



■ جاءت فكرة المشروع

لنتترك بصمة جديدة

من أجل تطويره

■ عدم امتلاكنا لمصنع

خاص نضع فيه معاييرنا

وأساسياتنا.. من أصعب

التحديات

والتغييرات التي تطرأ خلال هذه الفترات والمراحل من التجهيز، فالمدة التي استغرقها المشروع هي ما يقارب التسعة أشهر.

أما عن الأسعار فقالت: «لم يتم تحديد سعر المنتج إلى الآن، لأننا ننتظر أن يكون جاهزاً بالكامل ولكن من المتعارف عليه أن قيمة المتر الواحد تساوي ريالاً عمانياً، ولا ننسى أن نذكر أن هذه الجلاذات مصنوعة من البلاستيك القابل لإعادة التدوير».

يختلف حجم الصعوبات والتحديات باختلاف المشاريع وأحجامها، قالت شمساء: «إن الصعوبات والتحديات التي واجهناها ولا تزال نواجهها كثيرة، والتحدي الأصعب هي مشكلة إخراج المنتج إلى النور، والتي تُعدّ التحدي الأكبر أماناً لأننا نواجه الكثير من العقبات في طريق تطويره وذلك لأننا شركة صغيرة ليس لديها مصنع خاص بها إلى الآن بما يمكننا من وضع معاييرنا الخاصة وأساسياتنا».

وتضيف: «من المشاكل والصعوبات أيضاً هو أننا ما زلنا طلاباً على مقاعد الدراسة وأحياناً لا نجد الوقت الكافي للتخطيط وعمل الاجتماعات، ولكن والحمد لله دائماً ما نصل إلى النور في نهاية المشوار، ونأخذ بعين الاعتبار كل الأخطاء التي قد وقعنا فيها أو قد

في البداية تقول شمساء الصائغية: «شكلنا الفريق من جماعة أصدقاء المجتمع فكان القرار أن نأسس شركة صغيرة ضمن مسابقة شركتي ٢٠١٦ تحت مظلة إنجاز عمان، واعدنا اليوم عشرة أشخاص، ثمانية شباب وفتاتان من مختلف كليات الجامعة»، وأضافت: «من خلال حياتنا اليومية، ومن الضرورة التي نراها تكمن خلف استخداماتنا الكثيرة لجلاذات الأسطح رأينا أنه من الضروري العمل على هذا المشروع والذي يُعدّ تطويراً لمشروع سابق موجود، أي إن جلاذات الأسطح متوفرة ويكثر ولكننا أردنا أن نعمل على تطويرها بحيث تخدم احتياجاتنا بشكل أفضل».

تشرح الفكرة بقولها: «الجلاد هو عبارة عن مفرش يوضع على الطاولات أو أي مكان نرغب فيه، ونظراً للأموال الباهضة التي نصرّفها لشراء الأثاث أردنا أن نساعد في المحافظة عليه فكان الجلاد هو الحل. إذ أن هذه المفارش تعمل على حماية الأسطح أو الطاولات من الخدوش ومواد التنظيف التي تعرض الأسطح أو الطاولات للتآكل والتلف عكس المفارش الأخرى الكثيرة الحركة، فمنتجنا يتميز بأنه ثابت نظراً للمادة اللاصقة في أسفله والتي تؤدي إلى التصاقه بالمكان الذي يوضع به، كما أنه سهل التنظيف حتى مع وجود البقع الصعبة».

للاستمرار والبقاء لا بد أن يكون هناك داعم للمشاريع يحقق النجاحات جنباً إلى جنب مع أصحاب المشاريع، تقول شمساء: «الداعم الأول لنا هم الأهل، فتشجيعهم لنا ساهم في سير واستمرار عمل الشركة وتطويرها، كذلك أيضاً لا ننسى المشرفين في الشركة وتشجيعهم كالأستاذ أحمد الجهوري والأستاذة مريم الهاشمية والمتطوعة الأستاذة فتحية السبابية فتشجيعهم دعم كبير لنا».

أما المدة التي احتاجها الفريق لتنفيذ المشروع وانطلاقه قالت: «المشروع احتاج منا الكثير من الجهد بداية من الفكرة وحتى الصنع النهائي للمنتج، من غير المراجعات

شمساء الصائغية..

مبتكرة خلف «جلاد الأسطح»



كثيرة هي المنتجات من حولنا ومتنوعة، وكثيراً ما نود أن نضع بصمتنا وأفكارنا على تلك المنتجات التي نعتقد بأنه ينقصها شيء. جاءت فكرة هذا المشروع من هذا المنطلق، عشرة أشخاص من جامعة السلطان قابوس رأوا ضرورة التطوير لتعويض النقص أو من أجل رسم تلك البصمة الجديدة على المنتج.

«جلاد الأسطح» الذي لا تكاد تخلو منازلنا منه، كان مشروعهم التطويري لكثرة حاجتنا إليه، ولكثرة المشاكل التي تواجه الأسطح الخشبية أو الزجاجية من أوساخ وخدوش صعبة الإزالة، جمعتهم «التكوين» للتعرف على المشروع بشكل أكبر فكان لنا الحوار الآتي.

حوار: شبيخة الشحيبة

هناك خطة لتوسيع منافذ البيع خارج السلطنة

تقع في الأيام الآتية فنتجنها، وهذا حققناه من خلال وضع تغييرات بسيطة تساعدنا على حل المشاكل».

أما عن أحلامهم ونظرتهم لمستقبل المشروع فتقول شمساء: «وضعنا خططا لتطوير المنتج بحيث يكون أفضل مما هو عليه الآن، وهناك خطة لتوسيع منافذ البيع لمناطق أكثر، وبإذن الله نطمح أن نوسع نطاق التوزيع لدول أخرى».