

التفوق في الأعمال التجارية الصغيرة

هيئات الاستشارة التسويقية

بقلم رون فينكلشتاين

على مدى مائة سنة خلت كتب جول فيرن ثلاثة كتب: حول العالم في ثمانين يوماً، و20 ألف فرسخ تحت البحر، ورحلة إلى القمر. في وقت كتابة هذه الكتب كان فيرن يوصف بالمجنون، والجاهل، والحالم - وفيما بعد أصبحت المفاهيم الواردة في كل كتاب حقيقة مسلم بها اليوم.

لماذا تهتم؟ لأنك مالك لعمل تجاري بأحلامك وأهدافك ورغباتك التي تريد أن تحققها. أنت، مثل جول فيرن، لديك آخرون يشكّون في رؤيتك، واتجاهك، وأحياناً يظنون أنك مجنون أيضاً!

من أجل أن تنجح كمالك عمل تجاري، ثمة خمس مشكلات تسويقية عليك أن تتكبد عليها في عملك:

1. تحديد زبونك المثالي.
2. الاتصال بالأشخاص المناسبين.
3. جعل خط تسويقك واعداداً ومؤملاً بزبائن جدد.
4. المحافظة على التواصل مع الزبائن المحتملين، والشكوك بتعاملهم معك والزبائن الضلعين.
5. أن يكون لديك خطة تسويق فاعلة

كيف أعرف؟ أنا رجل أعمال وقد أردت أن أثبت تلك الأشياء أو تجنبها أيضاً.

ربما تشعر، مثل جول فيرن، كما لو أن لا أحد يفهمك أو يفهم التحديات التي تواجهها، والضغط التي تقع تحت تأثيرها، أو الفرص المتوافرة. أنت لا تعرف بمن تثق أو من يساعدك على حل مشكلاتك. ولكنك تعرف أناساً فعلوا ذلك وتعرف أنك تستطيع أن تفعل ذلك أيضاً. وأنت تعرف أيضاً أنه من أجل أن تنجح، أنت تحتاج إلى إيجاد عملية تسويق قابلة للقياس متكررة، ومنتوقعة، يستطيع أي واحد في عملك أن يستخدمها.

أنت لست وحيداً. هناك أناس يستطيعون أن تثق بهم. من أجل إيجادهم خذ بعين الاعتبار إيجاد «هيئة استشارية تسويقية لإدارة الأعمال التجارية الصغيرة» (SBMMAB). هذه الهيئة عبارة عن مجموعة من الأصدقاء والزملاء الذين وقفوا أنفسهم لتقديم التغذية الراجعة، والنصيحة، والاقتراحات، والمحاسبة، وتسويق أفضل الممارسات التي تسمح للأعضاء بالنمو والازدهار، والحصول على نتائج. وبعد كل شيء فإن العقول والخبرات المتعددة أكثر ذكاءً وفعالية من عقل منفرد أو خبرة منفردة.

أنت تعرف المقولة القديمة: وحيد في القمة؟ عندما تكون مالك أعمال صغيراً، ليس لديك أحد تلتفت إليه غير نفسك. أنت توقعت اتخاذ قرارات تؤثر في مستخدميك وعائلاتهم، وفي البائعين، والزبائن، وأسرتك. يكاد يكون من المستحيل أن تحافظ على التفكير السوي، عندما ترى أناساً يأتونك من كل صوب: فواتير، جداول رواتب، التزامات الزبائن، مشكلات البائعين، وقضايا الإنتاج. هنا يمكن أن تفيدك الهيئة الاستشارية التسويقية (SBMMAB). التسويق يمكن أن يكون معقداً وصعباً.

هناك خيارات وفرص كثيرة فكيف تعرف ماذا يصلح منها؟ عندما تؤسس «هيئة استشارية للتسويق» لممارسة ذلك، تستطيع أن تضع نقوداً أكثر في جيبك! سوف تساعدك الهيئة على تطوير أعمال تجارية جديدة وتزيد من نجاحك. ويمكن أن تمدك بالمعلومات البناءة والأفكار العظيمة المفيدة لتنمية عملك التجاري. هذه المجموعة تستطيع أن تساعدك على تحديد وانتقاء مقاربتك ورسالتك التسويقية.

بيّنت تجربتي أن أفضل القرارات هي التي تم اتخاذها في بيئة آمنة، مع مجموعة من الناس تثق بهم، ممن يستطيعون أن يكونوا موضوعيين ويرغبون في مشاركتك بما يعرفون. بعض الأشياء التي ستسمح لك «الهيئة الاستشارية» أن تمارسها وتنفذها هي:

- أفكار خلاقة كاملة لتنمية عملك التجاري.
- استكشاف مشكلات تسويقية وفرص في بيئة آمنة ودية.
- حلول موجهة لمشكلاتك التسويقية.
- إيجاد فريق تسويقي من مستشارين موضوعيين، مهتمين، معنيين، وجريئين.
- المشاركة بمعرفتك التسويقية كي تساعد الآخرين على النمو والازدهار.
- جعلك مسؤولاً عن اتخاذ التصرفات الضرورية لتحقيق أهدافك.

العملية بسيطة جداً ولكن ليس بالقدر نفسه بالنسبة للجميع. إذا كنت غير راغب بالقيام بها يرجى التوقف عن القراءة - هذا المفهوم ليس صحيحاً بالنسبة إليك، هذه المجموعة ينبغي أن تشكّل كي تساعدك على إيجاد (أو الحفاظ على) الموقف الصحيح، وتقدم أفضل نصيحة تسويقية ممكنة، وتجعلك مسؤولاً عن النتائج التي تريد تحقيقها، ولكن على أن تكون جدياً تجاه تنمية عملك.

أفكار أساسية مفيدة لتأسيس «الهيئة الاستشارية التسويقية»:

1. حدد الهدف من المجموعة. تأكد من أنها ذات أساس تسويقي وأن كل واحد موافق.
2. إيجاد الأعضاء المناسبين. عليك أن تبحث عن أناس يرغبون بالمشاركة بما يعرفون ولا يخافون من تقديم تغذية راجعة بناءة.
3. عقد اجتماع مرة في الشهر على الأقل. جميع الأعضاء ينبغي أن يعدوا هذا الاجتماع مقدساً.

4. اجعله قصيراً ومحدداً. ينبغي ألا يكون أي اجتماع أطول من ثلاث أو أربع ساعات. يجعلك كل واحد يركز على الموضوع ستحصل على إنتاج أوفر وستجعل الأعضاء يؤمنون بتكامل المجموعة.

5. احترم صوت وحاجات كل واحد. أعط كل عضو في المجموعة 30 دقيقة كي يطرح قضاياها التسويقية أمام المجموعة استجابة للتغذية الراجعة.

6. حدد بنود العمل الذي ستجزه قبل اللقاء القادم. هذا أمر حيوي من أجل أن تجعل نفسك وكل عضو آخر مسؤولاً. وهذا يضمن أيضاً أن أفكار المجموعة بدأت تثمر وتبني عمل كل عضو.

النتيجة التي يمكن توقعها قد حددها الآن بالاستو، مؤسس «شبكة مستهلك تكنولوجيا العمل» في قوله:

كم ستكون بعيداً عن خبرة العمل التجاري، نظراً ببساطة إلى مخاوف العرض الكثير أو القليل جداً. وعضو في AKRIS وهي «هيئة استشارية رائدة للأعمال التجارية»، اكتشفت مصدراً ثميناً بصورة موثوقة، مجموعة من الاختصاصيين في العمل التجاري من ذوي الاطلاع الحسن ممن أستطيع أن أتبادل معهم النصيحة، والأفكار المتنوعة، والخبرة، وحتى الصداقة. هذه المجموعة هي المصدر الأكثر فائدة بالنسبة للنمو الشخصي والمهني غير المحدود الذي حققته على مدى عقدين من البحث المكثف.

والآن ما هي الخطوة الآتية؟ هناك أمران تستطيع القيام بهما: إيجاد مجموعة أو تأسيس مجموعة. ومهما فعلت افعله الآن. إذا كنت مثلي، إذا كنت لم تفعلها الآن، فإنها لن تقوم بذلك بعد ذلك لأن هناك شيئاً ما آخر سوف يلهيك ويأخذك بعيداً عن إنجاز أهدافك وأحلامك. كن مثل جول فيرن وتجراً على أن تحلم كيف سيكون مستقبلك.

مواد العمل:

إليكم هنا أفكار سريعة قليلة لإيجاد أو تأسيس فريق:

1. أوجد أصحاب أعمال أخرى ممن يعانون مشكلتك نفسها.

2. أوجد بنية للاجتماع بحيث يعرف كل واحد ماذا يتوقع.
 3. أعط كل واحد فرصة كل شهر كي يشاركوا بتحدياتهم مع المجموعة.
 4. تأكد من عدم وجود منافسة بين الأعضاء في المجموعة.
 5. طبق قاعدة في المجموعة - لا بيع!
 6. أفضل الأفكار التسويقية تأتي من صناعات مختلفة وتطبق على صناعتك، لذا كن متأكداً من دعوة مجموعة من أفراد مختلفين من صناعات مختلفة.
 7. حدد أعضاء المجموعة بين 10 إلى 12 عضواً. هذا سيسمح لعدد كاف من الناس أن يلتقوا كل شهر واغفر للغياب الذي يحدث عن غير قصد.
 8. أوجد برنامج عمل يُتبع دوماً.
- وتذكر، العقول المتعددة والخبرات المتنوعة أكثر فعالية بكثير من عقل واحد وخبرة واحدة.
- رونالد فنكليشتاين، رئيس AKRIS- LLC، هو خبير في إنجاح أعمال تجارية صغيرة، مدرب عمل تجاري، مستشار، متحدث، ومعلم. نشر كتابين، «تحية للنجاح!» و«طريقة إلى شركة ناجحة» و«القاعدة البلاطينية في إدارة الأعمال الصغيرة». أسهم في كتابة «101 طريقة عظيمة لتحسين حياتك». أوجد فنكليشتاين اتحاد قيادة العمل، LLC، وساهم في تأسيس الاحتفال بالنجاح! مؤتمر NEO للعمل التجاري. فنكليشتاين مستعد للإدارة والاستشارة وإلى التحدث في اجتماعات، وورش عمل وندوات. يمكنكم الاتصال به على: 990-0788 (330) أو قراءة نشرته على الشبكة على: <http://www.yourbusinesscoach.net>

حقوق النشر © 2006، رونالد فنكليشتاين.

جميع الحقوق محفوظة.

لا يمكن استخدام أي جزء من هذه المقالة وإعادة نشرها أو ترجمتها بأي شكل أو وسيلة بشكل إلكتروني أو آلي بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل أو تخزين المعلومات دون إذن خطي من الكاتب باستثناء استخدام عبارات مقتضبة منها في أي بحث أو دراسة.