرها شخص واحد بصرامة، والتي ترتبط ارتباطًا وثيقًا بهدف الحرية الشخصية الذي حدده الكثير من المستجيبين للمسح.
- لقد استبعدت المشروعات التي كانت في أسواق "المنتجات المخصصة للبالغين" أو "شبه القانونية"، وفي معظم الحالات استبعدت أيضًا الشركات عالية التقنية أو التي تتطلب مهارات خاصة للعمل، وكان الاختيار الأساسي هو: "هل يمكنك شرح ما تفعله في عملك لجذتك، وهل ستكون راغبًا في ذلك؟"

بعد ذلك، أردت أن ألقى نظرة على المشروعات التي بدأها أشخاص من جميع أنحاء العالم. نحو نصف قصصنا يأتي من الولايات المتحدة، والنصف الآخر من بقية العالم. من وادي السيليكون إلى أتالانتا، تعد الولايات المتحدة مركزاً لريادة الأعمال، سواء من حيث القيم أو سهولة تأسيس شركات ناشئة وبدء التشغيل. ولكن كما سنرى، يقوم الناس من جميع أنحاء العالم بإنشاء أعمالهم الصغيرة الخاصة بهم، وأحياناً يتبعون النموذج الأمريكي، وأحياناً أخرى يقومون بذلك بشكل مستقل.

أخيراً، عند القيام بالاختيارات الأخيرة للدراسات المقدمة هنا، كان لديّ انحياز تجاه القصص "الشائقة". لا يُشترط أن يكون كل مشروع مثيراً أو جديراً بالاهتمام - في الواقع، العديد من الأعمال هنا ليست كذلك - لكني أحببت القصص التي أبرزت الأصالة والإبداع. قبل عامين في مينيابوليس، جذبت ليزا سيلمان انتباهي من خلال إخباري عن عملها في رعاية الكلاب. في البداية، لم أفكر كثيراً في الأمر. إلى أي حد يمكن أن تكون أعمال رعاية الكلاب مربحة؟ ولكن بعد ذلك أخبرتني ليزا بكم الأموال التي كسبتها: 88 ألف دولار في العام السابق، وفي طريقها إلى كسب مبلغ من ستة أرقام في العام التالي. فجأة أصبحت مهتماً. كيف فعلت ليزا ذلك... وما الدروس التي يمكن أن نتعلمها منها؟

أكمل كل شخص خضع للدراسة العديد من الاستطلاعات التفصيلية حول عمله، بما في ذلك البيانات المالية والديموغرافية، بالإضافة إلى عشرات الأسئلة المفتوحة. يتبع الاستطلاعات الجماعية مزيد من الأسئلة الفردية عبر مئات من رسائل البريد الإلكتروني والمكالمات الهاتفية ومكالمات فيديو سكايب والاجتماعات الشخصية في أكثر من 15 مدينة حول العالم. كان هدفي هو إنشاء مجموعة سردية عن طريق العثور على مواضيع مشتركة بين مجموعة متنوعة من الأشخاص. ستكفي البيانات التي تم جمعها في ذاتها لتأليف عدة كتب ضخمة، لكنني حاولت هنا تقديم أهم

المعلومات فقط. يمكنك معرفة المزيد عن منهجية الدراسة، بما في ذلك بيانات الاستطلاع والمقابلات الخاصة، على موقع 100startup.com.

•••

في الدراسات والكتب والتغطيات الإعلامية الأخرى، يحصل نوعان من نماذج الأعمال على معظم الاهتمام. نموذج العمل الأول هو المدرسة القديمة حيث يأتي المبتكر بفكرة ويقنع البنك بإقراضه الأموال من أجل القيام بعملية تشغيل متنامية ومتعددة الخطوات، أو تقوم شركة بفصل أحد قطاعاتها عنها لإنشاء شركة أخرى. تتدرج معظم الشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية في هذه الفئة. نموذج الأعمال رقم 2 هو الشركات الناشئة الموجهة للاستثمار، والتي تركز عادة على رأس المال المغامر، والاستحوادات، والإعلان، وامتلاك حصة من السوق. يبدأ النشاط التجاري مؤسس أو مجموعة صغيرة من الشركاء، ولكن غالباً ما يدير النشاط فريق إدارة، ويقدم تقاريره إلى مجلس الإدارة الذي يسعى بدوره إلى زيادة قيمة النشاط التجاري بهدف طرح أسهمه لـ "الاكتتاب العام" أو الخضوع لعملية استحواذ.

لكل من النموذجين الأقدمين نقاط قوة، وضعف، وعدة خصائص أخرى. في كل منهما، لا يوجد نقص في قصص النجاح والفشل. لكن هذين النموذجين وقصصهما ليسا ما يشغلنا هنا. بينما يحظى نموذج العمل الأول والثاني بكل الاهتمام، كان هناك شيء آخر يحدث بهدوء - شيء مختلف تماماً.

تدور قصتنا حول الأشخاص الذين يبدأون مشروعاتهم الصغيرة دون استثمار، ودون موظفين، وغالباً لا يكون لديهم الكثير من الأفكار ووضوح الرؤية بشأن ما يفعلونه. لا يمتلك هؤلاء أبداً خطة عمل رسمية، وغالباً لا يمتلكون خطة على الإطلاق إلى جانب مبدأ "جرب هذا وانظر ماذا سيحدث". في كثير من الأحيان، يتم إطلاق العمل بسرعة، دون انتظار إذن



من مجلس إدارة أو مدير. تحدث عملية اختبار السوق على عجل وبصورة ارتجالية. "هل يشتري العملاء؟" إذا كان الجواب بنعم، فالأمر جيد. وإذا كانت الإجابة بلا، فماذا يمكننا أن نفعله بشكل مختلف؟

مثل تحول مايكل من رجل يعمل في مجال الشركات إلى راكب دراجة هوائية ينقل عليها المراتب، بدأ العديد من أصحاب دراسات الحالة لدينا أعمالاً تجارية عن طريق الخطأ بعد أن واجهوا مشقة مثل فقدان وظيفة. في ماساتشوستس، اتصل زوج جيسيكا ريجان من العمل ليقول إنه سيعود إلى المنزل مبكراً، ولن يذهب إلى مقر عمله في اليوم التالي. أدى التسريح غير المتوقع إلى دفع جيسيكا - وهي أم جديدة لطفل عمره ثلاثة أسابيع - إلى العمل. أصبحت "هواية" "إمسالك الدفاتر" بدوام جزئي هي مصدر دخل الأسرة، ولكن عبر العمل بدوام كامل. في بنسلفانيا، بدأت تارا جنتيل عملها بهدف أن تكون قادرة على العمل من المنزل في أثناء رعاية أطفالها. نما العمل بسرعة كبيرة لدرجة أن زوجها انتهى به الأمر إلى البقاء في المنزل أيضاً.

عبر المحيط الأطلسي، كان ديفيد هينزل مديراً الأكبر وكالة إعلانية خارج لندن. لقد ترك العمل؛ من ناحية لأنه كان يشعر بالملل، ومن ناحية أخرى بسبب تشخيص إصابته بمتلازمة التعب المزمن؛ الأمر الذي جعله يعاني الوفاء بـ "مسئوليات المدير المزمنة". في شركته الجديدة لايت بالب ديزاين، كان هو من يضع القواعد. وقد قال: "لفترة من الوقت تمكن منى المرض، لكنني الآن أتحكم به. بدأت شركة لايت بالب ديزاين كوسيلة لكسب رزقي وفقاً لشروطي. لا تزال الأمور تسير بشروطي، لكننا الآن نحقق نجاحاً لافتاً!"

يختلف الأشخاص الذين سنلتقي بهم اختلافاً كبيراً في الطرق التي اختاروها لتنظيم مشروعاتهم. اختار البعض في نهاية المطاف التوسع، إما عن طريق توظيف وإما ببناء فرق من "المساعدين الافتراضيين". طورت إريكا كوزمنسكي فريقها لتحويل المحتوى المرئي أو المسموع إلى محتوى

مكتوب لسبعة عشر شخصاً في مرحلة ما. لكنها احتفظت - من خلال العمل مع وسطاء بدلاً من تعيين موظفين - بحرية إدارة أمور العمل ببساطة وتحديد نطاقه عوضاً عن التعقيد. نما مصنع توم بين للأمتعة في سيائل إلى عمل يدر عليه دخلاً مليونياً، لكنه ظل مستقلاً تماماً ورفض عروض بيع خط إنتاجه إلى المتاجر الكبيرة.

فيما انخرط آخرون في شركات سمحت لكل شخص بالتركيز على ما يجيده. بعد تخرج كل من جين أدريون وعمر نوري مباشرة في مدرسة للتصميم وخيبة أملهما من الوظائف المتدنية الرواتب المتاحة لهما، بدأ بيع خرائط مخصصة من شقة في مدينة كولومبوس، بولاية أوهايو. كان باتريك ماكران وريتش شتراوس منافسين قد تعاونوا معاً في نهاية المطاف لإنشاء مجتمع لرياضيي ألعاب ومسابقات التحمل. تدور العديد من قصصنا حول الأزواج أو الشركاء الذين يعملون على بناء الأعمال معاً. لكن كثيرين آخرين اختاروا أن يفعلوا ذلك بمفردهم، مع اقتناعهم بأنهم سيحصلون على الحرية من خلال العمل بأنفسهم بشكل أساسي. كان تشارلي بابست مهندساً معمارياً ناجحاً يعمل في "وظيفة أحلام" مصمم متاجر لحساب ستاربكس. لكن الرغبة في الاستقلالية تغلبت على راحة وظيفة الأحلام وأكواب القهوة المجانية: "في أحد الأيام ذهبت إلى العمل وأدركت أنني لم أعد قادراً على فعل ذلك بعد الآن، فأخذت إجازة بداعي المرض، وكتبت إشعار الاستقالة المعتاد قبل موعد تنفيذها بأسبوعين، والباقي مجرد تاريخ". لا يزال تشارلي يعمل مصمماً، ولكنه يعمل الآن من المنزل للعملاء الذين يختارهم.

سننظر إلى هذه القصص على أنها مجموعة متناسقة؛ مجموعة من الأصوات الفردية التي، عند النظر إليها معاً، تشكل تكويناً أصلياً. فيما يتعلق بمشاركة كيف حرر الناس المختلفون أنفسهم من بؤس العمل المؤسسي، فإن التحدي يكمن في الاعتراف بشجاعتهم دون المبالغة في مهاراتهم. معظمهم ليسوا عباقرة أو رواد أعمال موهوبين بالفطرة، إنهم أشخاص

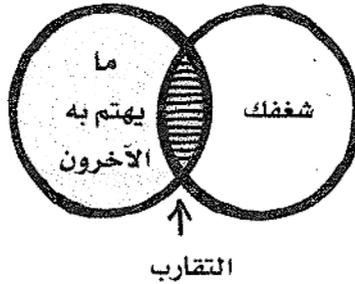
عاديون اتخذوا بعض القرارات الرئيسية التي غيّرت حياتهم. ذهب عدد قليل جداً من دراسات الحالة التي لدينا إلى كليات إدارة الأعمال، ولم يكن لدى أكثر من نصفهم خبرة أعمال سابقة على الإطلاق. انقطع كثيرون منهم عن الدراسة الجامعية، والبعض الآخر لم يذهب قط إلى الجامعة.*

الهدف من مشاركة هذه القصص هو توفير مخطط للحرية، خطة يمكنك استخدامها لتطبيق دروسهم على خطة الهروب الخاصة بك. عبر كل دراسات الحالة، ظهرت ثلاثة دروس حول ريادة الأعمال الصغيرة، وسنركز على هذه الدروس بطرق مختلفة طوال الكتاب.

الدرس 1: التقارب

كما سنرى، يمثل *التقارب* التقاطع بين شيء ما تحب القيام به بشكل خاص، أو تجيد القيام به (يفضل كلاهما) وبين ما يهتم به الآخرون أيضاً. أسهل طريقة لفهم التقارب هي التفكير فيه على أنه مساحة تداخل بين ما يهمك، وما ينوي الآخرون إنفاق المال عليه.

تأمل هاتين الدائرتين:



* التحق جيريمي براون بكلية تقنية مدة عامين لكنه غادرها دون أن يتخرج. بعد أن أسس شركة ناجحة، دعت الكلية للتحدث إلى الطلاب كصاحب "قصة نجاح"، ولم تدرك إدارة الكلية أن نجاحه جاء جرأاً ترك برنامج الدراسة ليشق طريقه بمفرده. يقول جيريمي: "أقسم خطابي ببعض الحرج والارتباك، لكن الطلاب أحبوه".

ليس كل ما أنت شغوف به أو ماهر فيه مثيراً لاهتمام بقية الناس، وليس كل شيء قابلاً للتسويق. يمكنني أن أكون شغوفاً جداً بتناول البيتزا، ولكن لا أحد سيدفع لي للقيام بذلك. وبالمثل، لن يتمكن أي شخص من توفير حل لكل مشكلة، أو أن يكون مثيراً للاهتمام للجميع. ولكن في التداخل بين الدائرتين، حيث يلتقي الشغف أو المهارة بالفائدة، يمكن أن تزدهر الأعمال الصغيرة المبنية على الحرية والقيمة.

الدرس 2: تحويل المهارات

بدأ العديد من المشاريع التي سنفحصها بواسطة أشخاص لديهم مهارات ذات صلة، وليس بالضرورة المهارة الأكثر استخداماً في المشروع. على سبيل المثال: المعلمون جيدون في أكثر من مجرد التدريس؛ إنهم يجيدون أيضاً أشياء مثل التواصل، والقدرة على التكيف، والتحكم في الحشود، وتخطيط الدروس، والتنسيق بين مجموعات المصالح المختلفة (مثل الأطفال والآباء والإداريين والزملاء). التدريس مهنة نبيلة في ذاتها، ولكن يمكن أيضاً استخدام هذه المهارات بشكل جيد في بناء الأعمال التجارية. أسهل طريقة لفهم تحويل المهارات هي أن تدرك أنك على الأرجح تجيد أكثر من أمر واحد. كانت كات ألدري - وهي امرأة ذات أصول ألمانية - تعمل نادلة في لندن عندما قال لها أحدهم: "أتدريين، ستكونين رائعة في مجال العلاقات العامة." لم تكن كات تعرف أي شيء عن العلاقات العامة ولم تكن متأكدة أصلاً مما يعنيه هذا المفهوم، لكنها كانت تعرف أنها نادلة جيدة، دائماً ما تحصل على بشيش جيد، وتُسعد عملاءها عبر التوصية بعناصر من قائمة الطعام تكون متأكدة أنهم سيحبونها.

بعد أن تركت وظيفة مؤقتة أخرى في بي بي سي، استرجعت مرة أخرى تلك المحادثة. ما زالت لا تعرف الكثير عن صناعة العلاقات العامة، لكنها حصلت على أول عميل لها في غضون شهر وبدأت استكشاف الأمر.

وبعد أربع سنوات، أصبح لدى شركتها خمسة موظفين وأصبحت تعمل في لندن وبرلين ونيويورك والصين. كانت كات نادلة رائعة وتعلمت تطبيق "مهارات اجتماعية" مماثلة على الدعاية لعملائها، وتأسيس مشروع أكثر ربحية، واستدامة، ومتعة عن العمل لحساب شخص آخر وتكرار قائمة العروض اليومية الخاصة إلى ما لا نهاية.

على عكس الحكمة التقليدية، لا يرتبط النجاح في ريادة الأعمال بالضرورة بكونك الأفضل في أي نشاط معين. يشرح سكوت آدمز، مبتكر سلسلة دلبرت للقصص المصورة، نجاحه بهذه الطريقة:

نجحت كرسام كاريكاتيري يتمتع بموهبة فنية لا تُذكر، وبعض مهارات الكتابة الأساسية، وروح الدعاية العادية، وقليل من الخبرة في عالم الأعمال. سلسلة "دلبرت" للقصص الفكاهية المصورة هي مزيج من جميع المهارات الأربع. يوجد في العالم الكثير من الفنانين الأفضل، والكتاب الأكثر ذكاءً، والأشخاص الفكاهيين الأكثر مرحاً، والأشخاص الأكثر خبرة في مجال الأعمال. الجزء النادر هو أن تجتمع كل من هذه المهارات البسيطة في شخص واحد. هكذا يتم إنشاء القيمة.*

لتحقيق النجاح في مشروع تجاري، خاصةً ذلك الذي تكون متحمساً له، من المفيد أن تفكر جيداً في جميع المهارات التي لديك والتي يمكن أن تكون مفيدة للآخرين، ولا سيما التفكير في مزيج تلك المهارات.

الدرس 3: المعادلة السحرية

من خلال الجمع بين أول فكرتين معاً، إليك وصفة غير سرية لتأسيس الأعمال التجارية الصغيرة:

* سكوت آدمز، "كيفية الحصول على تعليم حقيقي في الكلية"، صحيفة وول ستريت جورنال، 9 أبريل 2011.

الشغف أو المهارة + الفائدة = النجاح

عبر صفحات الكتاب، سنفحص دراسات الحالة بالرجوع إلى هذه الصيغة. أنشأت جادين هير مسيرة مهنية كمذيعة لـ *Steamy kitchen* وهو برنامج طبخ وموقع إلكتروني يقدم المأكولات الآسيوية. من استثمار مبدئي قدره 200 دولار، جاءتها كتب الطبخ وعروض التلفزيون ورعاية الشركات بسبب دمج الشغف مع الفائدة. إن الصفات التي تشاركها جادين مع مجتمع كبير بصورة يومية سهلة وصحية وشعبية للغاية. عندما التقيت بها في فعالية كانت تستضيفها في أوستن، بصعوبة استطعت أن أتجاوز حشود المعجبين لأقول لها مرحباً. (اقرأ المزيد من قصة جادين في الفصل 2.)

في مكان آخر، كان براندون بيرس مدرساً للبيانويكافح من أجل مواكبة الجانب الإداري من عمله. كواحد من هواة البرمجة، أنشأ برنامجاً للمساعدة في تتبع طلابه، وجدولة المواعيد، والدفع. قال براندون: "لقد قمت بالمشروع بأكمله دون نية تحويله إلى عمل، ولكن بعد ذلك بدأ المعلمون الآخرون في إظهار الاهتمام، وفكرت أنه ربما يمكنني كسب بضعة دولارات إضافية من هذا الأمر"، لقد تحولت الأموال الإضافية القليلة إلى دخل بدوام كامل وأكثر، مع دخل حالي يزيد 30000 دولار في الشهر. يعيش براندون، المولود في يوتا، مع عائلته في منزلهم الثاني في كوستاريكا وقتما لا تكون لديه ارتباطات في أماكن أخرى. (اقرأ المزيد من قصة براندون في الفصل 4.)

طريق المستقبل: ما سنتعلمه

في سعينا إلى الحرية، سنلقي نظرة على اللوازم الأساسية لبناء الأعمال الصغيرة من خلال عدسة أولئك الذين قاموا بذلك. أساسيات بدء عمل

تجاري بسيطة للغاية. لا تحتاج إلى ما جستير في إدارة الأعمال (وفر رسوم الدراسة البالغة 60000 دولار) أو رأس مال مغامر أو حتى خطة تفصيلية. تحتاج فقط إلى منتج أو خدمة، مجموعة من الناس على استعداد للدفع مقابل المنتج، وطريقة للحصول على أموال. يمكن تقسيم هذا الأمر على النحو التالي:

1. المنتج أو الخدمة: ما تبيعه.
2. أفراد على استعداد لدفع ثمنه: عملاؤك.
3. طريقة الحصول على المال: كيف ستبادل منتجاً أو خدمة مقابل المال.

إذا كان لديك مجموعة من الأشخاص المهتمين، ولكن ليس لديك ما تبيعه، فليس لديك مشروع. إذا كان لديك شيء للبيع ولكن لا أحد يرغب في شرائه، فليس لديك مشروع. في كلتا الحالتين، دون طريقة واضحة وسهلة للعملاء للدفع مقابل ما تقدمه، ليس لديك مشروع. اجمع الثلاثة معاً، وتهانينا، أنت الآن رائد أعمال.

هذه هي الأساسيات الضرورية لأي مشروع. ليست هناك حاجة إلى الإفراط في تعقيد الأمور. ولكن للنظر فيها من كثب، من المفيد الحصول على عرض مثل مزيج من المنتج أو الخدمة بالإضافة إلى الرسائل التي تجذب انتباه المشتري المحتملين. يمكن أن يكون العمل المبدئي بمنزلة تحدٍّ، ولكن بعد أن يبدأ العمل المعتاد، يمكنك عادةً اتخاذ عدد من الخطوات لزيادة المبيعات والدخل - إذا كنت ترغب في ذلك. يساعد على تحقيق ذلك وجود إستراتيجية لبناء الاهتمام وجذب الانتباه، والموصوفة هنا بكلمة الترويج. بدلاً من مجرد الظهور يوماً واحداً مع العرض، من المفيد إقامة حدث تدشين للمنتج لجذب المشتريين في وقت مبكر.

سنلقي نظرة على كل من هذه المفاهيم بتفصيل دقيق، وصولاً إلى الأرقام بالدولارات من أولئك الذين سبقوك. الهدف هو شرح ما قام به الناس بشكل ناجح، ودراسة كيفية تكراره في مكان آخر بدقة. توضح الدروس ودراسات الحالة طريقة تأسيس المشروعات التي نجحت مرات عديدة من قبل؛ قم ببناء شيء يريده الناس وامنحه لهم.

لا توجد طريقة مستعصية على الفشل؛ في الواقع، الفشل في الغالب هو أفضل معلم. على طول الطريق، سنلتقي بفنان انهار تحته الإستوديو الخاص به وهو يقف على السطح ويجرف الثلوج بشكل محموم. سنرى كيف تعافى منسق رحلات المغامرات بعد أن سمع أن الجزيرة التي تقع في جنوب المحيط الهادي، والتي كان سيصطحب الزوار إليها في صباح اليوم التالي، لم تعد تستقبل أي زائرين. في بعض الأحيان، يأتي التحدي من كثرة الأعمال التجارية بدلاً من ندرتها؛ في شيكاغو، سنرى ما يحدث عندما يصارع نشاط تجاري تحت وطأة دخول غير متوقع لألفي عميل جديد في يوم واحد. سنقوم بدراسة كيفية تقدم هؤلاء رواد الأعمال الشجعان الآخرين إلى الأمام واستمرارهم، وتحويل الكوارث المحتملة إلى نجاحات طويلة المدى.

• • •

إن الموضوعات الثابتة في دراستنا هي الحرية والقيمة، ولكن ما يكمن وراء كليهما هو موضوع التغيير. من قاعدته الرئيسية في سياتل، اعتاد جيمس كيرك بناء وإدارة مراكز بيانات الكمبيوتر في جميع أنحاء البلاد. ولكن في تصرف نابع من قناعة لديه، واستغرق أقل من ستة أشهر من الفكرة إلى التنفيذ، قام بتعبئة أغراضه في سيارة موستانج موديل 2006 وغادر سياتل إلى كارولينا الجنوبية، في مهمة لتأسيس مقهى مميز في أرض البسكويت والشاي المثلج. يقول جيمس إنه بمجرد اتخاذ القرار، فقد استبعد جميع الخيارات الأخرى: "كانت هناك لحظة واحدة في وقت مبكر جداً عندما

أدركت أن هذا ما أريد القيام به، وهذا ما سأفعله. وهكذا تم الأمر. تم اتخاذ القرار. أما باقي الأمور فسأعمل على استكشافها".

كما سنرى، فيما بعد أخذ جيمس مسألة وضع خطة عمل حقيقية على محمل الجد، ولكن الخطوة الأكثر أهمية كانت قرار المواصلة. سواء أكان جاهزاً أم لا، فإنه كان بصدد إجراء تغيير كبير في حياته، وكان يتمنى حدوث ذلك في أقرب وقت ممكن. بعد بضعة أشهر، افتتح مقهى جيمس تاون للعمل في لكسنجتون، بولاية ساوث كارولينا. عمل جيمس وموظفوه الجدد مدة عشر ساعات على مدار عدة أسابيع تحضيراً للافتتاح. وفي نهاية المطاف تحقق المأمول: صار هناك شريط للافتتاح، وجاء العمدة للترحيب بتدشين المقهى الجديد في مقاطعته بجانب صف من العملاء الذين يتوقون إلى اختبار ما يقدمه المقهى. لقد جاء اليوم أخيراً، ولم يعد هناك مجال للنظر إلى الوراء.

نقاط رئيسية

- المشروعات الصغيرة ليست بالأمر الجديد؛ إنها موجودة منذ تاريخ بداية التجارة. لكن ما تغير هو القدرة على اختبار مشروعك وإطلاقه وتوسيع نطاقه بسرعة وبتكلفة منخفضة.
- لبدء مشروع ما، تحتاج إلى ثلاثة أشياء: منتج أو خدمة، مجموعة من الناس على استعداد للدفع مقابل ذلك، وطريقة للحصول على المال. كل شيء آخر اختياري تماماً.
- إذا كنت جيداً في عمل شيء واحد، فربما تكون جيداً في عمل أشياء أخرى كذلك. تبدأ العديد من المشاريع من خلال عملية "تحويل المهارات"، حيث تقوم بتطبيق معرفتك على موضوع ذي صلة.
- الأهم: دمج شغفك ومهارتك لإنشاء شيء مفيد للآخرين.

2. أعطهم السمكة



كيف تضع السعادة في صندوق وتبيعها؟

"اصطد سمكة لإنسان وستتمكن من بيعها له.
علم الإنسان الصيد، وستدمر فرصة عمل رائعة".

— كارل ماركس

جنباً إلى جنب مع بعض القصص الأخرى المذكورة في الفصل 1، سنعود إلى الحديث عن شركة جيمس تاون كوفي ونحن نمضي قدماً. لكن أولاً، دعنا نفكر في مبدأ أساسي لبناء طريقك نحو الحرية من خلال مشروع صغير قائم على مهارة أو هواية أو شغف. إن الطريقة الصعبة لتأسيس مشروع ما هي تلمس الطريق بينما تمضي قدماً وعدم اليقين فيما إذا كانت فكرتك الكبيرة سوف تلقى صدى لدى العملاء، والطريقة السهلة هي العثور على ما يريده الناس ثم اكتشاف طريقة لمنحه لهم.

وهناك طريقة أخرى للنظر إلى هذا الأمر وهي أن نفكر في السمك. تصور هذا السيناريو: إنها ليلة الجمعة، وستتوجه إلى مطعم جميل بعد أسبوع طويل من العمل. في أثناء الاسترخاء وأنت تتناول مشروبك المفضل، يأتي النادل ويخبرك عن الطبق الخاص لليوم. ويقول: "لدينا الليلة أرز بالسلمون شهي جداً". فتفكر أن "هذا يبدو خياراً مثالياً" لذا تطلب الطبق.

يقوم النادل بتدوينه، ويتجه مرة أخرى نحو المطبخ، بينما تتابع أنت تناول مشروبك وتستكمل محادثتك.

حتى الآن، الأمر جيد جداً، أليس كذلك؟، ولكن بعد ذلك يخرج الطاهي من المطبخ ويسير باتجاه طاولتك. ويقول لك: "أرى أنك طلبت أرزاً بالسلمون" فتومئ برأسك إيجاباً، فيردف قائلاً: "حسناً، طهو هذا الطبق صعب بعض الشيء، ومن المهم أن نضع المقدار المضبوط من السلمون أيضاً... هل نجحت في طهوه من قبل؟"، وقبل أن تتمكن من الرد، يستدير الطاهي قائلاً: "حسناً سأذهب لتحضير زيت الزيتون... فيما تغسل يديك أنت وتلتقيني مجدداً في المطبخ".

أعتقد أن هذه التجربة لم تحدث لك قط، وأظن أيضاً أنك ربما لن تستمتع بها إذا حدثت لك. بعد تجاوز حالة المفاجأة الأولية (هل يريدني الطاهي حقاً أن أذهب إلى المطبخ وأساعد في إعداد الطعام؟)، من المرجح أن تجد هذا الاحتمال غريباً جداً. أنت تعلم أن الطعام في المطعم يكلف أكثر كثيراً من سعره في متجر البقالة، فأنت تدفع مقابل كبيراً نظير الأجواء والخدمة. إذا كنت ترغب في طهو أكلة أرز مع سمك السلمون بنفسك، لكنت فعلت ذلك. إنك لم تذهب إلى المطعم لتتعلم إعداد طبق جديد، وإنما ذهبت للاسترخاء وجعل الناس يفعلون كل شيء من أجلك.

ما علاقة هذا السيناريو ببدء نشاط تجاري مصغر ورسم مسار لك نحو الحرية؟ إليك المشكلة: لقد صُمم العديد من المشروعات بناءً على فكرة أنه ينبغي على العملاء العودة إلى المطبخ وإعداد عشاءهم بأنفسهم. بدلاً من منح الناس ما يريدون حقاً، لدى أصحاب هذه المشروعات فكرة مفادها أنه من الأفضل إشراك العملاء في العمل خلف الكواليس؛ لأن هذا ما يعتقدون أن العملاء يريدونه.

إن ذلك هو الخطأ الذي تسبب فيه القول المأثور: "أعطِ الرجل سمكة وسيأكل ليوم واحد. علم الرجل أن يصطاد وسوف يأكل طوال حياته". قد تكون هذه فكرة جيدة للصيادين الجائعين، ولكنها عادة ما تكون فكرة سيئة

جداً في مجال الأعمال، حيث لا يرغب معظم العملاء في معرفة كيفية صيد السمك. نحن نعمل طوال الأسبوع، ونذهب إلى المطعم؛ حتى يتمكن شخص ما من العناية بكل شيء لأجلنا. لسنا بحاجة لمعرفة تفاصيل ما يدور في المطبخ، في الواقع، قد لا نرغب أيضاً في معرفة التفاصيل. الطريقة الأفضل أن نقدم للناس ما يريدونه بالفعل، وتكمن طريقة القيام بذلك في فهم شيء بسيط للغاية يتعلق بمن نكون. استوعب هذه النقطة بشكل صحيح، وسيصبح الكثير من الأشياء الأخرى أسهل كثيراً.

•••

لمدة خمسة عشر عاماً، كان جون وباربارا فاريان يعملان في صناعة الأثاث، ويعيشان في مزرعة في باركفيلد بكاليفورنيا، وهي بلدة صغيرة كُتبت فيها على لافتة الترحيب "عدد السكان 18". جاءت فكرة تأسيس العمل الجانبي عن طريق المصادفة بعد أن سألا مجموعة من المتحمسين لركوب الخيل عما إذا كان بإمكانهم دفع رسوم لركوب الخيل في أرجاء المزرعة شاسعة المساحة. كانوا بحاجة إلى تناول الطعام أيضاً - هل كان بمقدور جون وباربرا فعل شيء حيال ذلك الأمر؟ نعم، كان بمقدورهما ذلك.

في خريف عام 2006، أحرقت نيران مدمرة معظم مخزونهما من الأثاث؛ ما دفعهما إلى إعادة تقييم العملية برمتها. بدلاً من إعادة بناء مشروعهما لصناعة الأثاث، قررا تغيير المسار. قالت باربرا: "دائماً ما أحببنا الخيول؛ لذلك قررنا أن نفكر في جلب المزيد من المجموعات إلى المزرعة". لقد قاما ببناء استراحة وجددا المباني الأخرى، وصمما حزم عروض خاصة لمجموعات ركوب الخيل تضمنت جميع الوجبات والأنشطة. أعاد جون وباربرا افتتاح مشروعهما وأطلقا عليه اسم مزرعة في 6، والتي تقع على مساحة 84 كيلومتراً مربعاً تقريباً في منتصف الطريق بالضبط بين لوس أنجلوس وسان فرانسيسكو.

كانت قصة باربرا لافتة بالنسبة لي بسبب شيء قالته. دائماً ما أسأل أصحاب الأعمال عما يبيعونه ولماذا يشتريه عملاؤهم منهم، وغالباً ما تكون الإجابات ثاقبة وعميقة بأكثر من طريقة. فيما يجيب العديد من الأشخاص عن السؤال مباشرة - "تبيع أدوات وأجهزة معينة، وبشترها الناس لأنهم بحاجة إليها" - ولكن من حين لآخر، أسمع إجابة أكثر ذكاءً ودقة.

قالت باربرا بثقة وحسم: "نحن لانبيع جولات ركوب الخيل، نحن نوفر الحرية. عملنا يساعد ضيوفنا على الهروب - حتى إذا كان ذلك لحظة من الزمن - وأن ينفذ الواحد منهم شخصاً ربما لم يفكر في أن يصبحه من قبل". التمييز أمر ضروري. معظم الأشخاص الذين يزورون المزرعة لديهم وظائف يومية وعدد محدود من أيام الإجازة. لماذا اختاروا زيارة مزرعة في بلدة صغيرة بدلاً من الانطلاق للاستلقاء على الشاطئ في هاواي؟ تكمن الإجابة في القصة والرسائل وراء عرض جون وباربرا. إن مساعدة عملائهم على "الهروب من واقعهم المألوف والتحول إلى شخص آخر" أكثر قيمة كثيراً من تقديم خدمات ركوب الخيل. قبل كل شيء، تباع مزرعة في السعادة.

•••

على الجانب الآخر من البلاد، كانت كيلي نيوسوم - الطالبة المتفوقة والطموح - تمضي بثبات لصنع مسيرة مهنية متميزة في واشنطن العاصمة. بحلول الوقت الذي بدأت فيه الكلية، كانت تفكر بالفعل في تحقيق إنجاز مهني كبير. بعد تفوقها على جميع أقران صفها الدراسي في كلية الحقوق بجامعة فيرجينيا، انتقلت إلى وظيفة عالية الأجر للعمل محامية في مانهاتن - والذي كان حلمها لأكثر من ست سنوات. للأسف، سرعان ما اكتشفت كيلي أن التحقق بإخلاص من تطابق ملفات الشركة مع قانون الأوراق المالية يوماً بعد يوم لم يكن بالضبط ما كانت تأمل في فعله وهي

في كلية الحقوق. بعد أن ذوت بهجة العمل في وظيفة أحلامها، واستقر واقع كونها تعمل موظفة تؤدي أعمالاً مكتبية ليست مهمة إلى حد كبير، أرادت كيلى تغييراً حيوياً.

تخلت كيلى عن وظيفتها المؤسسية والتي كانت تدر عليها دخلاً سنوياً تبلغ قيمته 240 ألف دولار منذ خمس سنوات، وغادرت لتتغل منصباً جديداً في منظمة هيومن رايتس ووتش الدولية. كانت هذه الوظيفة أكثر إشباعاً لها من الوظيفة عالية الدخل، كما ساعدتها أيضاً على إدراك أنها تريد حقاً أن تعمل بشكل مستقل. قبل قيامها بالتغيير التالي، أخذت كيلى إجازة وسافرت حول العالم. كانت اليوجا شغفاً لها، وخلال فترة وجودها في الخارج، خاضت دورة تدريبية مدتها مائتا ساعة، تلاها العمل بالتدريس في آسيا وأوروبا. كانت الخطوة التالية هي يوجا هاير جراوند، وهو عمل خاص أسسته في واشنطن العاصمة. كان هناك الكثير من إستوديوهات اليوجا في العاصمة، لكن كيلى أرادت التركيز على سوق محددة: النساء المشغولات، وعادة ما يكن موظفات تنفيذيات، تتراوح أعمارهن بين ثلاثين وخمسة وأربعين عاماً في كثير من الأحيان ولديهن أطفال صغار أو سينجبين قريباً. في أقل من عام، بنت كيلى نشاطها التجاري الذي يحقق ربحاً يجاوز 50000 دولار أمريكي سنوياً، وهي الآن على الطريق الصحيح لجني أكثر من 85000 دولار أمريكي سنوياً.

هناك بالطبع نقاط ضعف لهذا المشروع الخاص؛ فخلال "الكارثة الثلجية" الكبرى التي أصابت الساحل الشرقي، لم تتمكن كيلى من الذهاب إلى مواعيدها لمدة ثلاثة أسابيع تقريباً؛ ما أدى إلى فقدان الدخل خلال معظم ذلك الوقت. على الرغم من الراتب المنخفض، ومشكلة توقف العمل في أثناء الأحوال الجوية السيئة، تقول كيلى إنها لن تعود إلى حياتها المهنية القديمة. وإليك ما قالتها: "ذات مرة عندما كنت محامية، وبعد أن أنهيت عملي مع معالجة تدليك متميزة، قلت لها: "إنه لأمر رائع أن نجعل الناس سعداء للغاية". وهو كذلك بالفعل." مثل باربرا وجون في كاليفورنيا،

اكتشفت كيلي أن سر العمل بمهنة جديدة ذات قيمة مرتبط بشكل مباشر
بجعل الناس يشعرون بالرضا عن أنفسهم.

من أين تأتي الأفكار؟

عندما تبدأ في التفكير كرائد أعمال، ستلاحظ أن أفكار العمل يمكن أن تأتي من أي
مكان. عندما تذهب إلى المتجر، انتبه إلى طريقة عرض اللقائن، تحقق من الأسعار في
موانئ المطاعم ليس فقط لأجل ميزانيتك الخاصة، وإنما أيضا لمقارنتها بالأسعار في
أماكن أخرى. عندما ترى إعلانا، اسأل نفسك: ما أهم رسالة تحاول الشركة إيصالها؟
في أثناء التفكير بهذا الأمر، ستلاحظ فرصا لإقامة مشروعات مصغرة أيضا
ذهبت. فيما يلي بعض مضائق الإلهام الشائعة:

نقص الكفاءة في السوق. هل لاحظت من قبل أن هناك شيئا ما لا يعمل بالطريقة
التي ينبغي أن يعمل بها، أو تجد نفسك تبحث عن شيء ما غير موجود؟ من المحتمل
أنك لست الشخص الوحيد خائب الرجا، وأنت لست الوحيد الذي يريد هذا الشيء غير
الموجود. اصنع ما تريد شراءه بنفسك، وعلى الأرجح سيرغبه الآخرون أيضا.

تكنولوجيا جديدة أو فرصة متاحة. عندما بدأ الجميع في استخدام الهواتف
الذكية، ظهرت أسواق جديدة لمطوري التطبيقات، ومصنعي الحافظات، وما إلى ذلك.
لكن الإجابة الواضحة ليست الإجابة الوحيدة؛ فقد شهد مصنعو المفكرات واللقائن
الثورية الجديدة أيضا ارتفاعا في المبيعات، جرتنا ربما بسبب العملاء الذين لا يريدون
أن يكون كل شيء في حياتهم إلكترونيا.

مساحة متغيرة. كما رأينا مع مثال ماكل في الفصل الأول، كان وكلاء السيارات
في طريقهم للتوقف عن العمل، وكان قادر على أعلى استثمار أول مكان موفت لتخزين
وعرض اللقائن بسعر رخيص. لم يكن أي شخص ليفكر في تحديد موقع متجر مرافق
في وكالة سيارات سائفة، لكن ماكل اعتمد الفرصة.

مشروع مستقل أو جانبي. يمكن أن تؤدي فكرة عمل واحدة إلى العديد من الأفكار
الأخرى. وعندما يسير شيء ما على ما يرام، فكر في الفروع والعوائد والمشاريع
الجانبية المنبثقة عنه التي يمكن أن تدور أيضا حولها. أسس براندون بيرس، الذي

ستعرف المرشد عنه في الفصل 4. استوديو هيلير كمشروع جانبي لنشاطه الرئيسي في مشروع ميوزيك تيتشترز هيلير والذي يجلب له الآن وحدة أكثر من 100000 دولار سنوياً

بصحة، عند التفكير في أفكار تجارية مختلفة، فكر أيضاً في المال. اعند على مساواة "الأمور المالية" بالأفكار. عند تساؤل الأفكار وتقييم المشروعات المختلفة، لا يكون المال هو الاعتبار الوحيد. ولكنه أمر مهم. اطرح ثلاثة أسئلة بشأن كل فكرة:

أ. كيف سيدفع الناس لي مقابل هذه الفكرة؟

ب. كم سأقاضي من هذه الفكرة؟

ج. هل هناك طريقة يمكنني أن أحصل فيها على المال لأكثر من مرة؟

سبغت المسائل المالية في الفصلين 10 و 11

ما القيمة؟

تعتبر قصتنا مزرعة في 6 وهاي جراوند يوجا من الأمثلة الجيدة لكيفية ارتباط الحرية والقيمة. في كاليفورنيا، وجد جون وباربرا طريقة لعيش الحياة في الهواء الطلق التي يريد أنها من خلال دعوة الضيوف لجعل المزرعة مهرباً لهم. في هذه الأثناء، وعلى الرغم من أن كلي تجني أموالاً أقل (على الأقل في الوقت الحالي) في حياتها المهنية الجديدة، فإن صحتها أفضل وهي تقوم بالعمل الذي تستمتع به - وهي مقايضة كانت سعيدة للقيام بها. كانت الحرية هي الدافع الأساسي لكلي لإجراء التغيير، ولكن مفتاح نجاحها هو القيمة التي تقدمها لعملائها.

دعنا نتوقف لحظة ونلق نظرة على مفهوم القيمة، وهي كلمة غالباً ما تُستخدم دون الكثير من الاستكشاف. ما القيمة بالضبط؟ إليك تعريفاً أساسياً:



القيمة: شيء مرغوب فيه وذو ثمن، تم إنشاؤه من خلال التبادل أو الجهد.

في سياقنا، هناك طريقة أسهل للتفكير في الأمر وهي أن القيمة تعني مساعدة الناس. إذا كنت تحاول إنشاء مشروع صغير، وبدأت جهودك بمساعدة الأشخاص، فأنت على المسار الصحيح. عندما تتعثر، أسأل نفسك: كيف يمكنني إعطاء قيمة أكبر؟ أو ببساطة أكثر: كيف يمكنني مساعدة عملائي أكثر؟ الحرية والقيمة لهما علاقة مباشرة حيث يمكنك السعي وراء نيل الحرية لنفسك مع تقديم قيمة للآخرين، وكما رأينا في مناقشة مسألة التقارب، فإن الأعمال التجارية تنجح في نهاية المطاف بسبب القيمة التي توفرها للمستخدمين النهائيين أو العملاء أو الزبائن. أكثر من أي شيء آخر، تتعلق القيمة بالاحتياجات العاطفية. يتحدث العديد من أصحاب المشروعات عن عملهم من حيث الميزات التي يقدمها، ولكن الحديث عن الفوائد التي يحصل عليها العملاء أكثر فاعلية، ذلك أن الميزة، وصفية؛ أما الفائدة فعاطفية.

ضع في اعتبارك الاختلاف في القصص التي بحثناها في هذا الفصل حتى الآن. تساعد مزرعة في 6 الناس على "الهروب وأن يكونوا أشخاصاً جددًا". أليس هذا أقوى من مجرد تقديم خدمة ركوب الخيل؟ في حين تساعد فصول كيلي الخاصة لليوجا الموظفين التنفيذيات المشغولات على الاستعداد ليومهن في مكان هادئ، وعيش تجربة أكثر جدوى ومصممة خصيصاً بدلاً من الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية مع مئات الأشخاص الآخرين.

يمكننا تطبيق التفكير نفسه على الأمثلة التي استعرضناها بإيجاز في الفصل 1. في أبسط مستوياتها، يمكننا القول إن جادين هير (مؤسسة مدونة ستيמי كشن) تقدم وصفات طعام على موقع الويب الخاص بها، لكن الكثير من مواقع الويب بها وصفات للطعام. من الفوائد الأقوى، والتي قدمتها جادين، أن عملها يساعد العائلات على قضاء وقت ممتع في تحضير الطعام اللذيذ والاستمتاع به. وبالمثل، تصنع ميجان هانت الفساتين، لكن

ليس هذا هو الهدف: فهي تساعد أيضاً العرائس على مشاركة لحظات الترقب والاحتفال وذكريات يوم مثالي. من لن يدفع مقابل ذلك؟ توضح القائمة أدناه التباين بين الميزات والفوائد.*

فائدة (عاطفية)	ميزة (وصفية)	
ابقِ معنا وكن راعي بقر (أو راعية بقر)	ركوب الخيل وإقامة المخيمات	مزرعة في "6"
استرخي واستعدى لليوم عبر ممارسة مخصصة وموجهة	صفوف يوجا خاصة للنساء المشغولات	استوديو هاير جراوند يوجا
اشعري بالتميز في أهم أيام حياتك	فساتين الزفاف وملحقاتها	ميجان هانت
اقض وقتاً ممتعاً مع عائلتك	قصص ووصفات طعام	مدونة ستيبي كتشن
استرخِ ودعنا كي نعتني بك في نهاية أسبوع عمل مزدحم	أطعمة ومشروبات	المطعم المجهول

ينطبق هذا النوع من التحليل حتى على المشروعات التي قد تعتقد أنها مملّة أو قائمة على السلع. تحدث معي مايكل (الرجل صاحب المراتب والمفروشات) عن بيع مرتبة لأسرة لديها رضيع، ثم التقاهم بعد عامين مع طفلهم البالغ من العمر ثلاث سنوات، والذي صار بحاجة إلى مرتبة خاصة به كي ينام على أول سرير منفرد له. هذا النوع من القصص، الذي يحاول مايكل إيصاله بشكل متكرر، أكثر إثارة للاهتمام من الحديث عن الأسرة صغيرة الحجم أو تقييمات المراتب.

* انظر ملحق "قصص تقديم السمك / الفائدة" في الجزء الأخير من الكتاب للحصول على خمسة وعشرين مثالاً آخر لمعرفة كيفية إعادة صياغة مفهوم وصفي كقصة موجهة لتحقيق الفائدة.

بشكل عام، كلما زاد تركيز المشروعات على الفوائد الأساسية بدلاً من الميزات المملة، زاد عدد العملاء الذين سيهتمون به ويتابعونه، بينما تفكر في كيفية تطبيق نموذج تأسيس مشروع بقيمة 100 دولار على سعيك لنيل الحرية، ستساعدك هذه الإستراتيجيات الثلاث.

الإستراتيجية 1: احفر بشكل أعمق للكشف عن الاحتياجات الخفية

قد تعتقد أنه من الواضح أن زبائن المطاعم لا يرغبون في الذهاب إلى المطبخ وإعداد وجبات الطعام الخاصة بهم، ولكن في بعض الأحيان يختلف ما يقول الناس إنهم يريدونه عما يريدونه بالفعل. علمت كايل هيب، وهي مصورة حفلات زفاف تسافر حول العالم من قاعدتها الرئيسية في سانتياغو بتشيلي، أنه في بعض الأحيان عليك أن تنظر بشكل أعمق. عادة ما يكون عملاء كايل شاباً مسافرين للموضة، وهم ينجذبون إلى عملها لأنها غير تقليدية. في بعض الأحيان يقولون إنهم لا يريدون أية لقطات زفاف تقليدية. "نحن لا نميل إلى المدرسة القديمة في التصوير" هكذا أخبرها أحد الأزواج ذات مرة. توافق كايل وتقضي وقتها في حفل الزفاف وهي تستمتع بأخذ لقطات واقعية ومرحة تعلم أن الزوجين سيحبانها. لكن هذا ليس كل شيء. بعد أن مارست هذا الأمر فترة من الوقت، علمت كايل أن ما يريده عملاؤها أمر، وما يقولون إنهم يريدونه قد يكون أمراً مختلفاً - وهي تعلم أيضاً أن عائلات العروس والعريس قد يكون لديهم تفضيلات خاصة بهم. إليك كيفية تعاملها مع هذه الرغبات المتنافسة:

في يوم الزفاف، أحضر العروسين وأقول لهما: "دعونا ندع أفراد العائلة ونأخذ بعض اللقطات التقليدية." وأحرص على القيام بذلك سريعاً ودون إرهاق لأحد ثم أتأكد من أن الجميع يضحكون ويقضون وقتاً ممتعاً وأن اللقطات ليست من ذلك النوع المروع حيث يحدق الجميع إلى الكاميرا ويبدون بائسين. ثم بعد الزفاف، عندما أقوم بتسليم تلك الصور، سيظهر

كل من والديّ العروسين بسعادة غامرة للحصول عليها (وهو الأمر الذي يُسعد بدوره الزوجين الجديدين)، أو يسعد العروسين ابتداءً بأننا أخذنا هذه اللقطات بغض النظر عن موقف الأطراف الأخرى.

تتجاوز كاييل حدود التوقعات من خلال منح عملاء التصوير الفوتوغرافي ما يريدون حقًا... حتى لو لم يدركوا ذلك بأنفسهم.

الإستراتيجية 2: اجعل عميلك بطلا

في الهند، تحدثت مع بورنا دوجيرالا، الذي قال إنه يدير شركة تدريب "لمساعدة الناس على أن يصبحوا رائعين في استخدام برنامج مايكروسوفت إكسل". حقيقةً لا يثير هذا البرنامج اهتمامي كثيرًا، ولكن التفاصيل المالية لبورنا لفتت انتباهي: في عمود "صافي الدخل للعام الماضي" داخل نموذج الاستبيان الخاص بي، كتب 136000 دولار. ولا شك أن راتبًا مثل هذا مثير للإعجاب حيث أعيش، لكنني سافرت بما يكفي لأعرف أنه في بلد كالهند يعد راتبًا ضخماً. علاوة على ذلك، كان بورنا في طريقه لكسب أكثر من 200000 دولار في العام المقبل، وهو ثالث عام له في العمل. كان عملاؤه معجبين به بشدة. عندما أجريت بحثًا عنه في جوجل، وجدت تعليقًا يقول إنه "الصديق الأفضل على الإطلاق للمساعدة في استخدام برنامج إكسل". ما الذي كان يفعله كي يحظى بمثل هذا الرد من مستخدمي برنامج إكسل؟

دشّن بورنا موقعه على الإنترنت منذ عدة سنوات، ولكن لفترة من الوقت كان يحتوي فقط على مشاركات حول عائلته وحياته في الهند. في عام 2009، استقر وأصبح أكثر جدية، حيث قام بتأريخ سلسلة من النصائح والبرامج التعليمية حول استخدام برنامج إكسل ليصبح أكثر إنتاجية. بشكل حاسم، لم يكن بورنا يستهدف الهنود فقط، بل تواصل مع العملاء المحتملين المهمين في جميع أنحاء العالم. كما أنه لم يعتمد على عائدات الإعلانات، وهو أمر ذكره عدد قليل جدًا من الأشخاص في دراستنا. بدلاً

من ذلك، ابتكر منتجات وخدمات بنفسه، حيث قدم أدلة إرشادية قابلة للتحميل ومدرسة تدريب مستمرة.

كان بورنا أيضاً مؤلفاً جيداً. قد يبدو تحديث جداول البيانات عملاً شاقاً بشكل لا يصدق، ولكنه جعل الفوائد الأساسية بعيدة عن الأرقام وأكثر ارتباطاً بشيء أكثر فاعلية: "تجعل برامجنا التدريبية العملاء أبطالاً أمام رؤسائهم أو زملائهم". قال بورنا إن عملهم لا يغدو أسهل فحسب، بل إن الآخرين يقدرونهم ويؤمنون جهودهم لتبسيط عملية معقدة.

استقال بورنا، وهو محلل أعمال سابق، من وظيفته عندما أصبح من الواضح أنه سيكسب المزيد من المال من خلال العمل الجديد. على الرغم من امتلاك مثل هذا الدخل المرتفع في الهند، لا يزال بورنا وزوجته يعيشان بشكل مقتصد، حيث يقول: "نحن في وضع لن نضطر فيه إلى القلق بشأن المال لسنوات عديدة مقبلة". والأفضل من ذلك، أن عملاء جددًا يصلون إليه كل يوم من خلال عمليات البحث على جوجل والتغطية الإعلامية السائدة، ومئات الروابط. قال لي بورنا: "إذا أردت إيقاف تشغيل الموقع، فسيكون ذلك صعباً للغاية". خذها نصيحة من بورنا: إذا كان من الممكن جعل جداول البيانات مثيرة للاهتمام؛ فمن المؤكد أن أي عمل يمكن أن يجد طريقة لنقل رسالة مماثلة.

الإستراتيجية 3: بع ما يشتريه الناس

عند تحديد ما تبيعه، فإن أفضل طريقة هي بيع ما يشتريه الناس، بعبارة أخرى، فكر فيما يريده الناس حقاً أكثر مما تعتقد أنهم يحتاجون إليه. ربما تساعد قصة تحولي من الفشل إلى النجاح على توضيح هذا المبدأ. في وقت مبكر من حياتي العملية، قمت بإنشاء مشروع يسمى ترافل نينجا. لأنني سافرت إلى أكثر من 150 بلداً و أسافر بانتظام أكثر لمسافة 322000 كيلومتر تقريباً كل عام؛ فقد تعلمت الكثير عن الانتقال من مكان لآخر وفق ميزانية محددة. سيكون ترافل نينجا بمنزلة دليل لتوضيح كيفية عمل كل



شيء؛ كيفية حجز تذاكر سفر حول العالم، وكيفية الاستفادة من أخطاء تسعير تذاكر شركات الطيران، وما إلى ذلك.

في أثناء استطلاع رأي جمهوري، كانت الاستجابة الأولية مشجعة، حيث قال الكثير من الناس إنهم متحمسون ويريدون معرفة المزيد عن هذه الموضوعات. لقد باعت عملية الإطلاق السابقة لمنتج آخر خمسمائة نسخة مباشرة، لذلك في اليوم الموعد، استيقظت مبكرًا وحدثت الموقع لأكون في وضع تواصل حي مع الجمهور. ثم انتظرت... وانتظرت. جاءت الطلبات، ولكن بمعدل أبطأ كثيرًا مما كنت أتوقع. في نهاية يوم الإطلاق بيعت مائة نسخة فقط - ليست نتيجة مروعة، ولكنها ليست رائعة أيضًا.

لعدة أسابيع، كنت في حيرة من الاستجابة المنخفضة. كانت التغذية الراجعة من العملاء الذين اشتروا دليل ترافل نينجا إيجابية بالإجماع تقريبًا، لكن قلة قليلة من الناس اشتروه لدرجة أنني ظننت أن هناك خطأ ما في الرسائل. أخيرًا، أدركت الأمر: معظم الناس لا يهتمون بتعقيدات كيفية عمل شركات الطيران، بل يريدون فقط معرفة كيفية الحصول على تذاكر رخيصة. شعر عملائي المحتملون الذين لم يشتروا بأنهم غارقون في التفاصيل والتعقيدات. مثل الطاهي المتحمس جدًا في بداية الفصل، كنت أحاول أن آخذهم إلى المطبخ معي، وليس فقط إعطاؤهم الوجبة التي يريدونها.

حسنًا، لقد تعلمت الدرس. أعدت تنظيم أموري بعد عام مع منتج سفر آخر. كان هذا المنتج يسمى "فريكونت فلاير ماستر"، وقد فعلت كل ما في وسعي لجعله متاحًا بصورة ميسرة. حتى إنني استخدمت التجربة السابقة كجزء من نسخة المبيعات: "ربما لا ترغب في السفر إلى عشرين دولة سنويًا مثلما أفعل. ولكن إذا كان بإمكانك الذهاب إلى مكان واحد مجانًا تقريبًا، فأين سيكون؟"

كان أداء هذا المنتج أفضل كثيراً، حيث باع خمسمائة نسخة في يوم الإطلاق واستمر ليحقق أكثر من 50000 دولار من صافي الدخل خلال العام التالي. كان النجاح أيضاً مصدر ارتياح كبير؛ لأنني تساءلت لمدة عام تقريباً عما إذا كان الناس سيرغبون في شراء معلومات عن السفر. لحسن الحظ، سوف يرغبون في ذلك - فقط إذا كانت حزمة المعلومات مقدمة بطريقة تلي احتياجاتهم.

بعد عام آخر، قمت بتطبيق هذا الدرس بصورة متطورة أكثر، حيث كان الطلب الأكثر شيوعاً من مالكي برنامج فلاير ماستر والذين أحبوا المنتج أيضاً، هو الحصول على مزيد من التحديثات حول فرص السفر في اللحظات الأخيرة. مع وضع ذلك في الاعتبار، أنشأت خدمة ترافل هانج كارتل لإخبار الناس بما يجب عليهم فعله بالضبط للاستفادة من عروض السفر في جميع أنحاء العالم. كانت الرسالة المصاغة بعناية هذه المرة هي: لا تقلق بشأن التفاصيل؛ فقط افعل ما نقوله وستكسب بانتظام مكافآت كافية للحصول على تذاكر طيران مجانية كل عام.

حقق هذا الإطلاق أفضل النتائج على الإطلاق، وانضم أكثر من ثلاثة آلاف مستخدم في اليوم الأول. لقد تعرفت أخيراً على كيفية إعطاء عملائي ما يريدون.

المنتج 1:	المنتج 2:	المنتج 3:
ترافل نينجا	فريكونت فلاير ماستر	ترافل هانج كارتل
100 عملية بيع	500 عملية بيع	3000 عملية بيع

ست خطوات للبدء فوراً

كما رأينا من القصص الواردة في الفصل الأول، لا تحتاج إلى الكثير من المال أو أي تدريب خاص لإدارة مشروع ما، بل أنت تحتاج فقط إلى منتج أو خدمة، ومجموعة من الأشخاص الذين يرغبون في شرائها، وطريقة للحصول على المدفوعات. سنلقي نظرة على كل من هذه الأشياء بمزيد من التفصيل على مدار فصول الكتاب، لكن ليس عليك الانتظار للبدء. فيما يلي الخطوات الست التي يجب عليك اتخاذها:

1. حدد منتجك أو خدمتك.
2. قم بإعداد موقع إلكتروني، حتى إن كان بسيطاً جداً (يمكنك الحصول على موقع مجاني من WordPress.org).
3. قدم عرضاً (العرض مختلف عن المنتج أو الخدمة، انظر الفصل 7 للحصول على المساعدة).
4. تأكد من أن لديك طريقة لكسب الأموال (احصل على حساب باي بال مجاني للبدء).
5. أعلن عن عرضك للعالم (انظر الفصل 9 لمزيد من المعلومات حول هذا الأمر).
6. تعلم من الخطوات من 1 إلى 5، ثم كررها.

تتبع جميع الأعمال التجارية المصغرة تقريباً هذا التسلسل من الأحداث. بالطبع، سنناقش التفاصيل بينما نمضي قدماً، ولكن من الأفضل دائماً البدء، حيث أنت بدلاً من الانتظار حتى يصبح كل شيء مثالياً.

إذا كان لديك مشروع قائم وتفكر في كيفية تطبيق المفاهيم الواردة في هذا الكتاب، فركز على إما تعزيز رصيدك من الأموال في البنك أو تطوير منتجات أو خدمات جديدة. هذه هي أهم مهمات عملك - وليس الإدارة أو الصيانة أو أي شيء آخر يستغرق وقتاً دون تكوين ثروة أو قيمة. إذا لم تكن متأكدًا مما يجب فعله، ففكر في أي من هذه الأفكار:

هل يمكنك الاتصال بقائمة عملائك وتقديم عرض خاص أو حافز؟

هل يمكنك تقديم منتج أو خدمة جديدة لاستكمال محفظتك الحالية؟

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

إذا كنت مدرباً أو مستشاراً، فهل يمكنك تقديم عرض خاص للعملاء الذين يدفعون مقدماً؟

هل هناك طريقة جديدة يمكنك من خلالها جذب المشتركين أو العملاء أو الزبائن؟

بطريقة أو بأخرى... فقط افعل شيئاً. قال فريدريك إنجلز: "أوقية من العمل تساوي طناً من التخطيط". اختر أوقية العمل اليوم.

ما يريده الناس حقاً

مثلما تعلمت من أخطائي المبكرة، فإن الوصول إلى ما يريده العملاء حقاً من شركتك أو مشروعك أمر بالغ الأهمية. ببساطة، نريد المزيد من بعض الأشياء والأقل من أشياء أخرى. يوجد في عمود "المزيد" أشياء مثل الحب والمال والقبول ووقت الفراغ. كلنا نريد المزيد من هذه الأشياء، أليس كذلك؟ في العمود "الأقل" توجد الأشياء غير المرغوب فيها: أشياء مثل التوتر، والتنقلات الطويلة، والعلاقات السيئة. إذا كان مشروعك يركز على منح الأشخاص المزيد مما يريدونه أو إبعاد شيء لا يريدونه (أو كليهما)، فإنك على الطريق الصحيح.

المزيد	الأقل
الحب	التوتر
المال	الخلاف
القبول	المتاعب
وقت الفراغ	الشك



يزيل الذهب إلى المنتجات التوتري بينما يجعل الزوار يشعرون بالحب والقبول. والرسالة الشائعة هي "سنفعل كل شيء من أجلك - استرخِ واترك التفاصيل لنا". هذه أيضاً هي الرسالة التي يرسلها المطعم الجيد، وليس "تعال إلى المطبخ واصنع عشاءك الخاص".

كافحت بروك سنو، الفنانة والموسيقية، لكسب عيشها من خلال تقديم دروس في بلدتها الصغيرة في ولاية يوتا. لقد نجحت في العمل دون أن تعمل في وظيفة رسمية ودفعت تكاليف الكلية دون التورط في الديون، وهو ما يمكن اعتباره نجاحاً في ذاته، لكن تغطية نفقاتها كانت معركة مستمرة. ذات يوم، أدركت ما هو واضح: بدلاً من وضع الملصقات الدعائية لعملها في لوجان بولاية يوتا، والأمل في تلقي مكالمات هاتفية كافية، ماذا إن كان بإمكانها التدريس في أي مكان في العالم؟

حدث التغيير عن طريق المصادفة، ومن المفارقات أنه حدث بعد أحد أسوأ أيام عملها الأولي. تقول بروك: "اضطرت إلى إلغاء فصل دراسي بسبب نقص عدد المسجلين. في ذلك الوقت كان زوجي يدخل كلية الدراسات العليا، وكان لدينا طفل يبلغ من العمر ثمانية أشهر ومنزل جديد". لا حاجة إلى القول، كانت الضغوط في تصاعد. عندما اتصلت بميكا، أحد الطلاب القلائل الذين التحقوا بالفصل، لإخطاره بالإلغاء اتضح أنه كان مرشحاً لدرجة الدكتوراه في تكنولوجيا التعليم مع التركيز على التعليم عن بعد.

تصف بروك نفسها بأنها مصورة ومعلمة جيدة، ولكنها ليست ذات مهارات تقنية عالية. لحسن الحظ، فهي جيدة أيضاً في المقايضة - وفي هذه الحالة، قدمت دروساً خاصة لميكا مقابل مساعدته لها في إعداد دورة تدريبية عبر الإنترنت. نظراً لأن الأمر يتماشى تماماً مع ما كان يدرسه؛ كان ميكا سعيداً بمساعدة بروك في إجراء الانتقال عبر الإنترنت.

في العام الماضي قامت بروك بتدريس جميع فصولها محلياً، وحصلت على 30 ألف دولار. في السنة الأولى التي قدمت فيها الفصل عبر الإنترنت،



لقد كسبت أكثر من 60 ألف دولار. رائع! لقد ساعد الانتقال من العمل خارج الإنترنت إلى العمل على الإنترنت كثيرًا، لكن بروك تعزوا أيضًا الانتقال الناجح إلى شيء آخر: فكرة الاستعداد الدائم للمشاركة. في وقت مبكر من حياتها المهنية، ذهبت إلى ندوة حيث سمعت أحدهم يقول: "إذا جعلت عمك يهدف إلى مساعدة الآخرين، فسيكون لديك دائمًا الكثير من العمل". إليك ما حدث بعد ذلك:

هذه الجملة غيرت حياتي. كنت في سوق مشبعة بالمصورين الذين يتنافسون على تقديم صور الوجوه، وجميعهم كانوا منغلقيين جدًا بشأن مشاركة أية أسرار للمهنة. لقد نبذت الخوف وتبنيت مفهوم مساعدة الآخرين (حتى يكون لدي "الكثير من العمل") وقررت أن أبدأ في تلقي دروس التصوير الفوتوغرافي في قبو منزلي. حذرني أحد المتشككين في العائلة من أنني سأقوم "بتدريب منافسي". لحسن الحظ، فإن جعل عملي يتعلق بمساعدة الآخرين قد أثبت جدواه مرارًا وتكرارًا.

سنعود إلى موضوع بروك عدة مرات خلال الكتاب. أسمى هذا النهج نهج الأخذ والعطاء بحرية. عندما يفشل كل شيء آخر، أسأل نفسك كيف يمكنك مساعدة الناس أكثر.

ماذا يريد الناس حقًا؟ في نهاية المطاف، يريدون أن يكونوا سعداء، والشركات التي تساعد عملاءها على أن يكونوا سعداء هي في وضع جيد للنجاح. مزرعة في 6 تدرّب رعاة بقر عصريين. تساعد ممارسة اليوجا عند كلي الموظفين التنفيذيات المشغولات على الاستعداد ليومهن في سلام. يساعد المطعم الذي ذهبنا إليه في نهاية أسبوع مرهق - عندما لا يجعل عملاءه يذهبون إلى المطبخ - زبائنه على الاسترخاء وتخفيف الضغط بتقديم كأس من الشراب المميز وخدمة رائعة.

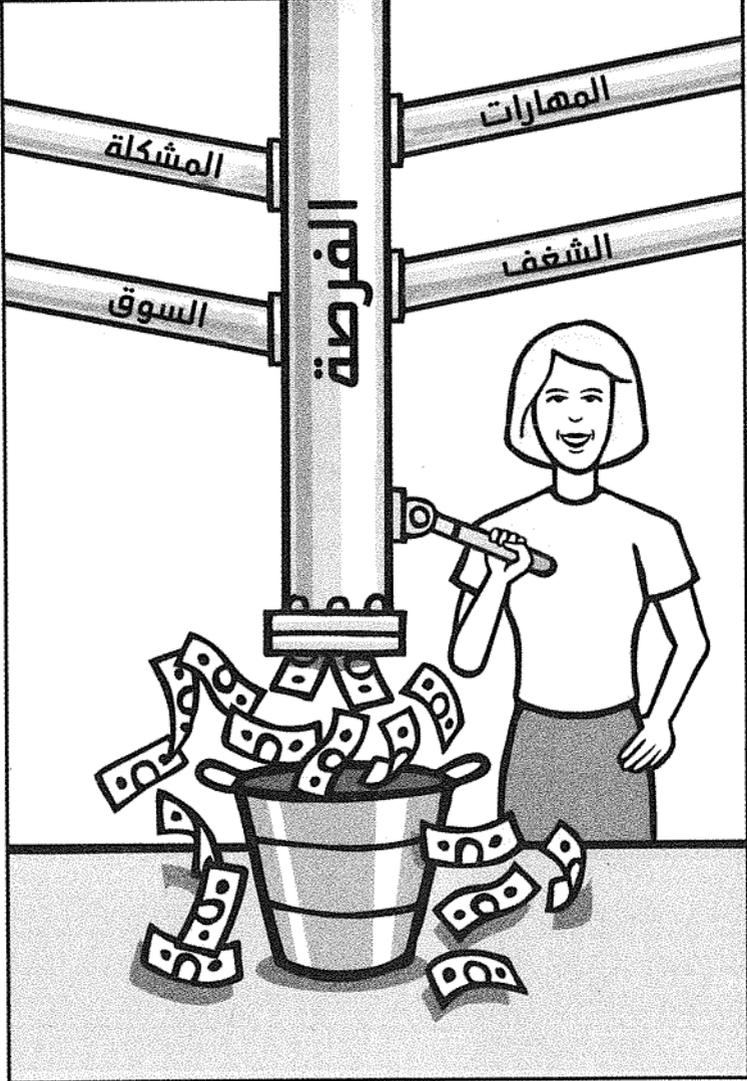
عادت المحادثات مع مجموعة المستجيبين إلى هذا الموضوع عدة مرات بطرق مختلفة. كان الموضوع المشترك هو معرفة ما يريده الناس؛

ومن ثم إيجاد طريقة لمنحه لهم. هذه هي خارطة الطريق لمشروعات ناجحة ومربحة. في أثناء قيامك ببناء خطة الهروب الخاصة بك، أبقِ عينيك على الجائزة وهي صنع قيمة حقيقية من خلال منح الأشخاص ما يريدون حقاً.

نقاط رئيسية

- تعني القيمة "مساعدة الناس". كشف رواد الأعمال غير المتوقعين لدينا أنهم عندما ركزوا على توفير القيمة قبل كل شيء، صارت مشروعاتهم ناجحة.
- أعط الناس ما يريدون حقاً، وليس فقط ما تعتقد أنه ينبغي أن يحصلوا عليه. أعطهم السمكة.
- كلما زادت قدرتك على تسويق فائدة أساسية بدلاً من قائمة الميزات، كان من الأسهل الاستفادة من فكرتك. عادة ما تتعلق الفوائد الأساسية بالاحتياجات العاطفية أكثر من الاحتياجات المادية.
- يريد معظم الناس المزيد من بعض الأشياء (المال، الحب، الاهتمام) والأقل من الأشياء الأخرى (التوتر، القلق، الديون). ركز دائماً على ما يمكنك إضافته أو إزالته لتحسين حياة شخص ما... ثم استعد للحصول على المال.

3. اتبع شغفك... فلربما



احصل على المال مقابل فعل ما تحبه عبر التأكد من ارتباطه بما يرغبه الآخرون.

"على الرغم من أن الشغف قد يكون أداة تنظيم سيئة،
فإنه ينبوع فائق التأثير".

— رالف والدو إمرسون

مثل الكثيرين منا، يبدأ جاري ليف يومه بتفحص البريد الإلكتروني. بصفته مديراً مالياً لمركزي أبحاث جامعيين في ولاية فيرجينيا الشمالية، فهو على تواصل مع الزملاء من الصباح حتى المساء. إنه عمل جيد يستمتع به، وليس لديه أية نية لتركه. لكن رسائل البريد الإلكتروني في الصباح "المبكر جداً" تأتي من مصدر آخر: عمل جاري الآخر ذي الدوام الجزئي مستشاراً من نوع خاص.

مثلما هو حاله، فإن جاري يعمل "مستشار رحلات"، وهو نشيط جداً، حيث يكسب مئات الآلاف من الأميال السنوية المجانية للمسافرين الدائمين كل عام من خلال العديد من العروض الترويجية للخطوط الجوية المختلفة. والعديد من الموظفين التنفيذيين يكسبون أيضاً الكثير من الأميال، وعادةً ما يكون ذلك من خلال رسوم بطاقات الائتمان التجارية، لكن كسب الأميال واستبدالها بالعطلات الفعلية شيئان مختلفان. عادة لا يكون لدى الموظفين التنفيذيين أية فكرة عن كيفية سير تلك الرحلات، وليس لديهم الوقت



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

فوركس عرب اون لاين
www.forexarabonline.com

لتعلم. كم عدد الأميال التي تحتاجها لأية رحلة محددة؟ ماذا إذا أخبرتك شركة الطيران بعدم وجود مقاعد متاحة؟ إذا كنت لا تعرف ما تفعله، فمن السهل أن تشعر بالإحباط واليأس.

وهنا يأتي دور جاري. مقابل رسوم (250 دولاراً لما يصل إلى عدد اثنين من الركاب لهما خط سير الرحلة نفسه)، سيقوم جاري بإعداد رحلة أحلامك بناءً على التفضيلات التي تختارها. يخبر العملاء جاري إلى أين يريدون الذهاب، وما شركة الطيران التي يحجزون بها رحلتهم، وكم تقطع من أميال، وأي قيود لديهم في تواريخ سفرهم. ثم يبدأ جاري في العمل، ويقوم بتمشيط قواعد البيانات للتحقق من توافر الأماكن، والاتصال بشركات الطيران، والاستفادة من كل فرصة متاحة.

قد يبدو غريباً أن تدفع 250 دولاراً مقابل شيء يمكنك القيام به بنفسك، لكن القيمة التي يوفرها جاري من خلال تقديم هذه الخدمة هائلة: فالعديد من الرحلات التي يرتبها قد تكلف 5000 دولار أو أكثر. وهو متخصص في مسارات الرحلات في كل من الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال، وبعضها يضم ما يصل إلى ست شركات طيران على تذكرة واحدة يُدفع مقابلها بعدد الأميال. هل تريد توقفاً مجانياً في باريس في طريقك إلى جوهانسبرج؟ ليست هناك أية مشكلة. هل تريد إتاحة مزيد من الوقت لزيارة صالة لوفتهانزا لمسافري الدرجة الأولى في فرانكفورت قبل المتابعة إلى سنغافورة؟ اعتبر أن الأمر تم. إذا لم ينجح جاري في حجز رحلتك، فلن تدفع له شيئاً؛ فالعمل ينجح فقط عندما يوفر قيمة حقيقية للعملاء.

بالإضافة إلى الموظفين التنفيذيين، غالباً ما يكون عملاء جاري متقاعدون متجهين للقيام برحلات بحرية، والأزواج الذين يخططون للقيام برحلة لا تحدث إلا مرة في العمر، باختصار: بشكل أساسي أي شخص لديه مجموعة من الأميال الجوية ولكنه لا يريد أن يمر بمتاعب معرفة كيفية استخدامها. انتعش العمل بعد أن ظهر جاري في مجلة كوندِي ناست ترافلر،

ولكن بصرف النظر عن الاتصال بالخطوط الجوية لحجز التذاكر، يدير جاري الاتصالات بالكامل عبر البريد الإلكتروني. جلبت الوظيفة ذات الدوام الجزئي 75,000 دولار في العام الماضي وهي في طريقها كي تدر عليه مبلغاً من ستة أرقام سنوياً. نظراً لأن لديه وظيفة مدير مالي بدوام كامل ومشروعات أخرى، يستثمر جاري الأموال بدلاً من إنفاقها. يقول: "أفعل هذا بصراحة لأنه أمر ممتع". في هذه الأثناء، يقوم بصرف أميال من حسابات الأميال المتضخمة الخاصة به للسفر حول العالم مع زوجته، ويخطط لتحديد مواعيد رحلاته الفاخرة إلى الفلبين وتايلاند في الفراغات المتاحة بين اجتماعات التخطيط المالي في الوطن.

•••

يمكن وصف مشروع جاري، مثل العديد من المشروعات الأخرى التي سنلقي نظرة عليها، على أنه مشروع تتبع فيه شغفك. كان جاري شغوفاً بالسفر وقد واكتشف عدداً من الطرق المبتكرة للاستمتاع برحلات من الدرجة الأولى حول العالم بأسعار اقتصادية. لقد بدأ في مساعدة الناس على فعل الشيء نفسه، أولاً كعضو متطوع في المجتمع لعدة مندييات سفر، ثم على مدونة، ثم على أساس فردي للأشخاص الذين يعرفهم. انتشر الكلام عما يفعله ثم - "مرحباً، جاري، أود أن أخذ زوجتي إلى أوروبا ولديّ كل هذه الأميال... ماذا أفعل؟" - وسرعان ما صارت لديه طلبات للمساعدة أكثر مما يمكنه التعامل معها.

كانت الخطوة المنطقية التالية هي بدء تقاضي الرسوم. لقد أنشأ موقعاً إلكترونيًا أولياً ومتجرًا في فترة زمنية قصيرة، ولم يكن متأكدًا تمامًا مما سيحدث بعد ذلك. هل سيشتري أي شخص هذه الخدمة غير العادية؟ حسنًا، نعم، سيفعلون ذلك - وعلى الرغم من أن جاري راضٍ عن وظيفته اليومية وليس لديه خطط لتركها، فإنه لم يعد يعتمد عليها. إذا تغير شيء ما في العمل، فلن يواجه أية مشكلة في العيش على الأموال من عمله الجانبي أو تميمته إلى شيء أكبر.



قصة جاري ملهمة، ولكنها ليست نادرة الحدوث. نظرًا لأنني تقبت كثيرًا عن دراسات الحالة وانتقلت من مقابلة إلى أخرى، تعلمت ألا أندesh عندما سمعت أن موقعًا إلكترونيًا لتجميع قسائم الشراء تديره أم عزباء جلب لها 60 ألف دولار عبر العمل بدوام جزئي، أو أن مشروع تصنيع ألعاب منزلية يدويًا يدر سنويًا مبلغ 250 ألف دولار مع توظيف عدد كبير من الأفراد.

أعمال الاستشارات الفورية

مشروع جاري رائع، ولا أحد يهتم بأن موقعه على الويب يبدو كأنه تم إنشاؤه قبل عشر سنوات، كما أنه لم ينتظر حتى يقوم شخص ما باعتماده أو المصادقة على صلاحيته للعمل في هذا المجال. لا توجد "كثافة لدراسة الأعمال الاستشارية" أو الحصول على درجة علمية. يمكنك بدء مشروع جديد للعمل مستشارًا في غضون يوم واحد تقريبًا، إن لم يكن قبل ذلك.

اتباع هاتين القاعدتين الأساسيتين:

1. احتر شيئًا محددًا بدلًا من شيء عام، لا تكن "مستشارًا للأعمال" أو "مديرًا للحياة" - كن دقيقًا حيال ما يمكنك فعله حقًا لشخص ما.
2. لا أحد يقدر عمل مستشار تكلفته 15 دولار في الساعة، لذلك لا تقلل من سعر خدمتك. نظرًا لأنه من المحتمل ألا يكون لديك أربعون ساعة من العمل المدفوع للمال كل أسبوع، تقاض ما لا يقل عن 100 دولار للساعة، أو سعرًا مقارنًا للفائدة التي تقدمها.

بدء المشروع

سوف تساعد العملاء على _____ بعد أن يوظفوني
سيحصلون على [الفوائد الأساسية + الفوائد الثانوية]
سأتقاضى _____ دولارًا للساعة أو بمعدل _____ لكل خدمة، وهذا
السعر عائد للعميل ولي
سيحتوي موقع الويب الأساسي الخاص بي على هذه العناصر

- أ. الفائدة الأساسية التي أقدمها للعملاء، وما يؤهلني لتقديمها (تذكر أن المؤملات قد لا تكون لها علاقة بالتعليم أو الشهادات: جاري مؤهل لحجز إجازات بأميال لأنه فعل ذلك لنفسه مرات عديدة)
- ب. ما لا يقل عن قصتين عن كيف استفاد آخرون من الخدمة (إذا لم يكن لديك عملاء، قد دفعوا لك بعد، فقم بالعمل مجاناً مع شخص تعرفه).
- ج. تفاصيل التسعير (كن دائماً صريحاً بشأن الرسوم؛ لا تجعل العملاء المحتملين يكتبون أو يتصلون للسؤال عن تكلفة شيء ما).
- د. كيف توظفني على الفور (يجب أن يكون هذا الأمر سهلاً للغاية)
- سأجد العملاء من خلال [الحديث الشفوي، محركات البحث، التدوين، الوقوف في زاوية الشارع... الخ].
- سيكون لدي موكلي الأول في أو قبل _____ [موعد نهائي قريب].
- مرحباً بكم في مجال العمل بتقديم الاستشارات! أنت الآن تعمل في المجال.
- * يمكنك إنشاء وتخصيص وتحميل نموذج " أعمال الاستشارات الفورية " الخاص بك على
startup.com100

عندما قابلتُ ميجان هانت في مقر عملها المشترك الذي تملكه في أوماها، كانت الساعة السادسة مساءً. وكانت قد وصلت من فورها. تعمل ميجان في أوقات غريبة، وتفضل العمل طوال الليل وإلى جوارها طفلها الرضيع. على عكس معظم قصصنا، كانت ميجان مصممة على أن تكون رائدة أعمال منذ صغرها. قالت: " بدأت عندما كنت في التاسعة عشرة من عمري وكنت طالبة في السنة الثانية في الكلية، لم أنوِّق أن أفعل أي شيء سوى العمل لحساب نفسي. كنت أعلم دائماً أنني لا أريد وظيفة تقليدية، لذلك لم أتوقع قط أن أستسلم لمصير آخر غير ذلك الذي كنت أرغب فيه للعمل فنانة. عملت في عدد قليل من الوظائف المكتبية ذات الساعات



الثماني، لكن لم أشعر بالإحباط لأنني رأيتها فقط وسيلة لتحقيق غاية: اكتساب رأس مال كاف لبدء مشروعِي الخاص بدوام كامل."

تصمم ميجان الآن فساتين زفاف مخصصة وإكسسوارات الزفاف وتعمل بدوام كامل، وتبيعها للسيدات في سن الرابعة والعشرين إلى الثلاثين في جميع أنحاء العالم (42 في المائة من قاعدة عملائها من دول مختلفة). بعد أن كسبت 40000 دولار في عامها الأول، تعمل الآن على توسيع نطاق عملها من خلال تعيينها بصورة حريضة موظفين اثنين فحسب بالإضافة إلى تأسيس مساحة العمل المشترك حيث يقع مشروعها. (نظراً لكونها المانكة، فلا يمكن لأحد أن يشككي من عادات عملها الليلية.) كل صاحب عمل تقريباً سنلتقي به في رحلتنا لديه قصة كارثية واحدة على الأقل، عندما يخرج شيء عن المسار الصحيح أو حتى يهدد مصير المشروع. في حالة ميجان، جاءت الكارثة الكبرى قبل موسم العطلات مباشرة في عام 2010. بعد أن أمضت سبعين ساعة في إعداد مجموعة من أصص وأدوات العناية بالزهور لعميلتين، شحنتها عبر خدمة البريد الأمريكية... واختضت الطرود وسط متاهة الخدمة البريدية. أخبرتني ميجان: "كان الأمر فظيماً، كان عليّ أن أعيد المال الذي لم يكن لدي، وكان أسوأ جزء هو التفكير في العرائس اللواتي لم يكن لديهن الآن زهور لحفل زفافهن." لكنها فعلت ما كان عليها فعله - ردت الأموال، وكتبت ملاحظات اعتذار باكية، ونشرت القصة كاملة على مدونتها للآخرين ليتعلموا منها - وتجاوزت الأمر.

بصرف النظر عن التعهد بعدم استخدام الخدمة البريدية للولايات المتحدة مرة أخرى، تحب ميجان عملها ولن ترغب في فعل أي شيء بشكل مختلف وتؤكد: "أقضي كل يوم في التعلم من الأشخاص الذين يلهمونني ويحفزونني، وأتفاعل كل يوم مع العملاء الذين هم في خضم قصص الحب الخاصة بهم. لديّ ابنة صغيرة يمكنني إحضارها إلى العمل. إمكاناتي

المحتملة للكسب غير محدودة، وأنا حرة في أن أعيد الاستثمار فيما يسعدني مع كل دولار يأتي".

•••

يبدو الأمر بسيطاً للغاية: اختر شيئاً تحبه، وأسس مشروعاً حوله، بالطريقة التي فعلها جاري وميجان. ولكن هل الأمر حقاً بهذه السهولة؟ كما قد تتوقع، فإن الإجابة الحقيقية أكثر تعقيداً. يمكن أن يكون تأسيس مشروع مرتبط بالشغف أمراً رائعاً بالنسبة للعديد من الأشخاص، ولكن ليس للجميع.

في غمرة الاندفاع لاتباع شغف ما، هناك عدد من الأشياء التي يتم تجاهلها. أولاً، لا يمكنك اتباع أي شغف فحسب - فهناك الكثير من الأشياء التي قد تكون متحمساً لها ولن يدفع لك أحد مقابلها. تذكر درس التقارب المهم للغاية الذي نبخته طوال هذا الكتاب. يجب أن تركز باستمرار على كيفية مساعدة مشروعك للآخرين، ولماذا سيهتمون بما تقدمه في المقام الأول. أحب أكل البيتزا، ولكن بغض النظر عن مدى شغفي، فمن المشكوك به أن أتمكن من تأسيس مشروع مرتبط بأنواع الفطر والزيتون الأسود. بدلاً من ذلك، كان عليّ أن أجد شيئاً أكثر إثارة للاهتمام لبقية العالم.

في بعض الأحيان، تسبق البداية الخطأ تأسيس شركة صغيرة ناجحة. في رينو، نيفادا، أنشأت ميجنون فوجارتي شبكة نصائح سريعة. حيث اشتهرت بتوقيعها المميز باسم فتاة القواعد اللغوية. حقق العرض نجاحاً كبيراً منذ البداية تقريباً، حيث أنتج مجموعة من الكتب والبرامج ذات الصلة، وحاز اهتمام وسائل الإعلام بلا توقف. لكن قبل أن تكون فتاة القواعد اللغوية، طبقت ميجنون فكرة مماثلة في محاولة غير ناجحة لتأسيس شعبية من خلال البث الصوتي عبر الإنترنت. وإليك كيف تروي القصة:

قبل إطلاق مدونة فتاة القواعد اللغوية الصوتية الناجحة، كنت أقدم مدونة صوتية علمية تسمى العلم المطلق ولقد أحببت تأدية هذا العرض وكنت شغوفاً

به. لقد بذلت في الواقع جهداً أكبر للترويج لهذا العرض أكثر مما فعلت في مدونة فتاة القواعد اللغوية، وعلى الرغم من أن مدونة العلم المطلق لاقت استحساناً كبيراً، فإنه بعد تقديمها لمدة عام تقريباً، كان من الواضح أن العرض لن يجني أبداً ما يكفي من مال يجعله جديراً بالوقت الذي استغرقه لإنتاجه.

غيرت ميجنون مسارها، واستبدلت بالعلم القواعد اللغوية. لم تكن الإجابة هي التخلي عن شغفها تماماً، ولكن التأكد من أنها ربطت الشغف المناسب بالجمهور المناسب.

"العلم المطلق" "فتاة القواعد اللغوية"
شغف... لكن دون جمهور كاف شغف... وجمهور كبير

بعد ذلك، يستوعب العديد من أصحاب الأعمال الناجحين الذين يتبنون مبدأ اتبع شغفك، مبدأ مهماً لا يفهمه أصحاب الأعمال الطموحون (ولكن غير الناجحين). الشيء المفقود هو أنك عادة لا تحصل على أموال مقابل هوايتك نفسها؛ وإنما تحصل على أموال مقابل مساعدة الآخرين في ممارسة الهواية أو شيء متعلق بها بشكل غير مباشر. هذه النقطة حاسمة. لقد بدأت مسيرتي في الكتابة من خلال مشاركة قصص حول سعبي لزيارة كل بلد في العالم، لكنني لا أتقاضى أجراً مقابل ذلك. يجب أن أخلق قيمة في عملي كما يفعل ذلك أي شخص آخر - دون قيمة حقيقية لن أتقاضى راتبي، وسيكون السفر مجرد هواية (وإن كانت هواية قائمة على الشغف). دعونا نلق نظرة على مثال آخر. يحب بيني لويس، وهو في الأصل من إيرلندا، أن يقول إنه يتقاضى أجراً لتعلم اللغات. قصة بيني مهمة: فهو يكسب أكثر من 65000 دولار في السنة، ولا يقدم تقارير إلى مشرف أو رئيس، وينتقل من بلد إلى آخر منغمساً في ثقافات مختلفة. ولكن عندما ننظر إلى القصة بعناية أكبر، نجد أن هناك جوانب أخرى لها.

التقيت أولاً بيني في محطة توقف في بانكوك. بيني لا يتعاطى الكحوليات، وهو أمر جيد على الأرجح؛ لأنه ربما يكون أكثر شخص ذي حماس فطري قابله على الإطلاق. ونحن نتناول كأسين من عصير المانجو، أخبرني بقصته. كان بيني، البالغ من العمر أربعة وعشرين عاماً وقتها، يسافر إلى الخارج خلال العامين الماضيين. عندما كان طفلاً، كان يتحدث الإنجليزية فقط. لقد تخرج بشهادة في الهندسة ولم يكن معروفاً بالقدرة على تعلم اللغات الأجنبية. ثم انتقل إلى إسبانيا بعد التخرج وتقديم خدمات الاستشارة إلى العملاء في الوطن، وصمم على تعلم اللغة الإسبانية.

بعد ستة أشهر من إقامته في إشبيلية، شعر بيني بالضيق بسبب عدم معرفته باللغة، حيث أمضى معظم وقته مع مجموعة من المغتربين والإسبان الذين يتحدثون اللغة الإنجليزية. ثم قرر التحدث باللغة الإسبانية فقط لمدة شهر كامل، دون استثناء. في البداية كان الأمر غريباً ومحرجاً؛ لم يكن يعرف كيفية تصريف الأفعال؛ لذا فقد استخدم الفعل المضارع وكان يلوح بذراعيه خلفه بشدة للإشارة إلى أن شيئاً ما قد حدث بالفعل. لكن الشيء الطريف في استخدام لغة أجنبية فقط هو أنك تتعلمها بسرعة أكبر من الاعتماد على اللغة الإنجليزية كنسخة احتياطية. في غضون أسابيع قليلة، كان بيني يتحدث بشكل مريح، وكان الانغماس لمدة شهر فقط في التحدث باللغة أفضل كثيراً من كل الأشهر الستة التي سبقتها، وأصبح الآن مدمناً لتعلم لغات أخرى. انتقل إلى برلين وتعلم اللغة الألمانية، ثم إلى باريس لتعلم الفرنسية، ثم إلى براغ لتعلم اللغة التشيكية، وهي لغة مشهورة بصعوبة تعلمها.

قام بيني بتعليق العمل بمهنته مهندساً، وبدأ بالسفر ولم يتوقف أبداً، حيث عمل في وظائف استشارية قصيرة الأجل لدفع الفواتير أينما استطاع. مستعيناً بطاقته التي لا تنضب، كان يستيقظ في منتصف الليل لإجراء مكالمات جماعية في أمريكا الشمالية. كونه أعزب (ولا يشرب الكحوليات) سهّل له العيش على مبلغ صغير من المال، ولكن كان من الواضح أن بيني



لديه مهارة كبيرة لمشاركتها مع العالم. كانت رسالته إلى كل من سيستمع - عند هذه النقطة كان الكثير من المغتربين قد سمعوها - هي أنه يمكن لأي شخص تعلم لغة أخرى حتى إذا كنت تعتقد أنك لست "موهوباً" أو كنت تتحدث لغة واحدة فقط عندما كنت طفلاً.

استند أسلوب بيني إلى طريقة مضمونة. في غضون عامين، كان قد تعلم سبع لغات (بطلاقة!)، وبانتظام اختبر نفسه مع ناطقين أصليين بهذه اللغات التقاهم في أثناء السفر. من حين لآخر، كان يدرّس مهارة تعلم اللغات، لكن النهج كان عشوائياً.

"بيني، مهارتك رائعة" - هكذا أخبرته عندما التقيته في تلك الليلة في بانكوك، ثم أردفت: "لماذا لا تكون أكثر جدية في تدريس هذه الطريقة لمزيد من الناس؟" (لكي نكون منصفين، لا يمكنني أن أنال الكثير من الفضل لدفعه لفعل هذا. كان بيني يفكر في الأمر منذ فترة من الوقت، وتجمع العديد من الأشخاص في المكان حولنا في تلك اللحظة، وشجعوه). لقد جرّب بعض الأسماء المختلفة للفكرة قبل أن يصل إلى الاسم المثالي: التحدث بطلاقة في 3 أشهر. وافقه الجميع بينما كان بيني يرتشف عصيره. بمجرد أن يتعلم التايلاندية (لغته الثامنة)، سيعمل على تحديد كل ما يعرفه عما يسمى اختراق اللغة.

كانت الرؤية واضحة، لكن العمل كان شاقاً. كافح بيني في تحويل كل ما يعرفه إلى مجموعة من المستندات، ومقاطع الفيديو، والمقابلات. ظل ينتظر أن يكتمل الأمر عليّ نحو مثالي... ثم واصل الانتظار. وقال لاحقاً: "في النهاية كان عليّ فقط أن أتخلى عن حلمي بالكمال وأن أعلن عن الأمر". الدورة متاحة الآن بثماني لغات - يدرّسها بيني بنفسه كما هو متوقع.

لتسويق دورة تحدث بطلاقة في 3 أشهر، صمم بيني مقاطع فيديو على يوتيوب وهو يقوم بجولة في شقته بخمس لغات (بما في ذلك اللهجات المختلفة). كان يقف في زوايا الشوارع في مختلف البلدان ويغني باللغة



الوطنية، مرتدياً الزي الوطني لهذا البلد أو ذلك ويلتقط الصور مع من يريد مجاناً. عندما صادفته بعد ذلك في تكساس، كان يرتدي مجموعة من النظارات فوق قبة. فسألته: "آه، ما بال النظارات؟". كانت إجابته نموذجية: "أرتديها عندما أسافر كي يسألني الناس "لماذا ترتديها؟" ومن ثم تصبح لديّ طريقة سهلة للتعرف عليهم ومحاولة تعلم لغتهم".

يقول بيني إنه يتقاضى أجراً مقابل تعلم اللغات، ولكن كما قد تتوقعون، لا يقتصر الأمر على ذلك: إنه في الواقع يتقاضى أموالاً مقابل مساعدة الناس. صحيح أن الجانب الملهم مهم (يستمتع الأشخاص بمشاهدة مقاطع الفيديو الخاصة به ومشاركتها)، ولكن دون المساعدة، سيكون هو الرجل الأيرلندي الرصين الذي يتحدث الكثير من اللغات، ولن يكون هناك نموذج عمل.

جنباً إلى جنب مع الفهم الأساسي لفكرة أنه ليس كل شغف يصنع مشروعاً جيداً ثم إدراك أن المشروعات والهوايات غالباً ما تكون مميزة، هناك نقطة أخرى أكثر أهمية: قد لا ترغب في الجمع بين هوايتك وعملك. إذا كانت الهواية أو ممارسة الرياضة بمنزلة عامل مهم للتخلص من التوتر من وظيفتك اليومية أو التزامات أخرى، فهل أنت متأكد من أنك تريد تحمل مسؤولية كاملة عن ممارسة هوايتك؟ يرى بعض الأشخاص أنه من الأفضل فصل شغفهم عن عملهم.

راجع قائمة الفحص لتحري الواقع أدناه لمعرفة ما إذا كان مشروع متابعة شغفك فكرة جيدة بالنسبة إليك أم لا. قال بنجامين فرانكلين، وهو رائد أعمال من المدرسة الكلاسيكية: "إذا كان الشغف يدفعك؛ فدع العقل يمسك بزمام الأمور".



قائمة فحص لمراجعة الواقع

أسئلة لك

- هل ستستمتع بممارسة هوايتك على الأقل عشرين ساعة في الأسبوع، بدلاً من مجرد ممارستها خلال وقت فراغك؟
- هل تستمتع بتعليم الآخرين ممارسة الهواية نفسها؟
- هل تحب كل التفاصيل المتعلقة بهوايتك؟
- إذا كان عليك القيام بقدر لا بأس به من العمل الإداري المتعلق بهوايتك، فهل ستستمتع بها؟

أسئلة للسوق

- هل طلب أشخاص آخرون مساعدتك؟
- هل هناك عدد كافٍ من الأشخاص الآخرين المستعدين للدفع لاكتساب خبراتك أو الاستفادة منها بطريقة أخرى؟
- هل هناك شركات أخرى تخدم هذه السوق (عادة ما يكون هذا أمراً جيداً) ولكن ليس بالطريقة نفسها التي تستخدمها بها؟

ملاحظة: يبحث الفصل 6 اختبار السوق بمزيد من التفصيل. إذا لم تكن متأكدًا من كيفية الإجابة عن أسئلة السوق، تابع معنا.

عندما سألتُ مجموعتنا من رواد الأعمال غير المتوقعين عن نموذج عمل "اتبع شغفك"، في الغالب كنت أتلقى إجابة دقيقة. تقريباً لم يقل أحد: "نعم! يجب عليك دائماً اتباع شغفك أينما يوجد". وبالمثل، لم يستبعد أحد الفكرة تماماً. يأتي الفارق الدقيق من فكرة أن الشغف بالإضافة إلى الحس التجاري الجيد يخلقان عملاً فعلياً.

لفهم كيف يمكن ترجمة الشغف أحياناً إلى عمل تجاري قادر على تحقيق الربح، انظر إلى الرسم في الصفحة 52. بالإضافة إلى الشغف، يجب عليك اكتساب مهارة توفر حلاً لمشكلة ما. فقط عندما يمتزج الشغف مع مهارة يقدِّرها الآخرون، يمكنك حقاً متابعة شغفك حتى النهاية.

الفرصة	المشكلة	المهارة	الشغف	
يحتجز جاري هذه النوعية من التذاكر للعملاء الذين يفتقرون إلى الوقت والمعرفة اللازمة	نقص الشفافية في المجال، والصعوبات المتصورة.	حجز تذاكر مميزة وعالية القيمة	السفر حول العالم	جاري
يحطم بيني الحواجز ويوفر الحلول	يود الناس تعلم اللغات لكنهم يقشرون باستخدام الطرق التقليدية	تعلم اللغات وامتلاكه نظاماً تعليمياً مجرباً ومضموناً	تعلم اللغات	بيني
تدعم ميجان حدثاً يقع في العمر مرة واحدة (كما يأمل الجميع).	تريد العرائس شيئاً مميزاً ومصنوعاً يدوياً	تصميم المصنوعات اليدوية وبناء العلاقات على مدى زمني طويل	فساتين مصنعة يدوياً وإكسسوارات الزفاف	ميجان
تُلم ميجنون طلابها من خلال القصص والأمثلة	تصور أن دراسة القواعد اللغوية صعبة أو مملة	شرح "القواعد" اللغوية بطريقة ممتعة	الكتابة السليمة واستخدام اللغة الإنجليزية	ميجنون

طريقة أخرى للتفكير في الأمر

$$\text{شغف} + \text{مهارة} \leftarrow \text{مشكلة} + \text{سوق} = \text{فرصة}$$

على الرغم من أهميته، فإن الشغف ليس سوى جزء واحد من المعادلة. إذا اختفت مهارة جاري في حجز تذاكر المكافآت فجأة، فلن يكون مقدار شغفه بالسفر مهماً. بغض النظر عن مدى شغف ميجان بفساتينها، إذا لم تكن هناك سوق تتوق لشراؤها؛ فلن تتمكن من العمل.

الخطوة التالية هي تحويل شغفك إلى نموذج عمل. استخدم كل شخص قابليته حتى الآن نموذج عمل مختلفاً بعض الشيء لتحقيق الدخل من مشروعه، لذلك دعونا نلق نظرة على كيفية جني كل من هذه الأمثلة الأربعة للمال.

يتم الدفع لجاري من خلال رسوم محددة (250 دولاراً) مقابل خدمة الاستشارات المتخصصة.

يبيع بيني منتجاً مباشراً (دليل اختراق اللغة) بسعر ثابت من موقعه على الويب.

تبيع ميجان أيضاً منتجاً مباشراً (فساتين مخصصة وإكسسوارات حفلات الزفاف)، لكن أسعارها متغيرة.

تقدم ميجنون خدمة التدوين الصوتي الشهيرة الخاصة بها مجاناً للمشاركين، وتحصل الدخل من خلال الإعلانات وحقوق الرعاية.

لكل نموذج نقاط قوة وعيوب محددة. جاري يكسب 250 دولاراً في المرة الواحدة... ولكن بعد ذلك يتعين عليه "كسب" هذه الرسوم عن طريق ترتيب سفر شخص ما. يبيع بيني دليله مقابل 29 دولاراً فقط، لكن العملية أوتوماتيكية ولا يتعين عليه فعل أي شيء بعد وصول الأموال.

تبيع ميجان مجموعة متنوعة من المنتجات (وتملك أيضاً مساحة عمل مشتركة)؛ لذا فإن دخلها متنوع. لكن المشروع الرئيسي لصنع فساتين الزفاف يتطلب عمالة كثيفة. يوفر رعاية ميجنون دخلاً منتظماً لكنها تفقد قدرًا معيناً من السيطرة عن طريق إدخال الإعلانات في تواصلها مع الجمهور.

على الرغم من الاختلافات، فإن الهدف الأساسي لكل من هذه الأساليب هو إيجاد النوع المناسب من المنتج أو الخدمة للمجموعة المناسبة من الأشخاص. دون التوافق الملائم، لن ينجح أي من المشروعات.

ولكن عندما تجد الصيغة الصحيحة، فلا أحد ينكر أن نشاطاً تجارياً مبنياً على النوع المناسب من الشغف يمكن أن يكون ناجحاً للغاية.

في مدينة فينسيا، بكاليفورنيا، أسست جابرييلا ريدينج مشروعاً يقوم على طريقة رقصه هولاهوب بملايين الدولارات بعد أن فقدت وزنها من خلال ممارستها. قبل ذلك كانت فتاة وشم، ثم صاحبة مطعم. قالت جابرييلا لمجلة فوربس: "أنا فتاة، الفنانون رواد أعمال متسلسلون لأنه يتعين علينا إيجاد طرق لبيع أعمالنا. فإما أن تفعل هذا، وإما أن تصبح فناناً يتصور جوعاً، ولست من هذا النوع".

بالمقارنة مع العمل فقط لكسب الرزق، يكون الأسهل جداً أن تفعل ما تحب وتحصل على المال مقابل ذلك. عليك فقط العثور على الشغف المناسب، والجمهور المناسب، ونموذج العمل المناسب.

نقاط رئيسية

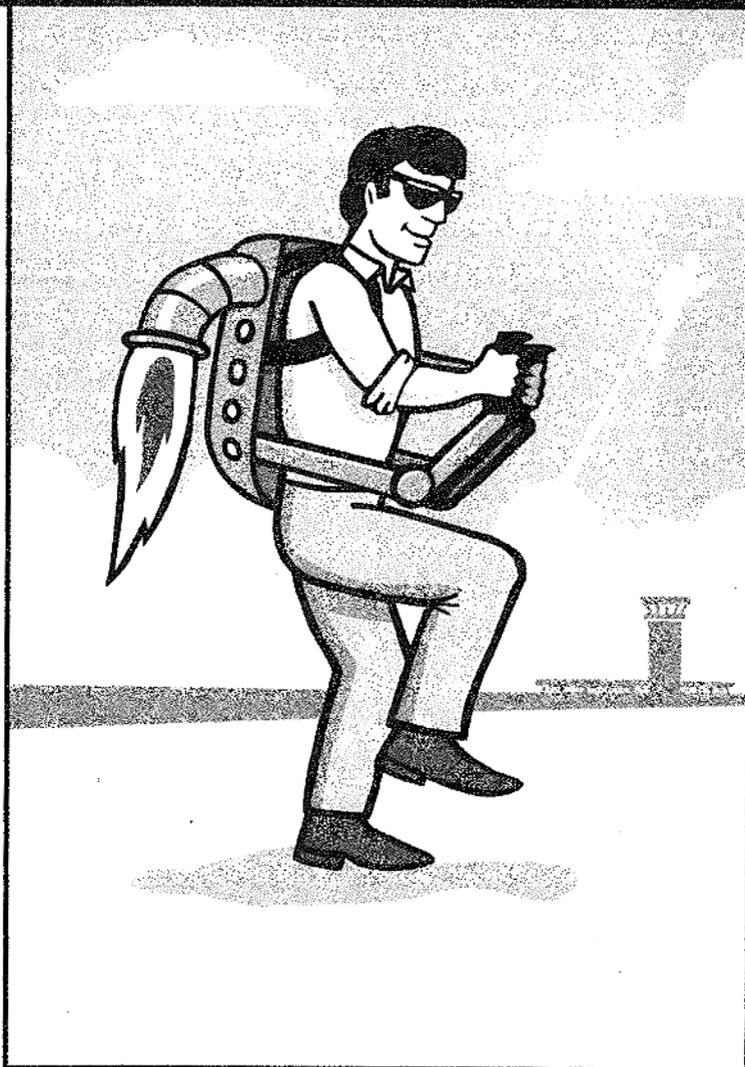
- كما هي الحال في أمثلة جاري و بيني، تقدم المشروعات الجيدة حلولاً لمشكلات: "ماذا أفعل بكل هذه الأميال الإضافية المتكررة؟"، "كيف يمكنني تعلم لغة جديدة بسهولة؟".
- العديد من المشروعات التي تتبع فيها شغفك مبنية على شيء مرتبط به بشكل غير مباشر، وليس الشغف أو الهواية نفسها. عند التفكير في فرصة ما، اسأل: "أين نموذج العمل؟".
- ليس كل شغف أو هواية يستحق التحول إلى مشروع، ولن يرغب الجميع في أن يكون لديهم مشروع قائم على شغف أو هواية.
- يمكنك إنشاء شركة استشارية متخصصة في يوم واحد - كلما كنت محدداً أكثر، كان ذلك أفضل.

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



4. ظهور رائد الأعمال المتجول



"الموقع، الموقع، الموقع" مبالغ في تقدير قيمته.

"المكتب مكان خطير لتطل منه على العالم".

— جون لو كاربه

بحقيبة صغيرة ذات عجلات بها أحذية ركض وطقم ملابس، أخرجُ إلى العالم عبر رحلة قصيرة من مدينة بورتلاند إلى مطار فانكوفر الدولي. في وقت لاحق من تلك الليلة، تمنحني رحلة شركة كاثاي باسيفيك التي تستغرق 12 ساعة إلى هونج كونج ساعتين لمشاهدة فيلم، وست ساعات للنوم، وأربع ساعات لكتابة رسائل البريد الإلكتروني. عند وصولي إلى آسيا، أكون قد أنهيت إجراءات الدخول (لا توجد لديّ حقائب لفحصها أو المطالبة بها)، وتحققت من محفظتي لمعرفة ما إذا كان لا يزال لديّ عملة محلية من الرحلة الأخيرة هنا، وجلست على كرسي الصالة قبل القفز في القطار المتجه إلى المدينة. أفتح الكمبيوتر المحمول الخاص بي وأتصل بشبكة الواي فاي المجانية لمطار هونج كونج، ثم أستعيد اتصالي مع العالم من حولي. أرسل جميع رسائل البريد الإلكتروني التي كتبتها على متن الطائرة، وأتسلم 150 رسالة أخرى وصلت خلال الليل. أتحقق مع مصممتي ريس من مشروع كنا نعمل عليه. أجيّب عن طلبات خدمة دعم العملاء - صفحة على موقعنا معطلة، أو شخص ما يحتاج إلى



تسجيل دخول، وما إلى ذلك - وأكتب تحديثًا سريعًا للعملاء. أقوم بمراجعة تعليقات القراء على أحدث منشور في مدونتي، وأتحقق بسرعة من القائمة اليومية لعمليات الاشتراك في البريد الإلكتروني، وهو المقياس الوحيد الذي أراقبه بشكل منتظم. (إذا كانت الأمور على ما يرام مع المشتركين الجدد، فيجب أن يكون كل شيء آخر على ما يرام.)

غالبًا ما أقيم في بيوت الضيافة وبيوت الشباب، ولكن في وقت لاحق الليلة لديّ مكالمة جماعية مجدولة في الساعة 2 صباحًا - إنه النهار في أمريكا الشمالية - لذلك توجهت إلى فندق كونراد. لحسن الحظ، نمت بقدر كافٍ على متن الطائرة لدرجة أنني مستعد للانطلاق بعد الاستحمام؛ ومن ثم فقد نظمت الأغراض وهيأت الأجواء في محيط "مكتبي" المؤقت لليومين التاليين. بعد ساعات قليلة، قال مضيفنا عبر الهاتف: "مساء الخير" للجميع، وحاولت ألا أذكر التوقيت المحلي وأنا أتطلع إلى أفق هونج كونج الممتد من حولي.

في هذه الرحلة، سأذهب إلى فيتنام ولاوس، لكن يمكنني كذلك الذهاب إلى أي مكان. بعد أن أتكيف مع فارق التوقيت خلال اليومين المقبلين، أستقر على روتين العمل صباحًا ثم القيام بالاستكشاف بعد الظهر. على الأقل أسبوع واحد في الشهر، أعيش في عالم الأحلام هذا المتضمن للسفر، والعمل، واستراحات تناول القهوة المتكررة. يتمحور العمل حول حياتي، وليس العكس.

أعرف ما يعتقد بعض الناس: يبدو الأمر كأنه خيال. حسنًا... إنه يحدث بالفعل، على نطاق واسع، ولآلاف الأشخاص في جميع أنحاء العالم. المثال الخاص بي هو مثال واحد فقط من بين أمثلة عديدة؛ دعونا نتعرف على بعض تجارب الآخرين.



دراسة حالة 1: مدرس الموسيقى

في عام 2009، كان براندون بيرس يعيش في ولاية يوتا ويعمل مدرساً ناجحاً للبيانو؛ ما يعني أنه كان يسيّر أموره، ويدفع الإيجار في أثناء القيام بشيء يستمتع به. لكن براندون كان أيضاً فضولياً للغاية، وكان يريد الجمع بين الاهتمام بالتكنولوجيا وشغفه بتعليم الموسيقى. وبينما كان يفكر في زملائه الذين يعرفهم، وجد نقطة التقاء بين مهارته وما يحتاجون إليه.

يقول براندون: "مدرسو الموسيقى لا يريدون التعامل مع إدارة الأعمال؛ بل يريدون تعليم الموسيقى، ولكن في يوم العمل المعتاد لمعلم الموسيقى، يتعين عليه قضاء الكثير من وقته في التعامل مع المهام الإدارية". الجدولة، وإعادة الجدولة، وإرسال التذكيرات - بالإضافة إلى الوقت المحدود المتاح، كل هذه الأشياء تستهلك الكثير من الاهتمام وتشتت الانتباه عن التدريس. علاوة على ذلك، فإن العديد من معلمي الموسيقى لا يكسبون مقدار المال الذي ينبغي عليهم الحصول عليه، حيث لا يدفع بعض الطلاب الرسوم أحياناً، وفي أحيان أخرى لا يحضرون.

لم يكن براندون ينوي تأسيس شركة في البداية؛ لقد أراد فقط أن يحل ما أسماه "مشكلة مدرس الموسيقى وهي منصة" لحساب نفسه. كانت الإجابة هي مساعد مدرس الموسيقى، وهو واجهة أنشأها براندون للاستخدام الشخصي قبل تحويلها إلى منصة شاملة لمعلمي الموسيقى من جميع الأنواع. يمكن للمدرسين إنشاء مواقع الويب الخاصة بهم (دون امتلاك أية مهارات تقنية) والتعامل مع جميع جوانب الجدولة والفواتير؛ ما يمكنهم من التركيز على التدريس الفعلي الذي يستمتعون به.

هل كانت هذه سوقاً تبحث عن حل؟ نعم، وكانت سوقاً هائلة الحجم. هل كان براندون يعطيهم السمكة، أي الفائدة؟ نعم، ونظراً لأن معلمي الموسيقى غالباً ما يعملون وفق ميزانية منخفضة؛ فقد حرص براندون على تسليط الضوء على حقيقة أن الدفع لمساعد مدرس الموسيقى قد يوفر



لهم المال بالفعل بمرور الوقت، ولضمان قدرة الشركة على الإنتاج، فإنه لم يتساهل في السعر. تتوافر الخدمة بعدة إصدارات مختلفة، بما في ذلك إصدار مجاني للاستخدام المحدود وتصل إلى إصدار بقيمة 588 دولارًا سنويًا اعتمادًا على عدد الطلاب.*

بعد ثلاث سنوات، صارت حياة براندون مختلفة تمامًا. بدلًا من العيش في ولاية يوتا، إنه الآن يعيش في مقاطعة إسكازو المشمسة بكوستاريكا، حيث يعيش مع زوجته وثلاث بنات صغيرات. ولديه عشرة موظفين يعيشون في أماكن مختلفة حول العالم. يحسب براندون وقته بعناية ويقدر أنه يقضي من ثماني إلى خمس عشرة ساعة أسبوعيًا في متابعة العمل. ويقضي ما تبقى من وقته مع عائلته وفي مشاريع جانبية مختلفة يقوم بها من أجل متعته.

كان براندون وعائلته يعيشون في ولاية يوتا، وصاروا يعيشون الآن في كوستاريكا، لكن هذه ليست القصة الكاملة؛ الدلالة المهمة هنا أنه يمكنهم العيش في أي مكان يريدون. عندما احتاجوا إلى تجديد تأشيرات الدخول، ذهبوا في رحلة إلى جواتيمالا لمدة ثمانية أيام، وبما أن أطفال براندون "لا يذهبون إلى مدارس نظامية" فيمكنه اصطحابهم هو وزوجته بسهولة إلى أي مكان، ومن ثم فإنهما لا يعرفان إلى أين سينتهي بهم المطاف بعد ذلك. (تتضمن الخطة المؤقتة الانتقال إلى آسيا).

أوه، وهناك شيء آخر: مساعد مدرس الموسيقى في طريقه حاليًا لكسب ما لا يقل عن 360 ألف دولار سنويًا. ولأن عملاءه يلتزمون بالتعاون معه على المدى الطويل ويدفعون شهريًا، فمن غير المرجح أن ينخفض هذا الرقم على الإطلاق. بدلًا من ذلك، سيستمر في الزيادة مع انضمام المزيد والمزيد من مدرسي الموسيقى إلى هذه المنظومة.

* يعتبر نموذج التسعير المحدد الذي اختاره براندون لشركته عاملًا مهمًا في قدرتها على تحقيق الربح. سنلقي نظرة على التسعير ومدى ارتباطه بالدخل الإجمالي في الفصلين 10 و 11.

دراسة حالة 2: المصورة العَرَضِيَّة العالمية

كانت كايل هيب - التي تعود أصولها إلى ولاية ميشيجان - رائدة أعمال "وليدة المصادفة" بالمعنى الحرفي. فبعد انتقالها إلى تشيلي مع زوجها سيبا، كانت كايل تكسب نفقاتها من خلال العمل في مشروعات جانبية لحساب شركة إيه أو إل، بينما كانت تبحث عن وظيفة في مجال عملها المقرر وهو الإدارة الرياضية. كان أسلوب الحياة في أمريكا الجنوبية رائعاً، لكن وظيفة سيبا وهي مهندس إنشاءات، كانت بعيدة كل البعد عن الأمان، وبدأت شركته في الانهيار. بعد ظهر أحد أيام الجمعة، تلقى إشعاراً بتخفيض راتبه بنسبة 20 بالمائة، فرفض التوقيع على عقد جديد، وتم الاستغناء عن خدماته على الفور.

بعد يومين من علمها بتسريح زوجها من العمل، كانت كايل تمارس رياضة الجري عندما وقعت مأساة في شكل شاحنة صغيرة اصطدمت بها عند تقاطع مزدحم؛ ما ألقى بها بعيداً مسافة 10 أمتار عن نقطة الاصطدام. لم تكن إصابتها خطيرة على حياتها أو دائمة، ولكن كما يمكن لنا أن نتوقع، أصيبت كايل بجروح بالغة. بعد أسبوع في المستشفى، أمضت عدة أسابيع أخرى في المنزل، غير قادرة على المشي ولديها الكثير من الكدمات إلى حد أنها لم تتمكن حتى من الكتابة؛ ومن ثم أنهت عملها الجانبي مع إيه أو إل، الذي كان قائماً على أساس تعاقد بين الطرفين. قالت لي كايل بوجه محايد وخالٍ من الانفعالات: "بين تسريح زوجي من العمل والارتطام بالشاحنة، كانت عطلة نهاية أسبوع سيئة نوعاً ما".

في تلك المرحلة كانت ثلاث سنوات قد مضت على زواج كايل وسيبا ولم يقضيا شهر عسل حقيقياً من قبل؛ لذلك قررا قضاء الوقت معاً في أخذ عطلة قدر استطاعتهما. فبدلاً من البحث عن عمل، حجزوا رحلة طيران إلى إيطاليا وأمضوا عدة أسابيع في رؤية أوروبا للمرة الأولى. قبل الحادث،

كانت كايل تمارس التصوير الفوتوغرافي لحفلات الزفاف كهواية. لم تكن قد حاولت قط أن تجعل منها مهنة لها، ولكن قبل أن تنطلق، قامت بتحديث موقعها على الإنترنت، وأعلنت أنها تقبل حجوزات جديدة. جاءها طلب للحجز على الفور؛ ما أعطاها الثقة في أنها قد تجعل من شغفها مهنة.

عندما عادا إلى تشيلي، قررت كايل تجربة التصوير الفوتوغرافي بدوام كامل، "على الأقل حتى توقف الحجوزات ونفاد المال". ولدهشتها، وصل الطلب تلوا الآخر إلى صندوق بريد كايل، وصار الجدول الزمني مزدحمًا بسرعة. بعد ذلك بعامين، صار الزوجان يكسبان 90 ألف دولار سنويًا وصارت لديهما حجوزات لعام قادمًا مقدمًا.

إنهما يعملان الآن في جميع أنحاء العالم، ويصوران حفلات الزفاف في الأرجنتين، وإسبانيا، وإنجلترا، والولايات المتحدة. قد تتساءل ما الأمر المميز في عمل كايل، نظرًا لعدم وجود نقص في المصورين الجيدين الآخرين المتاحين محليًا، فلماذا يستعين بها عملاء من بلاد أخرى ويتحملون تكاليف سفرها؟ تقول كايل إن عملاءها عادة ما تكون لديهم خبرات كبيرة كمسافرين حول العالم هم أيضًا، ولا يخشون الاستعانة بخدمات شخص من بلد بعيد. وتقول: "إنهم يعرفون أن العالم مكان صغير، وهم يحبون عملنا؛ لأننا نبني علاقات بمرور الوقت".

دراسة حالة رقم 3: ملك جداول البيانات*

إن وصف مساحة عمل برنارد فوكاس يعتبر نموذجياً لرواد الأعمال المتجولين: لقد أخبرني في رسالة بريد إلكتروني من شاطئ في كوه تاو، تايلاند، حيث كان يعيش هناك لأمد غير محدد: "أعمل من أي مكان وفي أي وقت. المنطقة الزمنية والموقع غير ذي صلة بأي شيء، وجميع ممتلكاتي في حقيبة ظهر

* برنارد، "ملك جداول البيانات"، هو شخص مختلف عن السيد بورنا "سيد جداول البيانات". الدرس المستفاد: على الأقل في عالم جداول البيانات، هناك دائمًا مساحة كافية لدخول شخص جديد مجال العمل هذا.

واحدة، بما في ذلك الكمبيوتر المحمول". برنارد من كرواتيا ذات الشواطئ الجميلة الخاصة بها، لكنه أراد أن يرى أماكن أخرى من العالم. يساعد برنارد الشركات التي تستخدم تطبيقات مايكروسوفت أوفيس في معالجة كميات كبيرة من البيانات، وإنشاء أو تعديل الامتدادات التي تجعل البيانات أسهل في الإدارة. بدأ برنارد بالتسعير بأجر لائق وفقاً للمعايير الكرواتية، ولكنه أقل كثيراً مما اعتادت شركات أمريكا الشمالية على دفعه ولقد نجحت هذه الإستراتيجية بشكل جيد في مساعدته على إنشاء قاعدة عملاء وسمعة طيبة، لكن أفضل قرار تجاري جاء عندما ضاعف أسعاره ثلاث مرات للعملاء الجدد.

في أحد الأيام، جنى برنارد 720 دولاراً في مشروع كبير. وكتب متفكراً في دلالة هذا المبلغ من المال: "كثير من الناس الذين يتقاضون الحد الأدنى من الرواتب في كرواتيا يحصلون على هذا المبلغ في شهر واحد. أما الأشخاص الذين يحصلون على ضعف هذا المبلغ، فإنهم يعدون ممن يحصلون على أجور جيدة. أما الحصول على هذا المبلغ في يوم واحد فأمر لم يسمع به أحد من قبل". قد يعود برنارد إلى موطنه الأصلي في وقت ما، لكن من الصعب تخيل عودته إلى اتباع نهج آخر في العمل والحياة.

تمهيد موجز لاستقلالية الموقع

- عادة ما يكون تشغيل نشاط تجاري في أثناء التجوال حول العالم أسهل من بدء نشاط تجاري عادي. تأكد من قضاء الكثير من الوقت في الإعداد قبل الانطلاق.
- مع جواز سفر أمريكي أو كندي، يمكنك البقاء لمدة تصل إلى تسعين يوماً في العديد من البلدان المختلفة حول العالم. في بعضها، يمكنك القيام بـ "تجديد التأشيرة" بعد انتهاء المدة بعبور الحدود ثم العودة لإقامة طويلة أخرى.
- يمكنك التعرف على التأشيرات المطلوبة لدول مختلفة عن طريق زيارة موقع VisaHQ.com أو VisaHQ.ca، وهي خدمة تجارية استخدمها لطلبات التأشيرات الخاصة بي. تقدم الشركات الأخرى المساعدة نفسها ولا تحتاج إلى استخدام خدمة للتقدم بطلب للحصول على تأشيرات إذا كنت لا تسافر كثيراً.

- قدر الإمكان، احتفظ بعملك "في السحابة الرقمية" باستخدام الخدمات عبر الإنترنت مثل محرر مستندات جوجل ودروب بوكس، وبهذه الطريقة، يمكنك الوصول إليه من أي مكان ولا داعي للقلق كثيرًا بشأن الاحتفاظ ببياناتك معك.
- قم بتغيير كلمة المرور الخاصة بك بشكل متكرر، ولا تستخدم اسم قطنتك ككلمة مرور (لا يعني ذلك أنني لم أفعل ذلك من قبل).
- الإقامة مجاناً مع مضيفين متعاونين من خلال موقع CouchSurfing.org، أو بتكلفة منخفضة مع أصحاب الملكيات الفردية عبر AirBnB.com.
- يمكنك البدء من أي مكان، ولكن كتوصية عامة، فإن أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا هما من أسهل وأكثر المناطق المرحة بالغرباء كي تبدأ مغامرة عملك المتنقل.
- بعض الأماكن أكثر ملاءمة للتكنولوجيا من غيرها. لتكون على دراية بما يمكن توقعه قبل زيارة بلد جديد، قم بالدراسة من خلال قراءة المنتديات على موقع BootsAll.com أو MeetPlanGo.com.
- في أثناء تجوالك، حافظ على التوازن بين المغامرة والعمل. تذكر أن معظم الناس يعملون في وظائف منتظمة ويسافرون مرة واحدة فقط كل فترة زمنية، احرص على الاستفادة من مشاهدة المعالم السياحية وتجربة الثقافة المحلية. ولكن بالمثل، لا تشعر بالضيق حيال الحاجة إلى تخصيص المزيد من ساعات العمل عند الحاجة. لا بأس بذلك حيث يسمح لك العمل بالسفر والتجول.

تتعدد حزم أعمال وأنواع العمال الرقميين ورواد الأعمال المتجولين، ومن الصعب الابتعاد عن قصصهم المحفزة. بينما كنت أجري مقابلات مع أصحاب الأعمال وأطلب ممن لديهم قصص مماثلة أن يرسلها إليّ، ظللت أسمع القصة تلو الأخرى والتي بدت جميعها مثل قصص براندون وكايل وبرنارد. سأستمر في البحث عن المزيد من الأنشطة التجارية التقليدية، لكنني ظللت أفكر: هذا نموذج عمل رائع. لماذا تريد أن تفعل أي شيء آخر؟

في هذه الأمثلة، نجد براندون مدرساً للموسيقى، وكايل مصورة فوتوغرافية، وبرنارد مطوراً للبرامج. يمكن أن تستمر القائمة: تشيرني

في أرد، التي سنلتقي بها في الفصل 13، هي مستشارة للرعاية الصحية، وبراندي أجيريبيك، وقصتها في الفصل 7، وهي ميسرة للرسوم البيانية. نظراً لطبيعة عملهم، فإن العديد من الشركات في دراسات الحالة الأخرى ذات مواقع مستقلة من الناحية الفنية حتى لو كانت لديهم حالياً عناوين ثابتة. بعبارة أخرى، هناك أكثر من طريق واحد موصل للمسار المنشود، لكن هناك نموذج عمل واحدًا مفيدًا بشكل خاص لاستقلالية المواقع وهو نشاط نشر المعلومات، ونظرًا لأن هذا النموذج شائع ومربح للغاية؛ فلنلق نظرة عليه ببعض التفصيل.

كن ناشراً لنفسك

بصفته مؤسس 800 - سي إي أو - ريد، وهي شركة رائدة في بيع كتب الأعمال بالتجزئة، فإن جاك كوفرت هو أحد المخضرمين في كل من مجالي النشر التقليدي والنشر الذاتي. سألت جاك ما الذي تغير في عالم النشر في السنوات الأخيرة. فقال: "كل شيء تغير. لطالما رأينا مؤلفين ينشرون أعمالهم بأنفسهم، ولكن ليس على هذا النطاق الواسع أبداً. الأمر المختلف هو جودة العمل. في هذه الأيام، يتمتع عدد من الأعمال المنشورة ذاتياً بجودة جيدة على الأقل مثل كتب كبار الناشرين. لقد اشتدت المنافسة في مجال النشر على نحو غير مسبوق، ولا تزال حمى التنافس تتصاعد".

قال لي جاك إن الشيء الآخر المختلف هو أن معظم المؤلفين اختاروا النشر الذاتي في الماضي؛ لأنهم لم يتمكنوا من إقناع ناشر تقليدي بشراء أعمالهم. اليوم، يختار بعض المؤلفين عمداً توزيع أعمالهم بشكل مباشر، حتى إنهم يرفضون عروضاً مهمة لصالح العمل بمفردهم.*

* أحد الأمثلة التي يتم الاستشهاد بها بشكل متكرر هو بارني إيسلر، الذي رفض عرضاً بقيمة 500000 دولار لشراء أحد كتبه. ومع ذلك، فلديه عدد كبير من المتابعين وسجل حافل يفتقر إليه المؤلفون الجدد.

لكن مهلاً، من الذي يحتاج إلى كتب؟ لست بحاجة إلى أن تكون مؤلفاً أو حتى تفكر في نفسك ككاتب للاستفادة من هذا العالم المتغير. يلائم النشر الرقمي عدة فئات على الأقل: منتجات تُطلق لمرة واحدة، ودورات دراسية محددة المدة، واشتراكات متكررة.

كان لدى جين ليمن وأندريا شير، وهما صديقتان حضرتتا معاً أحد المخيمات التأملية، فكرة لبدء دورة تدريبية عبر الإنترنت للنساء. أطلقتا عليه اسم موندو بيوندو، وأنشأ نموذجاً مجتمعياً للمشاركين لنشر قوائم حياتهما وأهدافهما وأفكارهما. على الجانب الآخر من المحيط الأطلسي، كانت الصحفية السابقة سوزانا كونواي تقوم بشكل مستقل بإنشاء مشروع مماثل يسمى أنرافلينج. بعد التحاق آلاف المشاركين، يمتلك كلا المشروعين قوائم انتظار طويلة للجلسات المستقبلية، وكلاهما ينتج دخلاً سنوياً من ستة أرقام، وجزء من جمال هذا النموذج هو أنه ينمو في الغالب عن طريق الإحالة. عندما ينهي الطلاب الدورات التدريبية التي مدتها أربعة أو خمسة أسابيع، يخبر الكثير منهم أصدقاءهم، الذين يقومون بالتسجيل في الجلسة التالية.

قلة من الأشخاص هم من أنشأوا نطاقاً واسعاً وحققيقاً في جهود النشر عبر الإنترنت. في ملبورن، بأستراليا، أنشأ دارين روز منتدى تصوير فوتوغرافياً شهيراً جذب أكثر من 300000 مشترك في أقل من ثلاث سنوات.

كما أسس موقع ProBlogger، وهو مركز للناشرين الرقميين الجدد الذين يسعون إلى تعلم كيفية إتقان العمل في هذا المجال. في تكساس، يدير برايان كلارك شركة تقدم خدمات عبر الإنترنت، بما في ذلك موضوعات مواقع الويب والنصائح التسويقية. يأتي العديد من العملاء عبر الاطلاع على كتابات براين على موقع CopyBlogger.com والمواقع ذات الصلة. توظف الشركة عشرات الأشخاص، وتكسب أكثر من 5 ملايين دولار سنوياً، ويرجع الفضل في ذلك إلى حد كبير إلى الاعتماد على الاشتراكات

المتكررة. (سنناقش مسألة الاشتراكات ونسمع المزيد من براين في الفصل 10.)

قد يتساءل أحد الأشخاص الساخرين: هل هناك بالفعل مساحة كبيرة في السوق لجميع هذه المشروعات؟ باختصار، الإجابة هي نعم. هذه الأمثلة ليست استثنائية، وكان عليّ رفض العديد من القصص الإضافية؛ لأن هذا الكتاب لا يتعلق فقط بنشر المعلومات. لا تزال بعض أجزاء نشر المعلومات في مرحلة البدايات المرتبكة، لكن نموذج الأعمال القوي هذا نشأ ليبقى. مثل كل شيء آخر تحت الشمس، فإن هذا العمل "الجديد" ليس جديدًا تمامًا. كما ذكر جاك كوفرت، فإن بعض الناشرين المستقلين كانوا يعرفون دومًا أنه من الأفضل في الغالب البيع المباشر للجمهور. ما تغير هو السرعة والجودة وإمكانية الوصول إلى جمهور أوسع كثيرًا. هذا ما يفعله هؤلاء الناشررون المتجولون - ويقدم رجل في فولرتون بكاليفورنيا مثالاً نموذجيًا في هذا الصدد.

كتاب إلكتروني بقيمة 120 ألف دولار

كان بریت كيلی - الذي يصف نفسه بأنه "مهووس محترف" - يعمل مطور برمجيات، وهي وظيفة متعددة المهامات إلى جانب حياة منزلية مرهقة. نتيجة ديون بطاقة الائتمان البالغة 15000 دولار والتكلفة المرتفعة للمعيشة في جنوب كاليفورنيا، كان بریت وزوجته جوانا يعملان وفق جداول زمنية مختلفة تمامًا لتغطية نفقاتهما. قال لي بينما كنا نجلس في أحد أكشاك تاكو لتقديم الطعام في لوس أنجيليس: "كنت أعود إلى المنزل وأتبادل مع جوانا تحية سريعة وهي في طريقها للعمل في أحد المطاعم. في الأشهر القليلة الماضية، كنا متعبين طوال الوقت، وكان الأطفال غير سعداء، والوضع العام لم يكن جيدًا".



لسنوات، كان بریت يشاهد من بعيد أصدقاء وزملاء يبدؤون مشروعات مربحة، فإما أنهم تركوا وظائفهم أو عثروا على مصدر دخل إضافياً. أخيراً، كانت لديه فكرة خاصة به؛ بصفته مستخدماً قوياً لتطبيق إيفرنوت، وهو البرنامج المجاني لحفظ الملاحظات، لاحظ بریت أنه لا يوجد دليل مستخدم مفصل للأشخاص للحصول على أقصى استفادة من الخدمة.*

أمضى بریت شهوراً في توثيق كل نصيحة وخدمة يمكنه الحصول عليها عن إيفرنوت بعناية، حيث قام بتجميع كل شيء باستخدام لقطات شاشة ودروس تعليمية مفصلة في مستند بي دي إف كبير. قال: "أنا مهووس بهذا الشيء، وأردت التأكد من أنني فهمت كل شيء بشكل صحيح تماماً." عندما أرسلت لي مسودة لما سيصبح لاحقاً دليل أساسيات إيفرنوت، أعجبت بذلك. يقوم العديد من كتاب الكتب الإلكترونية بتزويد منتجاتهم بنسخة إضافية غير ضرورية، وخطوط كبيرة، وهوامش عريضة. كان بریت على العكس من ذلك: كان المنتج النهائي عبارة عن أكثر من تسعين صفحة من المحتوى المتماسك والمفيد. ومع ذلك، فإن المحتوى المفيد ليس كل شيء. عليك أيضاً بيع شيء يرغب الناس في إنفاق الأموال عليه.

قبل طرح الدليل للبيع مباشرة، أبرم بریت صفقة مع جوانا، إذا باع نسخاً بقيمة 10000 دولار على الأقل، فإنها ستترك وظيفة نادلة في المطعم وتبقى في المنزل مع طفليهما بدوام كامل. قدر بریت أن الأمر سيستغرق شهوراً، إن لم يكن أكثر، للوصول إلى هدف 10 آلاف دولار... ولكن بعد أحد عشر يوماً فقط من طرح دليل أساسيات إيفرنوت للبيع، وصل حسابه على باي بال إلى الرقم المطلوب. (نظراً لكونه غريب الأطوار منذ البداية، فقد التقط بریت على الفور لقطة شاشة للحساب على هاتف أي فون الخاص به وجعلها خلفية لهاتفه). بعد أقل من أربع وعشرين ساعة، قدمت جوانا

* من الناحية الفنية، لم يكن هناك دليل مستخدم باللغة الإنجليزية؛ بينما يوجد بالفعل أكثر من عشرة كتب أو أدلة عن إيفرنوت في اليابان ولقد دل هذا الأمر على قابلية التسويق القوية للمشروع، وكشف عن فجوة في سوق اللغة الإنجليزية كان بریت قادراً على ملئها.

إخطارًا بترك العمل بعد أسبوعين في المطعم. بصرف النظر عن فترات الراحة القصيرة عندما يولد الأطفال، ستكون هذه هي المرة الأولى التي لا تعمل فيها خلال سبع سنوات منذ أن أصبحت أمًا.

بعد أشهر، استمرت مبيعات دليل أساسيات إيفرنوت في تحقيق 300 دولار على الأقل في اليوم، مؤشرة على تحقيق إيرادات سنوية تزيد على 120 ألف دولار لشيء كان في الأساس مشروعًا جانبيًا. ومن المثير للاهتمام، أنه إذا كان المشروع أنتج ككتاب مطبوع بواسطة ناشر تقليدي، كان يمكن اعتبار هذه الأرقام دليلًا على الفشل - فعائدات المؤلف كانت ستجلب لبريت نحو 18 دولارًا فقط في اليوم. ولكن نظرًا لأن بریت كان المالك الوحيد وكان التسليم رقميًا؛ فإن مبلغ 300 دولار، الذي يصل إلى حسابه على باي بال كل يوم، كان ربحًا صافيًا بكامله تقريبًا.

في تطور غريب، سمع المسئولون التنفيذيون الذين طوروا تطبيق إيفرنوت من الدليل وأرسلوا إلى بریت إخطارًا برغبتهم في الحديث معه. كان بریت قلقًا؛ لأنهم كانوا مستائين من جني الأموال من منتجهم المجاني، لكن العكس كان صحيحًا، إذ أحب الرئيس التنفيذي ما فعله بریت وأراد تعيينه. ترك بریت الوظيفة المملة ذات الدوام الكامل وتولى دورًا جديدًا في إيفرنوت، على أساس أنه يمكنه الاستمرار في بيع الدليل والاحتفاظ بجميع الفوائد في أثناء العمل في المنزل لحساب الشركة. رائع. إليك كيف يصف بریت النتائج النهائية:

إن النجاح غير المتوقع لهذا المشروع لم يحرر عائلتنا من عقد من الديون وعدم الاستقرار المالي فحسب، بل منحنا أيضًا الحرية في عيش الحياة التي نريدها. بما أنني الآن أعمل من المنزل وجوانا صارت ربة منزل؛ فإننا نقضي وقتًا أطول كثيرًا مع أطفالنا مما يأمله معظم الناس. هناك أوقات ما زلت لا أصدق أنها مرت علينا بالفعل، ولا يمكنني أن أكون أكثر امتنانًا مما أنا عليه الآن.

تضمن مشروع بریت جميع مؤشرات النجاح التي طرحناها حتى الآن: لقد بدأ بشيء كان شغوفاً به وماهراً في عمله في الوقت نفسه، ثم صقل معرفته في حزمة مفيدة يمكن للمستخدمين الحصول عليها على الفور. إذا كنت ترغب في التعرف على تطبيق إيفرنوت، ولكنك لا ترغب في قضاء الوقت في البحث، فقد يؤدي استثمار 25 دولاراً إلى حل المشكلة. كان اختيار السعر أيضاً مثالياً: كان من الممكن أن يكون سعر بریت أقل كثيراً، كما يفعل بعض الناشرين الرقميين، لكنه اختار اتخاذ موقف وتقديم عرض قيمة واضح لعملائه المحتملين.

كن ناشراً لنفسك

اتبع هذه الخطوات لدخول مجال نشر المعلومات. يمكن جعل كل خطوة أكثر تعقيداً، لكنها جميعاً مرتبطة بهذا المخطط الأساسي:

1. ابحث عن موضوع سيدفع الناس للتعلم عنه. من المفيد أن تكون خبيراً في الموضوع، ولكن إذا لم تكن كذلك، فهذا هو الغرض من البحث.
2. احصل على المعلومات بإحدى الطرق الثلاث:
 - أ. اكتبها.
 - ب. اصنع تسجيلاً صوتياً أو فيديو.
 - ج. انتج مزيماً من العنصرين أ و ب.
3. ادمج المواد الخاصة بك في منتج: كتاب إلكتروني أو حزمة رقمية يمكن للمشتري تنزيلها.
4. أنشئ عرضاً، ما الذي تبيعه بالضبط، ولماذا يجب على الناس اتخاذ إجراء بشأنه؟ تعرف على المزيد حول العروض في الفصل 7.
5. حدد سعراً عادلاً يستند إلى قيمة عرضك. للحصول على إرشادات التسعير، راجع الفصلين 10 و 11.
6. إيجاد طريقة للحصول على المال. موقع باي بال هو الطريقة الأكثر انتشاراً، مع إمكانية قبول الدفع من المستخدمين في أكثر من 180 دولة. تتوافر خيارات أخرى إذا كنت تريد المزيد من المرونة.*

7. انشر العرض وأعلن عنه بكل وسيلة ممكنة. للحصول على نظرة عامة على الترويج للمنتج، انظر الفصل 9.
8. احصل على المال وتوجه إلى الشاطئ! (قد تتطلب هذه الخطوة مزيداً من الجهد).

* يمكنك الحصول على مراجعة للعديد من خيارات الدفع المختلفة في الموارد الإلكترونية على موقع 100startup.com.

للأسف، مثل أي اتجاه أو نموذج عمل، ليست كل قصة للنشر المستقل ناجحة. يعمل العديد من الناشرين الطموحين على نموذج "إذا قمت ببناء النموذج، فسوف يأتي العملاء". لاحقاً، سنعيد تسميته بنموذج "إذا قمت ببناء النموذج، فقد يأتي العملاء" - في بعض الأحيان ينجح، ولكنه لا ينجح في كثير من الأحيان، وليس هناك ما يضمن تحقيق الثروات الفورية. لكل دورة تدريبية عبر الإنترنت تحقق نجاحاً كبيراً يماثل نجاح دورة موندو بيوندو، يوجد العديد من الدورات التدريبية الأخرى التي لا تضم سوى خمسة مشاركين. مقابل كل كتاب إلكتروني بقيمة 120000 دولار مثل كتاب بریت، يبيع العديد من الكتب نسختين (واحدة لجدة الكاتب والأخرى لصديق للعائلة).

تتعلق بعض حالات الفشل بتوقعات غير واقعية. ببساطة، بعض الناس يريدون الشمس والمرح (أو جني 300 دولار في اليوم) دون عمل. كنتيجة جزئية لجاذبية العمل من أي مكان، يركز العديد من رواد الأعمال الطموحين على جزء "في أي مكان" أكثر من تركيزهم على جزء "العمل". نظراً لأن جزء العمل هو ما يدعم كل شيء آخر، فمن الأفضل التركيز عليه من البداية. في نهاية المطاف، فإن أفضل شيء في العمل من أي موقع مستقل هو الإمكانية. حقيقة أنه يمكنك التوجه إلى الأرجنتين أو تايلاند بمجرد أن الأمر خطر ببالك لا يعني بالضرورة أنك ستفعل ذلك حقاً. عادةً

ما تتضمن الصورة الكلاسيكية لرجل أعمال متجول رجلاً جالساً على الشاطئ في ملابس السباحة، وفي يده كأس من العصير المثلج، مع جهاز كمبيوتر محمول، وفي الخلفية غروب الشمس. عادةً ما تتضمن محاولات المحيطة لاستنساخ مثل هذا المشهد القلق بشأن الكمبيوتر المحمول (هل يُسرق؟ هل ستدخل الرمال في لوحة المفاتيح؟) والجهد لرؤية الشاشة في مواجهة وهج الشمس. علاوة على ذلك، لا توفر معظم الشواطئ في المناطق الاستوائية إمكانية الوصول إلى شبكة واي فاي، وفي هذا الصدد، لا يوفر الكثير من الأماكن الأخرى أيضاً هذه الميزة - لذلك إذا كنت ستدير نشاطك التجاري بصورة متنقلة، فستحتاج إلى تعلم التفكير في عمك بقدر ما تفكر في كونك في حال دائمة من التجوال.

يشبه الأمر تماماً متابعة شغفك حتى النهاية، حيث يفضل بعض الأشخاص إبقاء شغفهم جانباً، ويفضل البعض عدم مزج عطلاتهم مع عملهم. حتى رواد الأعمال، مثل براندون بيرس، الذين أسسوا بعناية مشروعاً عالي الدخل وبلا قيود يسمح لهم بالعمل لساعات قليلة، لا يفعلون ذلك إلا بعد أن يصبح النشاط ناجحاً وراسخاً. في البداية، عادة ما يكون هناك قدر لا بأس به من الحذر والتخوف وعدد كبير من الساعات التي يتم قضاؤها في العمل على المشاريع التي قد تنجح أو لا تنجح.

لكن مهلاً، يكفيك هذا القدر من تحري الواقع. ليس هناك شك في أن الآلاف من الأشخاص قد أسسوا أعمالاً تجارية ناجحة على أساس هذا النموذج، خاصة على مدى العقد الماضي. لماذا لا تتبع طريقهم، وتعمل على رسم المسار الخاص بك على طول الطريق؟

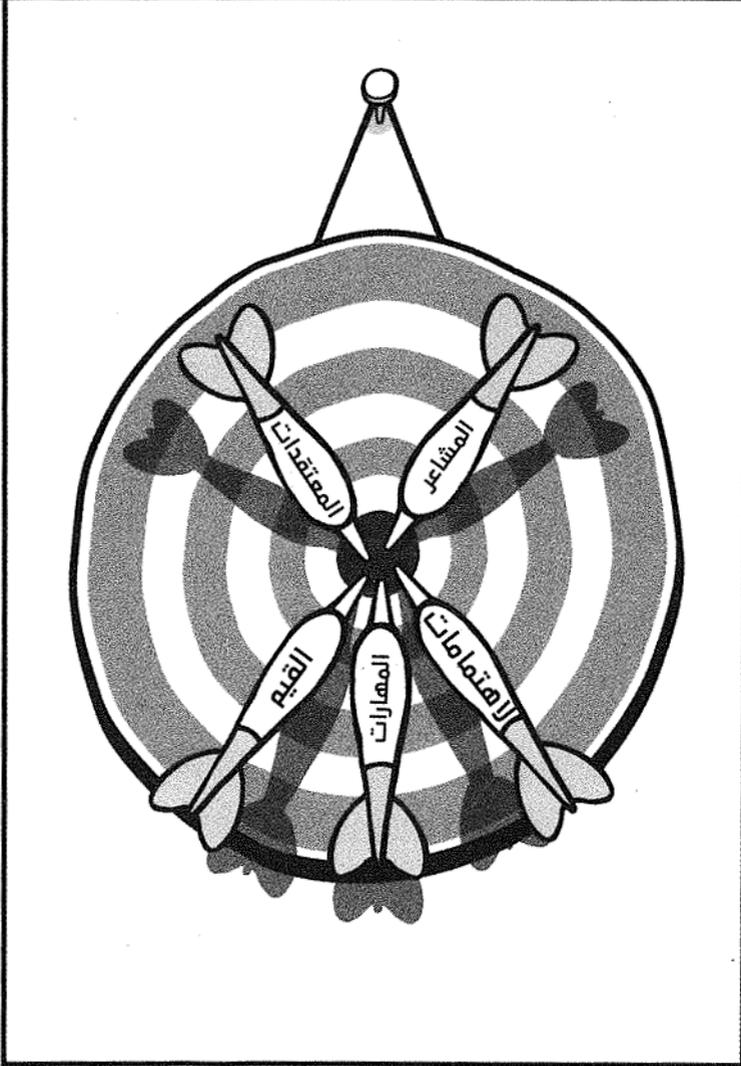
عندما تحدثت مع براندون آخر مرة، كان لا يزال يقدم أداءً جيداً للغاية (يصل إلى 30 ألف دولار شهرياً في محادثتنا الأخيرة). وكان قد بدأ يمد عمله وقتها إلى مناطق جديدة في كوستاريكا وخارجها، حتى إنه يفكر في شراء أسهم في مزرعة محلية. ربما لن تكون المزرعة مربحة مثل المشروع الإلكتروني، ولكن لا بأس بذلك - شهرًا بعد شهر، سيستمر الدخل من

برنامج الموسيقى في التدفق.. لقد أسس براندون وعائلته حياة من الحرية الكاملة والقدرة على صنع حياة جديدة في أي مكان، فكل يوم هو مغامرة جديدة.

نقاط رئيسية

- رواد الأعمال المتجولون موجودون في كل مكان هذه الأيام. يقوم العديد منهم بهدوء ببناء مشروعات كبيرة (سنة موظفين أو أكثر) في أثناء العيش في الواقع الذي حلموا به.
- مثلما لا يؤدي كل شغف إلى نموذج عمل جيد، فإن الكثير من الناس يتابعون أسلوب الحياة المتجول لأسباب خطأ. أفضل سؤال عليك أن تجيب عنه هو: ماذا تريد أن تفعل؟
- هناك العديد من الطرق المؤدية إلى استقلالية الموقع، ولكن عمل نشر المعلومات مربح بشكل خاص. (وهناك أكثر من طريق واحد لنشر المعلومات؛ فالأمر لا يتعلق فقط بالكتب الإلكترونية.)
- كل شيء يتعلق بالدروس التي بدأت في الفصل الأول: ابحث عن نقطة التقارب بين ما تحبه وما يرغب الآخرون في شرائه، وتذكر أنك ربما تكون جيداً في أكثر من شيء واحد، واجمع بين الشغف والفائدة لبناء عمل حقيقي بغض النظر عن المكان الذي تعيش فيه في نهاية المطاف.

5. الديموجرافيات الجديدة



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

هناك شيء مشترك بين جميع عملائك، ولكنه لا يرتبط بالتصنيفات التقليدية

"فرص العمل مثل الحافلات، هناك دوماً واحدة قادمة".

- ريتشارد برانسون

الإشارات المتكررة للعملاء والزبائن تقودنا إلى طرح سؤال جيد: من هؤلاء العملاء؟ وبالقدر نفسه من الأهمية، أين هم؟ وكيف تجدهم؟ عندما تفكر في هذه الأسئلة، قد يكون من المفيد إدخال العملاء المثاليين في إطار خصائص الديموجرافيا التقليدية - أمور مثل العمر والجنس والدخل - أو ربما لا يكون ذلك مفيداً.

بينما كنت أؤلف كتابي الأول، سألتني أشخاص مختلفون في مجال النشر عن "السوق المستهدفة" للمجتمع الذي كان ينمو بسرعة. كنت قد بدأت العمل في مجال الأعمال التجارية منذ فترة؛ لذلك كنت أعرف ما يقصدونه، لكنني لم أستطع معرفة كيفية تفسير متابعة المجموعة المتنوعة من الأشخاص الذين يقرأون مدونتي. كان لدينا فنانون، ومسافرون، وطلاب مدرسة ثانوية يحاولون أن يقرروا ما إذا كانوا سيذهبون إلى الكلية أو يمضون في طريق آخر، وكان هناك أشخاص متقاعدون يخططون لفصل جديد في حياتهم، وأنواع أخرى كثيرة وسط هؤلاء. كان هناك عدد من رواد الأعمال ومن يعملون لحسابهم الخاص، وكان هناك أيضاً الكثير من



موقع فوركس عرب أون لاين

<https://forexarabonline.com/>

فوركس عرب أون لاين

www.forexarabonline.com

الأشخاص العاملين في الوظائف التقليدية. تم تقسيم نسبة النوع بالتساوي تقريباً بين الرجال والنساء.

أخيراً، أدركت أن السوق المستهدفة لا علاقة لها بالتركيبة الديموجرافية بالمعنى التقليدي - تتكون المجموعة ببساطة من أشخاص من جميع الخلفيات والذين يريدون أن يعيشوا حياة غير تقليدية ورائعة، كانوا "مؤيدين للتغيير" ومهتمين بتحقيق أحلام كبيرة مع جعل العالم مكاناً أفضل للآخرين في الوقت نفسه. بعبارة أخرى، لم أضطر إلى تقسيمهم أو تصنيفهم وفقاً لفئات غير ذات صلة.

قد لا ترغب في أن تكون كاتباً، ولكن بينما تستكشف الاحتمالات المختلفة على طريق الحرية والقيمة، فمن المفيد التفكير بوضوح في الأشخاص الذين تخطط لخدمتهم. هناك الآن طريقتان على الأقل لتجميعهم معاً.

الديموجرافيا التقليدية:	الديموجرافيا الجديدة:
العمر، الموقع، النوع،	الاهتمامات، والمشاعر،
العرق، والدخل	والمهارات، المعتقدات
	والقيم*

في أركاتا بكاليفورنيا، يمتلك الفريق المكون من شريكين هما مارك ريتز وتشارلي جوردان شركة كينيتك كوفي. تصنع الشركة "محمصات قهوة صغيرة" تنتج قهوة رائعة... لكن في هذه الأيام تتوافر القهوة الرائعة والشهية في كل مكان؛ لذلك كانا بحاجة إلى شيء إضافي. وجدت الشركة ضالتها، وحققت ربحاً أكبر من خلال استهداف مجموعة محددة: راكبي الدراجات والمتزلجين والرحالة على طرق السفر، و"إلى حد كبير أي شخص يستمتع بأسلوب الحياة في الهواء الطلق". من خلال التركيز على الأشخاص المتحمسين، صنعوا مكانة متميزة لشركتهم في سوق مزدحمة.

* تُعرف هذه أحياناً باسم الجغرافيا الطبيعية/ الفيزيوجغرافيا..

ارتباط مارك وتشارلي بالحياة في الهواء الطلق طبيعي. قبل بدء المشروع، أمضى مارك معظم حياته المهنية في العمل في صناعة الدراجات. كان تشارلي نائب رئيس شركة لصناعة قوارب الكاياك، وكان كلاهما نشطاً في مجتمعات السباقات المحلية والترفيهية. كانا أيضاً مدمنين للقهوة، لذا بدأ الجمع بين الشغفين وكأنه النهج الصحيح. قال لي مارك: "لم نكن أول شركة قهوة تستهدف سوق الدراجات، لكننا كننا أول من ينظر إلى السوق من منظور متاجر الدراجات ومقدمي خدمات الترفيه في الهواء الطلق. لقد تجاوزنا الآن عمر عدد من الشركات الأفضل تمويلًا منا، وتلك التي تركت السوق منذ ذلك الحين".

عشاق الهواء الطلق هم عملاء شركة كينيتك كوفي، ولكن للوصول إليهم يعمل مارك وتشارلي مع متاجر الدراجات والمتاجر الموجودة في الهواء الطلق والمساحات المفتوحة. والحفاظ على علاقات جيدة مع الموزعين يضمن لها الوصول إلى كل متجر تقريباً في الدولة، ويكمل مارك هذه الإستراتيجية من خلال زيارة المعارض التجارية وفعاليات المستهلكين. ولأنها تتبرع بنسبة 10 في المائة من الأرباح لصالح مشروعات وقضايا المساحات المفتوحة كل عام؛ فإن شركة كينيتك كوفي تحقق أرباحاً غير مرتفعة تصل إلى مبالغ من ستة أرقام فقط سنوياً.

لقد سهلت شبكة الإنترنت كثيراً من التواصل مع الأشخاص من خلال القيم والمثل المشتركة، ولكنها ليست ظاهرة مقصورة على الإنترنت بشكل حصري. منذ أكثر من ثلاثين عاماً، قبل فترة طويلة من ظهور فيسبوك، أدركت إحدى الفرق الموسيقية المستقلة ذلك الأمر. إليكم ما قاله أحد أعضائها جيرى جارسيا عن أتباع فرقة جرايتفل ديد:

حدث هذا الالتقاء والتوافق عبر الأشخاص الذين يجلبون أطفالهم، والأطفال الذين يحضرون والديهم، والأشخاص الذين يحضرون أجدادهم - ولا بد أن نطابق هذا الأمر قد اتسع الآن. لم يكن في نيتي قط أن أقول إن هذه هي التركيبة السكانية لجمهورنا. لقد حدث هذا فحسب.

يعطينا توم بين، صانع الحقائق في سياتل بواشنطن، فكرة مماثلة: "نتفاجأ باستمرار وعلى نحو سار بتنوع عملائنا. لدى الناس رغبة طبيعية في التصنيف والقياس الكمي، لكننا شعرنا دومًا بأن القيام بذلك مع عملائنا سيكون بلا فائدة. إنهم فئات متنوعة من طلاب وفنانين ورجال أعمال ومعلمين وعلماء ومبرمجين ومصورين وأولياء أمور ومصممين ومزارعين". (اقرأ المزيد من قصة توم في الفصل 13.)

تغيير "العميل"

رأت كرييس موراي، وهي أم عاملة مشغولة من هدرسون بأوهايو، فرصة لمساعدة مراكز رعاية الأطفال على إدارة العمل بشكل أكثر فاعلية. لقد عملت سنوات بإخلاص في بناء علاقات واحدة تلو الأخرى مع مراكز الرعاية النهارية، إلا أنها شعرت بالإحباط بسبب أسعارها المنخفضة وقلّة الاهتمام بتطوير الأعمال. على الرغم من التحديات، أدركت كرييس أن هذا يمكن أن يكون مشروعًا جيدًا، حيث ستحتاج العائلات دائمًا إلى رعاية الأطفال، وعادة ما يكون مقدمو رعاية الأطفال أكثر تركيزًا على تقديم خدمة عالية الجودة أكثر من الجانبين المالي والإداري. كيف يمكن لكرييس عمل طفرة ولفّت الأنظار إليها بتقديم عرض ناجح، وكيف يمكنها زيادة دخلها في أثناء خدمتها لعملائها؟ كانت الأيام الأولى محبطة. كانت منهكة، ومستنزفة، وجاهزة للانسحاب.

ثم تغير شيء ما. أولاً، قامت بتبسيط خدماتها، وجعلها أكثر توجهاً نحو ما يريده عملاؤها بوضوح - لقد تعلمت أن تعطيهم السمكة/ الفائدة. لكن التغيير الثاني كان مهمًا أيضًا. بكلمات كرييس، وجدت طريقة "لتغيير العملاء الذين كانت تعمل معهم". كان العديد من مراكز الرعاية النهارية عبارة عن أعمال تجارية صغيرة في ذاتها، يديرها شخص أو شخصان. على الرغم من أن هذه المراكز قد توفر رعاية جيدة للأطفال، فإنها

تميل إلى الحذر من الاستثمار في الخدمات، ومن ثم فهي ليست الأفضل لممارسة كريس الاستشارية.

تحولت كريس إلى سوق أكثر اتساعاً، حيث أنشأت قسمًا جديدًا للمنتجات والخدمات التي تستهدف مالكي المراكز متعددة المواقع. كان لدى هؤلاء الملاك استثمار أكبر كثيرًا في أعمالهم وكان بإمكانهم دفع المزيد مقابل المساعدة التسويقية. أحدث التغيير فرقًا كبيرًا في المحصلة النهائية. انتقلت كريس من "مجرد تسيير عملها" إلى كسب أكثر من 20000 دولار شهريًا. في الأيام الأولى، كانت تحاول بيع شيء لم يكن عملاؤها مستعدين له. لقد حلت المشكلة بتغيير شيئين: ما كانت تعرضه، ولمن كانت تعرضه.

الكارثة والتعافي

اصدار الصدمة الثقافية

رينلون كيفارات أو الرجل القرش، لديه واحدة من تلك الوظائف التي يصعب عليها الجميع - فهو يحمل لقب مسئول تنظيم المنامرات في شركة صغيرة تدعى ليف أدنشيوسلي. بعد فترات مهنية سابقة لعمله فنان سترك، وعواصم محترفاً، ومؤسساً لجمعية خيرية، و"مؤدي الألعاب المائية" على متن سفينة سياحية، فإنه يقدم الآن عرضة الخاص، ويستضيف رحلات إلى مواقع عربية، سألته الرجل القرش عن أكبر تحد يواجهه في العمل الجديد، واليك كيف يروي قصة مغامرة سبحة في جنوب المحيط الهادي

كان أفضل الأيام وأسوأها في آن واحد، لقد قضينا النصف الأول من الرحلة الأولى في جزر فيجي، وكان الصيوف متحمسين، حيث عدنا من يوم قضيناها في العوص في الميناء الفيرونية لنجد مائدة عشاء طويلة مغطاة بالكثبان الأبيض على الحافة الرملية لمياه البحر. كانت المائدة محاطة بمشاعل مصفوفة بشكل جميل مع غروب الشمس وعزف موسيقى الجزيرة في الهواء الدافئ. اجتمعنا مع اصداقنا لاجل واحدة من أكثر حفلات العشاء إثارة في التاريخ. حتى وصول المكالمات الهاتفية

كانت التجربة أشبه بالاستماع إلى أغنية جميلة، ثم فجأة تسمع إبرة مشغل الأسطوانات تمزق الأسطوانة، وكانت الأخبار أن الزعيم الأعلى للجزيرة المجاورة التي خططنا لزيارتها في اليوم التالي قد توفي، وأن طقوس الحداد تتطلب إغلاق كل شيء لمدة 100 ليلة! كان لدينا تسعة ضيوف مبتهجين ولا مكان نذهب إليه.

في هذا الوقت أثمر بحثنا الذي أجريناه في وقت سابق ومعرفة المنطقة بصورة مفصلة. لقد تمكنا من تمديد إقامتنا حيث كنا الليلة واحدة وقضينا وقتاً محموداً في تنسيق الخطط معاً. لقد استأجرنا طائرة (وأطلقنا عليها اسم التعش الطائر لأسباب واضحة تماماً)؛ لقد اتصلت بالعديد من الفنادق والمنتجعات ومنظمي رحلات الغوص، وحصلت على توصيات، وقمت بالمزيد من البحث، وحجزت للمجموعة في عقار سياحي تم افتتاحه حديثاً في جزيرة نائية. سارت عملية الانتقال بسلاسة، وسارت بقية أحداث الرحلة دون عوائق، وبدا الأمر كما لو كان مخططاً بهذه الطريقة منذ البداية.

في النهاية، استولى المنتجع الذي حجزنا فيه أصلاً على نصف أموالنا على الرغم من خرقهم للعقد، وكان موقفهم إذا كنتم تريدون المال فعليكم أخذه منا عنوة، وقد أظهر لنا هذا كيف يمكن أن تكون العقود عديمة القيمة في الخارج. لقد تضامن الزوار معنا وعرضوا دفع الأموال الإضافية، لكننا رفضنا وتقبلنا الخسارة. لم يكن ما حدث ذنب الزوار، ولا ينبغي عليهم الدفع. لقد كانت طريقة عجيبة لبدء عمل تجاري جديد - حيث تعرضنا لخسارة مالية كبيرة - ولكنه كان الشيء الصحيح الذي يجب القيام به. هذه هي الطريقة التي اخترناها للعمل، واعتقد أنها دائماً ما تؤدي ثمارها.

كيف يمكنك أن تدير على خطى توم بين وشركة كينيتك كوفي وكريس موري وحتى فرقة جرايتزل ديد الغنائية؟

الإستراتيجية 1: استغل هوية رائجة أو شغفاً أو هوساً

تأتي خطط النظام الغذائي الشائعة وتذهب، لكن القليل منها لا يزال قائماً. نظام باليو الغذائي، الذي يشجع أتباعه على تناول الكثير من بعض



الأشياء (اللحوم والخضراوات النيئة) والقليل جداً أو لا شيء من الأشياء الأخرى (الحبوب ومنتجات الألبان والسكريات وما إلى ذلك) يبدو أنه وجد ليستمر. مثل جميع الأنظمة الغذائية الصارمة، يجذب باليو متابعين شغوفين، بالإضافة إلى مجموعة لديها الشغف على الجانب الآخر تتساءل عن أسسه العلمية. تقدم مثل هذه المواقف - صناعة أو حركة بها الكثير من المحبين والكارهين - دائماً فرصة عمل جيدة.

أصدر جيسون جلاسبي، الذي تبنى أسلوب الحياة هذا بعد قراءة كتاب *The Paleo Diet*، دليلاً مشهوراً لاتباع نظام باليو الغذائي. لاحظ جيسون صعوبة كبيرة في محاولة اتباع النظام الغذائي: كان الأمر معقداً. يبدو "تناول الطعام الطبيعي وتجنب الحبوب" أمراً بسيطاً إلى حد كبير، ولكن الالتزام بالنظام الغذائي بأكمله يتطلب قدرًا معقولاً من التخطيط المستمر. هذه علامة أخرى على وجود فرصة عمل جيدة: عندما يكون هناك الكثير من الناس مهتمين بشيء ولكنهم يجدون صعوبة في تنفيذه في حياتهم اليومية.

عمل جيسون على إيجاد حل. لقد فهم أن التركيبة السكانية لاتباع نظام باليو المتمرسين كان يغلب عليها الذكور دون الإناث في الفئة العمرية من خمسة وعشرين إلى خمسة وثلاثين عاماً. والأهم من ذلك، لاحظ جيسون أن أشخاصاً من خلفيات مختلفة ينجذبون إلى أسلوب حياة باليو، لكنهم لم يكونوا متأكدين من قدرتهم على تكريس الكثير من وقتهم للتخطيط لذلك الأمر. ومن ثم جاءت الفرصة: توفير مورد شامل "أعطاهم السمكة" (لا تورية هنا، على الرغم من أن أتباع نظام باليو الغذائي يأكلون الكثير من الأسماك) بإخبارهم بالضبط ما الذي يجب عليهم شراؤه، وطهوه، وأكله كل أسبوع. دشن جيسون باليو بلان، وهي شركة قائمة على شخصه فحسب، في غضون ثلاثة أسابيع بمبلغ 1500 دولار. في غضون عام، نما النشاط التجاري لكسب دخل منتظم يزيد على 6000 دولار شهرياً، ويتطلب إجمالي ساعتين من العمل لتحديث الموقع كل أسبوع.

الإستراتيجية 2: بع ما يشتريه الناس (واسألهم إذا لم تكن متأكدًا)

في أثناء تركيزك على التعرف على "جمهورك المستهدف"، ضع هذا المبدأ المهم في الاعتبار: يحب معظمنا الشراء، لكننا لا نحب أن نباع. يعتمد تسويق المدرسة القديمة على الإقناع؛ التسويق الجديد يقوم على الدعوة. من خلال التسويق بالإقناع، تحاول إقناع الناس بشيء ما، سواء أكان ذلك هو الحاجة إلى خدمتك بشكل عام أو سبب كون عرضك الخاص أفضل من عروض المنافسين. يشبه المسوق المعتمد على الإقناع بائع مكاتب كهربائية ينتقل من باب منزل إلى آخر: إذا ما قرع ما يكفي من الأبواب، فقد يبيع في النهاية مكينة كهربائية... ولكن بتكلفة شخصية كبيرة ورفض متكرر. لا يزال تسويق الإقناع موجودًا وسيظل كذلك دائمًا، ولكن هناك بديلاً عنه الآن. إذا كنت لا ترغب في الذهاب من باب إلى آخر مع وجود مكينة كهربائية في متناول اليد، ففكر في كيفية قيام الأشخاص في دراستنا بإنشاء أنشطة تجارية يرغب العملاء بشدة في أن يكونوا جزءاً منها.

ماذا تباع؟ تذكر الدرس من الفصل 2: اكتشف ما يريده الناس، واكتشف طريقة لمنحهم إياه. بينما تعمل على تكوين مجموعة من المعجبين الملتزمين والعملاء المخلصين، سينتظرون بفارغ الصبر عروضك الجديدة، وسيكونون على استعداد لاقتناصها بمجرد نشرها. هذه الطريقة ليست جديدة فقط. إنها أفضل أيضاً.

عندما تقوم بالعصف الذهني لأفكار مختلفة ولا تكون متأكدًا من الأفضل منها، فإن إحدى الطرق الأكثر فاعلية لمعرفة ذلك هي ببساطة سؤال العملاء المحتملين أو عملائك الحاليين (إذا كان لديك) أو أي شخص تعتقد أنه قد يكون اختيارًا مناسبًا لفكرتك. من المفيد أن تكون محددًا؛ سؤال الناس عما إذا كانوا "يحبون" شيئاً ليس مفيداً جداً. نظرًا لأنك تحاول بناء نشاط تجاري، وليس مجرد هواية، فمن الأفضل أن

تسأل عما إذا كانوا على استعداد لدفع ثمن ما يتبعه. هذا يفصل مجرد "الإعجاب" بشيء ما عن الدفع مقابله فعلياً. أسئلة مثل هذه تعد نقاط بدء جيدة:

- ما أكبر مشكلاتك مع _____ ؟
- ما السؤال الأول الذي لديك عن _____ ؟
- ما الذي يمكنني فعله لمساعدتك في _____ ؟

املاً الفراغات بالموضوع المحدد أو التخصص أو المجال الذي تبحث عنه: "ما أكبر مشكلة تواجهك في إنجاز الأمور؟" أو "ما السؤال الأول الذي لديك حول التواصل عبر الإنترنت؟"

الشيء الممتع في هذا النوع من البحث - خاصة الأسئلة المفتوحة التي يمكن للأشخاص الإجابة عنها كيفما شاءوا - هو أنك ستتعلم غالباً أشياء لم تكن لديك فكرة عنها من قبل. وهي أيضاً طريقة لبناء التعامل نحو إطلاق كبير أو إعادة إطلاق لمنتج، وهو شيء سنلقي عليه نظرة فاحصة أكثر في الفصل 8.

يمكنك طلب المدخلات إما على أساس صغير أو فردي أو على أساس جماعي. لتجري الأمر مع مجموعة أوسع من المستجيبين، استخدم خدمة مدفوعة مقدمة من موقع SurveyMonkey.com، ولكن يمكنك أيضاً إنشاء نسخة مجانية أقل تعقيداً باستخدام نماذج واستمارات جوجل (متوفرة في مستندات جوجل). اكتب إلى مجموعتك من المستجيبين وأخبرهم بما تفكر فيه واطلب المساعدة. من الجيد إبقاء الاستطلاع بسيطاً للغاية: اسأل فقط عما تريد معرفته. كلنا مشغولون، ولكن إذا قمت بإنشاء استبيان جيد، فيمكن أن يكون معدل الاستجابة 50 بالمائة أو أعلى.

بمجرد تجاوز الأساسيات وتكوين فكرة جيدة عما تأمل تقديمه، يمكنك المضي قدماً في هذه العملية. غالباً ما أكتب إلى قائمة عملائي وأسأل عن أفكار منتجات محددة، مثل هذا:

إليكم بعض المشاريع التي أفكر في العمل عليها خلال الأشهر القليلة المقبلة، ويمكن أن أكون مخطئاً تماماً فيما أسعى إليه. فاسمحوا لي بأن أعرف ما رأيكم في كل فكرة.



- 1 فكرة
- 2 فكرة
- 3 فكرة
- إلخ.

ثم أقوم بتطبيق مقياس ترتيب بسيط على كل فكرة، وأطلب من المستجيبين التمسك بانطباعهم الأول. يتكون مقياس الترتيب عادةً من إجابات مثل "أحب ذلك"، "يجب أن تفعل ذلك"، "تبدو مثيرة للاهتمام"، "سأحتاج إلى سماع المزيد" و "الأمر ليس مناسباً لي".

بشكل عام، من الجيد إبقاء الاستطلاعات في حدود أقل من عشرة أسئلة أو نحو ذلك. للحصول على إجمالي ردود أعلى، اطرح أسئلة أقل. للحصول على إجابات أكثر تفصيلاً (ولكن من عدد أقل من الأشخاص)، اطرح المزيد من الأسئلة. الأمر متروك لك، ولكن تأكد من أن كل ما تطلبه هو شيء تحتاج إلى معرفته بالفعل. انتبه جيداً إلى التغذية الراجعة؛ إما أنها ستؤكد نيتك في المضي قدماً، وإما تجعلك تفكر في إعادة هيكلة مشروعك المقترح.

في كلتا الحالتين، تعتبر المعلومات ذات قيمة، ولكن تذكر أيضاً أن رأي الأغلبية ليس كل شيء. من بين شواغل أخرى، ستحتاج إلى الاعتماد على دوافعك الخاصة لبناء مشروع بمرور الوقت. إذا كانت دوافعك مبنية

بشكل صارم على تفضيلات شخص آخر، فسوف تتعرض لمخاطر الملل، والتعاسة، وببساطة أن تكون أقل عزيمة وتصميمًا مما قد تكون عليه إذا عالجت الأمور على نحو مختلف. الدرس المستفاد هو استخدام دراسات استقصائية ولكن استخدمها بعناية. في بعض الأحيان، يعد اتخاذ قرار بعدم متابعة تنفيذ مشروع واعد أو رفض العمل عمداً أحد أقوى الأشياء التي يمكنك القيام بها. (راجع "العميل غالباً ما يكون مخطئاً" للاطلاع على قصة حول هذا الأمر).

العميل ليس دائماً على حق، بل

غالبًا ما يكون مخطئاً

لقد كان يوم الإطلاق الكبير؛ ما يعني أنني استيقظت بحلول الخامسة صباحًا، وكان فنجان القهوة في يدي وأنا مستعد للانطلاق. وعندما دخل الموقع الجديد حيز العمل، كان مئات العملاء جاهزين وينتظرون الشراء. لقد شاهدت عربة التسوق وهي تمتلئ وراقبت من كتب صندوق الوارد لمعالجة مشكلات الدعم.

لحسن الحظ، كان الإطلاق ناجحًا. بحلول الظهر، كان أكثر من ألف شخص قد اشتروا، وسيضعف هذا العدد بنهاية اليوم. لقد أرسلت الكثير من رسائل الشكر للعملاء لدرجة أن جوجل قام بإغلاق حساب البريد الإلكتروني الخاص بي، معتقدًا أنني أحد مرسلي البريد العشوائي. أنقذني أحد أصدقائي في الشركة من خلال استعادة الحساب، وعدت للبحث في الرسائل. في صندوق البريد كانت هناك مئات الملاحظات من العملاء الجدد المتحمسين، بالإضافة إلى العشرات من طلبات الدعم البسيطة: "فقدت كلمة المرور الخاصة بي"، "الموقع معطل"، "كيف يمكنني تغيير تسجيل الدخول الخاص بي؟" وما إلى ذلك.

ثم كان هناك أحد الأشخاص يدعى دان، وقد جاء في ملاحظاته: "أريد استرداد أموالتي"، فكتبت له بسرعة: "لا مشكلة، ولكن ما الخطب؟" كتب دان ببرة من الواضح أنها ساخرة: "اسمح لي بأن أقدم لك بعض النصائح المجانية، اتصل بي وسأخبرك كيف فوتت فرصة التعاون الناجح بيننا".

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

نظر إلى عربة التسوق وتعليقات الموقع - كان هناك العديد من الطلبات وعشرات الرسائل المبتهجة التي ترد كل دقيقة - فأجبت دان: "أسف، لا يمكنني الاتصال بك. سأعيد لك المال وأتمنى لك التوفيق، لكنني لست بحاجة إلى أية نصيحة في الوقت الحالي".

لقد سمعت على الأرجح عبارة "العمل دائماً على حق"، ولكن يكتشف معظم مالكي الأنشطة التجارية الصغيرة بسرعة أن هذا غير صحيح. نعم، أنت تريد التركيز على تلبية احتياجات الأشخاص والذهاب إلى أبعد من ذلك كلما استطعت، ولكن أي عمل بمفرده لا يعرف دائماً ما الأفضل لعملك بالكامل. قد لا يكون هؤلاء العملاء هم العملاء المناسبين لعملك، ولا يوجد شيء خطأ في إنهاء التعامل معهم حتى تتمكن من التركيز على خدمة الآخرين.

لم يكن لدي وقت للاتصال بدان في يوم الإطلاق، وربما أضعت فرصة جيدة للتعلم منه. لكنني متأكد تماماً من أنه كان القرار الأفضل للعودة إلى العمل في سوقية الأساسية، بدلاً من قضاء الوقت مع عميل ساخط واحد استعاد ماله بالفعل.

قائمة الاحتمالات ومصفوفة اتخاذ القرار

عندما تتعلم المزيد عن عملائك وما يريدون، قد تجد نفسك محاطاً بالعديد من الأفكار. ماذا يجب أن تفعل عندما تكون لديك أفكار أكثر من الوقت المتاح لاستكشافها؟ شيئين: أولاً، احرص على تجميع كل الأفكار وتدوينها؛ لأنك قد تحتاج إليها لاحقاً؛ ثانياً، جد طريقة لتقييم الأفكار المتنافسة. يساعدك إنشاء "قائمة الاحتمالات" على الاحتفاظ بالأفكار إلى أن يكون لديك المزيد من الوقت لتنفيذها.

ومع ذلك، في معظم الأوقات، لا يمثل امتلاك فكرة مشكلة بالنسبة إلى رواد الأعمال.* بمجرد أن تبدأ في التفكير في الفرص، فمن المرجح

* راجع القسم الخاص بـ "من أين تأتي الأفكار؟".

أن ينتهي بك الأمر مع فيض من الأفكار المكتوبة على المناديل الورقية، والمدونة في المفكرات، والدائرة في ذهنك.

المشكلة هي تقييم أي المشروعات يستحق المتابعة، ثم الاختيار بين الأفكار المختلفة. في بعض الأحيان قد تعرف بشكل بديهي ما أفضل خطوة. في هذه الحالة، يجب عليك المتابعة دون تردد. لكن في أوقات أخرى، ستشعر بالحيرة. ماذا عليك أن تفعل؟

ستساعدك مصفوفة اتخاذ القرار في تقييم مجموعة من المشروعات وفصل المشروعات المختارة عن "ربما لاحقاً". لا يعني تأجيل شيء ما أنك لن تفعله أبداً، ولكن تحديد الأولويات سيساعدك على البدء في تحديد ما يحقق أكبر تأثير. بادئ ذي بدء، ضع في اعتبارك الأسئلة الأساسية لأي مشروع صغير ناجح:

- هل يقدم المشروع منتجاً أو خدمة واضحة؟
- هل تعرف الأشخاص الذين يرغبون في شرائه؟ (أو هل تعرف أين تجدهم؟)
- هل لديك طريقة للحصول على المال؟

تشكل هذه الأسئلة تقييماً أساسياً بسيطاً. إذا لم تكن لديك إجابة واضحة على أحدها، فارجع إلى مرحلة التخطيط. لنفترض، مع ذلك، أنه يمكنك الإجابة بنعم على كل من هذه الأسئلة ولكنك تعلم أنه لا يمكنك متابعة خمسة مشاريع كبيرة في وقت واحد. في هذه الحالة، ستحتاج إلى طريقة ما للتقييم. إليك أحد الخيارات: مصفوفة اتخاذ القرار.

المبلغ	الرؤية	الربحية	الجهد	التأثير	
					فكرة 1
					فكرة 2
					فكرة 3
					فكرة 4
					فكرة 5

في هذه المصفوفة، ستدرج أفكارك في العمود الأيسر ثم تسجلها على مقياس من 1 إلى 5، مع كون الرقم 5 هو الأعلى. من المؤكد أن النتيجة ستكون ذاتية، ولكن نظراً لأننا نبحث عن المؤشرات والتوجهات الرائجة، فلا بأس من تقديرها. سجل أفكارك وفقاً لهذه المعايير:

التأثير: بشكل عام، ما مدى التأثير الذي سيحدثه هذا المشروع على عمالك وعملائك؟

الجهد: كم من الوقت والعمل سيستغرق تأسيس المشروع؟ (في هذه الحالة، تشير الدرجة الأقل إلى مزيد من الجهد، لذا اختر 1 لمشروع يتطلب الكثير من العمل و 5 لمشروع لا يتطلب أي عمل تقريباً.)

الربحية: بالنسبة إلى الأفكار الأخرى، ما مقدار الأموال التي سيحققها المشروع؟

الرؤية: ما مدى قرب هذا المشروع من مهمتك ورؤيتك العامة؟

رتّب كل عنصر على مقياس من 1 إلى 5 ثم اجمعها في العمود الأيمن. تذكر أنك تبحث عن مؤشرات وتوجهات رائجة. إذا كان عليك استبعاد مشروع واحد، فاستبعد المشروع الأدنى وإذا كان بإمكانك تنفيذ مشروع واحد فقط، فتابع مع المشروع الأعلى.

هذا مثال من عملي الخاص، عندما كنت أقرر مشاريع الأعمال التي يجب عليّ متابعتها في النصف الثاني من عام 2011:

التأثير	الجهد	الربحية	التوافق مع الرؤية	الإجمالي
4	3	3	5	15
4	2	5	4	15
3	4	2	3	12
3	3	3	3	12
4	1	1	4	10

عندما لا تعرف من أين تبدأ، ويكون لديك مجموعة من الأفكار، يمكن أن يساعدك هذا التمرين. في حالتني، سيكون لورش العمل المباشرة تأثير كبير على الأشخاص الذين حضروها (أو هكذا كنت أمل) ولكن ليس على أي شخص آخر. ستتطلب الورش قدرًا كبيرًا من وقت التحضير والطاقة ولن تكون مربحة بما يكفي؛ لذلك قمت بتعليقها.

تساعدك مصفوفة اتخاذ القرار أيضًا على رؤية نقاط القوة والضعف في أفكارك. لقد أحببت فكرة ورش العمل المصغرة حتى أدركت أنها تتطلب قدرًا كبيرًا من العمل مقابل القليل من المكافأة والتأثير. كان ذلك نقطة ضعف كبيرة! من ناحية أخرى، يمثل مشروع مثل الحلقة الشبكية عبر الإنترنت حلًا وسطًا؛ لم أتوقع أن يكون عبء العمل هائلًا، وكنت أتوقع أن تقدم نتائج أعلى من المتوسط (إن لم تكن مذهلة).

•••

عندما توقعنا مع جيمس كيرك آخر مرة في الفصل الأول، كان قد انتقل من سياتل إلى كارولينا الجنوبية، وافتتح المقهى الذي كان يفكر فيه خلال

الأشهر الستة الماضية. ماذا حدث بعد ذلك؟ عندما استقر على أسلوب حياة أبطأ وتعرف على عملائه، قام ببعض التغييرات قائلاً: "علمت أنه لا توجد هنا طريقة لتناول الإفطار دون بيع البسكويت، إذا كنت أخبرتك في سيائل بأن المقهى الخاص بي سيبيع البسكويت، كنت سأضحك". كما أنه يبيع قدرًا كبيرًا من الشاي المثلج تقريبًا كل يوم من أيام السنة، وهو أمر لا يُطلب إلا مرة واحدة كل فترة في يوم صيفي حار في شمال غرب المحيط الهادئ. لكن جيمس تكيف بسرعة، وحدد أي أجزاء من عملياته كان مرئياً، وأنها لا يمكن تغييره. يمكنه إضافة البسكويت إلى قائمة الطعام الصباحية، على سبيل المثال، ويمكنه زيادة إنتاج الشاي المثلج لأولئك الذين يريدون ذلك، لكنه سيواصل التأكد من أن حبوب القهوة طازجة جداً وأن عملية تحضير القهوة الإسبريسو تتم كما تعلم في سيائل. في المرة القادمة التي تكون فيها في لكسنجتون، توقف لتناول قطعة بسكويت وفتجان قهوة أمريكيانو. سيكون جيمس وفريقه بانتظارك.

نقاط رئيسية

- من جمهورك؟ ليس من الضروري التفكير فيهم من حيث فئات مثل العمر والعرق والجنس. بدلاً من ذلك، يمكنك التفكير فيهم من حيث المعتقدات والقيم المشتركة.
- يمكنك في كثير من الأحيان اتباع موضة أو هوس أو توجه رائج عن طريق ترسيخ نفسك كسلطة وتبسيط شيء ما حول هذا الأمر للأخريين الذين يأملون الاستفادة منه.
- استخدم الاستبيانات لفهم العملاء والتوقعات. كلما كنت محدداً أكثر، كان ذلك أفضل. اسأل: "ما الشيء الأهم الذي يمكنني فعله من أجلك؟"
- استخدم مصفوفة اتخاذ القرار لتقييم عدة أفكار بعضها مقابل بعض. لست مضطراً لاختيار فكرة واحدة فقط، ولكن يمكن أن تساعدك هذه الممارسة في تحديد ما يجب عليك اتباعه لاحقاً.

الجزء الثاني

النزول إلى الشارع

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



6. خطة عمل من
صفحة واحدة



إذا كان بيان مهمتك أطول من هذه الجملة، يحتمل أن يكون زائداً على الحد.

"لا تعدو الخطط أن تكون نيات طيبة ما لم تتحول
على الفور إلى عمل جاد".

- بيتر إفا. دراكر

تخرجت جين أدريون وعمر نوري في كلية كولومبوس (أوهايو) للفنون والتصميم في عام 2008. بدأ كلاهما العمل مصممين بالقطعة، بالإضافة إلى قيام جين بالتدريس في الجامعة التي تخرجت فيها، وعمل عمر في وظيفة مصمم بأستوديو في المدينة. كان الاثنان يقيمان في شقة صغيرة، ويكسبان النفقات التي تغطي التزاماتهما ويعملان بوظائف مرتبطة بشهادتهما، ولكن بعد عام واحد فقط من التخرج، كان الشعور بالإرهاق من العمل في عالم التصميم التجاري أمراً لا مفر منه. تساءلت جين: "هل كان عليّ الالتحاق بكلية الطب؟، ماذا إن كانت المحاسبة هي الخيار الأفضل؟ كان من الغريب أن نشعر بهذه الطريقة بعد عام واحد فقط من حياتنا المهنية". في رحلة العودة من شيكاغو تحدثا عن أشياء أخرى: رحلة قادمة إلى نيويورك وخطه كانا يأملان أن تؤدي إلى رحلات أخرى. عندما عادا إلى المنزل، بحث عمر للحصول على خريطة مفيدة للمساعدة في تخطيط مغامراتهما القادمة. باختصار، لم يتمكننا من

العثور على خريطتهما المنشودة، لذلك قررا صنع خريطتهما الخاصة. لقد ظلا مستيقظين حتى وقت متأخر من الليل، وهما يعملان على خريطتهما المثالية بينما يتحدثان عن جميع الأماكن التي كانا يأملان زيارتها. عند الانتهاء من التصميم، كانت هناك مشكلة واحدة فقط، حيث كان الحد الأدنى للطباعة التي أرادا استخدامها هو خمسين وحدة بتكلفة 500 دولار. كان ذلك مبلغاً كبيراً قياساً باحتياجهما فقط إلى خريطة واحدة، لكن المشروع أصبح يعني أكثر من مجرد نسخة مطبوعة؛ لذلك دفع كل من جين وعمر 250 دولاراً. لقد أحبا النتيجة النهائية وعلقا إحدى الخرائط على الحائط... تاركين تسعاً وأربعين خريطة بلا هدف واضح. لقد أعطيا عدداً من الخرائط للأصدقاء... وما زال لديهما أربع وأربعون. أخيراً، طرح عمر سؤالاً مجنوناً: هل يريد أي شخص شراء الخرائط المطبوعة المتبقية؟

لقد أنشأ موقعاً من صفحة واحدة، وأضافاً زرّاً للشراء باستخدام موقع باي بال، وذهبوا إلى الفراش. في الصباح التالي لإتاحة عملهما للشراء، استيقظا ليجريا أول عملية بيع لهما. ثم قاما بعملية بيع أخرى، ثم عملية بيع أخرى. وبفضل الإشارة المفاجئة لعملهما في أحد منتديات التصميم الشهيرة، نفذت النسخ الأولى المطبوعة لديهما في عشر دقائق، وكان لديهما الكثير من الرسائل التي تتطلب إعادة طبعها. هل يمكن أن يكون هذا هو الحل لإنهاء شعورهما بالإرهاك من العمل الروتيني؟

على مدى الأشهر القليلة التالية، قدم عمر وجين المزيد من التنوعات وعملا على أفكار جديدة: خريطة مترو أنفاق مدينة نيويورك، على سبيل المثال، وخريطة مزودة بعناوين لسان فرانسيسكو. كانت الخطة هي النمو بشكل مطرد مع عدم تقديم منتجات جديدة دون سبب وجيه. كمصممين جيدين، أدركا أن كل شيء في المتجر يجب أن يكون ضرورياً. لقد فهما أيضاً أنه على الرغم من قيام بعض العملاء بإجراء أكثر من عملية شراء واحدة، فإن أفضل طريقة يمكن للعملاء المساعدة بها هي الإحالة إلى مشترين ومعجبين آخرين.

بعد تسعة أشهر، ترك كلاهما الوظيفة اليومية للعمل بدوام كامل في شركتهما الخاصة. يقول عمر: "لقد أعاد هذا المشروع شغفنا بالتصميم كلياً، إن امتلاك نوع من السيطرة الخلاقة يشعرك بالتححرر التام. لقد كانت فرصة رائعة لنا لكي تنمو كمصممين. أشعر بأن عملنا قد تقدم في العام الماضي وحده أكثر من أي وقت مضى".

بدأت جين وعمر بفكرة، وحافظا على انخفاض التكاليف، ولم ينتظرا وقتاً طويلاً قبل المضي قدماً بعرض أحد المنتجات وتطويره. ثم تكيفوا مع استجابة السوق (عمل المزيد من الخرائط) وصمما كل منتج جديد بعناية. قالت لي جين: "هذا مضحك؛ لأن كلاً منا مخطط مهووس لكن هذا المشروع لم يكن له أي تخطيط تقريباً على الإطلاق في البداية، والآن صار عملنا اليومي".

التحيز للفعل

ما الخطة؟ أظهر العديد من دراسات الحالة التي أجريناها نمطاً مشابهاً لنمط جين وعمر: ابدأ بسرعة وشاهد ما سيحدث. لا حرج في التخطيط، ولكن يمكنك قضاء حياتك في وضع خطة لا تتحول أبداً إلى فعل. في المعركة بين التخطيط والفعل، يفوز الفعل. إليك كيف تفعل ذلك.

اختر فكرة قابلة للتسويق. في حالة جين وعمر، كانت الفكرة كما يلي: ربما لسنا الوحيدين الذين يحبون الخرائط الجميلة. هل سيحبها الآخرون إلى حد رغبتهم في شراء واحدة منا؟ لا يشترط أن تكون الفكرة القابلة للتسويق فكرة كبيرة ورائدة؛ يجب فقط أن توفر حلاً لمشكلة ما أو أن تكون مفيدة بدرجة كافية بحيث يكون الأشخاص الآخرون على استعداد لدفع ثمنها. لا تفكر في الابتكار. فكر في الفائدة.*

* أنا ممتن لجيسون فرايد من شركة 37 سيجنلز لتعريفني بهذه الفكرة.

كيف تعرف ما إذا كانت الفكرة قابلة للتسويق؟ حسنًا، أنت لا تعرف دائماً على وجه اليقين، ولهذا السبب تبدأ في أقرب وقت ممكن، وتتجنب إنفاق الكثير من المال. ولكن لمزيد من الأفكار، تحقق من "سبع خطوات للاختبار الفوري للسوق" في الصفحة التالية.

سبع خطوات للاختبار الفوري للسوق*

1. أنت بحاجة إلى الاهتمام بالمشكلة التي ستطها، ويجب أن يكون هناك عدد كبير من الأشخاص الآخرين الذين يهتمون بها أيضًا. تذكر دائماً درس التقارب: الطريقة التي تتقاطع بها فكرتك مع ما يثمنه الآخرون.
2. تأكد من أن السوق كبيرة بما فيه الكفاية. لختبر حجم السوق عبر التحقق من عدد الكلمات الرئيسية في جوجل ومدى ملاءمتها - الكلمات الرئيسية نفسها التي ستستخدمها إذا كنت تحاول العثور على منتجك. ففكر في الكلمات الرئيسية التي قد يستخدمها الناس للعثور على حل لمشكلة. إذا كنت تبحث عن منتجك الخاص عبر الإنترنت ولم تكن تعلم بوجوده، فما الكلمات الرئيسية التي ستبحث عنها؟ انتبه للجانبين العلوي والأيمن من صفحات النتائج، حيث يتم عرض الإعلانات.
3. ركز على إزالة "الألم الصارخ المعترف به". يحتاج المنتج إلى حل مشكلة تسبب الألم الذي من المعروف أن السوق تعانيها. من الأسهل أن تباع لشخص يعرف أن لديه مشكلة وأنه مقتنع بأنه يحتاج إلى حل بدلاً من إقناع شخص ما أن لديه مشكلة تحتاج إلى حل.
4. تقريباً كل ما يتم بيعه هو إما بسبب ألم عميق وإما بسبب رغبة عميقة. على سبيل المثال: يشتري الناس سلعةً فاخرة من أجل الاحترام والمكانة، ولكن على مستوى أعمق فإنهم يريدون أن يكونوا محبوبين. قد يكون وجود شيء يزيل الألم أكثر فاعلية من تحقيق الرغبة. يجب أن تُظهر للناس كيف يمكنك المساعدة في إزالة أو تقليل الألم.
5. فكر دائماً بالحلول. تأكد من أن الحل الخاص بك مختلف وأفضل. (لاحظ أنه لا يلزم أن يكون أرخص - فالتنافس على السعر عادة ما يكون اقتراحاً خاسراً.) هل السوق محبطة من الحل الحالي؟ الاختلاف لا يكفي. التمايز

الذي يجعلك أفضل هو المطلوب. لا فائدة من تقديم شيء ما إذا كانت السوق راضية بالفعل عن الخلول المتاحة - يجب أن يكون حلك مختلفاً أو أفضل. ما يحدث فارقاً هو أهمية الحل وليس الحجم.

6 استال الآخرين عن الفكرة. ولكن تأكد من أن الأشخاص الذين تسألهم يهتمون إلى السوق المستهدفة المتعلقة. قد يقدم آخرون بيانات غير مهمة ومن ثم يكونون متحيزين وغير مطلعين. لذلك، قم بإنشاء شخصية افتراضية لأي الشخص الوحيد الذي سيحقق أقصى استفادة من فكرتك. افحص شبكتك بالكامل - المجتمع والأصدقاء والعائلة والشبكات الاجتماعية - واسأل نفسك عما إذا كان أي من هؤلاء الأشخاص يتطابق مع شخصيتك المتكبرة. حد فكرتك إلى هذا الشخص وناقشها معه بالتفصيل، فهذا سيوفر لك بيانات أكثر صلة كثيراً من التحدث إلى أي شخص آخر.

7 انشئ مخططاً لما تفعله واعرضه على مجموعة فرعية من مجتمعك، واطلب منهم لاختياره مجالاً مقابل الحصول على تغذية راجعة وعدم إنشاء سرد على سبيل المكافأة، تشعر المجموعة الفرعية بالمشاركة في أمر مهم وسيعمل أفرادها كدعاة لمنتجك. العطاء يبني الثقة والقيمة ويعطيك أيضاً فرصة لتقديم الحل الكامل. استخدم مدونة لبناء السلطة والخبرة في موضوع ما. اترك تعليقات على المدونات التي يوجد فيها جمهورك المستهدف.

* نستخدم أجزاء من هذا القسم إلى نصيحة جوناثان فيلدر. انكي رجل لعره في اختيار السوق. تعرف على المزيد عن من خلال موقع JonathanFields.com

أبقى التكاليف منخفضة. من خلال استثمار الجهد المبذول بدلاً من المال في مشروعك، ستجنب الاستدانة وتقليل تأثير الفشل إذا لم ينجح الأمر. بدأت جين وعمر بميزانية إجمالية قدرها 500 دولار بالضبط، في جزء آخر من كولومبوس بولاية أوهايو، تدير إيمي تيرن شارب شركة للألعاب المصنوعة يدوياً. كانت تكلفة بدء التشغيل: 300 دولار. بدأ نيكولاس لاف في فانكوفر بكندا بمبلغ 5633 دولاراً فقط، وهي تكلفة رخصة العمل في

عام 2000. في مدينة نيويورك، بدأ مايكل ترينر مشروعًا وثائقيًا مقابل 2500 دولار، وهي ثمن شراء الكاميرا - والتي باعها لاحقًا وحقق ربحًا. معظم هؤلاء الأشخاص هم رواد أعمال فرديون، يديرون عملًا بسيطًا حسب تصميم هذا النوع من الأعمال. لكن الشركات الكبيرة التي تضم عدة موظفين اختارت أيضًا إبقاء التكاليف الأولية منخفضة قدر الإمكان. ديفيد هينزل مؤسس الوكالة الإعلانية في المملكة المتحدة الذي التقينا به في الفصل الأول، بدأ شراكته الجديدة بمبلغ 4000 دولار. بدأ سكوت ماير وشريكه التجاري، اللذان سنسمع المزيد عنهما في الفصل 9، شركة إعلام بولاية ساوث داكوتا مع أربعة موظفين بأقل من 10000 دولار. النقطة المهمة هي أن الأرقام قد تختلف، ولكن كلما أمكن، اجعل التكاليف منخفضة.

احصل على أول عملية بيع في أسرع وقت ممكن. في لوفيل بكتاكي، تحدثت مع نيك جاتينز، الذي أخبرني عن مشروع تصوير صغير كان يعمل عليه. كان نيك يعمل بدوام كامل في مجال تكنولوجيا المعلومات لصالح شركة لشخص آخر، وكان يحاول البدء بعمل شيء بمفرده لفترة من الوقت. ولكن "هذا الشيء" لم يكن قد تحدد. قال لي في المقهى الذي التقينا فيه: "لست متأكدًا من أن لدي تصميمًا الموقع الصحيح أو الرسالة المناسبة للزوار". أشعر دائمًا بالفضول بشأن مشاريع الأشخاص الآخرين؛ لذلك قمت بفتح جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص بي وطلبت عنوان الموقع لإلقاء نظرة. قال نيك: "حسنًا، ليس لدي موقع بعد". كنت أود أن أخبركم بأنني أعطيته بعض النصائح الرائعة، لكن في الحقيقة لم يكن عليّ أن أقول أي شيء على الإطلاق. حدق نيك في فئجان قهوته وهو يدرك ما هو واضح: لكي ينجح المشروع، كان عليه أن يبدأ. الأشخاص الآخرون الذين كنا نتسكع معهم شجعوه أيضًا، وغادر المقهى مصممًا على إحراز تقدم سريع.

و ذات يوم كنت في ولاية كنتاكي في جولة ترويج للكتب تضم 50 ولاية، وعندما وصلت إلى وست فرجينيا بعد بضعة أسابيع، رأيت نيك مرة أخرى. هذه المرة، كانت تعلق وجهه نظرة حماسية ولديه تحديث مهم: "لقد قمت بإعداد الموقع، وقمت بعملية بيع". لقد تتبع شخص مجهول رابطاً من مكان ما على الإنترنت ودفع لنيك 50 دولاراً مقابل نسخة من منتج. إذا كنت لم تبع شيئاً خاصاً بك من قبل فقد تتساءل: ما المهم في الأمر؟ لقد باع نسخة واحدة بقيمة 50 دولاراً. لكنني فهمت على الفور: في المرة الأولى التي تجري فيها عملية بيع في نشاط تجاري جديد، وبغض النظر عن المبلغ، فإنها تعد صفقة ضخمة.

في الأسابيع التي انقضت بين الوجود في كنتاكي ووست فرجينيا، اكتشف نيك المذنب الحقيقي وراء تسويفه. قال "هذه المحادثة جعلتني أفكر في سبب عدم إنشاء الموقع بعد، في رأسي كان كل شيء يتعلق بالتفاصيل التقنية: اضطررت إلى تعديل التصميم وبعض الأخطاء في الكود. لكن بعدما صارحت نفسي، أدركت أن خوفاً كان لا يزال يعيقني؛ كانت الأمور التقنية مجرد ذريعة. ماذا إذا لم أبيع أية نسخ، أو ماذا إذا لم يعجب أحد بعلمي؟ بعد أن أدركت لماذا كنت عالقاً، عدت إلى المنزل ونشرت الموقع للجمهور في الليلة نفسها. في غضون أسبوعين، كنت قد بعثت تلك النسخة الأولى".

وروى أشخاص آخرون قابلتهم نسخاً لا حصر لها من هذه القصة حول مدى صعوبة البدء وفي الوقت نفسه كم كان تحقيق البيع الأول مجزياً. قال أحدهم: "متى جاءت أول عملية بيع، أدركت أنني سأنجح، ربما لم يكن الأمر منطقياً تماماً، لكن عملية البيع الوحيدة هذه حفزتني على أخذ العمل بجدية أكبر".

قال شخص آخر: "كنت أقوم بتقديم عرض مباشر وفتحت عربة التسوق لإطلاق أول منتج لدينا، رأيت الطلبات تأتي وقلت بصوت عالٍ: "نعم، هذا هو المطلوب!". كانت لحظة فارقة بالنسبة إليّ.

لذا، فإن السؤال الذي يجب أن تطرحه هو: كيف يمكنني إتمام أول عملية بيع؟ اعتبر المنافسة من قبل الشركات الأخرى مشكلة ستفكر فيها لاحقاً؛ المشكلة الكبرى التي ستواجهها هي الجمود. ربح نيك المعركة ضد الجمود من خلال إنشاء موقعه وتشغيله وكوفئ بإبرام عملية البيع.

السوق قبل التصنيع. من الجيد معرفة ما إذا كان الأشخاص يريدون ما تود أن تقدمه قبل بذل الكثير من الجهد لتحقيقه. إحدى الطرق للقيام بذلك هي عبر الاستطلاعات، كما رأينا في الفصل السابق – ولكن إذا كنت مغامراً، فيمكنك أيضاً وضع منتج ما في السوق، ثم انظر ما الاستجابة، ثم تعرّف على كيفية صنعه.

فعل أحد أصدقائي هذا مع منتج معلوماتي يستهدف صناعة السيارات الفخمة، حيث قدم دليلاً متخصصاً يباع بمبلغ 900 دولار... إلا أنه لم يقيم بتصميمه فعلياً قبل الإعلان عنه في مجلة. كان يعلم أنه سيكون هناك الكثير من العمل لتصميم الدليل، فلماذا يُتم العمل إذا لم يكن أحد يريده؟ وقد أدهشه أنه تلقى طلبي شراء. كانت تكلفة الإعلان 300 دولار فقط، وهذا يعني ربحاً بقيمة 1500 دولار أمريكي إذا كان بإمكانه بالفعل تصميم الدليل. لقد كتب للمشريين وقال إنه كان يطور إصداراً جديداً ومحسناً من الدليل، ويود أن يرسله إليهما دون أية رسوم إضافية ما داماً يمكنهما الانتظار ثلاثين يوماً حتى ينتهي من إعداده.

بالطبع، عرض عليهما رد أموالهما إذا لم يكونا راغبين في الانتظار، لكن كلا المشتريين اختار انتظار الإصدار 2.0. ثم أمضى الشهر التالي في كتابة الدليل بشكل محموم قبل إرساله إلى هذين العميلين المنتظرين بفارغ الصبر. نظراً لأنه كان يعلم أنه حقق نجاحاً فعلياً (وقد ساعده في ذلك أنه صار لديه بالفعل منتج الآن)، فقد وضع إعلاناً آخر وباع عشرة إعلانات أخرى خلال الأشهر القليلة التالية.



ربما لن تعمل أنت بهذه الطريقة، ولكن تأكد من وجود طلب كافٍ على منتجك أو خدمتك قبل قضاء جزء من حياتك في العمل عليه. لهذا السبب من المهم جدًا البدء في أسرع وقت ممكن، ويفسر هذا أيضًا لماذا تعد عملية البيع الأولى مفيدة للغاية.

الاستجابة للنتائج الأولية. بعد تحقيق نجاح مبدئي، أعد تنظيم نفسك وحدد ما يجب القيام به بعد ذلك. لقد استجاب جين وعمر للطلب بإضافة المزيد من الخرائط وإنشاء منتجات جديدة بعناية. بعد مرور عام، اتخذوا قرارًا بالتوقف عن القيام بشحن المنتجات بنفسيهما. قالت جين: "كان الذهاب إلى مكتب البريد ممتعًا عندما كنا في بداية الأمر، ولكن بعد ذلك كان علينا أن نفعل ذلك من ثلاث إلى خمس مرات أسبوعيًا، وصار الأمر معتادًا". لقد قررا تعهيد شحن الخرائط إلى مستودع محلي، وانتهى بهما الأمر إلى توفير عدة ساعات في الأسبوع.

قد تبدو مثل هذه القرارات وكأنها لا تحتاج إلى تفكير (لماذا يجب أن يقضي اثنان من المصممين وقتهم في الذهاب إلى مكتب البريد)، لكن تنفيذها قد يستغرق الكثير من العمل. في حالة جين وعمر، لم يكن الأمر مجرد استئجار مستودع محلي للقيام بأعمال الشحن؛ كان عليهما أيضًا إكمال المهمة الشاقة المتمثلة في مزامنة عربة التسوق الإلكترونية الخاصة بهما عبر الإنترنت مع شركة التنفيذ التي تتولى عنهما الأعباء الإدارية.

أخيرًا، من الجيد الانتباه إلى ما أدى إلى تحقيق النجاح الأولي حتى إذا بدا عرضيًا أو مصادفة. في حالة جين وعمر، ربما كانت هذه هي المرة الأولى التي ظهر فيها على موقع تصميم كبير، ولكن ماذا لو تمكنا من تحقيق ذلك مرة أخرى؟ لقد حدث ذلك مرارًا وتكرارًا، لأنهما أسسا علاقات، وطرحا مشاريعهما الجديدة بطريقة بسيطة ومنطقية. هذه عملية سنلقي عليها نظرة فاحصة أكثر في القسم التالي من الكتاب.

في المشروعات الصغيرة المبنية على تكاليف منخفضة وإجراءات سريعة، لا تحتاج إلى الكثير من التخطيط الرسمي. في الغالب، أنت بحاجة إلى العناصر التي ناقشناها عبر صفحات هذا الكتاب: منتج أو خدمة، ومجموعة من العملاء، وطريقة لكسب المال. ألقِ نظرة على نموذج خطة عمل من صفحة واحدة كأداة مساعدة ومفيدة.

تسلّم بحرية، أعطِ بحرية

عندما تفكر في أسئلة الحرية والقيمة، فإن السؤال الأكثر أهمية هو "كيف سيساعد هذا العمل الناس؟" لا يتعلق هذا الأمر ببساطة بكونك سخياً، لأن المشروع يساعد الناس وفي الوقت نفسه يحصل صاحبه على أموال. ينشئ بعض الأشخاص مشروعاً كاملاً للربح من خلال المكون الاجتماعي، بينما يتحول آخرون إلى التركيز على المكون الاجتماعي في أثناء تقدمهم في المشروع، وتعمل فئة ثالثة على دمج المكون الاجتماعي ضمن مشروع يهدف للربح.

انتهى الفصل العنصري في جنوب أفريقيا في عام 1994، منهياً ما يقرب من نصف قرن من حكم ذوي البشرة البيضاء فقط في أكثر الدول الأفريقية نمواً اقتصادياً. تم انتخاب نيلسون مانديلا كأول رئيس ذي بشرة سوداء في العام نفسه، وبدأت البلاد عملية بطيئة لخلق المساواة الحقيقية لشعبها شديد التنوع. بالإضافة إلى ارتباطها السلبي بنظام الفصل العنصري، اشتهرت جنوب أفريقيا بالعديد من الأشياء الجيدة، من بينها مشروبها الشهير الحائز على جوائز.



خطة عمل من صفحة واحدة

أجب عن كل سؤال بجملته أو جملتين قصيرتين.

نظرة عامة

ماذا ستبيع؟

من سيشتريه؟

كيف ستساعد فكرة عملك الناس؟

الدفع

ماذا ستشحن؟

كيف سيدفع لك؟

ما الطريقة الأخرى التي ستجني بها المال من هذا المشروع؟

الترويج

كيف سيتعرف العملاء على عملك؟

كيف يمكنك تشجيع العملاء على تزكية منتجك لآخرين؟

النجاح

سيكون المشروع ناجحاً عندما يحقق هذه المقاييس:

عدد العملاء _____ أو _____

صافي الدخل السنوي _____

(أو مقياس آخر)

العقبات / التحديات / الأسئلة المفتوحة

شغل أو سؤال محدد رقم #1 _____

الحل المقترح للشاغل رقم #1 _____

* يمكنك تحميل أو طباعة نسخة مجانية من خطتك المخصصة على موقع 100startup.com . يقدم

جيم موران وتيم بيرى أدلة أخرى مفيدة وبديلة لتخطيط الأعمال.

شغل أو سؤال مجدد رقم #2	_____
الحل المقترح للشغل رقم #7	_____
شغل أو سؤال مجدد رقم #3	_____
الحل المقترح للشغل رقم #3	_____
الموعد النهائي ساطق هذا المشروع واغل عن الناس في موعد لا يتجاوز	_____

ومع ذلك، بسبب الفصل العنصري، فإن نسبة ملكية الأشخاص ذوي البشرة السوداء في صناعة المشروبات التي تبلغ تكلفتها 3 مليارات دولار لم تكن تتعدى 2% على الرغم من حقيقة أن ذوي البشرة السوداء يمثلون 80 في المائة من سكان البلاد. لقد اكتشف كاري وسيلينا كاف - وهما زوجان من الولايات المتحدة - طريقة لإنشاء عمل مربح ويدعم أصحاب مزارع الكروم من ذوي البشرة السوداء في جنوب أفريقيا. تشرح سيلينا، الرئيس التنفيذي، الأمر على النحو التالي: "يدمج هذا المشروع شغفي بزيادة الأعمال بالعدالة الاجتماعية. الفائدة الكبرى هي أن أهدافي الشخصية وأهداف العمل متطابقة: التغيير الإيجابي لتصور الناس للقارة الأفريقية، والمساعدة في تأصيل إحساس الأسرة والتواصل في حياة الأشخاص الذين تؤثر بهم أعمالنا وتتصل بهم".

في إحدى الدول الشرق أوسطية، أسس دانيال نيسيميان شركة لتوزيع كرات الطلاء تسمى ماتريكس ليميتد. كانت هذه الشركة مميزة في تقديري بسبب قاعدة عملائها الفريدة: "تبيع معدات الرياضات العنيفة لهواتها في الدول المجاورة" على الرغم من الظهور المفاجئ لعدد من المنافسين الذين استجابوا لنمو لعبة كرة الطلاء في الشرق الأوسط، كان العمل يسير بوتيرة جيدة. كانت شركة ماتريكس ليميتد تحقق دخلاً سنوياً من ستة أرقام ووقعت عقوداً حصرية مع موردين رئيسيين في هذا المجال، وبالتالي ضيقت الخناق على المنافسين الجدد.

يتنقل دانيال ذهاباً وإياباً بين الولايات المتحدة وأحدى دول الشرق الأوسط، وكان مشروعه السابق غير ربحي وهو تعليم رياضة الكاراتيه للأطفال المصابين بإعاقات في التموف في جنوب كاليفورنيا. كانت لعبة كرة الطلاء ممتعة، لكن دانيال أراد شيئاً يجمع بين النموذج غير الربحي الذي بدأه في كاليفورنيا مع الأعمال الرياضية التي يديرها المشكلات. وقد اكتشف الإجابة في صيغة مشروع جديد يسمى جرين كولا، وهو مشروع من شأنه أن يقلل من عدم كفاءة مكبات النفايات مع الاستفادة أيضاً من مصدر طاقة تم تجاهله. الهدف من المشروع هو العمل مع الحكومات البلدية في إحدى دول الشرق الأوسط في محاولة لحل المشكلات المشتركة وتعزيز المصالح المشتركة. هذا ما قاله دانيال:

أكثر كثيراً مما كانت عليه الحال مع ماتريكس "تجارة كرات الطلاء"، أستيقظ في الصباح وأنا أشعر بأنني أجعل العالم مكاناً أفضل، ولست مضطراً إلى أن أعاني لتحقيق هذه الغاية. لست بحاجة إلى التطوع بوقتي لمنظمة غير حكومية أخرى أو التبرع بالمال؛ وبدلاً من ذلك، ركزت قصارى جهدي لجعل العالم مكاناً أفضل لبلدي وأولادي - وسأحصل أيضاً على الجزاء المرغوب لقاء ذلك.

سواء كنت تتبع نموذج دانيال لتصميم مشروع تجاري حول قضية اجتماعية (ويُدفع لك مقابل ذلك) أو وجدت طريقة لإدماج مشروع مجتمعي في عملك الحالي، فإن العديد من رواد الأعمال - يجدون أن هذا الأمر يمثل جزءاً مهماً ومفيداً من عملهم .



بيان مهمة من 140 حرفاً

أجب عن كل سؤال بجملته أو جملتين قصيرتين.

دعنا نقسم عملية التخطيط إلى تمرين بسيط للغاية: تحديد بيان المهمة لمشروعك (أو فكرة مشروعك) في 140 حرفاً أو أقل. هذا هو الحد الأقصى لمقدار النص لإضافة تحديث للحالة على موقع تويتر، وهو حد طبيعي جيد لتلخيص مفهوم. قد يكون من المفيد التفكير في أول سمتين لأي عمل تجاري: منتج أو خدمة ومجموعة الأشخاص الذين يدفعون مقابل ذلك. ضع الاثنین معاً، وستحصل على بيان المهمة:

نحن نقدم [المنتج أو الخدمة] إلى [العملاء].

كما هو موضح في الفصل الثاني، من الأفضل عادة إبراز فائدة أساسية لعمك بدلاً من الميزة الوصفية. وفقاً لذلك، يمكنك مراجعة البيان قليلاً لقراءته كما يلي:

نحن نساعد [العملاء] على [تحصيل / تحقيق / أو أي فعل آخر] [فائدة أولية].

يساعدك تركيز كهذا على تجنب "الربطانية المؤسسية" والانتقال إلى الهدف الحقيقي للعمل من حيث صلته بعملائك. وفيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:

إذا كنت تقدم خدمة تمشية الكلاب، فإن الميزة هي "أخرج الكلاب للتمشية" والفائدة هي "أساعد الملاك المشغولين على الشعور بالراحة تجاه كلابهم عندما يتعذر عليهم الوجود معهم".

إذا كنت تباع أنواع القبعات المحاكاة خصيصاً، فستكون الفائدة شيئاً مثل "أساعد الناس على أن يكونوا مبدعين من خلال صنع قبعة لأنفسهم أو لشخص قريب منهم".

إذا صنعت دعوات زفاف مخصصة، فقد تقول: "أنا أساعد العروسين على الشعور بالتميز في يومهم الكبير من خلال تزويدهم بدعوات رائعة".

ماذا عنك؟ ما بيان المهمة المكون من 140 حرفاً (أو أقل) لفكرة مشروعك؟

اتبع جين وعمر نموذج بدء التشغيل بقيمة 100 دولار بالتركيز على مجموعة محددة من مهاراتها الفريدة، فقد صنعا منتجاً مثيراً للاهتمام

يقدره أناس آخرون أيضًا. لقد أعطيا عملاءهما ما أرادوه دون إخفاء حياتهما الحقيقية: يحتوي موقعهما الإلكتروني على تدوينات عن حياتهما المنزلية، مصحوبة بصور القلط - ولكنها لا تشمل جميع تفاصيل عمل الخرائط المطبوعة التي قد يجدها معظم العملاء غير ذات صلة.

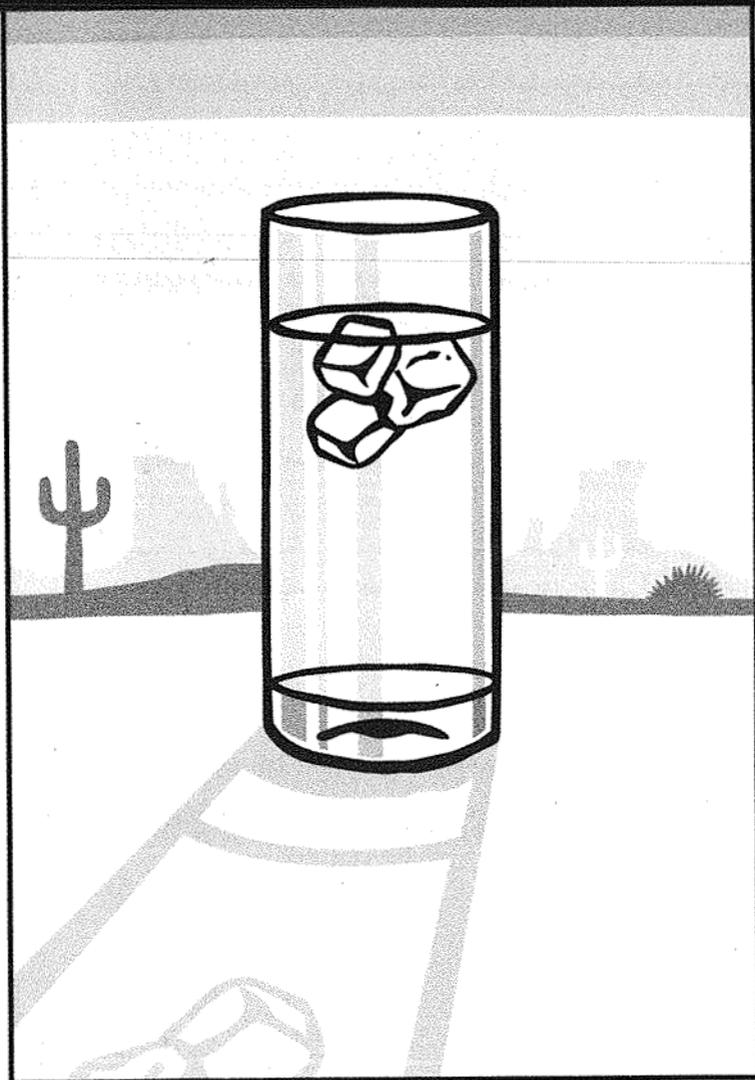
لقد اختارا فكرة قابلة للتسويق وشجعهما أول يوم للمبيعات. لقد أبقيا التكاليف منخفضة، وانتقلا من شقتهما الصغيرة ولم يقترضا دولاراً واحداً. مع نمو النشاط التجاري بسرعة، أعادا تنظيم صفوفهما، وقاما بتقييم ما كان مجدياً (عمل المزيد من الخرائط) وما لم يكن كذلك (التوقف عن الذهاب إلى مكتب البريد طوال الوقت).

الأهم من ذلك، بدلاً من التفكير في الأمر إلى الأبد أو الاكتفاء بوضع تصورات لنشاطهما المستقبلي، قام جين وعمر بفعل ما.

نقاط رئيسية

- "خطط وأنت تعمل" للاستجابة للاحتياجات المتغيرة لزبائنك، ولكن ابدأ عملك في أسرع وقت ممكن، مع تحيزك للعمل.
- قدمت مبيعات أول نسخة من منتجك حافزاً لنيك جاتينز أكبر بكثير من مبلغ 50 دولاراً الذي حصل عليه. اعثر على طريقة لتحقيق أول بيع في أسرع وقت ممكن.
- اتبع الخطوات السبع للاختبار الفوري للسوق (أو السوق قبل طريقة التصنيع) لقياس الاستجابة الأولية.
- استخدم خطة العمل ذات الصفحة الواحدة لتحديد أفكار عملك بسرعة.
- لتجنب تعقيد الأمور، اشرح عملك ببيان الرسالة المكون من 140 حرفاً.

7. عرض لا يمکنک رفضه



دليل متدرج لتقديم عرض لا يقاوم

"ليس لديّ ما أقدمه سوى الدم، والكبح، والدموع، والعرق".

- ونستون تشرشل

جلس سكوت ماكمورين في مكتبه في محطة تليفزيونية في مدينة أنكوراج، بولاية ألاسكا، وهو يتطلع إلى جبل ماكينلي. كان عمل سكوت اليومي هو مبيعات وسائل الإعلام، حيث كان يطرق الأبواب في جميع أنحاء المدينة، ويوظف المعلنين لحساب المحطة. كان يقدم أيضًا برنامجًا عن السفر، وهو شيء كان يستمتع به، ولكنه لم يتوقع أن تكون وظيفة له بدوام كامل. كان جاري بلاكلي، أحد أصدقاء سكوت، يلح عليه منذ فترة بخصوص فكرة عمل، لكن سكوت لم يكن مهتمًا بها. عندما اجتمع إلحاح جاري لمدة عامين مع ضجر سكوت من فعل الشيء نفسه كل يوم، استسلم أخيرًا قائلاً: "حسنًا لنجرب الأمر".

كانت الفكرة هي إنشاء دفاتر قسائم للمسافرين المستقلين القادمين إلى ألاسكا. في كل عام، يصل أكثر من مليون زائر إلى الولاية، متحمسين لرؤية منتزه دينالي الوطني وأماكن الجذب الأخرى. يصل بعض السائحين على متن السفن السياحية أو ضمن جولات مزودة بمرشدين، لكن الكثيرين منهم يقومون برحلات خاصة بهم. كما هي الحال غالبًا، ترتبط مشكلة



المستهلك بفرض العمل: الأسكا مكان جميل خلال الصيف، لكن التكاليف تكون مرتفعة دائماً. مبدئياً كل شيء تقريباً في الولاية أغلى من بقية الولايات الأخرى جميعها، وتتقاضى بعض شركات السفر أسعاراً أعلى للزوار. (المزحة الشائعة هي "مرحباً بكم في الأسكا من فضلكم سلموا لنا محافظكم"). سيكون دفتر القسائم بمنزلة ترياق لارتفاع الأسعار، ولكن يجب أن يوفر قيمة حقيقية بدلاً من تقديم الخصومات العادية البسيطة المتوافرة في مكان آخر.

هنا حان دور سكوت. نظراً لأنه كان لديه بالفعل اتصالات في جميع أنحاء الولاية من خلال وظيفته اليومية في مبيعات وسائل الإعلام، فكل ما كان عليه فعله هو دفع من يعرفهم إلى الالتزام بتقديم عرض مخفض، وعادةً ما يكون صفقة في صيغة اثنين مقابل واحد، حيث الليلة الثانية أو الشخص الثاني مجاناً، ولأنه رجل مبيعات بطبيعته، صمم سكوت كل صفقة بحيث تنمو إلى صفقة أخرى. عندما كان يواجه مقاومة من بائع متردد في تقديم الخصم، كان سكوت يشير إلى أن الشركات الأخرى كانت تفعل ذلك دون اعتراض. كانت الرسالة الضمنية: "كل شخص آخر يفعل ذلك وأنت لا تريد أن تتخلف عن الركب".

ومتى ما أثبتت القسائم جدواها للبائعين، كانت الخطوة التالية هي إثبات ذلك للأشخاص الذين سيشترون دفاتر القسائم. قد تعتقد أن سكوت وجاري سيسعّران الكتب بسعر منخفض لبيع أكبر عدد ممكن منها (تباع المنتجات المماثلة في أماكن أخرى مقابل 20 إلى 25 دولاراً أمريكياً، وعادة ما تكون مدعومة بالإعلانات أو عمولات من البائعين)، ولكن كانت لديهما فكرة أفضل: تسعير الدفاتر بسعر 99.95 دولار وجعل عرض القيمة واضحاً للغاية. تحتوي الدفاتر على صفقات لرحلات جوية وجولات بالمرحيات تصل تكلفتها في الأحوال العادية إلى عدة مئات من الدولارات، بالإضافة إلى الفنادق التي تتقاضى أكثر من 100 دولار في الليلة الواحدة. لماذا لا يدفع الناس 99.95 دولار لأجل منتج كهذا؟



كان هذا بمنزلة التطبيق المطلق لنموذج المشروع القائم على اتباع شغفك، إلى جانب التحويل المثالي للمهارات من وظيفة عادية إلى مشروع صغير. كان لدى سكوت معرفة من الداخل بصناعة السفر المحلية، إلى جانب طريقة للاستفادة من الصفقات لضمان أنها كلها ذات قيمة عالية. كان جاري رجل الإنتاج، حيث كان يتعامل مع كل ما يتعلق بإعداد وتجميع كل تفاصيل المنتج معاً، بالإضافة إلى جميع أعمال الإنترنت والخدمات المصرفية. لأكثر من خمسة عشر عاماً، صارت دفاتر قسائم تور سيفر هي عملهم الأساسي ومصدر دخلهم.

•••

لماذا يُعتبر عرض دفاتر تور سيفر مقنعاً جداً؟ لأنه يقدم فوائد فورية تفوق التكلفة، مع عرض ترويجي جذاب: "اشترِ دفتر القسائم هذا، واستخدمه مرة واحدة، واسترد أموالك. ثم لديك أكثر من مائة استخدام آخر كمكافأة". يلخص سكوت الأمر على النحو التالي: "فقط قم بالحساب! سيوفر لك استخدام كوبون واحد من أكثر من 130 كوبوناً في الدفتر أكثر من تكلفة الدفتر نفسه".

هناك طريقة أخرى للتفكير في الأمر، وهي على النحو التالي: ابتكر سكوت وجاري عرضاً لا يمكنك رفضه. إذا كنت مسافراً إلى الأسكا وخطمت للاستمتاع بمشاهدة المعالم السياحية، فليس هناك تقريباً سبب لعدم رغبتك في الحصول على أحد دفاترهم.

البرتقال والكعك المحلى

قبل بضع سنوات، شاركت في أول ماراثون لي في سياتل. أود أن أخبركم بأنني ركضت بقوة حتى خط النهاية، ولكن في الحقيقة بعد نحو 29 كيلومتراً خارت قواي، وكنت أمضي قدماً بصعوبة. بينما كنت أجرُّ قدمي في الساعة

الأخيرة من الماراثون، رأيت متطوعاً يوزع شرائح برتقال طازجة على جانب الطريق أمامي. لأنني كنت منهكاً؛ حرصت على تغيير وضعي، والإبطاء من حركتي، وقبول الهدية بامتنان. كانت قطعة البرتقال الطازج عرضاً لا يمكنني رفضه! وعلى الرغم من أنها كانت مجانية، كنت سأدفع ثمنها بكل سرور إذا كان لدي المال وكنت في الحالة العقلية المناسبة لإجراء معاملة. بعد ثلاثة كيلومترات أخرى، رأيت متطوعاً آخر يوزع هدية مختلفة: أنصاف من كعك كريسيبي كريم المحلى. لسوء الحظ، هذا العرض لم يثر شهيتي (أو أي متسابقين آخرين رأيتهم) على الإطلاق. أنا لست متشدداً وقد أكلت أكثر من نصيبي العادل من الكعك على مر السنين، ولكن بعد ثلاث ساعات من أطول سباق في حياتي، كان هذا توقيتاً سيئاً لزيادة نسبة السكر في الدم. كان العرض غير جذاب ولا يتناسب مطلقاً مع السياق الذي كنا فيه*.

يكون العرض المقنع من قبيل تقديم شريحة برتقال عند الكيلومتر 28 من ماراثون طويل، أو عرض زواج كنتِ تنتظرينه طوال حياتك من فارس أحلامك. العرض الذي لا يمكنك رفضه مثل زمالة بوندرمان التي تبلغ قيمتها 20000 دولار والتي تُقدم كل عام لخريجي جامعة واشنطن. الزمالة لها قواعد صارمة للغاية: خذ أموالنا نقداً وسافر حول العالم بمفردك ولا تعد إلا بعد ثمانية أشهر. أوه، وأرسل إلينا من حين لآخر ملاحظة سريعة حتى تتمكن من إخبار والديك أنك على قيد الحياة. إذا خمنت أن مئات الطلاب يتنافسون على نيل الزمالة كل عام، فستكون على حق.

كيف يمكنك إنشاء عرض لن يرفضه عملاؤك المحتملون؟ تذكر، أولاً تحتاج إلى بيع ما يريد الناس شراءه - أعطهم السمكة. ثم تأكد من أنك تقوم بالتسويق للأشخاص المناسبين في الوقت المناسب. في بعض

* من قبيل المفارقة، أنه لم يكن هناك أي كعك محلى بعد ماراثون امتد إلى 41 كيلومتراً تقريباً وهو شيء كان معظم العدائين سيتحمسون للحصول عليه. ضع ذلك الأمر في ذهنك إذا صرت مسئولاً في يوم ما عن توفير الكعك المحلى لمتسابقين ماراثون معين.

الأحيان يمكن أن يكون لديك الجمهور المناسب في الوقت الخطأ؛ يفرح عداء الماراثون بتناول الكعك المحلى بعد انتهاء السباق، ولكن ليس عند الكيلو 28 من مسافة السباق. ثم تأخذ منتجك أو خدمتك وتضعه في عرض مفتح... عرض لا يمكنهم رفضه. إليك كيفية فعل ذلك:

1. افهم أن ما نريده وما نقول إننا نريده ليسا دائماً الشيء نفسه.

في المرة القادمة التي تصعد فيها على متن طائرة مزدحمة وتتوجه إلى مقعدك الأوسط الضيق في آخر الطائرة، في وجود رضيع يصرخ ويجلس خلفك بدون تكلفة إضافية، تذكر هذا المبدأ. لسنوات، والمسافرون يشكون من ازدحام الطائرات والمقاعد الضيقة، وعلى مدى سنوات تتجاهلهم شركات الطيران. بين الحين والآخر، تدشن شركة طيران ما حملة للاستجابة لهذا الهاجس الدائم: "نحن نوفر مساحة أكبر لإراحة الأرجل في الدرجة الاقتصادية!"

يبدو الأمر رائعاً، لكن بعد بضعة أشهر يتخذ هؤلاء المسئولون أنفسهم مساراً معاكساً ويزيلون السنتيمترات القليلة التي وفروها من قبل. لماذا؟ لأنه على الرغم مما يقوله معظم المسافرين، فإنهم لا يثمنون المساحة الإضافية لإراحة الأرجل بما يكفي لدفع ثمنها؛ وبدلاً من ذلك، فهم يثمنون رحلات الطيران الأدنى سعراً أكثر من أي شيء آخر.

لقد أدركت شركات الطيران ذلك؛ لذا فهي تعطي الناس ما يريدون - وليس ما يقولون إنهم يريدونه. يجب أن يكون العرض الجيد هو ما يريده الناس بالفعل ويكونون مستعدين للدفع مقابلته.



2. يجب معظمنا الشراء، لكننا عادة لا نود أن يقنعنا البائع بذلك.

قد يمارس العرض الذي لا يمكنك رفضه ضغطاً خفياً، عليك، لكن لا أحد يحب الشراء عبر الإلحاح المباشر. بدلاً من ذلك، غالباً ما تخلق العروض المقنعة الوهم بأن الشراء هو دعوة وليست عرضاً. نجحت خدمات التسوق الاجتماعي مثل جروبون (انظر الفصل 8) وليفينج سوشال في استمالة عملائها للقيام بمعظم عمليات التسويق الخاصة بها. في الواقع، أكبر شكوى بشأن هذه الشركات هي أن عروضها تنفذ بسرعة كبيرة جداً، ومعروفة أيضاً بأنها "لن تتيج لي أن أمنحها أموالاً".

كما قد تتخيل، فإن الطريق الأقل مقاومة هو الموضوع الأنسب لك. يفهم زوار أسكا بسرعة سبب أن دفتر قسائم بقيمة 100 دولار يساوي فعلياً أكثر من 100 دولار. لا يحتاج عداؤ الماراثون إلى مَنْ يسوق لهم فوائد البرتقال الطازج بعد ثلاث ساعات من الجري. سوف يستوعب خريجو الجامعات المغامرون قيمة زمالة "السفر إلى مكان ما والقيام بما تريد" بقيمة 20000 دولار أمريكي دون شرح يذكر.

مشروع تصميم عرض
الصفة الزائفة: الجمهور المناسب،
الوعد المناسب، الوقت المناسب =
عرض لا يمكنك رفضه

أساسيات
 ماذا تباع؟
 كم يكلف؟
 من سيتخذ إجراءات فورية بشأن هذا العرض؟

الفوائد	
	القائدة الأساسية هي _____
	قائدة ثانوية مهمة هي _____
الاعتراضات	
ما أهم الاعتراضات على العرض؟	
	1.
	2.
	3.
كيف ستواجه هذه الاعتراضات؟	
	1.
	2.
	3.
الوقت المناسب	
لماذا يجب على شخص ما شراء هذا المنتج الآن؟	
ما الذي يمكنني إضافته لجعل هذا العرض أكثر إقناعاً؟	

3. قَدِّم تنبيهاً.

تولّد أفضل العروض إحساساً بأنه "يجب أن يكون لديك هذا المنتج الآن!" وسط المستهلكين، ولكن العديد من العروض الأخرى يمكن أن تنجح من خلال خلق شعور أقل إلحاحاً. إن توفير تنبيه لطيف لتشجيع اتخاذ إجراء فوري يفصل بين العرض اللائق والعرض عالي الأداء. لنلقِ نظرة على بعض الأمثلة.

مثال 1: إستوديو اليوجا

جوناثان فيلدز، محام متخصص في صناديق التحوط تحول إلى رائد أعمال في مجال اللياقة البدنية، يمتلك جوناثان إستوديو يوجا في مانهاتن

يريده أن يكون الأبرز في سوقه. تبلغ تكلفة الفصل الواحد 18 دولارًا، وتكلفة العضوية 119 دولارًا في الشهر. قرب نهاية الصيف، شهد الإستوديو انخفاضًا ملحوظًا في حركة العمل، ولكن عندما بدأ شهر أكتوبر، عاد الناس إلى روتين حياتهم وبدأوا في الحضور كثيرًا.

أراد جوناثان إيجاد طريقة لإلهام الناس للعودة في وقت مبكر مما هو متوقع ودفعهم إلى الالتزام بالحضور إلى الإستوديو إلى أقصى حد ممكن. كانت لديه فكرة لعرض لا يمكنهم رفضه: بدءًا من 1 سبتمبر، يمكن للأعضاء الجدد الحصول على صفوف يوجا غير محدودة خلال نهاية العام مقابل 180 دولارًا. مثل هذا العرض بصورة أساسية ممارسة أربعة أشهر من اليوجا مقابل سعر 45 يومًا فقط، أو خصم 62 في المائة من السعر المعتاد. وأضيف عاملان آخران لجعل الأمر أكثر إثارة للاهتمام: أولاً، كلما قام عضو جديد بالتسجيل في وقت مبكر، زاد عدد الصفوف التي يمكنه حضورها؛ ما يخلق شعورًا ملحمًا وفوريًا بالحاجة إلى قبول العرض. ثانيًا، يمكن سحب العرض في أي وقت؛ إذا حضر شخص ما في 3 سبتمبر ولم يكن متأكدًا من التزامه بقية العام، فإن فريق العمل يحرص على إعلام هذا الشخص بأن العرض قد لا يكون متاحًا في وقت لاحق من الأسبوع. بفضل قرارات السنة الجديدة، تستقبل معظم مراكز اللياقة البدنية الجزء الأكبر من أعضائها الجدد في يناير. ساعدت إستراتيجية جوناثان أعماله على تحقيق زيادة كبيرة في شهر سبتمبر، وهو شهر عصيب في العادة. أيضًا، كان شهر سبتمبر قريبًا بدرجة كافية من شهر يناير بحيث إنه بحلول العام الجديد، كان العديد من الأعضاء قد التزموا بالحضور بما يكفي للانتقال إلى اتباع خطة حضور شهرية بالسعر المعتاد.

مثال 2: نموذج الأعمال غير الكفاء (عدم كفاءة السوق = فرصة الأعمال)
عندما يكون هناك شيء أكثر تعقيدًا مما ينبغي أو في أي وقت تكتشف فيه عدم كفاءة في السوق، يمكنك أيضًا العثور على فكرة عمل جيدة. استفاد

موقع Priceline.com من عدم كفاءة الفنادق من خلال إنشاء نظام يسمح للمستهلكين بحجز غرف في فنادق ذات علامات تجارية شهيرة بأسعار أقل كثيراً من أسعار التجزئة. ثم استفادت شركات الأخرى من افتقار موقع برايس لاين ذاته للشفافية من خلال إنشاء نموذج أعمال يسمح للمسافرين بمعرفة الفنادق التي تعمل معها برايس لاين، يتضمن كل نموذج من هذين عرضاً مقنعاً:

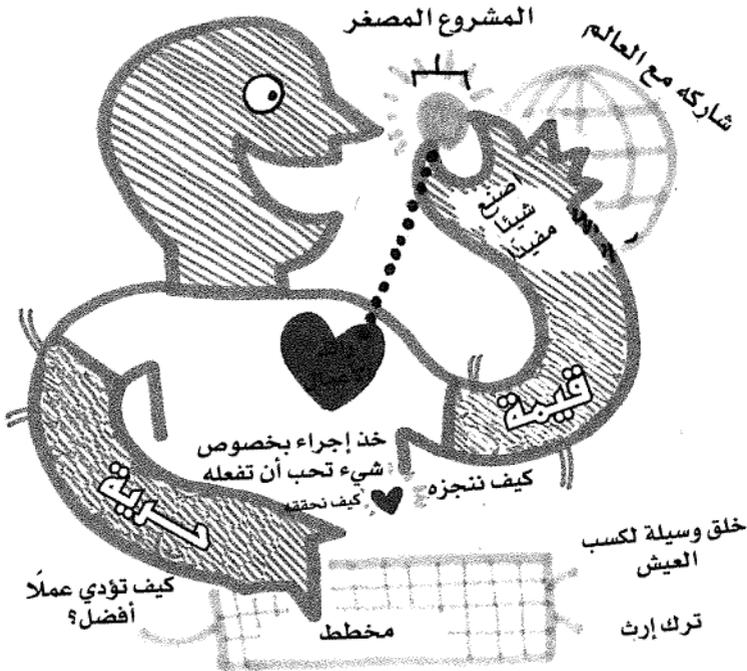
عرض برايس لاين المقنع: توفير 40% أو أكثر بالإقامة في الفنادق ذات العلامات التجارية الشهيرة، صفقة رابحة مضمونة.
هناك عرض مقنع من جهة خارجية: تعرّف بالضبط على الفندق الذي ستحصل عليه مع موقع برايس لاين، وادخر أكثر بمعرفتك بالضبط لمقدار المال الذي عليك عرضه.

يمكنك أيضاً اشتقاق نموذج عمل قوي من الأنظمة التقليدية التي تفتقر إلى الشفافية. إذا كنت تريد أن تثير غضب الوكيل العقاري التقليدي، فاسأله عن ريدفن وهي خدمة مقرها في سياتل تقسم العمولات مع الأشخاص الذين يشترون المنازل. لقد تعلمت هذا الدرس عندما أخبرني أحد الوكلاء بأن هذه الخدمة "ينبغي أن تُجرّم قانوناً" وأنتي أضرت بالأشخاص الذين يعملون في هذا المجال من خلال تأييد مثل هذا النوع من الخدمات. لماذا يكون (بعض) الوكلاء العقاريين سريعي الغضب وسيئسي الطباع، ولماذا يُعتبر توفير أموال المستهلكين أمراً غير قانوني؟ أوه لأن المال يأتي من جيوب وكلاء العقارات هؤلاء أنفسهم والذين اعتادوا تلقي عمولات ضخمة كاملة بغض النظر عن حجم العمل الذي يؤدونه. نجحت خدمة ريدفن من خلال تحدي الوكلاء أصحاب المصلحة ومعالجة عدم الكفاءة الهائلة في السوق.

بالحديث عن مالكي المنازل، بدأ امتياز دايركت باي التجاري من أجل إتاحة وصول "الأشخاص العاديين" (أي غير الوسطاء) إلى أسعار متاجر التجزئة للمعدات والأجهزة الإلكترونية المنزلية. وللتغلب على مخاوف تجار التجزئة والمصنعين، نظمت الخدمة نموذج أعمالها بفرض رسوم ثابتة على المستهلكين للانضمام. العرض المقنع هو: استثمار في عضويتنا، وستوفر الكثير من المال الذي ستفقه على إعادة تجديد المنزل.*

مثال 3: مُيسر الرسوم البيانية

سأدعوك لمقابلة براندي أجيريبيك في هذه الصفحات، ولكن يمكنك "مقابلتها" أولاً من خلال فحص الخريطة الذهنية التي أعدتها لنا أدناه.



* لسوء الحظ، تبلغ رسوم الانضمام إلى دايركت باي آلاف الدولارات، وليس من الواضح دائماً مقدار الأموال التي سيوفرها مالك المنزل العادي من خلال الخدمة. ولكن كما هي الحال مع موقع برايس لاين، ربما يخلق هذا فرصة لجهات أعمال خارجية كي تقوم هي بتقديم المعلومات..

تدير براندي مشروعاً قائماً على شخص واحد، بفلسفة "لا يكون لديك رئيس أبداً، ولا تكن أنت رئيساً أبداً". إن إنشاء تمثيلات رسومية بيانية للأفكار - عادةً تلك التي يتم التعبير عنها في الاجتماعات أو الندوات أو المؤتمرات - هو عمل براندي بدوام كامل. على مدار الخمسة عشر عاماً الماضية، عملت مع مئات العملاء في جميع أنواع الأحداث. إنه نموذج عمل جميل من فتانة موهوبة، لكنه يثير أيضاً سؤالاً: كيف يمكنك تنبيه أو كسب المديرين التنفيذيين الذين لا يفهمون ما تفعيلينه في البداية؟*

من خلال حصيلة التفاعلات التي لا تُحصى عن الخدمة القيمة التي تقدمها، إليك ما تعلمته براندي. تبدأ كل محادثة أولية بمقولة: "لديّ عمل رائع وغريب." هذا يخلق فضولاً، ويعمل أيضاً على جعل الشخص الآخر لا يشعر بالسوء إذا لم يكن على دراية بعالم تيسير الرسوم البيانية. بعد ذلك، علمت براندي أن سوقها المستهدفة قد تكون المديرين التنفيذيين أو قادة الاجتماع الذين تخدمهم، لكنهم ليسوا بالضرورة من وظائفها. تقول: "غالباً ما يتم تعييني من قبل ميسرين، والذين يعملون شركاء بصريين صامتين للمعنيين بالحصول على الخدمة حيث يمكنهم التركيز كلياً على عملائهم بمعرفة إجراءاتهم المتبعة، ويتم توثيق التقدم الذي يتحقق".

القيمة المتصورة وتشغيل ستاريكس عالي التكلفة

بعد أن اقتربت من نهاية رحلة استغرقت خمس ساعات بالسيارة من مدينة بويسي إلى مدينة سولت ليك، توقفت في مقهى ستاريكس على بعد عشرين دقيقة من المكتبة التي كنت سأحدث فيها في ذلك المساء. في الطريق إلى الداخل، أخذت شيئاً من صندوق السيارة، وتركت المفاتيح بالداخل. حركة ذكية، يا كريس! وزاد الطين بلة أنني لم أدرك خطئي حتى فرغت من

* لمشاهدة مقطع فيديو قصير حول كيفية إنشاء براندي لعملها الرائع، اطلع على/YouTube.com

loosetoothdotcom



تناول فنجان القهوة بالحليب وتصفح البريد الإلكتروني بعد ساعة، وقبل وقت قصير من مواعي المحدد بالمكتبة.

كنت غاضباً من نفسي لكوني غيباً جداً، لكن كان عليّ التفكير بسرعة. باستخدام مزيج من التكنولوجيا (بواسطة المساعد الرقمي أي بود تاتش والمسير اللاسلكي ماي فاي والهاتف المحمول)، حددت رقم صانع الأقفال المحلي واتصلت به بسرعة قائلاً: "آه، هل يمكنك أن تأتي في أقرب وقت ممكن؟" وافق الرجل على الحضور بأسرع ما يمكن.

لدهشتي خرج صانع الأقفال من شاحنة توقفت بالقرب بعد ثلاث دقائق فقط. أمر مثير للإعجاب، أليس كذلك؟ ثم أخرج أدواته واقترب من باب الراكب بالسيارة. في أقل من عشر ثوان، فتح الباب؛ ما سمح لي باستعادة مفاتيحي من صندوق السيارة ومواصلة حياتي، فسألته: "بكم أنا مدين لك؟" ربما كانت آخر مرة دفعت فيها لصانع الأقفال قبل عشر سنوات، أوربما لأنني بخيل فحسب، لكن أيًا كانت الأسباب كنت أتوقع منه أن يطلب مبلغاً مثل 20 دولارًا. بدلاً من ذلك قال: "سيكلفك هذا 50 دولارًا".

لم أقم بمناقشة السعر معه قبل أن يأتي، ولم أكن في وضع يسمح لي بالتفاوض؛ لذلك أعطيته المال وشكرته. لكن شيئاً ما كان مقلقاً بشأن الصفقة، وحاولت معرفة ماهية هذا الشيء. لقد كنت غاضباً من نفسي لأنني تركت مفاتيحي في السيارة - من الواضح أن ذلك لم يكن خطأ أحد سواي - لكنني شعرت أيضاً بأن مبلغ 50 دولارًا كان أكثر من اللازم لدفع ثمن هذه الخدمة البسيطة.

بينما أقود سيارتي مبتعداً، أدركت أنني في أعماقي أردته أن يستغرق وقتاً أطول للوصول إليّ، على الرغم من أن ذلك كان سيؤخرني أكثر. أردته أن يكافح من أجل فتح سيارتي كجزء من جهد كبير، على الرغم من أن ذلك أمر لا معنى له على الإطلاق. لقد لبى صانع الأقفال حاجتي، وقدم حلاً سريعاً وشاملاً لمشكلتي. لم أكن سعيداً بمعاملتنا دون سبب وجيه.

بالتفكير في الأمر، أدركت أن الطريقة التي نتخذ بها قرارات الشراء ليست دائماً عقلانية. عدت للتفكير في شيء حدث في الأيام الأولى من عملي. كنت قد أنتجت تقريراً من خمس وعشرين صفحة عن كيفية حجز تذكرة طيران مخفضة وقمت ببيعه مقابل 25 دولاراً. اشتراه كثير من الناس، لكن آخرين اشتكوا: 25 صفحة مقابل 25 دولاراً؟ هذا ثمن مرتفع. كنت أعلم أنني لا أستطيع إرضاء الجميع، لكنني لم أفهم سبب هذا الاعتراض المحدد. كان الهدف من التقرير هو مساعدة الناس على توفير المال عند شراء تذاكر الطائرة، وأفاد العديد من القراء بتوفير 300 دولار أو أكثر بعد قراءة واحدة سريعة. "ما علاقة طول التقرير بالسعر؟"، أتذكر أنني كنت أفكر في تلك الشكوى. "إذا أعطيتك خريطة كنز، فهل ستشتكي من أنها كانت مجرد صفحة واحدة؟"، لقد انطبقت المرححة عليّ. كل منا يضع قيمة ذاتية للسلع أو الخدمات التي قد لا تكون ذات صلة بما "ينبغي" لهذه القيمة أن تكونه.

تماماً كما أن ما نريده وما نقول إننا نريده ليسا دائماً الشيء نفسه، فإن الطريقة التي نضع بها قيمة لشيء ما ليست دائماً منطقية. يجب أن تتعلم كيف تفكر في القيمة بطريقة العملاء، وليس بالضرورة بالطريقة التي تريدها.

مجموعة أدوات العروض المقنعة: الأسئلة الشائعة، والضمان، وتجاوز التوقعات

بينما تستمر في العمل على عرضك، ستساعدك ثلاث أدوات في جعله أكثر إقناعاً: صفحة الأسئلة الشائعة (أو المكان الذي تقدم فيه إجابات للأسئلة الشائعة)، ضمان مدهل، ومنح عملائك أكثر مما يتوقعون. دعونا كي نلقي نظرة على كل منهم بالتفصيل.

1. الأسئلة المتداولة، أو "ما أريدك أن تعرفه"

قد تعتقد أن صفحة الأسئلة المتداولة مصممة فقط للإجابة عن الأسئلة. ضمن ماذا؟ إنها ليست كذلك... أو على الأقل، هذه ليست وظيفتها الوحيدة. صفحة الأسئلة الشائعة المصممة جيداً لها أيضاً غرض آخر مهم للغاية. يمكنك تسميته "منع الاعتراض على عملية التشغيل": الغرض الإضافي من الأسئلة الشائعة هو توفير الطمأنينة للمشتريين المحتملين والتغلب على الاعتراضات. رسالتك، إذا اخترت قبولها، هي تحديد الاعتراضات الرئيسية التي ستكون لدى المشتريين عند النظر في عرضك، والرد عليها بعناية مسبقاً.

فلتساءل ما عساها ستكون الاعتراضات على عرضك؟ تنقسم الاعتراضات إلى فئتين: عامة ومحددة، وتتعلق الاعتراضات المحددة بمنتج أو خدمة فردية؛ لذلك من الصعب التنبؤ بما قد تكون عليه دون النظر إلى عرض معين. ومع ذلك، فإن الاعتراضات العامة تصاحب أي عملية شراء تقريباً، وهذا ما سنلقي نظرة عليه هنا. عادة ما تتعلق هذه الاعتراضات برغبات واحتياجات ومخاوف إنسانية أساسية. فيما يلي بعض العناصر الشائعة:

- كيف أعرف أن هذا المنتج مفيد فعلاً؟
- لا أعرف ما إذا كان هذا استثماراً جيداً (أو لست متأكداً من أن لدي ما لا فائضاً).
- لست متأكداً من أنني أستطيع ائتمانك على أموالتي.
- ما رأي الآخرين في هذا العرض؟
- أتساءل عما إذا كان بإمكانني الحصول على هذه المعلومات أو هذا المنتج أو الخدمة دون دفع.

- أنا قلق بشأن مشاركة معلوماتي عبر الإنترنت (أو مخاوف أخرى تتعلق بالخصوصية).

الهاجس الأساسي وراء كل من هذه الاعتراضات يتعلق بالثقة والسلطة. يجب أن تكتسب ثقة المستهلك من أجل التغلب على الاعتراضات. في أثناء صياغة العرض، فكّر في الأهداف... ثم حولها لصالحك. لعلك سترغب في إرسال رسائل من النوع التالي:

- هذا المنتج مفيد حقًا؛ لأنه...
- هذا استثمار كبير؛ لأن...
- يمكنك أن تأمننا على أموالك لأننا... (بدلاً من ذلك، ليس عليك أن تأمننا على أموالك؛ لأننا نعمل مع طرف ثالث موثوق به...)
- يعتقد الآخرون أن هذا العرض رائع، وهذا ما يقولونه...
- عليك الدفع للحصول على هذا المنتج أو الخدمة (بدلاً من ذلك، الإصدارات المجانية ليست جيدة، يتطلب الأمر الكثير من العمل للحصول عليها بنفسك، وما إلى ذلك).
- معلوماتك وخصوصيتك آمنة بنسبة 100٪ لأنه...

هل ترى كيف يسير الأمر؟ المقصد هنا ألا تتخذ موقفاً دفاعياً (لن يكون موقفاً جيداً وعليك تجنبه) بل أن تكون استباقياً في الاستجابة للمخاوف. أحد النماذج التي يمكنك استخدامها عند وصف عرضك، "صيغة تقريبية ممتازة" موضحة أدناه، وتسير على هذا النحو:

النقطة 1: هذا الشيء رائع جداً! [الفائدة الأساسية]

النقطة 2: بجدية، إنه رائع حقًا. [فائدة ثانوية]

النقطة 3: بالمناسبة، لا داعي للقلق بشأن أي شيء. [رد على المخاوف]
النقطة 4: إنه رائع حقًا. ماذا تنتظر؟ [اتخذ إجراء]

في الصيغة التقريبية الممتازة، النقطة 1 هي الفائدة الرئيسية، والنقطة 2 هي تعزيز للفائدة الرئيسية أو فائدة ثانوية مهمة، والنقطة 3 هي الموضوع الذي تتعامل فيه مع الاعتراضات، والنقطة 4 هي المكان الذي تجمع فيه كل ذلك معًا وتحفز المشتريين بدعوتهم لاتخاذ إجراء معين. لن تتمكن دائمًا من فهم كل الاعتراضات بشكل صحيح في البداية - ففي بعض الأحيان ستكتشف اعتراضات إضافية في أثناء تقدمك في عملية البيع الأولية مع العملاء في الوقت الفعلي - ولكن التعامل مع أهم الأهداف من البداية سيساعدك على الانطلاق في بداية أفضل كثيرًا من نهج الانتظار والترقب.

2. الضمان المذهل أو ما يُعرف بـ "لا تخف"

بغض النظر عما تبيعه، فإن الشغل الشاغل للعديد من العملاء المحتملين هو: "ماذا لو لم يعجبني المنتج؟ هل يمكنني استرداد أموالتي؟"، طريقة شائعة وفعالة للغاية لمكافحة هذا التخوف هو تقديم ضمان الرضا. نصيحة: لا تجعل ضمانك معقدًا أو مربكًا أو مملًا. أنت لا تريد لعميلك أن يشغل باله كثيرًا بذلك! أبق الأمر بسيطًا وسهلاً.

علاوة على ذلك، إذا كانت هناك أية طريقة يمكنك من خلالها ربط النتائج الموعودة لعرضك بالضمان، فقم بذلك. يقدم نيف لابوود الذي يدير برنامجًا تعليميًا للتزلج على الجليد - ستقرأ عنه في الفصل 11 - ضمانًا بنسبة 120%. إذا لم يثر البرنامج إعجابك الشديد، فستسترد 100% من أموالك، بالإضافة إلى 20% لتضررك منه.* عندما قمت بتطوير برنامج ترافل هاكنج كارتل، وعدت بأن الأعضاء الذين سيطبقون

* سأنت نيف عما إذا كان لديه مشكلات مع العملاء الذين يسيئون استخدام هذه السياسة. كان رده:

لا، لا مشكلات إطلاقًا. ينسب نيف الفضل إلى تيم فيريس، مؤلف كتاب The Four-Hour Work-week، لمنحه هذه الفكرة.

إستراتيجيات البرنامج سيكسبون على الأقل 100000 ميل سنويًا من أميال المسافرين المنتظم، وهو ما يكفي لأربع تذاكر طيران مجانية.

لن تتمكن كل شركة من تقديم ضمان مذهل، خاصة إذا كانت هناك تكاليف أولية كبيرة للتسليم. بدلاً من ذلك، يمكنك أيضًا اتخاذ قرار مدروس بعدم ضمان منتجك أو خدمتك ثم إجراء صفقة كبيرة مرتبطة بهذه الحقيقة. يمكن لعدم وجود ضمان أن يكون بمنزلة عملية تصفية؛ ما يؤدي بلطف إلى إبعاد العملاء الذين لم يكونوا خيارات مناسبة، مع تعزيز الشراء لمن هم كذلك.

بشكل عام، يجب أن تقدم ضمانًا مذهلاً أو لا تقدم ضمانًا على الإطلاق. الضمان الضعيف، أو غير الواضح، يمكن أن يقوّض مصداقيتك بدلاً من تعزيزها.

3. تجاوز التوقعات أو ما يعرف بـ "يا للروعة"، انظر إلى كل هذه الأشياء الإضافية التي لم أتوقعها"

بعد شراء شيء ما مباشرة، غالبًا ما نشعر بنوع من القلق: هل كانت هذه عملية شراء جيدة؟ هل أهدرت أموالني؟ سيكون عليك حجب شعور كهذا بجعل الناس يشعرون بالرضا عن الإجراء الذي اتخذوه من فورهم. الطريقة الأسهل والأكثر أهمية لتعزيز قرارهم هي منحهم وصولاً سريعاً لما دفعوا مقابلته. ولكنك إذا أردت تجاوز تلك المرحلة، فستكون بمثابة متجاوز للتوقعات: أعط عملاءك أكثر مما توقعوا. يمكنك القيام بذلك عن طريق ترقية عملية شرائهم بشكل غير متوقع؛ وذلك بإرسال بطاقة شكر مكتوبة بخط اليد في البريد، أو بأية طريقة تكون أكثر ملاءمة لمملك.

النقطة المهمة هنا هي أن الأشياء الصغيرة لها أهمية.

مثل شريحة البرتقال في الكيلو 28 من الماراثون، يأتيك عرض لا يمكنك رفضه في الوقت المناسب تمامًا. بينما تتبع مخططك نحو الحرية، فكر جيدًا في كيفية تقديم عرض مقنع مماثل.

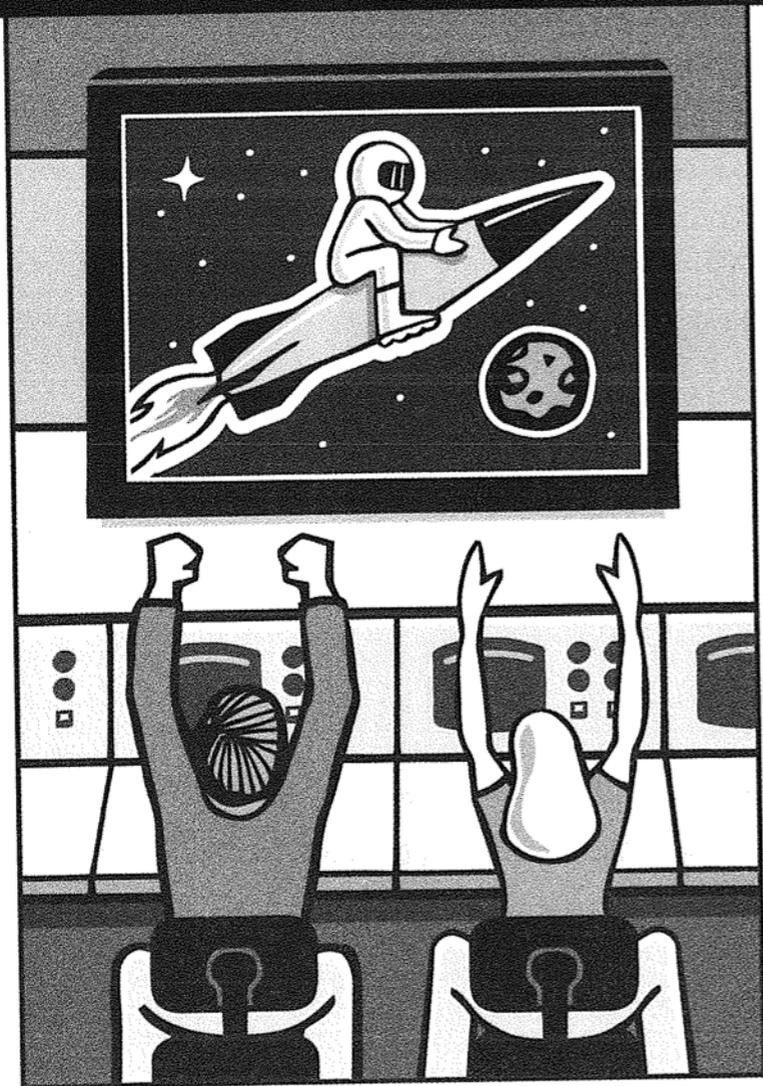
الخطوة التالية هي أن تعلن عن العرض للعالم من حولك. جاهز؟

نقاط رئيسية

- قدر الإمكان، اربط عرضك بالمنافع المباشرة التي سيحصل عليها العملاء. مثل دفاتر قسائم الإسكا، فإن العرض المقنع يجني ثمنه من خلال تقديم عرض قيمة واضح.
- ما يريده الناس، وما يقولون إنهم يريدونه ليسا الشيء نفسه دائمًا؛ وظيفتك هي معرفة الفرق.
- عند تقديم عرض، فكر جيدًا في الاعتراضات المحتملة، ثم قم بالرد عليها مسبقًا.
- توفير تنبيه للعملاء يدفعهم لاتخاذ القرار. الفرق بين العرض الجيد والعرض الرائع هو الإلحاح (المعروف أيضًا باسم الوقت المناسب): لماذا يجب على الأشخاص التصرف الآن؟
- وفر الطمأنينة والتأييد فور قيام شخص ما بشراء شيء ما أو بالاستعانة بخدماتك. ثم ابحث عن طريقة بسيطة وهادفة لتجاوز توقعاته.



8. الإطلاق



رحلة إلى هوليوود من غرفة معيشتك أو من المقهى الكائن بشارعك

"قبل البدء، استعد جيدًا".

- ماركوس توليوس شيشرون

لنذهب في رحلة إلى هوليوود عبر السينما المحلية أو دور العرض السينمائي الكبرى. كل عام، يُنتج عدد من الأفلام الرائجة التي يكلف إنتاجها مبلغًا هائلًا من المال، غالبًا ما يكون 100 مليون دولار أو أكثر. يعرف مديرو الإستوديوهات التنفيذيون أن لديهم حيزًا محدودًا لضمان تحقيق نجاح كبير. إذا لم تأت عطلة نهاية الأسبوع الافتتاحية بعوائد كبيرة، ربما يحتفظ الفيلم باحتمال كونه فيلمًا جيدًا، ولكن ليس الفيلم الرائج الذي يحتاجون إليه لاسترداد تكاليفهم الباهظة.

يعرف المديرون التنفيذيون أيضًا أنه على الرغم من أن بعض الأشخاص لا يقررون الفيلم الذي يريدون مشاهدته حتى يصلوا إلى دار العرض، فإن الكثيرين يذهبون لمشاهدة فيلم معين. إذا كانوا قد سمعوا عن الفيلم مسبقًا، وبنوا توقعاتهم وصاروا متحمسين؛ فسيكونون أكثر رغبة في مشاهدة الفيلم، وإخبار أصدقائهم عنه أيضًا.

هذا هو السبب في أن هوليوود تبدأ "الإطلاق المسبق" قبل عدة أشهر من موعد العرض الفعلي، وغالبًا ما يكون ذلك قبل موسم كامل، أو حتى قبل

عام كامل بالنسبة إلى الفيلم المناسب. خلال هذا الوقت، تقدم هوليوود عروضاً أولية قبل بدء الأفلام الأخرى، وتطلق ضجة من خلال تدشين حملة عبر الإنترنت، وتعمل على جوانب العلاقات العامة قبل عرض الفيلم فعلياً. تُحقق حملة الإطلاق المسبق نجاحها المنشود عندما يترقب الناس الفيلم بفارغ الصبر، ويشتكون من طول الوقت الذي يسبق موعد العرض، حتى يحين اليوم - "أخيراً" - الذي يصبح فيه الفيلم جاهزاً للعرض لعامة الجماهير. بعد ذلك، كما تأمل شركة الإنتاج، سيدفع مئات الآلاف من رواد السينما أموالهم ويتدفقون إلى دور العرض. دون حملة إطلاق مسبق نشطة، قد يكون الفيلم رائعاً، ولكن احتمالات النجاح التجاري ستصبح أقل كثيراً. ينطبق المبدأ نفسه على الشركات والمشروعات الصغيرة. سواء أكان فيلماً من أفلام هوليوود، أو بدء صفك الجديد لحياكة الجوارب، فإن عمليات الإطلاق مبنية بشكل أساسي عبر سلسلة من الاتصالات المنتظمة مع العملاء المحتملين والعملاء الحاليين. تماماً مثل المديرين التنفيذيين لإستوديوهات إنتاج الأفلام الذين يطلقون المقاطع الدعائية بمرور الوقت (أولاً مقطع تشويقي قصير، ثم مقطع أكثر طولاً) والفعاليات الصحفية التي دشنتها شركة أبل بمرور السنين في وجود ستيف جوبز على رأسها (الوصول بالتوقعات للمنتجات المستقبلية إلى الذروة)، يمكن للشركات الصغيرة إعادة إنتاج هذه الدورة بطريقتها الخاصة.*

• • •

قرر كارول جاجدا وأدم بيكر، وهما صديقان لهما شركتان منفصلتان في أجزاء مختلفة من البلاد، التعاون معاً في مشروع كبير. حصل كارول على شهادة في الهندسة من جامعة ميشيغان، لكنه لم يعمل قط مهندساً. خطرت له الفكرة في البداية من قراءة كتاب تسويقي كلاسيكي عمره تسعون عاماً

* يجب أن يُنسب أي تحليل لـ "تسويق إطلاق المنتجات" الفضل للكتاب الكلاسيكي *Influence* الذي كتبه روبرت سيالدين، الذي كان أول من درس كيف يقرر المستهلكون اتخاذ قرارات الشراء. كذلك فإن جيف ووكر، رائد أعمال ومعلم، مشهور أيضاً بعمله في مجال إطلاق المنتجات.

بعنوان *Scientific Advertising* لكلود هوبكنز. في الكتاب، ناقش هوبكنز أسلوب "بيع التصفية" - من بين تقاليد المدرسة القديمة هناك تقليد "كل شيء يجب أن يُباع" الذي استخدمته متاجر الأثاث لعقود. لم يكن لدى كارول متجر أثاث، لكنه تساءل: ماذا لو أعدنا عملية بيع تصفية حديثة، مع التركيز على التخلي عن الكثير من القيمة مقابل سعر منخفض، ولكن لفترة محدودة فقط؟

كان كارول وأدم يعملان في مجال نشر المعلومات، وسرعان ما شرعا في العمل، وعرضا على زملاء آخرين المشاركة. كان العرض الترويجي مثيراً للاهتمام: أسهم بمنتجاتك في المزيج العام لتباع كمجموعة بسعر منخفض وخلال فترة زمنية محدودة. وإذا ساعدت في الترويج للعرض لجمهورك من العملاء والمتابعين، فستكسب عمولة 80% على كل ما تبيعه. لقد كان عرضاً جيداً، وقد أمضى كارول وأدم الكثير من الوقت في بناء العلاقات وتطوير سمعة قوية لعمليهما. من أصل خمسة وعشرين طلباً قدماها، قال 23 شخصاً نعم.

بتعبئة كل المنتجات معاً، انتهى بهما الأمر بحزمة ضخمة بقيمة 1054 دولاراً. سيبيعان الحزمة مقابل 97 دولاراً، أي أقل من نسبة 10% من القيمة الإجمالية، وهو سعر توقعوا أن يستجيب له العملاء جيداً. جاءت "الحيلة" من فكرة بيع التصفية ذاتها: سيكون العرض متاحاً لمدة اثنتين وسبعين ساعة فقط، ولن يتم بيع أية عبوات مرة أخرى بعد الفترة الزمنية المحدودة.

جاء اليوم المهم، وقاما بنشر العرض على الإنترنت. لمدة عشر دقائق لم يحدث شيء. جلس كارول في أوستن ينظر من كذب إلى الإحصائيات، بينما كان آدم يعرض أظافره ترقباً في إنديانا بوليس. هل كان هناك شيء خطأ؟ لحسن الحظ لا... اتضح أنهما جاءا مبكراً عن الموعد بعشر دقائق فقط، وفجأة تحول العدد القليل من الزوار إلى تيار، ثم طوفان، حيث سمع المزيد والمزيد من الناس عن العرض، وجاءوا للشراء. تعرض الخادم

لضغط شديد من عدد الزيارات، وأبلغ حساب كارول على جي ميل عن "تسلم إشعار بالدفع" مرارًا وتكرارًا. استمر الفيضان بقية اليوم، وتباطأ قليلاً في اليوم الثاني، ثم عاد للارتفاع في نهاية اليوم الثالث والنهائي. عندما انقضت المهلة المحددة، جمع كارول وأدم النتائج. كان إجمالي المبيعات: 185755 دولارًا في ثلاثة أيام حُرّموا خلالها النوم. كان هذا نموذجاً على قوة إطلاق منتج جيد الصنع.

كانت ليلة مظلمة وعاصفة

نظرًا لأن حملة الإطلاق المخططة يمكن أن توفر نتائج أفضل كثيرًا من مجرد طرح شيء ما وقول: "مرحبًا، إليكم هذا المنتج" فإنك ستحتاج إلى التفكير ملياً في كيفية تنظيمها. عادة ما تتكشف الحملة في سلسلة من الرسائل التي ترسلها إلى جمهورك، ويجب أن تضع في اعتبارك تشبيهه هوليسود: أسوأ شيء يمكن أن تفعله عند الإطلاق هو أن تفتح فيملك دون إخبار أي شخص عنه. احك قصة. تُسرد القصة على النحو التالي...

نظرة مبكرة إلى المستقبل. في أول ذكر لإطلاقك القادم، فإنك لا تريد الإفصاح عن جميع التفاصيل؛ من الأفضل عادة البدء بتبنيه بسيط. تريد أن تقول شيئاً مثل: "مرحبًا، أنا أعمل على شيء مثير للاهتمام. سيكون إنجازاً كبيراً عندما ينتهي العمل عليه، لكن في الوقت الحالي سأدعمكم تعرفون فقط أنه سيطلق قريباً". الهدف هو بناء ترقب تدريجي لما سيكون متاحاً للشراء في النهاية.

لماذا هذا المشروع مهم. أهم رسالة مبكرة حول الإطلاق (والتي يجب تعزيزها باستمرار) هي لماذا يجب على العملاء والزبائن المحتملين الاهتمام. في غمرة أشكال التواصل اليومي الذي يحيط بنا من كل جانب، لماذا يجب على أي شخص التوقف والانتباه إلى هذا المشروع بالتحديد؟

الرسالة التي تريد إيصالها هي: "هذا هو السبب في أن هذا المشروع سيغير قواعد اللعبة، وإليك كيف سيستفيد الناس، وإليك تفسير لماذا يجب عليك أن تهتم".

خطة الظهور الكبير. كانت الرسالتان السابقتان، بالإضافة إلى أية رسائل أخرى، تتعلق بالمشروع نفسه، وليس الإطلاق الفعلي. في الخطة يمكنك طرح بعض التفاصيل لعملية الإطلاق نفسها. متى يكون؟ كيف سيسير؟ هل سيكون هناك نوع من المكافأة للمشتريين الأوائل؟ الأهم من ذلك، ما الذي يحتاج الناس إلى معرفته في هذا الوقت؟

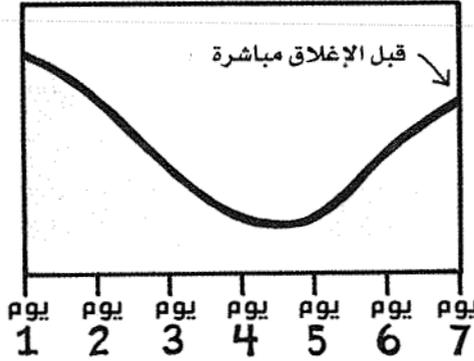
رائع، نحن جاهزون تقريباً! هذا التواصل يحدث قبل الإطلاق مباشرة، وأحياناً يحدث في اليوم السابق على الإطلاق. الرسالة هي: "هذا هو الهدوء الذي يسبق العاصفة. لقد وصلنا إلى اللحظة الحاسمة ونحن متحمسون بشدة لهذا الأمر". يتم تضمين أية تذكيرات تخص اللحظات الأخيرة السابقة على الإطلاق أو تفاصيل الإطلاق هنا، والهدف هو تحويل التوقع إلى قرار فعلي. (أنت ترغب أن يقرر العملاء المحتملون مسبقاً أنهم يريدون ما تقوم بإطلاقه).

يا إلهي، ها هي الرسالة: "أخيراً صدر المنتج، الجميع ينتظرون، والآن نحن على استعداد للانطلاق". عادة ما يكون هذا التواصل أقصر من سابقه لأنك إذا قمت بعملك بشكل صحيح، فإن العديد من المشتريين سيكونون مستعدين بالفعل للشراء. في هذه المرحلة تفتح أنت البوابات للحشود... أو على الأقل هذا ما تتمنى حدوثه. في هذه الرسالة ترسل إليهم رابطاً (أو تمنحهم طريقة أخرى للشراء) وتشجعهم على اتخاذ إجراء.

فاصل

دعونا نتوقف هنا للحظة. ما يحدث مباشرة بعد هذه المرحلة لا يقل أهمية عما حدث بالفعل. لا يعتمد السوق الجيد على أمجاده بعد الإطلاق؛ لأنه يعلم أن بمقدوره على الأرجح زيادة النتائج بشكل كبير مع القليل من الجهد. غالباً ما يؤدي الإطلاق إلى دورة استجابة مثل هذه:

دورة الإغلاق التقليدية



إذا كانت مدة الإغلاق هي أسبوعاً، فسترى استجابة قوية في الیومین الأول والثانی، متبوعة بتراجع كبير في المبيعات ثم ارتفاع كبير قبل الإغلاق مباشرة. یوضح هذا بشكل أكبر سبب حاجتك إلى دورة إطلاق: إذا لم يكن لديك موعد إغلاق، فلن ترى ارتفاعاً في نسبة المبيعات! إذا ما أطلقت منتجك ومضيت قدماً، فلن تكون لديك فرصة للنمو. والآن لنعد إلى القصة...

إليك كيف تسيّر الأمور. يحدث خطأ ما دائماً في كل عملية إطلاق. هذه فرصة لمعالجته أو تصحيحه، جنباً إلى جنب مع إطلاع الجميع على كيفية سير الأمور. خلال هذا الوقت، من المهم أيضاً مشاركة قصص العملاء السعداء الذين اشتروا بالفعل. الرسالة هي: "انظروا إلى كل هؤلاء الأشخاص الذين يستفيدون بالفعل من منتجنا".

الساعة تدق. قبل خروج العرض من السوق مباشرة، أو قبل إزالة المكافآت، أو قبل ارتفاع السعر، هنا يمكنك إجراء دفعة نهائية واحدة.

والرسالة المراد توصيلها هي: "لقد انتهى الأمر تقريباً. هذه هي فرصتك الأخيرة قبل أن تخسرها".

"أود أن أشكر أُمي على إيمانها بي". أي إطلاق جيد له موعد إغلاق قبل أن توقف العملية برمتها، حتى إذا كان العرض لا يزال متاحاً في شكل مختلف. الرسالة هي: "انتهى كل شيء الآن. شكراً للجميع. إليكم ما سيأتي بعد ذلك".

الكارثة والتعافي:

نسخة "حشد من العملاء الجدد".

مثل مشكلة امتلاك الكثير من الأموال، عادةً ما يكون وجود عدد كبير جداً من العملاء مشكلة من النوع المرغوب حدوثه - ولكنها ستصبح مشكلة عصبية على التعامل إذا ما وصل العملاء جميعاً في وقت واحد ولم يكن المورد الرئيسي جاهزاً. إليكم ما تعلمه ديفيد واشتندونك، مؤسس شركة لتنظيم الحفلات في شيكاغو، عندما استقبل ألفي عميل أكثر مما كان متوقعاً استجابة لعرض ترويجي قدمه.

في يونيو 2010، شاركت شركتنا في موقع جروبون لعروض البيع الإلكتروني، وقمنا ببعض الأبحاث، وبدا أن هذه قد تكون منصة جيدة لشركتنا للتعرف على مفهوم جديد أردنا إطلاقه في شيكاغو. بعد بعض المناقشات مع مسؤولي الموقع، اقتنعنا بأن شركتنا ستكون مثالية. كانت المهمة الأخيرة المتبقية لدينا هي العثور على مكان يمكن أن يدعم الصفقة، وبعد فشل بعض الفرص الأولية، وجدنا مطعمًا جديدًا وافق على العمل معنا.

في اليوم الذي دخلت فيه الصفقة حيز التنفيذ، لم تكن لدينا أية فكرة عما سيحدث. قدر مندوب جروبون أننا سنبيع ما يقرب من 1000 إلى 1500 وحدة... ولكن اليوم انتهى وقد بعنا 3300 وحدة، انتهى اليوم، اعتقدنا أن لدينا أنظمة للتعامل مع نمو المبيعات، لكن للأسف أفرقتنا الطلبات، فقد توقف الهاتف عن العمل وتدفقت رسائل البريد الإلكتروني، وقد تعاملنا معها على أفضل نحو ممكن قدر استطاعتنا. كان معظم العملاء متفهمين إلى حد ما أننا كنا شركة صغيرة، ولكن لم يكن الجميع لطفاء في التعامل.

اكتشفنا بعد إطلاق الصفقة أن المطعم كان في منتصف عملية تغيير لعلامته التجارية إلى صالة رياضية، وهو ليس بالوضع المثالي لكان يُفترض أن يتحول إلى مسرح عشاء. لقد تغيرت نوعية عملائهم والأجواء لديهم وقام مالك المكان بما في وسعه لاستضافتنا. لسوء الحظ، قد لا يكون تقديم أفضل ما لديك جيداً بما يكفي في كل الأوقات، وقد علمنا عمالونا الجدد ذلك. لقد عملنا بلا كلل مع فريقهم لجعلهم على دراية بكيفية التعامل مع المجموعات الكبيرة بل ووفرنا مضييفة خاصة بنا في الموقع ومديراً لغالبية العروض على أمل تحسين التجربة. لأشياء خارجة عن سيطرتنا، لم تلب الجودة التوقعات في البداية - غدت الخدمة مهملة وغير متقنة، وصارت التجربة الكلية سيئة. كانت العروض القليلة الأولى صعبة، ولكن بمرور الوقت تحسنت التجربة. بعد سبعة وأربعين عرضاً مسرحياً مصحوباً بعشاء شهي اتقنا الأمر في النهاية.

أجرت شركتنا أبحاثها وما اعتقدنا أنها العناية الواجبة والكافية بالصفقة، لكن جهودنا لم تكن كافية، كان ينبغي أن نكون استباقيين أكثر ونقوم بعمل أفضل في توصيل التوقعات المقبولة لعملائنا، ولحسن الحظ، نجح فريقنا في تحقيق ذلك في أثناء تطبيق التجربة وتمكن من الخروج منها بدروس مستفادة. السؤال الذي يسألني إياه الناس طوال الوقت هو: "هل ستتعاون مجدداً مع جروبون؟" الإجابة الصادقة هي أنني سأفعل ذلك، فألى جانب التحديات التي قدمها التعاون مع موقع جروبون، فقد أتاح لنا خوض تجربة لم يكن التسويق التقليدي ليوفرها أبداً.

كما هي الحال مع كل شيء آخر في الحياة، من المهم أن تحافظ على وعدك المصاحب لعمليات الإطلاق. إذا انتهى عرضك في وقت محدد، وكانت هناك استجابة كبيرة، فسيتم دائماً الاتصال بك بشأن طلبات الاستثناءات بعد انتهائه. من المفري أن تأخذ المزيد من المال، ولكن إذا قلت إن الأمر سينتهي في وقت محدد، فعليك الالتزام بقرارك. على المدى الطويل، هذا في صالحك؛ لأن الناس سوف يدركون أنك تعني ما تقوله. تلقى كارول وأدم طلبات عديدة لشراء حزمهم المجمععة بعد انتهاء فترة الاثنتين والسبعين ساعة، لكنهم رفضوا كل طلب بأدب.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

هناك شيء آخر: إذا اعترفت بوجود نقص، أو نقطة ضعف، أو عيب معين في منتجك؛ فمن المحتمل أن يساعدك هذا بدلاً من أن يؤذيكَ. هذا لأننا عندما نقوم بتقييم قرار الشراء، نود أن نأخذ في الاعتبار كل من نقاط القوة والضعف. إذا أخبرنا أحد مطوري المنتجات شخصياً بأن المنتج ليس مثاليًا، فإننا نميل إلى الوثوق به أكثر.

يمكنك رؤية هذا النمط من الرسائل في حملة إعادة انتخاب الرئيس أوباما لعام 2012. احتوى إعلان ميكسر لصالح إعادة الانتخاب على التصريح التالي من أحد المؤيدين: "أنا لا أتفق مع أوباما في كل شيء، لكنني أحترمه وأثق به". في غضون ذلك، احتوى إعلان تم إطلاقه في الأسبوع نفسه ضد إعادة الانتخاب على التصريح التالي من شخص كان يعارضه: "أنا أحب أوباما، لكنني لا أفهم سياساته".

بصورة أساسية، التصريحان غير متعارضين، لقد ركز كل تصريح على ما يريد كل طرف للناخبين أن يصدقوه. تحتوي كل رسالة على اعتراف بالشك وحقبة؛ ما يجعل كلا التصريحين مفيداً للناخبين المستقلين الذين لم يتخذوا قراراتهم بعد.*

في جميع الرسائل التي ترسلها (سواء تم تسليمها عبر البريد الإلكتروني أو بطريقة أخرى)، يجب أن تضع في اعتبارك العديد من المقومات. الأول والأكثر أهمية هو ما ذكرناه بالفعل: الحاجة إلى سرد قصة جيدة. لكن القصة الجيدة وحدها لا تكفي دائماً. تحتاج أيضاً إلى التفكير في "الارتباط" وحسن التوقيت. يشير مفهوم الارتباط، التي قد تكون أو لا تكون كلمة محددة بدقة، إلى الحاجة إلى التأكد من أن الأشخاص الذين سمعوا عن الإطلاق يمكن أن يرتبطوا به. هل يتماهون مع الشخصيات في قصتك، وهل يمكنهم أن يفهموا بوضوح كيف ستساعدهم؟ هل فهموا مقصدك؟

* بالإضافة إلى الاعتراف بالنقص أو الضعف، تتضمن أساليب الإطلاق الشائعة التخلي عن نسخة مجانية من المنتج (تحويله إلى مسابقة يتنافس فيها الفائزون الطموحون علناً) وإظهار "معاينة سريعة" للمنتج. نظرًا لأن عمليات الإطلاق مهمة جدًا، فقد قمت بتضمين المزيد من النصائح والتكتيكات في الموارد المجانية على موقع 100startup.com.

العامل النهائي هو التوقيت المناسب، ويمكن أن يكون هو عنصر الاختلاف الحاسم بين النتائج الجيدة ("لقد أدينا بشكل جيد") والنتائج الرائعة ("لقد نجحنا بشكل ساحق"). دون التوقيت المناسب، يمكن للعملاء تقييم العرض والاتفاق على أنه مثير للاهتمام، لكنهم يفضلون في اتخاذ إجراء؛ لأنه لا داعي لديهم للقيام بذلك على الفور. أنت لا تريد الضغط على الناس للشراء إذا لم يكونوا مستعدين، لكنك تريد غرس الشعور بالإلحاح. وهذا هو سبب اهتمام الإطلاق الجيد دائماً بحسن التوقيت.

لا يتعلق الأمر (دوماً) بالمبيعات

الهدف من الإطلاق الجيد ليس فقط استمالة أكبر عدد ممكن من العملاء المحتملين؛ وإنما أيضاً الحفاظ على علاقتك مع العملاء المحتملين الآخرين وزيادة تأثيرك. سبب أهمية ذلك هو أنك لا تريد أن تضغط على الناس بشدة؛ من الأفضل بناء علاقات بمرور الوقت. سيشتكي بعض الأشخاص دائماً عندما تبيع أي شيء بأي ثمن. لا يوجد شيء يمكنك فعله حيال هذا الموقف؛ لذا فقط تقبله ولا تلبى احتياجات هؤلاء الأشخاص. لكنك تريد الانتباه إلى قاعدتك الأوسع. ماذا يقولون عنك؟ كيف يرون قيمة عرضك وأسلوب رسائلك؟ يجب أن يؤدي الإطلاق الجيد إلى زيادة المبيعات والتأثير في الوقت نفسه. إذا كنت تتلقى تغذية راجعة إيجابية من أشخاص لا يشترون منتجك، ولكنهم يريدون دعمك بطرق أخرى؛ فأنت على الطريق الصحيح.

سرد القصص وإطلاق مجموعة أدوات بناء الإمبراطورية

إنه أهم إطلاق منتج لي حتى الآن: دورة تدريبية عبر الإنترنت في مجال الأعمال تسمى مجموعة أدوات بناء الإمبراطورية التي شكلت في النهاية أساس هذا الكتاب. لقد أجريت مقابلات وأبحاثاً لأشهر، واستخلصت دروساً من رواد أعمال غير تقليديين

واستخرجت أسرار نجاحهم. بينما كنت أستعد لإتاحته، شعرت بأنني عالق - شيء ما كان علي غير ما يرام، وواصلت المماطلة في تاريخ الإطلاق.

بينما كنت أخطط لرحلة إلى أوروبا وغرب أفريقيا، وكانت هناك رحلة طيران محجوزة لي ستأخذني إلى شيكاغو، ولكن لا تتضمن تذكرة مواصلة إلى منزلي في بورتلاند. من وحي اللحظة، راجعت جدول مواعيد شركة ركاب السكك الحديدية امتراك، وأنا أفكر في أنني لن أرغب أبداً في ركوب قطار في منتصف الطريق يأخذني في جولة عبر البلاد، لكنني من ناحية أخرى قد أرغب في تجربة الأمر. لدهشتي، كان اسم قطار امتراك من شيكاغو إلى بورتلاند هو باني الإمبراطورية. بدأت فكرة معينة تختمر في ذهني، لكنني اعتقدت في البداية أن من الجنون تنفيذها. في المساء نفسه، رن جرس الباب وجاءني طرد عبر الخدمة البريدية الحكومية. عندما فتحت الصندوق، اكتشفت وجود حقيبة خروج رجالية مجانية أرسلها بعض الأصدقاء الجدد في شركة توم بين (الحديث عنه سيأتي في الفصل 13)، وكان اسم الحقيبة أيضاً... باني الإمبراطورية.

لست متأكدًا مما إذا كانت هذه مجرد رسالة من شركة توم بين، أم أن لها مغزى آخر أهم، لكنني قررت أن أتبع الفكرة إلى حيث تقودني. لقد خططت للذهاب إلى غرب أفريقيا ثم العودة إلى المنزل عبر شيكاغو وإطلاق دورة مجموعة أدوات بناء الإمبراطورية في يوم واحد، وكل ذلك مباشرة من القطار المسمى باني الإمبراطورية. وقد صادف أن يكون اليوم هو ذكرى ميلادي أيضاً؛ لذا جعلت ذلك جزءاً من القصة أيضاً.

طلبت من صديقي جي. دي. روث أن يأتي معي؛ لذا التقينا أنا وهو في شيكاغو واستعدنا للرحلة. بعد الصعود إلى القطار، ونحن جلوس في العربة الأخيرة انشأنا "صالة متكاملة للمدونين" مزودة بالعديد من منتجات أبل - وكان ذلك سبباً في تسلية الركاب الآخرين، وكثير منهم كانوا من كبار السن. في الأسابيع التي سبقت اليوم الكبير، كنت أخبر مجتمعي بالخطوة بمزيج من الإثارة والرهبة؛ كنت متحمساً لإطلاق الدورة الجديدة وفي الوقت نفسه خائف من أنني لن أكون قادراً على إتمامها في الوقت المناسب. مع اعتمادي المطلق على القصة فحسب، لم تكن هناك مرونة فيما يتعلق بالموعد ولا وجود لخطوة دعم احتياطية إذا لم تسر الأمور على ما يرام.

لحسن الحظ، كل شيء سار كما ينبغي. انتهيت من تحرير النسخة النهائية على رحلة لوفتهانزا الخاصة بي إلى شيكاغو، وبعد ذلك بيومين، أطلقنا دورة مجموعة أدوات بناء الإمبراطورية لمنات من المشترين المتحمسين، وكان العديد منهم ينتظرونها منذ حملة ما قبل الإطلاق. حقق الإطلاق 100000 دولار من المبيعات قبل أن أنهيه بالضبط بعد أربع وعشرين ساعة عندما كان قطارنا يمر عبر ولاية واشنطن ونزولاً إلى أوريجون. اتسمت الرسالة بوجود قصة جيدة مع حسن التوقيت: بمجرد وصولنا إلى بورتلاند، انتهت الصفقة.

كان الجزء المفضل لدي هو تلقي رسائل البريد الإلكتروني من الأشخاص الذين قالوا إنهم غير مهتمين بالدورة، ولكنهم استمتعوا بقصة ركوب القطار. لا أفهم دائماً المقصود بشكل صحيح، لكن هذه المرة كل شيء سار على أفضل ما يُرام.

إطلاق مطار لندن، إحدى عشرة ساعة إلى البرازيل

بعد حصوله على دورة دراسية بالجامعة، عانى أندرياس كامبانيس لمدة ستة أشهر، لعدم رغبته في الحصول على وظيفة عادية، ومحاولة بناء شيء ما لنفسه. كان الهدف هو تطويع أحد تطبيقات آي فون ودليل إلكتروني لطرق ركوب الدراجات في لندن، لكن الانتكاسات الأولية كانت كبيرة. من بين أشياء أخرى، استخدم أندرياس اسم راكب دراجات لندن للدليل قبل أن يدرك أنه كان هناك بالفعل منشور بهذا الاسم؛ ما أدى إلى تلقيه خطاباً غاضباً وتهديداً بدعوى قضائية. في هذه الأثناء، كان جميع أصدقائه قد ذهبوا للعمل لحساب الشركات، لذلك كان لديهم المال للخروج ليلاً بينما كان أندرياس يمكث في المنزل.

تمسك أندرياس باختياره، وخطط لأول عملية إطلاق لمنهج مع زميل له قبل مغادرته في رحلة شخصية إلى البرازيل. قبل أسابيع قليلة من المغادرة، انسحب الشريك. قلل أندرياس من الإنجازات المتوقعة، لكنه قرر الاستمرار في كل من الإطلاق والرحلة.

جاء اليوم الكبير، وأطلق أندرياس التطبيق من صالة المغادرة بمطار هيثرو قبل ثلاثين دقيقة من الصعود إلى الطائرة. وبعدما استقر في مكانه بالدرجة الاقتصادية لمدة 11 ساعة، كان لديه متسع من الوقت للتفكير في عمله الجديد، ولكن في الأيام التي سبقت انتشار الإنترنت على متن الرحلات الجوية، لم يكن هناك الكثير ليفعله. كما أوضح لاحقاً، ربما لم يكن الخروج من الإنترنت مباشرة بعد إطلاق التطبيق هو القرار الأفضل، ولكن دون الكثير من الجمهور، لم يكن يتوقع ظهور أية نتائج حقيقية على الفور. بعد هبوطه أخيراً في ساو باولو، لم يستطع أندرياس مقاومة تنشيط ميزة التجوال في جهاز آي فون الخاص به لإجراء فحص سريع.

بعينين حمراوين متعبتين وهو جالس في مقعد غير مريح بجوار النافذة، استعرض الأرقام ولم يصدّق ما رآه - كانت هناك كومة من الطلبات المتتالية المتزايدة، تماماً كما حدث مع كارول وآدم سابقاً. لم تكن الأرقام تمثل ثروة، ولكن في الوقت الذي كان ينطلق فيه عبر المحيط الأطلسي، سددت أموال الإطلاق ثمن تذكرة طائرته والأسبوع الأول من الإقامة. واصل أندرياس طريقه برحلة مكتملة إلى ريودي جانيرو متخلياً عن كل أمل في عدم اضطراره لاستخدام خيار التجوال على هاتفه، وواصل مشاهدة تدفق المبيعات.

أنا أفضل حضور عمليات الإطلاق في المنزل مع وجود كميات كبيرة من القهوة في متناول اليد، وأتعامل مع الخلل الفني الذي لا مفر من حدوثه في أثناء التواصل مع الشركاء والمشتريين. ولكن في هذه الحالة، فقد مثل وجود الموعد النهائي القسري للرحلة الجوية التالية - ثم الصعود على متن الطائرة في مطار هيثرو سواء أكان مستعداً أم لا - حافزاً لأندرياس. قال لي أندرياس: "من الصعب أن أصف بالكلمات لماذا كان الموعد النهائي الفعلي جزءاً مهماً من إنجاز المشروع، أعتقد أنه كان محفزاً للغاية؛ لأنه

بدا مستحيل التحقق، وقد جعلني أتخلى عن كل شيء لم يكن يضيف إلى المشروع الذي يتم الانتهاء منه**.

•••

يمكن أن تساعد إستراتيجية الإطلاق الجيدة أي مشروع تقريباً، سواء عبر الإنترنت أو خارجه. دعونا ننظر إلى كيفية استخدام شركة نشر مستقلة الأساليب نفسها التي نجحت مع كارول وأدم، ولكن الإطلاق كان بالكامل خارج الانترنت ومحلياً. تنشر أناستازيا فالتاين كتباً للأطفال واعتادت العمل مع "الشركات الكبرى التي لديها ميزانيات تسويقية ضخمة". بطبيعة الحال، لم تكن لديها إمكانية الوصول إلى النوع نفسه من الموارد لتحقيق إطلاقها الخاص، لكنها عرفت ما يكفي لخلق حالة ترقب لحدث معين بمرور الوقت.

كان الجزء الأول هو البدء بالطلب - طلب المساعدة من كل شخص تعرفه. قالت أناستازيا: "لم تكن متأكدين من كيفية فرز طلباتنا؛ لذا بدلاً من الفرز، طلبنا من الجميع كل شيء. طلبنا تغطية صحفية وظهوراً تليفزيونياً، وتأييدات، وتبرعات لإقامة حفل كبير وأي شيء آخر يمكن أن نفكر فيه".

أتت الطلبات ثمارها عندما تلقت استجابة إيجابية لكل شيء تقريباً. وعندما أتى اليوم الكبير، امتد صف الحضور إلى خارج المكان، وحرصت أناستازيا على خلق تجربة جيدة للحضور. نظراً لأن البالغين الذين يشتررون كتب الأطفال يصلون عادةً برفقة أطفال، فقد أضافت مساحات تلوين ولعبة "الصق السن على التمساح" مصنوعة منزلياً. على الرغم من أن الإطلاق كان لحدث خارج الانترنت، زادت حركة المرور على الموقع الإلكتروني بنسبة 267 في المائة وتضاعفت قائمة البريد الإلكتروني. كان تعلم السؤال مفيداً أيضاً. قالت أنستازيا: "ظهر أشخاص لم نعتقد أن لديهم

* كانت هناك فائدة غير متوقعة من رحلة إطلاق أندرياس وهي مقابلة فتاة في أمريكا الجنوبية ستصبح شريكته المقربة لفترة طويلة. قد تختلف نتائجك أنت!

أدنى اهتمام بالأمر... وبرفقة أصدقاء لهم أيضاً، في غضون ذلك، لم يستجب أبداً الأشخاص الذين اعتقدنا أنهم مهتمون جداً. كان الدرس هو أنه ينبغي ألا تقترض أن شخصاً ما غير مهتم، أو لن يحضر أو لن يشتري". إذا بدأت من فورك تخطيط الإطلاق الخاص بك، فراجع قائمة الفحص لإطلاق المنتج المكونة من تسع وثلاثين خطوة التالية. قائمة الفحص هذه لها استخدامان: كنموذج لمشروع تجاري جديد يخطط أول إطلاق له، وكمولد أفكار لمشروع تجاري قائم بالفعل.

قائمة فحص من تسع وثلاثين خطوة لإطلاق المنتج

ملاحظة: يختلف إطلاق كل منتج عن الآخر. استخدم هذه الخطوات كدليل إرشادي لخطواتك. غالباً بإضافة خطوة أو خطوتين كنت ستتجاهلهما، ستحصل على زيادة ملحوظة في المبيعات.

النصرة الكبيرة

1. تأكد من أن منتجك أو خدمتك لها قيمة واضحة. ما الذي يحصل عليه العملاء مقابل دفع الأموال لعرضك؟*
2. حدد المكافآت أو الحوافز أو المزايا الإضافية للمشتريين الأوائل. كيف سيتم مكافأتهم على مبادرتهم بالشراء؟
3. هل جعلت عملية الإطلاق ممتعة بطريقة ما؟ (تذكر أن تفكر في غير المشتريين كما في المشتريين. إذا كان الناس لا يريدون الشراء، فهل سيسستمعون بالاستماع إلى طرح المنتج أو القراءة عنه؟)
4. إذا كان الإطلاق عبر الإنترنت، فهل سجلت فيديو أو رسالة صوتية لاستكمال النسخة المكتوبة؟

* هذا أمر مهم للغاية! يشير مفهوم "عرض البيع الفريد" إلى الشيء الوحيد الذي يميز عرضك عن كل العروض الأخرى. لماذا يجب على الناس الانتباه لما تبيعه؟ يجب أن تجيب عن هذا السؤال بصورة جيدة.

5. هل أحدثت حالة من الترقب للإطلاق؟ هل العملاء المحتملون متحمسون؟
6. هل بنيت حالة من الإلحاح - ليس النوع الزائف وإنما سبب حقيقي لحسن التوقيت - مرتبطة بالإطلاق؟
7. انشر وقت الإطلاق وتاريخه مقدماً (إذا كان متصللاً بالإنترنت، فسيتواجد بعض الأشخاص على الموقع قبل ساعة من الموعد المحدد، وسيضغظون على زر التحديث كل بضع دقائق).
8. راجع جميع مواد المبيعات عدة مرات ... واطلب من شخص آخر مراجعتها أيضاً.
9. تحقق من جميع روابط الويب في عربة التسوق أو معالج الدفع، ثم تحقق منها مرة أخرى من جهاز كمبيوتر مختلف باستخدام متصفح مختلف.

الخطوات التالية

10. إذا كان هذا منتجاً يباع عبر الإنترنت، فهل تم إعداده بشكل صحيح في عربة التسوق الخاصة بك أو باستخدام باي بال؟
11. اختبر كل خطوة من خطوات عملية الطلب بشكل متكرر، ومتى قمت بتغيير أي متغير (السعر، ومكونات الطلب، والنص، وما إلى ذلك)، اختبره مرة أخرى.
12. هل قمت بتسجيل جميع النطاقات المرتبطة بمنتجك؟ (النطاقات رخيصة، يمكنك أيضاً الحصول على com. و Net. و Org. وأي اسم مشابه جداً إذا كان متاحاً).
13. هل تم تحميل جميع الملفات وفي المكان المناسب؟
14. راجع صفحة الطلب بعناية بحثاً عن أخطاء أو تحسينات يسهل إجراؤها. اطبعها وشاركها مع العديد من الأصدقاء لمراجعتها، بمن في ذلك شخصان لا يعرفان شيئاً عن نشاطك التجاري.
15. اقرأ المراسلات المهمة (رسالة الإطلاق، صفحة الطلب، صفحة المبيعات) بصوت عالٍ. ستلاحظ على الأرجح خطأ أو جملة سيئة الصياغة فاتتك في أثناء قراءتها في رأسك.
16. هل قمت أنت أو مصممك بإنشاء أية رسومات بيانية مخصصة للعرض، بما في ذلك أية إعلانات مطلوبة للأطراف أو الشركاء؟

الأمور المالية

17. حدد هدفًا ماليًا واضحًا للإطلاق. كم عدد المبيعات التي تريد رؤيتها، وكم صافي الدخل؟ (بمعنى آخر، كيف سيبدو النجاح؟)
18. أخطر المسئول عن الحساب التجاري أو البنك بالأموال الواردة.*
19. ضع خطة احتياطية للاموال الواردة إذا لزم الأمر (احصل على حساب تجاري إضافي، وخطط لتحويل جميع المدفوعات إلى باي بال، وما إلى ذلك).
20. هل يمكنك إضافة خيار دفع آخر لأي شخص لديه مشكلة في تقديم طلب؟
21. بالنسبة لمنتج باهظ الثمن، هل يمكنك تقديم خطة سداد؟ (ملاحظة: من الشائع تقديم خصم طفيف للعملاء الذين يدفعون بالكامل، وهذا بمنزلة حافز للعملاء الذين يفضلون الدفع دفعة واحدة مع توفير بديل لأولئك الذين يحتاجون إلى الدفع بمرور الوقت.)

الليلة السابقة على الإطلاق

22. امسح أكبر قدر ممكن من رسائل البريد الإلكتروني بالإضافة إلى إنجاز أية مهمات أخرى عبر الإنترنت حتى تتمكن من التركيز على اليوم المهم غدًا.
23. أرسل رسالة انطلاق قوية لقوائم القراء أو العملاء أو المتابعين.
24. أعد منشور مدونة وأي منشورات ضرورية على وسائل التواصل الاجتماعي (إن وجدت).
25. حدد مواعدي تنبيهه للتأكد من أنك مستيقظ تمامًا ومتاح قبل ساعة واحدة على الأقل من الإطلاق المجدول.

الصباح الكبير

26. جدول وقت الإطلاق ليناسب جمهورك وليس أنت. إذا تساوت جميع الأوقات، فمّن الأفضل عادةً إطلاقه في الصباح الباكر، بتوقيت الساحل الشرقي.
- * يصاب المسئولون عن الحسابات التجارية بجنون الشك من وصول مبالغ كبيرة من المال في فترة زمنية قصيرة. إذا لم تعطهم تنبيهًا، فقد تواجه مشكلات.

27. قم بإطلاق تجريبي قبل عشر دقائق على الأقل من الموعد المحدد للتأكد من أن كل شيء على ما يرام. من الأفضل لك أن ترصد أنت المشكلات بدلاً من أن يجدها عملاؤك!

28. دوّن أسماء أول ثلاثة إلى خمسة مشترين لتقول لهم شكراً وإسأل: "هل سار كل شيء على ما يرام في عملية الطلب؟" (فائدة جانبية: ربما يكون هؤلاء المشترين هم أكبر المعجبين بك على أية حال؛ لذلك سيقدرون سؤالك الشخصي).

29. أرسل ملاحظة شخصية سريعة إلى كل مشتر بالإضافة إلى رسالة الشكر التلقائية الصادرة إذا كان ذلك ممكناً، (وإذا لم يكن ذلك ممكناً في كل مرة، فافعل ذلك قدر المستطاع).

الترويج (يمكن إجراؤه يوم الإطلاق أو قبله)

30. الأهم: اطلب المساعدة في نشر الخبر. سيساعد العديد من القراء والعملاء المحتملين والمعارف عن طريق إخبار أصدقائهم ومتابعيهم، ولكن عليك أن تسألهم.

31. اكتب إلى المتابعين مع تذكير بشأن العرض الجديد.

32. اكتب للصحفيين أو وسائل الإعلام، إذا كان ذلك مناسباً.

33. انشر على تويتر و فيسبوك و لينكد إن وأية شبكات اجتماعية أخرى تشارك فيها بالفعل. (ليس من الجيد عادة الانضمام إلى شبكة جديدة لمجرد الترويج لشيء ما.)

متابعة (قم بذلك مقدماً)

34. اكتب رسالة الشكر العامة التي سيتلقاها جميع المشترين عند الشراء.

35. إن أمكن، اكتب الرسالة الأولى لسلسلة المتابعة عبر البريد الإلكتروني والتي سيتلقاها المشترين.

36. حدد محتوى إضافياً للتواصل في المستقبل وخطط لجدولته بعد أن تتعافى من الإطلاق.

الذهاب إلى أبعد من ذلك

37. كيف يمكنك تجاوز التوقعات ومفاجأة عملائك بهذا المنتج؟ هل يمكنك تضمين مواد إضافية أو نوع من الفوائد غير المعلنة؟

38 هل هناك شيء مميز يمكنك القيام به لشكر عملائك؟ (بالنسبة إلى إطلاق المنتج ذي السعر المرتفع، أرسل بطاقات بريدية إلى كل مشترٍ، ولتقديم ما هو أكثر من ذلك اتصل ببعض عملائك على الهاتف.)

من الخطوة الثانية إلى الخطوة الأخيرة

39 لا تنس الاحتفال. إنه يوم عظيم عملت لأجله لفترة طويلة. اذهب إلى مطعمك المفضل أو اشتر شيئاً كنت تتطلع إليه منذ فترة من الوقت، أو افعل شيئاً ما كمكافأة شخصية لنفسك، لقد نلت تلك المكافأة عن جدارة

الخطوة النهائية

40 ابدأ بالتفكير في الإطلاق التالي. ما الذي يمكنك البناء عليه من هذا الإطلاق؟ ما الذي تعلمته ويمكن أن يساعدك في إنشاء شيء أفضل في المرة القادمة؟

تذكر أن العديد من العملاء سيذكرونك مدى الحياة طالما أنك تقدم لهم قيمة كبيرة. البيع لعميل حالي أسهل كثيراً من البيع لعميل جديد. لذا اعمل بجد لتجاوز التوقعات والتخطيط مسبقاً للمشروع التالي. (على سبيل المثال، عند التعهد بعمل قائمة فحص من 39 خطوة، ضع خطوة إضافية.)

ما بعد الإطلاق: الأمر لم ينته بعد

بعد الإطلاق، قد تميل إلى أخذ قسط من الراحة، ومن المحتمل أن تفعل شيئاً للاحتفال أو للاسترخاء. لكن اجعلها استراحة قصيرة؛ لأن ما يحدث بعد ذلك مهم للغاية. في أثناء عملية الإطلاق، كان الكثير من الناس يولون انتباههم لك. لقد حصلت على مزيد من الاهتمام والثقة في شكل عملاء جدد. كما أن العملاء المحتملين الآخرين الذين فكروا في العرض ولم يجدوه مقتنعاً هذه المرة، ربما يمكنك تقديم شيء آخر لهم لاحقاً.



عُد دائماً إلى سؤال القيمة المهم للغاية: كيف يمكنك مساعدة الأشخاص بشكل أكبر؟ بعد إطلاقهما الكبير، عاد آدم وكارول إلى مشروعهما وحياتيهما النشطة. استخدم آدم جزءاً من عائداته لشراء شاحنة سكن متنقلة فارهة والتجول في البلاد مع عائلته، وبدأ كارول رحلة غير تقليدية لزيارة كل مدينة ملاء ولعبة قطار أفعواني في أمريكا. في الوقت نفسه، وأصلاً التفكير في المستقبل، والتخطيط لمشروع كبير آخر من شأنه أن يؤدي إلى المزيد من المبيعات، والمزيد من العملاء، والمزيد من التأثير.

نقاط رئيسية

- إن الإطلاق الجيد أشبه بفيلم هوليوودي: فأنت تسمع عنه أولاً قبل وقت طويل، ثم تسمع المزيد عنه قبل إطلاقه، ثم تشاهد جشوداً من الناس يصطفون بلهفة لحضور الافتتاح.
- الإطلاق الجيد يمزج بين الإستراتيجية وأساليب التخطيط. تشير الإستراتيجية إلى أسئلة "لماذا" مثل القصة والعرض والخطة طويلة المدى. تشير أساليب التخطيط إلى أسئلة "كيف" مثل التوقيت والسعر وطريقة العرض المحددة.
- ستساعدك سلسلة من الاتصالات المنتظمة مع العملاء المحتملين قبل الإطلاق على إعادة إنشاء تجربة هوليوود مع جمهور من أي حجم.
- اسرد قصة جيدة، وتأكد من بحث مسألة التوقيت: لماذا يجب أن يهتم الناس بعرضك الآن؟
- استخدم قائمة الفحص المكونة من تسع وثلاثين خطوة كنموذج. قد لا تنطبق عليك كل خطوة، وقد ترغب في إضافة خطوات خاصة بك.



9. الترويج: الفن الراقي للدعاية الذاتية



الإعلان حيلة عبقرية : الفاشلون فقط من يدفعون مقابلها.

"تحدث الأمور السارة لأولئك الذين يُحدثون ضيقًا".

— أنابيس نين

في ريف نيو هامشاير ، وعلى بُعد مائة وثلاثة وتسعين كيلومترًا من بوسطن ، يجتمع مئات الفنانين ومحبو الفن مرتين كل عام لأداء تجربة مجتمعية. قبل القدوم إلى المنطقة ، يتواصل العديد منهم عبر الإنترنت ، ويرتبون خدمات مشاركة السيارات ويخططون للقاءات. بعد الاستقرار في أكواخ على ضفاف البحيرة ، يتعلمون من متخصصين محترفين ويقضون الوقت بعضهم مع بعض ، الأصدقاء القدامى والأصدقاء الجدد على حد سواء. بدأ كل شيء منذ خمس سنوات عندما كانت إليزابيث ماكربليش تشعر بالانزعاج عن الفنانين الآخرين ، وأرادت خلق المزيد من الإحساس بالانتماء للمجتمع في منطقتها الريفية. وعن هذا تقول: "لقد دعوت أصدقائي للانضمام إلى تجمع بنهاية الأسبوع يدور حول الفنون". لقد خططت لاستقبال بضع عشرات من الأشخاص ، لكن حضر 135 شخصًا - معظمهم من الساحل الغربي ، بعيدًا عن مجموعة نيو إنجلاند الصغيرة التي توقعتها. وهكذا ولدت ورش عمل سكوام آرت ، التي سميت على اسم بحيرة في وسط نيو هامشاير. بعد ذلك التجمع الأولي ، كررت إليزابيث التجربة ، أولاً

على أساس سنوي ثم مرتين في السنة. الجمهور عبارة عن ثلث من الفنانين المحترفين وثلثين من "الأشخاص العاديين" الذين لديهم وظائف يومية ويستمتعون بممارسة الفنون والحرف اليدوية كهواية. والآن صار المئات من الناس يأتون إلى كل تجمع تكون جميع الأماكن المتاحة فيه قد حُجزت بالفعل. مع نمو ورش العمل، أخذت إليزابيث تنظم أمورها. لم تقم بأي إعلان تقليدي من أي نوع، لكن المزيد من الأشخاص استمروا في الاشتراك، وحدث ذلك بالتحديد عبر الكلام الشفهي. في السنة الثالثة من بدء تنظيم تجمع سكوام، أضافت إليزابيث جلسة إضافية في موقع جديد... وانتهى بها الأمر إلى الندم على ذلك. لقد كانت متعبة، وقررت أن تقضي العام المقبل "في تدبر الأمر وإعادة التقييم". (كانت مترددة في البداية بشأن التحدث إليّ لإضافة تجربتها إلى هذا الكتاب، لكنها اطمأنت بعد أن وعدتها بالكتابة عن أهمية المجتمع والعلاقات في عملها).

للتسجيل في تجمع وورش عمل سكوام، يتعين على الحضور إرسال مدفوعاتهم ومعلوماتهم بالبريد. يمثل هذا النظام التقليدي في التعامل إحدى الطرق التي تحافظ بها إليزابيث على علاقة وثيقة مع عملائها. كما أنها تقوم بتسكين الأشخاص بعناية في أكوخ محددة للتأكد من أن الوافدين الجدد مرحّب بهم، مع الحرص على منع تكون مجموعات من الزوار تكون مغلقة على ذاتها. وصلت الدعوات لاستضافة عرض سكوام وتكرار نمودجه من المملكة المتحدة وأستراليا وعشرات المدن في أمريكا الشمالية؛ وهي دائماً ترفض.

تقول: "أنا لست سيدة أعمال، أنا فقط أفعل ما أشعر بأنه الشيء الصحيح، وتتزايد متعة الأمر بمرور الوقت". إليزابيث ليست ضد الرأسمالية، لكنها تريد أن تتأكد من أن نمو أعمالها يحدث بطريقة مريحة لها. في منتصف إحدى مكالماتنا الهاتفية، شبهت نمودج عملها بالمجتمع الصغير ذي القواعد الخاصة، وتحدثت عن الوقت الذي زارت فيه سوق مزارعين في نيو إنجلاند. يعد الاعتماد على الذات قيمة أساسية في مثل

يمثل التمييز بين هذه الرموز الثلاثة الاختلاف (والنجاح المحتمل أو عدم النجاح) لشخص أو شركة ترغب في الترويج لشيء ما بغرض بيعه. المخادع هو الكثير الكلام، بلا شيء ملموس يدعم مزاعمه. الضحية هو الذي عمل بلا كلل ولديه الكثير من العمل الجيد للحديث عنه، لكنه يظل غير قادر أو غير راغب في التحدث. يمثل المروج المثالي منهما: دمج العمل والحديث معاً.

وكونك على استعداد للترويج بطريقة أصيلة وغير فاسدة هي سمة أساسية لنجاح الأعمال التجارية الصغيرة. كما توضح قصة إيزابيث، يمكن أفضل ترويج أحياناً في إنشاء عرض رائع وحث الناس على التحدث عنه. في حالات أخرى، تريد أن يكون لديك أكبر عدد ممكن من العملاء المناسبين، لذلك لا حرج في تقديم نفسك إليهم.

في عملي، صورة المروج على اليمين هي إلى حد كبير ما أحاول القيام به كل يوم ككاتب ورائد أعمال: الكثير من الإبداع والكثير من التواصل. لا يرتبط التواصل (أي الحديث) دائماً بشكل مباشر بالعمل الذي أقوم به، أحياناً أقوم بدعم الآخرين في ترويجهم الخاص، ولكن في اليوم المثالي يكون هناك الكثير من الإبداع والكثير من التواصل. طريقة أخرى للنظر إلى الأمر هي

أسلوب بلا مضمون = مدعين

(أيضاً، لا أحد يحترم هؤلاء الناس).

مضمون بلا أسلوب = مجهولين

(كل من يعرف هؤلاء الناس يحترمهم، لكن لا يعرفهم الكثير من الناس).

أسلوب مع مضمون = التأثير

(هذا هو الهدف).

عندما تبدأ بمشروع ما، كيف تتحول من ضحية إلى مروّج؟ الأمر بسيط. الأهم فالمهم: خذ وقتك لعمل شيء يستحق الحديث عنه - لا تكن مخادعاً. ولكن بعد ذلك ابدأ بكل شخص تعرفه واطلب مساعدته. ضع قائمة بما لا يقل عن خمسين شخصاً وقسمهم إلى فئات (زملاء من وظيفة سابقة، أصدقاء جامعيين، معارف، إلخ). بمجرد أن يصبح المشروع جيداً بما يكفي لإطلاقه، على الأقل في شكل تجريبي، ابدأ في التواصل عن طريق إرسال ملاحظة سريعة لهم. إليك عينة من الرسالة:

مرحباً [الاسم]،

أردت أن أخبرك بسرعة عن مشروع جديد أعمل عليه.

وأطلقت عليه [اسم المشروع]، والهدف منه هو [الفائدة الرئيسية].

نأمل [هدفاً كبيراً أو تحسيناً أو فكرة].

لا تقلق، لم أقم بإضافتك إلى أية قوائم ولن أرسل إليك رسائل غير

مرغوب فيها، ولكن إذا أعجبتك الفكرة وتريد المساعدة، فأليك ما يمكنك

فعله:

(نقطة العمل الأولى)

(نقطة العمل الثانية)

شكراً مرة أخرى على وقتك.

لاحظ أنك لا ترسل رسائل جماعية، أو تشارك معلومات خاصة لأي شخص مع العالم؛ كل رسالة تكون شخصية، على الرغم من أن المحتوى هو نفسه إلى حد كبير. أنت أيضاً لا "تبيع" المشروع لأي شخص من هؤلاء؛ أنت فقط تسمح للأشخاص بمعرفة ما تنوي فعله، وتدعوهم للمشاركة

بشكل أكبر إذا رغبوا في ذلك. يمكن أن تختلف نقاط العمل، ولكن ينبغي أن تتعلق على الأرجح بالانضمام إلى قائمة جهات اتصال (بهذه الطريقة تحصل على إذنهم للتواصل معهم أكثر) وإعلام الآخرين بالمشروع. تتمثل الخطوة التالية في دمج الترويج بعملك العادي المنتظم.

إذا قمت ببنائه، فقد يأتون ...

قد يحدث ذلك على نحو عجيب وبلا تدخل منك، ولكنك على الأرجح سيتعين عليك إخبارهم بذلك. حتى مع نموذج البيع البسيط الذي قدمته إليزابيث ماكريليش، فقد بدأت ورش العمل الصيفية من خلال دعوة الأصدقاء والداعمين، وهنا يأتي دور الترويج. إذا كان نصف العمل هو بناء المنزل والنصف الآخر هو بيعه، فإليك كيف باعه عدد من الأشخاص الآخرين:

لم تنفق أية أموال على الدعاية في الأشهر الخمسة الأولى التي اهتمنا فيها. بدلاً من ذلك، قررنا تخصيص أكثر من نصف تكاليف الافتتاح لدينا للحصول على لوحة جدارية مساحتها 9 أمتار لشجرة زاهية وملونة مرسومة على جانب المبنى القائم بذاته والمبني من الطوب حيث يوجد مقرنا. وهذه اللوحة أفضل من أي إعلان يمكن أن نضعه. — كارين ستار، إستوديوهات هازيل تري للتصميم

عندما أطلقت برنامج عضويتي، قررت أن أبدأ ببعض مختبري النسخة التجريبية. لقد دعوت مائة من كبار العملاء المحتملين لتجربته أول شهرين قبل أن أفتح العضوية... لكنني لم أرسل إليهم دعوة بالبريد الإلكتروني. بدلاً من ذلك، بعثت برسالة في كيس ورقي بني - مطوية ومثبتة بشريط. لقد أعجب الناس بهذا حقاً، وقد نجح الأمر! أدت الرسالة إلى تأسيس صفحة مبيعات مع دعوة شخصية مني عبر فيديو. — أليسون ستانفيلد، مدرسة أعمال فنية تجارية



تخيلنا في البداية مجتمعًا من آلاف الراغبين بالالتحاق ببرامجنا التدريبية لخوض السباقات الثلاثية ومنافسات الماراثون . في الواقع، وجدنا عددًا أقل من الأعضاء، لكنهم راغبون في المواصلة وخوض تجربة أكثر إفادة للجميع. على عكس معظم البرامج، التي تحاول الاستمرار في دفع السعر إلى أعلى، فإننا تكافئ أعضاءنا من خلال خفض السعر كلما طالت مدة بقائهم في البرنامج. هذا لأننا ندرك أنه كلما زادت خبرتهم، زادت قدرتهم على مساعدة الأعضاء الآخرين... وزاد نشاطهم في جذب أعضاء جدد للانضمام أيضًا. - باتريك ماكران، إنديورانس نيشن

الأهم فالمهم

كنت أجلس في غرفة اجتماعات كبيرة مع صديقي جوناثان فيلدز (ذكرناه أيضًا في الفصل السابع). جوناثان محام سابق تحول إلى رائد أعمال ومؤلف. كان العديد من المقدمين يجرون مناقشة جماعية حول تكوين فريق من المتابعين، وطرح شخص ما في الغرفة سؤالاً حول كتابة كتاب: إذن "ما الخطوة الأولى؟".
 قدم أحد المتحدثين قائمة بأربع أو خمس أفكار، ثم قال في النهاية: "أه، عندما تخطط لتأليف كتاب، يجب أن تفكر أيضًا فيما تريد قوله".
 نظرنا أنا وجوناثان كل منا إلى الآخر وقد راودنا الخاطر نفسه: "أه، اليسست هذه هي الخطوة الأولى؟"
 إن إيصال الرسالة عن عمك يشبه كتابة كتاب: قبل أن تفعل أي شيء آخر، فكر فيما تريد قوله. ما الرسالة؟ لماذا هي مهمة الآن، ولماذا سيرغب الناس في معرفتها؟

خطة تسويق العطاء الإستراتيجي

أعط بحرية، تلق بحرية: مبدأ مفيد وفعل. كلما ركزت نشاطك التجاري على تقديم خدمة قيّمة ومساعدة الأشخاص، زاد نمو عمك. ناقش عدد من نماذج دراسات الحالة لدينا كيف أن العطاء (غالبًا ما يتم وصفه بطرق مختلفة ولكن بالمعنى نفسه) كان قيمة أساسية لأعمالهم. جاء أحد أفضل

الأوصاف من ميجان هانت، صانعة الملابس في أوماها التي تحدثنا عنها في الفصلين الأول والثالث:

يمكن أن تسمى خطة التسويق الخاصة بي بالعطاء الإستراتيجي. عندما أقوم بإطلاق مجموعة جديدة من الفساتين كل عام، أتواصل مع اثنتين أو ثلاث من المدونات المؤثرات، وأصمم فساتين مخصصة لهن، والتي تجذب دائماً الكثير من العميلات الجدد عندما يكتبن عنها. لكن الأهم من ذلك، أنني أوجه انتباهي نحو عميلاتي. في كثير من الأحيان، أقوم بترقية شحن عميلة ما إلى شحن سريع مجاناً، أو مضاعفة طلب عميلة معينة، أو تضمين نسخة من كتابي المفضل في الشحنة مع ملاحظة مكتوبة بخط اليد. أحب أن أحزم منتجاتي للشحن كهدية لأفضل صديق لي. لقد كانت هذه الإستراتيجية مساهماً هائلاً في النمو السريع واكتساب الشعبية في مجال عملي.

أنشأ جون مورفيلد - وهو مهندس معماري كان عاطلاً عن العمل في وقت كانت فيه الوظائف نادرة - متجرًا في سوق المزارعين في سياتل مع لافتة كتب عليها "بصائح معمارية مقابل 5 سنتات". في مقابل الحصول على هذا الرسم الرمزي، كان يقدم المشورة بشأن أية مشكلة يجلبها إليه أصحاب المنازل أو وكلاء العقارات أو أي شخص آخر. كانت النصيحة المقدرة قيمتها بخمسة سنتات عبارة عن برنامج رائد قد يؤدي إلى أعمال إضافية، لكن جون قدم المشورة المهنية بشكل مشروع وصادق دون توقع أرباح.

مع انتشار الأخبار عن المهندس المعماري ذي الخمسة سنتات، حصل جون على إعلانات مجانية من سي إن إن وإن بي آر بي بي سي والعديد من وسائل الإعلام الأخرى. بسبب الاهتمام - والعملاء الجدد الذين جاءوا عبر سوق المزارعين - أصبح جون الآن معمارياً ناجحاً يعمل لحسابه الخاص، وهو تميز رئيسي عن أقرانه الذين ما زالوا يحاولون الحصول على وظائف.

هناك طريقة أخرى لممارسة العطاء الإستراتيجي وهي عدم الاستفادة عمداً من كل فرصة لزيادة الدخل. مع نمو عملي الخاص وتلقي المزيد من الاهتمام العام، بدأت في تلقي الكثير من الطلبات لتقديم جلسات استشارية. لم أر نفسي أبداً مستشاراً، لكنني فكرتُ لم لا؟ إذا كان هذا ما يريده الناس، فربما يمكنني فعل ذلك. لقد أنشأت صفحة على موقع الويب الخاص بي، وتلقيت الكثير من الاهتمام، وأجريت بضع جلسات كاختبار. باختصار، شعرت بأن الأمر برمته زائف وغير أصيل بالنسبة إليّ. لقد ساعدت الكثير من الأشخاص الذين يعانون مشكلات محددة من قبل، ولكن ليس على أساس الدفع لكل مرة. عندما تحدثت مع أشخاص دفعوا مقابل الوصول إليّ، شعرت بأنني معتل جسدياً. أدركت أن عدم ارتياحي كان من فعل ذلك مقابل المال؛ لذلك توقفت.

مازلت أقوم ببعض الاستشارات المحدودة متى استطعت، لكنني الآن أقوم بذلك مجاناً. مع الأشخاص المناسبين وبشروطي الخاصة، أستمتع بذلك - خاصةً دون ضغوط نابغة من معرفة أنهم يدفعون لي مقابل الاستشارة. لا يمكنني دائماً تقديم نصائح مفيدة، لكنني أعلم أنه عندما يمكنني أن أكون مفيداً، فمن المحتمل أن يكون هذا الشخص موجوداً لمساعدتي في وقت ما في المستقبل. لا يتعلق الأمر بالحفاظ على المعارف، أو تداول الخدمات على أساس المقايضة؛ يتعلق الأمر بالاهتمام الحقيقي ومحاولة تحسين حياة شخص آخر كلما استطعت*.

مثل أي نوع من أنواع التسويق، يمكن التلاعب بهذه الممارسة أو إساءة استخدامها. السائحون الذين يهبطون في المحطة الدولية في مطار لوس أنجلوس الدولي يقابلهم في الخارج أشخاص ودودون بحافظات ملفات وأوراق ذات مظهر شبه رسمي، يعرضون المساعدة في توجيههم داخل المدينة. "مرحباً، إلى أين تتجه اليوم؟"، "هل يمكنني المساعدة؟" هكذا

* أستخدم هذا المثال لتوضيح أن الحصول على فرصة جيدة لا يعني أنه يجب عليك متابعتها. أنا لا أعارض مبدأ تقديم الاستشارات بشكل عام. لكن لم يكن الأمر جيداً بالنسبة إليّ.

يسألون. بعد أن يقدموا التوجيهات أو يجيبوا عن أسئلة من سياح غير مرتابين، يقدمون عرضاً: "أنا أعلم نيابة عن منظمة عظيمة. هل يمكنك مساعدتنا بالتبرع؟"، الرسالة الضمنية هي لقد ساعدتك للتو... الآن حان دورك.

هذا ليس نوع العطاء الإستراتيجي الذي يخدم اهتماماتك جيداً على المدى الطويل. نية مساعدي المطار ليست مفيدة؛ إنهم يستخدمون المساعدة كأداة لكسب ثقة السائحين غير المتشككين. العطاء الإستراتيجي هو أن تكون مفيداً حقاً دون التفكير في عائد محتمل.

بناء العلاقات إستراتيجية وليس أسلوباً

إن التعرف على الناس ومساعدتهم وطلب المساعدة بنفسك يمكن أن يمضي بك قدماً إلى أبعد الحدود. هذه ليست محاولة غير هادفة للريح؛ بل غالباً ما تؤتي ثمارها في صورة أموال حقيقية (مع الفائدة!) بمرور الوقت. لكنها إستراتيجية طويلة المدى، وليست أسلوباً قصير المدى تنسخه لتحقيق نجاح سريع.

سكوت ماير من ولاية داكوتا الجنوبية، كان يعمل أستاذاً لدراسات السلام في الدائرة القطبية الشمالية في ترومسو بالنرويج. (كان بعيداً عن المنزل، لكن فصول الشتاء كانت مألوفة، كما يوضح.) وفي الوقت نفسه، كان شقيقه جون مستشاراً لشركة أكستشر في مينيابوليس. كانت هجرة سكوت وجون بعيداً عن جذورهما الطبيعية. في ولاية داكوتا الجنوبية، كان هناك انقسام واضح بين "الأشخاص الذين بقوا" و "الأشخاص الذين غادروا".

بعد بضع سنوات، بدأ كل من سكوت وجون التفكير في العودة إلى الوطن لأداء مهمة محددة. لم تكن ولاية داكوتا الجنوبية مكاناً سيئاً، وكان هناك مجتمع متنامٍ من رواد الأعمال هناك، وكان لدى العديد منهم مشكلة.

كانت الشركات الصغيرة في المنطقة عادة ما تُدار من قبل أشخاص لديهم مهارات تقنية أقل من تلك الموجودة في مينيابوليس أو شيكاغو، المراكز الرئيسية في المنطقة. أخبرني سكوت: "هنا يميل الناس إلى استخدام دليل الهاتف التقليدي للاتصال بشخص ما، ويعاني العديد من أصحاب الأعمال لاستخدام البريد الإلكتروني بشكل فعال. كنا نعلم أنه يمكننا مساعدتهم على تنمية أعمالهم".

أسس سكوت وجون، ناين كلاودز، وهي شركة استشارية مصممة لمساعدة الشركات المحلية على الوصول إلى المزيد من العملاء من خلال تحسين الاتصال، مع تثقيفهم برفق ورُقي على طول الطريق. إنهم يمنحون العملاء "السمة/ الفائدة" من خلال مساعدتهم في الوصول إلى عملاء جدد. عملاؤهم أذكىء ولكنهم قلقون بشأن إضاعة الوقت مع التكنولوجيا الجديدة. تبين لهم شركة ناين كلاودز فوائد تعلم الأدوات الجديدة التي ثبت أنها مفيدة.

تعمل الشركة جاهدة لحشد الأعمال وتكثيف النشاط، لكنها تركز أولاً على زيادة القيمة. يقول سكوت: "في كل فرصة نحصل عليها، نتحدث ونشارك المعلومات مع الآخرين وندعمهم في عملهم. قد لا تكون عملية بيع أو شراكة، ولكن بناء تلك العلاقات اليوم دائماً ما يتيح فرصاً جديدة غداً". بدأ المجتمع ينتبه لوجود وجهود الشركة: فازت ناين كلاودز بالمركز الثاني في مسابقة الرؤية العملاقة تحت رعاية محافظ داكوتا الجنوبية، وتم الاعتراف بجون من قبل مجلة بزنس ويك كقائد صاعد. حققت الشركة 45000 دولار من صافي الدخل خلال الأشهر الستة الأولى من التشغيل، ثم 180 ألف دولار في العام التالي، وهي الآن في طريقها لأن تصبح من بين الشركات التي تحقق أرباحاً من ستة أرقام.



أولاً قل نعم، وبعد ذلك "نعم، بالطبع"

ستخبرك كتب إدارة الأعمال الأخرى أن تقول "لا": كيف يجب أن تحرس وقتك، "افعل ما تجيده فقط"، وارفض طلبات أكثر كثيراً مما تقبل. مع نمو الأعمال التجارية بمرور الوقت، تصبح خيارات النمو أكثر انتقائية، ومن ثم فقد تكون هذه نصائح مفيدة بالفعل.

لكن ماذا لو اتبعت النهج المعاكس، خاصة في البداية؟ ماذا لو قلت نعم عمداً لكل طلب، ما لم يكن لديك سبب وجيه لعدم القيام بذلك؟ في المرة القادمة التي يطلب فيها شخص ما شيئاً ما، حاول أن تقول "نعم" وانظر إلى ما يؤدي إليه ذلك، فمهما كان النجاح الذي حققته في عملي حتى الآن فقد أتى دائماً من قول "نعم"، وليس من قول "لا".

يقدم ديريك سيفرس، الذي أسس مشروعاً باعته لاحقاً مقابل 22 مليون دولار (ثم تبرع بالمال إلى صندوق خيري)، إستراتيجية بديلة: عندما تصبح أكثر انشغالا، قم بتقييم خياراتك وفقاً لاختبار "نعم بالطبع". حينما تتاح لك فرصة، لا تفكر فقط في مزاياها أو مدى انشغالك. بدلاً من ذلك، فكر فيما تشعر به. إذا كنت تشعر بأن الأمر لا بأس به فحسب فارفضه، وامض قدماً. ولكن لو أن الفرصة ستكون مثيرة وقيمة - لدرجة أنه يمكنك أن تقول "نعم بالطبع" عندما تفكر في الأمر - فابحث عن طريقة لقول نعم.

تخلّ عن شيء وشاهد الناس ينبهرون

هل يعاني عملك من ركود وتعرّ؟ لا يوجد شيء يمثل تأثير مسابقة أو هبة لجذب الناس. أتلقى بانتظام 1000 تعليق أو أكثر على منشور لي على فيسبوك أتخلى فيه عن كتاب بقيمة 15 دولاراً. كنت أساءل: "ما الذي يفكر فيه آخر شخص رأى المنشور. لقد علّق تسعمائة وتسعة وتسعون شخصاً، لكن ربما سأكون المحظوظ".، بمرور الوقت أدركت أن الأمر لا

يتعلق بالفوز بقدر ما يتعلق بالمشاركة الاجتماعية. إذا قام جميع أصدقائك بتدوين أسمائهم، فلماذا لا تفعل الشيء نفسه؟*

الفرق بين المسابقة والهدية بسيط إلى حد ما: تتضمن المسابقة نوعاً من المنافسة أو التحكيم، في حين أن الهدية عبارة عن عرض مجاني مباشر يتم تقديمه للفائزين من خلال إدخال عشوائية. هناك إيجابيات وسلبيات لكل منها: تتطلب المسابقة عادةً مزيداً من العمل لكل من الفائزين الطموحين والشركات التي تستضيفها، ولكنها قد تولد المزيد من الاهتمام. الهيئة سريعة وسهلة ويمكن أن تولد كمية كبيرة من الإدخالات، ولكن نظراً لأنه لا يوجد عادة ما تفعله بخلاف كتابة اسمك؛ فإن الهدية العادية لا تخلق الكثير من التفاعل الحقيقي. للحصول على أفضل النتائج، جرب مع الوقت بكلتا الطريقتين.

تجربة التسويق كحيلة عبقرية بقيمة 10,000

"في المستقبل، سيكون التسويق حيلة عبقرية: فقط الخاسرون هم من سيدفعون ثمنه".

ظهر هذا التصريح الذي تم تداوله على نطاق واسع لأول مرة في مقال صدر في ديسمبر 2010 في مجلة *فاست كومباني*. خمن ماذا؟ المستقبل هنا. قد لا يكون الأمر مخصصاً للخاسرين تماماً، لكن دور الإعلانات المدفوعة في التسويق قد تغير منذ فترة طويلة. الغالبية العظمى من نماذج دراسات الحالة الذين تحدثت معهم قاموا ببناء قاعدة عملائهم دون أي إعلانات مدفوعة على الإطلاق؛ لقد فعلوا ذلك إلى حد كبير من خلال الكلام الشفهي.

* كنت أعتقد أن 1000 إدخال على منشور الهدية البسيطة كان معدلاً جيداً جداً إلى أن أخبرتني جادين هير من مدونة ستيמי كتنش أنها تتلقى ما يصل إلى 50000 إدخال مقابل هداياها، كل ذلك مقابل جائزة بسيطة مثل مجموعة من كتب الطبخ.

خطة الترويج ذات الصفحة الواحدة

الهدف: تجنيد عملاء محتملين جدد لعملك بنشاط وفاعلية دون الشعور بالإنهاك.

اليومي

- حافظ على وجود منتظم على وسائل التواصل الاجتماعي دون أن تتشتت أو تنهك نفسك. انشر عنصرًا إلى ثلاثة عناصر مفيدة، وقم بالرد على الأسئلة، وتواصل مع أي شخص يحتاج إلى المساعدة.
- راقب مقياسًا أو مقياسين رئيسيين (لا أكثر!). اقرأ المزيد عن هذا في الفصل 13.

الأسبوعي

- اطلب المساعدة أو الترفيقات المشتركة من الزملاء واحرص على أن تقدم المساعدة لهم أيضًا.
- الحفاظ على التواصل المنتظم مع العملاء المحتملين والعملاء الحاليين.

الشهري على الأقل

- تواصل مع العملاء الحاليين للتأكد من أنهم سعداء. (اسأل: "هل هناك أي شيء آخر يمكنني القيام به من أجلك؟")
- استعد لحدث قادم أو مسابقة أو إطلاق منتج (انظر الفصل 8).

مرة واحدة كل فترة

- قم بإجراء مراجعة حسابات الأعمال الخاصة بك (انظر الفصل 12) للعثور على الفرص الضائعة التي يمكن تحويلها إلى مشاريع نشطة.
- تأكد من أنك تعمل بانتظام نحو بناء شيء مؤثر، وليس مجرد التفاعل مع الأمور كما تطرا.

في أثناء التفكير في الاقتباس وصياغة هذا الفصل، قررت إجراء تجربة غير علمية لقياس الإعلانات المدفوعة مقابل الترويج المجاني. على مدار شهر، أنفقت 10000 دولار على إعلانات ورعاية مختارة بعناية لخدمة ترافل هاكنج كارتل. لقد أمضيت أيضًا عشر ساعات في الترويج، وكتابة

مشاركات الضيوف، وتوظيف مشروع مشترك مع خدمة أخرى، والتواصل مع جهات الاتصال من الصحفيين، وما إلى ذلك. ها هي النتائج:

تكلفة الإعلان: 10000 دولار	مقابل	تكلفة الترويج: 10
(+ ساعتان من الإعداد)		ساعات/بدون مصاريف
عدد العملاء الجدد: 78		عدد العملاء الجدد: 84
القيمة المقدرة للعملاء		القيمة المقدرة للعملاء
الجدد: 7020 دولاراً		الجدد: 7560 دولاراً
القيمة التقريبية لكل ساعة ترويج: 756 دولاراً		

هل لدينا فائز واضح؟ أعتقد ذلك، ولكن مع تنويهين. أولاً، يمكن للمرء أن يقول أن لديّ علاقات لا يمتلكها الآخرون، وأن تلك العلاقات هي التي حددت القيمة العالية لكل ساعة ترويج. قد يكون هذا جزئياً صحيحاً. ومع ذلك، فإن بيت القصيد من الترويج هو الاستفادة من علاقاتك، مهما كانت. قد لا يتمكن الجميع من كسب 756 دولاراً لكل ساعة ترويج. ومع ذلك، كان من الممكن أن تنتج بعض المواقف قيمة ترويجية أعلى.

من الصحيح أيضاً أن وقت الترويج ليس بلا حدود. إذا كان لديّ 100000 دولار لإنفاقها بدلاً من 10000 دولار، فقد يكون الوضع مختلفاً بالفعل. يمكن أن يكون الجمع بين الترويج والإعلانات المدفوعة (مرة أخرى، المختارة بعناية) خياراً قابلاً للتطبيق بالنسبة إلى البعض. النقطة المهمة هي أن الترويج يمكن أن يحقق لك تقدماً كبيراً. عندما تفكر في كيفية نشر الخبر وبناء نشاطك التجاري، فكر في النشاط الدعائي المجاني أولاً ثم الإعلانات المدفوعة لاحقاً (إن وجدت).

•••

أحد الاعتراضات على إستراتيجيات الترويج وبناء العلاقات الموصوفة في هذا الفصل هو أنها تستغرق وقتاً. حسناً، بالطبع تستغرق وقتاً - إنها تمثل

جزءاً كبيراً من عملك. ولكن إذا كنت قلقاً بشأن قضاء اليوم كله على أحد مواقع الشبكات الاجتماعية، فيمكنك تجنب فعل ذلك بالالتزام بسلسلة من عمليات تسجيل الوصول السريعة. احتفظ بملف نصي للمعلومات والروابط لمشاركتها، وأدخل إلى الإنترنت عدة مرات في اليوم وانشر شيئاً ما. في الوقت نفسه، أقوم بفحص جميع الرسائل التي وصلتني وأرد على أكبر عدد ممكن. على الرغم من أنني أقضي وقتاً أطول في بعض الأحيان بدافع العادة أو الاهتمام، فإن العملية برمتها يجب ألا تستغرق أكثر من عشر إلى خمس عشرة دقيقة في اليوم.

الهدف هو أن تفعل ما هو منطقي بالنسبة إليك. انهض في الصباح واذهب إلى العمل. اصنع شيئاً يستحق الحديث عنه ثم تحدث عنه. من تعرفهم؟ كيف يمكنهم المساعدة؟ وبالطبع تكمن الإجابة في أن تكون أنت نفسك مفيداً بشكل لا يصدق.

نقاط رئيسية

- إذا لم تكن متأكدًا من الموضوع الذي تقضي فيه وقت تطوير عملك، فقم بإنفاق 50% على التأسيس و 50% على التواصل. عادة ما تبدأ أقوى قناة لنشر الخبر بالأشخاص الذين تعرفهم بالفعل.
- إذا قمت ببناء العمل، فقد يأتي العملاء... لكنك ستحتاج على الأرجح إلى إعلامهم بما قمت ببنائه وكيفية الوصول إليه.
- عندما تكون في البدايات، قل نعم لكل طلب معقول. صر أكثر انتقائية (ضع في اعتبارك اختبار "نعم بالطبع") كلما أصبحت أكثر رسوخاً.
- استخدم خطة الترويج ذات الصفحة الواحدة للحفاظ على جدول منتظم للتواصل مع الأشخاص بينما تقضي أيضاً الوقت في بناء أجزاء أخرى من عملك.

10. أرتي المال



جمع الأموال بشكل غير تقليدي من كيك ستارتر إلى قروض السيارات التي يصعب الحصول عليها

"المال أفضل من الفقر، على الأقل لأسباب مالية بحتة".

— وودي آلان

كانت ناعومي دانفورد أمًا شابة ولم تتم تعليمها بالمدرسة الثانوية. في الوقت الذي كانت فيه حاملًا بطفلها الثاني، كانت تعيش في مأوى للمشردين. بعد خروجها من المأوى عبر العمل في وظائف متنوعة، صممت ناعومي على تحسين أوضاعها بأية طريقة كانت. على الرغم من المعوقات الواضحة لديها لكونها أمًا في السابعة عشرة من عمرها، وانقطاعها عن الذهاب إلى المدرسة الثانوية، كان لديها أيضًا بعض الأشياء التي تميزها. قام والدها بتأسيس العديد من المشروعات من الصفر، ونقل لها المعرفة والخبرة على طول الطريق. كانت والدتها مسوّقة. وذات يوم في الماضي، كان جدها يعمل في مجال الإعلانات. بعبارة أخرى، كان التسويق يسري في دماء ناعومي، لذلك لم يكن حلمًا مستحيلًا بالنسبة إليها أن تتخيل نفسها تعيش حياة مختلفة.

دون مشاركة خلفيتها مع العملاء المحتملين في البداية، فتحت ناعومي شركة استشارية تسمى إيتيبز. وكان شعارها هو: "التسويق للأنشطة التجارية دون أقسام تسويق". في وقت لاحق، أضافت منتجات، ودورات

تدريبية، وإحالات إلى مهن أخرى، لكن ناعومي بدأت بخدمة استشارية منفردة: خدمة العصف الذهني. على مدار ساعة ومقابل رسم أولي بقيمة 250 دولارًا أمريكيًا، كانت تقيّم أفكار التسويق وتقديم تعليقات حول طرق تحسينها. لا أكثر ولا أقل.

قد تتساءل عن عدد الأشخاص الذين يدفعون مقابل هذه الخدمة (الإجابة: عدد كبير)، وما إذا كانت تستحق ذلك (الإجابة: استمر في القراءة). ناعومي في الأصل من مدينة لندن بمقاطعة أونتاريو الكندية، لكنني قابلتها في لندن بانجلترا حيث كانت تعيش بالقرب من والدتها. في أثناء التجول بالمترو في جميع أنحاء المدينة، والتنقل بين متاجر الملابس المعروضة في الهواء الطلق، طلبت نصيحتها بشأن موقف معين في عملي. أنصتت لمدة دقيقتين وطرحت بعض الأسئلة التوضيحية. بعد ذلك، ودون توقف قالت: "هذا ما يجب عليك فعله"، وأعطتني قائمة بالأفعال والأفكار المحددة التي كنت أدونها بشكل محموم. أخذت بنصيحتها وقضيت بضع ساعات في تطبيقها في مشروعني التالي. نتيجة ذلك، ربحت 15000 دولار على الأقل خلال العام التالي بسبب قائمة الإجراءات التي أخبرتني بها. (لم أدفع رسوم ناعومي البالغة 250 دولارًا، لكنني أمل أن تقدر هذه الشهادة عنها).

عندما طبقت نصيحتها وتواصلت مع المزيد من الناس، نمت أعمالها. في نهاية عامها الأول بالعمل، نشرت ناعومي مقطع فيديو قصيرًا تشرح فيه كيف كسبت ما يقرب من 200000 دولار حتى الآن. كان هذا بمنزلة مفاجأة كبيرة لعالم الإنترنت؛ لأن ناعومي لم تكن معروفة جيدًا - لم تكن من المشاهير على الإنترنت، ولم يكن لديها مليون متابع - وفي الواقع، فإن الكثير من الأشخاص الذين عثروا على موقعها على الإنترنت شعروا على الفور بقدر من النفور بسبب اللغة الفظة وأسلوب "أسمي الأشياء كما أراها" الذي يميزها. تضمنت عناوين المقالات "ماذا تفعل عندما تكون

مرعوباً" و "مغزى القصة: نسخة عادية (مع الصور). " لكن جمهور ناعومي لم ينصرف عنها بسبب ذلك على الإطلاق.

أحد الأشياء التي تجيدها ناعومي، هو تذكير عملائها باستمرار بالحاجة إلى كسب المال بالفعل. قد يبدو هذا بسيطاً، ولكن يمكن لرواد الأعمال المشغولين أن يفرقوا بسهولة في جميع أنواع المشروعات والمهام التي لا علاقة لها بصنع المال. يضمن التركيز على قياس الدخل والتدفقات النقدية - وقياس كل شيء آخر مقابل تلك المعايير - بقاء العمل في حالة جيدة. إليك كيف توضح ناعومي الأمر:

تذكر أن هدف العمل هو الربح. ليس الهدف أن يكون العمل محبوباً، أو تحقيق وجود كبير على وسائل التواصل الاجتماعي، أو امتلاك منتجات مدهشة لا يشتريها أحد. ليس امتلاك موقع إلكتروني جذاب، أو نشرات إخبارية بالبريد الإلكتروني متقنة الصنع، أو مدونة مشهورة بشكل لا يصدق. في الشركات الكبيرة، يسمى هذا الأمر المساءلة أمام المساهمين. المشروع ليس مسابقة شعبية. لن يكفي الرئيس التنفيذي قوله: "لكن انظروا إلى كل هؤلاء الأشخاص الذين يحبوننا على فيسبوك!". لن يقبل المساهمون ذلك. أنت المساهم الأكبر في عملك، وعليك حماية استثمارك. عليك أن تتأكد من أن أنشطتك المنتظمة مرتبطة بشكل مباشر بجني الأموال قدر الإمكان. لا حرج في ممارسة هواية، ولكن إذا كنت تريد تسميتها عملاً، فعليك كسب المال.

ناعومي محقة: في أي يوم، هناك كل أنواع الأشياء التي يمكنك فعلها والتي لا علاقة لها بكسب المال، لكن يجب أن تكون حريصاً بشأن هذه الإلهاءات؛ لأنه دون المال، لا يوجد عمل. يرتكب العديد من أصحاب الأعمال الطموحين خطأين شائعين مرتبطين: التفكير كثيراً في العثور على مصدر المال لبدء مشروعهم، وعدم التفكير كثيراً في مصدر الدخل للنشاط التجاري المزمع. يتطلب إصلاح هذه المشكلات (أو تجنبها في

المقام الأول) حلاً بسيطاً: أنفق أقل قدر ممكن من المال، واكسب أكبر قدر ممكن منه.

الجزء الأول: تمسك بمحفطتك

بإلهام من طفلها الثاني، ابتكرت هيذر آلارد بطانيتين للأطفال يمكن ارتداؤهما، ولاقى ابتكارها رواجاً في جميع أنحاء العالم. عُرِضت البطانيات في برنامج أكسيس هوليوود الشهير وبيعت في أكثر من 200 متجر، وفعلت هيذر كل ما بوسعها لمواصلة العمل النجاح. بعد ولادة طفلها الثالث في عام 2006، باعت هيذر المنتجات إلى شركة أكبر من أجل قضاء المزيد من الوقت مع عائلتها. وحقت نجاحاً كذلك! لكنها لم تنته من ريادة الأعمال. كانت الخطوة التالية هي مساعدة النساء الأخريات، خاصة الأمهات، على تعلم القيام بما أنجزته. بدأت عملها التالي، ذا موجول مام، بهدف توجيه النساء المشغولات اللواتي يرغبن في تحقيق المزيد من الاستقلال من خلال تأسيس شركة صغيرة. كانت تجارة بطانيات الأطفال ناجحة للغاية، لكنها أيضاً أصبحت عملية ذات إنفاق مرتفع مع انطلاق المنتج ورواجه. عندما تأملت الأمر، أدركت هيذر أنها ستحتاج إلى إدارة عملها التالي بشكل مختلف:

لقد تراكمت عليّ ديون كثيرة مع شركة المنتج الخاصة بي وأنفقت الآلاف على أشياء لم أكن بحاجة إليها مطلقاً (حملات إعلانية كبيرة، موقع ويب مخصص للتجارة الإلكترونية، دعاية، إلخ)، وبالتأكيد لم أرغب في فعل ذلك مع مشروع ذا موجول مام. لذلك، عندما أقوم بإنفاق المال على ذا موجول مام، فإن ذلك يتعلق بالأشياء التي ستستمر في بناء علامتي التجارية وزيادة مبيعاتي مع إتاحة الوقت الكافي مع عائلتي - أشياء مثل تصميم الموقع الإلكتروني، أو المدفوعات لمجموعة صغيرة من المساهمين، أو حاسوب جديد.

يعتبر التمييز الذي أشارت إليه هيذر في النهاية أمراً مهماً: فهي ليست مترددة في إنفاق الأموال على الأشياء التي من شأنها أولاً بناء علامتها التجارية وثانياً زيادة مبيعاتها. هذا النوع من الإنفاق يمكن أن ينمي المشروعات. إذا كان بإمكانك إنفاق 100 دولار وبيع 200 دولار من وراء ذلك فلماذا لا تفعل ذلك؟ إن النوع الآخر من الإنفاق - الحملات الإعلانية غير مثبتة الجدوى والمواقع المخصصة غير الضرورية - هو ما تعلمت هيذر الابتعاد عنه. الدرس: أنفق المال فقط على الأشياء التي لها علاقة مباشرة بالمبيعات.

توضح قصص ناعومي وهيذر مبدأين مهمين، كلاهما يتعلق بالمال. المبدأ الأول هو أن المشروع يجب أن يركز دائماً على الربح. (تذكر دائماً، لا مال، لا عمل). المبدأ الثاني هو أن اقتراض المال أو استثمار الكثير من المال لبدء عمل تجاري هو أمر اختياري تماماً.

هذا لا يعني أنه لا توجد أمثلة على الشركات التي حققت أداءً جيداً من خلال الأساليب التقليدية؛ هذا يعني فقط أن الاقتراض لم يعد ضرورياً. لا تفكر في الأمر على أنه شر لا بد منه؛ فكر في الأمر كخيار غير مرغوب فيه لا يمكن اتباعه إلا إذا كان لديك طريقة للحد من المخاطر، أو كنت متأكداً من أنك تعرف ما تفعله.

إذا كنت لا تعرف ما تفعله عندما تبدأ، فلا بأس، فأنت في حال جيدة. يتابع كل رائد أعمال تقريباً تنفيذ مشروعات بنظام الكثير من التجارب والكثير من الأخطاء. ولكن نظراً لأنه من السهل تجربة الأشياء دون أن تفقد مالك، فلماذا تبحث عن الاستثمار وتراكم الديون مقابل شيء قد ينجح أو لا ينجح؟

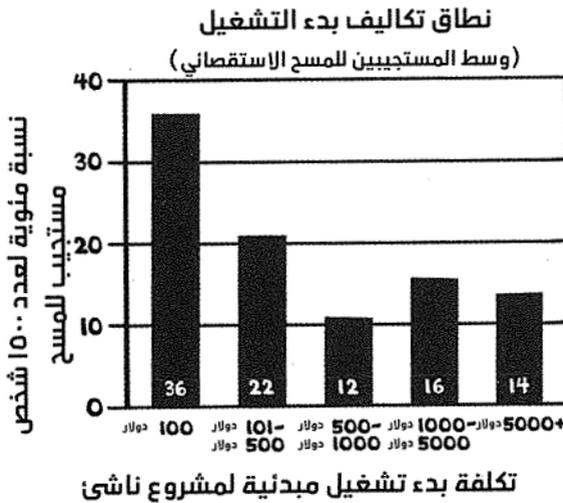
من الممكن تماماً البدء بميزانية منخفضة جداً دون إعاقة احتمالات النجاح. ضع في اعتبارك تقارير الكثيرين في مجموعة الدراسة لدينا:



- بدأت شيلي فترتي مشروعًا ناجحًا بعملها مرشدة سياحية لعشاق الطعام في دنفر، وتعريفهم بالمطاعم ومنتجات المواد الغذائية. تكاليف بدء التشغيل: 28 دولارًا. الدخل السنوي الأخير: 60 ألف دولار.
- بدأ مايكل ترينر شركة إنتاج إعلامي بمبلغ 2500 دولار، وهي تكلفة كاميرا جميلة، والتي باعها لاحقًا لتعويض التكلفة بالكامل. ثم انتقل للعمل مع اثنين من الفائزين بجائزة نوبل: صندوق أكيومن غير الهادف للربح ومركز كارتر.
- بدأت تارا جنتيل عملها الصغير للنشر مقابل 80 دولارًا، على أمل كسب ما يكفي من المال للبقاء في المنزل مع ابنتها. بعد عام واحد، كسبت ما يكفي من المال (75000 دولار)، ما مكّنها وزوجها من البقاء في المنزل.
- أسس كريس دنفي وشيري في أرد شركة تكنوماديا، وهي شركة استشارية للبرمجيات لمقدمي الرعاية الصحية، مقابل 125 دولارًا. تحقق الشركة الآن دخلًا صافيًا يزيد على 75000 دولار بينما يسافر كريس وشيري حول العالم.
- كان تشارلي بابست - المصمم السابق لمتاجر ستاريكس - بحاجة إلى كمبيوتر بقيمة 3500 دولار لأعمال التصميم الخاصة بشركته سياتل ديزاين. ولكن بعد أن امتلك الجهاز القوي ورخصة عمل بقيمة 100 دولار، كان على استعداد للانطلاق. والآن صار دخله السنوي: أقل قليلًا من 100000 دولار.



هذه القصص ليست استثنائية. عندما بدأت البحث لأجل تأليف هذا الكتاب، تلقيت أكثر من 1500 ترشيح، مع قصص مماثلة من جميع أنحاء العالم. يمكنك أن ترى نطاق تكاليف بدء التشغيل من مجموعة الدراسة الخاصة بنا في الرسم البياني التالي. بلغ متوسط تكلفة الاستثمار الأولي 61060 دولاراً*.



قد تتوقع أن هناك أنواعاً معينة من المشروعات يسهل تأسيسها بأموال محدودة، وهذا صحيح. وهذا هو أيضاً المقصد الأساسي: نظراً لأنه من الأسهل كثيراً بدء عمل تجاري صغير، فلماذا تفعل شيئاً مختلفاً إلا إذا كنت تعرف ما تفعله أو حتى تعرفه؟ الأمور الصغيرة جميلة، ومع وضع كل الأمور في الاعتبار، غالباً ما تكون المشروعات الصغيرة أفضل.

* كان متوسط التكلفة هو 125 دولاراً. إذا قمنا بخصم 15 في المائة من القيم الاستثنائية في النطاقين العلوي والسفلي، فإن متوسط تكلفة بدء التشغيل هو 408 دولارات، فيما يظل متوسط التكلفة 125 دولاراً.

جمع الأموال بشكل غير تقليدي من كيك ستارتر إلى قروض السيارات

ماذا إذا فكرت في الأمر جيداً وتحتاج إلى جمع الأموال بطريقة ما؟ كلما كان ذلك ممكناً، يكون الخيار الأفضل هو ممدخراتك الخاصة. ستستثمر بشكل كبير في نجاح المشروع، ولن تكون مدينياً لأي شخص آخر. ولكن إذا لم يكن ذلك ممكناً، فيمكنك أيضاً التفكير في "جمع" الأموال لمشروعك من خلال خدمة مثل Kickstarter.com. فعلت شانزون أوكي هذا مع مشروع لتعزيز أعمالها في مجال النشر الحرّفي. طلبت 5000 دولار وحصلت على 12480 دولاراً في عشرين يوماً بفضل مقطع فيديو جميل وإعلان ترويجي مكتوب بعناية.

قبل أن تتوجه إلى عموم الناس، ذهبت شانزون إلى بنكها للحصول على قرض صغير. كان عملها مربحاً وواعداً، حيث صدرت عدة منشورات جديدة لها خلال العام التالي. لم يكن هذا مجرد أي بنك: لقد كان بنكاً مجتمعياً في ولاية أوهايو حيث كانت لها علاقات شخصية وتجارية ممتازة. كانت شانزون محاسبة مدققة ولها موقف محافظ تجاه الأمور المالية. لقد أحضرت معها أرقام بيع مفصلة وخطة واضحة لسداد الأموال. لسوء الحظ، عندما ذكرت "النشر الحرّفي"، خسرت قضيتها على الفور. وقالت: "لقد نظروا إليّ كما لو كنت امرأة سخيفة، لا يمكن أن تعرف أي شيء عن إدارة عمل تجاري".

تحول الرفض إلى فرصة. أدى وضع المشروع على موقع Kickstarter إلى توليد الأموال واهتمام واسع النطاق به. جاء ما يقرب من ثلاثمائة داعم من خلال تبرعات تتراوح بين 10 دولارات و500 دولار ما جعل المشروع ممولاً بالكامل عبر رأس مال فائض. أوه، وشانزون لم تكن من النوع الذي يرحل بهدوء.

بعد أن وصلت إلى مستوى 10000 دولار في حملتها على Kickstarter، قامت بطباعة الصفحة الأولى من الموقع، ولفت الصفحة حول مصاصة،

وأرسلتها إلى مسؤولي الضمان في البنك. تقول: "أعتقد أنهم فهموا الرسالة".

وأنا أجمع القصص من أجل الكتاب، كنت مهتمًا في الغالب بالأشخاص الذين يتجنبون الديون تمامًا. لكنني سمعت قصتين ممتعتين عن اقتراض الأموال اعتقدت أنهما تستحقان المشاركة. في رحلة طيران من هونج كونج إلى لندن، كانت لدى إيما رينولدز وشريكها المستقبلي في العمل، بروس مورتون، فكرة عن شركة استشارية تعمل مع الشركات الكبرى لتحسين مستوى موظفيها ومواردها. لقد حسبا أنهما سيحتاجان إلى 17000 دولار على الأقل لتأسيس شركة جديدة. كانت هناك مشكلة واحدة فقط... أو في الواقع، اثنتان: إيما كانت في الثالثة والعشرين من عمرها، ومن غير المرجح أن تحصل على قرض تجاري، وكان بروس يمر بتجربة الطلاق وسيكون أيضًا مرشحًا ضعيفًا للحصول على قرض تجاري. في لحظة ما خلال الاثنتي عشرة ساعة من الطيران، أدرك أحدهما أنه على الرغم من عدم تمكنهما من الحصول على قرض للمشروع، فمن المحتمل أن يحصلا على قرض لشراء سيارة.

شرع بروس في فعل ذلك، واقترض 17000 دولار لشراء سيارة ثم استثمر الأموال في العمل مع إيما بدلًا من ذلك. لقد سددوا قرض السيارة في غضون عشرة أشهر، ولم يكتشف البنك قط أنه لا توجد سيارة فعلية. الآن توظف الشركة عشرين شخصًا، وهي ذات ربحية عالية، ولديها عدة مكاتب في أربعة بلدان*.

أخيرًا، إليك قصة ممتعة من كريستين ماكنمارا، التي أسست صالة ألعاب رياضية في كاليفورنيا متخصصة في التسلق:

* بالرغم من أن الأمر سار على نحو جيد بالنسبة إلى إيما وبروس، فإن اقتراض الأموال لشراء سيارة غير موجودة واستخدام الأموال في تأسيس عمل تجاري كان خطوة جريئة. كما يقولون على التليفزيون، قد لا ترغب في تجربة ذلك في المنزل.

لتمويل أحدث تصميم ومظهر للصالة الرياضية، دعونا المجتمع إلى "الاستثمار" في مشروعنا، مثل قرص مدمج مدته ثلاث سنوات. لقد عرضنا 3 بالمائة أعلى من سعر الفائدة الأساسي، وهو أكثر مما يمكن أن تحصل عليه في ذلك الوقت أو حتى الآن، وعلى الفور جاء أشخاص لم أرهم من قبل في المنشأة بالتقود لبدء المشروع. أنا وشريكي، المؤسسان، الموظفان الوحيدان اللذان يتقاضيان أجرًا بدوام كامل، وقمنا بتعيين شخص ما لإدارة المتطوعين لأجلنا مقابل راتب صغير. جلب مشروعنا المجتمعي لجمع الأموال 80000 دولار.

كما توضح هذه الدروس في الارتجال، إذا كنت بحاجة إلى جمع الأموال، فهناك أكثر من طريقة للقيام بذلك.

الجزء الثاني: كسب المزيد من المال (ثلاثة مبادئ رئيسية للتركيز على الربح)

كما رأينا، عادة ما يكون تركيز جهودك على جني الأموال في أقرب وقت ممكن أكثر أهمية من اقتراض رأس مال ناشئ. وبطرق مختلفة، ركز العديد من دراسات الحالة الخاصة بنا على ثلاثة مبادئ رئيسية ساعدتهم على أن يصبحوا ذوي أعمال مربحة (إما مربحة منذ البدء أو أكثر ربحية مع نمو الأعمال). لقد لاحظت أن الشيء نفسه ينطبق على عمالي. كلما ركزت على هذه الأشياء، صرت أفضل حالاً وهي كما يلي:

1. ضع سعراً لمنتجك أو خدمتك مرتبطين بالفائدة التي يقدمها، وليس بتكلفة إنتاجه.
2. قدم نطاقاً محدوداً من الأسعار للعملاء.
3. تقاض مالا أكثر من مرة عن الشيء نفسه.

وسنبحث كلاً منها فيما يلي:



المبدأ الأول: حدد السعر على أساس الفوائد وليس التكاليف

في الفصل الثاني، بحثنا الفوائد مقابل الميزات. تذكر أن الميزة وصفية ("هذه الملابس ملائمة وتبدو جميلة") و الفائدة هي القيمة التي يتلقاها شخص ما من العنصر المعني ("هذه الملابس تشعرك بأنك في أتم صحة وتبدو جذاباً"). نحن نميل ابتداءً إلى الحديث عن الميزات، ولكن نظراً لأن معظم عمليات الشراء هي قرارات عاطفية، فمن المقنع أكثر أن نتحدث عن الفوائد. تماماً كما يجب أن تركز عادةً على فوائد عرضك أكثر من التركيز على الميزات، يجب أن تفكر في تحديد سعر عرضك على أساس الفائدة، وليس التكلفة الفعلية أو مقدار الوقت الذي يستغرقه إنشاء، أو تصنيع أو إنجاز ما تبيعه. في الواقع، الطريقة الخاطئة لاتخاذ قرار بشأن التسعير هي التفكير في مقدار الوقت الذي استغرقته لإنشاء المنتج أو مقدار "قيمة" وقتك. كم يستحق وقتك هو أمر ذاتي تماماً. بيل كلينتون يكسب ما يصل إلى 200000 دولار مقابل خطاب واحد مدته ساعة واحدة. قد لا ترغب أنت في دفع 200 ألف دولار لكلينتون (أو أي رئيس سابق) للتحدث في الليلة القادمة لتناول البيتزا العائلية، ولكن لأي سبب من الأسباب، فإن بعض الشركات على استعداد لاستثمار هذا المبلغ.

عندما تحدد أسعارك على أساس الفوائد التي تقدمها، فأحرص على التمسك برأيك، لأن بعض الأشخاص سيشتكون دوماً من أن السعر مرتفع للغاية أيًا يكن. لم يتحدث أي من الأشخاص الذين قابلتهم تقريباً عن تحقيق الازدهار في أعمالهم الجديدة لأنهم كانوا دائماً يقدمون أقل سعر. ربما ما يصلح لمتاجر وول مارت لن يصلح لك أو لي. ستجرح قلة قليلة من الشركات على أساس مثل هذه الإستراتيجية الصارمة؛ هذا هو السبب في أن التنافس على القيمة أفضل كثيراً.*

* من حين لآخر، سيشتكي شخص ما من أن شيئاً ما أبيع "باهظ الثمن". أجب دائماً بأنه قد يكون مكلفاً للغاية بالنسبة إليهم ولن أحاول أبداً إقناعه بأي طريقة أخرى، السوق فقط هي التي ستقرر ما إذا كان ما أقدمه مكلفاً للغاية للأخرين أم لا.

جاري ليف، المسافر الدائم الذي يساعد الأشخاص المشغولين على حجز عطلاتهم، يتقاضى سعرًا موحدًا للخدمة (250 دولارًا في وقت الضغط). في بعض الأحيان، يتطلب الأمر قدرًا لا بأس به من العمل للبحث وحجز الرحلة، ولكن في أحيان أخرى يكون محظوظًا وقد يستغرق الأمر دقيقتين من البحث ومكالمة هاتفية مدتها عشر دقائق. يعلم جاري أن الأشخاص الذين يحجز لهم الرحلة لا يهتمون بما إذا كان الأمر يستغرق عشر دقائق أو ساعتين؛ إنهم يدفعون مقابل خبرته في الحصول على رحلات الطيران التي يريدونها.

تكلفة الوقت: متغيرة، ولكن المتوسط هو ثلاثون دقيقة لكل حجز
 الفائدة: تذاكر درجة أولى ودرجة رجال الأعمال لجميع أنحاء
 العالم
 التكلفة: 250 دولارًا (النقطة الأساسية: لا تختلف التكلفة بناءً على
 الوقت)

يمكننا تتبع هذا الموضوع في كل قصة تقريبًا في الكتاب. بل إن بعض الأمثلة أكثر تطرفًا، لا سيما في نشر المعلومات. كل يوم، يشتري الأشخاص دورات دراسية تزيد على 1000 دولار أمريكي والتي لا يكلف توزيعها شيئًا تقريبًا؛ تتركز جميع التكاليف في التطوير والتسويق الأولي. عندما تفكر في سعر مشروع جديد، اسأل نفسك: "كيف ستحسن هذه الفكرة حياة عملائي، وما قيمة هذا التحسين بالنسبة إليهم؟" ثم حدد سعرك وفقًا لذلك، مع توضيح أن العرض يمثل قيمة كبيرة.



المبدأ 2: عرض نطاق أسعار (محدود)

يعد اختيار السعر المبدئي لخدمتك بناءً على الفائدة المقدمة للعملاء أهم مبدأ لضمان الربحية. ولكن لإنشاء أعلى ربحية أو على الأقل لإضفاء قدر من المرونة على نموذج عملك، ستحتاج بعد ذلك إلى تقديم أكثر من سعر واحد لعرضك. هذه الممارسة عادة ما تحدث فارقاً كبيراً في النتيجة النهائية، لأنها تسمح لك بزيادة الدخل دون زيادة قاعدة عملائك.

انظر إلى شركة أبل، التي تشتهر بإنتاج القليل جداً من المنتجات ولا تكلف نفسها عناء المنافسة على السعر. على الرغم من قلة المنتجات، هناك دائماً مجموعة من الأسعار والخيارات. يمكنك شراء أحدث جهاز آي باد أو جهاز كمبيوتر بسعر من المستوى الأول (والذي، لمن يعرف أبل، ليس رخيصاً)، أو بسعر متوسط، أو جهاز "المستخدم المتميز" الفاخر وعالي التكلفة. يعرف فريق القيادة في أبل - وأي شخص يستخدم نموذجاً مشابهاً - أن هذا النوع من التسعير يسمح للشركة بكسب أموال أكثر كثيراً مما قد تتفعله بخلاف ذلك. هذه هي الحال جزئياً لأن بعض الأشخاص سيختارون دائماً الأفضل والأكبر، حتى لو كان الأكبر والأفضل أعلى كثيراً من الإصدار العادي. ستؤدي هذه الأنواع من المبيعات إلى زيادة سعر البيع الإجمالي.

علاوة على ذلك، فإن امتلاك إصدارات متطورة يؤدي إلى إنشاء "سعر ثابت". عندما نرى سعراً باهظاً، فإننا نميل إلى اعتبار السعر المنخفض أكثر منطقية... ومن ثم خلق صفقة عادلة في أذهاننا. يسير التفكير الداخلي على هذا النحو: "رائع، مبلغ 2 مليون دولار لأحدث ماك بوك مبلغ ضخم، ولكن مهلاً، إن الطراز بقيمة 240 ألف دولار له الجودة نفسها تقريباً".

دعونا نلق نظرة على مثال لخيارين من خيارات التسعير: أحدهما معروض بسعر محدد، والآخر على هيكل متدرج. ضع في ذهنك أنه يمكنك استبدال أية أسعار هنا لتطبيق هذا على أي نشاط تجاري آخر.

الخيار 1: أعظم جهاز تحكم في العالم:
السعر: 87 دولارًا

الخيار 1 بسيط وي طرح نفسه على النحو التالي: هل تريد شراء هذا الجهاز
أم لا؟
إليك البديل الأفضل دائمًا تقريبًا:

الخيار 2: أعظم أداة تحكم في العالم
اختر الأداة المفضلة لديك أدناه

1. أداة التحكم الأعظم على الإطلاق، النسخة المخفضة. السعر: 87 دولارًا
2. أداة التحكم الأعظم على الإطلاق، نسخة أفضل. السعر: 129 دولارًا
3. أداة التحكم الأعظم على الإطلاق، إصدار مميز حصري. السعر: 199 دولارًا

يطرح الخيار 2 نفسه على النحو التالي: ما حزمة الأدوات التي ترغب في
شراؤها؟

من المحتمل أن يختار بعض المستهلكين الإصدار الحصري المميز،
وسيختار البعض الآخر الإصدار المخفض، لكن معظمهم سيختار الإصدار
الأفضل قليلًا. أنت لا ترغب في أن تكون خياراتك غريبة على الناس،
ولكن يمكنك تجربة هذا النموذج لإضافة طبقة أخرى في شكل "إصدار
متميز حقًا" في الخيار الأعلى أو إصدار "مميز مجاني" في الخيار الأدنى
يتيح للعملاء تجربة جزء من الخدمة دون دفع أي شيء.
دعونا الآن نلق نظرة على الحساب المالي لكلا الخيارين.

الخيار 1:

20 بيع بسعر 87 دولاراً

الدخل الإجمالي: 1740 دولاراً

الدخل لكل عملية بيع: 87 دولاراً

الفرق: إجمالي 924 دولاراً، أو 46

دولاراً لكل عملية بيع

الخيار 2:

20 عملية بيع بأسعار متغيرة (14)

اختاروا النسخة المتوسطة، 3 اختاروا

المخفضة، 3 اختاروا المميزة)

إجمالي الدخل: 2664 دولاراً

الدخل لكل عملية بيع: 133 دولاراً

مفتاح هذه الإستراتيجية هو تقديم نطاق أسعار محدود وليس كثيراً من الأسعار لإحداث ارتباك، وإنما بما يكفي لتزويد المشتريين بخيار محدد. لاحظ هذا التمييز المهم الذي يحدث بشكل طبيعي عندما تعرض خياراً: بدلاً من سؤالهم عما إذا كانوا يرغبون شراء أداتك، فإنك تسأل عن الأداة التي يرغبون في شرائها.

تشمل خيارات إنشاء نطاق سعري: إصدار رائع للغاية (ذهبي، درجة أولي، ممتاز)، المنتج + دليل المساعدة والإعدادات (الشيء نفسه الذي يتم بيعه بمساعدة خاصة)، وأي نوع من التفرّد أو الاختيار محدود الكمية.

يمكنك بيع المنتج نفسه حرفياً بأسعار مختلفة دون أي تغيير آخر. ما دمت لا تشير ضمناً إلى وجود ميزات مضافة في الإصدار الأعلى سعراً، فهذا ليس أمراً غير أخلاقي. الشركات الكبرى تفعل ذلك طوال الوقت؛ إنها الطريقة التي تجني بها شركات الهواتف المحمولة والفنادق وشركات الطيران الأموال. لتقليل الالتباس، من الأفضل أن تضيف شيئاً ذا قيمة حقيقية لكل إصدار من العرض ذي مستوى أعلى.



المبدأ 3: الحصول على المال أكثر من مرة

تتمثل الإستراتيجية النهائية للتأكد من أن يبدأ مشروعك بداية جيدة في التأكد من أن يوم الدفع الخاص بك لا يأتي مرة واحدة فقط - ويفضل أن تكون لديك أيام دفع متكررة من العملاء أنفسهم على أساس موثوق. ربما تكون قد سمعت عن بنود مثل برنامج الاستمرارية وموقع العضوية والاشتراكات. تعني جميعها تقريباً الشيء نفسه: الحصول على أموال مرات ومرات من قبل العملاء أنفسهم، عادةً للوصول المستمر إلى خدمة أو التسليم المنتظم للمنتج.

عندما كان الناس يقرأون الصحف (الصحف الورقية الفعلية)، كانوا يشتركون في توصيلها إلى عتبة بابهم أو مكتبهم. في هذه الأيام، يقدم آي تيونز وNetflix والاشتراك في مسلسلك التلفزيوني المفضل أو سلسلة منتظمة من الأفلام. لدى شركات المرافق والخدمات برنامج فوترة منتظم؛ حيث تدفع كل شهر مقابل القدرة على تشغيل الأنوار وتسخين المياه. لعقود من الزمان، كان نادي كتاب الشهر (بأشكال مختلفة) يسلم كتباً جديدة لأعضائه بشكل منتظم.

يمكن لأي عمل تجاري تقريباً إنشاء برنامج استمرارية. بالحديث عن نوادي الكتاب، يوجد أيضاً نادي المخمل الشهري، ونادي زيت الزيتون الشهري، ونادي هدايا الكلاب الشهري. في بورتلاند، تدير صديقتي جيسي نادي الكعك المكوَّب الشهري. إذا كنت تحب نباتات البونساي ولكنك غير قادر على إبقائها حية فترة طويلة، فإن نادي نباتات البونساي الشهري مناسب لك، ولكن سيتعين عليك الاختيار من بين أربع شركات متنافسة تقدم إصدارات مختلفة*.

لماذا يعد حصولك على المال، مرة بعد أخرى، أمراً مهماً؟ أولاً، لأن ذلك يمكن أن يجلب لك الكثير من المال، وثانياً، لأنه دخل موثوق به لا

* نعم، هذه كلها أمثلة حقيقية. ابحث عنها عبر جوجل.

يعتمد على عوامل خارجية. دعنا نعرض بعض الأرقام السريعة، بافتراض أنك تقدم خدمة اشتراك مقابل 20 دولارًا في الشهر:

100 مشترك بسعر 20 دولارًا = عائداً شهرياً قدره 2000 دولار أو عائداً سنوياً قدره 24000 دولار
 1000 مشترك بسعر 20 دولارًا أمريكيًا = عائداً شهرياً قدره 20,000 دولار أو إيرادات سنوية قدرها 240 ألف دولار أمريكي.

يمكنك تعديل إما عدد المشتركين وإما سعر الخدمة المنتظمة لتحقيق تحسينات كبيرة. على سبيل المثال: تؤدي إضافة 50 مشتركاً إلى جني 1000 دولار إضافي شهرياً، أو 12000 دولار إضافي سنوياً. يؤدي رفع السعر إلى 25 دولارًا أمريكيًا في الشهر بقاعدة مشتركين تولد 1000 دولار إلى جني 5000 دولار إضافي شهرياً، أو 60 ألف دولار أمريكي إضافية سنوياً. يؤدي تعديل كلا الخيارين - جذب المزيد من المشتركين ورفع السعر - إلى زيادة أكبر.

(ملاحظة: لا تتوقف كثيراً عند الأرقام الدقيقة هنا. النقطة المهمة هي أنه في كل حالة تقريباً، سيحقق نموذج تحصيل الفواتير المنتظم دخلاً أكبر بمرور الوقت مقارنةً بنموذج البيع الفردي.)
 والأفضل من ذلك، بعد جذب العملاء إلى نموذج منتظم (مع حرصك على أن تبقوهم سعداء للغاية)، فمن المرجح أن يشتروا أشياء أخرى منك. براين كلارك خبير في برامج الاستمرارية، حيث أنشأ إمبراطورية حقيقية من خلال فن نقل العملاء من عمليات الشراء لمرة واحدة إلى الاشتراكات المنتظمة. إليك ما سيقوله عن هذه العملية:

نموذجنا العام هو تقديم مجموعة متنوعة من المنتجات والخدمات المتكاملة. بعضها عبارة عن عمليات شراء لمرة واحدة تبدأ بها علاقة العميل معنا، والبعض الآخر عبارة عن برامج وخدمات استضافة تتضمن فواتير شهرية

أوربع سنوية منتظمة. بينما نسعى جاهدين لبناء جميع خطوط الإنتاج لدينا، تتمثل الإستراتيجية العامة في نقل أكبر عدد ممكن من عملاء الشراء لمرة واحدة إلى خدمة منتظمة مربحة أكثر.

على سبيل المثال: يبيع قسم إستوديو برس لدينا تصميمات وورد برس للناشرين عبر الإنترنت ولدينا أكثر من 50000 عميل. هذه عمليات شراء لمرة واحدة، على الرغم من أن العديد من الأشخاص ينتهي بهم الأمر بالعودة لشراء خيارات تصميم إضافية. كما نقدم الدعم المستمر لجميع هؤلاء العملاء.

بمرور الوقت، نقدم خدمة سكراب سيو الخاصة بنا أو خدمة استضافة وورد برس الجديدة لعملاء إستوديو برس، والتي تنقل طبيعة العلاقة إلى علاقة أكثر فائدة من الناحية الاقتصادية بالنسبة إلينا. ولكن المكون السري في هذا الترحيل هو الثقة التي طورناها مع هؤلاء العملاء من الشراء الأولي لمرة واحدة. نحن نعامل الناس بشكل جيد، فقط. هذا يعني قبل حتى إجراء عملية بيع أولية باستخدام المحتوى المجاني الخاص بنا، بل والأفضل بمجرد أن يصبحوا عملاء، بغض النظر عن حجم الشراء.

مفتاح هذا النموذج ليس حصة السوق. إنها حصة العميل. ولكي تربح المزيد من ميزانية كل عميل؛ عليك أولاً أن تعامل كل عميل بحماس باعتباره "العميل الأفضل"، بغض النظر عن من ينتهي به الأمر إلى أن يصبح "العميل مدى الحياة" الذي يُضرب به المثل.

أهم شيء يقوله برايان هنا في الفقرة الأخيرة: "لا يتعلق الأمر بحصة في السوق؛ بل بحصة العميل". مثل العديد من الأشخاص في هذا الكتاب، لا يقضي "براين" وقتاً طويلاً في القلق بشأن ما يفعله الآخرون - إنه قلق بشأن تحسين حياة عملائه من خلال الخدمات المفيدة. نتيجة ذلك، يدفعون له باستمرار.

•••

الحصول على أجر أكثر من مرة أمر رائع، لكن انتبه لبعض المخاوف. أولاً، يشعر العديد من العملاء بالقلق من الاشتراكات؛ لأنهم قلقون من استمرار دفع فواتيرهم مقابل الخدمة بعد التوقف عن استخدامها، أو أن

الإلغاء سيكون مشكلة كبيرة. (للتعامل مع المشكلة الثانية، أنشأتُ زرَّ إلغاء "لاداعي للقلق" لموقعي.) لتشجيع موجات واسعة من الاشتراكات الأولية، يقدم العديد من البرامج تجارب مجانية أو منخفضة التكلفة للحصول على آفاق جديدة عند الإطلاق التجريبي الأول. ينجح هذا الأسلوب، ولكن غالباً ما يكون هناك معدل كبير للتسرب بعد انتهاء التجارب. فقط كن على علم بهذا، وتأكد من الاستمرار في تقديم القيمة ما دام الأشخاص يدفعون!

تجربة بقيمة 35,000 دولار

في أحد الأيام تلقيت رسالة مثيرة للاهتمام من أحد عملائي، الذي نجح في تأسيس شركة جديدة خلال العام الماضي ويحقق الآن ما متوسطه من 4,000 دولار إلى 5,000 دولار شهرياً من صناعته. أخبرني في الرسالة الإلكترونية عن نتائج تجربة مثيرة للاهتمام. سألت عما إذا كان بإمكانني مشاركة النتائج مع عملاء آخرين (وفي النهاية وضعها في هذا الكتاب)، لكنه كان قلقاً بشأن معرفة منافسيه لمدى سهولة زيادة الأرباح. لقد قال أخيراً بأنه يمكنني مشاركة المعلومات ما دمتُ لن أكشف هويته. ها هي ملاحظة المتابعة التي أرسلها إلي مع التفاصيل:

كما ذكرت بالأمس، أردت التحقق من شيء ما في المنتج الخاص بي. لقد أعددت تجربة لاختبرت متغيراً واحداً فقط: السعر. في إحدى صفحات المبيعات كان لدي 49 دولاراً، وفي صفحة أخرى كان لدي 89 دولاراً. لم يكن هناك شيء مختلف على الإطلاق - نص الإعلان نفسه، وخطوات عملية الشراء نفسها، وكذلك إعدادات التوصيل. لأكون صادقاً، اعتقدت أن 49 دولاراً كان سعراً أفضل، لكنني حددت هذا السعر بشكل عشوائي إلى حد ما. خمن ماذا؟ انخفض التحويل... قليلاً. لكن الدخل الإجمالي زاد بالفعل! هذا ما فاجأني حقاً. اكتشفت أنه يمكنني بيع أقل ولكن في الواقع أجنبي المزيد من المال بسبب ارتفاع السعر.



قورت بعد ذلك اختياره بسعر 99 دولاراً، لم لا، ليس كذلك؛ لكن من 89 دولاراً إلى 99 دولاراً، رأيت انخفاضاً أكبر قليلاً، وت شعرت بالقلق، لقد عدت الآن إلى 89 دولاراً، وحتى مع أخذ التحويل المنخفض في الاعتبار، أدركت أنني أعطيت لنفسى زيادة قدرها 24 دولاراً على كل منتج يتم بيعه. في هذه الأيام نبيع أربع نسخ على الأقل يومياً. إذا ظل كل شيء ثابتاً، فسأربح 35,040 دولار إضافي هذا العام. كل ذلك من اختيار واحد.

لقد قررت إجراء المزيد من الاختبارات.

ليس هذا مثبِّراً للاهتمام؟ إليك كيفية تقسيم الأرقام في هذا المثال:

مبيعات أقل، مال أكثر

الخيار الأول: سعر 49 دولاراً	الخيار الثاني: 89 دولاراً
2٪ معدل التحويل	1.5٪ معدل التحويل (25٪ انخفاضاً)
المبيعات لكل 1000 عميل محتمل = 20	المبيعات لكل 1000 عميل محتمل = 15
الإيرادات لكل 1000 عميل محتمل = 980 دولاراً	الإيرادات لكل 1000 عميل محتمل = 1335 دولاراً

النتيجة: خمس عمليات بيع أقل، ولكن 355 دولاراً إضافياً من العائدات.

لاحظ أنه إذا انخفض معدل التحويل أكثر، على سبيل المثال، إلى 1٪ بدلاً من 1.5٪، فلن يكون تغيير السعر فكرة جيدة. لكن في بعض الحالات، تكون الاختبار في الواقع أفضل معاً هي عليه في هذا المثال: عندما ترفع السعر، لا ترى دائماً انخفاضاً في معدل التحويل. إذا نضجت في رفع الأسعار دون خفض معدل التحويل، فقد حان الوقت للاحتفال.

النقطة المهمة هي أن تجربة السعر هي إحدى أسهل الطرق لخلق أرباح (واستدامة) أعلى في الأعمال التجارية. إذا لم تكن متأكدًا من السعر الذي يجب استخدامه لشيء ما، فجرب سعرًا أعلى دون تغيير أي شيء. لخص وشاهد ما سيحدث. قد تجد أنك ربحت 24 دولاراً إضافياً لكل عملية بيع... وربما أكثر.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

لديك أكثر مما تعتقد

بعد أن قابلت ناعومي دانفورد في إنجلترا، رأيتها مرة أخرى بعد عام في أوستن، تكساس، حيث كنا في المدينة من أجل مجمع مهرجانات ساوث باي ساوثويست. في وقت سابق من ذلك اليوم، واجهت مشكلة مالية. لم تكن المشكلة نقص المال. كان عملها يسير على نحو جيد للغاية، وفي طريقه إلى كسر حاجز المليون دولار في السنة. كانت المشكلة هي الوصول إلى المال. نظراً لأن ناعومي كندية لكنها عاشت في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأماكن أخرى؛ فغالباً ما تواجه مشكلات تتعلق بإغلاق حساب باي بال الخاص بها في أثناء سفرها حول العالم؛ ما يترك لها الكثير من الأموال في الحساب دون وسيلة للوصول إليها. في هذه الحالة، كانت بحاجة إلى 900 دولار للتسجيل في مؤتمر تم الإعلان عنه للتو... وسوف تنفذ تذاكره بسرعة. ماذا عليها أن تفعل؟

أدركت ناعومي أنه على الرغم من أنها لم يكن لديها 900 دولار بحوزتها، فإنها على الأرجح تعرف شخصاً في أوستن سيرغب في إقراضها استخدام بطاقة ائتمان حتى تتمكن من التسجيل. سألت حولها، وجدت ثلاثة من المتطوعين في أول دقيقتين قالوا جميعاً: "بالتأكيد، لا مشكلة. إليك بطاقة ائتماني".

عندما تحدثنا عن ذلك أكثر، أدركنا أن معظمنا لديه إمكانية الوصول إلى جميع أنواع رأس المال المالي والاجتماعي الذي لا نفكر فيه عادةً، ولكن يمكننا الاستعانة به بسهولة إذا لزم الأمر. إذا لم يمنحها أحدهم بطاقته الائتمانية، لكان شخص آخر فعل ذلك. كانت الحيلة أنها يجب أن تكون على استعداد للتفكير بشكل خلاق. إذا كانت قد قالت فحسب: "أوه، أعتقد أنني لا أستطيع التسجيل الآن"، لكانت قد فوتت المؤتمر. أدت القدرة على التفكير في وسائل مختلفة لتحقيق هدفها إلى خروج ناعومي من مأوى المشردين قبل عقد من الزمان وإلى تأسيس شركتها إيتيبز التي

حققت نجاحًا كبيرًا. قالت: "قبل أن أبدأ مباشرة، كنت أستقل الحافلة إلى العمل، وأحقق 55% فقط من دخل قيمته 30 ألف دولار. تم قطع الخدمة عن هاتفي بسبب عدم الدفع. الآن أنا أوظف ستة أشخاص وأساعد مئات آخرين في العمل لحسابهم الخاص".

لدينا جميعا أكثر مما نعتقد. دعونا نستخدم ما لدينا بشكل جيد.

نقاط رئيسية

- لا حرج في امتلاك هواية، ولكن إذا كنت تدير مشروعًا، فإن الهدف الأساسي هو كسب المال.
- مراكمة الديون لبدء مشروع أمر اختياري تمامًا. في كل يوم، يفتح الناس ويديرون مشاريع ناجحة دون أي نوع من الاستثمار أو الاقتراض الخارجي.
- يمكن للمشروعات العادية تحسين احتمالات نجاحها بشكل كبير عن طريق الحصول على أموال بأكثر من طريقة وفي أكثر من مرة. يمكنك القيام بذلك بعدة طرق. (سنغطي هذا أكثر كثيرًا في الفصل 11).
- سواء تعلق الأمر بالمال أو الوصول إلى المساعدة أو بأي شيء آخر، فمن المحتمل أن يكون لديك أكثر مما تعتقد. كيف يمكنك أن تكون مبدعًا في العثور على ما تحتاج إليه؟



الجزء الثالث

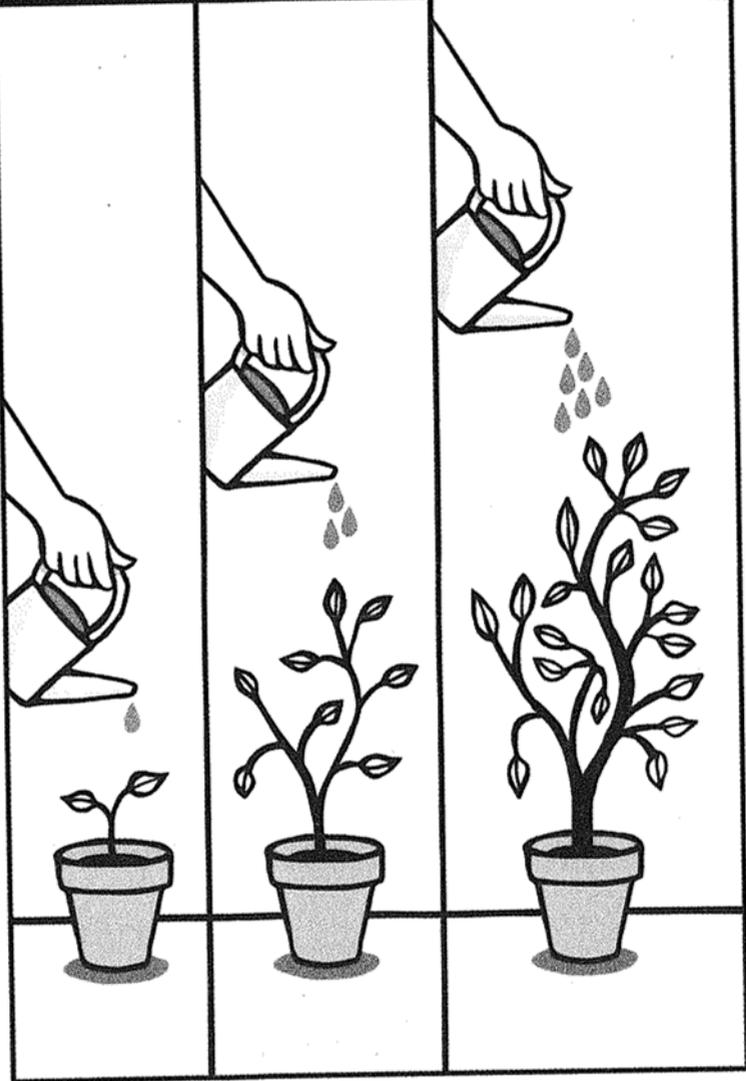
التعزيز والخطوات التالية

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



11. النمو



تعديل مسارك إلى البنك: كيف يمكن للمشروعات الصغيرة أن تجلب زيادات كبيرة في الدخل

"ذكر الناس بأن الربح هو الفارق بين الإيراد والنفقة.
سيجعلك هذا تبدو ذكيًا".

- سكوت آدمز -

ناقشت نماذج دراسات الحالة لدينا مرارًا وتكرارًا كيف أن نمو النشاط التجاري ليس صعبًا مثل تأسيسه. من الجمل الشائعة التي سمعناها كثيرًا: "لقد استغرق الأمر بعض الوقت للعثور على شيء حقق نجاحًا، ولكن بمجرد أن بدأنا في العمل، اكتسبنا نشاطًا وسرعان ما مضينا قدمًا بخطى متسارعة".

كما رأينا في قصة نيك جاتينز في الفصل 6 - الرجل الذي كان متحمسًا لبيع أول نسخة المطبوعة بقيمة 50 دولارًا - أحيانًا يكون البيع الأول هو الأصعب ولكنه أيضًا الأكثر مكافأة لجهودك. قال العديد من الأفراد الآخرين الشيء نفسه: "كان اليوم الذي نفذت فيه أول عملية بيع لحسابي هو اليوم الذي علمت فيه أن نشاطي التجاري سينجح. كل ما جاء بعد ذلك كان بمنزلة تعزيز للنجاح الأولي".

أسميه مبدأ "أول 1.26 دولار هو المبلغ الأصعب"؛ لأنني ذات يوم منذ عدة سنوات جئيت أول 1.26 دولار من مشروع جديد في أثناء توقفي في

مطار بروكسل. لم يكن بإمكانني تحمل تكلفة وجبة بلجيكية واحدة في اليوم، لكن كان لدي شعور جيد حيال المستقبل. في هذا الفصل، سنبحث طرق المضي قدماً من خلال زيادة الدخل في نشاط تجاري قائم. كيف يحدث هذا؟ لا شك أن هناك عددًا قليلاً من العوامل المختلفة. الزخم مهم، وكذلك الاهتمام المستمر لصاحب العمل. كلما طالت فترة وجود نشاط تجاري صغير، مع وجود عملاء ومتابعين يقولون أشياء جيدة عنه؛ راج النشاط وكثر الحديث عنه. بالإضافة إلى هذه العوامل الطبيعية، فإن سلسلة من الإجراءات الصغيرة المنتظمة هي كل ما يتطلبه الأمر للعديد من الشركات للانتقال من القاع إلى القمة في فترة زمنية قصيرة. تُسمى هذه الإجراءات التعديلات.

• • •

كان نيف لا بوود متزلجاً مخضرمًا. وكان يعيش في ويسلر، بمقاطعة كولومبيا البريطانية الكندية، حيث يعمل بوتيرة "غير منتظمة" في المطاعم ليلاً بينما يتزلج على الجليد أثناء النهار. كان نيف يغطي احتياجاته الأساسية بصعوبة ولكن أحواله كانت لا بأس بها... ذلك حتى تم تسريحه من عمله المؤقت. كان نيف في حاجة إلى تغطية نفقاته، فبدأ في تقديم دروس التزلج على الجليد، وهي وظيفة بدوام جزئي كانت موضع تقدير كبير من قبل طلابه.

كان تعليم الطلاب شخصياً على منحدرات ويسلر أمراً ممتعاً ومجزياً، ولكنه كان يحتوي أيضاً على عدد من القيود الأساسية التي لا يمكن تجنبها مثل الكثير من المنافسة، وعدد قليل نسبياً من العملاء، وأوقات محدودة من العام يمكن فيها العمل. كان نيف يعلم أن الناس في جميع أنحاء العالم يريدون التعلم عن التزلج على الجليد - ماذا لو كان بإمكانه تعليمهم جميعاً افتراضياً، دون الحاجة إلى الوجود في المكان نفسه؟ بعدما نظم أموره،

عمل نيف مع اثنين من الأصدقاء المقربين لإنشاء سلسلة إدمان التزلج، وهي سلسلة عالمية من دروس التزلج على الجليد.

حققت السلسلة نجاحاً فورياً، حيث اجتذبت عملاء من عشرين دولة وحققت مبيعات قيمتها 30 ألف دولار في العام الأول - وهذا ليس بالأمر السيئ لمتزلج بائس الحال. (نظراً لأن نيف لم يكن قط يركز على جني الأموال، فقد كان هذا أعلى دخل سنوي حصل عليه حتى تلك اللحظة). في العام التالي، ركز تفكيره أكثر على العمل، وتوسع أكثر مع شركائه ومجموعة أوسع من المنتجات. والنتيجة كانت أقل قليلاً من 100000 دولار كصافٍ للدخل. واصل نيف التزلج على المنحدرات أثناء النهار، ولكنه عمل من كُتب مع شركائه الجدد خلال فترات الركود لتوسيع نطاق الأعمال بشكل أكبر. كانت الخطة التالية عبارة عن ترجمة السلسلة للغات الأجنبية: لقد انتشرت سلسلة إدمان التزلج حول العالم في تسع لغات، ومن المقرر طرح المزيد من الإصدارات بناءً على طلب العملاء.

بطبيعة الحال، تواجه المشروعات المتنامية تحديات. كان على نيف، بصفته رائد أعمال عرضياً، غير مدرب، أن يتعلم الكثير عن الإستراتيجية والمحاسبة والتسويق. مثلاً وصلت الملصقات الدعائية التي تم طلبها من الصين متأخرة شهوراً وفي حالة غير صالحة للاستعمال. بعد عامين فقط، كان النشاط في طريقه لتحقيق 300 ألف دولار كربح على الأقل. كما سمعنا مراراً وتكراراً في قصص أخرى، يتحدث نيف بفخر عن استقلاله الجديد. يقول: "بصراحة، كان بدء هذا العمل بعد تسريحي من عملي المؤقت أفضل قرار اتخذته في حياتي، وأفضل ما في الأمر هو الحرية والقدرة على فعل ما أحب. خطتي هي السفر مدة ستة أشهر من كل عام وإدارة العمل طوال الستة أشهر الأخرى". وبالطبع، أثناء إدارته للشركة، كان لا يزال لديه متسع من الوقت للذهاب إلى المنحدرات وممارسة التزلج.



تعديل مسارك إلى البنك: الصورة الكبيرة

السبب غير الخفي وراء تحسين الدخل لدى شركة قائمة هو عبر التعديلات: تغييرات صغيرة تُحدث تأثيرًا كبيرًا. إذا كان معدل التحويل لمنتج هو 1.5% وزدت أنت المعدل إلى 1.75%، فإن الفارق يضيف الكثير من المال مع مرور الوقت. إذا كان النشاط التجاري يجذب عادة أربعة عملاء جدد يوميًا ثم بدأ في جذب خمسة، فسيكون التأثير هائلًا. لا تحقق الشركة في هذه الحالة دخلًا إضافيًا بنسبة 25% فحسب، بل إنها قامت أيضًا بتنويع قاعدة عملائها.*

إذا قمت بتنمية حركة المرور الخاصة بك قليلاً وزدت معدل التحويل قليلاً مع زيادة متوسط سعر البيع قليلاً، فسينمو عملك كثيرًا. هذه أهم المجالات التي يجب تركيز جهود التعديل عليها، لذلك دعونا نلق نظرة عليها من كتب.

زيادة حركة المرور. سواء كان لديك موقع ويب أو واجهة متجر، دون الأشخاص الذين يزورونك بانتظام لمشاهدة عرضك، ليس لديك عمل تجاري فعلي. تعني حركة المرور الانتباه. ما مقدار الانتباه الذي يحظى به عملك؟ سمعت من صاحبة عمل جديدة أنها أصيبت بخيبة أمل من نتائج إطلاق أول منتج لها؛ لأن أربعة أشخاص فقط اشتروا. سألتها: "كم عدد العملاء المحتملين في قائمتك؟".

قالت: "لست متأكدة تمامًا، ربما مائة؟".

قلت لها إنني معجب بذلك؛ لأن 4% معدل تحويل رائع للعديد من الشركات. كانت المشكلة هي عدم دفع المزيد من جمهورها المحدود إلى الشراء. كان الأمر يتعلق بجذب المزيد من الجمهور في المقام الأول.

* أنا ممتن لسونيا سيمون وبريان كلارك للنقاش وتقديم نصائح مفيدة حول هذا الموضوع

أفضل ما يمكنك فعله في هذه الحالة هو التركيز على زيادة حركة المرور، ومن ثم جذب المزيد من العملاء المحتملين.*

زيادة التحويل. بمجرد أن تكون لديك قاعدة ثابتة من الاهتمام (سواء تم قياسها في حركة المرور في الموقع أو بطريقة أخرى)، سترغب في إلقاء نظرة فاحصة على معدل التحويل: النسبة المئوية للعملاء المحتملين الذين أصبحوا عملاء، والطريقة التقليدية لزيادة معدل التحويل هي من خلال الاختبار عبر قياس تأثير إعلان ترويجي (أو عرض، أو عنوان، أو أي شيء آخر) مقابل شيء آخر واعتماد الشيء المؤثر.

حركة المرور ← اختبار أ/ب ← مقارنة النتائج

بعد أن تكون لديك وسيلة مؤثرة، انتقل إلى اختبار آخر، ودائمًا عارض "الأسلوب الفائز" بأسلوب آخر. (تتيح لك أداة تحسين المواقع من جوجل القيام بذلك مجانًا).

يمكن أن تكون هذه بالفعل إستراتيجية جيدة. ومع ذلك، هناك نصيحة واحدة: قد يكون مهمًا أكثر أن تولي اهتمامًا أكبر للمكان الذي يأتي منه العملاء عما يمكنك فعله لتحويلهم إلى عملاء منتظمين بمجرد وصولهم. قال لي المؤلف ورائد الأعمال راميت سيثي: "الاختبار مهم، لكن أهميته تتضاءل بالمقارنة مع مصدر حركة المرور، يجب الناس قضاء الوقت في الاختبار الجزئي للعناوين الرئيسية والإعلان والرسومات وحتى الصناديق الصغيرة. يمكنهم عادةً تحقيق عوائد أكبر من خلال التركيز على المصدر".

زيادة متوسط سعر البيع. إذا كان بإمكانك زيادة متوسط سعر البيع لكل طلب، فسيؤدي ذلك إلى زيادة صافي أرباحك، تمامًا كما ستؤدي زيادة

* لدى كوريت بر مجموعة مفيدة (ومجانية) من الموارد عن بناء حركة المرور على Thinktraffic.net.

حركة المرور أو التحويل. يمكنك القيام بذلك بسهولة أكبر من خلال عمليات الارتقاء بالبيع، والبيع العابر، والبيع بعد البيع. إذا كنت تتسوق على موقع أمازون، فمن المحتمل أنك رأيت تصنيفات "العناصر ذات الصلة" و"العملاء الذين اشتروا هذا العنصر اشتروا هذه العناصر أيضاً". يتم إبراز هذه السمات (وتُكرر على نطاق واسع في كل مكان آخر) لسبب بسيط هو أنها مؤثرة بصورة جيدة للغاية.

الفرق بين كل من الارتقاء بالبيع والبيع العابر والبيع بعد البيع موضع أدناه:

الرسالة	كيف يتم؟	
"هل تريد البطاطس المقلية مع ذلك؟"	يقدم إصداراً أعلى مستوى أو عنصراً إضافياً عند الشراء	الارتقاء بالبيع
"اشترى الأشخاص الآخرون الذين أجروا عملية الشراء نفسها هذه الأشياء أيضاً"	يقدم "العناصر ذات الصلة" للعملاء الذين يجرون عملية شراء	البيع العابر
"شكراً! هذا العرض الإضافي لمرة واحدة مقدم فقط للعملاء"	عرض خاص يُقدّم للعملاء بعد البيع مباشرة.	البيع بعد البيع

(ستسمح لك عربة التسوق ومعالج الدفع الجيدان بإضافة هذه العناصر بسهولة. إذا لم يكن الأمر كذلك، فقد حان الوقت لتغيير الخدمات).

بع المزيد للعملاء الحاليين. من المرجح أن يستجيب عملاؤك الحاليون للمبيعات أو العروض الترويجية أو العروض الإضافية من أي نوع. من خلال التواصل معهم بشكل متكرر، من المؤكد إلى حد كبير أنك ستحقق دخلاً إضافياً. ستحتاج إلى توخي الحذر بشأن عدم الإلحاح عليهم كثيراً، والمفتاح هو التوازن: يريد عملاؤك أن يسمعوا منك. لقد أعطوك المال مقابل شيء يقدرونه. سهّل عليهم القيام بذلك مرة بعد أخرى.

تعديل مسارك إلى البنك: كل التفاصيل

عندما تحدثت مع أصحاب الأعمال حول نوع التعديلات التي عملوا عليها، قال الكثيرون أشياء مثل "أهم شيء هو الاستمرار في اتخاذ الإجراءات". فيما ذكر آخرون تخصيص نصف ساعة كل صباح للعمل بصرامة على تحسينات النشاط قبل الفوص في إدارة العمل الفعلي. كل هذا يبدو جيداً، ولكنه يطرح أيضاً السؤال التالي: إذا قررت اتخاذ إجراء، فكيف سيبدو الإجراء؟ كيف ستقضي نصف ساعة يومياً في تحسين مشروعك؟ فيما يلي بعض الأمثلة الشائعة على التعديل القائم على اتخاذ إجراء:

أنشئ قاعة مشاهير. سلط الضوء على أفضل عملائك؛ دعهم يروا قصصهم الخاصة حول الكيفية التي ساعدتهم بها عملك. يساعد ذلك في تقديم مجموعة متنوعة من القصص، حيث سيتعامل الناس مع وجهات نظر وخلفيات مختلفة. كما يوفر هذا "دليلاً اجتماعياً" على أن منتجك أو خدمتك تناسب جميع أنواع الأشخاص.

أسس ارتقاء جديداً بالبيع. من المرجح أن تكون إضافة عرض بيع جيد - أو عدة عروض - أسهل وأقوى إستراتيجية ممكنة تُستخدم لزيادة متوسط حجم الطلب الخاص بك. يشعر بعض أصحاب الأعمال في البداية بالقلق من عمليات الارتقاء بالبيع، ولا يرغبون في تطبيق تقنية الضغط العالي أو أية تقنية "مخادعة". لكن الارتقاء الجيد بالبيع ليس خداعاً على الإطلاق؛ إنه مناسب للسياق ويحظى بالتقدير من العملاء. "شكراً على العرض!" هذا رد شائع. فكر في مثال الذهاب إلى مطعم لم تكن تخطط فيه لتناول الحلوى، ولكن توصية النادل بشأن حلوى بودنج الخبز بالشيكولاتة مقنعة للغاية إلى حد أن عليك تجربتها... وتجدها لذيذة. لقد بيع لك العرض بنجاح، وكنت سعيداً بذلك.



صفحة التأكيد التي تظهر بعد الشراء عبر الإنترنت هي أحد أفضل الأماكن وأقلها استخداماً لعرض البيع. بعد أن يشتري العميل مباشرة، يميل بشدة إلى شراء شيء آخر. قدم عرضاً قوياً على هذه الصفحة، ويمكن أن يصبح معدل الاشتراك الخاص بك 30% أو أعلى.

شجع الإحالات. يعرف معظم الناس أن الكلام الشفهي هو أكبر مصدر لترويج الأعمال الجديدة، ولكن بدلاً من انتظار حدوث شيء ما، يمكنك تشجيع عملائك على نشر الخبر. * عند طلب الإحالات، من المفيد أن تكون محدداً: قد يكون طلب من قبيل "هل يمكنك إرسال عرضنا إلى ثلاثة من أصدقائك؟" أو "هل يمكنك الإعجاب" بصفحتنا على فيسبوك؟" خياراً جيداً. مرة أخرى، تعد صفحة الموافقة بعد الشراء مكاناً جيداً للقيام بذلك، بالإضافة إلى رسالة بريدية يتم إرسالها بعد بضعة أيام.

اعقد مسابقة. كما هو مذكور في الفصل 9، يصبح بعض الناس متحمسين للغاية بشأن المسابقات والهدايا. ابحث عن طريقة لمنح جائزة وادع الناس للمنافسة. كلما كانت الجائزة أكبر، أو كانت المسابقة فريدة من نوعها، كان ذلك أفضل. قد لا تحقق الكثير من المبيعات من المسابقة، لكنها ستجلب لك المزيد من الاهتمام وجمهوراً أكبر للمبيعات المستقبلية.

قدم أقوى ضمان يمكنك التفكير فيه. معظم الشركات لديها ضمانات مملّة: إذا لم يعجبك هذا؛ فستسترد أموالك. ولكنك عندما تشتري شيئاً ما من منتجاتنا، فإن أموالك ليست كل ما يهمنا. نحن أيضاً قلقون بشأن الوقت واعتماد المنتج. إذا كان عليّ أن أعيد شيئاً، فهل سيكون ذلك أمراً مرهقاً؟ اجعل الأمر عكس ذلك - تقدم بعض الشركات ضماناً بنسبة 110 بالمائة؛ ما يضمن أن العبء يقع على عاتق الشركة. ابتكرت شركة زايبوس

* كتب جون جانتشس كتاباً رائعاً بعنوان The Referral Engine، والذي يدور حول إنشاء عملية منهجية لتشجيع الإحالات. أنصح به بشدة.

الشحن المجاني في حالتني الشراء والإرجاع للتخلص من التردد في شراء الأحذية دون تجربتها. فاضطرت مجموعة من المنافسين إلى أن يحدوا حذوها.*

وبدلاً من ذلك، اعقد صفقة كبيرة بخصوص عدم تقديم أي ضمان. بدلاً من تقديم ضمان لا يُصدّق، لا تقدم أي ضمان - وقدم صفقة كبيرة مرتبطة بهذه الحقيقة. لاحظ أن هذه الإستراتيجية عادةً ما تنجح بصورة أفضل مع المنتجات الفاخرة. من المحتمل أن يؤدي ذلك إلى انخفاض المبيعات الإجمالية، ولكنه يزيد من مستوى الالتزام لدى أولئك الذين يشترون.

ومن المفارقات أن الأشخاص الذين يدفعون مقابل المنتجات الفاخرة يميلون إلى أن يكونوا عملاء أفضل في كل مكان. قال لي صاحب عمل باع مجموعة واسعة من المنتجات بأسعار مختلفة: "المشترون الذين يدفعون الأسعار المنخفضة هم الأسوأ، لدينا شكاوى من الأشخاص الذين يدفعون 10 دولارات ويتوقعون أن يحصلوا على كل شيء أكثر كثيراً من أولئك الذين يدفعون 1000 دولار." لقد لاحظت تأثيراً مشابهاً في عملي الخاص، حيث إن الأشخاص الذين يشترون الإصدار الأقل سعراً من شيء ما، يحققون معدلاً أعلى كثيراً من مشكلات واستفسارات خدمة العملاء من أولئك الذين يشترون الإصدار الأعلى سعراً.

الدرس الأساسي في كل هذه الأفكار هو أن تكون دائماً مجرباً. جرب أشياء جديدة، وانظر ماذا يحدث.

* من الأسرار غير المعروفة على نطاق واسع في زابوس أنهم يستعدون العملاء الذين يسيئون استخدام سياسة الإرجاع السخية. أوضح لي الرئيس التنفيذي توني هسي أن إذا استغلهم العميل بشكل صارخ - إعادة الأحذية البالية في اليوم 364 من فترة الإرجاع التي تمتد إلى 365 يوماً، على سبيل المثال - فسوف يطبقون سياسة رد المال بكل احترام في هذه المرة، لكنهم سينصحون هذا العميل بلطف ألا يشتري من زابوس بعد ذلك. وأضاف أن معظم الناس صادقون، لحسن الحظ.

الانتقال من المنتج إلى الخدمة، ومن الخدمة إلى المنتج

شيء سهل آخر يمكن للعديد من الشركات الحالية القيام به لإضافة مصدر إيرادات جديد بسرعة وهو تقديم خدمة من مشروع قائم على المنتج أو تقديم منتج من مشروع قائم على الخدمة. هل تذكر القصة المتعلقة بالمطعم في الفصل 52؟ يذهب معظم الناس إلى مطعم حتى يتمكنوا من الاسترخاء والسماح للموظفين بخدمتهم. لكن آخرين يكونون مهتمين حقًا بكيفية الطهو، لذلك تقدم المطاعم أحيانًا دروسًا في الطهو لاستعراض وصفاتهم المفضلة وخلق المزيد من الولاء بين رواد المطعم الدائمين. المفتاح هنا أن الدروس تقام في يوم السبت أو الأحد بعد الظهر، في الأوقات التي يكون فيها المطعم مغلقًا أو غير مزدحم بالرواد. ليلة السبت مخصصة لحدث تناول العشاء الرئيسي.

إذا كان لديك مشروع منتج، فاسأل نفسك هذا السؤال: "منتجي هو... كيف يمكنني تعليم العملاء عن ب؟" ثم أنشئ إصدارًا جديدًا من عرضك يتضمن الاستشارات أو التدريب أو جلسة "بدء التشغيل" أو الدعم الفني المتميز أو أي شيء آخر. وضّح أن العملاء لا يحتاجون إلى الخدمة فعليًا؛ ويمكنهم تدبير أمورهم بأنفسهم باستخدام المنتج فقط. ولكن بالنسبة لأولئك الذين يرغبون في إرشاد إضافي، فإن الخدمة متاحة وتنتظرهم.

قام بييري مارشال، مستشار الأعمال في شيكاغو، بالانتقال من منتج إلى خدمة من خلال تقديم دورة تعليمية تستند إلى المعرفة التي يشاركها عادةً من خلال منتج لمرة واحدة. كتب بييري تقريرًا رائعًا يبيع نسخًا عديدة كل يوم مقابل 50 دولارًا لكل منها. كما كان مشغولاً أيضًا بتقديم الاستشارات الفردية، ولكن ذات يوم قدم له أحدهم فكرة: "كل من يشتري هذا التقرير يجب، لكنهم لا يعرفون دائمًا كيفية تطبيق ما تعلمه لهم. كما أنهم لا يحتاجون إلى استشارة فردية عالية التكلفة، فلماذا لا تقدم سلسلة من ورش العمل الأولية والسريعة التي يمكن أن يتلقاها الأشخاص

كمجموعة؟" لم يكن بييري متأكدًا في البداية، لكنه قرر أن يجربها. عندما أنتجت الفكرة أكثر من مليون دولار لشركته الصغيرة، كان مذهولاً. بدلاً من ذلك، إذا كنت تدير مشروعًا قائمًا على الخدمة، ففكر في كيفية تقديم نسخة من الخدمة في صورة "منتج". قامت المصممة الخاص بي، ريس سبايكرمان، بعمل رائع لدرجة أن الخبر عندما انتشر، بدأ الكثير من الناس في متابعتها وطلب عروض الأسعار منها. لم تستغرق ريس وقتًا طويلاً حتى بدأت تتلقى استفسارات أكثر كثيرًا مما تستطيع التعامل معها. يرد جيسون، زوج ريس، على الاستفسارات التي ترد كل يوم، وقد لاحظ أنها مقسمة إلى ثلاث فئات.

الفئة 1: العملاء المحتملون الذين لديهم أموال كثيرة لإنفاقها والذين من المحتمل أن يكونوا عملاء جديدين. في هذه الحالات، تشاور جيسون مع ريس، ووافق على قبول العملاء إذا كانوا لا يزالون يرغبون في المضي قدمًا، وقدم لهم عرض أسعار للعمل المطلوب.

الفئة 2: العملاء المحتملون الذين لم يكن لديهم أية أموال لإنفاقها (يتلقى المصممون الكثير من هذه الاستفسارات، للأسف) أو الأشخاص الذين لم يكونوا مناسبين لعمل ريس. في هذه الحالة، رفض جيسون الطلب بأدب وشجعهم على البحث في مكان آخر.

كانت هاتان الفئتان مباشرتين إلى حد ما، ومع ورود مئات الاستفسارات على مدار عام، أصبح جيسون ماهراً في تحديد المجموعة التي ينتمي إليها شخص ما على الفور. ولكن كانت هناك فئة ثالثة أخرى أكثر تعقيداً.

الفئة 3: العملاء المحتملون الذين كان لديهم بعض المال لإنفاقه، وكانوا أشخاصاً لطفاء لديهم مشروعات مثيرة للاهتمام، ولم يكونوا بحاجة إلى حل مخصص بالكامل.



كانت الفئة الثالثة معقدة؛ لأن ريس وجيسون لم يرغباً في إبعادهم، لكنهما أيضاً لم يرغباً في تولي عدد كبير من المشروعات، مما يجد من وقت تصميم ريس للعملاء الرئيسيين. لقد قاما ببعض التعاقدات من الباطن بحذر، لكنهما لم يرغباً في أن يصبحا مزودين للخدمات منخفضة التكلفة أو يعهدا بالكثير من العمل للآخرين.

وبعد النظر في الخيارات المختلفة، قررت ريس وجيسون إنشاء سلسلة من "التييمات" والعناوين الرئيسية للمواقع والتي يمكن للعملاء شراؤها بسعر ثابت. لم تكن هذه الخيارات مثل تصميم موقع مخصص بصورة مبدعة، لكنها كانت أفضل كثيراً من أي شيء آخر في السوق.

يساعد تقديم كل من المنتج والخدمة في التسويق الخاص بك أيضاً. يمكنك أن تقول للعملاء المحتملين: "مرحباً، خدمتي تكلف الكثير من المال لأن كل شيء مخصص. ولكن إذا كنت تحتاج فقط إلى حل عام، يمكنك الحصول على هذا الإصدار بمقابل أقل كثيراً". سيظل هناك بعض العملاء الذين يريدون الحل المخصص، ولكن بهذه الطريقة لن تغلق الباب في وجه الآخرين الذين يحبون الفكرة، ولكنهم لا يستطيعون تحمل تكاليف العمل النهائي عالي التكلفة.

ما الذي يميز متجر هاي نتس عن الآخرين: فحص لمشروع مزدهر للبيع بالتجزئة

كيف تزدهر مؤسسة للبيع بالتجزئة، في حين يعاني الآخرون من حولها؟ مرتبنا بكم في هايبي نتس، متجر خيوط العزل وبيع تجزئة على الإنترنت، الذي يقع مقره في منطقة جنوب شرق بورتلاند العصرية بولاية أوريغون. إليك خمس طرق تميز من خلالها هايبي نتس

مساحة مرخبة: التساجون والحائكات مدعوون للقاء لساعات، سواء للتسوق أو الحياكة. الصيوف الذين يصادف وجودهم مع الحائكات - عبادة أرواح أو أطفال - مدعوون أيضاً للتسكع والجلوس في الكراسي المريحة واستخدام خدمة الواي فاي المجانية. بينما يتحول عضو العائلة الذي يعمل بالحياكة في المكان (معظم، وليس كل، هؤلاء، يكن من النساء).

إستراتيجية واضحة على الإنترنت. تمتلك معظم متاجر البيع بالتجزئة موقعاً على شبكة الإنترنت، لكن القليل منها يجمع بين الموقع الفعلي وتجربة التسوق عبر الإنترنت كما تفعل هابي نتس. تقول سارة يونج مالكة المتجر: "الإنترنت لا حدود له". حتى مع وجود مساحة كبيرة للبيع بالتجزئة، تشكل المبيعات عبر الإنترنت من جميع أنحاء العالم أكثر من نصف المبيعات. وهي تعمل على النظام من خلال الحفاظ على علاقات وثيقة مع رافلري، وهي شبكة اجتماعية خاصة بالحاكيين، وتوفر تحديثات وعروض بريد إلكتروني منتظمة للعملاء السابقين.

عروض رائعة (في المتجر) وصور رائعة (عبر الإنترنت). يعد العرض واللون والموضع أموراً مهمة: لذا تتضمن هابي نتس منطقة عرض للصور الاحترافية في غرفة خلفية بالمتجر. سألت سارة عن سبب عدم استخدامها فقط الصور التي قدمتها الشركة المصنعة بالطريقة التي تستخدمها المتاجر الأخرى، فقالت: "لأنها ليست جيدة بما يكفي، نحاول أن نفعل كل شيء هنا مع التركيز على الجودة".

صفقات حصرية. من خلال العمل مع شركات الغزل كشركاء، تخلق هابي نتس حالة من الاستثناء تصعب محاكاتها. قد تعتقد أن هذه ميزة غير عادلة، لكن الشركات عرضت هذه الصفقات على سارة: لأن عملاءها قالوا أشياء جيدة عن المتجر ولأنها حريصة على الدفع للبايعين في الوقت المحدد. (الدرس: للحصول على ميزة غير عادلة، قدم خدمة رائعة).

حب العملاء. يتضمن كل طلب يتم إرساله عبر البريد رسالة شكر مخصصة من أحد الموظفين: ما يشجع العملاء على الاتصال إذا احتاجوا إلى مساعدة في نمط معين، بالإضافة إلى عينات مجانية من المنتجات الأخرى. إذا تمت إعادة أحد العناصر بسبب خلل في الكمبيوتر، فسيحصل الموظف بالعمل بشكل استباقي للاعتذار وسؤاله عما إذا كان يرغب في الاستبدال.

"كن لطيفاً مع الناس وقدم خدمة رائعة" قد لا يبدو هذا مبدأ مميّزًا، ولكن كل هذه الأشياء اللطيفة تتراكم بمرور الوقت وتصنع رصيماً، سواء أكان لديك متجر بيع بالتجزئة أم لا، يمكنك أن تتعلم شيئاً من هابي نتس.

نصيحة لمقدمي الخدمة: ارفعوا الأسعار بانتظام

قد تتوقع أن تؤدي زيادة الأسعار إلى إبعاد بعض العملاء عن العمل مع تعويض الخسارة بدخل إجمالي أعلى. في بعض الأحيان يكون هذا هو الحال بالفعل، لكن العديد من مزودي الخدمة الذين تحدثت معهم فوجئوا بعدم مغادرة أحد تقريباً بعد الزيادة، حيث قال العديد منهم إنهم عندما أخبروا العملاء أو الزبائن عن الزيادة حيث كان الرد: "جاء هذا في وقته! أنت تستحق أكثر مما كنت تتقاضاه". (عندما يشتكي عملاؤك من أن السعر منخفض للغاية، يجب أن تستمع).

أندي دن مطور في بلفاست بإيرلندا الشمالية. ترك وظيفته اليومية بعد أن عرض تطبيق ويب على أحد الرؤساء التنفيذيين. بشكل حاسم، لم يعرض أندي فكرة فحسب، بل عمل عليها من خلال إنشاء التطبيق بالكامل وإرساله إلى الرئيس التنفيذي، لطلب الموافقة. بعدما أعجب الرئيس التنفيذي بالتطبيق جداً استدعاها ليشكره، بل ووافق على تحمل نفقات بعض الميزات الإضافية.

في عمله الخاص بمفرده، لم يكن لدى أندي أية مشكلة في جذب أعمال جديدة، لكنه واجه مشكلة كبيرة في التسعير؛ فبسبب رغبته في الظهور بمظهر جذاب للعملاء المحتملين، قام بتسعير خدماته بصورة منخفضة جداً لدرجة أنها كانت غير مربحة. في إحدى الحالات، انتهى به الأمر إلى تراكم عدة آلاف من اليوروهات عليه كديون عبر تقديم عطاءات منخفضة القيمة للغاية ثم الاستعانة بمصادر خارجية لأداء جزء من العمل. بعد تلك التجربة، أدرك أن عليه إجراء تغيير وقد جاء التغيير على شكل زيادة بنسبة 25%، وهو ما كان خائفاً من القيام به في البداية، لكنه شعر بارتياح شديد بعد أن تم ذلك.

قال لي أندي في مكالمة عبر سكايب من بلفاست: "إن مجرد رفع أسعارني بنسبة 25% سمح لي إما بالعمل سبع ساعات أقل في الأسبوع؛



وإما عمل زيادة ملحوظة في دخلي الشهري، الفائدة الأخرى غير المتوقعة أنه أعطاني ثقة أكبر كثيرًا. حتى الوقت الذي رُفعت فيه الأسعار، لم يكن الاتصال الذي أقوم به أكثر قيمة مما كنت أتقاضه."

تكررت قصة أندي بأشكال مختلفة من قبل مقدمي الخدمة الآخرين وعدد قليل من الأنشطة التجارية القائمة على المنتجات أيضًا. في عام 2010، أجريت دراسة منفصلة لأربعة عشر شخصًا يعملون لحسابهم الخاص قاموا برفع أسعارهم بنجاح. سألتهم كيف فعلوا ذلك؟ وماذا كانوا يتوقعون حدوثه؟ وماذا حدث بالفعل؟ كان هؤلاء العاملون لحسابهم الخاص يعملون في مجالات مختلفة تمامًا، مثل طبيب بيطري ومدرّب صوت ومترجم لغة إشارة وحشد معتمد من المستشارين والكتاب والمصممين. كما كانوا منتشرين عبر أرجاء العالم الناطق بالإنجليزية ويشمل ذلك كندا وأستراليا ونيوزيلندا وجنوب أفريقيا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة. على الرغم من الخلفيات والمناطق المتنوعة، سمعت القصة نفسها مرارًا وتكرارًا: "قبل زيادة سعري، كنت قلقًا من أن لا أحد سيوظفني مرة أخرى. بعد زيادة السعر، أدركت مدى سهولة ذلك، وأتمنى لو كنت فعلت ذلك في وقت مبكر". في معظم الحالات، كان التغيير غير متوافق مع المناخ السائد. ومع ذلك قال العملاء، "حسنًا، بالتأكيد"، ثم مضوا قدمًا.

سألت أيضًا عن اقتراحات لمقدمي الخدمات الآخرين الذين يفكرون في رفع أسعارهم. كانت النصيحة الأكثر شيوعًا هي الحفاظ على ممارسة الزيادات المنتظمة في الأسعار بحيث تصبح طبيعية ومتوقعة وقد شبه أحد العاملين لحسابهم الخاص ذلك الأمر بالذهاب إلى متجر البقالة، حيث لا أحد يتوقع أن يكون سعر الحليب هو نفسه من سنة إلى أخرى. نعلم جميعًا أنه بمرور الوقت سوف يرتفع الثمن، وينطبق الشيء نفسه على الأسعار التي نرضها على العملاء. اقترح آخر موعد سنوي لتغيير الأسعار، إما 1 يناير أو بداية السنة لديك إذا كنت تتبع تقويمًا مختلفًا. قال آخرون إنهم عرضوا

خصماً مستمراً على العملاء الحاليين، حيث يكون العمل وسطهم مأثوفاً أكثر وتوجد علاقة قوية قائمة الفعل.

أخيراً، تذكر أن تقوم بالتسعير على أساس القيمة وليس الوقت. أرسل لنا أحد المصممين مثلاً جيداً على ما لا يجب فعله: "لديّ زميلة عمل تحدد سعرها وفقاً لمدى انشغالها خلال اليوم، ومدة استراحة الغداء. أمر جنوني!". مراسلنا على حق، حيث يدفع العملاء مقابل ما تقدمه، وليس مقابل المدة التي تقضيها في الغداء.

أفضل إستراتيجية لمواقع التواصل الاجتماعي:

تحدث عن نفسك.

ربما تكون قد سمعت أن طريقة إنشاء قاعدة متابعين على تويتر أو الشبكات الاجتماعية الأخرى هي عبر الترويج لعمل الآخرين لا يريد الناس سماعك تتحدث عن نفسك طوال الوقت، اليس كذلك؟

هذه التصيحة حسنة النية وتبدي جيدة ظاهرياً. لسوء الحظ، إنها خطأ أيضاً. الترويج لعمل الآخرين ومثابركة روابط المقالات الشائقة أمر لطيف، ولكن لا تتوقع أن مجرد القيام بذلك سيساعدك على اكتساب المتابعين أو الاهتمام. يتابع الأشخاص (أو نشاطك التجاري) لأن هذا هو ما يثير اهتمامهم - أنت. أتابع تغريدات ومنشورات شاكيل أونيل، لأنني مهتم بما سيفعله. إذا أمضى كل وقته في التحدث عن أشخاص آخرين وذكر معجبيه الآخرين، فلن أكون مهتماً.

ما الذي يجب أن تتحدث عنه عبر الإنترنت؟ الأمر بسيط. تحدث عن نفسك وعن عملك. حقاً. إذا لم يعجب الأشخاص بما تقوله أو تفعله، فيمكنهم الغاء متابعتك، ولكن من المحتمل أنك ستكسب متابعين أكثر كثيراً مما ستخسر. أخيراً، تذكر أن الشبكات الاجتماعية عبر الإنترنت هي مجرد انعكاسات لما يحدث في مكان آخر. هل تريد المزيد من المتابعين على تويتر؟ افعل شيئاً مثيراً للاهتمام... بعيداً عن تويتر.

ملاحظة تحذيرية

لا فائدة من السعي وراء النمو من أجل النمو؛ يجب توسيع نطاق الأعمال فقط إذا كنت تريد ذلك حقًا. العديد من نماذج دراسات الحالة لدينا قالت إنها رفضت فرص النمو في خطة مدروسة للبقاء كمشروعات تجارية صغيرة: "لم أرغب في تحمل متاعب إدارة الناس".

يعتبر قرار التحول إلى شركة كبيرة مقابل البقاء صغيرًا، أمرًا فريدًا بالنسبة إلى كل شخص (سنبحث الأمر بتعمق أكبر في الفصلين التاليين)، ولكن في هذا القسم نريد التركيز على الأشياء التي يمكنك القيام بها لزيادة الدخل دون توظيف موظفين إضافيين أو جلب مستثمرين خارجيين. يمكن عمل جميع التعديلات المذكورة سابقًا بواسطة رائد أعمال منفرد. قد يكون عمل البعض أسهل مع مساعدين أو وسطاء لكن قبل أن نختم، لنلق نظرة على التمييز الرئيسي بين نوعين مختلفين من النمو.

يمكنك تنمية الأعمال التجارية بإحدى طريقتين: أفقيًا، عن طريق الانتشار على نطاق واسع، وإنشاء منتجات مختلفة لتطبيقها على مختلف الأشخاص، أو عموديًا من خلال التعمق وإنشاء المزيد من مستويات الاندماج مع العملاء. يُظهر المخطط الانسيابي التالي كيف يسير هذا الأمر.

ستجد أن هناك حلًا معينًا يناسب بعض الأعمال التجارية، أفضل من غيرها، ومن الممكن أيضًا متابعة نمو محدود في كلا المجالين. في الغالب، وعلى الرغم من ذلك، يمكنك الاستمرار في التقدم، وتعديل مسارك إلى غايتك وتنمية أعمالك. قد يكون أول 1.26 دولار - أو البيع الأول - هو الأصعب، ولكن بعد ذلك، سيكون خيارك الأكثر صعوبة هو الاختيار بين العديد من الخيارات الجيدة للنمو.

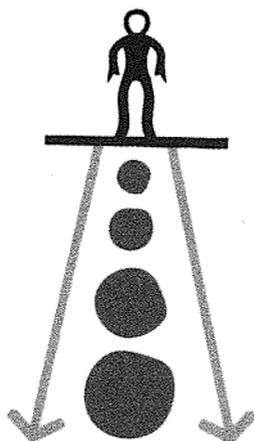


نقاط رئيسية

- عادة ما يكون "المضي قدماً" عن طريق زيادة الدخل في الأعمال التجارية الحالية أسهل من بدء عمل تجاري جديد.
- عبر اتخاذ خيارات دقيقة، يمكنك في كثير من الأحيان تنمية المشروعات التجارية دون زيادة عبء العمل بشكل كبير؛ ما يتيح لك التوسع دون توظيف المزيد من الناس.
- تشمل خيارات النمو السهلة إضافة خدمة إلى الأعمال التجارية القائمة على المنتج (أو العكس)، ونشر سلسلة إبداعية من عمليات الارتقاء بالبيع، والبيع العابر، وإجراء بعض التعديلات الرئيسية.
- ينطوي التوسع الأفقي على التوسع من خلال خدمة المزيد من العملاء ذوي الاهتمامات المختلفة (ذات الصلة عادة)؛ فيما يتضمن التوسع الرأسي التعمق أكثر من خلال خدمة العملاء أنفسهم بمستويات مختلفة من الاحتياجات.



أفقي



رأسي

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>



12. كيف تؤسس توكيلك الخاص؟



تعليمات لاستنساخ نفسك لأجل المتعة والربح

"أنا لستُ رجل مشروعات؛
أنا مشروع يتكون من رجل واحد".

— جاي- زي

وفقاً لما تسير عليه نماذج الأعمال، فإن شراء توكيل تجاري قائم على شركة شخص آخر عادة ما تكون فكرة سيئة. يسير عرض "اشتر توكيلنا التجاري الأساسي" على النحو التالي: اجمع ربع مليون دولار عن طريق سحب مدخرات حياتك، مع الاقتراض من أعضاء أسرتك، وأخذ الحد الأقصى لبطاقات الائتمان الخاصة بك. ادفع معظم ذلك المال مقدماً لشركة تتيح لك العمل بسخاء لحسابها. قم بتشغيل العمل بالطريقة التي يخبرونك بها، دون السماح بوجود أية استثناءات. كل قرار - بدءاً ممن توظفه مروراً بالخدمات التي تقدمها، وصولاً إلى المكان الذي تقيم فيه متجر - تتخذه الشركة. سيخبرونك حتى بلون القميص المطلوب منك ارتداؤه في "عملك الخاص".

إذا نجح النشاط التجاري، فستجني في المتوسط 47000 دولار سنوياً بعد الكدح لمدة ثلاث سنوات من العمل خمسين ساعة أسبوعياً، وهي المدة التي يمكنك أن تقضيها في العمل لحساب شركة شخص آخر بضغط

عصبي أقل كثيراً. في هذا السيناريو الفائز، لن يكون نجاحك النهائي هو أنك بدأت نشاطاً تجارياً خاصاً بك: ستكون قد اشتريت وظيفة لنفسك فحسب.

إذا فشل العمل، وهو الأمر الذي يحدث أكثر مما تريد معظم شركات التوكيلات التجارية الاعتراف به، ستستعيد الشركة المتجر منك وتعيد بيعه إلى شخص آخر. عندما تفعل هذا، لن تحسب الشركة فشلك وإغلاقك للمتجر في إحصاءاتها. ومن ثم، عندما تسمع إحصاءات تشير إلى أن نسبة عالية من مواقع التوكيلات التجارية تظل مفتوحة، لا يكون لديك فكرة عمّن يشغلها، ومن الذين يدينون بمبلغ 250 ألف دولار ولا يملكون طريقة لسدادها.

كيف يبدو هذا الاقتراح بالنسبة إليك؟ على الأرجح ليس رائعاً جداً - وهذا هو السبب في أن الاستثمار في نشاط شخص آخر لا يكون في حقيقته الفرصة الذهبية التي قد تبدو من الخارج. لحسن الحظ، هناك بديل: بناء عمل حقيقي خاص بك، شيء ما لديك ملكيته والسيطرة عليه. الاستثمار في التوكيل التجاري لشخص ليس فكرة جيدة في المعتاد، ولكن التعرف على كيفية تعزيز جهودك والاستفادة منها يستحقان في أغلب الأحوال دراسة متأنية.

أنت شخص واحد فقط... وربما اثنان

من قال إنه لا يمكنك الوجود في أكثر من مكان في وقت واحد؟ حقيقة، هناك عدة طرق لتنمية الأعمال التجارية من خلال استخدام التعزيز. عمل توكيل لنفسك ليس مجرد القيام بالمزيد من العمل؛ إنه يتعلق بأخذ مهاراتك وأنشطتك وشغفك إلى مستوى أعلى لخلق أفضل عائدات. الفرق بين أن تمنح نفسك حق الامتياز ومجرد القيام بالمزيد، هو أن تأخذ الوقت الكافي لتكون شخصاً ذا توجه إستراتيجي. دعونا نلق نظرة على عدة أمثلة.

كانت ناتالي لوسير مهندسة برمجيات مبتدئة. هي في الأصل من كيبيك بكندا، ثم تدربت في وادي السيليكون، والآن أتاحت لها الفرصة لتولي وظيفة كبيرة في وول ستريت. قالت عائلتها إن هذه كانت وظيفة أحلامها... ولكن بعدما فكرت ناتالي في الأمر أكثر، أدركت أنها كانت وظيفة أحلام شخص آخر. لقد رفضت عرض العمل، ثم عادت إلى كندا وقررت العمل على تنفيذ فكرة مختلفة.

كانت لدى ناتالي قصة نجاح شخصية تمثلت في تحسن صحتها على نحو لافت بعد التحول إلى حمية الأطعمة النيئة. بدت فكرة أكل الفاكهة فقط، والخضار، والمكسرات مجنونة في البداية، لكن النتائج تحدثت عن نفسها: في الشهر الأول، فقدت أكثر من 4 كيلوجرامات، وصار لديها فجأة طاقة طوال اليوم. بعدما تحدثت مع أصدقائها، بدا أن ناتالي كانت مسوّقة بالفطرة - وليست انتهازية أو انتقادية، وإنما تقدم النصائح والإستراتيجيات التي يمكن للأشخاص استخدامها لتحقيق تحسينات حقيقية حتى لو لم يكونوا مستعدين للتحول إلى نظام غذائي قائم على الأغذية النيئة بالكامل كما فعلت ناتالي.

بعد الانتقال إلى تورونتو، كانت الفكرة هي بناء شركة صغيرة لمساعدة الآخرين على التكيف مع الأطعمة النيئة. لكونها مهندسة برمجيات (وتصف نفسها بأنها مهووسة مثل بريت كيلى في الفصل 4)، قامت ناتالي ببرمجة قاعدة بيانات، وإنشاء تطبيق، و أنشأت موقعها على الإنترنت. كان التجسيد الأول هو مشروع رو فود سويتش، والذي مثل مفهومها بشكل صحيح، ولكنه بدا مملًا بعض الشيء. ذات يوم لاحظت ناتالي أن الحروف نفسها - ومن ثم اسم الموقع نفسه - يمكن تعديلهما لتصبح بصيغة رو فودز وتش؛ ما سيؤدي إلى خلق صيغة وشكل جديدين. ارتدت ناتالي قبعة سوداء مدببة لالتقاط الصور، وأعدت تسمية الشركة بأكملها ارتباطًا بصورها وما تعبر عنه. صمّمت ناتالي برامج، ومنتجات تُشترى لمرة واحدة، وجلسات استشارة

فردية بالطريقة نفسها التي اتبعها الآخرون، كما رأينا عبر صفحات الكتاب. نما مشروع رو فودز وتش ليجني 60000 دولار بعد العام الأول.

ما الشيء الذي كان ينقصها بعد كل هذا؟ قالت لي ناتالي ونحن في مطعم نباتي في تورنتو: "شيء واحد فقط: من الخارج، بدا الأمر كأن كل ما تحدثت عنه هو الأطعمة النيئة. لم يدرك أحد أنني قمت بكل البرمجة واستمتعت حقًا بالتمازج بين العمل التجاري والتكنولوجيا".

جاء المشروع التجاري الثاني بشكل غير متوقع بعدما بدأت ناتالي تتلقى استفسارات تقنية من عملاء الأطعمة النيئة الذين كانوا كذلك أيضا يؤسسون أعمالاً تجارية. فقررت إنشاء علامة تجارية منفصلة للاستشارات التقنية، تعمل باسمها بدلاً من الاسم المستعار الذي استخدمته في مشروعها الآخر. لا تزال رو فودز وتش علامة تجارية قوية - يقول الأصدقاء والعملاء إن المتسوقين الآخرين يذكرونها في محلات البقالة عندما يرون عربة مليئة بالأفوكادو - لكنها أعادت هيكلة المشروع لتعمل نسبة 80 بالمائة منه على وضعية الطيار الآلي. لا يزال المشروع يجلب دخلاً جيداً، لكن ناتالي تنفق الآن وقتها في بناء المشروع الثاني. بدلاً من القيام بواحد من الأمرين، نُوِّعت ناتالي نشاطها التجاري بشكل فعال.

بعد أن أنشأت ناتالي شركة الاستشارات التقنية، كان عليها العودة إلى تجارة الأطعمة النيئة وإجراء بعض التغييرات. كان العمل يعتمد دائماً على المنتجات الجديدة وعمليات الإطلاق، ونظراً لأن تركيزها أصبح الآن في مكان آخر، كان عليها تقليل هذا الاعتماد مع التأكد من أن ذلك سيصدر دخلاً بصفة منتظمة.

عبر الحدود وبعيداً عن ناتالي بعدة ولايات، أسست بروك توماس نيو هافن رولفنغ، وهي عيادة تمارس فيها خدمة صحية شاملة. تستقطب العيادة مجموعة محددة بوضوح من العملاء: الأشخاص الذين يريدون معالجة مشكلات الألم والحركة المزممة. (لا أحد يأتي لرؤية بروك وهو في أتم صحة). بحلول الوقت الذي يصلون فيه إلى نيو هافن رولفنغ، يكون

الكثيرون قد خضعوا لقائمة طويلة من العلاجات الأخرى التي لم تقدم المساعدة المطلوبة. تعد بروك نفسها شاهدة على العلاج الذي تقدمه - لقد تحررت من الألم من خلال ممارسة رولفنغ الصحية بعد ثلاثة وعشرين عاماً عانت خلالها آلاماً مرتبطة بعملية قيصرية.

قبل انتقالها إلى ولاية كونيتيكت، كانت بروك تدير أعمالاً مماثلة في كاليفورنيا ونيويورك. مع كل خطوة كانت تتعلم المزيد حول ما يجب القيام به وما يجب تجنبه. كان افتتاح النشاط نفسه في مدن مختلفة أمراً ثاقب النظر. بعد الانتقال إلى نيوهافن، امتلأت قائمة عملائها في غضون أربعة أسابيع، ثم اتخذت شريكاً لها لإدارة المواعيد الإضافية. رغم كونها أمّاً ولديها طفل صغير، تعمل بروك بدوام جزئي، ولكنها لا تزال تربح أكثر من 70 ألف دولار سنوياً من هذه الممارسة.

تضمّن النجاح المتكرر في مدن مختلفة التعرف على مقدمي رعاية آخرين، ولاحظت بروك أن البعض كانوا أكثر ذكاءً وبراعة في مجال الأعمال من الآخرين. باستخدام خبرتها في العالم الواقعي، أنشأت بروك براكتس أبندنس، وهو برنامج تدريبي لمقدمي خدمات الصحة والسلامة الآخرين. من خلال تقديم سلسلة من نماذج الدعم ومنتدى مجتمعي، كانت براكتس أبندنس عبارة عن دورة عمل تركز بشكل صارم على طرق تحسين الممارسة. في حين كانت الدورات الأخرى تتبع نهجاً تقليدياً للغاية. وبكلمات بروك: "إن مقدمي هذه الدورات يفترضون أن كل شخص يريد الحصول على ماجستير في إدارة الأعمال، في حين أن الحقيقة هي أن معظمهم يريدون فقط إدارة ممارساتهم بشكل أفضل". نُوّعت بروك من عملها مع مجموعتين من الأشخاص: أولئك الذين خدمتهم من خلال الرعاية الفردية، وزملائها من مقدمي الرعاية الذين يمكنهم الاستفادة من مشورة تتعلق بأعمالهم دون الحاجة إلى ماجستير إدارة الأعمال.

• • •

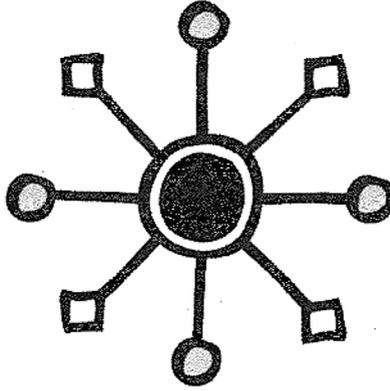
اكتشفت كل من ناتالي وبروك طريقة للوصول إلى جمهورين مختلفين: مجموعة أساسية ومجموعة ذات صلة. مع نمو الأعمال التجارية، وبدء صاحب العمل في البحث عن مشاريع جديدة، يصبح لديه خياران أساسيان للحصول على حق التوكيل الشخصي:

- الخيار 1: الوصول إلى المزيد من الأشخاص بالرسالة نفسها.
الخيار 2: الوصول إلى أشخاص مختلفين برسالة جديدة.

كلا الخيارين صالح، وكلاهما يمكن أن يكون مفيداً. بالنسبة للخيار الأول، قد يكون من المفيد التفكير في نموذج "المركز والمحور" عند بناء علامة تجارية، خاصة عبر الإنترنت. في هذا النموذج، يكون المركز هو موقع الويب الرئيسي الخاص بك: وغالباً هو موقع للتجارة الإلكترونية حيث يتم بيع شيء ما، ولكن يمكن أن يكون أيضاً مدونة أو منتدى مجتمع أو أي شيء آخر. يعتبر المركز بمنزلة قاعدة رئيسية مع كل المحتوى الذي يتم تنسيقه بواسطتك أنت أو فريقك، وفي النهاية حيث تأمل جذب زوار وعملاء جدد.

المحاور المعروفة أيضاً باسم المواقع هي جميع الأماكن الأخرى التي تقضي فيها وقتك.* يمكن أن تشمل هذه الأماكن مواقع التواصل الاجتماعي أو قسم التعليقات في مدونتك أو المدونات الأخرى أو الاجتماعات الفعلية أو أحداث التواصل أو أي شيء آخر. يمكنك أن ترى كيف يعمل هذا الأمر في الصورة التالية:

* أنا ممتن لكريس بروجان لمصطلح المواقع بالإضافة إلى المفهوم العام للمركز والمحور المطبق على بناء علامة تجارية. أسهمت دارين روس وكريس جاريت أيضاً في هذه المحادثة...



نموذج المركز والمحور

الهدف من كل محور أو موقع هو دعم عمل القاعدة الرئيسية، وليس المحور نفسه. قد يكون قضاء الكثير من الوقت في أي من المواقع فخًا؛ لأن الأمور تتغير، وبعض المواقع يصبح أقل شعبية بمرور الوقت. أنت أيضًا تمتلك المحتوى والعمل الذي تنشئه في القاعدة الأم، في حين أن معظم ما يحدث في الموقع "مملوك" لشركة أخرى.

الكارثة والتعافي:

نسخة "عالق في مالي مرة أخرى"

كمصور فوتوغرافي مقيم ويعمل بدوام كامل في أكر، غانا، فلان خوض المغامرات ليس أمرًا غريبًا على نياسي كوارمياني. في غرب أفريقيا، هناك عدد قليل من القوانين التي يتم اتباعها على نطاق واسع، لا سيما عندما يتعلق الأمر بحقوق النشر والملكية الفكرية. في معظم الأوقات، كل شيء يعمل على ما يرام - ولكن ليس دائمًا. إليك كيف يروي نياسي القصة:

عندما كنت في بداياتي، قمت بتصوير بعض المهمات لحساب وكالة إبداعية غانية. بعد ذلك بوقت قصير تلقيت مكالمة منهم يسألونني عما إذا كان بإمكانني إجراء جلسة تصوير عاجلة لعمل جديد؛ ما استلزم السفر إلى عدد من الدول في المنطقة. كان الموعد النهائي وشيكاً جداً: كانت المهمة من نوع تلقي الاتصال اليوم - والمغادرة في الصباح، وحتى تفاصيل المكان الذي سنذهب إليه بالضبط ظلت مبهمّة حتى اللحظة الأخيرة. لأنني قد صوّرت لحساب الوكالة من قبل، فقد أتيت لهم رؤية عقودي والتوقيع عليها سابقاً، وأخطأت بالتفكير في أنهم يفهمون كيف أعمل والأساس الذي أقوم بهذه الوظيفة استناداً إليه. لذلك، في عجلة من أمري؛ أهملت إنهاء أمور التعاقد الورقية والقانونية وانطلقنا.

سارت جلسة التصوير بشكل جيد، وانتجت ما اعتبره عملاً قوياً للغاية. كان كل شيء على ما يرام حتى وصلنا إلى طريق ريفي بعيد عن أي مدينة أو مطار. بينما كنا منطلقين، طالب العميل بحقوق الطبع والنشر للصور - وهذا بالنسبة إليّ ليس جزءاً من الصفقة - وهددني باحتجازي على حدود نائية في دولة غير مستقرة سياسياً ما لم أسلم له الصور. ولأنني لم أكن أرغب في تجربة ضيافة رجال الشرطة المحليين، أذعنت لطلبه وفقدت بعضاً من أفضل الصور التي التقطتها حتى الآن. ومع ذلك، فقد تعلمت الدرس: في المرة القادمة، تأكد من إنجاز الأمور التعاقدية أولاً.

الشراكة: كيف تجعل 1 + 1 = 3

إحدى الطرق لامتلاكك عدة مشروعات معاً، هو التعاون مع شريك موثوق به. لا يعني هذا أن تدمج عملك تماماً مع هذا الشخص؛ في الواقع، فإن الطريقة الأسهل والأكثر شيوعاً للشراكة مع شخص ما هي إنشاء مشروع مشترك. في سياق هذا الشكل التنظيمي، يتحد شخصان أو أكثر للتعاون في مشروع جديد. (مشروع "البيع بسعر التصفية" الخاص بكارول وآدم، الموصوف في الفصل 8، هو مشروع مشترك).

في الأشكال التنظيمية الأخرى، يتم إنشاء عمل جديد بالكامل مملوك بشكل مشترك من قبل الشركاء. هذا ما فعله باتريك ماكران وريتش شتراوس. كان كلاهما من تدريبي الأداء المتميزين للرياضيين، وقررا

العمل كفريق واحد لإنشاء إنديورانس نيشن، وهو برنامج تدريبي ومجتمع للرياضيين. إنهما يقسمان المسؤوليات على أساس ما يجيده كل منهم. باتريك يتصل بجميع الأعضاء الجدد على الهاتف للترحيب بهم، وريتش يصمم لهم خطة تدريب عبر الإنترنت.*

بغض النظر عن هيكلها، فإن الهدف من الشراكة هو أن النمو ربما يتجاوز ما يمكن أن ينجزه كل شخص بمفرده. يدير رالف هيلدبراندت شركة خدمات مهنية دولية مقرها في شتوتجارت، بألمانيا. وإليك كيف يشرح لماذا $1 + 1$ يمكن أن يساوي 3: "القاعدة الأساسية لدي هي أن الشراكة الناجحة (أو أي نوع من التعاون) يجب أن ينشئ نشاطاً تجارياً مدمجاً بنسبة 33 في المائة على الأقل أكبر من مجموع ما يمكن تحقيقه المرء بمفرده.

وتابع رالف: "غالباً ما يميل الناس إلى الاعتقاد بأن توزيع العمل على آخرين هو ما تعنيه الشراكة، لكن هذا مجرد تعاقد من الباطن. يجب أن تخلق الشراكة الحقيقية أكثر من مجرد قائمة مقسمة من المهمات".
يأذن من بامبلا سليم، المدربة والمؤلفة والخبيرة في علاقات الشراكة، إليك قائمة مختصرة بالقرارات التي يجب عليك اتخاذها في بداية أي مشروع مشترك:

- كيف سيتم تقسيم المال؟ (تتضمن التقسيمات الشائعة -50، 50، و 40-60 مع انتقال الحصة الأعلى إلى الشريك الذي يقوم بمزيد من العمل، و 45-45 مع 10 بالمائة محجوزة للتكاليف الإدارية.)

- ما مسؤوليات كل شريك؟

* يستخدم باتريك وريتش نظام الشرطي الجيد - الشرطي السيئ في التعامل مع مشروعها، والذي يناسب اختلافاتهما بشكل جيد: كان باتريك يعمل في قوات حفظ السلام بينما كان ريتش في مشاة البحرية الأمريكية. باتريك لديه أطفال ويعيش في الساحل الشرقي؛ ريتش ليس لديه أطفال ويعيش في الساحل الغربي.

- ما نوع المعلومات التي تتم مشاركتها بين الشركاء؟
- كيف سيتم تسويق المشروع بشكل مشترك؟
- ما مدة سريان اتفاقنا؟
- كم مرة سنتواصل مع بعضنا لمناقشة الشراكة؟

اطّلع على اتفاقية الشراكة ذات الصفحة الواحدة للحصول على طريقة بسيطة توضح الاتفاقيات الأساسية بين الطرفين.

اتفاقية الشراكة ذات الصفحة الواحدة

اجعل الأمور بسيطة. تذكر أن العلاقة هي أهم جزء؛ واختيار الحفاظ على قوتها وعلى الثقة أكثر أهمية من امتلاك البنود الصحيحة والصياغة القانونية. أفاد العديد من الأشخاص المعروضة حالاتهم هنا بأنهم أداروا مشروعات تجارية مقابل مبالغ كبيرة من المال على المدى الطويل دون أية عقود على الإطلاق. إليك نقطة البدء. يجب عليك استشارة طرف ثالث مؤهل إذا كنت ترغب في تحديد التزاماتك بشكل أوضح أو إذا كنت قلقاً بشأن شيء ما.

الشركاء: [الشريك 1] و [الشريك 2]. يوافق هذان الشريكان على التعاون بحسن نية في مشروع مفيد للطرفين يُعرف باسم [اسم المشروع].

نظرة عامة: [ملخص المشروع، بما في ذلك العوائد والنتائج المتوقعة]

تقاسم العائدات: سيتم تقسيم صافي الدخل للمشروع على أساس [النسبة المئوية] في المائة إلى [الشريك 1] و [النسبة المئوية] في المائة إلى [الشريك 2]. سيتم خصم جميع التكاليف الثانوية المرتبطة بالمشروع قبل حساب صافي الدخل. إذا تجاوزت أي تكلفة معينة [المبلغ]، يجب أن يوافق كلا الشريكين على القرار.

مدة اتفاقية تقاسم العائدات: ستستمر اتفاقية تقاسم العائدات لمدة [فترة زمنية]، وفي نهايتها سيقدر الشركاء ما إذا كان ينبغي استمرارها أو إيقافها أو مراجعتها.

النشر والبيع: سيُعرض المشروع للبيع على [مواقع الويب وأي مصادر أخرى].

دعم العملاء: سيكون [الشريك 1] مسئولاً عن [الواجبات]. سيكون [الشريك 2] مسئولاً عن [الواجبات]. سيتم مشاركة ملاحظات المشروع من العملاء بين الطرفين.

التسويق: سيقوم الطرفان بتسويق المشروع بشكل فعال لضمان نجاحه. سيشمل ذلك الترويج على [مواقع الويب]، من خلال المجتمع عبر الإنترنت والشبكات الداخلية لكل شريك، وكل طرف يطلب تغطية المشروع من مواقع الويب المهمة الأخرى.

الجدول الزمني: يوافق الشركاء على إكمال جميع جوانب المشروع للتخصيص للاطلاق في [التاريخ].

معركة التعهيد

اتبعت جميلة تازويل مساراً شائعاً بعد تخرجها في كلية الفنون: حيث عملت نادلة في مدينة نيويورك وهي تحلم بشيء آخر. لحسن الحظ، كانت خدمة الطاولات هي الشيء الوحيد الذي قامت به قبل انطلاقتها - حيث إنها اتخذت إجراءات لبدء نشاط تجاري. لقد بدأت بصنع "حقائب يد غريبة" ومحافظ فريدة. تقول: "كنت مقتنعة بأنني سأصبح نجمة إكسسوارات بطريقة سحرية بين عشية وضحاها"، مفترضة في البداية أن بيوت الأزياء ستشاهد منتجاتها وتعرض أن توزعها. "ثم رأيت أنه يمكنني بيع حقائبي ومحافظي بنفسي. وعندها قررت استغلال هذه الفرصة بصورة أكبر".

اتجهت جميلة غرباً إلى لوس أنجلوس لبيع إكسسواراتها بدوام كامل دون الاعتماد على وظيفة نادلة لدفع الفواتير هذه المرة. لقد نجح الأمر، ولكن بصعوبة: كانت تفعل كل شيء بنفسها، وواجه مشروعها صعوبة في إثبات ذاته. كانت سعيدة لأنها لم تعد تخدم الطاولات، ولكن كما هي الحال مع شراء توكيل يخص شخصاً آخر، شعرت جميلة بأنها اشترت لنفسها وظيفة.



بعد ثلاث سنوات، صارت جميلة مستعدة لإجراء تغيير. حيث استعانت بخيَّاطة محلية لتصنيع المنتج تحت إشرافها، وهي خطوة وصفتها بأنها "صعبة ولكنها ضرورية". بعد ذلك، أحضرت شخصاً للقيام بالطباعة والشحن أيضاً. كانت هذه خطوة كبيرة تطلبت "عملية قاسية من التجربة والخطأ، لكن إخراج المنتج من منزلي كان أمراً محرراً بشكل لا يصدق. شعرت بأن طفلي صار في النهاية كبيراً بما يكفي للذهاب إلى مدرسة داخلية أو شيء من هذا القبيل".

ومن المثير للاهتمام أن هذا المنظور غير مقبول عالمياً. فقد قال العديد من الأشخاص الآخرين المشاركين في دراستنا المعروضة بهذا الكتاب الكثير من الردود المتماثلة فيما يتعلق بعدد من الموضوعات الأخرى، لقد تحدث العديد من أعضاء مجموعتنا عن خطط عمل تمهيدية ومحدودة بالطريقة نفسها، وكان الارتباط بين الحرية والقيمة موضوعاً رئيسياً للجميع تقريباً. لكن كان هناك موضوع واحد أدى إلى موجة من الآراء المتباينة. هذا الموضوع هو توظيف متعهدين أو "مساعدين افتراضيين"، والمعروف أيضاً باسم *التعهيد*. في هذا الموضوع، تراوحت التعليقات من "أحبه" إلى "أكرهه" إلى "الأمر معقد".

مقابل كل قصة مثل قصة جميلة التي تحكي عن الشراكة التي تؤدي إلى الحرية، سمعت قصة معارضة من شخص كان أكثر سعادة في إبقاء العمل عن عمد لنفسه، دون الاستعانة بمصادر خارجية أو توظيف لأحد. دعونا نلق نظرة على بعض الأمثلة من مجالات مختلفة.

الحالة 1: مؤيدو التعهيد

يمكن تمثيل المعسكر المؤيد للتعهيد بالتصريحات التالية من أصحاب الأعمال الذين رأوا إعفاءهم من المهمات والمسئولية كقرار محرر:

كان تعيين الموظفين هو التحدي الأكبر بالنسبة إليّ بصفتي صاحبة عمل. لقد أجلت الأمر سنوات، وأهدرت عشرات الآلاف من الدولارات كل عام،

لأنني كنت خائفة من النمو. أخيراً، أدركت أنني قد وصلت إلى أقصى حدود احتمالي. لم أتمكن من كسب المزيد من المال دون جلب بعض الأعضاء إلى فريقتي. منذ تغيير الهيكل، أصبحت قادرة على قبول جميع الطلبات التي اضطررت إلى رفضها. لم تعد لديّ حجوزات زائدة، ويمكنني استثمار المزيد من الوقت في دفع الأعمال إلى الأمام في جوانب أخرى. هل كنت أتمنى أن أفعل كل شيء بنفسني؟ اعتدت على ذلك؛ لأنني لا أحب أن أكون رئيسة أو مرءوسة. لا أحب أن أشعر بأنني الرئيس. لكنني الآن أكثر سعادة بصفتي جزءاً من فريق. أنا قائدة أعمالتي، وطاقمي موجود لجعل عملي أسهل مع تحقيق أهدافهم أيضاً. - ميجان هانت (اقرأ المزيد عن ميجان في الفصل 3)

كان هدفنا دائماً هو عدم وجود موظفين من أجل تجنب النفقات، والمسائل القانونية المعقدة، والمرونة. ومع ذلك، فإن عملية التخزين الخاصة بنا يتم تعهدها بالكامل - جميع إيصالات المخزون، والتخزين، والمعالجة، والاختيار، والتعبئة، والإرسال يتم الاهتمام بها من قبل شركائنا اللوجستيين؛ نحن فقط نرسل الطلبات. ونستخدم وكلاء مبيعات مستقلين، ندفع لهم عمولة فقط. كما نستخدم مساعدين افتراضيين للرد على الهاتف عندما لا يمكننا ذلك. — جوناثان بينكاس (اقرأ المزيد عن جوناثان في الفصل 14)

لقد تعاقدنا مع مسئول طباعة خارجي لعمل أول مجموعة خرائط لدينا، وكان هذا أفضل قرار اتخذناه على الإطلاق. لم يكن عملنا لينشأ حرفياً إذا حاولنا طباعة خرائطنا بمفردنا. مع زيادة الطلب، تمكن المسؤولون عن الطباعة من تزويدنا بمخزون إضافي. لم نكن لنتمكن قط من طباعة كميات كبيرة من الملصقات مع الحفاظ على وظائفنا بدوام كامل والعمل على تنمية أعمالنا. يسعدنا أيضاً أن أعمالنا يمكن أن تدعم عمل الحرفيين الآخرين. - جين أدريون وعمر نوري (اقرأ المزيد عن جين وعمر في الفصل 6)



هذه الاقتباسات تمثل الأشخاص الآخرين الذين قالوا جميعاً أشياء مماثلة: يزيد التعهيد الحرية، ويسمح للأعمال التجارية بالتوسع دون قيام المالكين بكل شيء بأنفسهم.

الحالة 2: المعارضون للتعهيد

يمكن تمثيل المعسكر المعارض للتعهيد بالتصريحات التالية من أصحاب الأعمال الذين اعتقدوا أن التوسع سيكون صعباً أو غير مرغوب فيه أو يحد من الحرية التي حققوها من خلال العمل:

أنا في مرحلة أحتاج فيها إلى إيجاد طريقة لتنمية قدرتي على الاستجابة لطلب العملاء، لكنني أعاني مخاوف بشأن السمعة فيما يتعلق بتحويل الحجوزات إلى الموظفين أو المتعهدين. لقد عرضت عليّ شراكات، لكنني رفضتها؛ إما لأن لديّ مخاوف بشأن جودة الشريك، وإما لأن الشريك يريد عمولة إحالة. يمكنني بسهولة رفع سعري وتقديم العمولة، لكنني أعلم أنني لن أكون سعيداً بالعمل بقيمة أقل. وبالتالي أنا لم أنمّ عملي بصورة أكبر، وأنا مرتاح لذلك الآن. — جاري ليف (اقرأ المزيد عنه في الفصل 3)

في الواقع، أنا أفضل عدم العمل مع المتعهدين أو الموظفين أو المساعدين. يقوم نجاح عملي على حقيقة أنه صغير عن عمد. يمكنني وضع أعمالتي بالكامل في حقيبة ظهر وأخذها أينما ذهبت - لا يوجد مكتب ولا أدوات مكتبية ولا طاقم إداري. لقد أدى الحفاظ على النفقات العامة إلى الصفر إلى تقليل المخاطر وإبقاء الأرباح مرتفعة. — آدم ويستبروك (يدير آدم شركة خدمات تصميم من المملكة المتحدة)

أنا مهتم جداً بالحفاظ على الشركة فعالة دونما زيادات. أنا الموظف الوحيد، وأعمل خارج منزلي. كنا نمتلك شركة بيع بالتجزئة حيث كان دفع الإيجار والتأمين ورواتب اثني عشر موظفاً تأتي كألويات قبل الحصول على رواتبنا نحن. تلك الأيام قد ولت. ببساطة، لا أحب أن أكون آخر من يتقاضى راتبه. — جادين هير (اقرأ المزيد عن جادين في الفصل 2)

تجربتي مع التمهيد عن بُعد جعلتني أقضي الكثير من الوقت في إدارة العمل كأنتي أقوم به بنفسي. لم أجد حتى الآن توازناً جيداً في القدرة على توظيف شخص ما للعمل في مشروع وتحقيق ربح معقول دون قضاء الكثير من الوقت في العمل على ذلك بنفسني. - أندي دن (اقرأ المزيد عن أندي في الفصل 11)

شعاري: لا تجعل لديك رئيساً ولا تكن رئيساً أبداً. منذ سن الثانية والعشرين، كان هذا هو موقفي. لدي محاسب؛ لأن التعامل مع الأرقام هو أكبر نقاط ضعفني. فيما عدا ذلك فأنا شركة من فرد واحد. يمكنني دائماً أن أضمن عملي الخاص، ونزاهتي تعني كل شيء بالنسبة إليّ. — براندي أجيريبيك (اقرأ المزيد عن براندي في الفصل 7)

كما هي الحال مع المعسكر المؤيد للتمهيد، فإن هذه الاقتباسات تمثل العديد من الأشخاص الآخرين. ذكرت لي ويليامز - ديمينج أن عملها في مجال الاستيراد كان يضم في السابق خمسة موظفين، ومئات من الموردين الأجانب. لديها الآن موظف واحد فقط وشبكة أصغر من الموردين. وقد كتبت لي في رسالة بريد إلكتروني: "صدقني، نحن أفضل حالاً في كل الأحوال مع فريق أصغر كثيراً".

•••

على الرغم من أنني أعلم أنه ليس الخيار الأفضل للجميع، فإنني أميل إلى الانخراط في معسكر معارضة التمهيد في عملي الخاص. بدلاً من إرسال المشاريع إلى كل مكان، اخترت الاحتفاظ بفريق صغير جداً والقيام فقط بتعاقدات محدودة مع جهات خارجية. إن الحجة الأولى للاستعانة بمصادر خارجية هي أنها تتيح لك بصفتك صاحب عمل "القيام بالمزيد مما تحب" في أثناء إسناد مهمات غير مرغوب فيها إلى شخص آخر. لكن الاستعانة بمصادر خارجية يمكن أن تخلق مشكلات أكبر، ويمكنك بناء عملك بطريقة تتطلب فعلاً القيام بالقليل من هذه المهمات في المقام الأول.

لقد سمعت أكثر من مرة الزملاء الذين يقولون إن لديهم مساعداً افتراضياً رائعاً وسيسعدون بأن يزكوه له. بعد ذلك، بعد أسابيع أو شهور، أسمع أنهم يبحثون عن واحد جديد. "ماذا حدث لفلان وفلان؟" أسأل. "حسناً، لقد كانوا رائعين... في البداية. ولكن بعد ذلك تعطلت العملية، وكثرت الأخطاء، واضطررنا إلى الانفصال".

هذه قصة متكررة، تُروى بعدة طرق ولكن بالنتيجة النهائية نفسها. هناك بالتأكيد استثناءات، لكن العديد من الأشخاص القادرين الذين يعملون مساعدين افتراضيين غالباً ما يقررون أنهم يفضلون إدارة برنامجهم الخاص. إذا كان عليك قضاء وقتك في تصحيح المشكلات التي تسبب فيها الفريق الذي تم إنشاؤه لدعمك، فإن الفريق لم يحسن حياتك حقاً. وفي الوقت نفسه، من الواضح أن آخرين استفادوا بشكل محدد من استغلال موجة "حث الآخرين على القيام بمهماتك".

مع هذه الآراء المتباينة، كيف تعرف المسار الذي يجب عليك اتباعه؟ لحسن الحظ، الأمر ليس بهذا التعقيد. تعتمد الإجابة عن سؤال ما إذا كانت الاستعانة بمصادر خارجية جيدة على أمرين: (1) نوع النشاط التجاري و (2) شخصية صاحب العمل.

إن العديد من المشكلات التي يواجهها الناس مع الاستعانة بمصادر خارجية (على كلا الجانبين) يمكن تجنبها من خلال فهم واضح للمسئوليات التي سيتحملها المتعهد أو المساعد. في العمل الذي يعتمد على سلسلة من المهمات الروتينية المتكررة نسبياً، على سبيل المثال: ربما تكون الاستعانة بمصادر خارجية خياراً جيداً. ومع ذلك، قد لا يكون العمل التجاري الذي يعتمد على العلاقات مع العملاء خياراً جيداً لفعل ذلك.

شخصيتك مهمة أيضاً؛ لأنك إذا كنت تبني مشروعاً تجارياً من أجل أن تتحرر من القيود، فأنت تريد أن تجد أفضل حل ممكن يتناسب مع رؤيتك للحرية. بالنسبة إلى بعض الأشخاص، يتضمن ذلك السفر عبر العالم في عملية منخفضة التكلفة، حيث تذهب الأموال من الشركة في المقام

الأول لدعم المالك. يريد الأشخاص الآخرون البقاء في مكان واحد وبناء فريق، وإنشاء شركة تدوم طويلاً. في النهاية، فإن أفضل إجابة عن سؤال الاستعانة بمصادر خارجية هي نفسها مثل العديد من الأسئلة الأخرى: افعل ما هو منطقي بالنسبة لك، وليس لشخص آخر.

المقايضة ومساعدة الأسرة وتنظيف المنزل

قبل المضي قدماً، دعنا نلق نظرة على شكلين آخرين من أشكال الحصول على المساعدة. تقول بروك سنو التي استبدلت بدروس الموسيقى دروس التصوير الفوتوغرافي قبل أن تتابع تعليم التصوير بنفسها، كما عملت أيضاً بتصميم مواقع الويب ولقطات الفيديو والدعم الفني: "عملي بالكامل نتاج حِرَف مفيدة للغاية، لقد وفرت لي هذه الصفقات عشرات الآلاف من الدولارات، ولم تغير عملي فحسب، بل إنها تمثل من نواح عديدة بعضاً من الأسباب التي تجعلني أمتلك نشاطاً تجارياً خاصاً بي والذي سمح لي بالعمل دون ديون تماماً، مع استثمار مالي منخفض ونفقات عامة منخفضة ومعدل عائد مرتفع".

ذكر العديد من المستجيبين للدراسة أن المهمات الأخرى تم "تعهدتها" لأفراد من العائلة. فبعد تحقيق كل 1000 دولار أمريكي في مشروع إيانور مايرهوفر للأدوات المكتبية، تقوم بإعداد عشاء خاص لزوجها، الذي يساعد في إمساك الدفاتر والبرمجة. ذكرت ناتالي لوسير أن توظيف منظمة للمنزل أحدثت فرقاً كبيراً في إنتاجيتها. كتبت: "على الرغم من أن هذا قد يبدو أمراً تافهاً، فإنه كان في الواقع مفتاحاً لإدراك مدى أهمية عدم محاولة القيام بذلك بنفسك طوال الوقت." كتب جوناثان بينكاس مع إضافة تصحيح في آخر لحظة لتعليقاته السابقة حول الاستعانة بمصادر خارجية: أراد أن يذكر أن والدته تتلقى البريد مرتين أسبوعياً في إنجلترا ثم تمسحه ضوئياً لإعادة توجيهه إلكترونياً.

تقييم النشاط

إن العمل التجاري الجيد يحتاج إلى رعاية وتحسين مستمر أيضاً كان هيكله التنظيمي. مع نمو مشروعك، خذ بعض الوقت إلى كل جانب من جوانبه، وخاصة أي تواصل عام يراجعه العملاء أثناء اتخاذ قرار الشراء. أجب عن هذه الأسئلة وفكر فيها. حول كيفية التحسين: الهدف هو (1) إصلاح مشكلات صغيرة و (2) تحديد الإجراءات الصغيرة التي يمكنك القيام بها والتي ستخلق نتائج مهمة بمرور الوقت.

"من أين تكسب المال؟"

بمجرد بدء نشاط تجاري وتشغيله، يصبح من السهل جداً الوقوع في شرك جميع أنواع الأشياء التي لا علاقة لها بجني الأموال. الحل بسيط: ركز على المال. في مراجعة الحسابات، ستعجب في إلقاء نظرة على مصدر الأموال وتحديد ما يمكنك فعله للحفاظ على استثمارها. في بعض الأحيان تظهر فرص جديدة: أحياناً عليك أن تجري إصلاحاً سهلاً كي تحقق استفادة من مصدر آخر. إذا كان لديك مجموعة من المشاريع أو المنتجات أو الأنشطة، فمن الأفضل دائماً تكريس جهودك لأصحاب الأداء الأقوى بدلاً من محاولة دعم الأضعف. يفعل معظم الناس العكس، ولكن إذا كان هدفك أن يكون كل شيء متوسطاً، فهذا أفضل ما ستحصل عليه على الإطلاق.

"ما مدى جودة رسالتك؟"

ربما تتضمن المواد التسويقية التي تستخدمها، سواء عبر الإنترنت أو خارجها استخداماً لبعض الكلمات، المعروفة باسم المادة الدعائية. عد إلى مفتاح المادة وأقرأها بعناية. راجع كل صفحة من مواد المبيعات ببطء ثم أقرأها بصوت عالٍ. هل لا تزال تقدم الرسالة التي تريدها؟ ما المعلومات التي يجب استبعادها أو مراجعتها؟

"هل أسعارك على ما يجب أن تكون عليه؟"

متى كانت آخر مرة قمت فيها برفع أسعارك؟ يمكنك الحصول على تخفيضات أو تقديم أكواد خصم من وقت لآخر، ولكن مثل جميع الشركات، يجب عليك أيضاً التخطيط لرفع أسعارك بشكل منتظم. تذكر دائماً أن محاولة التسعير لإرضاء "الجميع" هي فخ تجاري مميت نظراً لأن أصحاب الأعمال ينجحون أو يفشلون وفقاً لنظام السوق الحرة.

فإن الطريقة التي تقرر بها ما إذا كانت أسعارك عادلة هي بطرح سؤال آخر: هل يشتري الناس ما تبيعه؟ إذا كانت الإجابة بنعم، فأنت على الطريق الصحيح. وإذا كانت لا، فلديك مشكلة.

"كيف تقوم بالتسويق للعملاء الحاليين؟"

من أفضل الأشياء التي يمكنك القيام بها هو الوصول إلى العملاء الحاليين وإيجاد طريقة لتلبية المزيد من احتياجاتهم. كجزء من هذا الفحص، يجب عليك التحقق من عملية ما بعد الشراء بعناية. ماذا يحدث بعد أن يشتري شخص ما؟ هل يتم إرسال الأشياء إلى المكان الصحيح؟ هل يصل كل شيء إلى صندوق البريد الوارد أو صندوق البريد الفعلي للمشتري كما ينبغي؟ إذا كنت تبيع الاستشارات، فهل يعرف العملاء بالضبط كيفية تحديد موعد في جدولك الزمني بعد إجراء الدفع؟ كلما كان بإمكانك جعل كل هذه الأشياء أسهل: كان ذلك أفضل.

"هل تقوم بالتتبع أو المراقبة أو الاختبار بما يكفي؟"

النشيء الذي يتعلق بالاختبار هو أنك لا تعرف ما الذي سيحدث حتى تؤديه، ولهذا السبب تختبر! بمجرد أن قمت بتثبيت عرض ترويجي للارتقاء بالمنتج يمكن للعملاء من خلاله الحصول على شهادة هدية بقيمة 50 دولارًا مقابل 25 دولارًا فقط بعد إجراء عملية شراء، اعتقدت أنه كان عرضًا مثاليًا، لكن زبائني لم يعتقدوا ذلك؛ لقد تم قبوله مرة واحدة فقط من أصل عشرين مرة (5%). يمكن أن يؤدي بيع الارتقاء بالمنتج الجيد إلى تحويل أفضل من ذلك كثيرًا؛ لذلك فقد تلاشى عرض شهادة الهدية.

"أين توجد الفرص الكبيرة الضائعة؟"

إن الحصول على فرصة كبيرة لا يعني أنه يجب عليك متابعتها. أفوتت الكثير من الأشياء لأنها لا تفيد إستراتيجيتي العامة. ومع ذلك، من الجيد معرفة ما ينقصك حتى إذا كنت تفوته عمدًا. قم بتحديث "قائمة الاحتمالات" الخاصة بك حتى تتمكن من المتابعة عندما يكون لديك المزيد من الوقت، أو إذا كنت بحاجة إلى المزيد من المال.

في مورفريسبورو بولاية تينيسي، كانت إيريك كوز مينسكي متخصصة في الموارد البشرية لسلسلة صيدليات ووالدة رايلي البالغة من العمر عامين؛ لأنها كانت تعمل ساعات طويلة خلال النهار، كانت تتبادل رعاية رايلي مع والدها، حيث كانت إيريك تأخذ نوبة عطلة نهاية الأسبوع بينما كان يتولى هو باقي أيام الأسبوع. عندما تم تسريحها بشكل غير متوقع، تحولت الصدمة تدريجياً إلى ارتياح - كانت إيريك تفكر دوماً في إنشاء شركة خدمات، ولكن لم يتوافر لها الوقت قط.

كان الهدف هو تشغيل خدمة نسخ صغيرة، وكتابة محتويات المكالمات الجماعية والمقابلات والاجتماعات للشركات الأخرى. كانت لدى إيريك أول فكرة لتقديم خدماتها في الوقت الفعلي، وحضور المؤتمرات الحية، والكتابة بسرعة فائقة خلال وقت وقوع الحدث، وتقديم المحتويات قبل نهاية اليوم. لقد كانت تجد في الوظائف التي شغلتها بموجب هذا الترتيب، ولكن كانت هناك مشكلتان: كان عمل المؤتمرات الحية نادراً، وكان يتعارض مع احتياجات رعاية طفلتها.

كانت إيريك قلقة من التنافس بشأن النسخ كخدمة أساسية؛ لأن العديد من الشركات الأخرى كانت تؤدي هذا الدور بالفعل. لم يكن النسخ المباشر هو أفضل عامل تمييز، لكن إيريك اكتشفت عاملاً آخر: إضافة تنسيق أساسي وتخطيط جميل المظهر إلى النصوص التي قدمتها. كان معظم المنافسين يرفضون القيام بأي تصميم على الإطلاق، موضحين أن وظيفتهم كانت مجرد النسخ. كان العديد من عملاء إيريك رواد أعمال منفردين أو غيرهم من أصحاب الأعمال الصغيرة جداً، ولم يكن لدى الجميع إمكانية الوصول إلى مصمم جرافيك أو شخص منظم يمكنه تولي المسؤولية بعد تلقي النسخ. لقد أتى التميز ثماره في غضون ثلاثة أشهر من تغيير مسارها، ونشر الخبر الذي يعلن عن أنها متاحة، لم تستطع إيريك مواكبة الأمر وحدها وصارت مستعدة لتوسيع الفريق.

ثم اتخذت قراراً حيوياً آخر: ليس تعيين موظفين، ولكن تعيين متعهدين فقط. من خلال بناء الفريق على أساس تعهيد فقط، كانت لديها مرونة أكبر في زيادة أو تقليص الأعداد، اعتماداً على احتياجات السوق. كان هذا مهماً بسبب الطريقة التي تعمل بها الصناعة: من نوفمبر إلى مايو في دورة عمل حديثة، اكتملت الحجوزات لديها واضطرت إلى توظيف سبعة عشر ناسخاً يخدمون 180 عميلاً، بالإضافة إلى مساعد افتراضي لإبقاء الجميع على المسار الصحيح. لكن في فصل الصيف، يحتاج عدد قليل جداً من الشركات إلى أعمال النسخ؛ لذا يتقلص عدد أعضاء الفريق إلى أربعة أشخاص. (يدرك جميع المتعهدين أن العمل دوري وأن المشاريع المستقبلية ليست مضمونة). في هذه الأيام، تدير إيريك العمل دون أن تقوم بأي نسخ فعلي بنفسها. لقد أنشأت هيكلًا مرناً يسمح لها بالاستجابة للسوق دون الشعور بأنها محاصرة أو مثقلة بالعبء من خلال القيام بكل ذلك بنفسها. شهد عملها نقطة اختبار في خريف عام 2009، عندما أصيبت ابنة إيريك بنزلة برد قاسية؛ الأمر الذي تطلب أن تقضي إيريك كامل وقتها تقريباً كمقدمة رعاية لمدة ثلاثة أسابيع. تقول إن التعامل مع الأمر كان صعباً على المستوى الشخصي، لكن لحسن الحظ، كان الفريق موجوداً لدعمها ولم يدرك معظم عملاء الأعمال أنها غير متاحة. تعافت رايلي، وعادت إيريك إلى العمل وقد تأخرت في سداد بعض الفواتير ولكن لحسن الحظ فإنها لم تتأخر في كسب الدخل الفعلي. لقد نجح نموذج بناء الفريق عبر المتعهدين.

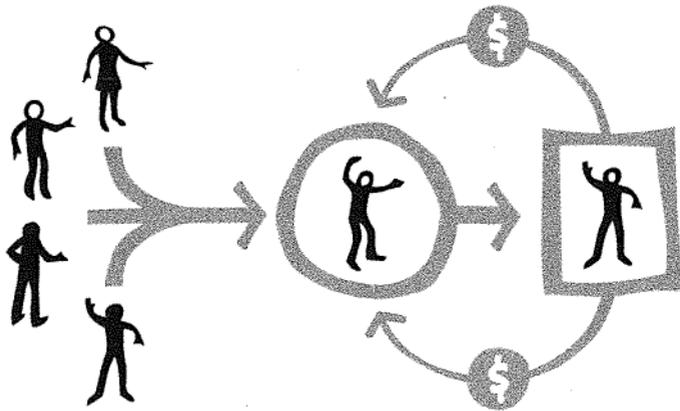
البرامج التسويقية المشاركة: الجيد والسيئ وغير المجدي

قد تكون على دراية بالبرامج التسويقية المشاركة، حيث يتعاون التجار مع الشركاء لجلب المزيد من "حركة المرور" والمبيعات، ومكافأة الشركاء

التابعين بحصة من الأرباح. على الرغم من أن عددًا قليلاً من الشركات الأخرى قد جربت هذا النموذج في وقت سابق، فإن موقع بدء أول شراكة "شركاء" في عام 1996، داعياً عملاءه إلى الانضمام كشركاء في تقاسم الإيرادات.

منذ ذلك الحين، ابتكر كل بائعي التجزئة الرئيسيين نوعاً من البرامج التسويقية المشاركة، كما فعل العديد من الشركات الصغيرة من جميع الأنواع. يمكنك بدء برنامج تسويق للمشاركة خاص بك بسهولة شديدة (يتوافر دليل بدء التشغيل المكون من أربع خطوات مجاناً على موقع 100startup.com)، وقد تكون هذه طريقة سهلة لصنع توكيلك الخاص. افعل ذلك بشكل صحيح، وسيصطف المئات من المتحمسين للترويج لعملك. افعل ذلك بشكل أفضل، وستنشئ شراكة حقيقية ستجلب لك دخلاً ثابتاً بمرور الوقت بغض النظر عما يحدث في عملك أو في الوضع الاقتصادي العام.

يسير الأمر على هذا النحو:



الزوار → الشريك → التاجر

توجد مشكلتان كبيرتان في معظم البرامج التسويقية المشاركة. أولاً، يميل التجار إلى دفع عمولات صغيرة جداً، تاركين القليل للشريك الذي أرسل إليهم الإحالة في المقام الأول، وثانياً، يميل الشركاء إلى القيام بما لا يتجاوز التميرير الأعمى للإحالات. تخلق المشكلات الكبيرة فرصاً كبيرة، لذلك يمكن للتاجر الجيد أن يقدم برنامجاً أفضل من خلال دفع عمولات أعلى كثيراً للبدء ولكنه أيضاً سيتوقع المزيد من الشريك التابع. لسنوات، دفعتُ عمولة بنسبة 51% إلى الشركاء العاملين في عملي بموجب مبدأ أنه ينبغي عليهم كسب أكثر مما أفعله مقابل الترويج لعملي. في الوقت نفسه، أوضح تماماً أن عليهم فعل أكثر من مجرد وضع رابط في مكان ما. إذا أرادوا أن يكونوا ناجحين، فسيلزمهم إنشاء اتصال أوثق بين قرائتهم وعملي. يمكنهم القيام بذلك باستخدام المنتجات نفسها، وكتابة المراجعات، وتقديم نوع من المكافآت للإحالات التي يقومون بها. إذا كنت تقوم ببناء برنامج المشاركة التسويقية بطريقة مماثلة؛ فسوف تجتذب شركاء ذوي جودة أعلى.

•••

يمكن أن تكون الشراكات والتعهيد طريقة جيدة لبناء بعض الأنشطة التجارية، لكن الاعتماد على شخص آخر لا يسير دائماً كما هو مخطط له. لنلق نظرة على شركة صغيرة (جداً) لم تستفد من ترتيب العقد.

صعود وسقوط خدمات قمامة كوبلي

كان سبنسر وهانا كوبلي، في الثانية عشرة والعاشرة من العمر، يعيشان مع والديهما على متن سفينة موفدة إلى غرب أفريقيا للمساعدة الطبية، كما كان يعيش أربعمئة شخص بالغ آخر (بعضهم مع أطفال) على متن

السفينة التي كانت تمضي ستة أشهر في كل مرة لإحضار الجراحين والفرق الطبية إلى بلدان مثل سيراليون وليبيريا.

يجلب العيش على متن سفينة في غرب أفريقيا عددًا من التحديات. ما قد تكون شواغل صغيرة في أرض الوطن سرعان ما تصبح قضايا حقيقية على متن سفينة قديمة تم إرسالها إلى بلد فقير. خاصة بالنسبة إلى قستنا، كان الجميع مسئولين عن التخلص من القمامة الخاصة بهم، لكنها لم تكن مهمة سهلة دومًا. كانت توجد حاوية قمامة كبيرة على حافة الرصيف؛ ما يتطلب السير لمسافة طويلة تحت أشعة الشمس الحارقة. غالبًا ما تكون حاوية القمامة ممتلئة؛ ومن ثم يكون على الجميع الاحتفاظ بنفاياتهم في مقصوراتهم الصغيرة حتى تصبح الحاوية متاحة مرة أخرى، وأحيانًا يستغرق ذلك عدة أيام.

خطرت لسبنسر، وهو رجل أعمال في طور الإعداد، فكرة: ماذا إذا بدأ خدمة جمع القمامة؟ كان الثمن لا شيء تقريبًا. مقابل دولار واحد فقط في الأسبوع، يمكنك ترك القمامة الخاصة بك في القاعة يومي الثلاثاء والجمعة، وسيكون فريق العمل الثنائي سبنسر وهانا مسئولين عن نقلها إلى حاوية المهملات. قام سبنسر بعمل ملصق يعلن من خلاله عن العرض وعلقه على لوحة الإعلانات بجوار مطعم الوجبات الخفيفة. وقد حقق العرض نجاحًا فوراً: حيث قام عشرة عملاء بالتسجيل على الفور، وخمسة عشر عميلًا آخر في الأسابيع القليلة التالية.

بعد تكوينهما قاعدة عملاء قوية، حرص سبنسر وهانا على إبقاء عملائهما على اطلاع دائم بالتحديثات المهمة. في أحد الأيام، كانت حاوية القمامة خارج نطاق الخدمة تمامًا، وتلقى العملاء إشعاراً: "نأسف لإبلاغكم بأن خدمات كويلي للقمامة لن تكون متاحة يوم الجمعة. سنقوم بإجراء عملية نقل إضافية يوم الأحد بدلاً من ذلك. نتمنى لكم يوماً رائعاً!". في مرة أخرى، تسبب كيس قمامة مثقوب في صعوبات بالنسبة إلى هانا

البالغة من العمر عشر سنوات؛ لذلك تم وضع إشعار للعملاء تحت عنوان "أشياء مهمة يجب معرفتها عن كيس قمامتك".*

حقق سبنسر وهانا دخلاً منتظماً قدره 25 دولاراً في الأسبوع، وهو أجر كبير لمرحلة ما قبل المراهقة تم إنفاقه بثلاث طرق: 10% خرجت كمساهمة إلى دار للأيتام كانا يزورانها في عطلات نهاية الأسبوع، وتم وضع 40% كاحتياطي في صندوق مدخراتهما إلى أن يعودا إلى منزلهما في ولاية واشنطن. تم استخدام نسبة الـ 50% المتبقية في عمليات الشراء التقديرية، وغالباً ما تكون ألعاب الفيديو للبيع في سوق الخردوات المحلي وقوالب شيكولاتة سنكرز في مطعم الوجبات الخفيفة.

مر النشاط بفترة توقف عصبية عندما عاد سبنسر وهانا مع والديهما إلى منزلهما في ولاية واشنطن في إجازة مدتها ثلاثة أشهر. لم يرغب الطفلان في فقدان قاعدة عملائهما أثناء وجودهما بعيداً؛ لذلك قررا تسليم العمل لطفلين آخرين يعيشان أيضاً على متن السفينة. لسوء الحظ، لم تكن الإدارة الجديدة حريصة على العمل مثل هانا وسبنسر: كانت الخدمة متقطعة؛ في بعض الأيام كانت القمامة لا تُجمع على الإطلاق، دون إشعار أو تفسير. اختار العديد من العملاء إلغاء الاشتراك الأسبوعي وعادوا إلى إخراج قمامتهم مرة أخرى. وسط العملاء الذين بقوا، انخفض تحصيل الفواتير والإيرادات بسبب الأخطاء الإدارية. دون وجود مدير نشط مثل سبنسر، ودون اتفاقية شراكة من صفحة واحدة، عانت الشركة كثيراً في غياب مؤسسها.

•••

من قال إنك مجرد شخص واحد؟ يمكنك استئجار جيش من المساعدين الافتراضيين للقيام بالعمل الخاص بك، كذلك يمكنك عقد الشراكات

* كنت أحد عملاء خدمات كوبي للقممامة وفي أحد الأيام، أهملت دفع مستحقاتي. فوضعت ملاحظة مهدبة على بابي: "هل نسيت شيئاً ما؟" لقد دفعت وأنا أشعر بالخجل، وأدرجت 50 سنتاً إضافية كرسوم تأخير.

بعناية بهدف الحصول على $3 = 1 + 1$ أو أكثر. يمكنك تنمية الأعمال من خلال الوصول إلى المزيد من العملاء المحتملين بالرسالة نفسها، أو مثل ناتالي لوسير (ساحرة الأطعمة النيئة)، يمكنك الوصول إلى جمهور مختلف تمامًا مع الاحتفاظ بعملك الحالي.

فقط لا تفتح متجر شطائر عليه اسم شخص آخر. أفضل طريقة هي صنع توكيلك الخاص بنفسك.

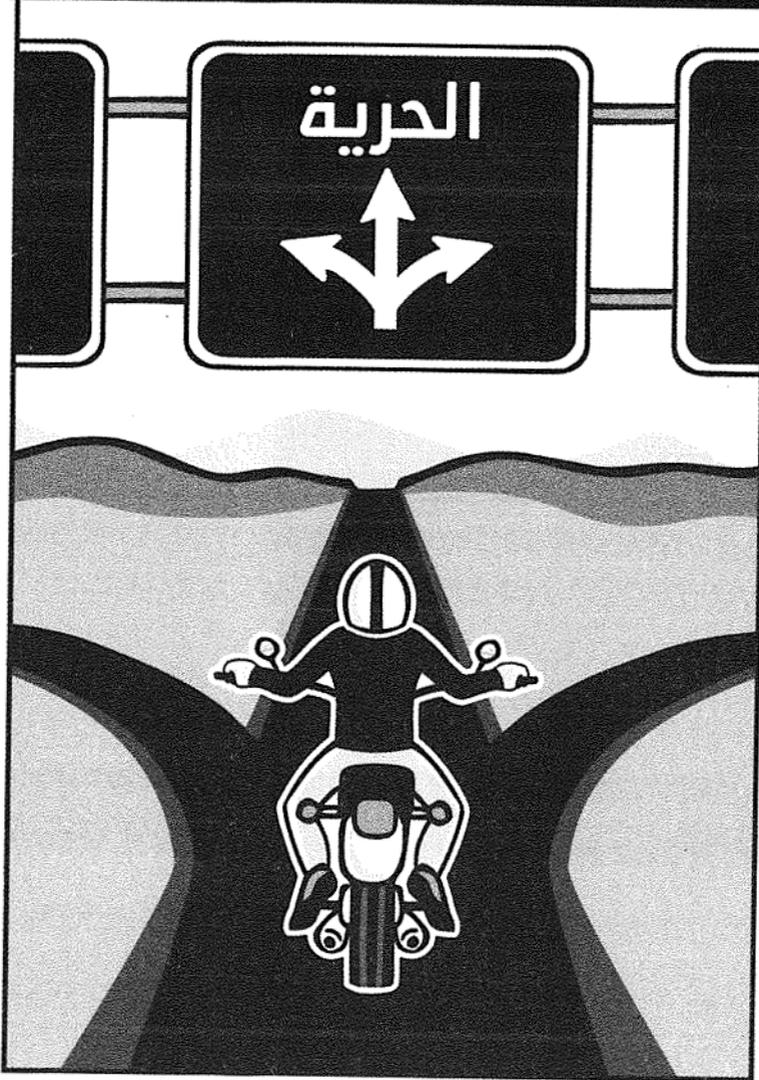
نقاط رئيسية

- من خلال تعزيز المهارات والاتصالات، يمكنك أن تكون في أكثر من مكان في الوقت نفسه. تشمل إستراتيجيات القيام بذلك التعهيد، وتوظيف الشركاء التابعين، والشراكات.
- استخدم نموذج المركز والمحور للحفاظ على قاعدة رئيسية واحدة على الإنترنت أثناء استخدام المواقع الأخرى لتنويع مصادرك.
- عندما يتعلق الأمر بالتعهيد، قرر بنفسك ما الأفضل. من المحتمل أن يركز القرار على أمرين: نوع العمل الذي تقوم بتأسيسه وشخصيتك.
- يمكن للشراكات المختارة بعناية أن تخلق نفوذًا؛ فقط تأكد من أن هذا ما تريد القيام به. استخدم اتفاقية الشراكة ذات الصفحة الواحدة لبيان الترتيبات البسيطة.



موقع فوركس عرب اون لاين
<https://forexarabonline.com/>

13. الماضي قدمًا



لتكبر إلى الحد الذي تريد الوصول إليه (وليس أكبر من ذلك)

"لن ينجح شيء ما حتى تفعله".

— مايا أنجلو

من بين الأشخاص الذين التقيناهم في قصتنا حتى الآن، هناك عدد قليل من المجازفين النشطين، الذين يخاطرون بكل شيء؛ ما قد يؤدي إلى تقويض مسيرتهم المهنية أو إمكاناتهم المالية إن أخفقوا. لكن الأكثر شيوعاً هم أولئك الذين يأخذون الوقت بعناية لبناء مشروع تجاري خطوة بخطوة. هناك خرافة مفادها أن كل أولئك الذين يختارون القيام بمشروعات بمفردهم هم من نمط قائدي الدراجات النارية المحترفين، ويراهنون على نجاح أو فشل مشروع واحد. رواد الأعمال ليسوا بالضرورة مجازفين؛ كل ما في الأمر أنهم يعرفون المخاطر والأمان بشكل مختلف عن الطريقة المعتادة لدى الآخرين.

تسيلي باينز، المصممة التي تعيش الآن في مسقط رأسي في بورتلاند، بأوريغون، هي مثال لمجموعة رواد الأعمال الحذرين. على مدار ثماني سنوات، أقامت عملها على صياغة عقود زفاف مصممة خصيصاً. خلال معظم ذلك الوقت، كان العمل على هذا المشروع يتم ليلاً وفي عطلة نهاية الأسبوع بعد عودتها إلى المنزل من إستوديو التصميم حيث كانت تعمل.



موقع فوركس عرب أون لاين

<https://forexarabonline.com/>

فوركس عرب أون لاين
www.forexarabonline.com

من خلال راتب منتظم تحصل عليه من الوظيفة اليومية، شعرت تسيلي بالأمان أثناء تجريب العمل والتعلم مع استمرارها. كما لاحظت أيضًا جانبًا مهمًا من فوائد العمل بهذه الطريقة: مع وجود ساعات محدودة تقضيها في العمل، كان عليها أن تجعل هذه الساعات ذات جدوى وقيمة.

بفضل الإحالات إليها من قبل الأزواج السعداء، نما العمل ببطء ولكن بثبات، مع قدوم المزيد من الطلبات كل عام. كان كل عقد زفاف عملاً بدافع الحب، بسعر 495 دولارًا. مع اقتراب عام 2009 من نهايته، شعرت تسيلي بالاستعداد للقيام بالتحول اللازم. أعطت إخطارًا لرئيسها وزملائها بالاستقالة واستعدت للعمل بدوام كامل. وهذا ما فعلته لقد غيرت طبيعة عملها.

لكن... لم يكن المشهد على الجانب الآخر كما توقعته تمامًا. كان الأسبوع الأول من الحرية رائعًا، لكن في الأسبوع الثاني بدأت تتساءل: ماذا أفعل طوال اليوم؟ قالت: "لقد قلت من قيمة وجود بعض الأعمال التي كانت تعاونية وليست ذاتية التوجيه". خلال الأشهر القليلة التالية، حقق العمل أرباحًا أقل من المتوقع. كانت الطلبات لا تزال ترد وكان الوضع جيدًا وليس محبطًا، لكن تسيلي شعرت بأنها محاصرة، وقد خبت جذوة الإبداع التي كانت متوهجة أثناء بدء عملها.

وتابعت قائلة: "كان نموذج كل شيء أو لا شيء يمثل ضغطًا كبيرًا؛ فأنا أدير مشروعًا إبداعيًا، ولكن من القاتل للإبداع بالنسبة لي أن يتوقف دخلي بالكامل على الحاجة إلى توظيف ونشر إبداعي بشكل مستمر". لقد كان قرارًا صعبًا، ولكن بعد ستة أشهر من مغادرة شركة التصميم، طرحت على المالكين اقتراحًا: ماذا عن العودة بدوام جزئي؟ قالوا نعم وكانوا سعداء بعودتها.

كانت العودة إلى الإستوديو ثلاثة أيام في الأسبوع هي الحل الصحيح. عندما غادرت قبل ستة أشهر، كانت تتحمل مسؤولية كبيرة كمصممة رئيسية؛ لم يكن هناك أي طريقة لتلعب دورًا أقل مسؤولية دون أن تغادر

أولاً لفترة. فالعودة إلى عملها القديم قد منحها الأمان بالحصول على قدر معين من الدخل الثابت مع الاحتفاظ بحرية العمل نصف الوقت في مشاريعها الأخرى. أيضاً، عملت تسيلي الآن متعهدة بدلاً من موظفة، وقد منحها ذلك إحساساً غير متوقع، ولكنه مهم بأنها لا تزال تكسب كل دخلها "بنفسها"، حيث يأتي نصفها تقريباً من الإستوديو والنصف الآخر من عملها.

كان من الصواب أن تغادر في توقيت معين، وكان من الصواب أيضاً أن تعود. لا يزال مشروعها التجاري مربحاً، ولكن دون ضغوط الحاجة إلى الاعتماد عليه حصرياً. تلخص تسيلي الأمر على النحو التالي: "الشعور الذي ينتابني هو أنني ما زلت أضع لبنة تلو الأخرى. تتشابك القطع المختلفة، وقد تتراكم بمرور الوقت ككتلة حرجة. لكن الآن أنا في وضع جيد".

الاختيار

توضح قصة تسيلي التحدي الحقيقي الذي يواجه تقريباً كل شخص، ويتمثل في وجود فرصة لإحداث تغيير كبيرة في مسيرته المهنية وإدارة مشروع بمفرده: إيجاد وسيلة لبناء منهجية في المشروع، وتقرير ما الدور الذي سيلعبه هذا المشروع في بقية حياته. عاجلاً أم آجلاً، يواجه كل صاحب عمل ناجح - أحياناً أو دائماً - خياراً: إلى أين سأمضي بهذا الشيء؟، كما هو موضح في جميع أجزاء الكتاب، اتخذ العديد من أعضاء مجموعتنا قراراً متعمداً بالبقاء ككيانات صغيرة؛ ما خلق لهم "مشروع حراً" بغرض التمتع بالحرية. في حين اختار آخرون النمو من خلال تعيين الموظفين بعناية والانخراط في العمل.

إليك كيف واجه ثلاثة أشخاص هذا الخيار الحاسم، وقاموا بحله بطرق مختلفة:

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

الخيار 1: ابق صغيراً

لا أحد يولد رائد أعمال، ولكن ربما كانت شيري في أرد قريبة من أن تكون استثناء لهذه القاعدة. فهي تعمل بمفردها منذ أن كانت في العشرين من عمرها، وهي الآن في الثامنة والثلاثين من عمرها وتواصل نجاحها والمضي قدماً. كان والدها أيضاً رائد أعمال، حيث أسس شركة البرمجيات العائلية التي استحوذت عليها شيري في النهاية. تطور الشركة حلولاً برمجية مخصصة لمقدمي الرعاية الصحية. في عام 2007، بدأت رحلتها مع شريكها كريس دنفي، وسافرا على متن عربة سكن متنقلة عبر أمريكا. أدى الوجود على الطريق أثناء تشغيل شركة برمجيات إلى توسع واضح: حيث بدأت شيري وكريس نشاطاً تجارياً جانبياً بتصميم تطبيقات للهواتف المحمولة. كان العمل يسير على نحو جيد، لكن شيري رفضت عمداً متابعة عدد من أفكار التوسع. وإليك كيف عبّرت عن الأمر: "بلا شك، كان أذكي قرار اتخذته هو عقد نية محددة لعدم تنمية العمل. نشأت كابنة لأحد رواد الأعمال، وشاهدتُ إبداع والدي وعقلية المبتكر تتلاشى مع نمو الأعمال التجارية من مجرد وجوده هو إلى موظفين يتجاوز عددهم الخمسين. لقد أرهقه التوتر، وأضعف جودة حياته".

عندما تحدثت إلى شيري آخر مرة، كانت في جزيرة سانت جون، حيث استقرت هي وكريس لبضعة أشهر (ربما لفترة أطول من ذلك). تبيع شيري دخلاً جيداً لا يقل عن 50000 دولار سنوياً، ولكنها تصر على أن المال ليس هو الهدف. تقول: "إن شعوري بكوني صاحبة عمل ناجح يعتمد على نوعية الحياة التي أحيها، وليس مقدار المال الذي أكسبه، أنا أملك عملي. العمل لا يملكني".

الخيار 2: كن متوسط الحجم

في منطقة سودو بوسط مدينة سياتل، تطن أصوات ماكينات الخياطة داخل أحد المصانع. تقوم النساء الأمريكيات من أصل صيني، وكثيرات منهن يعملن في المصنع لسنوات، بوضع اللاصقات بهمة على حقائب الظهر

وحقائب الكمبيوتر المحمول. قمت بجولة في المصنع مع توم بن، المالك وشريكه في العمل دارسي جراي.

في وجود أكثر من عشرين موظفًا ومصنعه الخاص، لا يخشى توم من النمو. لكنه أدار ظهره لأكبر فرصة للنمو على الإطلاق: توزيع حقائبه ذات الشعبية من خلال تجار التجزئة ذوي الأسماء الكبيرة، والذين طلب الكثير منهم مراراً إقامة شراكات معه. كنت أشعر بالفضول حيال هذا القرار، لذلك أرسلت إلى توم ودارسي بريدًا إلكترونيًا لاحقًا لطلب المزيد من الإيضاحات. وهذا ما قاله:

لقد اخترنا أن نكون الشركة المصنعة الخاصة بنا وبائع التجزئة المباشر في البداية؛ لأن ذلك أكثر قيمة وإمتاعاً. إذا كان الهدف هو كسب المال فقط، فببساطة هذا أمر ممل. أردنا إنشاء عمل رائع، مع منتجات رائعة، وعملاء رائعين، وموظفين رائعين؛ أردنا بناء علامة تجارية ومكان يطول بقاءه في العالم. قد يكون البيع لتجار التجزئة في السوق الكبيرة مربحاً وقد لا يكون مربحاً، لكنه لا يقدم الكثير لهوية العلامة التجارية. يمكن أن تربط ثروتك أيضاً بشركة لا تتحكم فيها؛ إذا تدهورت أحوال الشركة، فقد يضر ذلك بك أيضاً. مستقبلاً مرتبط بما نقوم به، والقرارات التي نتخذها، وهذه متعة جيدة ومثيرة.

من المؤكد أن اتباع نهجك الخاص أمر ممتع، وكما أشار توم في محادثة أخرى، فقد يكون نموذج عمل أفضل أيضاً. يأتي التدفق النقدي لأعمالهما من العديد من العملاء الأفراد، لذلك لا داعي للقلق مطلقاً بشأن قيام متجر كبير بتخفيض مخزونه (أو التخلف عن سداد الديون). نظراً لوجود مصدر واحد فقط، فإن حقائب توم بن في وضع جيد قياساً بكونها سلعة. يستطيع توم ودارسي تحصيل سعر جيد للحقائب والتأكد من أنهما قادران على الاستمرار في دعم جميع الموظفين.



عندما سُئِلَ توم عن أية أيام سيئة أو تجارب سلبية في العمل، قال شيئاً كنت أفكر فيه منذ ذلك الحين: "كل الأيام السيئة تشترك في شيئين: أنت تعرف الشيء الصحيح الذي يجب عليك فعله، لكنك تدع شخصاً ما يمنعك من فعله".

على الأقل في هذه الحالة، لم يسمح توم لأحد بأن يثنيه عن فعل الشيء الصحيح الذي كان واضحاً بالنسبة إليه.

الخيار 3: تقريب المسافات

في بعض الأحيان يمثل الاختيار بين أن تكون كياناً صغيراً أو كبيراً أكثر من إجابتين. يمكن للفرد المبدع أن يتعلم دروسه عن النوع الخطأ من النمو ثم يطبقها على النوع الصحيح. أعرفكم بجيسيك ريجان سالزمان، صاحبة متجر لإمساك الدفاتر لشخص واحد في أتلي - بورو، ماساتشوستس. عرفت أن جيسيك كانت شخصاً شغوفاً بالأرقام عندما قدمت الدخل التقديري للعام المقبل بالضبط 110899 دولاراً. يكون العديد من رواد الأعمال حائرين فيما يتعلق بالصورة الكلية للأمور ولا يكونون متأكدين بشأن الأمور المالية. كانوا يميلون عادة إلى الإجابة عن أسئلتني حول توقعات الدخل بعبارات مثل "آه، نحو مائة، ربما واحد وخمسون أو نحو ذلك". مع جيسيك، لم تكن هناك حاجة للمتابعة.

ومن المفارقات أن جيسيك بدأت العمل بعد تجربة مقلقة في وظيفة جديدة كانت قد حصلت عليها للتو للعمل محاسبة قانونية. بينما كانت تستقر في الوظيفة، استمرت في عد الأرقام والتساؤل عن سبب عدم توازن شيء ما بشكل صحيح. لقد أدركت الأمر أخيراً: لم تكن الشركة في ورطة فحسب، وإنما أيضاً لن يكون لديها ما يكفي للدفع لجيسيك عندما انتهت دورة إمساك الدفاتر الأولى. فاستقالت جيسيك وقررت العمل لحسابها.



منذ البداية، كان العمل مريحاً على مستوى لائق بدوام جزئي، وكانت جيسيكا تركز على رعاية شئون الأسرة دون القلق بشأن جني الكثير من المال. لكن ذات يوم، اتصل زوجها مايكل، وقال إنه سيعود إلى المنزل ميكراً. تساءلت: "هذا لطيف، هل هناك أي مناسبة خاصة يا تُرى؟". كانت هناك وقفة قبل أن يخبرها بما لديه: لقد تم تسريحه من العمل، وهذا القرار سينفذ على الفور.

كان مشروع جيسيكا ناجحاً كمشروع جانبي، لكنها لم تكن تجني ما يكفي من المال لإعالة الأسرة، وكان عمر طفلها الثاني ثلاثة أسابيع فقط في ذلك الوقت. بعد أن تلاشت الصدمة، تحدثا عن الخيارات، وقررت جيسيكا نقل العمل إلى مستوى أعلى. أصبح زوجها هو مقدم الرعاية الأساسي في المنزل، وذهبت جيسيكا للعمل. نما العمل بسرعة وكان كل شيء يسير على ما يرام في ظل الترتيب الجديد، ولكن بعد ذلك بدأ العمل ينمو بسرعة كبيرة. قالت: "لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في اتجاه زيادة الإيرادات، لكننا شهدنا أيضاً ارتفاعاً هائلاً في التكاليف، وبدا واضحاً أن أرباحنا النهائية تشير إلى ضرورة إجراء تغيير كبير".

وتابعت قائلة: "لقد افترضتُ للتو أن هذا ما كان من المفترض أن نفعله، مع تحسن العمل ونموه، فإنك تقوم بتوظيف الأشخاص. صحيح؟"، للأسف، على الرغم من أن توظيف الأشخاص يمكن أن يساعد في بعض الأحيان مشروعاً تجارياً على النمو، فإنه يؤدي دائماً إلى ارتفاع التكاليف والالتزامات الثابتة. أجرت جيسيكا المزيد من التغييرات، وحولت عملها إلى ملكية فردية وعادت إلى العمل بنظام مشروع تديره امرأة واحدة.*

* يُطلق على عمل جيسيكا اسم "إمساك الدفاتر القائم على الشغف"، وهي تحب أن تطلق على نفسها اسم "مالكة الشغف": أي إنسانة تستثمر شغفها وعواطفها في عملها.

لا تكن رجل إطفاء - اعمل على مشروعك

بغض النظر عن المسار الذي تسلكه، مع نمو نطاق مشروعك، يمكنك أن تجد نفسك تقضي كل وقتك في الاستجابة للأمور التي تستجد والقليل من الوقت في إنشاء أي شيء فعلياً. الحل لهذه المشكلة الشائعة هو التركيز على العمل على مشروعك بدلاً من العمل فيه. عندما تدير مشروعاً، فإنك تقضي وقتاً في إطفاء الحرائق، أي حل المشكلات والحفاظ على سير العمل كما ينبغي. يتطلب العمل على المشروع نهجاً أعلى في المستوى. كل صباح، خصص خمساً وأربعين دقيقة دون اتصال بالإنترنت. خصص هذا الوقت حصرياً للأنشطة التي تعمل على تحسين عملك - وليس مجرد نشاط يحافظ على العمل فقط. فكر للمستقبل... ما الذي يمكنك فعله للحفاظ على تقدم الأمور؟ ضع في اعتبارك هذه الجوانب:

تطوير المشروع. هذا هو العمل الذي ينمي المشروع. ما المنتجات أو الخدمات الجديدة قيد التنفيذ؟ هل هناك أي شركات أو مشاريع مشتركة تعمل عليها؟

تطوير العرض: يتضمن هذا النوع من العمل استخدام الموارد الحالية بطريقة جديدة. هل يمكنك إقامة مزارد أو إطلاق منتج جديد أو تقديم عرض جديد لتوليد الاهتمام والدخل؟

إصلاح المشكلات الدائمة طويلة الأمد. في كل مشروع، هناك مشكلات تنشأ وتتعلم كيف تتجنبها بدلاً من التصدي لها مباشرة. بدلاً من تجاهل هذه المشكلات بشكل دائم، استخدم وقتك غير المخصص لحل المشكلات للتعامل مع جذر المشكلة.



الضمان الصحي

في الولايات المتحدة، هذا هو السؤال الكبير الذي يواجه العديد من رواد الأعمال المحتملين: "كيف يمكنني تأمين عائلتي عندما أعمل لحسابي الخاص؟" (يمكن للكنديين وغيرهم تخطي هذا القسم والتنفس بسهولة). لسوء الحظ، لا تزال الرعاية الصحية الشاملة بعيدة المنال حتى نلحق بباقي العالم المتقدم.

للحصول على بعض الخيارات، قمت باستطلاع مجموعة دراسات الحالة الخاصة بنا (هؤلاء الموجودون في الولايات المتحدة) وأجريت أيضاً العديد من المحادثات عبر الإنترنت مع مجموعات كبيرة على تويتر و فيسبوك، وتباينت الإجابات بشكل كبير. ولقد كتب أحدهم: "تُخدع وتدفع الكثير من المال مقابل الحصول على رعاية لا تساعد." للأسف، في بعض الحالات، قد لا يكون هذا التصريح مبالغاً فيه كثيراً. لكن في حالات أخرى لديك خيارات. فيما يلي بعض من أكثرها شيوعاً:

اشتر بوليصة تأمين ذات خصم مرتفع وادفع نقداً مقابل زيارات الطبيب. ربما يكون الحل الأكثر شيوعاً بين العاملين لحسابهم الخاص هو التسوق وشراء بوليصة ذات خصم مرتفع لتغطية الأمراض الخطيرة أو الحوادث، ثم خصص صندوق انذار - إما يدار ذاتياً وإما مع حساب انذار صحي لتغطية زيارات الطبيب والرعاية الوقائية. من الأفضل مقارنة عروض الأسعار من وسيط مستقل، وفي بعض الحالات قد تقدم مجموعة محلية أو وطنية بوليصة مخفضة. ذكر العديد من الأشخاص فري لانسرز يونيون، على سبيل المثال.*

انضم إلى برنامج الكونسيرج. هذا البرنامج هو المقابل لبوليصة الخصم المرتفع التي تغطي فقط المشكلات الخطيرة. مقابل رسوم شهرية (150 إلى 300 دولار في المتوسط)، يمكنك زيارة الطبيب نفسه لمعظم الاحتياجات الأولية والوقائية. ستحصل أيضاً على عنوان البريد الإلكتروني للطبيب ورقم الهاتف المحمول "للاتصال في أي وقت"، وسيعمل الطبيب ناصحاً لك ويحملك إلى طبيب آخر إذا كنت بحاجة إلى رعاية أكثر تخصصاً. يجمع بعض الأشخاص بين برنامج الكونسيرج وامتلاك بوليصة التأمين لضمان تلبية احتياجات الوقاية من الكوارث الصحية وكذلك احتياجات المدى القصير.

* زر موقع freelancerunion.org. وقد ذكر لـ HealthInsurance.com ومواقع مماثلة تقدم مقارنة

فورية للأسعار والخطط لأي ولاية.

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة Exness

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة XS

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة FBS

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

فتح حساب إسلامي في شركة NSFX

<https://nsfx.co/r/E82>

احصل على تأمين من خلال شريكك. كتب عدد من أصحاب الأعمال ليخبروني بأنهم اعتمدوا على عمل الزوج أو الشريك للتغطية المشتركة أثناء عملهم بدوام كامل أو جزئي في الشركة. تم تشخيص كيريتي كارفر بمرض التصلب المتعدد في عام 2006، وستكون فواتيرها الطبية 8000 دولار شهرياً دون تأمين. تقول: "أشعر بأنني محظوظة لأن زوجي يعمل في شركة لديها تأمين جماعي، في الوقت الحالي، بدء عمل تجاري وترك وظيفته ليس خياراً متاحاً بسبب حالتي الطبية. نحن نبحت عن خيارات أخرى خارج نطاق الولاية للمستقبل، ولكننا مرتبطون بوظيفته لأجل التأمين في الوقت الحالي".

بالطبع، هذا الخيار غير متاح لك إذا كنت أعزب أو إذا لم يكن لدى شريكك وظيفة توفر مزايا التأمين، ولكن إذا كان لديك الخيار، فقد يكون الخيار الأفضل.

استمر مع برنامج كوبرا لاطول فترة ممكنة. إذا فقدت وظيفتك، فإن برنامج كوبرا للتأمين الصحي يسمح لك بالاستمرار في تلقي تغطية الرعاية الصحية نفسها لفترة زمنية معينة والسعر نفسه الذي دفعه صاحب العمل السابق. عليك أن تدفع مقابل ذلك، ولكن نظراً لأنه كان يعتمد في الأصل على سعر المجموعة، فغالباً ما تكون التكلفة أقل (وقد تكون التغطية أفضل) من أي خطة يمكنك شراؤها بنفسك. تحدثت العديد من الأشخاص عن تمديد تغطية كوبرا لمدة تصل إلى ثلاث سنوات أثناء قيامهم ببناء أعمالهم.

التأمين الذاتي أو استخدام حساب ادخار صحي. قالت لي إيمي أوسكار على تويتر: "تتضمن خطتي للرعاية الصحية الدعا، وتناول الفيتامينات وتجنب الأدوات الحادة". وأوضح آخرون أنهم كانوا عمليين بشأن الخيارات السيئة المتاحة لهم، وتقييم التكاليف وما اعتبروه فوائد محدودة لخطة باهظة الثمن لم يكن من المحتمل أن يستخدموها. إذا كانت لديك مشكلات متعلقة بالأسرة أو الرعاية الصحية، فقد لا تشعر بالراحة مع هذا الخيار.

مراجعة الأسعار. كما ناقشنا المسألة في الفصل 11، يجب عليك مراجعة أسعارك بانتظام لتحديد ما إذا كانت الزيادة في الأسعار أمراً سليماً. بالإضافة إلى ذلك، ضع في اعتبارك إضافة عمليات بيع الارتقاء بالمنتج أو عمليات البيع العابر المناسبة أو أدوات أخرى لتوليد الدخل لمشروعك.

التواصل مع العملاء. لا يشمل هذا التعامل فقط مع رسائل البريد الإلكتروني أو الاستفسارات العامة، وإنما أيضاً بدء الاتصال من خلال الرسائل الإخبارية والتحديثات.

القاعدة الأساسية لجميع هذه الأنشطة هي المبادرة وليس الاستجابة. إن القيام بذلك لمدة خمس وأربعين دقيقة فقط في اليوم يمكن أن يجلب مكافآت ضخمة حتى عندما يكون كل شيء آخر مرتبكاً ومعقداً وأنت تقضي بقية اليوم في التخلص من المشكلات. تقدّم!

مراقبة عملك

بغض النظر عن إستراتيجية النمو التي تتبعها، يجب أن تنتبه إلى صحة نشاطك التجاري. أفضل طريقة للقيام بذلك عبر إستراتيجية ذات شقين:

الخطوة 1: حدد مقياساً أو مقياسين، وكن على دراية بهما في أي وقت، مع التركيز على المبيعات أو التدفق النقدي أو العملاء المتوقعين الواهدين.

الخطوة 2: اترك كل شيء آخر لمراجعة نصف شهرية أو شهرية حيث تتعمق في مجمل جوانب المشروع بعناية أكبر.

كان بعض أعضاء مجموعتنا أكثر حرصاً على تتبع المقاييس أكثر من غيرهم، حيث تحدث عدد من الأشخاص عن كونهم مهووسين بالبيانات بينما قال آخرون إنهم "ليس لديهم فكرة" عما يحدث في جوانب كثيرة من مشروعهم. (رأبي في هذا النهج: تختلف الشخصيات ومجموعات المهارات، لكن احذر من تفويض كل المعرفة المالية إلى شخص آخر. فعدم وجود فكرة عن الأشياء المالية عادة ما يكون علامة سيئة).

ستختلف المقاييس التي تريد تتبعها باختلاف نوع العمل. فيما يلي بعض الأمثلة الأكثر شيوعاً:

المبيعات في اليوم: مقدار المال الداخل؟
 الزوار أو العملاء المحتملون يوميًا: كم عدد الأشخاص الذين
 يزورونك لإلقاء نظرة أو الاشتراك للحصول على مزيد من المعلومات؟
 متوسط سعر الطلب: كم ينفق الناس عند الطلب؟
 معدل تحويل المبيعات: ما نسبة الزوار أو العملاء المتوقعين
 الذين يصبحون عملاء؟
 صافي نقاط المروج: ما النسبة المئوية للعملاء الذين سيزكون
 عميلك إلى شخص آخر؟

تختار بعض الشركات مقاييس أكثر تحديدًا. براندي أجيريبيك،
 مستشارة الرسوم البيانية التي التقيناها في الفصل 7، تكسب قوتها من
 خلال الحجوزات المؤسسية وغير الربحية. إنها تحتاج كل عام إلى قدر
 معين من الحجوزات، لذلك تحتفظ بمجموعة من بطاقات الفهرسة لتتبع
 هذا الرقم. عندما تنتهي بطاقات الفهرسة، تعرف أنها بوضع جيد لبعض
 الوقت ويمكنها التركيز على أشياء أخرى.

لمرة أو مرتين في الشهر، من الجيد إلقاء نظرة أعمق على النشاط
 التجاري وتسجيل بعض المقاييس التي يجب أن تتحسن بمرور الوقت،
 ومن أنواع الأمور التي من المحتمل أن تكون مهتمًا بها هي أرقام المبيعات
 التفصيلية وزيارات الموقع والشبكات الاجتماعية ونمو النشاط التجاري.
 يمكنك الحصول على جدول بيانات مجاني للمساعدة في هذه العملية في
 الموارد الإلكترونية لهذا الكتاب على موقع 100startup.com.

بُنيت للبيع: المضي إلى أبعد مدى

قام جون واريلو ببناء وبيع أربع شركات قبل "التقاعد" للتفرغ للكتابة والتحدث
 والاستثمار. بعد تعلم دروسه من خلال تلك التجارب الأربع، فإنه يدافع الآن

عن نموذج محدد لأصحاب الشركات الصغيرة الذين يرغبون في بيع أعمالهم ذات يوم. تتعلق معظم توصيات جون بالحاجة إلى تأسيس شركة أو مؤسسة يمكنها الازدهار خارج إطار المهارات المحددة لأصحاب الأعمال.

بمعنى آخر، يختلف النموذج المبني لغرض البيع عن النموذج الذي بحثناه في هذا الكتاب. يتضمن العديد من دراسات الحالة الخاصة بنا أشخاصاً بدأوا العمل لأنفسهم لأنه كان ممتعاً، وليس لأنهم أرادوا بناء شيء ما ثم تلقي المال. ومع ذلك، فإن توصيات جون قوية وبناءة بالنسبة إلى المالكين الذين يرغبون في نقل نشاطهم التجاري، ويمكن تكييف بعضها لتحسين الأنشطة التجارية إذا كنت ترغب في الاستمرار. يمكنك رؤية كيفية مقارنة النموذجين في الجدول أدناه.

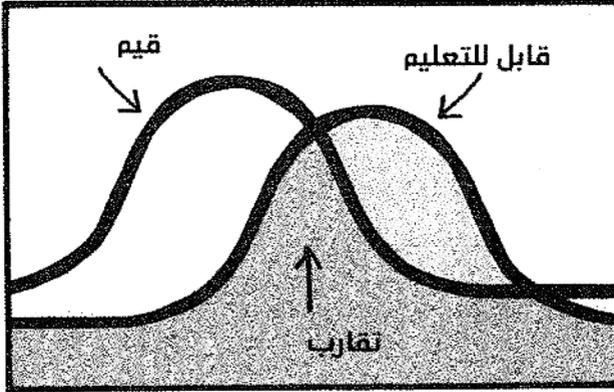
بني للبيع - مقارنة مشروع ناشئ بقيمة 100 دولار

مشروع ناشئ بمائة دولار	بني للبيع	
متغير ولكنه منخفض عادة	متغير ولكنه مرتفع في الغالب	رأس المال المطلوب
أمر اختياري	أمر مطلوب	موظفون
لا وجود ليوم دفع كبير	يوم دفع كبير	مردود الحرية
افعل ما تحب	ابن وامض قدماً	فائدة ثانوية

في محاولة لتحديد المسار الذي يجب اتباعه، فإن السؤال البسيط الذي يجب الإجابة عنه: "ما نوع الحرية التي تريدها؟" يدور نموذج جون حول إنشاء كيان منفصل عنك ثم بيعه مقابل الحصول على يوم دفع كبير يتدفق خلاله المال. يتعلق نموذج الشركة الناشئة بقيمة 100 دولار أمريكي (أو ما يعادله بالعملة المحلية) بالانتقال إلى عمل تجاري أو مهنة مستقلة تركز على شيء تحب القيام به - وبعبارة أخرى، شيء مرتبطاً بجهتك بمهارة المالك أو شغفه. لا يوجد نموذج أفضل من الآخر؛ يعتمد الأمر فقط على أهدافك. إذا كنت ترغب في امتلاك خيار بيع نشاطك التجاري يوماً ما، فإن وجهة نظر جون هي أنه يجب عليك التخطيط لذلك عن طريق اتخاذ خطوات محددة.

تتمثل أهم خطوة في إنشاء هوية مستقلة للعمل التجاري في إنشاء منتج أو خدمة مع إمكانية التوسع. هذا عنصر تميز مهم لدى العديد من الأنشطة التجارية التي تناولناها حتى الآن؛ لذلك دعونا نلق نظرة على كيفية شرح جون له.

منحنى " قابل للتعليم مقابل قيم "



الأعمال القابلة للتطوير مبنية على شيء قابل للتعليم وقيم في الوقت نفسه. يقدم المحاسب القانوني المعتمد خدمة ذات قيمة عالية، ولكنها ليست قابلة للتعليم بسهولة (لا يمكنه إحضار شخص ما ويعهد بالأمر إليه ببساطة). من ناحية أخرى، يمكنك تعليم شخص ما كيفية تنظيف طاولات مطعم في بضع دقائق، ولكن هذه ليست خدمة قيمة (يمكن للكثير من الأشخاص تنظيف الطاولات). لذلك، فإن العمل الذي يمكن أن يتم بيعه بسهولة مقابل ربح مرتفع يقدم شيئاً يتسم بأنه قابل للتعليم وذو قيمة. أنشأ جون خدمة الاشتراك التي تجري أبحاثاً مالية وتقدم سلسلة من التقارير الزاخرة بالمعلومات والمفيدة. لقد كانت هذه خدمة ذات قيمة عالية لعملائه، ولكنها أيضاً قابلة للتعليم للموظفين الآخرين. وفي مرة أخرى، أنشأ شركة أنتجت مجموعات تركيز خاصة بالمستهلكين للشركات الكبيرة، مرة أخرى، خدمة ذات قيمة عالية، ولكن أيضاً قابلة للنسخ في ظل ملكية جديدة.

•••

اختلفت الحلول التي اكتشفتها تسيلي، وشيري، وتوم، وجيسكا، وجون بشكل كبير. عند تنفيذ حلولهم، قال كل منهم نعم لشيء ما، بينما قال لا لشيء آخر. رفض توم قبول الصفقات من بائعي التجزئة الكبار، لكنه لم يكن خائفاً من تعيين موظفين والنمو وفقاً لشروطه الخاصة. فضلت شيري إبقاء الأمور صغيرة، وجدت تسيلي الأمان من خلال تنمية أعمالها والعمل متعهدة لدى صاحب عملها السابق.

ما وُجد هذه التجارب المختلفة، كان الشعور بالتحكم في مصيرهم ونبيل الحرية في رعاية مشروع مفيد. مع نمو مشروعك الخاص، ستحتاج أيضاً إلى اتخاذ قرارات بناءً على تفضيلاتك ورؤيتك المحددة. فقط تذكر أن هذه قرارات جيدة لتتخذها ووضع جيد لتكون فيه.

نقاط رئيسية

- هناك أكثر من طريق للحرية، وبعض الأشخاص يجدون الطريق المناسب عبر مجموعة من ترتيبات العمل المختلفة.
- "المضي قدماً" من خلال متابعة النمو واتخاذ قرار بالبقاء ككيان صغير هما خياران مقبولان، ويمكنك تقريب المسافات عن طريق "التوسط". كل هذا يتوقف على نوع الحرية التي ترغب في تحقيقها.
- اعمل على "تطوير" عملك من خلال تخصيص وقت كل يوم للأنشطة المتعلقة بالتحسين بشكل خاص، وليس فقط من خلال الاستجابة لكل شيء آخر يحدث.
- راقب بانتظام مقياساً واحداً أو مقياسين أساسيين يمثلان شريان الحياة لعملك. تحقق من الآخرين شهرياً أو كل شهرين.
- الأعمال التجارية القابلة للتطوير تكون قابلة للتعليم وقيّمة. إذا ما رغبت في بيع نشاطك التجاري في أي وقت، فستحتاج إلى بناء فرق عمل وتقليل الاعتماد على المالك.

14. ولكن ماذا لو فشلت؟



كيف تنجح حتى إذا كان سقفك يتداعى فوق رأسك؟

"وقتك محدود؛ فلا تضيعه في عيش حياة شخص آخر".

— ستيف جوبز.

تقريباً كل شخص قابلناه في الكتاب حتى الآن لديه قصة ما عن التحول من الفشل إلى النجاح. في كثير من الحالات، تدور القصة تدور حول إطلاق منتج لم ينجح، أو شراكة أخفقت، أو فقدان الدافع لإقامة المشروع غير المناسب. "لقد جربت شيئاً ولم ينجح الأمر... ولكن بعد ذلك انتقلت إلى شيء آخر" هي لازمة شائعة. كل هذه القصص جيدة ومثيرة للاهتمام، لكنني لم أسمع قط قصة نهوض من الرماد مقنعة تماماً مثل قصة جون تي. أونجر، وهونجات من بلدة صغيرة في ميشيجان. قصة جون هي رحلة من الفشل والخوف تحولت إلى صمود ونجاح.

كما يروي جون القصة، كان ثالث أفضل شيء حدث له هو انهيار سقف الإستوديو الخاص به من تحت رجليه بينما كان يقف فوقه، محاولاً بشكل محموم جرف الثلج المتراكم، ولقد دُمر المكان بالكامل، وقضى جون بقية فصل الشتاء في ميشيجان بالتناوب بين الارتعاش أثناء أداء العمل، وتدفئة نفسه باستخدام سخان كيروسين غير قانوني وغير مزود بفتحات تهوية. كان سيناريو كابوسياً، ولكن حدث أمر طريف بعد ذلك: حيث جاء

مستأولو البنك لتقييم الضرر الحادث ومنحوه 10000 دولار. استخدم جون التعويض كدفعة أولى من سعر مبنيين كان يحاول لفترة من الوقت شراءهما. يقول جون: "لا أعتقد أن البنك كان سيوافق على التعويض لولا الكارثة، لقد أجبرهم ذلك على إجراء تقييم حقيقي لعملي بدلاً من مجرد التفكير بي كمجرد فنان آخر مفلس".

ثاني أفضل شيء حدث لجون على الإطلاق هو فقدانه وظيفة مصمم جرافيك خلال أزمة فقاعة الإنترنت عام 2000. أدى فقدانه الوظيفة إلى فقدان كل شيء آخر - دخله، وخطيبته، وشقته، وحتى جزء من إبهامه في حادث وقع أثناء مغادرته الشقة. بينما كان يعمل في وظيفته اليومية (سبعة أيام في الأسبوع في عام 1999، سبعة أيام/جمالا في عام 2000)، كان يعمل أيضاً ما يصل إلى عشر ساعات يومياً في عمله الفني.

بعد كلتا التجربتين - فقدان الإستوديو وخسارة الوظيفة اليومية - أصيب جون بالاكئاب وفكر ملياً فيما يجب فعله بعد ذلك. نصحه أصدقاؤه بتقبل الأمر والبحث عن عمل حيثما استطاع، ولكن في ريف ميشيجان تلك الأيام، كان جون يعرف أنه لم يكن هناك الكثير من العمل الذي يمكن العثور عليه. كان عليه إما الاستمرار في طريقه أو عدم إكمال مسيرته مطلقاً؛ لذلك تمسك بهدفه واستمر في إحراز تقدم.

أفضل شيء حدث لجون، كما يروي القصة، كان خلافاً في وقت متأخر من الليل مع سائق سيارة أجرة مجنون، قام بسحبته إلى الغرفة الخلفية لمطعم ووضع مسدساً أمام رأسه لمدة عشر دقائق كاملة، صارخاً ومهدداً بالضغط على الزناد. في نهاية المطاف، نجا جون وخرج مجدداً إلى ليل ميشيجان البارد، وهو يتصيب عرقاً، ويرتجف، ويشعر بالسعادة رغم كل شيء لكونه على قيد الحياة. صرخ جون في الفراغ المحيط به وهو يعرج في مشيته مبتعداً عن المطعم: "فهمت المطلوب! أنا محظوظ جداً!".

يقول جون الآن: "بعد حادث كهذا، فإنك لا تقلق حقاً بشأن الأشياء الصغيرة، كل شيء يتخذ معنى أعمق كثيراً".



نصيحة غير مرغوب فيها وإذن غير ضروري

يحتوي جزء كبير من هذا الكتاب على أشكال مختلفة من النصائح، ولكن لا تخطئ بين النصائح والحصول على إذن. لست بحاجة إلى أن يمنحك أي شخص الإذن لتحقيق حلمك. إذا كنت تنتظر بدء مشروعك الناشئ بقيمة 100 دولار (أو أي شيء آخر)، فتوقف عن الانتظار وابدأ. قال تشارلي بابست، المصمم المقيم في سياتل، والذي ترك عالم الشركات ليؤسس مشروعه الخاص، إن أفضل شيء فعله هو تعلم تجاهل النصائح، حتى من الأصدقاء الذين يقصدون الخير. وأردف: "عملي والحياة التي أعيشها الآن لم تكن لتحدث أبداً لو لم أكن متشبثاً بما أريده على نحو مثير للغيظ ربما، الحقيقة هي أن غالبية الناس لا يمتلكون أعمالهم الخاصة. ونسبة معينة من تلك الأغلبية لن تكون سعيدة أو تدعم خروجك من عالم العمل الروتيني من التاسعة صباحاً إلى الخامسة مساءً".

في حين أن النصائح غير المطلوبة وغير المرغوب فيها عادةً ما تكون حسنة النية من الأشخاص الذين يعتقدون أنهم يعرفون أفضل، فإنها يمكن أن تكون غير ضرورية ومشتتة للانتباه. وإليك كيف تعبر شيلي فيرتي، صاحبة شركة رحلات الطعام في دنفر، عن ذلك:

كان أكبر درس تعلمته هو أن أثق بحُكمي الشخصي. عندما بدأت نشاطي السياحي، تلقيت جميع أنواع النصائح من الأشخاص من حولي، بدءاً من سبب عدم قابليتها للنجاح على الإطلاق إلى كيفية إدارة الأشياء على أساس يومي. لقد بحث الأمر وعرفت أنها فكرة قابلة للتطبيق؛ لذلك قررت أن أحتفظ بمشورتي الخاصة وأتوقف عن سؤال الناس عما يعتقدون. الأشخاص الذين يعرفون عن العمل أقل مما أعرفه لا يمكنهم اتخاذ قرارات بشأنه. أنا أؤمن وجهات النظر، لكنني الآن أبحث عنها لدى الأشخاص الذين لديهم وجهات نظر فريدة حول كيف يمكن لي أن أتحسن.

في بعض الأحيان أفضل نصيحة هي عدم تلقي أية نصيحة. إذا كنت تعرف ما عليك القيام به، فإن الخطوة التالية هي القيام بذلك. لا تنتظر أكثر. ابدأ في اتخاذ الإجراءات.

مِمَّ نخاف؟

قرب نهاية العديد من مناقشات المتابعة مع معظم أصحاب الأعمال المعروفين في الكتاب، كنت أسأل عن أكبر مخاوفهم أو همومهم أو شواغلهم. كان كل هؤلاء الأشخاص ناجحين، حيث كانوا يكسبون ما لا يقل عن 50000 دولار سنوياً من مشروعاتهم (كان الكثير منهم يكسبون أكثر كثيراً)، لكن ما الذي كانوا قلقين بشأنه؟ ما الذي كان يجعلهم مستيقظين في الليل؟

تنقسم شواغلهم إلى مجالين واسعين: خارجي وداخلي. تتعلق الشواغل الخارجية بالمال والسوق المتغيرة. على سبيل المثال: أنشئ عدد من الشركات لاستغلال الاختلالات التي تحدث في مجال التكنولوجيا، ويمكن أن تكون هذه المشاريع مربحة للغاية بعض الوقت، ولكن عندما تتغير الأوضاع، تنتهي الرحلة. إن العمل الذي ينمو بشكل أساسي اعتماداً على تصنيفات جوجل القوية أو المكانة الجيدة في متجر آي تيونز (الخاص بشركة آبل) معرض لخطر فقدان كل شيء إذا ما تبدلت الحظوظ. قال سكوت كمورين، الذي نشر دفاتر قسائم الأسكا، إنه كان يراقب من كثب الهوس بمسألة القسائم عبر الإنترنت، ويفكر في طرق لتحديث مشروعه ليكون أكثر ملاءمة من الناحية الرقمية.

ذكر دور المنافسة بشكل متكرر، وإن بطرق مختلفة للغاية. قال العديد من الأشخاص إنهم لم يكونوا قلقين بشأن ما تفعله الشركات الأخرى، لأنهم وجدوا أنه من الأفضل المضي قدماً في عملهم الأصلي. فيما كان آخرون يشعرون بالقلق، لا سيما بشأن بناء شيء فريد؛ ومن ثم يرونه بعد

ذلك مستنسخًا أو "مسروقًا" من قبل شركة أكثر رسوخًا. فسرت ماريان كاسكون، التي تصنع ملابس الأطفال في شراكة صغيرة تديرها مع ابنة عمتها، هذا الشاغل بوضوح:

خوفنا الأكبر، منذ البداية، هو أن منتجاتنا سوف "تتوقف عن الصدور" وستخفض أسعارنا. نحن مدعومون ببراءات الاختراع والعلامات التجارية، لكن هذا الأمر لا يزال يحدث من حين لآخر. ومع ذلك، فأنا على يقين من أنني إذا ركزت بنسبة مائة في المائة على إصدار منتج عالي الجودة؛ فسوف نرتقي إلى القمة في كل مرة. نحن لا نتشغل بمشاريع أخرى؛ نحن نركز على الحفاظ على رضا عملائنا. هناك احتمال قائم أن أدخل إلى متجر تارجت ذات يوم إلى وأرى تصميمي على الرف الخاص بهم تحت اسم شركة أخرى. نحن نأمل فقط في الحصول على مكان في هذه السوق، بحيث يتنافس الآخرون معنا حقًا ولا يسرقون منا.

كان أولئك الذين توسعوا في أعمالهم من خلال تعيين موظفين يميلون إلى القلق بشأن التأكد من أن لديهم ما يكفي من التدفق النقدي والدخل المنتظم للحفاظ على استمرار الرواتب. إذا كنت تمتلك متجرًا منفردًا وتقوم بعمل محدود النطاق، فقد تكون قادرًا على ضغط نفقاته. ولكن إذا كنت مدينًا للناس بمبلغ ثابت من المال وفقًا لجدول زمني ثابت، فلا يمكنك فعل ذلك. أنتج أحد الأعمال التجارية أكثر من 2 مليون دولار من الأرباح السنوية ولكن المالك حصل على 60 ألف دولار فقط من الدخل الصافي، ويرجع ذلك في جزء كبير منه إلى ارتفاع النفقات العامة لتوظيف الأشخاص والاستثمار في البنية التحتية.

ذكرت هولبي مينش مبدأ جولديلوكس/ الاعتدال: فكرة أن النجاح يوجد ضمن هوامش معينة، وليس عند الحدود القصوى. قالت: "أريد أن يحصل العملاء على قيمة حقيقية مما تقدمه، ولكن ليس على حساب أرباحنا



النهائية. وأريد أن يكون لدى الفريق ما يكفي من العمل للعيش بشكل جيد ولكن ليس الكثير من العمل إلى حد ألا نعيش بشكل جيد".

قلق آخرون بشأن "الادعاء" أو الاحتياج إلى استمرار العمل بعد تلاشي الشغف الأولي. قال أليسون ستانفيلد من كولورادو: "إن مخاوفي الكبرى هو أن تصبح كتاباتي واستشاراتي متواضعة المستوى". قال لي ويليامز -ديمينج في كوستاريكا: "يبدو أن النجاح هو القدرة على الاستمرار، وإبقاء الأبواب مفتوحة".

قالت بريتا ألكساندر، التي تدير هي وزوجها شركة تسويق في هاستينجز أون هدرسون، نيويورك: "احذر السماح للعملاء بتوجيه عملك في اتجاه يجعلك تكره وظيفتك، كلما تقدمت في هذا الطريق، سيكون من الصعب تصحيح المسار. ومن الصعب حقاً أن تترك وظيفتك عندما تكون هي شركتك الخاصة في الوقت نفسه".

بالتعمق أكثر، اكتشفت أن المخاوف والهواجس كانت أكثر ارتباطاً بقضايا الهوية. قال أحدهم: "أنا أحب عملي، لكن ماذا إذا كنت أحب العمل فقط، أو ماذا إذا لم يعد الشيء الذي أحبه ممتعاً لأن كل شيء يسير على ما يرام حالياً؟" عادةً ما تُتبع مثل هذه العبارات بتوضيحات مثل: "بدء هذا العمل، بغض النظر عن النتيجة النهائية، كان يستحق الجهد والطاقة والتضحيات التي بُذلت حتى الآن لإنجازه".

قالت إحدى دراسات الحالة لدينا، وهي مصنعة كندية: "كنت أخشى الفشل. أردت أرقاماً محددة تخبرني بأننا لن نخسر قبل أن أبدأ مغامرتي. لكن إذا لم يكن أحد سيموت، حتى في أسوأ السيناريوهات المطلقة، فما هذا الذي كنت أخاف منه فعلياً؟ لقد تقدمت ولم أنظر إلى الوراء قط".

كان أحد المصممين الأوروبيين أكثر دراماتيكية في حديثه: "هل تريد أن تعرف الحقيقة الصادقة؟ في الأيام الأولى، كنت أتوقع أن يفشل عملي. كنت أعتقد أنه يجب أن يكون الأمر كذلك؛ لأنه أول عمل تجاري خاص أديره على الإطلاق، وأنا أعلم أن أكبر النجاحات تقف وراءها أكبر الإخفاقات.

يبدو الأمر غريباً لكنني تقريباً كنت أرغب في الفشل حتى أتمكن من النظر إلى الوراء وأقول: "نعم، لقد فشل ذلك المشروع، لكنني تعلمت منه!" (لحسن الحظ أو لسوءه، فإن عمله الخاص يسير على ما يرام).

لحظة أن علموا

بينما كنت أراجع الآلاف من صفحات بيانات الاستبيان، وأجري مكالمات متتابعة لا تعد ولا تحصى، تعلمت أن أسأل الناس عما إذا ما كان قرار بدء مشروعاتهم مستحقاً لكل هذا العناء. قد تعتقد أن مثل هذا السؤال بسيط؛ ألن تكون معظم الردود "نعم؟ حسناً، ربما تكون كذلك... لكن أحد أفضل أجزاء الدراسة كان الاستماع بعناية للكيفية التي أجابت بها مجموعة متنوعة من الناس عن هذا السؤال. عادة ما تكون هناك قصة وراء الإجابة المتأنية، وغالباً ما تتعلق القصة بيوم أو حدث أو لحظة معينة علموا خلالها أن عملهم سينجح. لأننا على وشك الوصول إلى نهاية هذه الرحلة، أعتقد أنكم يجب أن تسمعوا من بعضهم مباشرة.

جاري ليف

بوك يور أوورد

فيرفاكس، فيرجينيا

لم أفكر قط في أن الناس سيدفعون مقابل الخدمة التي أقدمها؛ لذا في المرة الأولى التي تلقيت فيها شيئاً مقابل الخدمات من عميلي الأول، هزني ذلك من الأعماق، فهناك أموال حقيقية على الطاولة هنا! وعندما رأيت رسالة من ذلك العميل الأول نشرت في مجلة توصي بخدمتي، أدركت أن هناك طلباً وتقديراً لما كنت أقدمه.

كارين ستار

هازل تري إنترنيورز

أكرون، أوهايو

حتى مع تاريخنا الائتماني الممتاز، كان عام 2010 وقتاً صعباً في العمل المصرفي بما يمنع طلب المال. لم نكن بحاجة إلى الكثير، لكننا لم نتمكن من تدبير الأمر بالكامل بمفردنا. كنت أنا وزوجي جون بحاجة إلى حد ائتماني صغير لاستئجار المبنى الذي خططنا لأن يكون مقرّاً لأعمال التصميم الداخلي و"التأطير". لسوء الحظ، رفض البنك منحنا المال.

في وقت لاحق من ذلك اليوم، كان جون على الهاتف مع مالك المبنى، وأخبره بأننا لن نكون قادرين على إتمام الاتفاق وأن بوسعه تأجير المبنى لأي طرف آخر مهتم. عندما سمعته يقول هذه الكلمات على الهاتف، صار لدي شعور بالتساؤل لا يُصدّق، وأتذكر صراخي فيه: "جون، لا علينا أن نحاول مرة أخرى! أخبره بأننا نحتاج فقط إلى بضعة أيام للمحاولة مرة أخرى. سيتعين علينا العودة إلى البنك ومحاولة إقناعهم. إذا جلسوا فقط واستمعوا، فسوف يصدقوننا". لقد نجح الأمر تماماً! لقد استمع البنك إلى عرضنا، وحصلنا في النهاية على ما نحتاجه للبدء. بعد مرور عامين، لا يمكننا أن نكون أكثر سعادة مما نحن عليه الآن. لكننا كدنا في وقت سابق أن نقبل حقيقة أن الأمر لم يكن مقدراً له أن يتم، وعلينا أن نواصل حياتنا. أنا سعيدة لأننا بذلنا المزيد من الجهد. كان النداء الصادق والشغوف هو ما تسبب في نجاح الأمر.



ديفيد فوجات

وكالة لانث بوكس الأدبية

إنسينيتاس، كاليفورنيا

بالنسبة لي، كانت اللحظة عندما وقعت عقدًا مع عميل كبير بعد الذهاب إلى مقره، وتقديم عرض، والقيام بجولة على أرض الواقع. عندما تلقيت مكالمة من نائب رئيس التسويق الخاص به بأنهم يفضلونني على عدد من الوكلاء الآخرين الذين التقوا بهم، كانت تلك هي اللحظة التي علمت فيها أن الأمر سينجح. حقيقة، لم أكن أعرف أن لدي أي شوك حول نجاح الأمر قبل تلك المكالمة؛ لأنني عملت وكيلاً لأكثر من اثني عشر عاماً وأعرف ما كنت أفعله. ولكن بسبب الطريقة التي كنت أعمل بها في الوكالة القديمة، كان عليّ حرفياً أن أغادر دون أي دخل - لا يوجد دخل على الإطلاق من 1000 كتاب كنت قد بعتهما أثناء وجودي هناك؛ لذلك بدأت حرفياً من الصفر. لكن عندما تلقيت تلك المكالمة، غمرني شعور هائل بالراحة والإثارة، وأيقنت أن الأمور ستكون على ما يرام.

الشيء الغريب هو أن العميل بدا في نهاية المطاف شخصاً أحمق على نحو لا يصدق وانسحب من صفقة كتابه بسبب المشكلات المتكررة مع الناشر. لم يعجبه الغلاف المبدئي الذي وضعوه وتفضيلهم بأن يوافق على الاقتراح الذي أرسلناه إليهم بشأن المحتوى، لذلك بدلاً من محاولة حل أي شيء، قرر ببساطة أن الناشر "لم يستوعب المطلوب" وانسحب. ثم بعد ذلك بقليل، أرسل لي مساعده خطاب إنهاء الخدمة دون إجراء محادثة، على الرغم من أنني تمكنت من الحصول على عرض لائق لما كان يعد كتاباً يصعب تسويقه إلى حد كبير.



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

ومع ذلك لم أبال. كنت ما أزال منتشياً من الموافقة التي حصلت عليها في بادئ الأمر وتقدمت في طريقي ولم أنظر إلى الوراء قط. منذ ذلك الحين، وأنا أعمل وحدي وأبيع الكتب منذ أكثر من عشر سنوات.



كايل هيب

مصورة مستقلة

سانتياغو، تشيلي

بعد أن تعرضت لحادث سيارة سافرت أنا وزوجي عبر جميع أنحاء أوروبا. كنا نسافر ثم نعود إلى تشيلي لتصوير حفلات الزفاف حتى تتوقف الحجوزات ثم نعود إلى الاشتغال بوظائف "عادية". كنا نتشارك مكان السكن مع آخرين خلال السفر في محاولة لتوفير المال، ولكن بعد شهر ونصف الشهر على الطريق سئمت ذلك. لذلك قررنا الذهاب إلى إيطاليا وإنفاق بعض المال. سجلنا دخولنا إلى غرفة رائعة في فندق ميريديان، وقررت أن أدفع مبلغاً باهظاً لاستخدام الإنترنت لمدة عشر دقائق فقط. وكان ذلك عندما رأيت تلك الرسالة الإلكترونية. سيكون هذا هو حفل الزفاف الثاني الذي نصوره في الولايات المتحدة وحفل الزفاف الأول الذي نحصل فيه أكثر من مجرد تكاليف السفر. قررت العروس أن توظفنا، واختارت أعلى باقة لدينا، أكثر من 5000 دولار.

لقد فزعتُ. اتصلت بأمي ثم بوالدي، وأنا أصرخ من السعادة - مستخدمة دونما ذكاء مني هاتف الفندق - وكلفني ذلك في نهاية الأمر مائة دولار أخرى. كان يجب أن أدفع مقابل عشر دقائق أخرى من الإنترنت لاستخدام سكايب. لم أكن أشعر بالذعر بسبب المال. كان السبب هو: أن تدفع العروس هذا المبلغ من المال للمصورين اللذين لا يعيشان حتى في بلدها؛ فإن ذلك يعني ثقتها الكبيرة بنا.

في تلك اللحظة أدركت أنه إذا كانت هناك عروس واحدة على استعداد لتوظيفنا ودفع تكاليف سفرنا، فمن المرجح أن يكون هناك المزيد. وبدأت أفكر أنه إذا تمكنا من العمل داخل تشيلي وخارجها، يمكننا أن نجعل هذا العمل ناجحاً. وهكذا فعلنا.

جوناثان بنكاس

شركة تاياس لانث

إسبانيا ونورويتش، المملكة المتحدة



كان اليوم المهم بالنسبة لنا 20 أغسطس 2008، المعروف أيضاً باسم اليوم الذي حققنا فيه حلمنا بالعودة إلى موطن شريكي، إسبانيا. عندما أنشأنا الشركة في إنجلترا عام 2005، كان الهدف هو التمكن في النهاية من العودة إلى إسبانيا وإدارة الأعمال عن بُعد، على الرغم من أننا لم نكن متأكدين من المدة التي سيستغرقها ذلك. لقد أنشأنا بنية تحتية مثالية، مع برامج إدارة الأعمال القائمة على السحابة الرقمية، وهواتف بروتوكول الإنترنت، وما إلى ذلك، لكن الخدمات اللوجستية للاستعانة بمصادر خارجية كانت هي أكبر عقبة. لم نتمكن من العثور على شركة يمكنها التعامل مع تعقيدات 250 منتجاً مختلفاً، كان معظمها مصنفاً باللغة الإسبانية.

عندما تمكنا أخيراً من إعداد العملية اللوجستية المتعاقد عليها، وانطلقنا بعيداً عن المستودع مدركين أننا لم نعد مضطرين للقيام بكل عمليات الشحن بأنفسنا، وأننا في اليوم التالي سنركب سفينة إلى إسبانيا، علمت أننا حققنا ما سعينا إليه منذ البدء.

• • •

بينما كنت أسافر حول العالم لأقابل تلك المجموعة من رواد الأعمال غير المتوقعين، سمعت قصة بعد قصة مثل هذه. مرارًا وتكرارًا، رددوا جميعًا أمرًا مشابهًا: عندما تعيش مثل هذه اللحظات، تمسك بها. إنها توفر التشجيع والتعزيز الإيجابي عندما تكون الأوقات عصيبة.

الخلاصة

قبل أن نختتم الكتاب، دعونا نلق نظرة على الدروس الرئيسية لهذا الكتاب. أولاً والأهم، يكمن البحث عن الحرية الشخصية في السعي وراء تقديم القيمة للآخرين. حقق هذا الأمر ابتداءً والباقي سيكون أكثر سهولة. اسأل دائماً: "كيف يمكنني مساعدة الناس بشكل أكبر؟".

اقترض المال لبدء مشروع، أو الاستدانة بأي شكل صار الآن أمرًا اختياريًا تمامًا. مثل العديد من الأشخاص الذين قابلتهم في هذا الكتاب، يمكنك بدء مشروعك الصغير مقابل 100 دولار أو أقل.

ركز بلا كلل على نقطة التقارب بين ما تحب القيام به وما يرغب الآخرون في دفعه. تذكر أن معظم الاحتياجات الأساسية عاطفية: نريد أن نكون محبوبين ومرغوبين. اربط منتجك أو خدمتك بفوائد جذابة وليست ميزات مملة.

إذا كنت تجيد عمل شيء ما، فربما تكون جيداً في عمل شيء آخر. استخدم عملية تحويل المهارات للتفكير في كل الأشياء التي تجيدها، وليس الأشياء الواضحة فقط.

اكتشف ما يريده الناس، وابتحث عن طريقة لمنحه لهم. أعطهم السمكة! لا توجد كلية لتعليم تقديم الاستشارات. يمكنك إنشاء متجر والدفع مقابل الحصول على مساعدة متخصصة على الفور. (تذكر فقط تقديم شيء محدد وتوفير طريقة سهلة للحصول على المال.)

بدء بعض نماذج الأعمال أسهل من غيرها في وجود ميزانية. ما لم يكن لديك سبب مقنع للقيام بشيء مختلف، فكر في كيفية المشاركة في اقتصاد المعرفة.

العمل أهم من التخطيط. استخدم خطة العمل ذات الصفحة الواحدة وأدلة البدء السريع الأخرى للبدء دون انتظار.

ستؤدي صياغة عرض، والترويج له، وتدشين حفل إطلاق إلى نتائج أكبر كثيرًا من مجرد طرح منتجك أو خدمتك للعالم دون ضجة.

يعتبر أول 1.26 دولار هو الأصعب؛ لذا ابحث عن طريقة للحصول على أول عملية بيع في أسرع وقت ممكن. ثم اعمل على تحسين الأمور التي تنجح، مع تجاهل الأمور التي لا تنجح.

من خلال "تأسيس توكيلك الخاص" عبر الشراكات أو "التعهد" أو تأسيس مشروع مختلف، يمكنك أن تكون في أكثر من مكان في الوقت نفسه.

قرر بنفسك نوع النشاط التجاري الذي ترغب في إنشائه. لا حرج في البقاء ككيان صغير (العديد من أصحاب قصصنا فعلوا ذلك بالضبط) أو التوسع بالطريقة الصحيحة. تتحسن الأحوال فقط مع تقدمك.

•••

في آخر مرة ذكرناها، كانت شركة جيمس تاون كوفي تفتح أبوابها للعمل في لكسنتون، ساوث كارولينا. انتقل المالك جيمس كيرك جنوبًا من سياتل وبدأ المشروع. ماذا حدث بعد ذلك؟ هل جاء عدد كبير من الزوار المخلصين على الفور؟

ليس تمامًا. كانت بداية صعبة، حيث الرغبة في ترسيخ أقدام النشاط في مجتمع لم يألف تناول أنواع القهوة المتخصصة. اكتسب المتجر عميلًا واحدًا في كل مرة، مع التركيز على تقديم الخبرات الشخصية وتشجيع

النشاط المنتظم. في إحدى عطلات نهاية الأسبوع، قدم جيمس وطاقمه قسائم لتناول قهوة مجانية في إحدى بطولات الجولف المحلية. توقف رجل لاستعمال قسيمة وذكّر أنه عادة ما يأخذ كوب قهوته الصباحية من محطة الوقود، لكنه كان مدفوعاً لتجربة شيء ما جديد، وعاد في اليوم التالي ليقول إنه أفضل فنجان قهوة تناوله على الإطلاق.

بدأت مجموعة صباحية في التجمع في معظم أيام الأسبوع، وتتألف من زبائن منتظمين من جميع الخلفيات، محام، ورجل دين، ومتخصص كمبيوتر، وميكانيكي. بدأ الأشخاص الذين اعتادوا شراء القهوة سريعة التحضير من متجر البقالة في القيام برحلة خاصة كل أسبوع لتجربة أفضل ما لدى شركة جيمس تاون كوفي. ببطء ولكن بثبات، استقر العمل. فكر جيمس مرة أخرى في الإحباط الذي أصابه بسبب أصدقائه ذوي النيات الحسنة عندما أخبرهم في بادئ الأمر عن الانتقال جنوباً. قالوا: "لا يمكنك بدء مشروع أثناء الركود"، "لا يمكنك التنقل عبر أنحاء البلاد دون عمل"، "تفشل معظم الشركات الصغيرة في غضون عام واحد"، "تقريباً تفشل جميع المطاعم الصغيرة خلال العام الأول". وتكررت مثل هذه العبارات ونحوها كثيراً. وفي كل مرة قدم له أحدهم سبباً لعدم تمكنه من النجاح فيما قرر القيام به، كان يدون ملاحظة أخرى في مجلد "عدم التخطيط" مفادها: مجرد عقبة أخرى يجب التغلب عليها.

في مكان آخر، واصل جين وعمر رسم خرائطهما في كولومبوس، أوهايو، والتوسع في حسابات البيع بالجملة، بالإضافة إلى المبيعات المباشرة التي بدأ بها. لقد ظهر أخيراً في إعلان تجاري لإكسبيديا ويفكران في فتح متجر سفريات صغير كجزء من المغامرة التالية.

أتم آدم بيكر وكارول جاجدا عمليتي بيع ضخمتين أخريين، جلبت كل منهما مبيعات يوم تتجاوز الستة أرقام لهما ولشركائهما. لقد طلبت مساعدتهما تدشين حدث إطلاق هذا الكتاب بمجرد انتهائهما من إيداع المال في البنك.

كان براندون بيرس يخطط لانتقال أسرته إلى ماليزيا. يجلب عمله الآن أكثر من 50000 دولار شهرياً.

لا يزال بيني لويس المخترق اللغوي يمضي في طريقه حول العالم، منتقلاً إلى إسطنبول للحصول على دورة مكثفة في اللغة التركية، وكان مشروعه التالي: محاولة مخططة لتعلم اللغة الصينية في تايوان.

دورة موندو بيوندو التي بدأتها أندريا شير وجين ليمن خدمت أكثر من خمسة آلاف مشارك، وحقت إيرادات قدرها 500000 دولار للشريكتين. أصبح كتاب بريت كيلبي الإلكتروني الذي تبلغ قيمته 120 ألف دولار كتاباً إلكترونياً بقيمة 160 ألف دولار. تواصل زوجته البقاء في المنزل مع الأطفال، وهما الآن بلا ديون.

ربما جاءني الدرس الأكثر أهمية في رسالة بريد إلكتروني من إيميلي كافالير، التي تركت أخيراً وظيفة ذات راتب مجزٍ في مناهاتن لتنفيذ مشروع ماوث أوف بوردر، وهي شركة جولات سياحية وفعاليات تركز على الأطعمة ذات الطابع العرقي. سألتها عن عدد المرات التي لا تزال تشعر فيها بالحافز للقيام بذلك بمفردها، فقالت لي: "كل يوم، أكبر فائدة هي الذهاب إلى الفراش بالحماس نفسه الذي أستيقظ به. أعمل يومياً على شيء يجذبني تماماً ويثير ليس فقط شغفي وإنما أيضاً شغف الكثير من الأشخاص الآخرين أيضاً".

نعم، مثل إيميلي وأي شخص آخر في هذا الكتاب، يمكنك القيام بذلك أيضاً. أنت لست وحدك في هذا الشأن.

بالتأكيد، يمكنك التعلم من خلال الفشل، وعلى الأرجح سيكون لديك بداية خطأ واحد على الأقل في طريق الحرية. لكن الفشل مبالغ فيه - من يمكنه الجزم بأنك ستفشل؟ يمكنك أن تتجح بنفس بالسهولة نفسها. يمكنك تطبيق الدروس من هذه القصص وخلق الحياة الجديدة التي تريدها. هل أنت مستعد؟



نقاط رئيسية

- يمكن أن تكون النصائح مفيدة، ولكن يمكنك أيضًا الخروج وعمل تغيير كبير. لا تنتظر حتى يمنحك أحدهم الإذن.
- المعركة الكبرى هي ضد خوفنا وجمودنا أكثر من كونها مرتبطة بالمنافسة أو العوامل الخارجية الأخرى. لحسن الحظ، هذا يعني أيضًا أننا لدينا القدرة الكاملة على إدارتها.
- عندما تكون لديك قصة نجاح أو قصة "اللحظة التي علمت فيها بنجاح الأمر"، تمسك بها؛ هذه التجارب مؤثرة وستساعدك لاحقًا إذا صارت الأوقات عصيبة.
- أهم درس في الكتاب بأكمله: لا تضيع عمرك في عيش حياة شخص آخر.



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

قصة الحرية والقيمة لا تنتهي في العالم الغربي؛ هذه المواضيع لا تقل أهمية في مساعدة الناس على خلق الفرص لأنفسهم أينما كانوا. في أجزاء كثيرة من أفريقيا وآسيا، يعمل عدد أكبر من الناس مشترين وبائعين في الاقتصاد غير الرسمي أكثر من العمل موظفين لدى شخص آخر. قد لا يكونون جميعاً مدونين محترفين أو مطوري تطبيقات جوال (حتى الآن)، لكنهم يكسبون رزقهم من خلال تطبيق المبادئ الواردة في هذا الكتاب. في بنوم بنه، كمبوديا، قابلت سائق توك توك اسمه ريت. وهذه المركبات عبارة عن سيارات أجرة مفتوحة في جنوب شرق آسيا حيث يمكنك الركوب إلى أي مكان في المدينة مقابل دولار أو اثنين. بعض سائقي التوك توك، تماماً مثل بعض سائقي سيارات الأجرة في أماكن أخرى حول العالم، غير موثوقين وغير أمناء. ومع ذلك، فإن ريت موثوق به وصادق للغاية، حيث يصل دائماً مبكراً لنقل الركاب وأحياناً يقوم بتوصيل العملاء المنتظمين إلى وجهاتهم مجاناً.

يكسب معظم سائقي التوك توك في كمبوديا ما بين دولارين و 5 دولارات في اليوم، لكن ريت يكسب ما يصل إلى 50 دولاراً في اليوم. إنه يحقق ذلك عبر مزيج من العمل الجاد والإستراتيجية الدقيقة. يأتي العمل الجاد من



خلال عدم النوم أو المقامرة في فترة ما بعد الظهر كما يفعل العديد من زملائه. تكمن الإستراتيجية في فهم أنه سيكون بحال أفضل عبر خدمة العملاء المنتظمين بدلاً من التجوال المستمر في الشوارع بحثاً عن توصيل راكب لمرّة واحدة. أثناء وجودي في المدينة لزيارة صديق، أوضح ريت أنه في خدمتي دوماً، وأعطاني رقم هاتفه المحمول وأخبرني بأن أتصل به في أي وقت "ليلاً ونهاراً".

بعد تأسيس نموذج أعماله الأساسي لخدمة الموظفين النظاميين، أنشأ ريت "تدفقات متعددة للدخل" من خلال إضافة لافسة لمخبز شعبي على ظهر عربة التوك توك الخاصة به. يدفع المخبز له مبلغاً ثابتاً كل شهر، بالإضافة إلى عمولة صغيرة عن أي عمل يجلبه، كما أنه يطلب بانتظام من عملائه أن يزكوه لآخرين لزيادة قاعدة عملائه. إذا احتاج العميل إلى المساعدة في الوصول إلى وجهة خارج بنوم بنه، فسيقوم ريت بالعثور على سيارة أجرة أو سائق حافلة متاح للتأجير، والتأكد من صدقه ثم المتابعة مع العميل بعد الرحلة للتأكد من أن كل شيء سار على ما يرام.

يفعل ريت كل هذا بينما يتحدث الإنجليزية بشكل محدود فقط (قال لي: "أنا أتحدث اللغة كل يوم، لكن لسانني يتعب") ودون أي تعليم رسمي على الإطلاق. تذهب بعض الأموال الإضافية التي يكسبها إلى صندوق ادخار، وهي شبكة أمان لا يمتلكها سائق توك توك آخر تقريباً. ابنة ريت الآن في الكلية، وهي الأولى في عائلتها التي تُمّ الدراسة في المدرسة الثانوية.

بينما تعمل على تحسين ظروفك الخاصة - مع وجود الحرية كهدف وقيمة كالعملة التي تصل بك إلى وجهتك - فكر في كيفية تطبيق هذه المبادئ في أي موضع آخر. تعجبني قصة ريت؛ لأنها تُظهر أن الإبداع والمبادرة سيوصلانك بعيداً، بغض النظر عن نقطة البداية. ومع ذلك، في أجزاء كثيرة من العالم، تكون نقطة البداية أبعد كثيراً مما هي عليه بالنسبة إلى معظم قراء هذا الكتاب. غالباً ما يكون بدء عمل تجاري في العالم النامي مسعى صعباً وبيروقراطياً للغاية - ولهذا السبب يعمل الكثير

من الأشخاص مثل ريت في القطاع غير الرسمي. في بعض هذه الأماكن، لا يزال الملايين من الناس يفتقرون إلى المياه النظيفة وغيرها من الاحتياجات الأساسية.

في عملي الخاص ومهنتي في الكتابة، أستثمر ما لا يقل عن 10% من إجمالي الإيرادات مع المؤسسات التي تُجري تحسينات حول العالم أفضل مما يمكنني صنعه بمفردي. (يتضمن هذا العائدات الخاصة بهذا الكتاب، لذا إذا كنت قد اشتريته، فشكراً على المساعدة). لا أعتبر هذا الاستثمار عملاً خيراً؛ أنا أعتبر ذلك استجابة طبيعية لحقيقة أنني كنت محظوظاً أكثر من الآخرين.

في أثناء تحقيق الحرية لنفسك، كيف يمكنك أن تكون جزءاً من ثورة عالمية لزيادة الفرص للجميع؟ إذا لم تكن متأكداً، فيمكنك الانضمام إلى مجتمع الشركات الناشئة ذات الـ 100 دولار في حملتنا من أجل المياه النظيفة في إثيوبيا من خلال زيارة charitywater.org/aonc. يمكنك أيضاً الاشتراك مع مجموعات، مثل Kiva.org و AcumenFund.org، التي تقدم قروضاً (عادةً ما تكون صغيرة جداً) لمساعدة الأشخاص على بدء أعمال تجارية صغيرة في مجتمعاتهم.

بالطبع، هذه الإجابات ليست الوحيدة. إذا كانت لديك إجابة أفضل أو حتى مجرد إجابة مختلفة، فاعمل على ذلك. حقق حلمك في الحرية أينما يقدر... مع التفكير أيضاً في كيفية تقاطع ذلك مع خلق المزيد من الفرص لأشخاص مثل ريت.

إيضاحات وحقائق مثيرة للاهتمام

لا تنشأ المشروعات في الفراغ، وستتطور العديد من القصص التي يتم سردها هنا بمرور الوقت. ولقد تم توفير المعلومات المالية لي من قبل أولئك الذين شاركوا في دراسات الحالة وكانت هذه المعلومات هي القائمة في وقت الطباعة. لقد بذلنا قصارى جهدنا لضمان الدقة من خلال التحقق المتكرر من الحقائق، ولكن أية أخطاء توجد عموماً فهي أخطائي أنا.

تقوم زوجتي، جولي، بالتدريس في متجر هابي نتس الذي تحدثنا عنه في الفصل 12. وهي مسئولة أيضاً عن العديد من العملاء المحتملين الآخرين في مجال الأعمال الحرفية. جوناثان فيلدرز (الفصل 7) وتسيلى باينز (الفصل 13) صديقان قديمان.

عُرِضت عليّ عينات من بعض الشركات المذكورة في الدراسة، ما تم قبوله: زجاجة شراب من فيرج واين، ترويج للمدونة من قبل إيفرنوت، وحقيبة بانى الإمبراطورية/ إمباير بلدر مجانية من توم بن. ما تم رفضه: جرة من صلصة الخردل من سونو تريدينج وقالب إكسل مجاني من مستر سبريد شيت/ سيد الجداول البيانية.



عندما لم أكن أتجول في العالم لإجراء المقابلات، كتبت الكثير من محتوى هذا الكتاب في مقاهي بورتلاند التالية: روكنج فروج، وألبينا برس، وكريما، وستامب تاون، وستارباكس في الجادة 37، وهاوثورن. الطلب الأكثر شيوعاً في روكنج فروج: دونات القرعة الساخنة وقهوة أمريكانو. عدد مرات إزالة عبارات عامة قد تكون غير مفهومة للبعض من المخطوطة في أثناء التحرير: ثماني.

قام جون تي. أونجر (الفصل 14) بمراجعة قائمته لأفضل الأشياء التي حدثت له على الإطلاق. يضع الآن لقاء زوجته مارسى، وهي فتانة بدورها، على رأس القائمة. إنهما يعيشان ويعملان في إستوديو جديد ذي سقف أكثر صلابة هذه المرة.

في المرة التالية في كمبوديا، يمكنك استئجار سائق ريت سائق التوك توك عن طريق الاتصال على (+855 12543 767).

فوركس عرب اون لاين
www.forexarabonline.com

موقع فوركس عرب اون لاين
<https://forexarabonline.com/>

ملحق قصص السمكة / الصنارة

خمسة وعشرون دراسة حالة مختارة

في الفصل الثاني، التقينا باربرا وجون فاريان، أصحاب مزرعة في 6 في كاليفورنيا. كان بإمكان باربرا وصف عملها بطريقة معتادة: "لدينا مزرعة. يدفع الناس مقابل زيارتها وركوب الخيل". بدلاً من ذلك، قالت شيئاً أكثر فاعلية: "نحن نساعد ضيوفنا على أن يصبحوا أشخاصاً آخرين، حتى لو كان ذلك ليوم واحد فقط. تعال وامكث معنا، وستكون راعي بقر". الفرق بين هاتين العبارتين كبيراً! العبارة الأولى وصفية فحسب، في حين أن العبارة الثانية تثير اتصالاً عاطفياً قوياً.

مثل مزرعة في 6، كل شركة لديها طريقة لوصف نفسها بطريقة تقليدية (أي ممللة) وطريقة واحدة على الأقل أكثر جاذبية تحفز استجابة أفضل. هناك مفتاحان يجب تذكرهما وأنت تكتشف الأمر المميز في مشروعك الخاص:

1. أعط الناس ما يريدون حقاً. أعطهم السمكة!
2. بع الفوائد العاطفية ("كن راعي بقر") بدلاً من السمات الوصفية ("ركوب الخيل").

فيما يلي 25 شخصاً من الدراسة، وجدوا جميعاً طرقاً للتمييز بين شيء وصفي فقط، وشيء يثير استجابة أكثر حماسة.

الاسم	العمل	وصف قائم على حقائق	وعند قائم على عاطفة
جيسون جلاسي	خطة باليو للنظام الغذائي	نظام غذائي أسبوعي ودليل تخطيط الوصفات الغذائية	تحكم في صحتك عن طريق تناول الطعام بشكل طبيعي (واترك التفاصيل لنا).
بروك توماس	تدريب الوفرة	دورة تدريبية عن حول الحفاظ على العافية	زد الفوائد أثناء إدارة عبادة بصورة أكثر سلاسة وانسيابية
بورنا دوجيرالا	قوالب جداول البيانات	قوالب جداول بيانات تساعد المستخدمين المنتظمين لبرنامج مايكروسوفت إكسل	فلتصبح بطلاً خارقاً في مكان عملك: ساعد زملائك وأنجز عملك بسرعة
سيلينا كاف	هيريتيج لنك براندرز	المشروبات المستوردة من جنوب أفريقيا	تناول مشروباً رائعاً واشعر بالرضا حيال دعم المزارع المملوكة للأقلية
باتريك ماكرون	إنديورانس نيشن	تدريب السباق الثلاثي الجماعي	لست وحدك! انضم إلى مجتمع داعم من الرياضيين الهواة.
براندي أجيربيك	تيسير الرسوم البيانية	التوثيق المرئي للاجتماعات	التقط الأفكار الكبيرة لمجموعتك بطريقة ممتعة تضمن تأثيراً طويلاً المدى.
هينز الارذ	ذا موجول مام	موارد لـ"رواد الأعمال الأمهات"	ابقي في المنزل مع أطفالك واكسب دخلاً جيداً دون الدخول في دوامة الديون.

الاسم	العمل	وصف قائم على حقائق	وعد قائم على عاطفة
جوناثان بنكاس	تاباس لانث كمباني	مستورد من المملكة المتحدة للأطعمة الإسبانية	تحيا إسبانيا! احتفل بنمط حياة البحر الأبيض المتوسط دون مغادرة المنزل.
ريز سبايكرمان	ديزاين باي ريز	تصميم المواقع الإلكترونية والرسوم البيانية	علامتك التجارية أكثر من مجرد موقع ويب. سنساعدك في سرد قصة تنقل رسالتك الأساسية.
مايكل تريغر	ريكوننج استوديوز	الإنتاج الإعلامي	سنوثق رسالة مؤسستك في فيديو قصير تم إنتاجه بشكل احترافي.
أليسون ستانفيلد	ستانفيلد آرت أسوشييتس	تقديم الاستشارات للفنانين	انتباه أيها الفنانين: احصلوا على أموال لإبداع الفن الذي تحبون. سأريكم كيف.
إليزابيث ماكريليش	سكارم آرت وورك شوبس	ندوات نهاية الأسبوع للفنانين والحرفيين	مارس الفن في مكان جميل بجانب البحيرة مع مجموعة حميمة من الأصدقاء.
جيسكا ريجان سالزمان	إمساك الدفاتر القائم على الشغف	خدمات إمساك الدفاتر وإعداد الضرائب	سأفهم بشؤونك المالية كي تتفرغ أنت لإدارة مشروعك.
كارين ستار	هازل تري إنترپورز	خدمات التصميم الداخلي	اجعل منزلك ملاذًا مريحًا، مكانًا تستمتع به العائلة كلها.
سارة يونج	متجر هابي نتس	متجر بيع بالتجزئة لخياوط الغزل	الحياكة متعة! تعال/ تعالي للتعلم، أو الحصول على الخياوط، أو الحياكة، أو مجرد التسكع.
إيريكا كوزمنسكي	نسخة النصوص للمشروعات الصغيرة	مزود خدمة يقوم بنسخ محتوى المكالمات والاجتماعات.	احصل على المعلومات المهمة التي سيثمنها عملاؤك، مع تضمين التنسيق والتخطيط الأساسيين دون أي رسوم إضافية.
أكيرا موريتا	ديزاين كمباني	رائد إقليمي في خدمات التصميم	ستحصل على أفضل خدمة من متجرنا المملوك عائليًا، ولن ننتهي حتى ترضى عن العمل بنسبة 100%.



الاسم	العمل	وصف قائم على حقائق	وعد قائم على عاطفة
ديفيد وتشيندونك	مردر ميس تري مانياكس	مخطط فعاليات جماعية	اترك تخطيط الحفلة لنا . سنقدم تجربة ممتعة لمجموعتك أو مؤسستك .
إيميلي كافالير	ماوث أوف بوردر	مراجعات حول الطعام ذي الطابع الخاص وتجربة "تناول وجبة طعام متأخرة عند منتصف الليل"	استمتع بوقتك وتناول طعامًا جيدًا واقض الوقت مع الأصدقاء خلال أمسية فريدة .
ريدلون كيفارت	ليف أدفنشرسلي	جولات سياحية جماعية إلى وجهات غريبة	عش أجواء المغامرات من خلال الانضمام إلينا في رحلة العمر .
كريستين ماكنمارا	سلوب كلايمبنج	صالة رياضية مجتمعية ومركز تسلق .	تعلم مهارة جديدة صعبة في بيئة آمنة قائمة على المجتمع
سكوت ماك مورين	الأسكا تور سيفر	دفاتر القسائم للزوار المستقلين إلى الأسكا	سوف تسترد استثمارك بالكامل باستخدام كوبون واحد فقط من قسائمنا؛ ما يترك لك 200 قسيمة أخرى للحصول على أفضل الخصومات الممكنة .
جين ليمين	موندو بيوندو	دورة التخطيط للحياة عبر الإنترنت	تعلمي كيفية تحويل الأحلام الكبيرة إلى حقيقة في بيئة ممتعة ومغلقة مع نساء أخريات .
جين أدريون	ذيس آر ثنجت	متجر عبر الإنترنت يبيع الخرائط	ستساعدك خرائطنا على تذكر المكان الذي ذهبت إليه وأن تحلم بالمكان الذي تتجه إليه .

الاسم	العمل	وصف قائم على حقائق	وعد قائم على عاطفة
كودي ليمبوج	بي إكس فتنس	خطط التدريب و التمارين الشخصية	هل ترغب في الحصول على قوام رشيق مع الاستمرار في فعل بعض الأنشطة المعاكسة لذلك الهدف؟ سوف أساعدك ... وسيكون الأمر في الواقع ممتعاً.

ملاحظة: يتم تشغيل بعض هذه الأنشطة التجارية من قبل ملاك مشاركين أو أي شكل آخر من أشكال الشراكة. للتبسيط، أدرجت جهة الاتصال الأساسية التي تحدثت معها في أثناء بحثي.

فوركس عرب اون لاين
www.forexarabonline.com

موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

شكر وتقدير

هناك مقولة قديمة عن أن المعرفة المشتركة لرجل الدين والفلاح أكبر من معرفة رجل الدين فقط. في هذه الحالة، شعرت وكأنني أنا الفلاح الذي يتعلم من مائة رجل دين. بعد عقد من التعثر، أعرف كيف أدير عملي الخاص، لكن صياغة سردية حول دروس العديد من الأشخاص الآخرين تطلب مني تعلم أكثر كثيرًا مما يمكنني المساهمة به بنفسني.

المائة دراسة حالة وأكثر التي ركزت عليها في المسودة النهائية (بالإضافة إلى 1400 شخص آخر قدموا قصصًا ومعلومات) تستحق جزيل الشكر. لقد كانوا صبورين مع استطلاعاتي العديدة، وطلباتي للحصول على معلومات إضافية، والمتابعة المستمرة. كانت رغبتهم على الخصوص في مشاركة المعلومات المالية حول أعمالهم سخاء كبيراً منهم. كنت قد خططت للضغط برفق إذا لزم الأمر من أجل الوصول إلى الموارد المالية، ولكن في معظم الحالات، لم أكن مضطراً إلى ممارسة هذا الضغط، كان الجميع تقريباً على استعداد بلا حدود لمشاركة أية معلومات من شأنها أن تساعد الآخرين.

أنشر معظم كتاباتي الأخرى دون الاستعانة بمحرر خارجي، وهو موقف له مزايا عديدة، ولكنه أيضاً يمثل مشكلة رئيسية: أحياناً أشعر بالنعيب،

وأخذ الطريق السهل. لحسن الحظ، لم تكن هذه الإستراتيجية خيارًا هنا، كل ذلك بفضل ريك هورجان، قائد فريق كراون الذي نشر الكتاب. عمل ريك بجد وشجعني ومارس علي ضغوطًا باستمرار؛ ما أثمر في النهاية عن منتج أفضل كثيرًا. كما أنني ممتن لتينا كونستابل والجميع في شركة كراون، ولوكيلي الأدبي الذي لا يكل، ديفيد فوجات.

أعطاني ديفيد نافارو للمرة الأولى تشبيه إطلاق المنتج بفيلم هوليوودي. كان جيسون فرايد أول شخص أسمعته يقول "الفشل مبالغ فيه". لقد استعرت بلا شك مفاهيم وأفكارًا أخرى، لذلك إذا سرقتُ فكرتك، فاعتبره فعلًا غير مقصود.

ما زلت أتعلم كل يوم من سيث جودن وكريس بروجان والأصدقاء والزملاء في شبكة لايف ريمكس وسكوت هاريسون وجاري باركر وسوزان باركر.

تحملت جولي جيلبو، زوجتي وكبيرة المراجعين، بصبر نقاشات متكررة حول مسألتي الترويج والتوكيلات التجارية. تم تحسين العديد من أقسام الكتاب بشكل كبير بفضل بصيرتها. كانت القراءات النقدية للنص مصحوبة أيضًا بتدقيق مساعدتي لبيي التي لا تكل (والمعروفة أيضًا باسم "المحررة"). لبيي مسؤولة أيضًا عن الإشراف على التعليقات على مدونتي - وهي مهمة صعبة لشخص ينام نحو 22 ساعة في اليوم.

أينما ذهبت، أعمل عن كثب مع ريس سبايكرمان، المصممة الشهيرة، ونيكي هاجل، المطورة العبقريّة. في هذا المشروع، أنا ممتن أيضًا للتعاون مع مايك رود، الذي صنع الرسوم التوضيحية الممتعة التي يمكنك رؤيتها على صفحات هذا الكتاب. شكر خاص لستيفاني دي زيتو لاستشارتها الحاسمة حول فن تصميم الغلاف.

في كل صيف، يخوض فريق عمل وورد دومينشن ساميت مغامرة لا مثيل لها في كل عطلة نهاية أسبوع، ويسعدني أن أكون مشاركًا معهم بصفة

دائمة. كل أعماله موجهة لمجتمع الزملاء المتمردين على التفكير والسلوك النمطي، والذي يلهمني أفراداً كثيراً بقصصهم عن التغيير والمغامرة. أخيراً، أقدم تقديري وامتناني لك، أيها القارئ. أتمنى أن تكون قد وجدت هذه الصفحات جديرة بالاهتمام. لا تتردد في إخباري ببحثك الخاص عن الحرية والقيمة عن طريق الكتابة في موقع chrisguillebeau.com أو مرورك لإلقاء التحية على تويتر (@chrisguillebeau).

كريس جيلبو
بورتلاند، أوريغون



موقع فوركس عرب اون لاين
<https://forexarabonline.com/>

نجوم من أصحاب المشروعات الناشئة ذات المائة دولار



الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
مايكل حنا	ماتريس لوت	بورتلاند، أوريجون	أثاث
سارة يونج	هابي نتس	بورتلاند، أوريجون	متجر بيع بالتجزئة
سوزانا كونواي	مصورة فوتوغرافية + معلمة	بات، المملكة المتحدة	التعليم والتصوير الفوتوغرافي
بيتي لويس	فلونت إن ثري مانترز	لا يوجد عنوان ثابت	ناشر مستقل
ميجان هانت	تصميم فساتين مخصصة	أوماها، نبراسكا	تصميم ملابس العرائس والعمل المشترك/ مساحة عمل مشتركة
جيسيكا ريجان	إمساك الدفاتر القائم على الشغف	أتلبرو، ماساتشوستس	إمساك الدفاتر
تارا جنتيل	فتاة كشافة	ويوميسينج، بنسلفانيا	ناشرة مستقلة

الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
ديفيد هينزل	لايت بالذ ديزاين	غرب يوركشاير، المملكة المتحدة	تأسيس العلامات التجارية والتصميم
إيريك كوزمينسكي	ناسخة محتوى للمشروعات الصغيرة	ناشغال، تينيسي	مزودة خدمات
توم بن	توم بن	سياتل، واشنطن	مصنع حقائب
عمر نوري	ذيث آر ثنجث	كولومبوس، أوهايو	هدايا ومنتجات جديدة
جين أدريون	ذيث آر ثنجث	كولومبوس، أوهايو	هدايا ومنتجات جديدة
باتريك ماكران	إنديورانس نيشن	بوسطن، ماساتشوستس	لياقة بدنية
تشارلي بابست	كارفيش ديزاين	سياتل، واشنطن	خدمات تصميم
جيريمي براون	نوليميت ببلشنج	تيمبي، أريزونا	مزود خدمات
كات ألدز	وايلد كات بروموشن	لندن، المملكة المتحدة	علاقات عامة
جادين هير	ستيمي كتشن	تامبا، فلوريدا	استشارات غذائية
برانندون بيرس	مساعد لمدرسي الموسيقى	كوستاريكا	ناشر مستقل
سكوت وجون ماير	9 كلارونز	بروكينجز، إس دي	استشارات إعلام وأعمال
جيمس كيرك	جيمس تاون كوفي كيمياني	كولومبيا، كارولينا الجنوبية	متجر قهوة
باربرا هاريان	مزرعة في ستة	باركفيلد، كاليفورنيا	مزرعة رعاية بقر
كليي نيوسوم	هاير جراوند يوجا	واشنطن العاصمة	تمارين اليوجا
كايل هيب	كايل هيب فوتوجرافي	سانتياجو شيلي	التصوير

الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
بورنا دوجيرالا	Chandoo.org	الهند	مستشار
بروك ستو	بروك سنو فاين آر تس	سميث فيلد ، يوتا	معلمة
غاري ليف	بوك يور أورد	واشنطن العاصمة	ترافل كونسلتنج
مينيون فوجارتي	كيو دي تي نتورك	رينو، نيفادا	خدمات الإذاعة والبث
جابريل ريدنج	موبونتيكا	البندقية ، كاليفورنيا	مصممة رقصات هولا هوب
زاك نيجين	سونو تريدينج كمباني	سان دييغو ، كاليفورنيا	أطعمة شبيهة
برنارد فوكاس	مستر سبريدشيت	لا يوجد عنوان ثابت	تطوير الشبكات
جاك كوفيرت	800 - سي إي أو - ريد	ميلووكي، ويسكونسن	موزع كتب
جين ليمن	موندو بيوندو	سيلفر سبرينج ، ميريلاند	ناشر مستقل
دارين روز	مدونة محترفة	ملبورن أستراليا	التصوير الرقمي
برايان كلارك	مدون متخصص في الترويج	دالاس ، تكساس	خدمات رقمية عبر الإنترنت
بريت كيل	إيفرنوت إسبانشلز	فولرتون، كاليفورنيا	ناشر مستقل
مارك ريتز	كينيتك كوفي كمباني	أركاتا ، كاليفورنيا	صناعة محمصات القهوة
كريس موراي	تسويق الرعاية اليومية	هدسون ، أوهايو	مزودة خدمات
ريدلون "الرجل القرش" كيفارت	ليف أدفنشرسلي	لا يوجد عنوان ثابت	رحلات المغامرة
جايسون جلاسي	باليو بلان	بورتلاند ، أوريجون	ناشر مستقل

الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
إيمي تيرن شارب	ليتل ألويت	كولومبوس، أوهايو	مصنعة ألعاب
نيكولاس لاف	مستشار مستقل	فانكوفر، كولومبيا البريطانية	استشارات الأعمال
مايكل ترينر	مشروع جلوبال بافرتي	مدينة نيويورك	وسائل الإعلام
نيك جاتنز	مصور	لوزيفيل، كنتاكي	التصوير
سيلينا كوف	هيريتيج لنك براندز	لوس أنجلوس، كاليفورنيا	الطعام والشراب
دانيال نيسيميان	ماتس شركة ذات مسؤولية محدودة	لا يوجد عنوان ثابت	مزود خدمات
سكوت مكمورين	الأسكا تراقل جرام	أنكورا،ج، الاسكا	مزود خدمات سفر مخفضة
جوناثان فيلدز	سونيك يوجا	مدينة نيويورك	استوديو يوجا
براندي أجيريبيك	لوس توث	شيكاغو، إلينوي	ميسرة رسوم بيانية
نيف لابود	سنوبورد أديكشن	ويسلر، كولومبيا البريطانية	أونلاين إيديوكشن
كارول جاجدا	أونلي 72	أوستن، تكساس	ناشر مستقل
آدم بيكر	أونلي 72	إنديانا بوليس، إنديانا	ناشر مستقل
ديفيد واشتندونك	مردر ميستري مانياكس	شيكاغو، إلينوي	تنظيم الفعاليات
أندرياس كامبانيس	لندن سايكليست	لندن، المملكة المتحدة	ناشر مستقل
إليزابيث ماكريليش	سكوام أرت وورك شوبس	نيو هامشاير	تنظيم الفعاليات
هينر آلارد	ذا موجول مام	بروفيدنس، رود آيلاند	مستشارة ومدربة
كارين ستار	هازل تري إنترپورز	أكرون، أوهايو	التصميم الداخلي

الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
أليسون ستانفيلد	ستانفيلد آرت أسوشيتيس	جولدن ، كولورادو	الاستشارات الفنية
جون مورفيلد	ذا فايف سنت أركيكتيك	سياتل، واشنطن	العمارة
ديريك سيفرز	ماتش وورك	سنغافورة	خدمات للموسيقيين
ناعومي دانفورد	إتيز	لندن، أونتاريو	مستشارة تسويق
شانون أوكي	كوأوبريتيف برس	كليفلاند، أوهايو	ناشرة
تشيلي فيتري	دنفر جورميت تورز	دنفر، كولورادو	الرحلات
شيربي في آرد	تو ستبس بيوند	لا يوجد عنوان ثابت	تطوير الشبكات
إيما رينولدز	إي ثري ريلودد	هونج كونج	استشارات دولية
كريستين ماكنمارا	سلوب كلابنج	سان لويس أوبيسبو، كاليفورنيا	اللياقة البدنية
بيري مارشال	كونسلتنج	شيكاغو، إلينوي	استشارات في مجال الإعلان
ريز سبايكرمان	ديزاين باي ريز	لا يوجد عنوان ثابت	خدمات تصميم
أندي دان	لوبيه أند انفنت تاتش	إيرلندا	التصميم والتطوير
ناتالي لوسير	رو فوود وتش	تورنتو، أونتاريو	مستشارة
بروك توماس	ذا ويل براكتس	نيو هافن، كونيتيكت	ممارسة صحية
نياني كوارمين	مصور	غانا	التصوير
رالف هيلدبرانت	أفانو ايه جي	شتوتجارت، ألمانيا	استشارات المبيعات
جميلة تازويل	11:11 إنتربرايزز	لوس أنجلوس، كاليفورنيا	هدايا ومنتجات جديدة
جوناثان بيتكاس	تاباس لانش كمباني	إسبانيا	توريد الأغذية
آدم وستبروك	Studio.fu	لندن، المملكة المتحدة	خدمات تصميم

الاسم	المشروع	الموقع	الصناعة
لي وليامز ديمينج	تروبيكال هاوس إنترپورز	كوستاريكا	توريد الأثاث
إليانور مايرهوفر	أي.ام.بيبرز	ميونيخ، ألمانيا	منتجات ورقية
سينسر كولي	كولي تراش سيرفيسز	غرب أفريقيا	مزود خدمات
تسيلي باينز	نيو كتوبة	بورتلاند، أوريجون	الفن والزيجات
كيرتني كارفر	بي مور وز ليس	سولت ليك سيتي، يوتا	مستشارة
جون واريو	بيلت تو سيل	تورنتو، أونتاريو	مستشار
جون ت. أونجر	فنان مستقل	مانسيلونا، ميشيغان	فنان نحت
ماريان كاسكون	بون بون كاب كيكس	كانساس سيتي، ميزوري	ملابس الأطفال
هولي مينش	لايت بوكس كولابوريتف	سان فرانسيسكو، كاليفورنيا	تصميم الخدمات
بريتا ألكسندر	إيت ميديا	هاستينجز أون هدسون، نيويورك	الإعلام
ديفيد هوجيت	لانث بوكس	إنسينيتاس، كاليفورنيا	وكالة أدبية
إيميلي كافالير	ماوث أوف بوردر	نيويورك	الأغذية والمشروبات

ملاحظات: "عنوان غير ثابت" يعني أن هذا الشخص يدير عمله أثناء سفره حول العالم. يتم تشغيل بعض الشركات من قبل شركاء متعددين، والأسماء المدرجة هنا هي الأسماء التي تحدثت معها من أجل الدراسة.



أيام الإجازة	36	أتالانتا	20
إجابة دقيقة	64	أجر جيد	12
إدارة آلة	1	أدلة إرشادية	44
إدارة الأعمال	8, 14, 24, 28, 71	أعمال غير تقليدية	17
	174, 229, 279	أعمال مربحة	18, 190
إدارة الشركات الصغيرة	5	أفراد العائلة	42
إسبانيا	61, 279, 295, 307	أفريقيا	3, 16, 114, 116, 151, 219
إشيلية	61		231, 247, 248, 285, 294, 308
إعادة التأهيل	3	أفضل النتائج	46, 175
إعالة أسرة	6	أفكار تجارية	39
إعانات البطالة	12	أفكار غامضة	5
إعطاء قيمة	40	أمر بالغ الأهمية	48
إمسك الدفاتر	22, 241, 258, 259	أمر جيد	61
	295, 303	أمر ضروري	36
إنجاز مهني	36	أمريكا الشمالية	18, 61, 70, 75, 164
إنفاق المال	24	أوريغون	11, 152, 216, 301, 303
إيرلندا	15, 60, 307		305, 308
اتخاذ القرار	29, 30, 98, 99, 101, 102	أوستن	27, 143, 201, 306

اجتماعات إلزامية 3	بورتلاند 11, 13, 69, 151, 152, 196.
اختبار السوق 22, 64, 109	216, 253, 290, 301, 303, 305,
اختراق اللغة 62, 66	308
استثمار مبدئي 27	بوصلة 3
استطلاع رأي 45	بيانات الاستطلاع 21
اقتراض المال 5, 185, 280	تأسيس متجر 13
اكتساب مهارة 64	تأسيس مشروع 17, 42, 59, 281
الاستعداد ليومهن في سلام. يساعد	تبادل الأفكار 39
المطعم الذي ذهبنا إليه في نهاية	تجربة مختلفة 14
أسبوع 50	تحديد الخيارات 3
الولايات المتحدة 3, 5, 20, 116, 117,	تحويل المهارات 25, 30, 280
201, 261, 278	تخفيض التكاليف 3
باريس 54, 61	تدريب خاص 47
بانكوك 61, 62	تذاكر رخيصة 45
بدلة فاخرة 5, 11	تذاكر سفر 45
براغ 61	تذاكر طيران 46, 137
برلين 61	ترافل نينجا 44, 45, 46
برنامج إكسل 43	تسليم رسالة 1
برنامج طبخ 27	تشغيل الموقع 44
برنامج مايكروسوفت إكسل 43	تشكيل حياة 2
بشرى سارة 17	تصنيع ألعاب منزلية 56
بطاقات الائتمان 53	تطور جديد 12
بناء الأعمال التجارية 25	تطوير منتجات 47
بناء الإمبراطورية 18, 101, 150, 151,	تعلم اللغات 61, 62, 63, 65
152	تعلم اللغات الأجنبية 61
بنسلفانيا 22, 303	تعلم اللغة الإسبانية 61
	تعلم لغة 62, 67
	تعيين موظفين 23, 245, 267, 273

- تفاصيل التسعير 57
 تقاضي الرسوم 55
 تقديم منتج 214, 47
 تكساس 306, 305, 201, 78, 63
 تكلفة منخفضة 18
 تكنولوجيا جديدة 38
 تكوين ثروة 47
 تمارين تخيل 6
 تواصل حي 45
 توفير القيمة 51
 تينيسي 304, 244, 2
 ثقافات مختلفة 60
 ثورة الأعمال التجارية 4, 2
 جامايكا 2
 جامعات إيرلندا 15
 جداول البيانات 294, 74, 44
 جدول زمني 3
 جريتنول ديد 16
 جلسات تدريبية 15
 جمع البيانات 18
 جمعية خيرية 3
 جهاز كمبيوتر 1, 193, 156, 84
 جوجل 16, 18, 43, 44, 76, 95, 97
 رأس المال 2, 17, 18, 21, 201, 265
 رأس مال مغامر 28
 رائد أعمال 28, 63, 127, 142, 169, 185, 207, 221, 256
 حماس فطري 61
 حياة الشركات 14
 حياة ذات معنى 17
 حياة هادفة 7
 خدمات جديدة 47
 خدمة الاستشارات المتخصصة 66
 خدمة التدوين الصوتي 66
 خرائط 23, 237
 خزائن المطبخ 16
 خطة الهروب 7, 24, 51
 خطة تفصيلية 28
 خطة رئيسية 5
 خطة عمل 13, 13, 21, 30, 104, 114
 115
 دخل الأسرة 22
 دخل جيد 18
 دراسات الحالة 17, 18, 19, 22, 24, 27
 56, 77, 107, 169, 175, 190, 205
 221, 261, 265, 274, 289, 292
 دراسة شاملة 6
 دمج الشفط 27
 دورة تدريبية 37, 49, 78, 83, 150, 294
 رأس المال 2, 17, 18, 21, 201, 265
 رأس مال مغامر 28
 رائد أعمال 28, 63, 127, 142, 169, 185, 207, 221, 256
 تفاصيل التسعير 57
 تقاضي الرسوم 55
 تقديم منتج 214, 47
 تكساس 306, 305, 201, 78, 63
 تكلفة منخفضة 18
 تكنولوجيا جديدة 38
 تكوين ثروة 47
 تمارين تخيل 6
 تواصل حي 45
 توفير القيمة 51
 تينيسي 304, 244, 2
 ثقافات مختلفة 60
 ثورة الأعمال التجارية 4, 2
 جامايكا 2
 جامعات إيرلندا 15
 جداول البيانات 294, 74, 44
 جدول زمني 3
 جريتنول ديد 16
 جلسات تدريبية 15
 جمع البيانات 18
 جمعية خيرية 3
 جهاز كمبيوتر 1, 193, 156, 84
 جوجل 16, 18, 43, 44, 76, 95, 97
 رأس المال 2, 17, 18, 21, 201, 265
 رأس مال مغامر 28
 رائد أعمال 28, 63, 127, 142, 169, 185, 207, 221, 256
 حضور الاجتماعات 11
 حفلات زفاف 42

سوق الأوراق المالية 21	رائدة الأعمال 14
سوق محددة 37	رجال الأعمال 192.54.18.15.2
سيارات لاند روفرز 3	رجل أعمال 2, 248
سياسات رسمية 3	رحلة عمر 2
سيراليون 3. 248	رحلة قصيرة 69
	رحلة محددة 54
شراكات 23, 238, 257, 260	رسائل البريد الإلكتروني 11, 12, 20
شركات الإنترنت 2	53, 69, 147, 152, 157, 263
شركات الطيران 45, 125	رعاة بقر 50, 304
شركات طيران 54	رعاية الكلاب 20
شركات ناشئة 20	ركوب الخيل 35, 36, 40, 41, 293
شركة إنترنت 5	رواد أعمال 9, 13, 23, 67, 110, 150
شركة استشارية 67, 173, 181, 186	244
189	رواد الأعمال 15, 17, 51, 64, 83, 84
شركة الطيران 54	85, 98, 117, 172, 253, 256
شركة تدريب 43	258, 261, 280, 294
شركة تقليدية 5	ريادة الأعمال 24, 26, 184
شركة جيمس تاون كوفي 33, 281, 282	ريادة الأعمال الصغيرة 24
شركة صغيرة ناجحة 59	
شركة ناشئة 16	زبائن المطاعم 42
شغف 4, 17, 18, 33, 59, 60, 63, 65	زيت الزيتون 34, 196
283, 85, 67	
شقة رخيصة 2	سارة يونج 14, 217, 295, 303
شوارع أثينا 16	سان فرانسيسكو 308
شيكاغو 29, 105, 147, 151, 152, 173	ستاركس 23, 131, 186
307, 306, 214	سكاي 6, 20, 218, 278
	سلسلة دبيرت 26
صالة الألعاب الرياضية 40	سمك السلمون 34
صالة العرض 13	سنغافورة 54, 307

66.41	فساتين الزفاف	35	صناعة الأثاث
58	فساتين زفاف	4	صنع القيمة
22	فقدان وظيفة	50	صور الوجوه
226.200.96.63.34	فكرة جيدة		
225.34	فكرة سيئة	19	طبيب أسنان
90.59	فكرة مماثلة	27	طريق المستقبل
20	فيديو سكايب	40	طريقة أسهل
		48	طريقة جديدة
102.25	قائمة الطعام	62	طريقة مضمونة
36	قانون الأوراق المالية		
50	قبو منزلي	43	عائدات الإعلانات
56	قسائم الشراء	15	عالم جديد
13	قصة طويلة	23	عباقرة
58	قصة كارثية	13	عرض السيارات
58	قصص الحب	210.48.47	عرض خاص
21	قصص النجاح	66	عمالة كثيفة
29	قتاعة		
11	قهوة الإسبرسو	.185.118.92.64.27	عمل تجاري
54	قواعد البيانات	.222.208.196.189.188.187	
2	قواعد العمل	286.274.265.262	
40	قيمة أكبر		عملة محلية 69
.195.122.60.54.51	قيمة حقيقية		عملية الترشيح 18
273			
		118.51	فائدة أساسية
		4	فتح حساب
101.29	كارولينا الجنوبية	54	فرانكفورت
20	كتب ضخمة	54.38	فرصة متاحة
257.202.183.7	كسب المال	12	فرص عمل
24	كليات إدارة الأعمال	21	فريق إدارة
37.36	كلية الحقوق	6	فريق صغير

مخطط الحرية 6	308, 304, 274, 84, 72, 27	كوستاريكا
مدرسة 23, 87, 236		
مدونة ستيصي كتشن 40, 41, 175		لايت بالب ديزاين 22, 304
مدير مالي 224, 55		لغات أخرى 61
مدينة بورتلاند 11, 69		لغة أجنبية 61
مدينة فينسيا 67		لقطات زفاف 42
مدينة كولومبوس 23		لقطات واقعية 42
مدينة ممفيس 2	307, 306, 235, 171, 35	لوس أنجلوس
مراكز بيانات الكمبيوتر 29		
مزرعة 35, 36, 39, 40, 41, 50, 84		مؤهلات عالية 12
304, 293		ماجستير 28, 229
مزيج شخصي 5	304, 303, 258, 22	ماساتشوستس
مسئول مبيعات 11, 224		مانهاتن 36, 127, 283
مسئوليات المدير 22		مبدأ أساسي 33
مساحة العمل المشترك 58		متاجر المراتب 13
مساحة متغيرة 38		متجر أثاث 12, 143
مسارات الرحلات 54		متجر نورديستروم 11
مساعدة الآخرين 50, 60	229, 150, 87, 35, 26, 8	مجال الأعمال
مساعدة الناس 40, 50, 51, 55, 63		289
285, 280, 133		مجال العقارات 13
مستشار رحلات 53		مجلة كوندي ناست ترافلر 54
مستوى مرجعي 18		مجلس إدارة 22
مسيرة مهنية 27, 36		مجلس الإدارة 21
مشاركة قصص 60, 146		مجموعة سردية 20
مشروعات مصفرة 38		مجموعة متناسقة 23
مشروع تجاري 8, 26, 117, 253		محاولة غير ناجحة 59
مشروع جديد 56, 117, 167, 192, 205		محركات البحث 57
232		محلل أعمال 44
مشروع صغير 33, 40, 99, 123		مخطط 5, 6, 24, 107, 130, 247

- منظمة جودويل 14
 منظمة هيومن رايتس ووتش 37
 مهارات 2, 19, 25, 26, 49, 71, 165, 173
 مهارات خاصة 2, 19
 مهارات متخصصة 19
 مهارة 4, 33, 62, 64, 65, 296
 مهنة نبيلة 25
 مواد مجانية 15
 موقع إلكتروني 47, 183
 موقع كريجزليست 12, 13
 موقع مجاني 47
 موقع يوتيوب 13
 ميزانية محددة 44
 مينيابوليس 20, 172, 173
 نادلة رائعة 26
 نتيجة مروعة 45
 نجاحات طويلة المدى 29
 ندوة 50
 نسخة مباشرة 45
 نشاط 15, 18, 26, 29, 34, 75, 77, 94, 111, 193, 206, 226, 235, 242
 نشاط تجاري 15, 29, 34, 75, 94, 111, 242, 235, 206, 193
 نصائح سريعة 59
 نطاق البحث 18
 نقامل البيانات 18
 مشروع قائم 47, 67, 214
 مشروع مستقل 38
 مصادر الإلهام 38
 مصدر إلهام 18
 مطار فانكوفر الدولي 69
 مطلب أساسي 5
 معركة مستمرة 49
 معلم لغة 15
 مقابلات 17, 76, 150, 291
 مقابلة شخصية 6
 مقاطع الفيديو 13, 63
 مقاطع فيديو 62
 مقايضة 39
 مقهى 29, 30, 131
 مكافآت كافية 46
 مكالمات جماعية 61
 مكالمات هاتفية 49
 مكان هادئ 40
 ملابس رسمية 14
 ملصقات إعلانية 16
 ممارسة الرياضة 63
 ممارسة الهواية 60, 64
 ممارسة اليوجا 50
 منتج 28, 30, 45, 47, 82, 107, 111, 260
 منتج 112, 114, 118, 122, 144, 150
 منتج 155, 176, 200, 208, 214, 215
 منتج 260, 266, 269, 273, 300
 منتجات 44, 47, 78, 96, 106, 113
 منتج 151, 181, 183, 221, 257, 308

ودائع مصرفية 18	نقاط قوة 21، 66
ورس العمل 17، 101، 164، 165، 168، 214	نقص الكفاءة 38
ورشة عمل 17	نموذج أعمال 4، 129
وسائل الإعلام 59، 121، 122، 158، 306، 170	نموذج استبيان جوجل 18
وصفات طعام 40	نموذج الأعمال 21، 79، 128
وضع الملصقات الدعائية 49	نموذج الاستبيان 43
وضع خطط 2	نموذج العمل 21، 67
وظائف استشارية 61	نموذج عمل 17، 63، 64، 66، 76، 77، 83
وظيفة تقليدية 57	257، 131، 129، 85
وظيفة عالية الأجر 36	نهج الأخذ والعطاء 50
وظيفة مؤقتة 25	نيل الحرية 17، 40
وقت ممتع 40	هاواي 36
وكالة إعلانية 22	هدف معين 2
وكالة سيارات 38	هندسة معمارية 15
وكلاء السيارات 38	هواية 4، 17، 18، 22، 33، 60، 67، 92، 94
ولاية داكوتا الجنوبية 15، 172	202، 183
ولاية فيرجينيا 53	هونج كونج 69، 70، 189، 307
ولاية يوتا 49، 71، 72	وادي السيليكون 20، 227
يوتيوب 13، 62	واشنطن 36، 37، 124، 152، 249، 304
يوم مثالي 41	307، 305
	وجبات الطعام 42



موقع فوركس عرب اون لاين

<https://forexarabonline.com/>

نقدم لك افضل شركات التداول المرخصة من الهيئات الرقابية

شركة exness من عام 2008 ، تراخيص قوية أهمها الترخيص البريطاني ، سحب و ايداع فوري بدون عمولات ، حسابات متعددة اسلامية بدون فوائد تبييت, سبريد معتدل ومنخفض

[فتح حساب إسلامي في شركة Exness](#)

<https://one.exness-track.com/a/sst5buui>

شركة XS الاسترالية من عام 2010، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة بدون فوائد تبييت سحب و ايداع بدون عمولات سحب في دقائق معدودة سبريد معتدل ومنخفض

[فتح حساب إسلامي في شركة XS](#)

<https://my.xs.com/ar/links/go/57>

شركة FBS من عام 2009 تراخيص قوية منها الترخيص القبرصي وحسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع في دقائق سبريد معتدل ومنخفض

[فتح حساب إسلامي في شركة FBS](#)

<https://fbs.partners?ibl=151942&ibp=570901>

شركة IcMarkets الاسترالية من عام 2010 ، ترخيص استرالي ، حسابات اسلامية متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

[فتح حساب إسلامي في شركة IcMarkets](#)

<http://www.icmarkets.com/?camp=26059>

شركة NSFX من عام 2011 ، تراخيص الاتحاد الأوروبي ، حسابات اسلامية وسائل متعددة سحب و ايداع بدون عمولات سبريد معتدل ومنخفض

[فتح حساب إسلامي في شركة NSFX](#)

<https://nsfx.co/r/E82>