



# قناة كيف الفضائية

## كيف تبدأ عمل نشاط تجاري

### مقدمة

معظم الإمبراطوريات المالية بدأت بدايات متواضعة وبمجهودات فردية وإرادة لا تعرف التراجع ولا الضعف..... فلولا عناد بيل غيتس وإصراره على عدم إكمال الدراسة الجامعية والتفرغ لتحقيق طموحة في الحاسب الآلي..... لما وجدت شركة ميكروسوفت التي استطاعت بمدة وجيزة تغيير اتجاه العالم في استخدام الحاسب ونقل المعلومات.....

ولولا إصرار فورد الفلاح الميكانيكي لما صنعت أول سيارة اقتصادية في العالم..... ولما وجدت ملايين سيارات فورد التي تجوب شوارع العالم ويستمتع بقيادتها ملايين المستخدمين..... ولولا طموح سوني لما تحولت ورشته البسيطة للالكترونيات..... إلى عملاق الكتروني..... تغزو منتجاتها جميع أسواق العالم. ولولا عصاميته توفيق الحريري..... المدرس البسيط لما كون ثروة طائلة..... استطاع من خلالها مساعدة آلاف اللبنانيين في إكمال دراساتهم العليا في جامعات العالم المختلفة بنظام القرض الحسن..... ولولا إرادة الراجحي لما تحول.... من صراف على رصيف بأحد الشوارع إلى بناء إمبراطورية مالية عملاقة..... تبلغ ميزانيتها الخيرية..... مئات الملايين..... يستفيد منها آلاف الفقراء..... والمشاريع الخيرية.

لذا فنحن بحاجة إلى شباب لديهم الطموح والتحدي لبداية نشاطات تجارية تتحول بمشيئة الله بالجهد والتخطيط والإخلاص..... إلى شركات عالمية..... تساهم في تحقيق التنمية الشاملة لنخرج من دائرة التخلف إلى قيادة الدول المتقدمة.

وإدراك أن ملايين من الشباب تفكر في بداية عمل تجاري وآلاف منهم يتخطون التفكير إلى القرار ومئات فقط منهم يواصلون العمل التجاري والبقية تتساقط لأسباب عديدة ومنوعة..... منها القدرات الشخصية والخبرة والمهارات..... التخطيط..... اختيار النشاط المناسب وتحليل السوق..... دراسة التكاليف..... حساب رأس المال..... تكاليف التشغيل والمصاريف الشهرية..... الجدوى الاقتصادية..... حساب الدخل الشهري..... مكان النشاط..... اختيار العاملين..... منظومة القيم..... وهذا ما سيتم تحليله خطوة..... خطوة..... لتلافي العوائق والمشاكل قبل أن تحدث.



## قناة كيف الفضائية

### أولاً: الهدف من العمل التجاري

تحديد الهدف مرتبط بالظروف المحيطة والإمكانات المالية والقدرات الشخصية ..... وتحديد الهدف له دور كبير في اختيار نوعية النشاط ووضوح الرؤية المستقبلية والاستبيان المرفق يساعدك على تحديد الهدف.

الهدف	نعم	لا
التحرر من العمل الروتيني اليومي		
أكون مدير نفسي (أن أكون مستقل)		
أمارس ما أحب أن اعلم به		
رفع مستوى المعيشة		
بداية عمل أو خدمة أرى أنها مطلوبة		
لأنه لا يوجد لدي عمل حالياً		
لكي أكون ثروة مستقبلاً		

### ثانياً: تقييم الصفات الشخصية

من أهم عوامل نجاح النشاط التجاري توفر القدرات الشخصية الموروثة والمكتسبة فلكل صفة من الصفات في الاستبيان المرفق دلالات معينة ..... لذا يلزم تعبته بعناية ..... مع الاستعانة بزملاء أو أصدقاء أو أخوان يملكون البصيرة والفكر ..... لكي تتعرف على قدراتك بدقة .

السؤال	نعم	لا	التحليل
هل أنت قائد (تستطيع أن تقود مجموعة) ؟			
هل تعتمد على نفسك في اتخاذ قراراتك ؟			
هل لديك القدرة على الرصد والتحليل ؟			
هل تخطط للمستقبل ؟			
هل تملك القوة والانضباط ؟			
هل تتحمل الضغوط النفسية؟			
تحب أن تختلط بالناس ؟			



## قناة كيف الفضائية

			هل تتحمل المخاطرة؟
			هل تتحمل العمل 12 - 16 ساعة يوميا حتى أيام العطلات إذا تطالب العمل ذلك؟
			هل تملك القوة البدنية لمتابعة العمل؟
			هل تستطيع تحمل مستوى معيشة أقل لتغطية مصاريف البداية؟
			هل تستطيع أسرتك أن تتحمل معك صعوبة البداية؟
			هل أنت مستعد لتحمل خسارة مدخراتك؟
			هل نشاطك منافس بالجودة أو التوزيع أو السعر؟

### تحليل دلالات الاستبيان

#### هل أنت قائد؟

مثلا : أن كانت لديك صفات قيادية فإنك يمكن أن تبدأ مشروعا يحتاج عدد كبير من الأفراد ..... أو مقاولات ..... كمطعم ..... أو صيانة ونظام إن كنت لا تملك الصفات القيادية فيمكنك بداية مشروع يعتمد على عدد محدد من الأفراد كصيدلية أو محل أدوات كهرباء ..... أو قطع غيار سيارات أو .....

#### هل تعتمد على نفسك في اتخاذ قراراتك؟

التجارة عبارة عن سلسلة من القرارات الآنية وطويلة الأجل ..... فإذا كنت متردد ..... فقد تفقد العديد من الفرص وتتكبد الكثير من الخسائر .. والقاعدة الإدارية تقول 10 قرارات سريعة اثنان منها خطأ أفضل من 10 قرارات بطيئة صائبة كلها ..... لأن الوقت في العمل الإداري والتجاري بثمن ... فكل تأخير هو خسارة مالية متراكمة.



## قناة كيف الفضائية

### هل لديك القدرة على الرصد والتحليل؟

متغيرات العمل التجاري عديدة لذا فأسباب النجاح والفشل متنوعة ..... وهنا يأتي أهمية القدرة على رصد وتحليل جميع الأسباب لأي مشكلة قد تحدث ..... أو فرص قد تظهر ..... فلا بد تستحضر معنا دوماً وأبداً عقلية التساؤل والاستفهام .... كيف ..... ولماذا ..... لماذا المبيعات منخفضة ..... لماذا العاملين متذمرون ..... لماذا تغير سلوك الموردين تجاهنا ..... لماذا ..... , كيف تطور العمل ..... كيف نزيد المبيعات ..... كيف نقلل الهالك.....

### هل تخطط للمستقبل؟

إذا كان الجواب نعم وبدقه ..... معنى ذلك أن عملك التجاري يمكن أن ينمو ..... وتكون احد رجال الأعمال ..... بتوفيق الله . وإذا كنت لا تخطط ..... ولكن تتعامل مع العمل التجاري بنظام الفعل ورد الفعل .... بدون تخطيط فيمكن أن توفق وتربح .... لكن سيكون التوسع محدود .

### هل تملك القوة والانضباط؟

الانضباط .... عنصر أساسي من عناصر النجاح في العمل التجاري والانضباط يعني ..... الالتزام بالوقت في دوام النشاط ..... وضبط المصاريف الشخصية وعدم التدخل بين حاجيات المنزل ومصاريف النشاط ..... مع الالتزام السلوكي والأخلاقي في التعامل مع العاملين والعملاء ..... الخ.

### هل تتحمل الضغوط النفسية؟

إذا كان الجواب لا ..... معنى ذلك انه لا تصلح للعمل التجاري ..... لان ذلك سينعكس على صحتك وأسرتك ..... لان التجارة ..... برغم ما فيها من الأرباح ..... فإنها تحوي منظومة من الضغوط من الإدارات الحكومية ..... العاملين ..... والموردين ..... والزبائن والمنافسة و .....

### هل تحب أن تختلط بالناس؟

إذا كان الجواب نعم فهذا يعطي دلالة انك تستطيع أن تبدأ عملا له علاقة بالجمهور ..... كمكتب عقاري ..... أو مكتب خدمات ..... أو معرض سيارات وكل ما له علاقة بالسمسة ..... وإذا كان الجواب لا .... فمعنى ذلك انك يمكن أن تعمل في نشاط لا يعتمد على الجمهور ..... اقصد كتفاوض وأخذ وعطاء ..... مثل نشاط ..... محل ملابس ..... أو عطور ..... أو أدوات سباكة ..... وفي كل الحالات لابد من توفر الحد الأدنى من مهارات التفاوض.



## قناة كيف الفضائية

### هل تتحمل المخاطرة؟

لا بد من الحد الأدنى .... من تحمل المخاطرة في العمل التجاري ..... وإلا لما سميت تجارة ..... وهذا هو الفرق بين الموظف والتاجر ..... فالموظف يعتمد على الراتب المضمون ولو كان قليل ..... والتاجر مضارب في الأسواق حسب قدراته ونشاطه ..... وخبرته ورأس ماله ..... ولديه الاستعداد المسبق لتقبل أي خسائر ومن ثم تحويلها بتوفيق الله إلى أرباح ..... بالتبديل ..... والتكرار ..... والتعويض ..... والمضاربة.

### هل تتحمل العمل 12 – 16 ساعة يوميا حتى أيام العطلات إذا تطلب العمل ذلك؟

أحيانا العمل التجاري لا يتحمل التأجيل أو الانتظار ..... لأن الخسائر تكون فادحة في السمعة أو فساد البضائع ..... أو خسارة الزبائن ..... أو عدم الاستفادة من مواسم لذا تضطر لمواصلة العمل ساعات طويلة وأيام بل شهور متواصلة ..... بدون إجازة ..... خاصة عند بداية النشاط ..... وقد تضطر للسفر لمسافات طويلة لتأمين بضاعة أو قطعة غيار ..... أو ..... وهكذا فلا بد أن يكون لديك الاستعداد النفسي لذلك ..... وإلا أحسست بالضيق ..... ثم التذمر ثم الإحباط ..... فالفضل والخسارة لا سمح الله.

### هل تملك القوة البدنية لمتابعة العمل؟

بداية النشاط التجاري تحتاج إلى قوة بدنية وصحة نفسية عالية ..... فلا ينع المصاب بأحد الأمراض المزمنة ..... أو عاهة ..... أو مرض نفسي كالإكتئاب أو الإحباط ..... أن يبدأ نشاطا تجاريا ..... ترتيب الأولويات في الحياة مهم.

### هل تستطيع تحمل مستوى معيشة أقل لتغطية مصاريف البداية؟

عند بداية النشاط ستحتاج إلى كل تجميع كل ما تملك بل قد نلجأ إلى بيع بعض ممتلكاتك واستبدالها بأقل إضافة .... ضغط المصاريف اليومية لك ولأسرتك ..... وذلك لتمويل مشروعك الحلم ..... فهل تستطيع ذلك.

### هل تستطيع أسرتك أن تتحمل معك صعوبة البداية؟

بداية نشاط تجاري ..... هو عملية تحدي بالنجاح أو الفشل ..... وسيصاحبها ضغط نفسي وانفعالي أحيانا .... مع غياب طويل عن الأسرة ..... فهل تستطيع أسرتك تحمل ذلك ..... لذا انصح بمشاركتهم بالقرار ..... وذلك لزيادة التفاعل ..... ولتقدير الظروف ..... ويمكن الفصل التام بين العمل والأسرة ..... لكن ذلك يحتاج إلى خبرة ومهارة وقوة وتوكل .



## قناة كيف الفضائية

هل أنت مستعد لتحمل خسارة مدخراتك؟

كما ذكرنا ..... التجارة معناها المبسط احتمالية الربح أو الخسارة ..... فاحتمالية الثراء هي الأمل والخسارة واردة ..... لذا يجب أن نكون حذرين خاصة عن بداية المشروع الأول .... لئلا يسبب لنا إحباط وكسر الطموح في حالة الخسارة لا سمح الله.

هل نشاطك منافس بالجودة أو التوزيع أو السعر؟

عند دراسة نشاط تجاري جديد ..... حاول أن لا تكون نسخة مكررة من نشاط مجاور أو موجود ..... بل فكر في ميزة نسبية تميزك عن النشاطات الأخرى..... كالجودة ..... أو الخدمة المميزة ..... أو ساعات الدوام الطويلة ..... أو السعر أو.....

### ثالثا: الخبرات والمهارات الشخصية

معظم النشاطات التجارية تحقق أرباح بنسب متفاوتة لأسباب عديدة ..... منها الخبرة في معرفة أسرار وخفايا النشاط والمهارات الفردية التي تضيف لنا ميزة تنافس بها الآخرين والاستبيان أدناه محاولة لإثارة بعض التساؤلات التي تعينك على استحضار خبراتك ..... للاستفادة القصوى منها.

السؤال	نعم	لا
هل أنت من عائلة تجارية؟		
هل سبق أن شاركت والدك في عمله؟		
هل تحب العمل في تجارة والدك بشكل مستقل؟		
هل سبق أن عملت كإداري أو مشرف؟		
هل سبق أن عملت في تجارة مشابهة للنشاط الذي ستبدأ به ؟		
هل سبق أن حصلت على دورات تدريبية في التجارة؟		
هل سبق أن مارست تجارة معينة ولم توفق ( الأسباب )؟		
هل سبق أن درست نشاط معين؟		



## قناة كيف الفضائية

### تحليل دلالات الاستبيان

#### هل أنت من عائلة تجارية؟

إذا كنت من عائلة تجارية فهذه أول الخطوات الايجابية نحو التجارة ..... فمنذ طفولتك وأنت تتنفس رائحة البيع والشراء ..... أثناء الحوارات الأسرية أو خروجك مع والدك إلى العمل ..... ولكن هذه الخطوة لا تكفي ..... وإذا كنت من عائلة بعيدة عن التجارة فلا يعني أن فرصتك قد تضاءلت فمعظم أثرياء العالم كان آبائهم موظفين أو عمال أو فلاحين ..... لكنهم كانوا عصاميين وهذا هو المطلوب ..... العصامية والصبر ..... والصدق والإخلاص . وهنا تأتي أهمية الاستفادة من جميع خبراتنا السابقة وتوظيفها في العمل.

#### هل سبق أن شاركت والدك في عملة ؟

هذه فرص لاكتساب المهارة والخبرة في البيع والشراء ..... حتى لو فكرت في نشاط مختلف فالمهارات الأساسية للعمل التجاري ..... تقريبا مشتركة ..... مهما كان نوع النشاط . المخاطرة ..... المرونة في التعامل والمصداقية ..... حسن التصرف ..... الانضباط ..... الصدق والإخلاص ..... حاول الاستفادة من ايجابيات والدك وتجنب سلبياته.

#### هل تحب العمل في تجارة والدك بشكل مستقل ؟

إذا كان الجواب نعم ..... فهذه فرصة لتجنب كثير من الأخطاء والاستفادة من الخبرات السابقة كالموردي والعملاء ومشاكل العمل.....

#### هل سبق أن عملت إداري أو مشرف؟

هذا يكسبك الخبرة ويجنبك الأخطاء إلى حد ما وتكون الفرص للنجاح أكبر.

#### هل سبق أن عملت في تجارة مشابهة للنشاط الذي ستبدأ به؟

هذه من الطرق الذكية والسريعة والسهلة التي يمكن بها دراسة المشروع الذي ستقدم عليه من واقع عملي ..... ولكنها تحتاج إلى صفات معينة منها قوة الدقة والملاحظة ..... الصبر وطول البال ..... الهدوء وعدم الاستعجال في السؤال عن المعلومات لعدم إثارة صاحب المنشأة ..... التواضع .....



## قناة كيف الفضائية

### هل سبق أن حصلت على دورة تدريبية في التجارة؟

المعرفة من الوسائل الأساسية لاختصار الزمن في التعليم بالممارسة الميدانية فالقراءة والاطلاع وحضور الدورات والندوات والمحاضرات أدوات مهمة لرفع مستوى إدراكنا للأشياء ..... وزيادة قدراتنا على رسم صورة واضحة لمستقبلنا .....

### هل سبق أن مارست تجارة معينة ولم توفق؟

الحياة عبارة عن تراكم خبرات حتى ولو كانت أخطاء أو مصائب أو كوارث لا سمح الله ..... فحاول أن تحول كل مشكلة إلى فرصة أو على الأقل تتلافى تكرار الأخطاء ..... فالفشل بداية النجاح ومن يعمل لا بد أن يخطئ ..... مهما كان ذكيا وخبيرا ومعظم قصص الناجحين كانت بدايتها متعثرة .....

### رابعا: اختيار النشاط

من الاستبيانات السابقة تعرفت على أهدافك وصفاتك الشخصية ومهاراتك الفردية ..... وخبراتك ومن تحليلها يتبين لك إمكانياتك والعوائق المتوقعة ..... وهذا يساعدك الآن في التخطيط لاختيار النشاط المناسب ..... ولدراسة وتقييم جدواه الاقتصادية .....

والاستبيان يطرح تساؤلات تساعدك في اختيار النشاط .

السؤال	نعم	لا	التحليل
هل تعرف أنظمة الضرائب؟			
هل الأنظمة والإجراءات موافقة للنشاط؟			
هل تعرف قانوني أو شخص يساعدك في فهم الأنظمة وتطبيقها؟			
هل اخترت أكثر من بديل للمفاضلة فيما بينها؟			
هل تملك رأس المال الكافي لتمويل النشاط؟			
هل قمت بدراسة لتقدير قيمة مبيعاتك وتحديد قيمة مشترياتك؟			
هل وجدت موردين يعتمد عليهم يدعمونك منذ البداية؟			
هل درست النشاطات المنافسة؟			





## قناة كيف الفضائية

### تحليل دلالات الاستبيان

#### هل تعرف أنظمة الضرائب؟

هذه نقطة يغفل عنها الكثير من المبتدئين في العمل التجاري ..... وذلك لنقص الخبرة ..... والمعرفة بأنظمة الضرائب تساعد في المفاضلة بين البدائل ..... عند أعداد الدراسة هل اخترت أكثر من البدائل. تعودنا مع الأسف ..... التفكير دائما بطريقة أحادية في حياتنا ..... وانعكس ذلك على اختياراتنا لنشاطاتنا التجارية ..... فدائما نركز على نشاط واحد ..... وننسى أن أبواب الرزق واسعة والفرص عديدة ..... لكن علينا السعي وبذل الجهد ..... لذا عند التفكير في نشاط تجاري ..... افتح ذهنك ولا تقلد وفكر في عدة بدائل وكن حياديا في المفاضلة فيما بينها لكي لا تتأثر بدوافع غير تجارية.

#### هل الأنظمة والإجراءات موافقة للنشاط؟

قد نبذل الوقت والجهد ثم يثبت أن الأنظمة تمنع إقامة مثل هذا النشاط ..... لذا فإن أول خطوة هي السؤال عن النظام لنوع النشاط ومكانه

#### هل تعرف قانوني أو شخص يساعدك في فهم الأنظمة وتطبيقها؟

قد تجاب من قبل المسؤولين في الإدارات الحكومية بالرفض ..... ولكن بالاستعانة بقانوني ..... قد يستطيع أن يوجد مخارج قانونية أنت لا تعرفها ..... والأمثلة على ذلك عديدة.

#### هل تملك رأس المال الكافي لتمويل المشروع؟

سنتحدث لاحقا عن كيفية حساب رأس المال المطلوب ..... ولكن هنا إذا لم يكن ملايين من الأفكار التجارية لم تجد طريقها إلى التنفيذ بسبب عدم توفر رأس المال فبدون رأس المال لا يمكن أن تبدأ ..... لذلك فالفكرة ..... إذا لم يكن لديك رأس المال ولديك الفكرة فما هي البدائل ..... سنتحدث عن ذلك لاحقا إضافة إلى كيفية حساب رأس مال المشروع .

#### هل قمت بدراسة لتقدير حجم مبيعاتك وتحديد قيمة مشترياتك؟

العلوم الصحيحة هي مفتاح النجاح في العمل التجاري ..... فإذا استطعت أن تتوقع حجم مبيعاتك بدقة ..... يمكنك اتخاذ قرار سليم ويمكنك ذلك بجمع المعلومات من عدة طرق يمكن شرحها لاحقا في الفصل.....



## قناة كيف الفضائية

### هل وجدت موردين يعتمد عليهم يدعمونك؟

كما انك بحاجة إلى مشتريين لبضاعتك فإنك بحاجة إلى موردين يتقنون بك ويدعمونك وينصحوا لك ..... بالسلع الجيدة ويحذرونك من استيراد أو شراء مواد لا تناسب السوق في موقع مشروعك .

### هل درست النشاطات المنافسة؟

المنافسة احد عناصر نجاح أو فشل المشاريع التجارية ..... فإذا كانت منافسة عادلة ..... كانت أداة للتطوير والاهتمام ..... وإذا كانت خلاف ذلك تحولت لضغط نفسي وإرهاق وخسائر لكل الأطراف لا سمح الله ..... ولا بد أن تصنع لنفسك عنصر ..... منافسة تتميز فيه عن حوكك كالجودة ..... أو انخفاض السعر ..... أو الخدمة الجيدة ..... متنافسة المكان ..... أو توفر المواقف.

### خامسا: تحليل السوق

في الفصول السابقة استعرضنا خطوات اختيار النشاط وتم استعراض مجموعة كبيرة من النشاطات لتوسيع دائرة التفكير ..... ولنفرض أنك قمت باختيار النشاط المناسب ..... وألآن سيتم تحليل السوق بناء على النشاط الذي تم اختياره.

السؤال	نعم	لا	التحليل
هل يوجد زيادة طلب لنشاطك في السوق؟			
هل نشاطك يخدم نشاطات قائمة محتاجة؟			
هل نشاطك منافس بالجودة أو التوزيع أو السعر؟			
هل حددت من مستهلكي منتجك؟			
هل تعرف رغبات المستهلكين وحاجاتهم؟			
هل تعرف أماكن إقامتهم؟			
هل ستروج لسلعتك بالدعاية وغيرها؟			
هل تعرف نشاطك مقارنة بالمنافسين؟			



## قناة كيف الفضائية

### تحليل دلالات الاستبيان

#### هل نشاطك مطلوب في السوق؟

التجارة عبارة عن عرض وطلب ..... عرض من التجار ..... وطلب من المستهلكين ..... فإذا زاد العرض عن الطلب زادت المنافسة بين التجار وانخفضت المبيعات والأسعار ونتيجة لذلك تنخفض الأرباح وقد تصل إلى خسائر ..... وفي حالة زيادة الطلب عن العرض يحدث العكس ..... تزداد الأسعار والمبيعات والأرباح لذا عند دخولنا السوق يجب أن نبدأ بنشاط يكون الطلب عليه أكثر من العرض ..... لكي لا تدخل في متاهة طويلة ..... لا تستطيع الخروج منها مع المنافسين في السوق .....

#### هل النشاط يخدم نشاطات قائمة محتاجة؟

النشاطات التجارية عبارة عن سلسلة هرمية ..... فالمورد ..... تاجر الجملة ..... تاجر التجزئة ..... المستهلك , أو وكالة السيارات ..... معرض السيارات ..... ورش السيارات ..... قطع الغيار ..... زينات السيارات .  
المشاريع الكبرى ..... المقاولين ..... مقاولي الباطن موردي مواد البناء كالخرسانة والحديد والسباكة ..... والكهرباء ..... الخ. فأين سيكون نشاطك من هذه المنظومات التجارية ..... وهل ستستخدم نشاطات قائمة .

#### هل ستروج لسلعتك بالدعاية وغيرها؟

منتجات فاخرة ومعارض متميزة ..... كان نهايتها الفشل ..... بسبب عدم معرفة المستهلكين بها ..... لانعدام الحملة التسويقية ..... صحيح إن الدعاية مكلفة في بعض منافذها ..... لكن بدائلها عديدة ..... في الصحف في النشرات ..... في لوحات الشوارع ..... العادية والمضيئة . والحاجز النفسي في الصرف على الدعاية أن مردوها غير مباشرة ..... فحاول أن تتغلب عليه بتخيل المردود طويل الأجل.

#### هل تعرف نشاطك مقارنة بالمنافسين؟

لتلافي الأخطاء يلزمك زيارة النشاطات المتكررة ..... والمشابهة والاستفادة من ايجابياتهم وتجنب سلبياتهم ..... وإياك والانتقاص منهم أو إغراء موظفيهم ..... أو تشويه سمعتهم (عامل الناس كما تحب أن يعاملوك)

#### هل حددت رغبات وأماكن مستهلكي منتجك؟

أحياناً يكون النشاط مطلوب ..... لكن المكان خطأ ..... فمعرفة نوعية المستهلكين ..... من الأساسيات لتحديد الأسعار ..... ومستوى الجودة ..... والخدمة .....



## قناة كيف الفضائية

### سادسا: موقع النشاط

كما ذكرنا عناصر نجاح النشاط التجاري عديدة ..... منها ..... اختيار موقع مناسب ..... فالعنصر الأساسي في اختيار الموقع ..... هو مناسبته للمستهلكين وليس ..... الإيجار ..... أو جمال المبنى أو قرية من منزلك فكل هذه تعتبر عناصر ثانوية تدعم العنصر الأساسي والاستبيان أدناه يساعدك على اختيار الموقع المناسب .

التحليل	لا	نعم	السؤال
			هل وجدت مكان مناسب قريب من زبائنك ؟
			بروز الموقع ووضوحه ؟
			معرفة حجم حركة السيارات في الشارع ؟
			معرفة حجم حركة المشاة ؟
			هل يحتاج الموقع إلى تعديلات ليتوافق مع نشاطك ؟
			دراسة نوعية السكان ومستواهم المادي ؟
			هل تأكدت من مساحة المحل وطول الواجهة الرئيسية ؟
			إمكانية التوسع مستقبلا ؟
			هل تأكدت من موافقة الجهات المختصة على المكان ؟
			توفر خدمات الكهرباء والهاتف والماء والصرف وخلافه ؟
			مدى تأثير النشاط سلبا أو ايجابيا على الجيران ؟
			توفر مواقف لزبائنك ؟



## قناة كيف الفضائية

### تحليل دلالات الاستبيان

هل وجدت مكان مناسب قريب من زبائنك؟

معرفة نوعية الزبائن المستهدفين وقرب المكان منهم من أهم عوامل النجاح التجاري ..... فلا تغريك العناصر الأخرى في نسيان هذا العنصر.

### بروز الموقع :

نجد أحيانا الفرق بين إيجار موقع على زاوية عن موقع آخر داخلي أو موقع المحل على مدخل مجمع تجاري أو صناعي ..... أو ..... قليل لا يساوي الميزة النسبية لوضوح الموقع وسهولة الوصول إليه ..... لذا لا تفوتك مثل هذه الفرص.....

### معرفة حجم وحركة السيارات وحركة المشاة :

الزبائن ..... نسبة ممن يمرون أمام المحل ..... فكلما زادت الحركة أمام المحل وخاصة المشاة كلما زادت احتمالية زيادة نسبة الزبائن.

### هل يحتاج الموقع إلى تعديلات ليتوافق مع النشاط ؟

أحيانا يكون الموقع مناسب ..... لكن يحتاج إلى تعديلات مكلفة ..... وقد يوجد بديل آخر مجاور لا يحتاج إلى ذلك .....

### نوعية السكان :

قد يكون المحل في حي سكني مكتظ بالسكان ..... لكن القوة الشرائية للسكان ضعيفة ..... بسبب المستوى المادي وقد يكون النشاط ومستوى الخدمة ..... لا يناسب نوعية السكان إيجابا أو سلبا .

### مساحة المحل وإمكانية التوسع :

يوجد حد أدنى لمساحة بعض النشاطات لا يمكن تجاوزه ..... فحاول التوفيق بين المساحة والنشاط قبل تبدأ في التجهيز ..... مع الأخذ في الاعتبار إمكانية التوسع مستقبلا باستئجار محل إضافي مجاور .....

### توفر الخدمات العامة :

ماء , كهرباء , صرف , هاتف , إذا لم تكن الخدمة موجودة ..... فلا تهتم بالعود التي يقطعها أصحاب المباني ..... لأن ذلك مرتبط بمشاريع واعتمادات مالية.



## قناة كيف الفضائية

تأثير النشاط سلبا على الجيران :

بعض النشاطات ..... تبعث منها روائح ..... مثل المطاعم ..... والمقاهي..... والمعامل الكيميائية ..... أو تسبب إزعاج ..... مثل الورش وما شابها ..... مما يسبب شكاوى المجاورين فحاول تلافي ذلك قبل أن تحدث الشكاوى.

توفر المواقع :

المواقع من العناصر المهمة لنجاح أي نشاط تجاري ..... فعند المفاضلة بين أكثر من موقع ضع باعتبارك توفر المواقع.

### سابع: الجدوى الاقتصادية

تفشل بعض النشاطات التجارية لعدة أسباب من أهمها عدم حساب رأس المال المطلوب لبداية وتشغيل النشاط ..... ولتلافي ذلك لا بد من حساب الآتي :-

1. ما رأس المال الذي تملكه ؟
2. ما رأس المال الذي تحتاجه لبداية النشاط؟
3. ما رأس المال الذي تحتاجه للبقاء واستمرار المشروع ( التشغيل والصيانة لمدة سنة على الأقل)؟

#### قائمة تكاليف النشاط

البضائع	
الديكور والتعديلات	
الأشياء الثابتة والمعدات	
تركيب المعدات	
الخدمات ( الكهرباء - مياه ..	
نثرات	
التراخيص والإجراءات	
الدعاية والإعلان	
الإجمالي	



## قناة كيف الفضائية

### تكاليف التشغيل الشهرية

تحتاج إلى رصيد يغطي مصاريف ستة أشهر التالية على الأقل والقائمة التالية تساعدك لتحديد المصاريف الشهرية المطلوبة لتشغيل النشاط .

	مصاريف معيشتك
	رواتب الموظفين
	الإيجار
	الدعاية
	التوريد
	التشغيل
	الصيانة
	فواتير الكهرباء والهاتف و ....
	نثرات متوقعة
	الإجمالي

### رأس مال المشروع:

رأس المال لبداية أي مشروع = التكلفة المبدئية + مصاريف التشغيل الشهرية



## قناة كيف الفضائية

كيف يتم تأمين رأس المال الشخصي:

- رأس المال الذي تملكه:

	رأس المال الذي تملك
	دخل شهري
	عقارات
	سيارات
	أشياء أخرى
	ديون ( حقوق لك عند الآخرين )
	إيجارات
	قروض لك أو عليك
	أقساط شهرية لك أو عليك
	أخرى
	الإجمالي





## قناة كيف الفضائية

- **الادخار** : توفي رأس المال وفق خطة مدروسة لمدة زمنية معينة.

- **القرض الحسن** : من الوالدين أو الأقارب أو الزملاء أو أحد الهيئات الخيرية أو الحكومية .

- **المشاركة** : بحيث يكون التمويل من صاحب رأس المال والجهد والإدارة مسؤولينك وتوزيع الربح حسب الاتفاق .

- **القرض البنكي** : يوجد عدة طرق للتمويل من البنوك بطريقة تتوافق مع الشريعة الإسلامية ( راجع كيفية التمويل من البنوك والشركات )

### المشاركة:

يقول الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث القدسي (( .. أنا ثالث الشريكين ... )) الحديث

وقد يقع الشركاء في كثير من الأحيان في خلافات كثيرة سبب ذلك عدم وضوح المسؤوليات والواجبات والحقوق على كل طرف لذا يجب كتابة عقد شراكة شامل الآتي :

- تحديد نوع التجارة.
- تحديد مواعيد الدوام ومسؤولية كل طرف.
- تحديد رأس المال ومساهمة كل طرف.
- تحديد مسؤولية كل طرف في الإدارة والمتابعة والتخطيط والتطوير .
- تحدي طريقة توزيع الأرباح والخسائر.
- طريقة فسخ الشراكة مستقبلا .
- طريقة فسخ الشراكة في حال الوفاة.
- تحديد فترة الشراكة .
- طريقة حل الخلافات .
- مراجعة الأنظمة الحكومية في الشراكة .

### كيف تتوقع الدخل الشهري:

قم بمسح ميداني ويشمل أكثر من مصدر للمعلومات.

#### كيف يتم المسح الميداني

- الاستفهام من أصحاب المحلات بطريقة مباشرة.
- الاستفهام من أصحاب المحلات بطريقة غير مباشرة.
- سؤال العاملين في المجال.
- التعرف على مصادر التوريد ومنها نستنتج المبيعات.
- الاطلاع على الميزانيات.
- ممارسة النشاط ( بشكل مؤقت ) .



## قناة كيف الفضائية

### حساب المبيعات:

- الاطلاع على دراسات وإحصائيات عن حجم الطلب في نفس المجال إن وجد.
- استقراء من واقع السوق.
- لا تتوقع أكثر من 50% من دخل المحلات المشابهة في السنة الأولى ( قد تختلف النسبة زيادة أو نقص حسب تجهيز المكان وموقعة ونوعية العاملين)
- ( الفرق بين التكاليف والمبيعات ..... ولا تنسى التكاليف الشهرية)

### حساب الأرباح:

- يتم حساب الأرباح من إجمالي المبيعات - تكاليف المشتريات - المصاريف الشهرية - ( رواتب + فواتير + نثریات)

### كيفية حساب العائد السنوي:

العائد السنوي = صافي الأرباح السنوية ÷ رأس المال المستثمر .

تختلف نسبة المشاريع حسب درجة المخاطرة فيها فكلما زاد معدل المخاطرة زاد احتمال الربحية أو الخسارة ..... وكلما انخفض معدل المخاطرة انخفض معدل الربحية والخسارة فمثلا الاستثمار العقاري ..... أي تأجير المباني والمحلات ..... نسبة المخاطرة والجهد الإداري منخفض لذا فعوائده تتراوح بين 5-10 % حسب موقعة ونوعية العقار وعمره الزمني .

فمثلا في قطاع الخدمات ..... كالمطاعم والورش والملابس وهكذا ..... المخاطرة عالية لان المتغيرات عديدة كما ذكرنا سابقا والعوض عن الفشل لا يذكر فعند فشل مطعم كلف مبالغ كبيرة للديكورات والتشطيبات والأرضيات وتجهيز المطبخ و..... هل يمكن نقلها أو الاستفادة منها بالتأكد لا نستفيد من خلع السيراميك أو أسقف الديكور .... كما أن احتمال وجود إشكالات مع العاملين أو الجهات الحكومية لذا فإن نسبة العائد يجب أن لا تقل عن 25% سنويا من رأس المال المدفوع وبالنسبة للمصانع طويلة الأجل تتراوح نسبة العائد بين 13 - 18 % والجدول أدناه يلخص ذلك.

نوع النشاط	العائد السنوي ( الحد الأدنى )
عقارات ( مباني )	5 % - 10 %
مصانع	15 % - 25 %
خدمي (محلات ورش ، مطاعم.....)	25 % - 50 %



# قناة كيف الفضائية

## ثامنا : كيف تختار العاملين

### قبل المقابلة :

- حدد واجبات الموظف ( نوعية العمل ، ساعات العمل ، المسؤولي ) .
- حدد المهارات والخبرات المطلوبة في الموظف .
- حدد مستوى التعليم المطلوب .
- حدد حقوق الموظف ( راتب ، خارج دوم ، إجازات ، سكن ...
- حدد مكان العمل واحتمالية الانتقال إن وجدت .
- جهز أسئلة مسبقا في مجال التخصص شفويا وكتابيا .
- حدد المكان والوقت المناسب للمقابلة .

### - أخلاقيات المقابلة :

- لا تجرح مشاعر المرشح للعمل لديك ولو كان أدائه ضعيفا فحسن الخلق مطلوب في كل حال .
- أعط اعتبار وتقدير لكل مرشح حتى لو فشل في الترشيح للوظيفة منذ البداية .
- أعط المرشح وقتا مناسباً حتى لو لم يعجبك .
- لا تعامل المرشح باستعلاء .
- لا تجادل المرشح حتى لو لم يتفق معك في آرائك .
- أشكر المرشح على حضوره ومقابلته .
- بعد نهاية المقابلة أذع له بالتوفيق .
- حاول أن تتحدث ببساطة وأعط فرص أكبر للمرشحين للحديث .
- إذا تعثر في الإجابة على بعض الأسئلة أو توقف الحديث حاول أن تنتقل إلى سؤال أو موضوع آخر أو تساعده في الإجابة .
- تجنب الأسئلة المحرجة كالحالة المادية للمرشح أو عدم إكمال التعليم أو المظهر وكل ما هو شخصي .

### - أثناء المقابلة :

من أصعب الأمور تقييم الأفراد وتوقع أدائهم وطريقة تعاملهم والنقاط التالية قد تساعدك في ذلك

- حاول أن تكون المقابلة سلسلة وتلقائية وبسيطة وأخوية .
- لا تتركه ليظهر بصورته الطبيعية لكي يكون التقييم واقعي .
- تعرف على المستوى التعليمي .
- الخبرة في مجال العمل ( أسأل أسئلة محددة غير متوقعة ) .
- الاستقرار النفسي .
- مستوى التعامل والتعايش مع الآخرين .
- الاستقرار الوظيفي .
- الأمانة والقوة (( وأن خير من استأجرت القوي الأمين )) .



## قناة كيف الفضائية

- من سلوك وتصرفات المرشح أثناء المقابلة حاول أن توقع سلوكه أثناء العمل .
- أسأله عن عمله السابق وعن علاقته بزملائه ومديره السابق .. من تقييمه للآخرين تستطيع أن تعرف طريقة تفكيره وسلوكه .
- قيم مستوى إصغائه واستقباله للأسئلة وثقته بنفسه .
- أسأله أسئلة محددة .. قيم إجاباته هل هو صادق وواضح أو مراوغ .
- استمع جيدا لأسئلته لتتعرف على أولوياته ورغباته .
- استخدم ورقة لتسجيل الملاحظات والأسئلة الإضافية .
- لخص وحلل المعلومات عن المرشح وقيمه قبل أن تنسى .

### منظومة القيم:

- الأمانة

- الصدق

- الإخلاص

- الدقة

- الوفاء

- التوكل

- الصبر

- الاحتساب