

المزاحمة الذاتية في عالم الأعمال

الكاتب



راسل قاسم

*د. راسل قاسم

المزاحمة الذاتية هي مصطلح يستخدم في الأعمال التجارية لوصف قيام منتج أو خدمة ما بالاستحواذ على الحصة السوقية لمنتج أو خدمة أخرى لنفس الشركة. ويمكن أن تكون المزاحمة الذاتية شيئاً إيجابياً أو سلبياً، ويعود ذلك إلى عدة عوامل وخيارات تتخذها المؤسسة المعنية.

مفهوم المزاحمة الذاتية

يتم في الأعمال التجارية تقديم منتج أو خدمة جديدة، ما يدفع المتعاملين إلى ترك منتج أو خدمة موجودة والتوجه إلى تلك الجديدة، وهذا يؤدي إلى انخفاض مبيعات المنتجات القديمة. وفي حين أن هذا التصرف يبدو مضرًا، إلا أنه يمكن أن تكون المزاحمة الذاتية أمراً جيداً للشركات. غالباً ما يحدث ذلك عندما تطلق شركة إصداراً جديداً ومحسناً من منتج موجود، مما يشجع العملاء على الترقية وشراء المنتج الجديد بدلاً من المنتج القديم. وفي حين أن هذا قد يؤدي إلى انخفاض في مبيعات المنتج الحالي، إلا أنه قد يؤدي أيضاً إلى زيادة أرباح الشركة ككل. وإضافة إلى ذلك، يمكن أن تؤدي المزاحمة الذاتية إلى تحفيز الابتكار والمنافسة داخل الشركة، مما قد يؤدي في النهاية إلى منتجات وخدمات أفضل للمتعاملين. قد يكون هذا الإجراء مؤلماً في البداية، ولكن المزاحمة الذاتية مفيدة في نهاية المطاف لكل من الشركات والمستهلكين.

تعتمد العديد من الشركات العالمية مبدأ المزاحمة الذاتية بأشكال مختلفة، فشرية «بيبيسي كولا» لديها قسمان في وحدة المشروبات الغازية، الأول يعمل على تطوير المشروبات المعلبة، والثاني يعمل على تطوير أجهزة كربنة المشروبات في المنزل، ومن الواضح أن انتشار هذه الأجهزة سيلحق ضرراً بمبيعات المشروبات المعلبة، ولكنه في نفس الوقت سيفيد الشركة بشكل عام، ويزيد من أرباحها وحصتها السوقية، كما أنه يعطيها الأسبقية على منافسين جدد محتملين.

كيف يمكنك تحديد وجود المزاحمة الذاتية؟

المزاحمة الذاتية قد تكون نتيجة عملية مخطط لها بعناية، وقد تحدث بشكل عفوي. هناك عدة طرق لتحديد وجود المزاحمة الذاتية العفوية في عملك.

أولاً، انظر إلى أرقام مبيعاتك الإجمالية. إذا لاحظت انخفاضاً في مبيعات أحد خطوط الإنتاج، ولكن ليس للآخرين، فقد يكون ذلك مؤشراً على حدوث عملية المزاحمة الذاتية.

ثانياً، افحص هوامش الربح الخاصة بك. إذا لاحظت انخفاضاً في أرباح أحد خطوط الإنتاج دون الأخرى، فقد يكون ذلك أيضاً مؤشراً على المزاحمة.

أخيراً، تحدث إلى عملائك. إذا أخبروك بأنهم يشترون الآن منتجاً مختلفاً من شركتك؛ لأنه أرخص أو ذو جودة أفضل، فمن المحتمل أنه خضع للمزاحمة. من خلال اكتشاف المزاحمة الذاتية مبكراً، يمكنك اتخاذ خطوات للتعامل معها وحماية أرباحك النهائية.

ما هي فوائد المزاحمة الذاتية؟

هناك العديد من الفوائد للمزاحمة الذاتية المخطط لها. فهي تسمح للشركات بدخول أسواق جديدة دون خوف من الإضرار بخطط إنتاجها الحالية، كما يمكن أن تؤدي المزاحمة الذاتية إلى زيادة الأرباح والحصة السوقية. وعند القيام بها بشكل صحيح، يمكن أن تساعد في تحسين الأداء العام للشركة؛ لذلك تعتبر المزاحمة الذاتية أداة مهمة للشركات التي تتطلع إلى توسيع نطاق وصولها وتنمية أرباحها النهائية.

كذلك يمكن أن تساعد المزاحمة الذاتية على تحفيز النمو في الأسواق الراكدة، من خلال تقديم منتجات أو خدمات جديدة تحفز طلباً جديداً وتخلق شرائح متعاملين جديدة.

ما هي مخاطر المزاحمة الذاتية؟

عندما تطبق الشركات، المزاحمة الذاتية، فكل شركة تتنافس بشكل أساسي مع نفسها وتستهلك من أرباحها الخاصة. يمكن أن يؤدي ذلك إلى الإضرار بالولاء للعلامة التجارية، وإلى تحول العملاء إلى بدائل أرخص أو منتجات المنافسين، كما يمكن أن تؤثر المزاحمة الذاتية سلباً في أداء الشركة ونتائجها النهائية، خصوصاً إذا كانت عشوائية أو حدثت دون تخطيط كافٍ.

تعتبر المزاحمة الذاتية فرصة ومنهجية ناجحة في تطوير الأعمال وزيادة المبيعات والأرباح، ولكنها يجب أن تتم بشكل منظم بعد دراسة متأنية واطلاع واسع على واقع السوق وخارطة الأعمال.

* خبير إداري