خطوات إنجاح المشروعات التجارية

إعداد: عبدالله عبدالكريم - غرافيك:حسام الحوراني

تتضمن خريطة نجاح المشروعات التجارية اتباع 8 خطوات لرئيسة تكفل لها بلوغ الأهداف المرسومة والمنشودة والحفاظ على ديمومة نُموها وسط بيئة تنافسية ذات تحديات ضخمة وتعزيز إمكانيات بقائها والنُهوض بها من مشروعات صغيرة ومتوسطة إلى شركات تجارية كبيرة ذات مُستوى أداء مُتميز يُدر عليها أرباحًا تصنع لها الازدهار وتُعزز موقعها بين كبريات الشركات المحلية والإقليمية والعالمية.

8

تمويل

تتطلب الشركات الناشئة سيولة نقدية كافية تعزز نموها من خلال تعبئتها مصادر تمويل متنوعة تكفل لها القوة اللازمة للنمو والتوسع.

إدارة

تشتمل على العقول تدفع بفريق العمل نحو الطموح والنجاح وتتميز بالتمرس والخبرة الطويلة في اتخاذ وصنع القرارات.

قيادة

تُلهم الموظفين لأخذ زمام المبادرة دومًا وتشجعهم على بذل قُصارى جهدهم في العمل.

تسويق

ترويج العلامة التجارية وعرض تفاصيل المنتجات المقدمة بكافة مواصفاتها ومزاياها وأسعارها التنافسية.

مأسسة إيجابية

غرس ثقافة مؤسسية إيجابية في نفوس الموظفين بما يعزز قدراتهم وإمكانياتهم ويُحقق الرؤى والتطلعات ويُنجز الثوابت والقيم المؤسسية.

علاقات

بناء وتوطيد علاقات شخصية مع المتعاملين تنهض على الثقة في التعامل والجودة في تقديم المنتجات والخدمات بما ينسجم مع توقعاتهم وتطلعاتهم.

ابتكار

إطلاق أفكار جديدة غير تقليدية عبر جلسات «العصف الذهني» وتحفيز العاملين على إطلاق العنان لأفكارهم وتحويلها إلى واقع ملموس.

روح الفريق

الاعتناء بزرع بذرة العمل الجماعي الجاد لدى العاملين ليعملوا بروح الفريق الواحد الذي يعد أهم مقومات النجاح والبقاء والاستمرار.

البيان