

500

هو عدد المشاريع الريادية في مجالات
الانترنت والتكنولوجيا التي ستقوم
حاضنة الأعمال الرائدة في الشرق
الأوسط «اواسيس 500» بالإستثمار
فيها خلال السنوات الخمس المقبلة

CAREER



بدأت رحلة سامي شلبي الريادية برغبة جامحة وفكرة واضحة أوصلتاه إلى إحدى أكبر شركات الإنترنت في العالم: «غوغل» Google. وبشغف حقيقي للتكنولوجيا والإبداع والابتكار، قام شلبي بخلق «زينكو» Zingku، منصة التواصل الاجتماعي للهواتف الجواله التي كانت فال خير عليه إذ إستحوذت عليها «غوغل» بعد سنة ونصف من تاريخ تأسيسها. إنضمّ شلبي بعد ذلك إلى «غوغل» ليشغل منصب رئيس المهندسين في قسم منصات النشر الرقمية حيث شارك في تأسيس منصة «غوغل فرندي كونكت» Google Friend Connect.

دروسٌ ثمينةٌ من رياديّ في حقل التكنولوجيا

سامي شلبي، ريادي ومستثمر ممول
مقابلة لهناء ناصر المراد



تذكر أن مشاكلك الآن هي في الواقع فرص تجارية للمستقبل

قبل «زينكو»، عمل الشاب الأردني لدى عدد من الشركات العالمية مثل «أيريس أسوسياتز» Iris Associates، و«آي بي أم» IBM، كما شارك بتأسيس منظمة غير ربحية تدعى «يلا ستارتب» YallaStartup هدفها تشجيع الابتكار وتعزيز الروح الريادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

إستطاع شلبي، الحائز على أكثر من ثلاثين براءة إختراع مسجلة أو قيد الدراسة، الوصول إلى حيث ذهب عدد قليل من الريادين العرب قبله، وتحديداً إلى قلب حقل ريادة الأعمال في مجال التكنولوجيا في أميركا. ما النصائح التي يعطيها شلبي لريادبي الأعمال العرب؟ إليكم مقتطفات من مقابلة أجرتها معه مجلة «فورتشن».

1 كن أول زبائنك

أصبحت أدرك اليوم أن على المنتج الجيد أن يلبي احتياجات مخترعيه بالدرجة الأولى. إن حلك لمشكلة شخصية تجعلك شغوف حيال الحل، وكونك الزبون الأول لمنتجك يجعلك تستخدمه كل يوم، ما يدفعك إلى متابعة تحسينه قبل أن يطلب منك الآخرون ذلك. تذكر أن مشاكلك الآن هي في الواقع فرص تجارية للمستقبل.

2 ركز على تطوير منتج حقيقي جميل وليس على رسم خطة العمل

لطالما قلت للرياديين أنه عند البدء لا يجب التركيز كثيراً على خطة العمل إذ يشكل ذلك سوء استخدام للوقت. إقض وقتك وأنت تصمم نموذج مبدئي جميل. رأيت العديد من خطط العمل المفصلة التي وضعت في المراحل التأسيسية لمشاريع، والصراحة كانت كلها دون جدوى. التجربة الجميلة للمنتج واختبار كيف أن هذا الأخير يقدم حلاً لمشكلة حقيقية يثيران حماس معظم المستخدمين والمستثمرين. كما يثبت الأمر أن فريق العمل الذي طور الفكرة يستطيع أن يقدم حلاً فعلياً، وهذا ما يقف عادة وراء نجاح معظم الأعمال الريادية في مراحلها المبكرة. لذا إسأل نفسك، هل تستثمر وقتك ومالك في رسم خطة عمل أو في تطوير منتج جميل وفعال؟

3 يفضّل الأشخاص القيام بالأعمال مع أناس يحبونهم

إحدى أفضل النصائح التي حصلت عليها عندما بدايتي هي أن لا أكون كثير الجدية أو أن أعطي أهمية كبرى لنفسني. عند العمل مع الزبائن والمستثمرين والشركاء، لا ينبغي أن يتمحور كل شيء حول العمل أو التكنولوجيا. إن الطبيعة البشرية تجعل الأشخاص يميلون نحو الناس الذين يروون لهم. لقد شهدت ذلك مراراً وتكراراً، وفي كل أنحاء العالم؛ يفضّل الأشخاص العمل مع أناس يحبونهم. هي حقيقة بسيطة واضحة. لا تنس ذلك. لا ضير في إظهار سماتك الخاصة وشخصيتك الحقيقية خلال إجتماعات العمل المهمة هذه.

4 مرّر الأفكار الفاشلة بسرعة

في الشرق الأوسط يُعتبر الفشل من المحرمات الكبرى؛ لا بل ينظر إليه البعض على أنه قبلة الموت. ولكن إذا نظرت من حواليك ستجد أن معظم ريادبي الأعمال الذين يفشلون في مشروعهم الأول يتمتعون بفرص مضاعفة بالنجاح في مشروعهم الثاني. على المستوى التكتيكي، استنتجت أن التوصل إلى نموذج عمل بشكل سريع أمرٌ بغاية الأهمية حتى تتمكن من تحديد العطل وإصلاحه. على صعيد معظم المنتجات التي عملت على تطويرها، كانت النماذج الأولية كفيلة بتبيان إذا كانت الفكرة بحاجة إلى المزيد من التطوير للملاءمة السوق. تلك هي الحال خاصة

لا ضير في إظهار سماتك الخاصة وشخصيتك الحقيقية

7 الفرق الكبيرة تحكم

عند البدء بعمل ما من المهم أن تجد الأشخاص المناسبين للعمل معك وعليهم أن يكملوك، يسمح لك ذلك بأن تتوسع على الصعيد الشخصي ويخلق لك ولشركائك بيئة صحية للحوار. أهم نصيحة حصلت عليها في بداية مسيرتي هي عندما أدركت كيفية حث الآخرين على مساعدتي. فأصبح لدي إمكانية التحرك بشكل أسرع وترك أثر أكبر. الابتكار هو عملية بحد ذاتها وليست مجرد حدث، والعمل مع الآخرين يساعد على تسريع هذه العملية. عند اختيار الأشخاص للعمل معك، تأكد من أنهم الأفضل في مجال عملهم. أول الناس الذين ستعمل معهم سيأسعدونك على تعريف الثقافة المؤسسية لمشروعك ويشكلون قدوة للآخرين. لا تتساهل عند اختيارك هؤلاء الأشخاص لأن شخص واحد غير كفوء قادر على إفشال العملية برمتها.

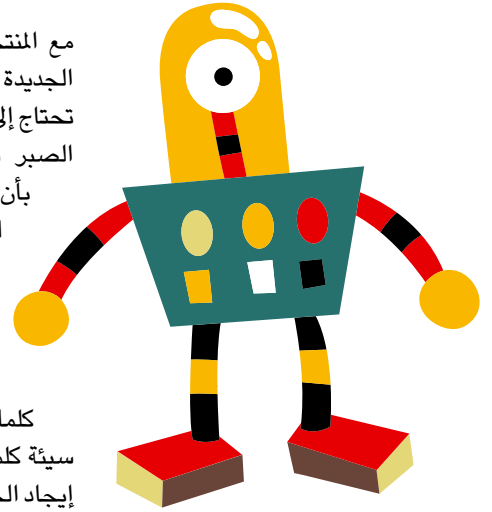
شخص واحد
غير كفوء قادر
على إفشال
العملية برمتها

8 قم بالتخطيط وفق زيادات صغيرة وقابلة للقياس

أنا على شديد الثقة بأن عملية مهاجمة المشاكل يجب أن تتم وفق زيادات صغيرة، ما يجعل الأمور قابلة للإدارة وسهلة التحقيق. في العموم أحب أن أحدد أهدافي مرة كل ثلاثة أشهر، وأن أضع كل أسبوع خطة لدعم أهدافي الفصلية. في مجالات التكنولوجيا خاصة، يُعتبر التخطيط المسبق لعدة فصول إلى الأمام بمثابة النظر في كرة بلورية. لكن هذا لا يعني أنه لا ينبغي أن يكون هناك استراتيجية، بل على العكس. إلا أن الاستراتيجية هي اتجاه وليست خطة تنفيذ. يجب أن يتركز التنفيذ على النتائج القابلة للقياس وعلى المعالم. إن لم تقم بقياس ما تفعله كيف عسك أن تعرف إن كنت قد نجحت في النهاية؟



مع المنتجات الجديدة أو الأسواق الجديدة أو الأفكار الجديدة. الأفكار تحتاج إلى وقت لكي تنضج لذا يجب الصبر والسماح للأفكار السيئة بأن تفشل في أسرع وقت ممكن لكي تزدهر الأفكار الجيدة. لذا لا تخف من فشل بعض الأفكار لكن تأكد من جعل عملية الفشل تمرّ بسرعة. في الواقع كلما مرّت على مشروعك أفكار سيئة كلما كنت أقرب في سعيك من إيجاد الحل المناسب.



5 لتكن ألية عمك شرسة لكن مرنة

أحد الأخطاء الشائعة التي رأيتها في البدء لدى العديد من الشركات الناشئة هو توسعها وتوظيفها للكثير من الأشخاص بشكل سريع. إنها لأمر السيئ عندما لا تكون مدركاً أن منتجك لا يلائم السوق. كلما كان المبلغ الذي تنفقه في البداية صغيراً كلما طالت مسيرة مشروعك وتمكنت من معرفة ما إذا كان هذا الأخير يعد بالنجاح. لا تبدأ بعملية توسيع نطاق عمك قبل أن تحصل على دفعك الخاص وإلا فسيكون الأمر مجرد سوء استخدام لرأس مالك الثمين. عليك العثور على أساليب غير مكلفة لفحص واختبار الحلول التي تقرر اعتمادها.

6 ضع الجميع بما فيهم نفسك على جدول زمني تخويلي

من أصعب التحديات التي تواجه معظم الشركات المبتدئة هي معرفة من يملك ماذا. لدي قاعدة بسيطة: يجب أن يعمل جميع العاملين والمؤسسين وفق جدول تخويلي منذ البداية. التخويل يعني حصول المساهمين على حقوقهم على شكل زيادات وفق مدة زمنية محددة. على سبيل المثال إذا كنت تملك 40 بالمئة وتعمل وفق جدول زمني تخويلي مدته 4 سنوات، تحصل على 10 بالمئة سنوياً لمدة 4 سنوات. وإذا انسحبت في وقت مبكر تحصل على ما هو مكتسب. هناك العديد من مدارس الفكر ولكن أحب عادة اختيار جدول تخويل مدته بين 4 و5 سنوات. هذا المفهوم بالغ الأهمية لأنه يحمي الجميع. إذا أراد أحدهم الإنسحاب في وقت مبكر، لن يؤثر ذلك على مسار الأعمال. علاوة على ذلك يسمح هذا المفهوم بتحديد من فعلاً لديه النية على البقاء حتى الأخير. كل مشروع هو عبارة عن عملية تمتد على عدة سنوات وينبغي أن يكافأ كل من يثابر ويبقى حتى الأخير أكثر من غيره. لهذا الموضوع الكثير من التفاصيل الدقيقة الأخرى لكنني لن لأتطرق إليها الآن، الأهم في الأمر هو تحديد المبدأ منذ البداية.