

٦.٢ رواد الأعمال الشباب الناجحون

وجدت دراسة أجراها المرصد العالمي لريادة الأعمال (GEM) في عام 2016 أن المهاجرين أكثر ميلًا لأن يكونوا رواد الأعمال من الأشخاص الذين ولدوا ونشأوا في المملكة المتحدة... ثلاثة أضعاف في الواقع. علاوة على ذلك، أفاد تحليل جديد من Zirra أنه من بين أكبر 10 شركات يونيكورن في المملكة المتحدة (بقيمة 1 مليار دولار أو أكثر) مثل Shazam و Funding Circle، في تسعة من أصل 10 شركات هناك مهاجر واحد على الأقل أو طفل ولد في الجيل الأول من المهاجرين في الفريق التأسيسي.

بغض النظر عن الدراسات والتحليلات، تُظهر تغطية Startups.co.uk الخاصة أن هناك عددًا كبيرًا من المهاجرين الملهمين بشكل لا يصدق الذين انتقلوا إلى المملكة المتحدة لتأسيس وبناء الأعمال التي دفعت النمو الاقتصادي ودعمت خلق فرص العمل.

في السنوات السابقة، تتبعنا نجاح رجال الأعمال مثل نائب عمدة لندن راجيش أغراوال، المهاجر الهندي الذي أسس شركة RationalFX للصرافة الأجنبية بقيمة 1.3 مليار جنيه إسترليني في عام 2005، إلى جانب أليسيا نافارو الأسترالية المولد ووكالة التسويق التابعة لها Skimlinks تبلغ قيمته ملايين الجنيهات.

لكن ماذا عن مؤسسي الشركات الناشئة؟

في الشهر الماضي، حددنا لمحة عن مؤسس London Junk هارشا راثناياكي وشاركنا قصته المثيرة عن قدومه إلى المملكة المتحدة عندما كان عمره 18 عامًا ولم يكن قادرًا على التحدث باللغة الإنجليزية. كان سيداوم تعلم اللغة الإنجليزية بطلاقة - علم نفسه - وبفضل 160 جنيهًا إسترلينيًا فقط من مدخرات حياته، بدأ مشروعًا يعمل به الآن 10 أشخاص وهو على الهدف للوصول إلى مليون جنيه إسترليني.

ارتفعت نسبة رواد الأعمال الذين لم يولدوا في هولندا العام الماضي بنسبة مئوية إلى 16٪، أي واحد من كل ستة. ما يقرب من ربع المبتدئين لم يولدوا في هولندا. معظمهم لديهم أعمال في صناعات الضيافة واللوجستيات والبناء. يوجد العديد من رواد الأعمال المهاجرين المبتدئين في مقاطعات شمال وجنوب هولندا وفليفولاند.

تُظهر الأرقام الصادرة عن غرفة التجارة الهولندية لعام 2015 أن واحدًا من كل خمسة مبتدئين لم يولد في هولندا. أبرز الناهضون: رواد الأعمال من سوريا والعراق. ريادة الأعمال المهاجرة لا تسبب أي ضرر لهولندا. يُظهر تقرير القيمة الاقتصادية لريادة الأعمال العرقية أن أكثر من 600 ألف شخص يعملون في شركات هؤلاء رواد الأعمال المزعومين. تبلغ القيمة المضافة الإجمالية لهذه الشركات أكثر من 37 مليار يورو.

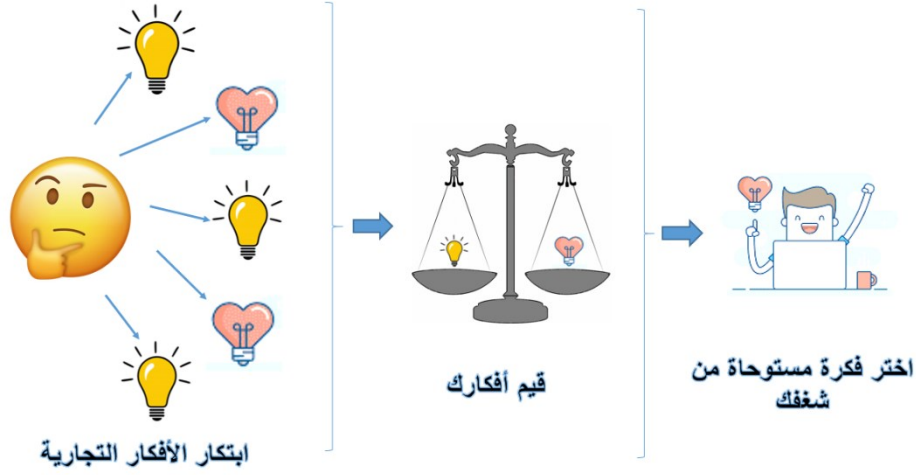
مثال على رائد أعمال هولندي شاب ناجح: **شاهد مقطع الفيديو مجلة ifly** هذا عن عمر موني الذي فر من الصومال إلى هولندا مع إخوته عندما كان في التاسعة من عمره فقط. الآن، بعد 18 عامًا، هو أحد أشهر مصممي الحقائب في هولندا، و تبايع منتجاته المصنوعة يدويًا في كل أنحاء العالم. يتضمن أحد أحدث مشاريع عمر شراكة مع KLM، لتصميم سلسلة محدودة من الحقائب المتنوعة من زي KLM السابق.

رائد أعمال ناجح آخر هو Hien Kieu. يروي مدير Kieu Engineering من Sprang-Capelle كيف غادر فيتنام على متن قارب مع مدخرات والديه عندما كان صبيًا في الرابعة عشرة من عمره. كيف كان أحدًا من عدد قليل من المهاجرين الذين انتهى بهم المطاف في قرية في برابانت. ذهب LTS دون التحدث حتى بكلمة هولندية. وكيف آمن به مدرس في تلك المدرسة. "لن أنسى ذلك أبدًا. سأل الفصل: هل تعرفون من منكم سيكونون مهندسين؟ هو كان سيكون. هين الصغير. "كان المعلم على حق. وبعد Its و mts و hts بدأ "هذا هوين الصغير" في عام 1998 مع Kieu Engineering لنفسه. نمت هذه الشركة الآن إلى شركة كبيرة تضم سبعين موظفًا في هولندا وفيتنام، وهي متخصصة في تطوير المنتجات لبناء الآلات. مع عملاء مثل Nedtrain و Tata Steel و Philips. عندما افتتح فرعه في فيتنام منذ أكثر من عشر سنوات، كان رائدًا. "كان هذا شيئًا جديدًا تمامًا. نحن لا نستعين بمصادر خارجية للإنتاج، ولكن نعمل رسم CAD كثيفة العمالة. ليس فقط لأنفسنا، ولكن أيضًا لعملائنا. "لقد كانت قفزة إيمانية، لكنها بدأت الآن تؤتي ثمارها، يقول كيو. "تبقى المعرفة في هولندا. وهذا يمنح عملنا مزيدًا من الوقت للابتكار، وهو أمر جيد لهولندا، على سبيل المثال."

٦.٣ عشر نصائح و حيل عن كيف تصبح رائد أعمال؟

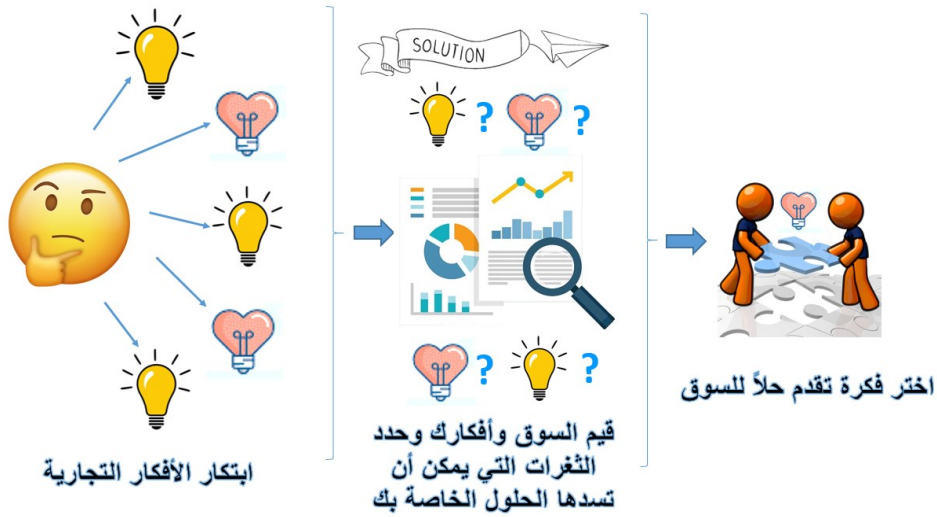
٦.٣.١ يجب أن تكون فكرت عمك مدفوعة بالشغف

يجب أن يكون شغفك تجاه شركتك الناشئة على رأس القائمة. يجب عليك تقييم فكرتك ومعرفة ما إذا كان اهتمامك بهذا العمل قويًا بما يكفي بحيث يمكنك الالتزام به. لماذا هذا مهم؟ لأنه سيكون هناك صعود وهبوط وسيكون شغفك هو العامل الوحيد الذي يمنحك العزم على الاستمرار.



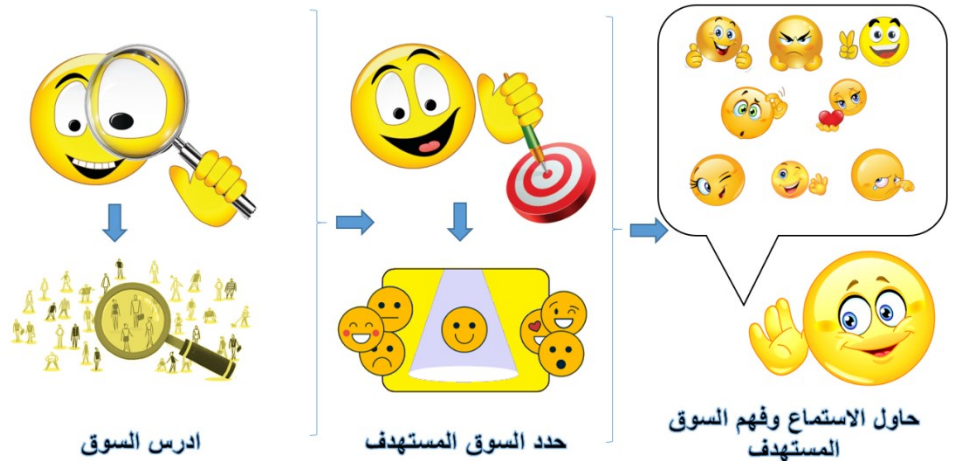
٦.٣.٢ يجب أن تكون فكرة عمك حلا

قم بإنشاء نشاط تجاري يحل مشكلة. لا تبدأ فكرتك بالتفكير في الفوائد، يجب أن تفكر فيما سيحل عمك. من الأسهل كسب العملاء عندما يحل عمك مشكلة. يجب أن يملأ عمك فجوة في سوق أو مكانة معينة. فكر فيما يجعلك غير سعيد أو ما هو المنتج/الخدمة التي ما زلت تعتقد أنها مفقودة من أجل تحقيق حاجة معينة لديك، و ابدأ عملا تجاريا يقدم حلا لإحدى مشاكلك/احتياجاتك



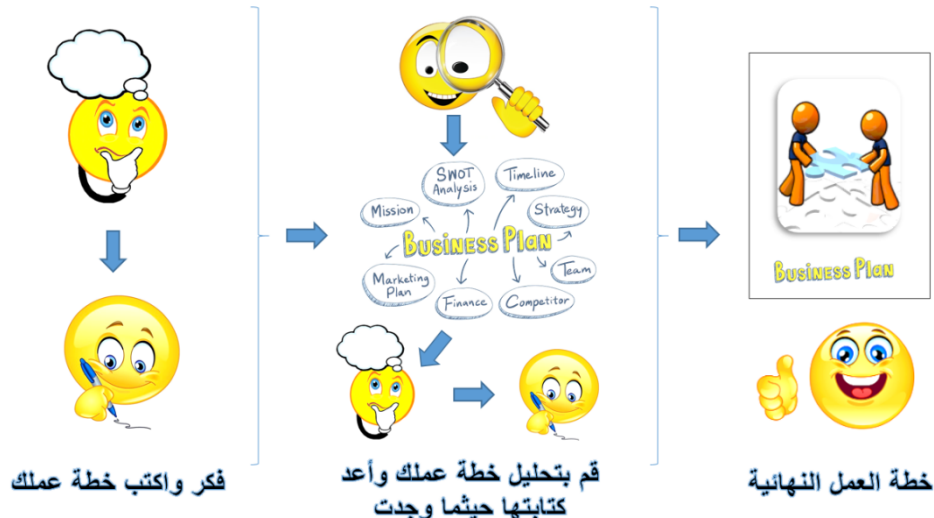
٦.٣.٣ يجب عليك تحديد و فهم السوق المستهدف

العامل الأساسي عند بدء عمل تجاري، وهو مفتاح النجاح، هو وجود شيء يميزك عن منافسك، عما هو موجود بالفعل في السوق. سيتم تحديد نجاحك أو فشلك، إلى حد كبير، من خلال قدرتك على تقديم شيء فريد من نوعه. تعد دراسات أبحاث السوق الشاملة المتعاونة مع سياسة مدروسة لأخذ ملاحظات العملاء في الاعتبار أمرًا ضروريًا في تشكيل قرارات العمل بناءً على رؤى قابلة للتنفيذ. إن البحوث الجيدة في السوق لديها القدرة على تقديم مزايا تنافسية كبيرة. جزء أساسي من أبحاث السوق هو معرفة الخصائص السكانية لعملائك، واهتماماتهم، وكسب القوة، وعادات الإنفاق، وما إلى ذلك. تعد ملاحظات العملاء مهمة جدًا أيضًا، فأنت بحاجة إلى الاستماع إلى ما يقوله العملاء عن منتجاتك/خدماتك لأنهم يستطيعون أن يوفروا لك معلومات أساسية عن عمليات البحث والتطوير الخاصة بالمنتج/الخدمة الداخلية.



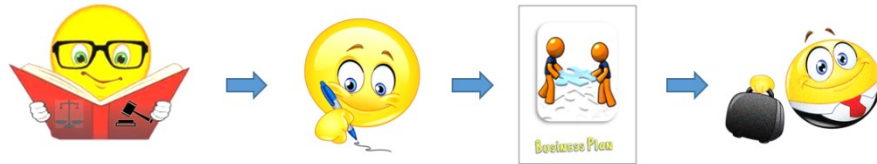
٦.٣.٤ يجب عليك إعداد خطة عمل منظمة

يجب أن تكون خطة عملك [\[انظر إلى الفصل الرابع أيضا\]](#) موجزة ومحددة ويجب أن تصف مشروع عملك بدقة. ينصح بكتابتها بنفسك فهي رؤيتك. إذا كنت بحاجة إلى مساعدة، فحاول الوصول إلى استشاري. يجب أن تضع في اعتبارك أن خطة العمل هي أكثر من مجرد وثيقة المحاسبة، يجب أن تتبع هذه الوثيقة فكرتك إلى مؤسسة مالية محتملة. كن مستعدًا لتغيير خطتك مع تقدمك وتعلم المزيد عن عملائك ومنافسك، ولكن وجود مثل هذه الخطة سيساعدك على الاستمرار في التركيز والسير في الاتجاه الصحيح.



٦.٣.٥ يجب أن تعرف المتطلبات القانونية لبدء عمل تجاري

من المهم جدًا فهم القواعد التي تأتي مع افتتاح الأعمال التجارية. بعد اتباع اللوائح الحكومية أمرًا مهمًا حيث يمكن للعقوبات أن تفرض تكاليف تشغيلية كبيرة على عملك (انظر إلى الفصل الخامس أيضًا). تتراوح القوانين التي تنظم الأنشطة التجارية من إنشاء نظام محاسبية إلى دمج شركتك أو تسجيلها. يمكن أن تختلف ضرائب معينة اعتمادًا على نوع العمل الذي تديره، وعلى هذا النحو، من المرجح أن تختلف التزاماتك الضريبية من نشاط تجاري إلى آخر. ينظم كل بلد العلاقات بين صاحب العمل والموظف بدرجات مختلفة، وعادة ما تكون القوانين صارمة بشكل خاص في هذا المجال، مع بعض التباين، وعادة ما تتعلق بمتطلبات أكثر صرامة، موجودة في مجالات معينة من الأنشطة مثل الإنتاج الصناعي أو تجهيز الأغذية. مع الأخذ في الاعتبار جميع الجوانب ذات الصلة، يوصى بالحصول على مشورة الخبراء في هذا المجال.

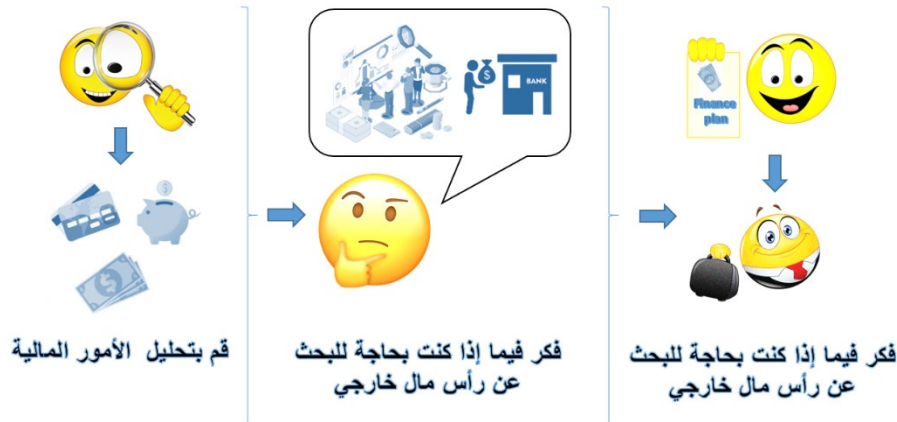


ادرس واتبع المتطلبات القانونية عند كتابة خطة عملك وعند بدء عملك

٦.٣.٦ يجب عليك تأمين التمويل لفكرة عملك

يتم تمويل معظم الشركات الناشئة من خلال مدخرات مؤسسيها، بالإضافة إلى مدخرات العائلة والأصدقاء. في كثير من الحالات، من الضروري البحث عن استثمار رأس مال خارجي مثل: المستثمرين من القطاع الخاص، أو صناديق المساعدة، أو صناديق رأس المال الاستثماري، أو وكالات تمويل الاقتصاد الاجتماعي. يُنصح بشدة بإجراء بحوث أولية وتوثيق قبل محاولة تأمين الاستثمار الخارجي، بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، رأس المال الاستثماري أو قروض الاستثمار الصغيرة.

و على وجه الخصوص، سوف تتطلب البنوك بيانات مكثفة إضافة إلى خطة شاملة خطة أعمال و تطوير شاملة حتى تتمكن من تقييم طلب التمويل الخاص بك



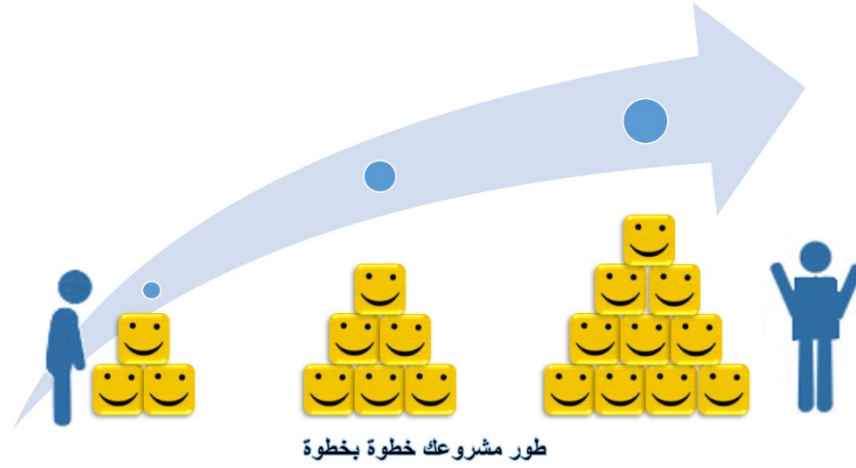
قم بتحليل الأمور المالية

فكر فيما إذا كنت بحاجة للبحث
عن رأس مال خارجي

فكر فيما إذا كنت بحاجة للبحث
عن رأس مال خارجي

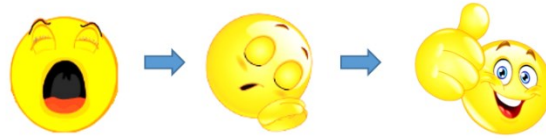
٦.٣.٧ يجب أن تبدأ على نطاق صغير و أن تعمل على تنمية عملك.

حتى إذا تم تعريف أن تصبح رائد أعمال من خلال المخاطرة في بدء عمل تجاري، فمن المستحسن محاولة بدء هذا العمل على نطاق صغير ومحاولة بناء وتنمية عملك خطوة بخطوة. يجب أن تبني على ما يعمل بشكل جيد، وتعديل ما يظهر و عدًا وتجاهل المشروعات الفاشلة. عندما يصبح عملك ناجحًا على نطاق صغير، يمكنك تطويره وتوسيعه إلى مدينة أخرى أو إلى البلد بأكمله، ولا تتوقف عن العمل والتخطيط لكل خطوة تتخذها.



٦.٣.٨ يجب أن تأخذ فترات راحة

من المهم جدًا معرفة وقت التوقف عن العمل والبدء في الراحة. يحتاج الجميع إلى قدر كبير من الراحة ووقت بعيد عن العمل من أجل إعادة التعيين والتحديث. النجاح لا يحدث بين عشية وضحاها، لذلك عليك أن تسرع نفسك. أخذ فترات راحة مفيد لأسباب عديدة إلى جانب حمايتك من الإرهاق. يسمح لك بالتنفس، دع المعلومات تحدد ذلك. يمنحك الوقت للتفكير من مسافة معينة فيما تم إنجازه بالفعل. لا تنتظر حتى تشعر بالتعب لاستخدام يوم عطلة أو الذهاب في إجازة. خطط الجدول الزمني في وقت مبكر. يتخذ الأشخاص المرهقون قرارات أضعف، لذلك من المرجح أن تستسلم عندما تظهر الصعوبات إذا كنت بالفعل مرهقًا. لذلك، يجب عليك إعادة شحن البطاريات الخاصة بك من وقت لآخر.

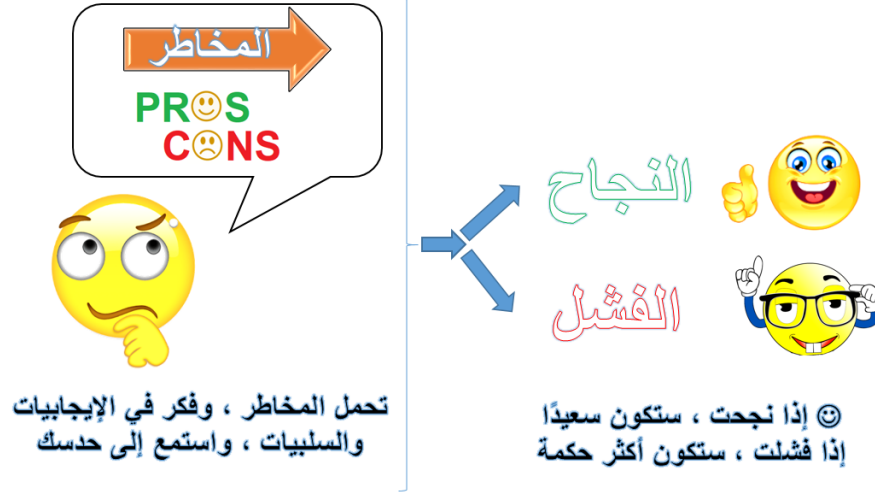


إذا كنت تشعر بالتعب ، استرح من أجل إعادة الحيوية و النشاط

٦.٣.٩ يجب أن تخاطر

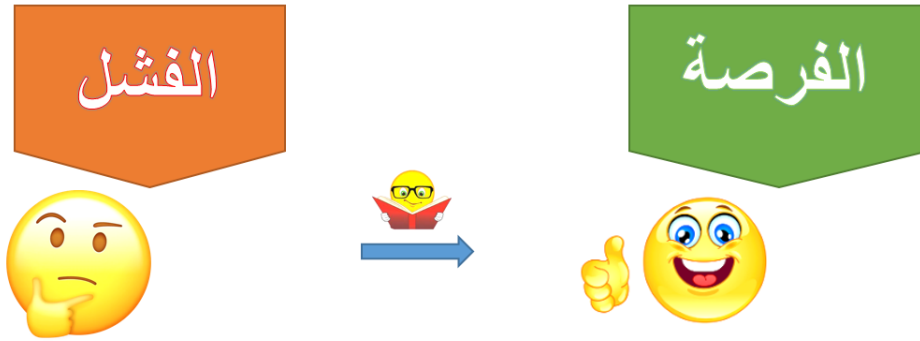
المخاطرة جزء من العمل. يعرف أي رائد أعمال ناجح أن النجاح يولد من المخاطرة والبرد والمخاطر المحسوبة وأحيانًا المخاطر "المهملة". حتى ترك وظيفتك وتصبح رائد أعمال يمثل مخاطرة. لذلك، أثناء نشاطك التجاري، يجب أن تأخذ بعض المخاطر، ويجب أن تجرب مناهج جديدة، وأن تكون مبدعًا. على الرغم من ذلك، يجب الانتباه إلى أن المخاطر التي تتعرض لها لا تكون كبيرة جدًا. فكر فيها جيدًا، وفكر في

الإيجابيات والسلبيات، واستمع إلى حدسك. بالنسبة لأولئك الذين ينجحون، فإن المكافأة عادة ما تعوض عن المخاطر التي يتعرضون لها. في أسوأ الأحوال، سوف تفشل، وقد وُصف الفشل الجيد بأنه نجاح في تمويهه. لا تستسلم!



٦.٣.١٠ يجب أن تتعلم من أخطائك

يجب أن ترى الفشل كفرصة للتعلم والنمو في عملك. أكبر فشل أو خطأ في العمل هو الفشل في التعلم من إخفاقاتك في ريادة الأعمال. كلما فشلت أو درست رواد الأعمال مثلك الذين فشلوا، كلما تعلمت المزيد عن النجاح. استجمع نفسك، وافعل ذلك من جديد، لكن حاول أن تفعل ذلك بشكل أفضل. لا تدع أخطائك تصل إليك. في بعض الأحيان، قد يكون هذا النوع من الانتكاس هو أفضل شيء حدث لك على الإطلاق، وتصبح رائد أعمال أكثر نجاحًا.



يجب أن ترى الفشل كفرصة للتعلم والنمو في عملك