

THE
\$100
STARTUP

REINVENT THE WAY YOU MAKE
A LIVING, DO WHAT YOU LOVE,
AND CREATE A NEW FUTURE



CHRIS GUILLEBEAU

شركة ناشئة
بـ 100\$



السلام عليكم..

نعرض اليوم كتاب **شركة ناشئة بمائة دولار The 100\$ Startup** الذي يقدم لك الحافز والخطة لتأسيس مشروع خاص بدون الحاجة لرأس مال كبير.

مبدئياً أرغب في توضيح أن العنوان قد يعطي انطباع خاطئ عن محتوى الكتاب.. الكتاب لا يتحدث عن تأسيس شركات بشكل رسمي.. الكتاب يتحدث عن تأسيس المشاريع الصغيرة Micro-businesses التي يمكن أن يقوم بها شخص واحد، أو عدد قليل جداً من الأفراد..

أيضاً جزئية المائة دولار هي مجرد رمز لفكرة أن المشروع لا يحتاج رأس مال كبير وقد لا يحتاج أي رأس مال من الأساس. صياغة العنوان بهذا الشكل هدفه تسويقي لشدة الانتباه ليس إلا.

entagia.com/books

ثورة المشروعات الصغيرة



المؤلف يقول أننا نعيش حالياً في أفضل عصر لتأسيس المشروعات الصغيرة **Micro-Businesses**

الميكرو- بيزنس يقصد به المشروع الربحي الذي يديره في العادة شخص واحد بشكل كامل، أو بالكثير فردين أو ثلاثة.



التكنولوجيا وفرت الكثير من الأدوات التي سهلت إنشاء وإدارة المشاريع الصغيرة .. حتى عندنا في دول العالم الثالث قد تجد ربة منزل تدير مشروع صغير بنفسها من البيت باستخدام الموبايل فقط.



يعني مثلاً بعض الأسر سعياً لزيادة الدخل يصنعون الطعام بالمنزل لبيعه .. من خلال الموبايل تنشيء صفحة على الفيسبوك تعرض فيها الأصناف التي تحضرها مع أسعارها .. ومن خلال تطبيق مثل الواتساب مثلاً تتلقى طلبات الطعام من الزبائن .. وحتى استلام الأموال يمكن أن يتم مقدماً من خلال خدمات الدفع بالموبايل.

وغير هذا، يوجد حالياً منصات جاهزة لبيع وشراء المنتجات والخدمات عبر الانترنت، وحتى من يحتاج عمله للتواصل وجهاً لوجه مع العميل يمكنه استخدام الإنترنت في التسويق وجذب العملاء.

توفر هذه الأدوات والسبل دفع عدد أكبر لتأسيس مشاريعهم الخاصة. طبعاً الدافع الرئيسي قد يكون زيادة الدخل بجانب الوظيفة، لكن هناك حالات كثيرة تسعى لاستبدال الوظيفة بالمشروع الصغير، إما لكرههم للوظيفة وضعف فرص النمو فيها، أو حتى سعياً وراء الحرية، والتحرر من قيود الوقت والمكان الذي تفرضه عليهم تلك الوظيفة.

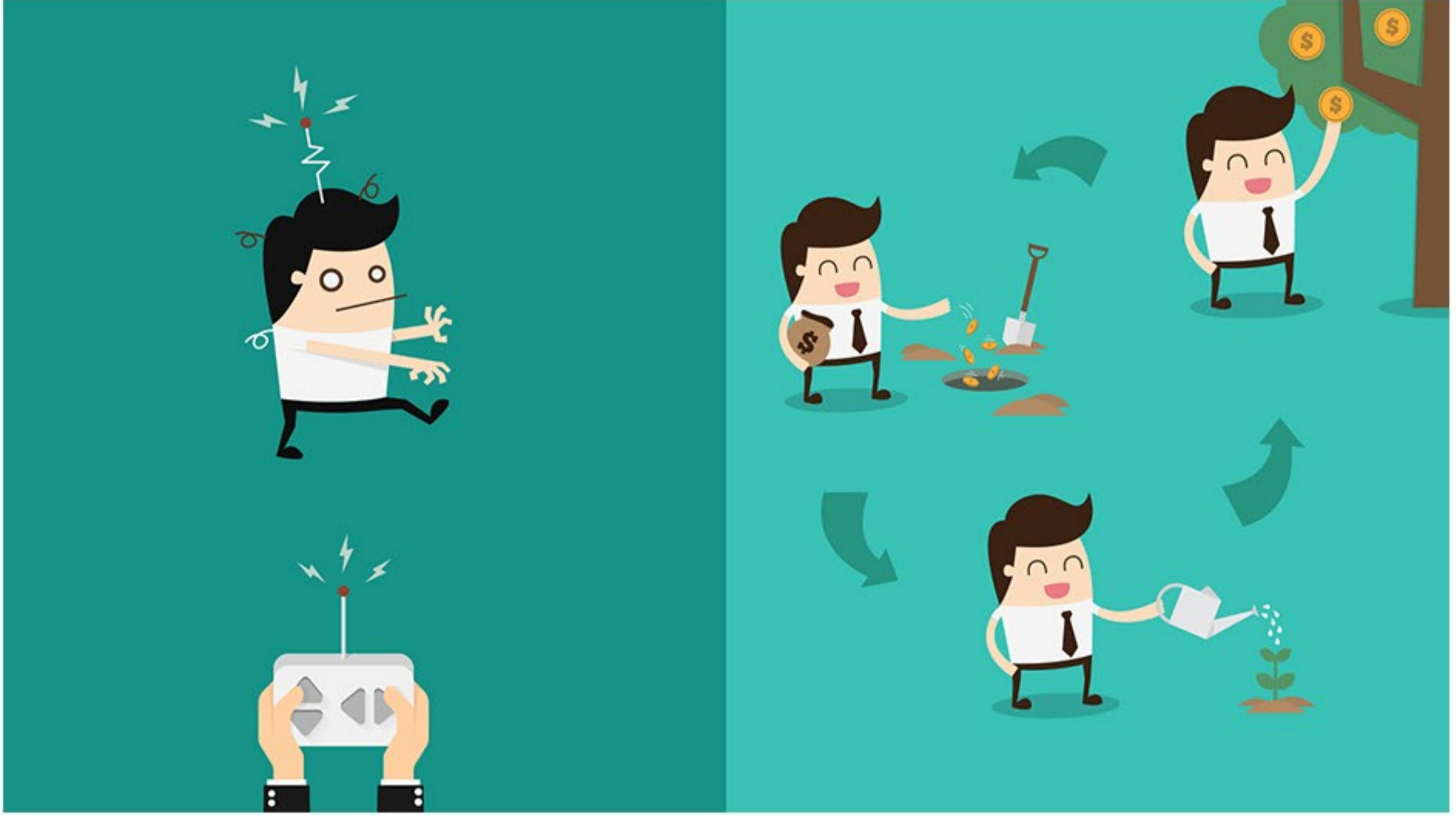
بعض الحالات المذكورة في الكتاب كان لديهم وظيفة مستقرة ودخل مناسب، لكن مع ذلك تركوها للتركيز على مشروعهم الذي وإن لم يحقق لهم دخل أكبر، فهو يمنحهم حرية أكبر من حيث الوقت والمكان.

فكرة تأسيس مشروع للتحرر من الوظيفة فكرة يروج لها مؤلف الكتاب **كريس جيلبو Chris Guillebeau** في مقالاته وكتبه بشكل مستمر.

المؤلف من هواة السفر، وزار كل بلاد العالم بالفعل، وهذه الحرية في الحركة لم يكن ليحققها بدون تأسيس مشروع عبر الانترنت يمكن إدارته في أي وقت ومن أي مكان.

التحرر من الوظيفة ليس فقط من أجل السفر والمغامرة .. فكرة أن تقضي معظم يومك وطاقتك في تحصيل الدخل الذي تعيش منه، فكرة أصبح عدد كبير من الناس يرفضها. فقيود الوظيفة تحرم الكثيرين من قضاء وقت كافٍ مع أسرهم وأولادهم .. قد يقبل البعض بهذه التضحية إذا كان مؤمناً بوظيفته والرسالة التي يؤديها من خلالها، لكن هؤلاء نسبة قليلة. معظم الناس لو توفر لهم الدخل من مصدر آخر سيتركون وظيفتهم بلا رجعة!

وحتى من يحب مجال عمله يمكنه تأسيس مشروع في نفس المجال .. حتى يتوفر له حرية إدارة العمل بنفسه وبالطريقة التي تعجبه ولا يكون مجرد مُنفذ لأوامر رؤسائه في العمل. قد يحقق البعض إفادة لنفسه وللناس بمشروعه الخاص أكثر مما يحقق كموظف في شركة.



كل هذه الأسباب: من تطور في التكنولوجيا والأدوات المتاحة، لرغبة عدد كبير من الناس في التحرر من الوظيفة إما طلباً للحرية والاستمتاع أكثر بالحياة أو طلباً لإدارة مشروع بأسلوبهم الخاص. كل هذا تسبب في حدوث ثورة في عدد المشروعات الصغيرة التي يتم تأسيسها حالياً.

إن حفزك هذا الكلام بأي شكل لتأسيس مشروعك الخاص..
الفكرة القادمة ستشرح لك الأساسيات المطلوبة لذلك (:)

مكونات أي مشروع تجاري



أي مشروع له ثلاث مكونات أساسية:



دعونا نتحدث عن كل مكون من هذه المكونات بالتفصيل:

أولاً: المنتج أو الخدمة

المنتج أو الخدمة يمثل القيمة التي تقدمها للناس مقابل المال الذي **تأخذه منهم** .. وهذه نقطة مهمة على بساطتها.. ومن الواضح أن بعض الناس لا يفهمها! .. فالبعض مثلاً يبحث عن طرق الربح عبر الإنترنت ويتخيل أنه لا يحتاج لتقديم شيء ذي قيمة في مقابل المال الذي سيكسبه! وهذا غريب.. لأنك إن لم تقدم قيمة مقابل المال فأنت غالباً مشارك في عملية نصب.. إما كنصاب أو كضحية!

الإنترنت سوق مثل أي سوق على الأرض، يتم فيه تبادل السلع والخدمات بالمال. ولكي تتواجد في هذا السوق لابد من أن يكون لديك سلعة أو خدمة تقدمها.

حسنًا.. أنت الآن ترغب في تأسيس مشروعك الخاص..
كيف تحدد الخدمة أو المنتج الذي تقدمه للناس؟

هناك طريقتان:

الطريقة الأولى..

الاعتماد على مهاراتك أو خبراتك أو شغفك

لنتحدث أولاً عن المهارات والخبرات.. **هل بإمكانك استغلال مهاراتك وخبراتك في صناعة منتج أو تقديم خدمة تكون مهمة عند عدد كافي من الناس؟**

لو لم يكن لديك شيء واضح يمكنك عمله.. فكر في استخدام مهاراتك وخبراتك في حل مشكلة تواجه الناس.. أو تسهل عليهم أمر معين من أمور العمل أو الحياة.

بمعنى، إن كنت مبرمج مثلاً.. يمكنك تقديم مهاراتك وخبراتك كخدمة على أحد مواقع العمل الحر، أو أن تصنع منتج مثل برنامج يسهل على الناس أو الشركات عمل معين.

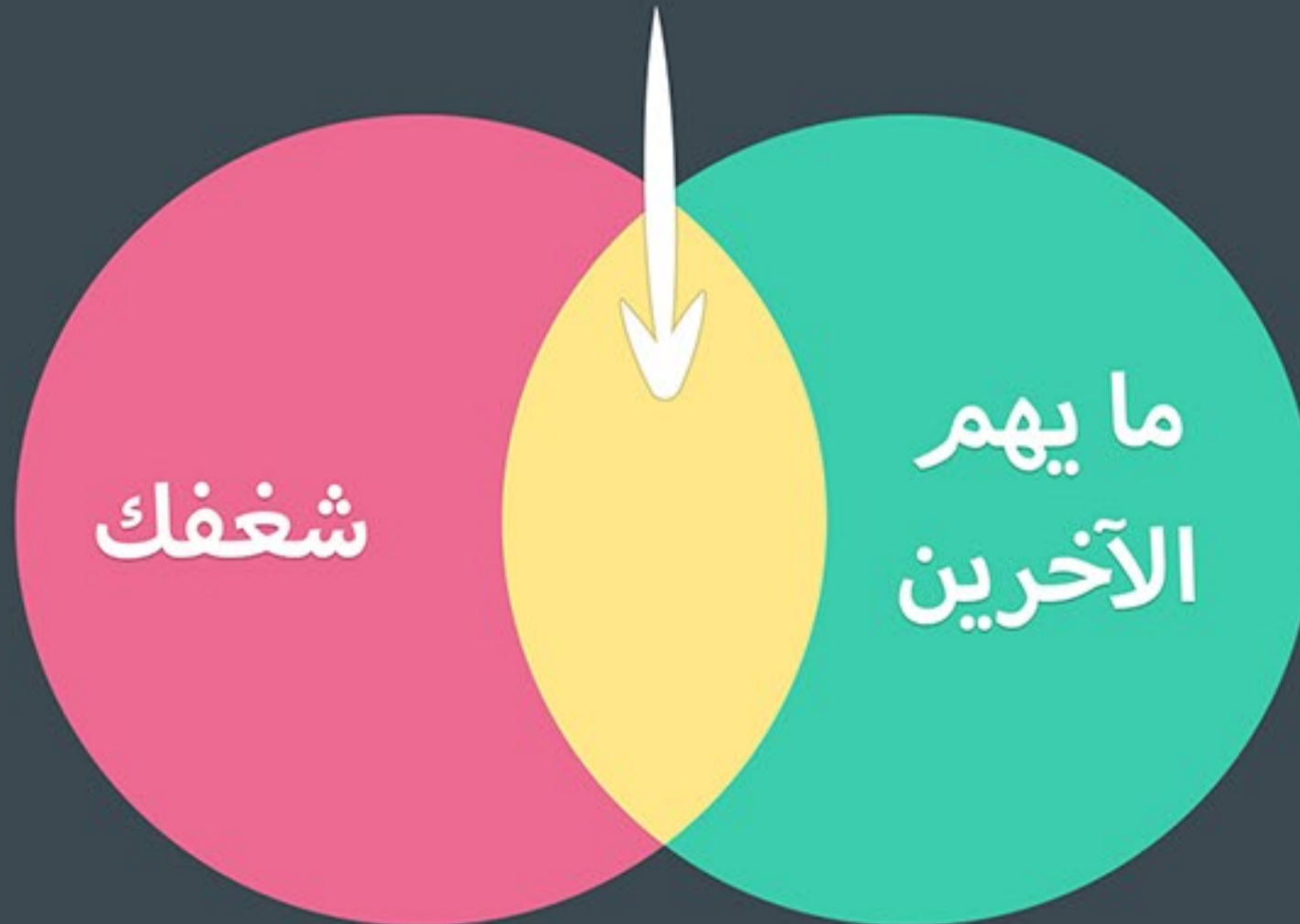
هذا بالنسبة للمهارات والخبرات.. أما بالنسبة للشغف ..

فمثلاً إن كان لديك هواية معينة تحب ممارستها.. لكي تتمكن من تحويلها لمشروع فكر في كيفية تقديم قيمة للآخرين من خلالها.. قد لا يصلح دائماً تحويل شغفك نفسه إلى مشروع .. لو كنت تملك شغف أو هواية صيد الأسماك مثلاً سيكون من الصعب تحويل نشاط صيد الأسماك نفسه لمشروع .. لن يدفع لك أحد لكي تمارس هوايتك.. وطبعاً بيع السمكتين - حصيلة صيدك كل أسبوع! - لن يحقق لك دخل يستحق!

لكن ما يمكن عمله هو تأسيس مشروع مرتبط بشغفك .. مثل بيع أدوات الصيد لمن عندهم هواية الصيد مثلك.. أو عمل دورة تدريبية عن صيد الأسماك لمن يرغبون في تعلم تلك الهواية.

تأسيس مشروع مبني على شغفك لابد وأن يكون في مساحة التقاطع ما بين الشيء الذي تحبه، وبين ما يهتم به قطاع من الناس ومستعد أن يدفع للحصول عليه.

تأسيس مشروع بناء على الشغف



نقطة مهمة بخصوص تقديم منتج أو خدمة بناء على مهاراتك أو خبراتك أو شغفك.. لا يُشترط أن يكون المنتج الذي ستقدمه جديداً تماماً ولا مثيل له في السوق، في الواقع كون السوق به منتج أو خدمة **ناجحة** شبيهة بما تود أن تقدمه فهذا يعتبر علامة جيدة بأن هناك طلب واهتمام من الناس بهذا المنتج. يمكنك السعي في جعل منتجك أكثر تميزاً عن المنتج المنافس الموجود في السوق.. لكن لا يُشترط أن تقدم منتج لم يسبق طرحه في الأسواق.

هذا بالنسبة للطريقة الأولى.. التي تعتمد على مهاراتك وخبراتك أو شغفك.. ماذا لو لم يكن لديك مهارات وخبرات أو شغف.. ماذا تفعل؟

اتبع الطريقة الثانية..

وهي ببساطة: **بيع ما يود الناس شراءه! Sell what people buy**

الكتاب يذكر قصة شخص اسمه **مايكل** كان يعمل في شركة كبيرة لكنها تعرضت لأزمة مالية واضطرت للاستغناء عن عدد كبير من الموظفين كان هو من بينهم. بعد عدة شهور من عدم التوفيق في إيجاد وظيفة، أحد أصدقاء **مايكل** -وكان صاحب متجر أثاث- أخبره أن لديه كمية كبيرة من مراتب السرير لا يحتاجها وعرض عليه بيعها له بأقل من سعر التكلفة.. بحيث يأخذها مايكل ويبيعها بنفسه ويكسب ربح مضمون. ولأن مايكل لم يكن لديه شيء آخر يفعله قرر قبول العرض، رغم أنه لا يملك خبرة أو شغف لبيع مراتب السرير!

بحث مايكل عن مكان رخيص ليخزن فيه المراتب، ووضع إعلانات على موقع مشهور عندهم اسمه Craigslist مثل موقع OLX عندنا..

عرض **مايكل** أيضاً توصيل المراتب مجاناً. المهم أن الناس بدأت تطلب المراتب نظراً لسعرها الرخيص نسبياً بالإضافة للتوصيل المجاني. بالمناسبة مايكل كان يوصل المراتب بنفسه عن طريق الدراجة فوق عربة صغيرة صنعها بنفسه لتحميل المرتبة.



البيع كان بطيء في البداية لكن خلال شهرين بدأ مشروعه يكبر بالشكل الذي جعله يشتري مراتب جديدة لكي يلبي الطلب المستمر. وخلال فترة قصيرة كان الموضوع قد تحول لمشروع مربح، رغم أنه بدأ دون قصد!

أحب مايكل مشروعه الجديد أكثر من وظيفته السابقة .. وهي نقطة مهمة تكلمنا عنها في كتيب **الحرفية والشغف**، وقلنا أن الشغف في مجال العمل يأتي لاحقاً بعد أن تصل لدرجة من الاحتراف في هذا العمل.

فلو لم يكن لديك مهارات أو خبرات أو شغف معين .. انظر ما الذي يحتاجه الناس وحاول توفيره لهم .. ويفضل أن تبحث عن طرق لتسهيل حصولهم عليه بقدر الإمكان.

ثانياً: العملاء / الزبائن

ثانٍ مكون من مكونات أي مشروع هو العملاء أو الزبائن. وهم قطاع من الناس مهتم بمنتجك أو خدمتك، ومستعد لدفع المال للحصول عليها. مهما كان منتجك رائع وقيم من وجهة نظرك.. بدون وجود عدد كافي من الناس مهتمون ومستعدون لدفع المال للحصول عليه.. سيكون صعب -وربما مستحيل- تأسيس مشروع ناجح اعتماداً على هذا المنتج.

السؤال هنا.. **كيف تعرف إن كان مُنتجك يمكن له أن ينجح بين الناس؟**

مبدئياً إن كان هناك منتجات أو خدمات شبيهة **ناجحة** في السوق فهذه علامة إيجابية، ودليل على أن قطاع من الناس مهتم ومستعد للدفع. والمطلوب هنا أن تحاول توصيل منتجك أو خدمتك لهؤلاء الناس.

بينما في حالة عدم وجود منتجات شبيهة.. يمكنك استخدام الإنترنت لتعرف إن كان هناك من يبحث عما تريد تقديمه بمنتجك او خدمتك. إن كنت تود تقديم دورة تدريبية لصيد الأسماك، فهل هناك عدد كافي يبحث عن طريقة صيد الأسماك؟ يمكنك الاستعانة بخدمة مثل **Google Keyword Planner** في الإجابة على هذا السؤال.

يمكنك أيضاً سؤال أشخاص لديهم هذا النوع من الاهتمام سواء كانوا أصدقاءك أو أصدقاء أصدقائك.. كما يمكنك استخدام مواقع التواصل الاجتماعي لطرح الفكرة وقياس مدى تقبل الناس لها.. تجاهل آراء الأهل والأصدقاء ممن قد يجاملونك. أنت في حاجة لآراء ناقدة غير متحيزة.

ولا تقلق من طرح فكرتك في العلن خوفاً من أن يسرقها أحد.. المعضلة دائماً في التنفيذ! ما أكثر الأفكار، وما أقل من يمكنه التنفيذ!

ثالثاً.. وسيلة لتبادل المنتج بالمال

ثالث مكون هو وسيلة تبادل المنتج أو الخدمة بالمال. طبعاً أشهر وأقدم طريقة هي التسليم يد بيد ..

لكن هذه الطريقة ليست فعالة دائماً .. إن كنت تقدم منتج رقمي أو خدمة عن بعد عبر الانترنت مثلاً.. فالتسليم يد بيد ليس مناسباً.

إن كان منتجك رقمي فمن الوارد جداً أن يكون هناك منصة جاهزة لتبادل هذا المنتج بالمال بدون تدخل منك .. كل ما عليك هو إنشاء حساب في تلك المنصة وإضافة منتجاتك عليها، والمشتري يدفع عبر الإنترنت للحصول على المنتج/الخدمة، سواء كان تصميم أو كتاب أو دورة تدريبية.

كما يمكنك تصميم موقعك الخاص واستقبال الأموال من خلال بنك إلكتروني مثل بايبال.

بالإضافة للبنوك الإلكترونية.. خدمة الدفع من خلال الموبايل بدأت تنتشر عندنا بشكل كبير.

عموماً.. حدد طريقة الدفع الأفضل بالنسبة لك لتبادل سلعتك بالمال، وتأكد من أنها مناسبة للجمهور المستهدف لمشروعك.

كانت هذه هي الثلاث مكونات الأساسية التي ستحتاجها لتأسيس مشروعك الصغير.

أفضل تسويق بأقل تكلفة



قد يكون لديك منتج أو خدمة جيدة وقيمة فعلاً.. ويكون هناك عدد كافي من الناس يحتاج لها ومستعد للدفع للحصول عليها.. لكن بدون أن يعرف هؤلاء الناس بوجود منتجك وكيفية الحصول عليه، لن تتمكن من تحقيق أي مبيعات! وهنا يأتي دور التسويق.

التسويق موضوع كبير، ويشمل أمور كثيرة.. كدراسة السوق قبل وبعد طرح المنتج، والدعاية والإعلان، بل وحتى تحديد شكل المنتج و إمكانياته يعتبر جزء من استراتيجيات التسويق. شركة أبل مثلاً ممكن قد لا تضع مدخل معين في الأيفون لأسباب تسويقية لا لأسباب تقنية! لكننا نتحدث عن المشاريع الصغيرة.. لذلك رؤيتنا للتسويق أبسط بكثير. التسويق عندنا يمكن تعريفه كالآتي:

التسويق Marketing

الوصول للجمهور المستهدف وإقناعهم بشراء المنتج أو الخدمة

الشركات الكبرى تستخدم وسائل مكلفة مثل الإعلان في التلفزيون واللافتات الضخمة في الشوارع، بالإضافة للإعلان على الإنترنت بميزانيات ضخمة. لكنك كصاحب مشروع صغير أنت لا تملك تكلفة هذا النوع من التسويق.. وقد لا تملك أي ميزانية للتسويق من الأساس.. لكنها ليست مشكلة، فأنت لا تحتاج للوصول إلى ملايين الناس على أي حال.. إنما تحتاج للوصول لعدد مناسب من المهتمين فقط.. وهذا يمكنك بل ويفضل أن تقوم به بنفسك.

هناك طريقتين للتسويق، فعالتين جداً ولا تحتاجان للمال، فقط وقت ومجهود.

الأولى .. وهي غالباً أقدم طريقة للتسويق في التاريخ ..

وهي التسويق الشفهي **Word of Mouth**

أن يبلغ الناس بعضهم بعضاً بالمنتج أو الخدمة التي تقدمها بعد أن يجربوها بأنفسهم.

عادة ما يكون لدينا ثقة أكبر ونتشجع لتجريب منتج أو خدمة إذا نصحنا بها شخص نعرفه، أكثر من رؤيتنا إعلان للمنتج أو الخدمة..

تذكر مطاعم جربتتها أو ملابس وأجهزة اشتريتها بناء على نصيحة أو ترشيح من صديق.

عيب طريقة التسويق الشفهي أنها بطيئة وتحتاج وقت لتأتي بثمارها .. لكنها مع ذلك فعالة جداً وحتى أكبر الشركات في العالم تعتمد عليها.

لكي يُرشح عملائك منتجك أو خدمتك لغيرهم .. تحتاج لأمرين:

1 - أن تكون جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها جيدة بالنسبة للسعر.

2 - أن تُحسن التعامل مع العملاء .. البعض قد يرشح منتجك أو خدمتك وإن لم تكن رائعة جداً ومميزة عن غيرها، بسبب أسلوب التعامل الجيد. البشر كائنات عاطفية بطبعها.

الطريقة الثانية الفعالة في التسويق والتي ستساعدك على الانتشار بسرعة - خاصة وسط الجمهور المستهدف - هي:

التسويق بالمحتوى Content Marketing

التسويق بالمحتوى هو ببساطة نشر محتوى مُفيد -مقالات أو فيديوهات مثلا- للجمهور المستهدف مع ذكر منتجك أو خدمتك في سياق هذا المحتوى. ولا يشترط أن يستخدم الناس منتجك بالتحديد لكي يستفيدوا من هذا المحتوى.

ربما شاهدت شركة تنتج زيت أو سمن تشر فيديوهات لعمل وصفات أكل معينة، ويضيفون اسم زيت أو سمن شركتهم في قائمة مكونات الوصفة .. بالطبع الجمهور غير مُضطرب لاستخدام منتجهم بالتحديد ليستفيد من الوصفة، لكن التسويق للمنتج بهذا الشكل قد يكون فعال أكثر من إعلان في التلفزيون أو الجرائد.

إن كان منتجك عبارة عن دورة تدريبية عن صيد الأسماك أو البرمجة أو الكروشييه، يمكنك عمل فيديوهات أو كتابة مقالات مُفيدة في هذه الموضوعات مع الإشارة لمنتجك داخل المحتوى الذي تقدمه.

كثير من الصفحات التي تبيع أدوات التصوير تشر مقالات لتعليم أساليب مُعينة، ثم تخبرك في نهاية المقال بتوفر الأدوات المستخدمة في تلك الاساليب لديهم وأن بإمكانك شراءها منهم إن أحببت، وهكذا...

التسويق بالمحتوى فعال لأنه ببساطة مُفيد للناس بدون أي تكلفة.. ويعطي الناس ثقة أكبر في شراء منتجك أو خدمتك بعد ما رأوا بنفسهم الفائدة التي قد تعود عليهم منها.

سأختم كلامي عن التسويق بثلاث نصائح مهمة:

1 - تذكر أن الهدف الأساسي للتسويق هو زيادة المبيعات

زيادة عدد المتابعين لصفحاتك على مواقع التواصل الاجتماعي ليس له قيمة لو لم ينتج عنه زيادة في المبيعات.. لذلك احذر من وضع كل اهتمامك على زيادة المتابعين.

نوعية المتابعين أهم بكثير من عددهم.. أن يكون لديك ألف متابع من المهتمين بالمنتج أو الخدمة التي تقدمها، أفضل بمراحل من عشرة آلاف من غير المهتمين.

لذلك احذر ممن قد يعرض عليك زيادة عدد المتابعين بمقابل، هذه تكون عمليات نصب مقنعة! لأن الحسابات التي ستتابعك عن طريقهم مزيفة وغير فعالة ولن تفيدك.. بل بالعكس ستضرك على المدى البعيد. المهم هو عدد المتابعين المتفاعلين مع المحتوى، وقابلين للتحويل من مجرد متابعين إلى عملاء يشترون المنتج أو الخدمة التي تقدمها.

2 - ركز على الجانب العاطفي للمنتج أو الخدمة التي تقدمها

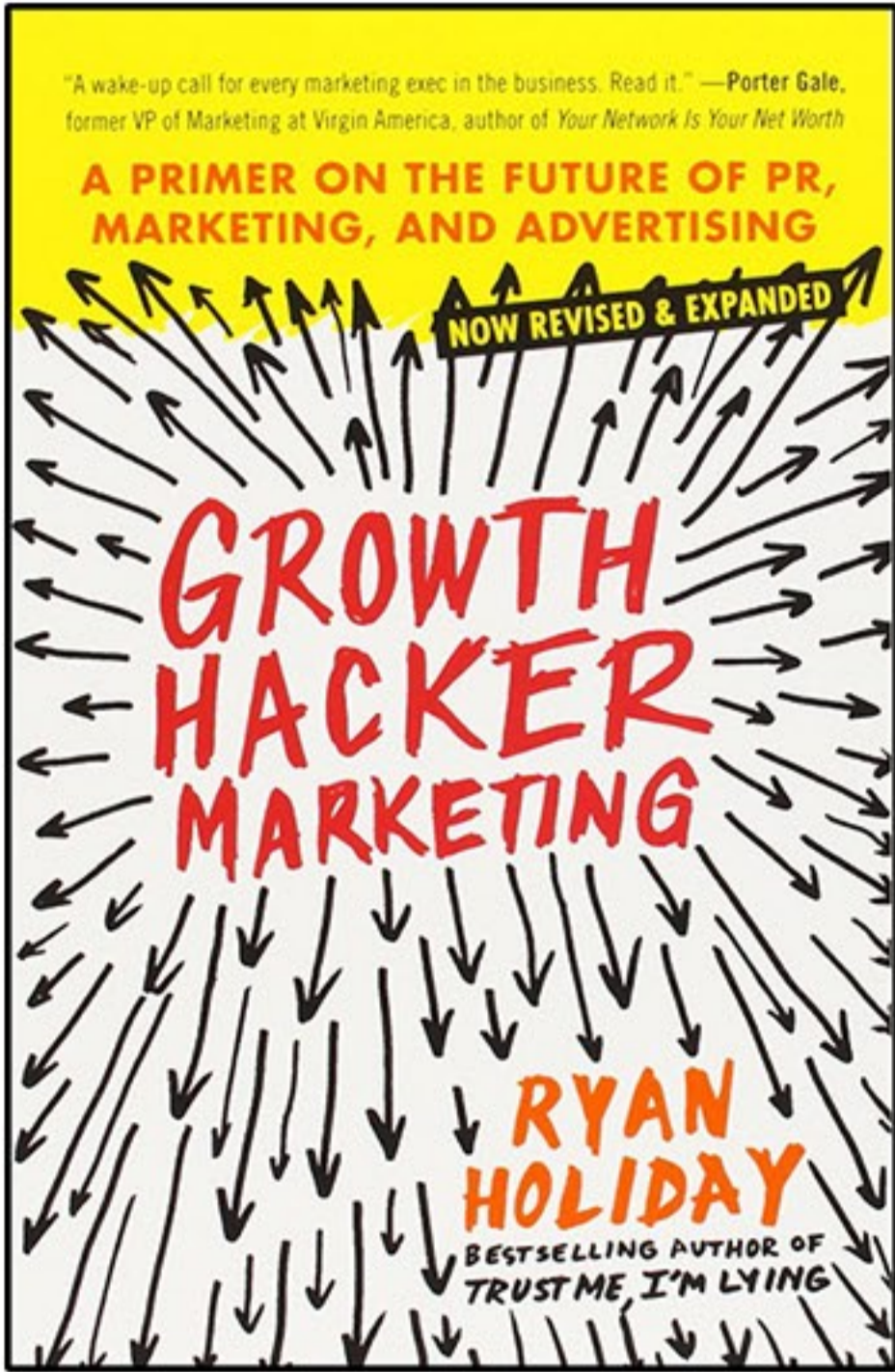
فكر في السبب النفسي الذي يدفع الناس لشراء منتجك. فالإكتفاء بذكر مواصفات المنتج فقط لن يوفر دافع كافي عند الكثيرين لشراء المنتج. حاول دائماً ذكر العائد النفسي أو العاطفي الذي سيعود على الشخص من استخدامه للمنتج أو الخدمة.

لكن احذر من المبالغة والتضليل!.. إن كان منتجك هو دورة تدريبية عن زيادة الدخل لا تبالغ وتعطي وعود زائفة للناس بالثراء السريع بلا تعب. أنت بهذا انتقلت من خانة التسويق لخانة التضليل!

3 - تعرف على أساليب

ال Growth Hacking وال Grassroot Marketing

إن كان لديك مشروع قائم بالفعل، أو على وشك إطلاق مشروع معين، هناك موضوعين البحث فيهما سيساعدك في عمل تسويق أكثر فاعلية بأقل تكلفة...



الموضوع الأول هو ال **Growth Hacking**.. وهو يبحث في استراتيجيات النمو السريع للمشاريع. أرشح لك كتاب **Growth Hacker Marketing**.

الموضوع الثاني اسمه

Grassroot Marketing

وأحيانا يسميه البعض

Guerrilla Marketing

وهو يبحث في أساليب التسويق غير المكلفة وغير التقليدية.

قد تتعرض لهذه المواضيع لاحقاً إذا كان هناك عدد كافي منكم مهتم.

فكرة عمل مشروع خاص قد تبدو صعبة جداً ومرهبة للبعض أن يخوض فيها.. لكن بالتجربة و المحاولة قد تبدأ مشروع يغير مسار حياتك تماماً!

أتمنى أن تحفز المعلومات التي عرضناها البعض للبدء في اتخاذ خطوات -ولو بسيطة- تجاه تأسيس مشروع خاص بهم يزيد دخلهم، أو يمنحهم الحرية المفقودة في الوظيفة.

كانت هذه هي الأفكار التي اخترت عرضها من الكتاب.. مع بعض الإضافات من عندي لتعميق الفائدة.

أتمنى أن تكون مُفيدة (:)

لا تنسوا مشاهدة الفيديو على يوتيوب 😊



علي وكتاب



علي محمد علي

www.ali-m-ali.com

entagia.com/books

ضاعف إنتاجيتك
ضاعف نجاحك
ضاعف حياتك

Entagia.com