

«رواد» تحفز رواد الأعمال للدخول في «الامتياز التجاري»



«الشارقة:» الخليج

عقدت مؤسسة الشارقة لدعم المشاريع الريادية «رؤاد» التابعة لدائرة التنمية الاقتصادية بالشارقة برنامجاً تدريبياً افتراضياً بعنوان: كيف تصبح صاحب امتياز تجاري ناجحاً؟ وبمشاركة 20 رائداً ورائدة أعمال من الراغبين في الدخول في هذه التجربة.

قدم البرنامج الذي عقد على مدى 3 أيام المدرب ورجل الأعمال جاسم البستكي.

وقال حمد علي عبدالله المحمود مدير مؤسسة «رؤاد»: إن دولة الإمارات تعتبر وجهة مثلى لحقوق الامتياز التجاري (الفرانشايز) للعديد من الشركات العالمية ذات العلامة التجارية القوية، إلا أن هذه الثقافة ما زالت بحاجة لمزيد من التعريف والنشر في أوساط رواد الأعمال الراغبين في دخول عالم ريادة الأعمال وتأسيس مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة، فضلاً عن أصحاب المشاريع القائمة والراغبين في توسيع أعمالهم التجارية ولخدماتهم ومنتجاتهم بصورة أكثر احترافية.

وأضاف أن عدد المشاريع الأعضاء لدى مؤسسة «رؤاد» والتي تعمل بنظام حقوق الامتياز التجاري يبلغ 43 مشروعاً،

منها 36 مشروعاً لرواد الأعمال و6 مشاريع لرائدات الأعمال، ومشروعاً واحداً مشتركاً، لافتاً إلى أن رواد الأعمال أكثر حاجة إلى تطوير معارفهم بمفهوم الامتياز كخيار للعمل التجاري من خلال شرح المزايا والفوائد التي يمكن تحقيقها من خلال حقوق الامتياز التجاري، بالإضافة إلى مساعدتهم على كيفية التخلص من الخوف أو القلق لديهم إزاء التحديات التي يمكن أن تواجههم في هذا المجال وكيفية تجاوزها.

تضمن البرنامج التدريبي خمسة محاور رئيسية تمثلت في التعريف بمفهوم «الفرانشايز»، وأهميته ومميزاته، والهيكل الاستراتيجي لحقوق الامتياز، بالإضافة إلى الجانب القانوني المنظم لهذه الحقوق وأنواع العقود فيها، وطبيعة العلاقة بين طرفي العلاقة في اتفاقيات الامتياز وهما المانح والممنوح، وعوامل نجاح كل طرف.

توفير الموارد

وقال جاسم البستكي إن البرنامج يهدف إلى تعزيز وتحقيق النمو والفرص الاستثمارية للأفكار والحلول الابتكارية التي يمتلكها المشاركون في البرنامج عبر مساعدتهم على فهم مضمون حقوق الامتياز التجاري «الفرانشايز»، وكيفية نجاحهم في تحقيق أهدافهم والوصول بمشاريعهم وتجاربهم التجارية للعالمية من خلال الجذور المحلية، بالإضافة إلى الاستراتيجيات المثلى للاستفادة من المزايا التي يقدمها هذا النموذج من الأعمال في تنمية مشاريع رواد الأعمال في القطاعات المختلفة وبدون اللجوء لصرف تكاليف استثمارية باهظة من خلال فتح فروع جديدة لأنشطتهم، وهو ما يساهم في توفير الموارد والنفقات والوقت وتجنب الآثار غير الإيجابية للمنافسة في السوق.

وأكد البستكي على ضرورة فهم الراغبين في دخول تجربة حقوق الامتياز التجاري لماهية أدوار ومسؤوليات الشراء في حقوق الامتياز التجاري وأشكال هذا الامتياز، وتطوير مهارات التفاوض لديهم حول الامتياز التجاري، فضلاً عن الإلمام بالجوانب التشغيلية لعمليات الامتياز لضمان نجاح العمل وتحقيق الأهداف المرجوة منه.

وأوضح المدرب للمشاركين أن التخطيط الاستراتيجي يعتبر ركيزة مهمة في تمكين رائد الأعمال من ممارسة هذا النوع من العمل التجاري بنجاح، ومن خلال ما يتضمنه من الاختيار الصحيح للموقع وسلسلة التوريد وتحديد تكاليف الحصول على حق الامتياز، والتسويق لمشروعه، والجوانب القانونية الأخرى، ومجالات الدعم الفني واللوجستي والتقني والتسويقي للمشروع.