



الفصل السادس

النصائح و الحيل

'إنشاء عمل تجاري ناجح لا يتعلق فقط بنقل الفكرة إلى حد كونها شركة ناشئة'

'لو كان الأمر سهلاً لفعله الجميع'



كما قال هنري فورد الشهير، "سواء كنت تعتقد أنك تستطيع ذلك، أو تعتقد أنك لا تستطيع ذلك، فأنت على حق." صدق أنه يمكنك النجاح، وستجد طرقاً للتغلب على العقبات المختلفة. إذا لم تفعل، ستجد الأعذار فقط. أشار رايان أليس، المؤسس المشارك لـ iContact، إلى أن وضع الهدف في الاعتبار كل يوم يضمن أنك تعمل على تحقيقها. حدد أهدافاً وذكر نفسك بها كل يوم.

غالبًا ما يعني النجاح التعلم من أولئك الذين حققوا أهدافهم بالفعل. يعد وجود مرشد نعمة رائعة لرائد الأعمال، ولكن لا يستطيع كل شخص العثور عليه شخصيًا. إذا لم تجد مدربك الشخصي في الأعمال التجارية بعد، فإليك النصائح والحيل لرواد الأعمال الشباب لمساعدتك على البدء. لقد عمل شركاء مشروع YME مع الكثير من رواد الأعمال المهاجرين الشباب وطلبنا منهم أيضًا إنتاج النصائح والحيل من خلال الرسوم المتحركة. تم إنتاج هذا المنتج من قبل رواد الأعمال المهاجرين الشباب مع رواد الأعمال المهاجرين الشباب لرجال الأعمال المهاجرين الشباب عبر يوتيوب [يشرح الفيديو 10 نصائح وحيل في دقيقة واحدة! أدناه في النص أيضًا.](#)

٦.١ عشر نصائح و حيل لرواد الأعمال الشباب

٦.١.١ تحدى نفسك

عليك أن تدفع نفسك كل يوم وتتعلم أشياء جديدة. لن يساعدك العيش في منطقة راحتك في أن تكون مبتكرًا. يقول ريتشارد برانسون إن أكبر دافعه هو الاستمرار في تحدي نفسه. يتعامل مع الحياة وكأنها تعليم جامعي طويل، حيث يمكنه تعلم المزيد كل يوم. انت تستطيع ايضا!



٦.١.٢ كن صادقاً مع نفسك

لا تبدأ مشروعاً تجارياً بمجرد أنه سيجلب الكثير من الأرباح. لكي تشعر بالرضا في الحياة، عليك أن تفعل الأشياء التي أنت متحمس لها. ليس هناك شك في أن إدارة شركة تستغرق الكثير من الوقت. أشار ستيف جوبز إلى أن الطريقة الوحيدة للشعور بالرضا في حياتك هي القيام بعمل تؤمن به حقاً. تحويل هوايتك إلى عمل تجاري لا يبدو بهذا السوء، أليس كذلك؟

٦.١.٣ تحمل المخاطر

تماماً مثل تحدي نفسك، عليك أن تأخذ المخاطر المدروسة. لكي تكون ناجحاً، عليك أن تحسب وتتخذ قرارات محفوفة بالمخاطر. لا نعرف أبداً نتيجة جهودنا ما لم نفعل ذلك بالفعل. قال جيف بيزوس إنه ساعد في معرفة أنه لن يندم على الفشل، لكنه سيندم على عدم المحاولة.

٦.١.٤ لتكن لديك رؤية لما تريده

لتكن لديك رؤية واضحة لما تريد تحقيقه حتى تتمكن من متابعته. لكن كن مستعداً لإجراء تغييرات مفاجئة على طول الرحلة لأن الأمور لا تسير بالضبط كما كانت مخططة. يشير المؤسس والرئيس التنفيذي David Karp لشركة Tumblr، إلى أن رائد الأعمال هو شخص لديه رؤية لشيء ما ورغبة في إنشائه. حافظ على رؤيتك واضحة في جميع الأوقات

٦.١.٥ ابحث عن الأشخاص المناسبين

عليك أن تجد أشخاصاً يلهمونك، أشخاصاً يشاركونك نفس الرؤية ولكن ليس بالضرورة نفس رؤيتك. سيبقيك ذلك متحفزاً وسيساعدك أيضاً في عمليتك الإبداعية. من أنت معه هو من تصبح. أشار ريد هوفمان، المؤسس المشارك لـ LinkedIn، إلى أن أسرع طريقة لتغيير نفسك هي التسكع مع الأشخاص الذين هم بالفعل بالطريقة التي تريد أن تكون عليها.

٦.١.٦ تحرك

قد يكون لديك أفضل فكرة ولكن إذا لم تبذل جهداً في ذلك، فإنها لن تتحقق أبداً. والفكرة ليست جيدة التي أصبحت حقيقة أفضل من فكرة رائعة ستبقى في ذهنك. العالم مليء بالأفكار العظيمة، لكن النجاح لا يأتي إلا من خلال العمل. قال والت ديزني ذات مرة إن أسهل طريقة للبدء هي التوقف عن الكلام والبدء في الفعل. هذا صحيح بالنسبة لنجاحك أيضاً.

٦.١.٧ كن ثابتاً

لن تسير الأمور على ما يرام أبداً، ولكن عليك أن تبقى متحمساً والمضي قدماً. إذا لم تنجح في المرة الأولى، فتعلم من أخطائك وجرب نهجاً مختلفاً. لا ينجح أحد على الفور، وكان الجميع في يوم من الأيام مبتدئين. كما قال ستيف جوبز بحكمة، "إذا نظرت عن كثب، فإن معظم النجاحات بين عشية وضحاها تستغرق وقتاً طويلاً." لا تخف من استثمار الوقت في شركتك.



٦.١.٨ قم بأبحاث

قبل بدء عملك الخاص، عليك أن تقوم ببحث شامل عن فرع السوق والأهم من ذلك عن الأمور القانونية والأخلاقية التي يجب عليك اتباعها. قال توني هسيه، مؤسس Zappos، ذات مرة، "لا تلعب ألعابًا لا تفهمها، حتى لو رأيت الكثير من الأشخاص الآخرين يجنون المال منها." إن الفهم الحقيقي لمجال عملك هو مفتاح النجاح.

٦.١.٩ أنفق أموالك بحكمة

كشركة ناشئة، على الأرجح لا يأتي الربح على الفور. عليك أن تتعلم كيفية إدارة أموالك وأن تكون على بينة من ما تنفق أموالك عليه. تذكر أن استئجار مكتب فاخر لا يعني أنك ستقوم بعمل أفضل. احرص على إنفاقها بحكمة. من السهل أن تنفق الكثير على الأشياء الحمقاء وينفذ رأس المال في وقت مبكر جدًا.

٦.١.١٠ استمع إلى عملائك

خذ بعين الاعتبار التعليقات التي تتلقاها من العملاء وقم بتحسين خدماتك وفقًا لذلك. نحن نعيش في عالم سريع الخطى، لذلك فإن التغييرات ضرورية من أجل مواكبة السوق. استشهد ديف توماس، مؤسس Wendy's، بمعرفة عميلك كأحد مفاتيحه الثلاثة للنجاح. تعرف على من تخدمهم بشكل أفضل من أي شخص آخر، وستتمكن من تقديم الحلول التي يحتاجونها.