

خطوات أساسية على رائد الأعمال اتباعها لتطوير المنتجات والخدمات 9



دبي: حازم حلمي

يعتبر تطوير الأعمال والمنتجات والخدمات التي تقدّم إلى الجمهور أحد المهام الأساسية التي يجب أن يتمتع به رائد الأعمال اليوم، من أجل المحافظة على عملائه، والعمل على تلبية رغباتهم واحتياجاتهم، وحتى لا يتم فقدانهم لغيره من المنافسين في السوق.

تطوير المنتجات والخدمات والسعي وراء تلبية احتياجات المستهلكين، عاملان من أهم العوامل المؤثرة لضمان نجاح واستمرار المؤسسة والبقاء في المنافسة.

كرائد أعمال، ماذا سيحدث لشركته في حال توقف عن تطوير منتجاتها وخدماته التي يقدمها لجمهوره؟ إن التوقف عن الاستثمار في تطوير المنتجات أو الخدمات سيجعله عرضة للتأخر عن المنافسين، وفقدان العملاء الحاليين، وتضائل الفرصة لاكتساب عملاء جدد في السوق، وقد تعرض الشركة لإقفال أفرعها ومنافذ بيعها بالتدريج، بسبب قلة الإقبال

عليها يوماً بعد يوم، حسب حسن الرئيس، الخبير الاقتصادي

عدة خطوات

أوضح الرئيس أن هناك عدة خطوات، يجب على أي رائد أعمال في الدولة اتباعها لتطوير منتجاتها وخدماته أولاً بأول، من أجل المحافظة على زبائنه، وأيضاً العمل على استهداف آخرين

وكشف أن أولى الخطوات التي يجب أن يتسلح بها أي رائد أعمال في الوقت الحالي مع التطور التكنولوجي الرهيب؛ البحث باستمرار وتحليل السوق، من خلال البدء بالتعرف إلى التحديات الموجودة فيه، وما هي احتياجات عملائه وتحليلها بدقة، وتحديد الفرص المتاحة لتحسين المنتج والخدمة المقدمة للزبائن والمستهلكين في السوق

وقال الرئيس: «يجب تحديد الهدف الرئيسي من تطوير المنتج أو الخدمة التي تقدم للجمهور، وما هي الميزة التي يجب تحسينها، وما هي الاحتياجات التي يجب العمل على تلبيتها

وأضاف: «يجب على رائد الأعمال في الوقت الحالي، أن يحسن من عملية التخطيط المسبق، من خلال وضع خطة تفصيلية لعملية تطوير المنتج أو الخدمة، بما في ذلك الجدول الزمني والتكاليف والموارد المطلوبة

احتياجات الجمهور

ولفت الخبير الاقتصادي إلى ضرورة تصميم المنتج أو الخدمة المقدمة للجمهور أو المستهلكين بما يتلاءم مع احتياجاتهم المحددة، وتحسين الميزات المطلوبة في هذا المنتج أو تلك الخدمة، لا سيما تلك التي يستهلكونها بشكل كبير ومباشر، مثل: المنتجات الغذائية، والأجهزة الكهربائية والإلكترونية، والملابس التي تتوافق مع العادات والتقاليد للمجتمع المستهدف، وغيرها

وأوضح الرئيس أنه يجب على رائد الأعمال تطوير المنتج، وتحسين الميزات المراد تحسينها، وإضافة بعض الميزات الجديدة التي تُسهّم بشكل كبير في رضى المستهلكين عن هذا التغيير الذي حدث تلبية لرغباتهم وطموحاتهم. كما أكد أن رائد الأعمال مطالب بالاختبار والتحليل المستمر للمنتج أو الخدمة التي تقدّم للزبائن، من أجل تحديد ما إذا كان تطويره يلبي احتياجات العملاء المحددة، وينطبق مع الأهداف التي وضعتها الشركة

إقناع الآخرين

وأشار الرئيس إلى أن تسويق المنتج أو الخدمة مهمة تقع على عاتق رائد الأعمال الذي يجب أن يوجه الفريق ويقدم لهم النصائح باستمرار، من أجل أن يصل المنتج أو الخدمة إلى المستهلكين، والبحث عن آخرين جدد، وإقناعهم باقتناء المنتج، أو على الأقل تجربتها للتعرف إليها

ودعا الرئيس رواد الأعمال على المتابعة والتحسين المستمر للمنتج أو الخدمة التي تقدّم للجمهور والعمل على تقييمها بانتظام، وتحسينها بما يتلاءم مع احتياجات السوق والعملاء المتغيرة، حتى يكون على اطلاع بكل ما هو جديد فيما يخص المنتجات والخدمات المنافسة لشركته

ولفت إلى أن المهمة الأخيرة التي تبقى لرائد الأعمال، هي المتابعة مع العميل لما بعد بيع المنتج أو تقديم الخدمة، لبناء

الولاء بينهما لفترة طويلة، من خلال تقديم تحديث مستمر للخدمات التي تقدم له؛ لأن هذا العميل قد يسهم في جذب عملاء آخرين إذا كانت الخدمات والمنتجات التي قدّمت له ترتقي لطموحه.

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.