



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

حذاء الثلج - طريق النجاح كله مشاكل

حين تطلب النجاح، اعلم أنك فعلياً تطلب مشاكل يمكنك حلها، كما في هذه القصة، التي بدأت في عام 1991م حين كان بيرري كليبهان Perry Klebhan طالباً جامعياً يدرس الهندسة الميكانيكية، وحدث أن كسر كاحله ما ألزمه بيته وحرمه من رياضته المفضلة التزلج على الجليد، جالساً في بيته، قرر بيرري عدم الاستسلام للمرض ومحاولة التحرك والتمتع بالجليد المتاح أمام منزله، بحث بيرري في منزله فوجد حذاء خشبياً قديماً مخصصاً للسير على الجليد، فلبسه وخرج يجربه، لعله يجد فيه بعض السلوى عن عدم ممارسة رياضة التزلج.

مشاكل أم فرص؟

لم تمض المحاولة على خير، إذ لاحظ بيرري عدة مشاكل في الحذاء، لكنه عوضاً عن التذمر وانتظار كاحله حتى يشفى ويعود لممارسة التزلج، قرر تطبيق مبادئ الهندسة التي يدرسها لحل مشاكل هذا الحذاء، وبدأ في تصميم حذاء جديد تماماً يعالج كل المشاكل التي لمسها هو بنفسه في الحذاء القديم.

المنتج الممتاز لا يأتي من أول محاولة أو ثانية أو سابعة!

على مر 10 أسابيع تالية، صمم بيرري 8 نماذج مختلفة من هذا الحذاء، وكان يذهب في عطلة نهاية الأسبوع إلى جامعته ليستغل الآلات المتوفرة هناك لصنع نموذجة التجريبي، ثم يعود إلى الجبال ليحرب كل نموذج في الجبال ويقف على كل ميزة تحققت وكل عيب ظهر أو تكرر، وهكذا حتى وصل إلى نموذج يعالج كل المشاكل.



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

بعد صنع المنتج يأتي البيع

بعدها جاء وقت تصنيع وحدات من حذائه لبيعها تجارياً، وهو ما فعله بييري بشكل يدوي، وأسس شركته الناشئة وأسمها أطلس سنو شو Atlas snow shoe ليشرع بعدها في الدق على أبواب المحلات وعرض أحذيته عليهم، كانت ردود الفعل الأولية صادمة، إذ تساءل البائعون ما هذه الأشياء؟ وما فائدتها؟ وبعد الإجابة يشيخون بوجوههم ويرفضون الشراء أو حتى عرضها في الواجهات.



حذاء الثلج – منتج ممتاز جاء بسبب مشاكل متتالية

هل منتجك مجهول؟ سيكون عليك أنت تغيير ذلك

كانت المشكلة أن هذه المنتجات جديدة تماماً على السوق، لم ير أحد مثلها من قبل، وكان الشك مخيماً على احتمالية إقبال المشترين على هذه المنتجات، كان لدى بييري قناعة أنه هناك حتماً أناس مثله، يحبون الجليد لكنهم لا يتقنون التزلج لسبب أو لآخر، وهؤلاء حتماً سيقبلون على منتجاته، أدرك بييري أن عليه خلق صرعة جديدة، Trend في الأسواق، وكان عليه إقناع الناس بالإقبال عليها.



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

إذا لم يعرفوه، ساعدهم لمعرفة دون أي التزام

بدأ بيرري في تنظيم رحلات أسبوعية مجانية للعاملين في مجال بيع منتجات المتزلجين، حيث كان يأخذهم للجبال لتجربة أحذيته بدون إلزام أو إجبار، ومن كان منهم يجد متعة في الأمر، كان يعود ليخبر معارفه وزملائه، وهكذا وبمرور الوقت والرحلات، بدأت المحلات تعرض أحذيته على رفوفها، رغم نجاح هذه المحاولة التسويقية، إلا أن حين طبع بيرري منشورات ترويجية لأحذيته تشرح طرق استخدامها ومزاياها، لم تلق رواجاً ولم تؤثر على المبيعات، إلا أن الاستعانة بمحرري المجالات الرياضية أتى ببعض النتائج الإيجابية المبشرة.

مشاكل لا تنتهي

قائمة المشاكل لم تنتهي، إذ بدأ قلة من المشترين يشترون، لكنهم عادوا واشتكوا من مشكلة بسيطة: أين يمكنهم استخدام هذه الأحذية للتزلج؟ هنا قرر بيرري محاولة إقناع منتجعات التزلج على الجليد من أجل توفير مسارات مخصصة لأحذية التزلج وأن تبقيا مفتوحة وآمنة، وللإعلان عن توفر مثل هذه المسارات في نشاطاتها الإعلانية والدعائية.

جاهد لتستحق فرج السماء

إلا أن فرج السماء جاء في عام 1994م في صورة منتج تزلج جديد، أراد القائمون عليه توفير كل رياضات التزلج الممكنة لديهم، حتى ولو كانت رياضات مجهولة، ومن ضمنها أحذية التزلج، والتي صمموا لها مساراً ممتازاً، يعكس متعة ممارسة رياضة كهذه، في مسار آمن ومحمي ضد الانهيارات الثلجية ومخاطر السقوط، ولا يكون الفرغ إلا كاملاً، إذ قررت إدارة المنتج خفض أسعار تذاكر الدخول في بداية التشغيل، ومن يأتي حاملاً حذاء تزلج جديداً كان يدخل مجاناً!



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

وهكذا ومن نجاح إلى آخر، حتى باع بييري شركته الناشئة مقابل 50 مليون دولار، ليتفرغ هو لمشاريع أخرى، وللتدريس في جامعة ستانفورد.

الآن، كيف بدأت هذه الرحلة؟ مرض عارض حبسه عما يحب، حذاء قديم كله مشاكل، منتج جديد مجهول، إدبار الناس عن المنتج، كل مشكلة يحلها تظهر بعدها مشكلة أخرى، وهكذا حتى بلوغ قمة جبل النجاح.

ملخص

إذا كنت لأطلب منك عزيز القارئ أن تخرج بشيء واحد من هذه القصة، فهو أن تعيد النظر في المشاكل التي تقابلك، وأن تفكر جدياً في كل مشكلة على أنها فرصة متكررة، وأن تستعد نفسياً لأن تحل مشكلة فتجد مشكلة جديدة بعدها، تحلها مثلما حللت سابقتها، حتى تظهر لك قمة جبل النجاح، ثم تعيد الكرة من جديد مع جبل جديد.

صمت الآخرين ليس مبرراً لصمتك أنت

الآن، أعرف أن طبيعة القراء الصمت والإحجام عن التعليق، وأنني لو طلبت منكم ذكر مثالٍ عن مشاكل واجهتكم حولتموها لفرص سانحة فلن تفعلوا، ولذا أتطلع لقراءة تعليقات هؤلاء النشطين الذين يرفضون الكسل ويأبون ترك المشاكل دون حل والصعاب دون قهر، فدعونا أيها الصامتون نقرأ لهم.