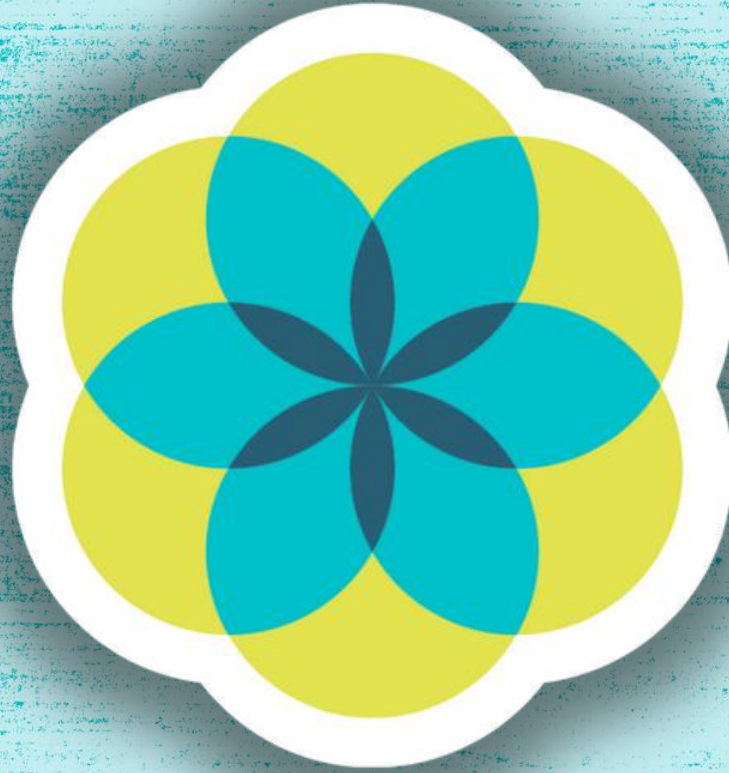


# عقلية ريادة الأعمال

نص الحلقات



٨ محاضرات - ٤٥ دقيقة لكل محاضرة

المدرسة الثانوية

ريادة الأعمال

### ١ دور روّاد الأعمال ونقاط القوة والمواهب الريادية

#### الأهداف التعليمية:

- شرح مصطلحات رائد الأعمال وريادة الأعمال.
- المقارنة بين أدوار رجل الأعمال والموظف.
- وصف تأثير رواد الأعمال.
- على الاقتصاد المحلي والوطني.
- تحديد خصائص رجل أعمال ناجح.
- فحص مؤهلات وخصائص ريادة الأعمال الشخصية.
- وضع خطة لبناء مهارات تنظيم المشاريع.

#### النص:

في هذه الجلسة، سوف نستكشف جوهر ريادة الأعمال وتأثيرها على الابتكار والنمو الاقتصادي.

رواد الأعمال يبذلون ويديرون المشاريع الجديدة، ويتحملون المخاطر المالية من أجل الربح والنمو، بينما المتعاونون داخل المؤسسة، يعملون ضمن منظمات مُنشأة، مساهمين في نموها ونجاحها دون تحمل نفس مستوى المخاطر المالية.

رواد الأعمال لديهم تأثير عميق على الاقتصاد المحلي والوطني من خلال:

**خلق فرص العمل:** غالبًا ما يخلق رواد الأعمال فرص عمل جديدة داخل مشاريعهم، مما يقلل من معدلات البطالة ويساهم في ارتفاع مستويات الدخل في المجتمع المحلي.

**الابتكار والتقدم التكنولوجي:** يقدم رواد الأعمال منتجات وخدمات وتقنيات مبتكرة يمكن أن تؤدي إلى تقدم في مختلف الصناعات. هذا الابتكار يمكن أن يدفع القدرة التنافسية الاقتصادية على المستوى الوطني.

**التنوع الاقتصادي:** يمكن للمشاريع الريادية تنويع الاقتصاد المحلي من خلال إدخال صناعات وقطاعات جديدة. إن هذا يقلل من الاعتماد على صناعة واحدة ويجعل الاقتصاد أكثر مرونة.

**زيادة الإنتاجية:** غالبًا ما تركز المشاريع الريادية على تحسين الكفاءة والإنتاجية، والتي يمكن أن يكون لها تأثير مضاعف إيجابي في جميع أنحاء الاقتصاد، مما يزيد من مستويات الإنتاجية الإجمالية.

**جذب الاستثمار:** يمكن لأصحاب المشاريع الناجحة جذب الاستثمار من المصادر المحلية والأجنبية، وخلق رأس المال في الاقتصاد وتحفيز المزيد من النمو.

في جوهرها، يمكن لأصحاب المشاريع دفع الابتكار وخلق فرص العمل والنمو الاقتصادي، وعرض القوة التحولية لروح المبادرة.

## الآن، دعونا نقارن وناقض أدوار رجل الأعمال والموظف:

### رائد الأعمال:

يبدأ ويدير مشاريع جديدة.  
يأخذ المخاطر المالية لتحقيق الربح والنمو.  
يدفع الابتكار والتغيير من خلال رؤيتهم الخاصة.  
غالبًا ما تواجه تحديات مثل المنافسة في السوق وعدم اليقين.  
لديه القدرة على الحصول على مكافآت مالية أعلى ولكنه يتحمل أيضا مخاطر مالية أعلى.

### الموظف:

يعمل داخل منظمة راسخة.  
يساهم في نمو المنظمة ونجاحها.  
ينفذ الرؤية والاستراتيجيات التي وضعتها قيادة الشركة.  
يتمتع بالأمن الوظيفي ودخل ثابت.  
لديه مخاطر مالية محدودة مقارنة برواد الأعمال.

للتأكيد على قوة ريادة الأعمال والمسار المذهل للفرد، دعونا نستكشف قصة أيمن حقي ، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لشركة TriFactory، وهي شركة رياضية ولياقة شهيرة، تنحدر من مصر.

بدأت رحلة المواطن العادي بأفكاره الرائدة التي حظيت باهتمام قادة الصناعة الذين وقفوا إلى جانبه في إنشاء قسم جديد مخصص لحلول الطاقة المستدامة تحت قيادته الديناميكية، تحول هذا القسم إلى مركز ابتكار مزدهر، مما دفع مصر إلى الريادة الإقليمية في تكنولوجيا الطاقة المستدامة.

يشارك رواد الأعمال الناجحون في بعض الخصائص المُمَيِّزة التي تميزهم في عالم الأعمال.  
يحتاج رواد الأعمال إلى سمات شخصية مثل العاطفة والثقة بالنفس والتحفيز والمخاطرة والتواصل الفعال.

## الآن، دعونا نضع خطة عملية لبناء مهارات تنظيم المشاريع:

**التعليم والتواصل:** البحث عن فرص تعليمية والانخراط مع المنتديات المعترف بها دوليا والجامعات والقادة الاستثنائيين لاكتساب المعرفة وبناء شبكة.

**الإرشاد:** استفد من الموجهين الذين يقدمون التوجيه والرؤى ، تماما كما فعل رواد الأعمال الناجحون من جميع أنحاء العالم للأفراد الطموحين.

**التعلم المستمر:** تبني عقلية التعلم المستمر من خلال الدورات التدريبية عبر الإنترنت والقراءة وورش العمل لتعزيز مهاراتك ومعرفتك، باتباع المثال الذي وضعه رواد الأعمال الملهمون.

يمكن أن يؤدي تحديد هذه السمات وتقييم مؤهلاتك واتباع خطة منظمة لتنمية المهارات إلى إطلاق العنان لإمكاناتك الريادية.

في اليمن، حاتم العيدروس ومنيف الماوري، مؤسسو شركة البن اليمنية Qamaria Yemeni Coffee co، إظهار مرونة استثنائية في التغلب على التحديات في طريقهم إلى الاعتراف العالمي. لقد أبحروا عبر تعقيدات بلد مثقلة بالحرب لتأسيس أعمالهم في مجال القهوة، مما أظهر تصميمًا هائلًا وقدرة على التكيف.

في مصر، تعرض عزة فهمي، مؤسسة عزة فهمي للمجوهرات، التفكير الابتكاري من خلال إعادة تعريف تصميم المنتجات في عالم المجوهرات. إن قدرتها على صياغة تصميمات متطورة يتردد صداها عالميا، تجسد الإمكانيات الرائعة لريادة الأعمال الناشئة من مصادر غير متوقعة.

## ٢ المسؤولية الأخلاقية لرواد الأعمال وتكوين الأفكار

### الأهداف التعليمية:

- فهم دور الأخلاق في ريادة الأعمال.
- التعرف على التحديات الأخلاقية الشائعة التي يواجهها رواد الأعمال.
- استكشاف تأثير السلوك غير الأخلاقي على نجاح الأعمال التجارية.
- تعلم استراتيجيات تعزيز السلوك الأخلاقي في الأعمال التجارية.
- رصد عملية تكوين الأفكار والبحث السوقي في سياق أخلاقي.
- تحليل عملية اتخاذ القرارات عند اختيار بدء عمل تجاري جديد، شراء واحد موجود بالفعل، أو استكشاف نظام الامتياز.

### النص:

الأخلاق هي البوصلة التي توجه رحلة رجل الأعمال، وتشكيل ليس فقط قراراتهم ولكن جوهر مشروعهم. تخيل الدخول إلى عالم ريادة الأعمال، حيث لا يحمل كل خيار تتخذه عواقب مالية فحسب، بل يحمل أيضًا آثارًا أخلاقية.

تعرف على سامي، وهو رجل أعمال شغوف ومستعد لبدء رحلته الأخلاقية. يحضر ورشة عمل تؤكد على الأخلاق في الأعمال التجارية وأهمية القيم الأخلاقية في صنع القرار.

يكتسب سامي نظرة ثاقبة للتحديات الأخلاقية المشتركة لأصحاب المشاريع، مثل **التسويق الصادق، ومعاملة الموظفين العادلة، والتقارير المالية الصادقة**. كشف المزيد من الأبحاث أن السلوك غير الأخلاقي في الأعمال التجارية يمكن أن يؤدي إلى الإضرار بالسمعة والقضايا القانونية والنكسات المالية. وهذا يسلب الضوء على التأثير العميق للأخلاق وانعكاسه الإيجابي على نجاح الأعمال.

يكرس سامي جهوده لتعزيز السلوك الأخلاقي في أعماله المستقبلية. إنه يتصور مكان عمل مدفوعًا بالشفافية والصدق والنزاهة. يخطط سامي لتنفيذ برامج تدريب أخلاقية لموظفيه، مما يضمن فهمهم لقواعد أخلاقيات الشركة.

يأخذ سامي زمام المبادرة لوضع مدونة أخلاقية شاملة لمشروعه التجاري. وتكون هذه المدونة بمثابة بوصلة أخلاقية لشركته، حيث سيحدد المبادئ والإرشادات التي يجب على جميع الموظفين وأصحاب المصلحة الالتزام بها. وسوف تغطي مجالات مثل ممارسات التسويق الصادقة، والمعاملة العادلة للموظفين، والمسؤولية البيئية، والتقارير المالية الأخلاقية.

من خلال دمج الأخلاق في رحلته الريادية، يدرك سامي أن مدونة الأخلاق القوية لا توجه قراراته فحسب، بل تضع أيضًا الأساس لأعمال لا تنجح ماليًا فحسب، بل تحدث أيضًا تأثيرًا إيجابيًا على المجتمع والعالم.

يستكشف سامي ريادة الأعمال، ويلاحظ الطلب المتزايد على العبوات الصديقة للبيئة بسبب المخاوف البيئية، مدفوعًا بأخلاقه القوية، يهدف إلى تلبية هذه الحاجة.

تتمثل الخطوة الأولى في ريادة الأعمال في **تحديد مشكلة أو حاجة**، بما في ذلك مراقبة السوق والبحث الدقيق. أدرك سامي تزايد المخاوف البيئية بين المستهلكين، ساعدته أبحاث السوق الشاملة والتشاور مع العملاء المحتملين وتقارير الصناعة على فهم المشكلة والحلول المحتملة، والمطالبة بالمهارات التحليلية وتحليل البيانات الفعال.

يجري سامي أبحاثًا مستفيضة عن السوق تتضمن استشارات العملاء وتقارير الصناعة وتحليل التغليف، ويحدد الطلب على مواد التعبئة والتغليف المستدامة والقابلة للتحلل البيولوجي والقابلة لإعادة التدوير. لتلبية هذه الاحتياجات، يشارك سامي وفريقه في العصف الذهني الإبداعي، مما أدى إلى خط مبتكر من التعبئة والتغليف الصديقة للبيئة التي تتماشى مع قيمهم الأخلاقية والطلب في السوق. تجمع هذه المرحلة بين توليد الأفكار وتقييم الجدوى، مما يتطلب التفكير النقدي لربط احتياجات العملاء بالحلول الإبداعية.

يتطلب تقييم إيجابيات وسلبيات الأساليب المختلفة لريادة الأعمال فهما عميقا لديناميكيات الأعمال. نظر سامي في ثلاثة خيارات: عمل تجاري جديد ، أو شراء مشروع موجود ، أو استكشاف الامتياز. كل خيار يأتي مع مجموعة خاصة به من المزايا والعيوب. وللقيام بذلك بشكل فعال، يجب أن يكون لدى المرء معرفة شاملة بعوامل مختلفة، مثل: حواجز دخول السوق، ومتطلبات الاستثمار، والمشهد التنافسي، ومواءمة نماذج الأعمال مع القيم والأهداف الشخصية. كما يتضمن تقييم المخاطر والمكافآت بالتفصيل واتخاذ قرارات مستنيرة تتماشى مع رؤية المرء على المدى الطويل.

كل خيار له إيجابيات وسلبيات، يتوافق بدء عمل تجاري جديد مع قيمه الأخلاقية ولكنه ينطوي على بناء قاعدة عملاء والتعرف على العلامة التجارية، وهو أمر يستغرق وقتًا طويلًا ومحفوفًا بالمخاطر. شراء الأعمال التجارية القائمة يوفر بداية مبكرة ولكن قد لا يتماشى مع أخلاقياته. يوفر الامتياز نموذجًا ودعمًا مثبتًا ولكنه قد يحد من الابتكار والتكيف مع رؤيته الفريدة.

يدرك سامي أن الاختيار الذي يتخذه الآن سيؤثر بشكل كبير على اتجاه رحلته الريادية. وباختصار، تُظهر رحلة سامي الريادية أهمية تحديد احتياجات السوق وتطوير حلول مبتكرة، واتخاذ قرارات مستنيرة تتوافق مع القيم الأخلاقية والأهداف طويلة الأجل.

## ٣ خطة العمل لأصحاب المصلحة وعناصرها

### الأهداف التعليمية:

- شرح هدف خطة العمل.
- وصف أنواع خطط الأعمال.
- تحليل أهمية المعلومات في خطة العمل للأطراف المعنية المختلفة.
- تحديد العناصر الرئيسية في خطة العمل.
- مراجعة نماذج خطط الأعمال.
- تحديد المعلومات التي يجب تضمينها في كل عنصر من عناصر خطة العمل.

### النص:

في مشهد ريادة الأعمال المتطور باستمرار ، تعمل خطة العمل المصممة جيدا كضوء إرشادي ، مما يساعدك على التغلب على التحديات واغتنام الفرص، سواء أكنت رائد أعمال متمرساً أو مبتدئاً...

### الآن، دعنا نستكشف أنواع خطط العمل المختلفة:

- خطط مصغرة موجزة.
- وثائق واسعة تتجاوز 100 صفحة.
- التنسيقات الإلكترونية بدون نسخ مطبوعة.
- أدلة الاستخدام الداخلي لفريق الإدارة.

يجب أن تحدد خطط العمل، بغض النظر عن الطول أو الشكل ، أهداف واستراتيجيات رائد الأعمال. تمتد أهميتها إلى ما هو أبعد من الشركات الناشئة، حيث تعتمد عليها الشركات القائمة أيضاً، خاصة عند تقديم منتجات جديدة أو استكشاف مناطق مجهولة.

أنواع مختلفة من الناس مهتمون بخطة عمل، ويُعرّف هؤلاء الأفراد باسم أصحاب المصلحة، مما يعني أن لديهم حصة أو مصلحة في شركة أو مؤسسة جديدة.

يحتاج أصحاب المصلحة هؤلاء إلى إجابات من خطة عمل لاتخاذ قرارات مستنيرة وفهم اتجاه العمل واستراتيجيته. على سبيل المثال، يحتاج المستثمرون إلى تقييم العائد المحتمل على الاستثمار ومستوى المخاطر، بينما يتطلع الموظفون إلى فهم مهمة الشركة وأدوارهم داخلها. قد يرغب الموردون في قياس إمكانات نمو الأعمال التجارية، وقد يسعى العملاء إلى ضمان الجودة والموثوقية.

في جوهرها، تعمل خطة العمل جيدة التنظيم كأداة اتصال حيوية، تعالج الاهتمامات والمصالح المحددة لمختلف أصحاب المصلحة؛ فهو لا يوجه رائد الأعمال فحسب، بل يوفر أيضاً الشفافية والمصداقية، ويعزز الثقة والدعم من أولئك الذين لديهم مصلحة راسخة في نجاح الأعمال.

احتضن خطة عملك كبوصلة ومخطط ومفتاح لنجاح ريادة الأعمال.

بينما ناقشنا كيف يفيد تخطيط الأعمال أصحاب المصلحة، دعونا نفكر في سبب أهمية عملية التخطيط نفسها لرواد الأعمال.

يساعدك التخطيط على التفكير في كل التفاصيل، واتخاذ قرارات مستنيرة.

تحتوي معظم خطط الأعمال على أقسام أساسية، مثل الملخص التنفيذي، وخلفية أعمال رواد الأعمال، ونظرة عامة على المنتج، وتقييم احتياجات السوق، والميزة التنافسية، والأخلاقيات والمسؤولية الاجتماعية، والعمليات والإدارة، والبيانات المالية.

## يتضمن الملخص التنفيذي:

- مقدمة من فكرة العمل.
- نظرة عامة موجزة على خطة العمل بأكملها.
- يسلط الضوء على النقاط الرئيسية، بما في ذلك مهمة الشركة وأهدافها وتوقعاتها المالية.

## تشمل الخلفية التجارية لرائد الأعمال ما يلي:

- معلومات مفصلة عن خلفية صاحب المشروع ومؤهلاته وخبرته.
- شرح كيفية توافق مهارات وخبرات صاحب المشروع مع مفهوم العمل.
- الدوافع الشخصية والعاطفة وراء بدء الأعمال التجارية.

## نظرة عامة على المنتج، تجدها تشمل:

- وصف المنتج أو الخدمة المقدمة.
- تفاصيل حول ميزات المنتج والفوائد ونقاط البيع الفريدة.
- أي ملكية فكرية أو تقنية مملوكة مرتبطة بالمنتج.

## يشمل تقييم احتياجات السوق ما يلي:

- تحليل السوق المستهدف، بما في ذلك التركيبة السكانية والحجم والاتجاهات.
- تحديد احتياجات العملاء ونقاط الألم التي يعالجها المنتج.
- نتائج أبحاث السوق، بما في ذلك الاستطلاعات أو المقابلات أو تقارير الصناعة.

## تشمل الميزة التنافسية ما يلي:

- فحص المشهد التنافسي.
- شرح كيف تميز الشركة نفسها عن المنافسين.
- تسليط الضوء على نقاط القوة، مثل التكنولوجيا أو التسعير أو التوزيع.

## الأخلاق والمسؤولية الاجتماعية تشمل:

- بيان التزام الشركة بالممارسات التجارية الأخلاقية.
- اعتبارات الأثر البيئي والاجتماعي.
- أي مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات أو جهود الاستدامة.

## تشمل العمليات والإدارة ما يلي:

- نظرة عامة على الهيكل التشغيلي للأعمال.
- تفاصيل عن أدوار ومسؤوليات ومؤهلات فريق الإدارة.
- معلومات عن الموردين والشركاء والبائعين.



### تشمل البيانات المالية:

- التوقعات المالية التفصيلية، بما في ذلك بيانات الدخل والميزانيات العمومية وبيانات التدفق النقدي.
- تكاليف بدء التشغيل ومتطلبات التمويل.
- توقعات الإيرادات، تحليل التعادل، والعائد على الاستثمار والتوقعات.
- هذه الأقسام هي مثل القطعتين النهائيتين من خطتك.

يعمل الملخص التنفيذي كافتتاح يلخص الخطة بأكملها، بينما توفر البيانات المالية التفاصيل المالية الحاسمة في النهاية.

ضع في اعتبارك أن عملية التخطيط لا تقل أهمية عن المنتج النهائي للخطة. لذلك، فكر، وضع استراتيجية، وخطة مدروسة؛ لأنها ليست مجرد خطة، ما يهم؛ هو التخطيط.

## ٤ خطة الأعمال المالية وتحديد مصادرها

### الأهداف التعليمية:

- تقييم التكاليف المرتبطة ببدء وإدارة وتوسيع عملية تشغيل شركة ناشئة.
- مقارنة بين بيان التدفق النقدي وبيان الدخل النموذجي والميزانية النموذجية وتفسير استخدامات كل منها.
- إعداد بيان مالي يمكن أن يتم تضمينه في الجزء المالي من خطة العمل.
- تحديد الخطوات لجمع الأموال لبدء مشروع ناشئ.
- وصف الوثائق والمتطلبات للحصول على قرض من مؤسسة مالية.
- تقييم خيارات الرأسمال لتمويل مشروع ناشئ.

### النص:

قابل لنا، رائدة الأعمال الطموحة الشغوفة التي تحلم بفتح مقهى خاص بها. بينما تتعمق في مشروع القهوة الخاص بها ، تقوم بتحليل النفقات بدقة، من تأمين الموقع المثالي إلى الحصول على المعدات، وتوظيف خبراء صناعة القهوة الماهرين، وتخطيط استراتيجيات التسويق. تدرك لنا أن الفهم الواضح لهذه التكاليف أمر حيوي للنجاح.

بحوزتها تحليل التكاليف، تستكشف لنا ثلاث بيانات مالية حاسمة:

**بيان التدفق النقدي**، وهو بيان يحلل مقدار النقد الذي يتدفق فيه مشروعها إلى الداخل والخارج.

التالي هو **بيان الدخل المبدئي**، التنبؤ بالإيرادات والنفقات المستقبلية للمقهي الخاص بها. يخولها هذا البيان اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن التسعير والميزانية والرفاهية المالية العامة، مما يضمن بقاء أعمالها مربحة.

أخيرًا ، تصنع لنا ميزانيةً عمومية شكلية، وتقدم لقطهً من الوضع المالي للمقهي الخاص بها في المستقبل. تعمل هذه الوثيقة كخريطة طريق مالية لها، وتوجهها نحو تحقيق النجاح المتصور.

ضع في اعتبارك أن تقييم التكاليف وفهم البيانات المالية وصياغة خارطة طريق مالية واضحة هي مهارات أساسية في طريقك إلى نجاح ريادة الأعمال.

يكشف استغراق لنا العميق في مشروعها في المقهى عن عقبة معينة: شغفها بالقهوة الحرفية لن يغطي جميع تكاليف بدء التشغيل.

الآن ، يجب أن تتعلم جمع الأموال ، وهي مهارة حيوية لأي رائد أعمال. تبحث لنا في خيارات التمويل ، بما في ذلك الحصول على قرض من مؤسسة مالية.

ومع ذلك ، يجب عليها التنقل في **عملية طلب القرض**، والتأكد من امتثالها للوثائق والمتطلبات. تجمع لنا المستندات الأساسية، بما في ذلك **خطة عملها وبياناتها المالية** ، وتستعد بدقة لهذا المسعى المالي.

"يمكن أن تغطي القروض التجارية نفقات المقهى مثل المواد والعمالة. غالبًا ما يطلبون ضمانات وأصول قيمة لأمن القروض. بالإضافة إلى ذلك ، أود أن تولي اهتماما وثيقا لأسعار الفائدة التي تقدمها." قالت.

في سعيها للحصول على تمويل لمشروعها في المقهى، تقوم لنا بتقييم شامل لمجموعة من خيارات **رأس المال**، بما في ذلك استخدام مدخراتها الخاصة، وطلب المساعدة من العائلة والأصدقاء، والاقتراب من أصحاب رؤوس الأموال الذين يتخصصون في دعم الأعمال التجارية الجديدة. تأتي كل من طرق التمويل المتنوعة هذه بمزاياها وعيوبها الفريدة ، مما يجعل من الضروري أن تكتسب لنا فهما شاملا لها.

**أصحاب رؤوس الأموال**، كما تكتشف لنا، هم محترفون يتمتعون بخبرة كبيرة في تمويل الشركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية في المراحل المبكر. إنهم يسعون إلى الإنصاف مقابل استثماراتهم وغالبًا ما يجلبون الموارد المالية إضافة إلى الخبرة القيمة والإرشاد لتغذية نمو الشركات الناشئة. يمكن أن تغير هذه المشاركة قواعد اللعبة لأصحاب المشاريع مثل لنا، حيث يعرف أصحاب رؤوس الأموال بقدرتهم على نقل الأعمال إلى آفاق جديدة من خلال التوجيه الاستراتيجي والاتصالات داخل الصناعة.

يوفر المستثمرون رأس المال مقابل الملكية أو حقوق الملكية ، ويقدمون الأموال والخبرة لنمو الشركات الناشئة.

يسعى أصحاب رؤوس الأموال ، المحترفون المتخصصون في تمويل الشركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية في مرحلة مبكرة ، إلى الحصول على حقوق ملكية في المقابل.

تسعى لنا للحصول على منح وجوائز غير قابلة للسداد، وهي ذات قيمة خاصة للشركات الناشئة المبتكرة أو تلك التي لها مهمة محددة.

يظل فهم متطلبات القرض أمرا بالغ الأهمية لنجاحها، والتأكيد على التحديات المالية العالمية التي يواجهها رواد الأعمال في أي مسعى مهم.

## ٥ ريادة الأعمال والاقتصاد ودور الربح

### الأهداف التعليمية:

- تعريف المصطلحات الاقتصادية الشائعة.
- شرح كيف تؤثر مفاهيم الاقتصاد على المشاريع الريادية.
- تحليل العلاقة بين العرض والطلب والسعر.
- إنشاء وتفسير منحى الطلب.
- حساب الفرق بين الإيراد الإجمالي والنفقات الإجمالية.
- تقييم البدائل القصيرة والطويلة الأجل لكيان تجاري لتحقيق الربح.
- وضع هدف ربح للمشروع الريادي.
- وضع خطة لاستخدام الربح في العمل.

### النص:

تخيل أنك تحب الأحذية الرياضية كثيرا، وفي أحد الأيام قررت ان تكسب لقمة عيشك منها.

عند بدء رحلتك الريادية، يصبح فهم المصطلحات الاقتصادية المشتركة أمراً ضرورياً في التنقل في الجوانب المالية لعملك والمساعدة في اتخاذ قرارات تجارية مستنيرة.

ستواجه كلمات مثل "**العرض**"، والتي تشير إلى كمية المنتجات المتاحة، و"**الطلب**"، والتي تمثل مقدار رغبة العملاء في هذه المنتجات.

تلعب المفاهيم الاقتصادية دوراً حيوياً في مشروع شغفك. إنها تؤثر على قرارات التسعير والتسويق، ومواءمة حذائك الرياضي مع كل من جاذبية العميل والربحية المطلوب تحقيقها.

يعمل العرض والطلب مثل الأرجوحة، مما يؤثر على الأسعار. ويؤدي ارتفاع الطلب مع انخفاض العرض إلى رفع الأسعار، في حين أن العرض الزائد والفائض يخفضها. ويعد العثور على هذا التوازن أمراً بالغ الأهمية لأعمالك المتعلقة بالأحذية الرياضية.

تخيل نفسك تحدد أسعار الأحذية الرياضية، فمنحنى الطلب هو دليلك، الذي يصور العلاقة بين السعر والطلب. وبصفتك رائد أعمال ذكياً، فإنك ستستخدمه للعثور على السعر المثالي، وتجنب ردع العملاء أو الأرباح الضائعة.

هذه المفاهيم هي الأضواء التوجيهية الخاصة بك في عالم الأعمال، تساعدك على تحويل شغفك إلى مشروع ناجح، سواء أكان ذلك أحذية رياضية، أو الأزياء، أو أي مسعى آخر مثير كنت متحمساً له.

عندما تحسب ربح متجر الأحذية الرياضية الخاص بك، فإنك تدرك أن الأمر لا يتعلق فقط ببيع الأحذية الرياضية؛ يتعلق الأمر بإدارة أموالك بشكل فعال.

**إجمالي إيراداتك**، أي الأموال من مبيعات الأحذية الرياضية، مطروحاً منه **النفقات** مثل شراء الأحذية الرياضية، والإيجار، والتسويق، والرواتب، والمزيد، يساوي شريان الحياة لعملك: **الربح**، هو الهدف الواضح (تحقيق الربحية والحفاظ عليها)

تعمل الاستراتيجيات قصيرة المدى، مثل الأحداث الخاصة وتعاون الفنانين المحليين والمجموعات ذات الإصدار المحدود، على زيادة المبيعات. وعلى المدى الطويل، ضع في اعتبارك التوسع عبر الإنترنت أو الأسواق الدولية أو تطوير العلامة التجارية لتحقيق ربح دائم.

لتوجيه متجرك، حدد هدفًا واضحًا للربح. على سبيل المثال، زيادةً سنويةً بنسبة 40%. يرشدك هذا إلى تحسين العمليات والاستثمار في التسويق وتعزيز تجارب العملاء - بوصلة في رحلتك الريادية.

مع تدفق الأرباح، أعد الاستثمار بذكاء - احصل على إصدارات حصرية، قم بتوسيع النطاق، وتحسين تجربة العملاء. الربح ليس مجرد مال؛ إنه يغذي الشغف، ويُنمِّي عملك، ويترك بصمة في عالم الأحذية الرياضية.

مع تقدمك، تذكر هذه المفاهيم المالية- فهي توجه القرارات الذكية والربحية وتحول شغفك إلى مشروع مزدهر.

## ٦ وظيفة السعر والتجارة الدولية

### الأهداف التعليمية:

- وصف العلاقة بين التكلفة والسعر والقيمة.
- تقييم السيناريوهات وتحديد التكلفة والسعر والقيمة في كل منها.
- تبرير سبب ارتفاع أسعار التجزئة بكثير عن تكلفة تصنيع المنتجات/الخدمات.
- شرح العلاقة بين التجارة والاستيراد والتصدير.
- وصف أهمية التجارة الدولية.
- تحديد المنتجات المستوردة إلى الولايات المتحدة.

### النص:

في مجال التجارة، يعد فهم العلاقة المعقدة بين **التكلفة والسعر والقيمة** أمرًا بالغ الأهمية. وتؤثر هذه العناصر الأساسية على كل شيء من سعر قهوة الصباح إلى تكلفة الأحذية الرياضية التي تعشقها.

تمثل التكلفة في جوهرها **الاستثمار المالي الذي تقوم به الشركات في إنتاج السلع أو تقديم الخدمات**. والسعر من ناحية أخرى، هو ما يرغب المستهلكون في دفعه مقابل هذه المنتجات أو الخدمات. ومع ذلك، فإن القيمة تلخص كيفية إدراك المستهلكين للفائدة التي يتلقونها من عملية الشراء.

يجب على الشركات تحقيق التوازن بين هذه العناصر الثلاثة لتكون ناجحة. إنهم بحاجة إلى النظر في تكلفة الإنتاج أو تقديم الخدمة أثناء تحديد سعر يتوافق مع القيمة المُتَصَوِّرة للمنتج أو الخدمة في نَظَر العميل. يعد فهم هذه الديناميكية أمرًا بالغ الأهمية لاتخاذ قرارات التسعير التي تغطي النفقات وتتردد صداها مع السوق المستهدف، مما يساهم في نهاية المطاف في نجاح الأعمال ونموها.

على سبيل المثال، بصفتك رائد أعمال في متجر الأحذية الرياضية، فإن تسعير حذاءك الرياضي المرغوب فيه ينطوي على أكثر من مجرد تغطية النفقات؛ يتعلق الأمر بفهم القيمة التي يضعها العملاء على عروضك الفريدة. إذا رأوا أن حذاءك الرياضي أنيق وعالي الجودة وبيان للأسلوب الشخصي، فغالبًا ما يكونون على استعداد لدفع سعر ممتاز.

تصبح **أسعار التجزئة المرتفعة الواضحة** للأحذية الرياضية أكثر وضوحًا عند الخوض في مكوناتها. تشمل هذه الأسعار التصنيع والشحن وإيجار المتجر الفعلي ورواتب الموظفين والتسويق والأرباح اللازمة لاستدامة الأعمال ونموها. لا يتعلق الأمر فقط بتكلفة المواد والعمالة؛ يتعلق الأمر بتقديم حزمة كاملة من القيمة لعملائك.

باختصار، تعد موازنة التكلفة والسعر والقيمة أمرًا حيويًا في تسعير ريادة الأعمال، حيث تغطي النفقات بينما تعكس قيمة المنتج أو الخدمة المتصورة. يتيح فهم هذه الديناميكية لأصحاب المشاريع اتخاذ قرارات تسعير مستنيرة يتردد صداها مع عملائهم وتساهم في نجاح ونمو مشاريعهم.

تشابك التجارة والاستيراد والتصدير في الاقتصاد العالمي. وتنطوي التجارة على تبادل السلع والخدمات بين البلدان أو المناطق. **الاستيراد** هو عملية جلب السلع والخدمات الأجنبية إلى بلدك، في حين أن **التصدير** يعني بيع المنتجات للأسواق الأجنبية. هذه المفاهيم الثلاثة مترابطة، حيث تمثل الواردات ما تقتنيه الدولة من الخارج وتمثل الصادرات ما تبيعه للدول الأخرى. و الميزان التجاري، الذي يمثل التوازن بين الواردات والصادرات، هو مؤشر أساسي على صحة اقتصاد الدولة. التجارة الدولية أمر حيوي للتنمية الاقتصادية العالمية، حيث تُقدِّم فوائد مثل:

**النمو الاقتصادي:** يمكن أن يؤدي توسيع نطاق الوصول إلى أسواق أوسع وزيادة الطلب على السلع والخدمات إلى تحفيز النمو الاقتصادي.

**تخصيص الموارد:** تمكن التجارة البلدان من التخصص في الإنتاج حيث تتمتع بميزة نسبية ، مما يؤدي إلى تحسين تخصيص الموارد.

**التنويع:** تقليل الاعتماد على السوق المحلية يمكن أن يخفف من المخاطر الاقتصادية.

**التبادل الثقافي:** تعزز التجارة التنوع الثقافي والتفاهم المتبادل من خلال تبادل المنتجات والأفكار.

تعد قَطْرَ مركزًا تجاريًا بارزًا في الشرق الأوسط، حيث تُجسّد أهمية التجارة الدولية. إن موقعها الاستراتيجي واستثماراتها في البنية التحتية ، مثل ميناء حمد، تعمل على تبسيط العمليات، وتعزيز الاقتصاد، وخلق فرص العمل، وتعزيز التنوع الثقافي.

في الولايات المتحدة ، تشمل الواردات الرئيسية:

**الإلكترونيات:** مثل الهواتف الذكية وأجهزة الكمبيوتر، وغالبًا ما يتم الحصول عليها من دول مثل الصين وكوريا الجنوبية.

**السلع الاستهلاكية:** بما في ذلك السلع الفاخرة مثل الملابس والاكسسوارات، المستوردة من مختلف المناطق ، بما في ذلك أوروبا وآسيا.

**المنتجات البترولية:** تستورد الولايات المتحدة كمية كبيرة من المنتجات البترولية من دول مثل كندا والمملكة العربية السعودية والمكسيك لتلبية احتياجاتها من الطاقة.

يعد فهم هذه الواردات أمرًا حيويًا لتحليل الاقتصاد الأمريكي والعلاقات التجارية الدولية؛ لأنها تعكس تفضيلات المستهلك وديناميكيات سلسلة التوريد وتعقيدات السوق العالمية.

ومن وجهة نظر الولايات المتحدة ، تعد قطر مصدرًا مهمًا للواردات ، ولا سيما في الإلكترونيات والسلع الكمالية والمنتجات البترولية. ويؤكد دور قطر كمورد رئيسي للغاز الطبيعي المسال أهميتها في أسواق الطاقة العالمية. إن مكانة قطر كقوة تجارية عالمية تؤكد على التفاعل الديناميكي بين التجارة والاستيراد والتصدير، وتؤكد على أهمية التجارة العالمية والواردات من الشرق الأوسط إلى الولايات المتحدة.

## مرحلة البداية ومرحلة النمو v

### الأهداف التعليمية:

- التعرف على أربع مراحل لدورة حياة الأعمال.
- وصف الاهتمامات والتحديات الرئيسة للشركات في مرحلة البداية.
- التعرف على حلول التحديات الشائعة في مرحلة البداية.
- شرح مرحلة النمو في دورة حياة الأعمال للشركات الصغيرة.
- وصف الاهتمامات والتحديات الرئيسة للشركات في مرحلة النمو.
- التعرف على حلول التحديات الشائعة في مرحلة النمو.

### النص:

في مجال تطوير الأعمال ، يعد فهم المراحل المختلفة لدورة حياة الأعمال أمرًا ضروريًا. تُقدّم هذه المراحل نظرة ثاقبة لرحلة الشركة، من البداية إلى النضج، مما يمكن رواد الأعمال من اتخاذ قرارات مستنيرة والتغلب على التحديات التي تأتي مع كل مرحلة.

دعنا نتعمق في المراحل الأربع لدورة حياة العمل قبل استكشاف مثال واقعي يضيء هذه المفاهيم ويتناول أهداف التعلم المحددة.

### مراحل دورة حياة العمل:

**مرحلة بدء التشغيل:** هذه هي المرحلة الأولية حيث يقوم رواد الأعمال بتحويل الأفكار إلى مشاريع تجارية قابلة للتطبيق. تتميز بالابتكار والمخاطرة والسعي لتحقيق جدوى السوق.و يعد تأمين التمويل الأولي وتطوير التكنولوجيا الرائدة والتميز بين الأعمال في سوق تنافسية من الاهتمامات الأساسية.

**مرحلة النمو:** بمجرد أن تثبت الشركة الناشئة مفهومها، فإنها تدخل مرحلة النمو. هنا ، ينصب التركيز على توسيع نطاق العمليات، وتوسيع نطاق الوصول إلى السوق، وتحسين العمليات. قد تشمل التحديات إدارة النمو السريع والحفاظ على روح المبادرة الأولية.

**مرحلة النضج:** في هذه المرحلة، أنشأت الشركة حضورًا مستقرًا في السوق. والمفتاح هو الحفاظ على الربحية، وإدارة المنافسة، وتعزيز الابتكار لمنع الركود.

**مرحلة الانخفاض:** في نهاية المطاف، قد تواجه الشركات انخفاضًا في أهمية السوق أو الطلب. هنا، يكمن التحدي في التكيف مع السوق أو إعادة اختراعه أو الخروج منه بأمان.

### في مرحلة بدء التشغيل ، تواجه الشركات العديد من التحديات:

**تأمين التمويل:** رأس المال الكافي ضروري للتوسع وتطوير التكنولوجيا والتوسع الإقليمي. تشمل الحلول البحث عن الاستثمار من مصادر مختلفة، مثل أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين الملائكيين.

**تطوير التكنولوجيا:** غالبًا ما تحتاج الشركات الناشئة إلى تقنية رائدة لمعالجة مشاكل صناعية محددة. التعاون مع خبراء التكنولوجيا والحلول المبتكرة هو المفتاح.



تَمَازُجُ السُّوقِ فِي السُّوقِ التَّنَافِسيَّةِ، يَعدُّ التَّميِّزُ أَمْرًا حَيَوِيًّا. العُروضُ الفَريدةُ للقيِّمةِ والخدمَاتُ الغَيرُ مألُوفَةٌ يَمكُنُ أن تُوفِّرَ مِيزَةً تَنَافِسيَّةً.

عَامَ 2012 ، انطَلَقَ إدْرِيسُ الرِّفَاعِيُّ وَجُويُّ عَجَلُونِي فِي رِجْلَةِ تَحْوِيلِيَّةٍ فِي دُبَيِّ، بِمُنَاسَبَةِ مَرِحَلَةِ بَدءِ تَشغِيلِ فَتَشْر. حُدِدُوا مَشْكَلَةَ حَرَجَةٍ: عُنَاوِينُ غَيرِ دَقِيقَةٍ تُؤدِّي إِلَى فَشْلِ عَمَلِيَّاتِ التَّسْلِيمِ، وَعَدَمُ رِضَا العَمَلَاءِ، وَارْتِفَاعُ تَكَالِيفِ التَّشغِيلِ.

لِمعَالِجَةِ هَذِهِ المَشْكَلَةِ، اسْتَفَادَتِ فَتَشْرُ مِنْ تَقْنِيَّةِ التَّحْقِيقِ مِنَ العُنَاوِينِ المَبْتَكِرَةِ القَائِمَةِ عَلَى الهَوَاتِفِ المَحْمُولَةِ لِلْمَسْتَلْمِينِ. وَمَعَ ذَلِكَ ، كَانَ تَأْمِينُ التَّمْوِيلِ الأَوَّلِيَّ تَحْدِيًّا كَبِيرًا. عَلَى الرَّغْمِ مِنْ ذَلِكَ ، نَجَحُوا فِي جَذْبِ الاسْتِثْمَارَاتِ ، بِمَا فِي ذَلِكَ الاسْتِثْمَارَاتِ مِنْ نِيَا وَبِيكُو كَابِيْتَالِ.

فِي سُوْقِ الخِدْمَاتِ اللُّوجِستِيَّةِ الشَّرْقِ أَوْسَطِيَّةِ شَدِيدَةِ التَّنَافِاسِ، مِيزَتِ فَتَشْرُ نَفْسَهَا مِنْ خِلَالِ تَقْدِيمِ خِدْمَاتِ التَّوَصِيلِ فِي نَفْسِ اليَوْمِ وَفِي اليَوْمِ التَّالِي. وَقَدْ أَتَاحَ هَذَا النِّهْجُ الفَرِيدُ لِلْفَتَشْرِ الحَصُولَ عَلَى حِصَّةٍ سُوْقِيَّةٍ وَالتَّوَسُّعِ فِي جَمِيعِ أُنْحَاءِ مَنطِقَةِ الشَّرْقِ الأَوْسَطِ وَشَمَالِ أَفْرِيْقِيَا.

تَجَسَّدَ قِصَّةُ فَتَشْرِ كَيْفَ يَمكُنُ لِلشَّرْكَاتِ النَّاشِئَةِ أَنْ تَزْدَهْرَ مِنْ خِلَالِ التَّعْرِفِ عَلَى التَّحْدِيَّاتِ الإِقْلِيمِيَّةِ وَتَقْدِيمِ **حُلُولٍ مَبْتَكِرَةٍ**. وَيَسْلُطُ الضُّوءَ عَلَى أَهْمِيَّةِ تَأْمِينِ الاسْتِثْمَارِ، وَتَطْوِيرِ التَّكْنُولُوجِيَا الرَّائِدَةِ، وَإِنْشَاءِ مِيزَةٍ تَنَافِسيَّةٍ فَرِيدَةٍ مِنْ نَوْعِهَا. رِجْلَةُ فِلَيْتَشْرِ هِيَ شَهَادَةٌ عَلَى تَحْدِيَّاتِ مَرَاكِلِ بَدءِ التَّشغِيلِ وَإِمْكَانِيَّةِ النِّجَاحِ مِنْ خِلَالِ الحُلُولِ الاسْتِراتِيجِيَّةِ.

تَتَضَمَّنُ **مَرِحَلَةُ النَّمُو** فِي دَوْرَةِ حَيَاةِ الأَعْمَالِ لِلشَّرْكَاتِ الصَّغِيرَةِ تَوَسُّعًا سَرِيعًا مَدْفُوعًا بِزِيَادَةِ الطَّلَبِ وَزِيَادَةِ المَبِيعَاتِ وَنَمُو السُّوقِ.

خِلَالِ هَذِهِ المَرِحَلَةِ، تَوَاجَهَ الشَّرْكَاتُ الأَهْتِمَامَاتِ وَالتَّحْدِيَّاتِ الأَسَاسِيَّةِ، بِمَا فِي ذَلِكَ إِدَارَةِ المَوَارِدِ، وَعَمَلِيَّاتِ التَّوَسُّعِ، وَالاسْتِقْرَارِ المَالِيِّ، وَالمُنَافِاسَةِ فِي السُّوقِ.

تَشْمَلُ الحُلُولُ لِهَذِهِ التَّحْدِيَّاتِ تَخْصِيصَ المَوَارِدِ بِكِفَاةٍ مِنْ خِلَالِ خِيَارَاتِ التَّوَسُّعِ وَالتَّمْوِيلِ، وَالتَّوَسُّعِ مِنْ خِلَالِ تَعْدِيلَاتِ العَمَلِيَّةِ وَاعْتِمَادِ التَّكْنُولُوجِيَا، وَالحِفَاظِ عَلَى الاسْتِقْرَارِ المَالِيِّ مِنْ خِلَالِ التَّخْطِيطِ الدَّقِيقِ وَاسْتِكْشَافِ التَّمْوِيلِ، وَالحِفَاظِ عَلَى القُدْرَةِ التَّنَافِسيَّةِ مِنْ خِلَالِ الإِبْتِكَارِ وَالتَّسْوِيقِ الاسْتِراتِيجِيِّ.

وَتَجَسَّدُ رِجْلَةُ نَمُو مَرَكْزُ فَتَشْرِ هَذِهِ المَبَادِئِ مِنْ خِلَالِ تَوْسِيعِ نِطَاقِ عَمَلِيَّاتِهِ، وَالاكْتِتَابِ العَامِ لِلحَصُولِ عَلَى الدَّعْمِ المَالِيِّ، وَالاسْتِفَادَةِ بِاسْتِمْرَارٍ مِنَ التَّكْنُولُوجِيَا المَبْتَكِرَةِ لِمُوَاجَهَةِ التَّحْدِيَّاتِ وَاغْتِنَامِ الفُرْصِ فِي سُوْقِ التَّسْلِيمِ فِي المِيلِ الأَخِيرِ مَعَ الحِفَاظِ عَلَى التَّزَامِهِمْ بِحُلُولِ اسْتِثْنَائِيَّةٍ.

مَعَ تَوْسِيعِ عَمَلِيَّاتِ فَتَشْرِ بِسُرْعَةٍ، وَجَدَ المَوْضُفُونَ أَنفُسَهُمْ فِي زَوْبَعَةٍ مِنَ النِّشَاطِ.

**وَسَطُ زِيَادَةِ فِي العَمَلَاءِ وَالمَبِيعَاتِ، قَامُوا بِمُوَاظَنَةِ أَوَامِرِ المعَالِجَةِ، وَالاسْتِفسَارَاتِ المِيدَانِيَّةِ، وَالتَّكْيِيفِ مَعَ التَّغْيِيرِ، وَهِيَ فِتْرَةٌ تَمِيزَتْ بِالإِثَارَةِ وَالضَّغْطِ.**

النَّمُو يَتَجَاوِزُ المَبِيعَاتِ؛ يَتَطَلَّبُ إِدَارَةَ فَعَالَةً لِمَوَارِدِ. عَالَجَتِ فَتَشْرُ ضِغُوطَ المَوَارِدِ المَادِيَّةِ وَالمَالِيَّةِ مِنْ خِلَالِ تَوْسِيعِ المَقَرِّ، وَإِنْشَاءِ مَصَانِعٍ جَدِيدَةٍ، وَطَرَحَ الاكْتِتَابِ العَامِ لِلحَصُولِ عَلَى الدَّعْمِ المَالِيِّ. وَيَعْدُ تَعْدِيلُ السِّيَاسَاتِ وَالإِجْرَاءَاتِ القَائِمَةِ أَمْرًا حَيَوِيًّا لِتَحْقِيقِ النِّجَاحِ المَسْتَدَامِ.

يَتَطَلَّبُ التَّنْقُلُ الفِعَالِ لِتَحْدِيَّاتِ النَّمُو خِطَّةً جَيِّدَةً التَّنْظِيمِ، تَشْمَلُ التَّوْظِيفَ وَالتَّمْوِيلَ وَالتَّسْوِيقَ وَالتَّوَسُّعَ، بِالتَّعَاوُنِ مَعَ الفِرْقِ الدَّاخِلِيَّةِ وَالخَبْرَاءِ الخَارِجِيَّيْنَ.

بِالنَّسْبَةِ إِلَى فَتَشْرِ، جَلَبَ النَّمُو تَحْدِيَّاتٍ وَفُرْصًا ، مِمَّا أَدَّى إِلَى إِجْهَادِ المَوَارِدِ وَدَفْعِهَا إِلَى آفَاقٍ جَدِيدَةٍ. ظَلَّ التَّزَامُهُمْ بِتَوْفِيرِ حُلُولِ تَسْلِيمِ اسْتِثْنَائِيَّةٍ فِي المِيلِ الأَخِيرِ ثَابِتًا ، وَاسْتَمَرُوا فِي الاسْتِفَادَةِ مِنَ التَّكْنُولُوجِيَا المَبْتَكِرَةِ لِتَحْقِيقِ الدَّقِيقِ مِنَ العُنَاوِينِ بِاسْتِخْدَامِ الهَوَاتِفِ المَحْمُولَةِ لِلْمَسْتَلْمِينِ.

## ٨ التوسع ومرحلة النضوج

### الأهداف التعليمية:

- وصف بعض السمات المميزة للشركات في مرحلة التوسع في دورة حياة الأعمال.
- التعرف على وسائل توسيع الأعمال.
- شرح سمات الشركات في مرحلة النضوج في دورة حياة الأعمال.
- التعرف على الخيارات المتاحة للتعامل مع تراجع المبيعات في مرحلة النضوج.

### النص:

سوف نتعمق الآن في **مرحلة التوسع**.

خلال هذه المرحلة، ترسم الشركات مسارات فريدة، بعضها يصل إليها بسرعة، وتتميز بمبيعات قوية ووجود في السوق. يركز رواد الأعمال على تشكيل نجاح شركتهم في المستقبل، على غرار القرارات الحاسمة في البداية.

كيف تتوسع الشركات؟ لديهم عدة طرق:

**1. تقديم منتجات جديدة:** إضافة منتجات أو خدمات تكميلية جديدة تجذب العملاء الحاليين والجدد. على سبيل المثال، صالون تصفيف الشعر الذي يقدم خدمات تجميل الأظافر يوسع قاعدة زبائنه.

**2. الحصول على أعمال أخرى:** يمكن أن يشمل التوسع الحصول على أعمال أخرى أو خلق فرص جديدة أو التوافق مع المنتجات الحالية.

**3. فتح مواقع جديدة:** التوسع في الأسواق غير المُستَغَلَّة يجذب عملاء جددًا. على سبيل المثال، لدينا صالون تصفيف الشعر، ماذا لو نغامر بإطلاق فرع له في بلد مجاور؟

**4. الامتياز والترخيص:** يمكن للشركات التوسع من خلال الامتياز أو الترخيص، ومنح الآخرين القدرة على بيع سلعهم أو خدماتهم أو استخدام علامتهم التجارية.

يجب أن تتماشى التوسعات مع مهمة شركتك، مما يعزز أعمالها الأساسية للتخفيف من مخاطر الفشل. قم بتقييم التوافق مع الأهداف طويلة المدى، مع مراعاة المخاطر والتكاليف والمكافآت المحتملة.

في العمل، التغيير ثابت. تشير مرحلة النضج إلى نقطة تحول حاسمة، تتميز بانخفاض المبيعات والأرباح. على الرغم من أنها مرحلة طبيعية، إلا أن استجابتك يمكن أن تشكل مصير عملك. وصلت المنتجات إلى مرحلة النضج بسرعات متفاوتة في عالم اليوم سريع الخطى والقائم على التكنولوجيا.

ولكن بالنسبة لكل رجل أعمال ، فقد حان الوقت للتفكير! فعند التعامل مع منتج ناضج وانخفاض المبيعات ، تتضمن خياراتك الإبداع للعثور على عملاء واستخدامات جديدة، أو تحديث المنتج ليظل مناسبًا.

يعد الخروج من السوق خيارًا آخر إذا لم تعد هناك حاجة إلى منتجك. يعتمد قرارك على عوامل مثل المالية والمنافسة والربح المحتمل والاستعداد للاستمرار، ويمكن أن يكون لتجاهل هذه العوامل عواقب وخيمة.

مع اكتمال الدورة، تذكر أن دورة حياة العمل هي رحلة رائعة ، حيث يكون النضج مجرد فصل واحد. إن الأمر لا يتعلق بمدى بقائك في اللعبة؛ إنما يتعلق الأمر بكيفية لعبها والفوز فيها في النهاية.