إعداد: عبدالله عبدالكريم - غرافيك: محمد أبوعبيدة

يشير مستشارون اقتصاديون إلى وجود نحو 9 عوامل رئيسة وراء فشل المشروعات التجارية الصغيرة التي من المفترض أن تساعد الشباب في مقتبل أعمارهم على تحويل أفكارهم وأحلامهم إلى واقع حقيقي وملموس من خلال نجاح تطبيق مشروعاتهم الصغيرة، وتصنع منهم رواداً للأعمال في المستقبل المتوسط والبعيد بعد العمل المثابر على تذليل كل العقبات وتجاوز التحديات كافة في سبيل بلوغ الأهداف المنشودة عبر المخاطرة بالتحرك والتقدم وفق خطة واضحة، تكون قادرة على إدارة عوامل الإنتاج وتصميم هيكل المشروع وإدارته ومتابعته وتقويمه بصورة دائمة ومستمرة.

9 أسباب وراء فشل المشروعات الصغيرة

1 قلة الخبرة

بنطاق ومجال عمل المشروع التجاري من خلال عدم دراسة وضع السوق واحتياجاته في الوقت الراهن، إلى جانب أن عدم توفير الكفاءات المؤهلة والمدربة القادرة على الإنتاج هو سبب آخر للفشل.

2 ضعف القيادة

الذكية لفريق العمل والإدارة الجيدة للعاملين في المشروع من أهم أسباب الإخفاق في المشروعات التجارية الصغيرة، التي تتطلب مهارات قيادية قادرة على دفع العجلة نحو الأمام للوصول لأفضل النتائج الممكنة.

3 عدم التفرغ

لإدارة المشروع التجاري الجديد الذي يحتاج لعناية دقيقة من قبل المؤسس أو الشركاء المؤسسين عبر قضاء وبذل ساعات طويلة خلال اليوم بالتواجد ومراقبة العمل وتقييم الأداء وتحليل النتائج ومحاولة الارتقاء.

4 الإهمال

وعدم مواكبة التطورات المتجددة في نطاق الأعمال حيث إن الجمود وعدم التقدم يؤدي بطبيعة الحال إلى فشل المشروع التجاري، لعدم تجدد الخدمات والمنتجات التي تسهم في زيادة أعداد العملاء والمبيعات.

5 عدم الالتزام

بالمقاييس ومعايير الجودة بالنسبة للمنتجات والخدمات المقدمة التي تساعد على كسب أكبر عدد من العملاء، حيث إن الجودة هي الفيصل في تفضيل منتجات وخدمات المشروع عن غيره من المشروعات المثيلة.

6 الجهل بالتفاصيل

الضرورية لترجمة الفكرة والطموح إلى مشروع تجاري ناجح يكون قادراً على الصمود والبقاء والتوافق مع معطيات السوق الذي يتواجد فيه، فضلاً عن القدرة التنافسية العالية مع المشروعات التجارية المماثلة العاملة.

7 التقليد الأعمى

لمشروعات قائمة وموجودة من دون النظر في جدوى قيمته المادية وعوائده الربحية، إلى جانب نفعه وحاجته إلى المجتمع من خلال اتخاذ القرارات السريعة والبدء مباشرةً بالخطوات العملية والتنفيذ غير المدروس مسبقاً.

8 انعدام الرؤية

وعدم وجود استراتيجية مستقبلية لنمو وتطوير الأعمال والارتقاء بالمشروع الصغير من خلال بحث وتقييم الفرص والبدائل، تعتبر من أبرز العوامل التي تؤدي بدورها إلى فشل استمرار المشروع التجاري الصغير وبقائه.

9 انعدام الثقة التجارية

بالمشروع من قبل قاعدة عريضة من العملاء تقلل من فرص توسيع أعمال ونشاط المشروع الصغير والارتقاء به إلى مستويات أعلى من حجمه الحالي إلى حجم أكبر قادر على النمو المستمر.

البيان