

أهداف تؤسس لنجاح مشروعك في عامه الأول 5



«أبوظبي: الخليج»

يرى كثيرون أن من اللازم وضع أهداف محددة عند التخطيط لتأسيس وإطلاق مشروع جديد، على أن يراجع صاحب المشروع الخطة باستمرار للتأكد من سير المشروع، وفقاً للأهداف المخططة، التي تتغير، تبعاً لمراحل المشروع، حيث تعد مرحلة التأسيس هي النقطة الأساسية لانطلاق المشروع نحو النجاح قبل التخطيط لعملية التوسع في المراحل المتقدمة من عمره.

وتوجد 5 أهداف من المهم تحقيقها خلال السنة الأولى من عمر المشروع

1. رؤية ورسالة المشروع

يجب تحديد رؤية ورسالة المشروع، بشكل واضح وسليم، ليتم رسم خريطة طريق للمشروع في مراحله المختلفة، باختصار شديد تعد رؤية الشركة بمثابة رؤية بعيدة المدى، لما تريد تحقيقه، بينما رسالة الشركة تحدد الغرض من

إنشائها وأهدافها الأساسية، التي لها علاقة مباشرة مع العملاء وقيم الشركة، لذا يجب على جميع العاملين في المشروع استيعاب ما تعنيه الرؤية والرسالة، وفهم كل ما يتعلق بهما من أهداف واستراتيجيات، حتى تصب جهودهم في تنفيذها، ما يساعد على نجاح المشروع

2. اختيار فريق العمل

لا يتحمل المشروع الجديد، خصوصاً في مرحلة التأسيس، تدوير الموظفين الناتج عن الإقالات أو الاستقالات، لأن ذلك يؤثر سلباً في عمليات المشروع، لاسيما المشاريع الصناعية والخدمية، التي تعتمد بشكل كبير على الموارد البشرية، وبالتالي يجب على صاحب المشروع اختيار فريق عمل مناسب، يمتلك الكفاءات والمهارات المناسبة واللازمة للعمل في المشروع، والأهم من ذلك أن يكون لديهم شغف النجاح، حيث إن مرحلة التأسيس في الغالب تتطلب مجهوداً مضاعفاً ووقتاً أطول، بسبب محدودية الموارد المالية والبشرية

3. شبكة المعارف والعلاقات العامة

يجب على رواد الأعمال وأصحاب المشاريع، الاهتمام ببناء علاقات متعددة، والظهور والمشاركة في المناسبات والفعاليات الاجتماعية والمالية، خاصة التي تتعلق بنشاط المشروع نفسه، وذلك للتعرف الى سوق المنتج، فهذا سيساعد بشكل كبير على تسويق المنتجات أو الخدمات التي يقدمها لشريحة كبيرة من الناس، وكذلك المساعدة على معرفة انطباعات المستهلكين للمنتج، من خلال التواصل معهم بشكل مباشر

4. فهم السوق

عادةً ما تواجه فكرة تنفيذ مشروع جديد تحدياً كبيراً، مثل تقبُّل المستهلك النهائي للمنتجات أو الخدمات المقدمة له، فهناك عدة عوامل تؤثر في سلوكيات المستهلك تجاه المنتج، مثل موعد إطلاق المنتج أو الخدمة، سعر المنتج، وهناك عوامل اجتماعية أخرى

كما أن لكل منتج أو خدمة، استراتيجية مختلفة لدخول السوق، أما بطريقة مندفعة لعمل ضجة إعلامية، أو بطريقة متأنية، وذلك حرصاً على تقبل المستهلك لهذا المنتج بشكل تدريجي

5. الاستمرارية في السوق

يجب على صاحب المشروع عدم التركيز على تحقيق أرباح فقط، وإنما السعي للحصول على أكبر حصة ممكنة من السوق بشكل ثابت ومستمر، وبالتالي تحقيق الأرباح وزيادة نمو المشروع