

ثقافة العمل الحر

خطواتي لبناء مشروعك الصغير



كلية إدارة الأعمال بالرس
العلاقات العامة والإعلام
Twitter:CBA1433
E-mail:CBA1433@outlook.sa

15 سرا للنجاح في العمل الحر للمبتدئين

1. خطط لتترك وظيفتك بحذر.
 2. تجنب أخطاء العمل من المنزل.
 3. تواصل مع من سبقك.
 4. تجنب المحبطين.
 5. اقتصد في نفقاتك.
 6. طوّر مهاراتك وأجل الحصول على الأدوات.
 7. لا تخف من الرفض.
 8. خذ الأمر بمنتهى الجدية.
 9. حدّد سوقك جيدا واستهدفه.
 10. نوّع في أساليب التسويق.
 11. حدّد سعرا يتناسب مع جودة ما تقدم.
 12. حفّز نفسك.
 13. احرص على سمعتك.
 14. اعترف بأخطائك.
 15. تابع تطوير مهاراتك.
- تذكر طريق الألف ميل يبتدي دائما بخطوة.



وفي مجال تطوير المشاريع الصغيرة يجب ان يتخذ المشروع منحنيّاً تصاعدياً منذ بدايته والعمل على تطويره بكافّة الاساليب الممكنة والاستعانة بالخبرات السابقة في مجال المشروع والاستفادة منها وكذلك البحث الدائم سواء من الانترنت او الكتب والمجلات التي يمكن ان يكون بها تجارب مماثلة وتمت بنجاح على اكمل وجه.

خطوات تطوير المشاريع الصغيرة (10 خطوات) :

1. العمل على تنوع مصادر الدخل الخاص بالمشروع :

ويعني ذلك فتح آفاق تفكير صاحب المشروع والتوسع في المشروع الخاص به من خلال تقديم خدمات اخرى خاصة بمجال المشروع ومثال علي ذلك في المشاريع الصغيرة اذا كنت صاحب شركة برمجيات من الممكن الاعلان عن كورسات بأسعار معقولة للعملاء وبذلك يتنوع النشاط داخل المشروع.

2. العمل على التواجد على مواقع التواصل الاجتماعي :

يجب ان يسعى اصحاب المشاريع الصغيرة في التواجد بشكل دائم لكيان مشروعهم على الانترنت لأنه مجال واسع ومرئي من اكبر عدد من الناس في كل مكان ويعمل على تسهيل التواصل وذلك من خلال عمل موقع اليكتروني للمشروع على الانترنت وايضاً التواجد على مواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك وتويتير وغيرها.

3. العمل على انشاء فرع آخر للمشروع :

يجب التطلع الدائم للتطوير والتوسع في حجم المشروع ويمكن القيام بخطوة انشاء فرع آخر للمشروع في خطة طويلة المدى مثلاً مع الوقت ولكن يجب وضعها في الاعتبار نظراً لأهمية هذا البند ولكن يوجد بعد النقاط الهامة التي يجب وضعها في الاعتبار مثل :

- اختيار المكان الذي يمكن ان يقام عليه الفرع الآخر من حيث مدى احتياج المكان وشريحة العملاء به للمنتج او الخدمة المقدمة من هذه
- ضرورة دراسة امكانية الحفاظ على الحد الأدنى من الارباح التي يتم تحقيقها او انه سيتأثر المشروع بتكاليف الفرع الآخر.
- خطة محكمة للتعامل مع هذا التوسع وادارته بأساليب مضمونة ومربحة.

4. العمل على التحالف مع الآخر :

حيث انه من الممكن التعاقد مع مشروع اخر من المشاريع الصغيرة الناجحة ذات الثقة لتقديم منتج او خدمة مشتركة تجذب العملاء اكثر وتعمل على زيادة الربح والتأكد من وجود نظام اداري قوي وتماسك بهذه المشاريع الصغيرة وذلك للعمل على التوفيق بين الفرعين وادارتهم بشكل جيد.

5. وضع اساليب الدمج في الاعتبار :

يتم عمل هذا الاسلوب على المدى الطويل لوجود المشاريع الصغيرة بعد نجاحها وثقة العملاء بها واحياناً اخرى يكون لبناء جسر ثقة بين المشروع والناس ويتم عن طريق شراء شركة متخصصة في منتج او خدمة تكمل المشروع وتزيد ارباحه ومثال على ذلك شراء شركة فيسبوك لشركة واتساب ودمجها ونجاح هذه التجربة.

6. العمل على توظيف الخبرات ذات الباع الطويل في مجال

عمل المشاريع الصغيرة :

تواجد اشخاص على خبرة ودراية بالمجال يعزز من انتاجيته وكفاءته ويزيد من ارباحه على المدى الطويل وذلك لأنهم يفهمون كيفية ادارة هذا المجال .

7. التدريب الدائم للعاملين :

مجال العمل والسوق يتميز بالتطور السريع وبه جديداً كل يوم فمن الممكن العمل على استضافة الموظفين العاملين بأحد المشاريع الصغيرة وعمل دورات تدريبية على اساليب تقنية جديدة مما يعزز كفاءتهم ويجعل العمل يسير على اكمل وجه.

8. التسويق للمشروع بشكل جيد :

يعمل وجود الخبرة في مجال التسويق تحديداً على انجاح المشاريع الصغيرة بشكل جيد حيث ان التسويق هو لفة العصر وكم من مشاريع نجحت من لا شيء بسبب التسويق الجيد لها.

9. ضرورة التواصل مع العملاء المتعاملين مع المشاريع

الصغيرة :-

يعمل التواصل مع العملاء على خلق الثقة الدائمة بينهم وبين المشروع ويمكن ذلك من خلال عمل خط ساخن لتلقي اتصالات العملاء او التواصل عن طريق الرسائل او الانترنت ومعرفة شكاواهم والعمل على حلها ومعرفة ما يريدون استمراره وتنميته وتطويره .

10. السعي للتعاقد مع جهات حكومية :

لأصحاب المشاريع الصغيرة اذا تم التعاقد مع اي جهة حكومية في مجال اختصاص شركتكم فإن ذلك يعمل على تعزيز الثقة بمشروعك لما هو متعارف عليه بين الناس بالثقة في اي مجال يتضمن التعامل مع الجهات الحكومية..

