

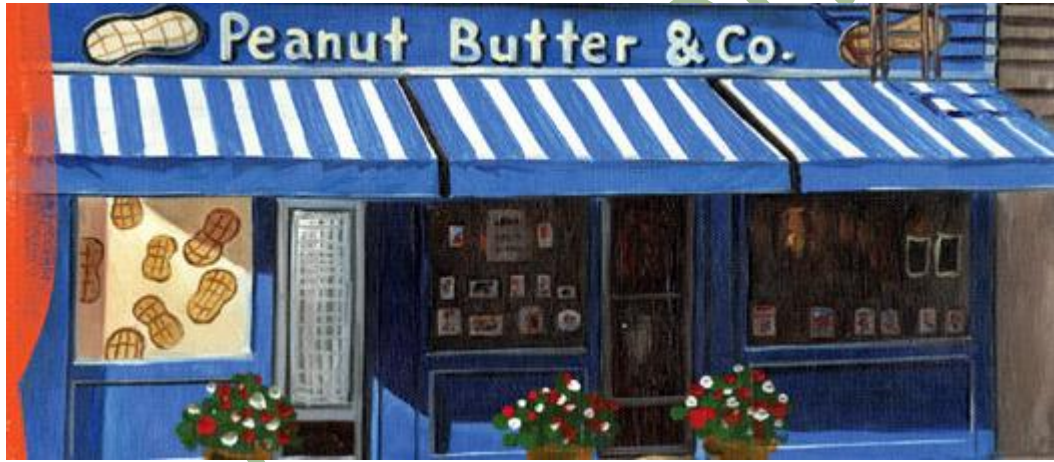


أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

## عشر أفكار مهدت الطريق لشركات صغيرة ناجحة

كيف أبدأ شركتي؟ لكن قبلها، ما المجال الذي أصلح للعمل فيه؟ كيف اختار الناجحون قبلي فكرة شركاتهم التي وصلوا بها للنجاح؟ هذه بعض من الأسئلة التي تدور في عقل من يريد بدء نشاطه التجاري، ولا أفضل من بعض الأمثلة الواقعية، اليوم أسوق لكم 10 من هذه الأفكار، منقولة من هذا الموقع، مقسمة على جزئين، لنبدأ.

مطعم شطائر الفول السوداني



جاءت فكرة تأسيس شركة بينت بتر وشركاه لمؤسسها لبي زالين، من أيام الدراسة الجامعية، حيث كان هو وأصدقائه يقومون بحيلة بسيطة لتخفيف وطأة المذاكرة، ذلك بأن يذاكروا طويلاً، ثم يأخذوا فترة راحة يقضوها في التنافس فيما بينهم على من يقوم بإعداد أفضل سندويتش بينت بتر أو زبدة الفول السوداني، وكان للفتى لبي صولات وجولات في ذلك، دارت الأيام وتخرج الشباب، ثم حدث ذات يوم من عام 1998م، أن وجد لبي أثناء سيره في شوارع نيويورك محلاً صغيراً متاحاً للإيجار يصلح لأن يكون محلاً لبيع



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

سندويتشات زبدة الفول السوداني، ولذا سارع بتأسيس شركته للمطاعم، وافتتح المطعم الذي نال النجاح، حتى بدأ يصنع أنواع مختلفة من زبدة الفول السوداني والحلويات ومشروبات اللبن وغيرها، واليوم يوزع منتجاته على أكثر من 15 ألف متجراً.

## قلم الدهان

ديبي وبينر مثال للأم التقليدية التي تعاني من ويلات تنشئة أطفال هائجين صعبى المراس، يرمون حقائبهم وألعابهم بقوة في حوائط المنزل فتترك أثراً قبيحة المنظر، ذات يوم كانت ديبي تنظف بقعة غطت جزءاً من حائط منزلها، وبينما كانت تعمل بجهد شديد، نظر لها ابنها الصغير الكسول وقال لها يا أمي حتماً هناك طريقة أسهل لعمل ذلك، ثم عاد لمشاهدة التلفاز. هذه الجملة تركت أثراً كبيراً في الأم، التي فكرت كيف تجعل التنظيف أمراً سهلاً، وتوصلت لفكرة بسيطة، ألا وهي قلم الدهان، قلم عادي تقليدي، بدون أي حبر، يمكن ملئه بأي لون دهان لعلاج أي بقع أو خدوش أو آثار على أي حائط منزلي.

## تدريب القطط

ذات يوم احتاجت الأمريكية ريبكا ريسكيت لأن تنتقل إلى شقة صغيرة، مما اضطرها للتخلص لكل ما يشغل حجماً كبيراً، وجاء الدور على صندوق الرمل الخاص بقطتها لأن يذهب، حيث كانت القطعة تقضي حاجتها فيه، لحل هذه المشكلة، قررت ريبكا تدريب قطتها على قضاء حاجتها في الحمام مثل البشر، ولذا أخذت تقرأ الكثير من النصائح من أناس نجحوا في فعل ذلك، حتى أصبحت خبيرة في الأمر، فكرت ريبكا في مشكلتها ورأت أنه حتماً هناك غيرها الكثيرون يعانون مثلها، ولذا فكرت في تصنيع معدات لتدريب القطط على ذلك، وهكذا بدأت شركتها سيتي كيتي لبيع هذه المعدات منذ ثماني سنوات مضت.



## بنطال ضد الانزلاق

بارب ممرضة أمريكية ذات خبرة عميقة، كانت في الخامسة والثلاثين من عمرها حين بدأت تلاحظ أن المرضى في مكان عملها يعانون من مشكلة واضحة، ذلك أنهم حين كانوا يجلسون على الكرسي المدولب / ذي العجلات، كانوا ينزلقون إلى الجانب، حتى جاء يوم رأت فيه مريضة أخذت تنزلق من الكرسي حتى وقعت، ساعتها فكرت بارب في طريقة عملية لمنع هذا الانزلاق، ووجدت في صنع بنطال من مادة خشنة مقاومة للانزلاق، والحل كان أن نفذت بارب ابتكارها وطورته حتى بات يصلح للجلوس في أي مكان بدون انزلاق، وأسست شركتها لبيع المزيد من المنتجات المماثلة ولمساعدة المحتاجين لمنتجاتها.

## شطائر عملاقة

بدأت قصة دان آبيت ذات يوم وقف فيه لشواء بعض اللحوم لعائلته، وكان من ضمن الشواء قطع سجق / هوت دوج المعتادة، والتي كانت تنزلق وتدور حتى تقع على الفحم أو الأرض ولا يمكن أكلها، كان ذلك يصيب دان بالغضب، ولذا فكر في أن يعالج هذا الأمر، ورأى في البداية أن يصنع هوت دوج على شكل مستطيل يقاوم الانزلاق من على الشواية، لكن تكلفة التصنيع كانت باهظة ومكلفة، ولذا بحث فوجد أن صنع هوت دوج كبير جداً سيقضي على المشكلة، إذ أن كبر الحجم سيمنعها من الدوران والانزلاق والوقوع على الأرض، والأهم يصبح بالإمكان أيضاً استخدام قطع الخبز المخصصة لشطائر البرجر مع الهوت دوج العملاق، هذا النجاح دشّن تأسيس شركة بيج هوت دوج.

وهنا حيث يأتي دور الجملة الشهيرة، فاصل ونواصل.



## قدم مكسورة

حين رفعت كريسييتنا ديفيز قدميها لتنتقل من القارب إلى الرصيف في الميناء الصغير، كانت الخطوة التالية الهبوط على مفصلة معدنية كسرت قدمها، وحين جاء الطبيب، أمر بأن تضع قدمها في جبيرة كبيرة لمدة شهرين، لتضمن عودة ما انكسر إلى سابقه، بحكم كونها امرأة، لم تكن كريسيينا راضية عن ارتداء جبيرة قبيحة الشكل في قدمها، خاصة وأنها كانت مسافرة إلى نيويورك في اليوم التالي، وهي مدينة الموضة كما أسمتها، بهذه الروح الثائرة، استمرت كريسييتنا في البحث عبر انترنت عن حل جميل الشكل لمشكلتها، وبعدها وجدت أن قرابة أربعة مليون مثلها يعانون سنوياً من ارتداء جبيرة تجبر كسور العظام، قررت تصميم جبيرتها الشخصية جميلة الشكل، ولذا أسست شركتها لتصميم وتصنيع جبيرات على الموضة، ومنها انتقلت لتصنيع الأربطة والجوارب الطبية، والتي ذاعت شهرتها بعد أن ارتداها المشاهير المصابون بكسور!

## حمالة طعام ذكية

جاءت الفكرة للأمريكي بيل وبيير وهو جالس في ملعب اليانكيز يشاهد المباراة الرياضية، وهي ببساطة عبارة عن حمالة طعام محمولة مرنة، يمكن طيها وفردها وحملها بكل سهولة، وتكفي لحمل مشروبين غازيين وبعض الشطائر (سندويشات)، مع حملها بسهولة والسير عبر زحام البشر التي تقف في الطوابير لتطلب طعامها هي الأخرى، مع ضمان عدم وقوع أو سقوط أي شيء تحمله داخلها، كان هذا الحل يعالج عيوب كل الحلول الأخرى المتوفرة، فهي لا تسمح بسقوط الطعام ولا الشراب، قوية ليست كرتونية تفقد قوامها بالبلل، سهلة الحمل والطي، عرض بيل فكرته على صديق له يعمل مهندس تعبئة وتغليف، ومعاً عملا



أكاديمية كبار الشخصيات للتدريب

على زيادة المزايا وتقليل العيوب، ويبحث حالياً عن مستثمر في فكرته، وانتهى من عمل فيلم فيديو لعرض فكرته على قروش شارك تانك.

### هدية للوالد

كانت تينا نيلسون ربة منزل تقليدية، برعت في عمل هدايا ذكية من مكونات توفرت في منزلها، مثل بصمة قدم أولادها الرضع على قميص، أو لعبة البحث عن الصور المتشابهة من صور التقطتها لأولادها، وهكذا، ذات يوم فكرت تينا في تصميم لعبة تشرح لأولادها الثلاثة طبيعة عمل والدهم، والذي كان يعمل في المحاماة، ولذا فكرت في تصميم لعبة أسمتها قضية، وهي لعبة عبارة عن لوحة ورقية وبطاقات، مشابهة إلى حد ما للعبة المونوبولي الشهيرة، نالت الفكرة الاهتمام وحصلت اللعبة على لقب لعبة العام من مجلة الطفل المبدع.

### الركن اللذيذ

تميز ماثيو جريفين بحبه لجزء محدد من كعك المافن، ألا وهو الأركان المقرمشة – فقط! كان ماثيو يظن أنه وحيد في حبه هذا، لكن تبين له أن آخرين يشاركونه هذا الحب لأركان الكعك، وليس الكعك كله، الأمر الذي جعله يطلق شركته (حافة الخباز) والتي تصنع أواني معدنية تنتج كعكات ذات العديد من الحواف والاستدارات، بساطة الفكرة، وإبهار نتائجها، جعلها تحصد الاهتمام والجوائز، واليوم تباع هذه الأواني عبر موقع أمازون، وعبر بعض قنوات التوزيع.

هواة الحساب سيقولون: هذه تسع فأين العاشرة؟ حسناً، الفكرة العاشرة كانت لموقع تعارف بمنظور جديد، يضمن بعض السرية، ولأن هذا الموضوع حساس، بعيد عن هدف هذه المدونة، لذا أثرت السلامة والهروب من الجدل الذي حتماً سيثيره.

والآن، يأتي وقت الحساب، لعلي بقارئ سيقول: هل تريد مني إنشاء شركة لصنع منتجات الققط، وله أقول أنت مخطأ، الهدف والغاية والعبرة هنا هي معرفة كيف عثرت الشركات



على أسباب تأسيسها، وكيف أسسها أناس عاديون جداً، كانوا يقضون أوقاتاً عادية، لاحظوا ملاحظات ذكية، ترجموها لشركات ناجحة، ستلاحظ في كل قصة سابقة أن الشركة صغيرة، تنمو، فكرتها التي قامت عليها بسيطة، بل لعلها خطرت على بالك من قبل.

لعل القارئ التالي سيقول: **هذه أمريكا حيث النجاح يباع في كل مكان، ويمكن لبائع التراب أن يكون مليونير، رغم كل ما قيل وسيقال عن مصاعب النجاح في أمريكا، لكن البعض يختصر كل شيء في قناعة خاطئة مثل هذه، لو كنت أنا لأقول، لقلت أن سبب النجاح في أمريكا هو تشجيع الأمريكيان لبعضهم بعضاً، هذا يأتي بفكرة مبدعة حقاً، فتجد الآخر يشجعه بماله لا بلسانه فقط، ويشترى منه، ويخبره بنتيجة استخدامه لمنتجه ويقترح عليه الطرق والأفكار لتحسين منتجه وزيادة مبيعاته، طبعاً ليس الكل يفعل ذلك، لكن دعنا نتفق أنها نسبة أعلى مما نراه في العالم العربي كله وبشكل عام (يعني لا تأتي لي بحادثة فردية وتقول لي أنت مخطئ، أنا أتكلم على العموم لا الخصوص).**

لعل القارئ التالي سيسأل: **ماذا تريد مني؟ حسناً، ما رأيك في سيارة فيراري وفيللا في هاواي وحفنة ملايين، آآه، عفواً، خطأ مطبعي من الكيبورد.**

ما أريده منك هو أن تؤسس شركتك بناء على مشكلة تواجه مجتمعك ويكون هذا المجتمع راغب ومستعد لشراء الحل العبقري الفريد الذي ستقدمه، والذي سيعالج عيوباً كثيراً تشوب الحلول الحالية، ماذا؟ ترى طلبي الأول أسهل في التحقيق؟ بكل سعادة وسرور.

والآن، سؤالي التقليدي الممل المتكرر، **ما هي فكرتك التي تراها وحيثة وتكفي لتأسيس شركتك الخاصة لتنفيذها وبيعها؟** ماذا عني أنا، بالإضافة إلى طلبي السابق، أريد تأسيس حاضنة أعمال تساعد الشركات الناشئة العربية على العثور على ممولين وعلى مشترين، وأن أكون سبباً في إنشاء شركة عملاقة مثلاً مايكروسوفت، في العالم العربي. هذه المدونة كلها محاولة لتحقيق ذلك، **فماذا عنك يا بطل؟**