الخليج

اقتصاد, أرشيف الإقتصاد, اقتصاد محلي

20 نوفمبر 2015 02:14 صباحا

«المئات من أصحاب ورجال الأعمال يشاركون في «قمة المليونير

دبي «الخليج»:

افتتحت، امس، قمة مؤتمر المليونير في يومها الأول، وتصدر النقاش موضوع «الاستراتيجيات المتعلقة بنجاح وازدهار العمل في سوق الإمارات الذي يتمتع بقدرة تنافسية عالية». واستضاف فندق «العنوان» دبي مارينا، نخبة من العقول التجارية الدولية والمحلية لتعليم المهارات التجارية لأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة والطامحين لتأسيسها في الإمارات العربية المتحدة. وشهد الافتتاح تفاعل عدد من الزوار مع كبار رجال الأعمال، إضافة لتعليم دروس شاملة وعملية في كيفية بدء النشاط التجاري وتنيمة المبيعات وجذب المستثمرين وخلق مصادر دخل بديلة، وغيرها من المواضيع. ونظم قمة مؤتمر المليونير مؤسسة «ويلث ديناميكس أنليمتد» من التاسع عشر حتى الواحد والعشرين من نوفمبر/تشرين الثاني.

ويتيح هذا الحدث، إضافة إلى التعليم في مجال تنمية الأعمال التجارية، الفرصة للأفراد لإقامة علاقات جديدة وإبرام الصفقات ولقاء المستثمرين المرتقبين والموردين القيمين.

وتمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة ما نسبته 95% من مجموع المؤسسات في دبي. وتمثل أيضاً نحو 42% من القوى العاملة وتساهم بنحو 40% من الناتج المحلي الإجمالي للإمارة. وعلى صعيد القطاعات، تفوق قطاع التجارة بنسبة 57%، تلاه قطاع الخدمات وقطاعات الصناعات بنسبة 35% و8% على التوالي. ومع ذلك نجد أن إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة في دبي أقل بالمقارنة مع اقتصادات التجارة والخدمات في دول أخرى، كسنغافورة وكوريا الجنوبية، على سبيل المثال.

تثقيف أصحاب المشاريع

كما صرحت أوكسانا تشاكوفا مؤسسة «ويلث داينامكس إنليميتد» والمنظمة لقمة مؤتمر المليونير: «تهدف القمة إلى تثقيف أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والراغبين في بدء أعمالهم التجارية الخاصة في تدريب عملي على الوسائل التي من شأنها مساعدتهم في تحقيق الإنتاجية. كما أن تشغيل مشروع تجاري ناجح يتطلب الاستراتيجية أكثر من المهارة، وهذا هو الفرق بين رجل الأعمال الناجح والمتوسط. ونحن من خلال هذه القمة نأمل بإزالة العواقب وتوفير تكافؤ الفرص لأولئك الذين يحضرون هذه الدورة من أجل إعادة النظر في استراتيجياتهم من أجل نمو أفضل وأسرع لأعمالهم الخاصة. وتعتبر هذه القمة أيضاً منصة مثالية للطامحين لاختيار الأفكار للمشاريع الجديدة، إضافة إلى تسهيل دخولهم السوق بطريقة صحيحة ولافتة بأفضل ما يمكن.»وستناقش السيدة تشاكوفا في اليوم الثاني للقمة موضوعي العلامة التجارية الخاصة بالإضافة إلى ثورة ريادة الأعمال.

تقليل مخاطر الأعمال

ويركز حدث «النافذة الواحدة» على عدد من القضايا التي تواجه الأعمال الجديدة والقائمة، إضافة إلى خبراء يقدمون الاستراتيجيات والخبرات الذكية التي من شأنها أن تساعد المبتدئين في السير على خطى صحيحة. وتناقش القمة أيضاً الوسائل لتقليل مخاطر الأعمال وتنمية الأرباح وتحويلها إلى مكاسب على المدى الطويل، إضافة إلى الأساسيات في إدارة الديون والتخلص منها. كما تتناول أيضاً موضوعي قوة هوية العلامة التجارية، إضافة إلى ابتكار أساليب حديثة للتسويق والحصول على دعاية مجانية. كما يركز الخبراء على محركات النمو والموارد اللازمة لتوسيع نطاق الأعمال التجارية والتقنيات اللازمة لإتقان فن الاستعانة بمصادر خارجية وتفويضها. كما سيتم تعليم الزوار بكيفية التعرف إلى السوق الصحيح لتحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح. وللحفاظ على عنصر «التعليم الترفيهي» لهذا الحدث تم تنظيم ألعاب بناءة من شأنها أن تساعد في شحذ مهارات التسويق على مدى الأيام الثلاثة مع ذكر اسم الفائز في نهاية كل يوم.

عقلية المليونير

وصرح خبير الأداء وتسريع الدخل المدرب بات ميسيتي الذي ناقش الحاجة إلى إنشاء «عقلية المليونير» في اليوم الأول: «الطريق إلى النجاح ممكن أن تكون ممهدة للبعض وملتوية للبعض الآخر، وهذا يعتمد على طريقة تفكيرنا، كما أن هناك الكثير من الأفكار التجارية الرائعة التي تنبع من الطريقة التي نفكر فيها، وهذا ما يحول الحلم إلى حقيقة.
فهنالك العديد من الأفكار ان لم تستثمر وتنفذ بشكل صحيح ستموت داخل عقولنا، وهذا يشعرني بخسارة كبيرة بالطبع، لأن كل واحد منا كأفراد لديه القدرة على أن يصبح مليونيراً إذا ما تمت تهيئة عقولنا من أجل هذا الغرض».
كما أضاف المسوق عبر الإنترنت جورو ديفيد كافانو الذي سوف يتحدث في اليوم الثالث من الحدث: «ليس سراً أن المبيعات المربحة هي في الواقع نتاج التسويق المبتكر، ومع ذلك نجد القليل من رجال الأعمال ممن يدركون المفهوم ويطبقون الصيغة الصحيحة ويستخدمون الأرضية الصحيحة للمبيعات. وفي هذا الصدد ونظراً لوجود مواقع كثيرة على

الإنترنت، نجد أنه لا يمكننا التأكيد على أهمية الإنترنت بما فيه الكفاية. وسيتم تعريف الزوار خلال القمة بكيفية استخدام التسويق عبر الإنترنت والاستفادة منه بما يتناسب مع مصالحهم، ما يؤدي لزيادة وتسريع المبيعات عبر الإنترنت».

"حقوق النشر محفوظة "لصحيفة الخليج .2024 ©