

«شابة إماراتية تستثمر «كورونا» بإطلاق «مول افتراضي»



رأس الخيمة: حصة سيف

استغلت الشابة الإماراتية، رائدة الأعمال، د.مريم سليمان السعدي جائحة كورونا المستجد، بتغيير أنشطتها وخدماتها الخاصة لتواكب التغييرات الحياتية، التي طرأت على المجتمع لصالحها، فحولت نشاط شركتها المختصة بالتدريبات والاستشارات المهنية، والتي كانت تركز على تنظيم الرحلات للشركات العالمية وعقد دورات لموظفيها في دول أخرى متقدمة علمياً ومهنياً، إلى عقد تلك الدورات وورش العمل لموظفيها في «العالم الافتراضي»، على برامج التواصل الاجتماعي، كما توسعت في تطبيقها الخاص بالأجهزة الذكية، لتحوّله إلى مركز تجاري افتراضي، وأطلقت عليه «مول 2071».

وأصرت د.مريم سليمان السعدي، عضوة مجلس شباب الفجيرة، على استكمال طموحها بخوض عالم الأعمال، معتمدة على شغفها بتطبيق أفكارها العملية، وتأسيس الشركات الصغيرة، والسعي بها للعالمية، وتسعى من خلال أنشطتها إلى تشجيع الشباب للخوض في عالم الأعمال وتحويل شغفهم إلى تجارة رابحة. بدأت مريم سليمان، بثالث مشاريعها التجارية، في العام الماضي في أبوظبي، حين أطلقت موقع «تطبيق خاص لتجارة

أحدث الأجهزة التكنولوجية الذكية» الفريدة من نوعها والتي تستقطبها من جميع أنحاء العالم، وأغلبها تستخدم تكنولوجيا الثورة الصناعية الرابعة كالذكاء الاصطناعي والروبوتات، الطائرات بدون طيار وأجهزة متخصصة للبيوت الذكية وغيرها، وسمحت لها جائحة كورونا أن تتوسع في خدماتها في التطبيق وتوفر جميع ما يمكن أن يحتاج إليه الأفراد والأسر بجودة عالية وبأسعار تنافسية مع توفير خدمة التوصيل لكل أنحاء الدولة، وأطلقت على التطبيق اسم «مول ٢٠٧١» تيمناً بمئوية الإمارات 2071 وتوجهاته المستقبلية الرامية أن تصبح دولة الإمارات أفضل دولة في العالم. وقالت د. مريم سليمان في بداية الأزمة، حرصنا على السرعة في تغيير نموذج عملنا والرشاقة والمرونة في التعامل مع الأزمة بالتركيز على ما يحتاج إليه المتعامل، فعملنا على تغيير نموذج العمل من منصة (تطبيق/موقع) مختصة بتجارة الأجهزة التكنولوجية الذكية إلى منصة شاملة لجميع السلع، حيث توفر جميع احتياجات الشخص من الإلكترونيات والأجهزة التكنولوجية الذكية، الصيدلية والأجهزة الطبية ومنتجات العناية الشخصية، واحتياجاته من البقالة والسوبرماركت والخضراوات والفواكه وغيرها من المنتجات، تضاعف فريق عملنا ثلاثة أضعاف وعملنا على استقطاب عدد كبير من الموردين لتكون منصتنا نافذة وحلقة وصل بين الشركات الموردة، حيث تعرض منتجاتها وبين المتعامل حيث يتسوق بذكاء وتصله السلعة حيثما كان في الدولة مع ضماننا لجودة المنتج. وأضافت سليمان «كما وابتكرنا عدة خدمات في ظل الأزمة بالعمل بالقرب من المتعامل والاستماع لاحتياجاته ووجود فريق عمل مختص للتواصل مع المتعامل بشكل مستمر ومنها خدمة التسجيل في المير الشهري (احتياجات البقالة الشهرية)، خدمة تسجيل رواد الأعمال الشباب مع تقديم خدمات الاستشارات المجانية لهم لتطوير أعمالهم وتسويقها، مع الأخذ بعين الاعتبار المنتج المحلي