

المحاضرة ٨ [المستثمر الحر خصائصه وعوامل نجاحه]

* قائمة المحتويات :

١. المقدمة .
٢. خصائص المستثمر الحر .
٣. القدرة و المهارات الإدارية للمستثمر الصغير .
٤. نموذج الاستثمار الناجح في الصناعات الصغيرة .
٥. نموذج خطة التسويق للمشروعات الصغيرة .
٦. الأسئلة و الأجوبة .

١- مقدمة :

- تشير الإحصاءات إلى أن الآلاف من المستثمرين يبدأون عملهم سنويا المشروعات و الصناعات الصغيرة في الولايات المتحدة الأمريكية .

- وفي غيرها من دول العالم . و تشير الإحصاءات أيضا أنه على مستوى العالم - هناك ٨٠ % من المشروعات الصغيرة الجديدة تفشل و تخرج خارج السوق خلال السنوات الخمس الأولى من حياتها .

- ومن هنا يثور التساؤل عن خصائص أولئك المستثمرين الناجحين ، و بمعنى آخر هل هناك خصائص سلوكية يمكن قياسها لتمييز المستثمر الحر الناجح عن غيره من المستثمرين ؟

٢- خصائص المستثمر الحر : و يمكن تلخيص أهم نتائج الدراسات التي حاولت الإجابة على هذا التساؤل في المجموعات الثلاث التالية :

- أ- خصائص المبادر .
- ب- التوجه بالإنجاز .
- ج- الالتزام نحو الآخرين .

أ- خصائص المبادر :

- يتسم المستثمرون الناجحون بالمبادرة . - و يتوقعون المشكلات قبل حدوثها - و يتخذون بشأنها الإجراءات الوقائية .

ب- التوجه بالإنجاز :

- يحرص المستثمر الناجح على التأكد من أن عمله على أعلى مستوى من الجوده .

- و يحرصون على استخدام المعلومات المستقاة باستمرار من أجل تحسين جودة عملهم دائما .

- و هم ينتهزون الفرصة حينما و أينما وجدت .

ج- الالتزام نحو الآخرين :

- يهتم المستثمر الناجح - تماما - بحاجات و رغبات العملاء . - و هو يبذل قصارى جهده في بناء علاقة وطيبة مع عملائه .

٣- القدرة و المهارات الإدارية للمستثمر الصغير :

- تعد القدرة و المهارة الإدارية هي الركيزة الثانية في بناء المستثمر الناجح.

- وتشير الدراسات إلى أن نقص أو غياب هذه المهارات يؤدي حتما إلى فشل المستثمر الصغير.

- وتشمل هذه المهارات والقدرات ما يلي :

- ١- إدارة التدفق النقدي .
- ٢- مراقبة المخزون .
- ٣- شبكة الأعمال .
- ٤- التخطيط الإستراتيجي .
- ٥- شريحة السوق .
- ٦- المهارات المحاسبية .
- ٧- المهارات التسويقية .
- ٨- تفويض السلطة .

١) إدارة التدفق النقدي :

- تعد إدارة النقدية أحد العوامل الحرجة بالنسبة لنجاح المستثمر الحر .

- وفي الحقيقة فإن الربحية لا تضمن موقفا صحيا للتدفق النقدي و خاصة بالنسبة للمنظمة التي تنمو بشكل سريع بدون تخطيط مالي مسبق

- ورغم أهمية التخطيط المالي في كل مراحل العمليات إلا أن أهميته تزداد في مراحل النمو السريع ، و كذا في مرحلة بداية المشروع .

- **ففي مرحلة البداية :** يسعى المستثمر إلى بناء سمعة جيدة لمنشأة .

- و يناضل المستثمر من أجل تكوين شبكة علاقات جيدة مع الموردين و العملاء

- **و في مرحلة النمو :** فتركيز المستثمر على إيجاد التوازن المناسب بين المتحصلات ، و نمو الأعمال .

- وفي هذه المرحلة فإن الإدارة الكفاء لحساب المصروفات و الإيرادات تتيح للمنظمة أن تعمل في المراحل الصعبة برأس مال تشغيلي ذاتي .

- فيجب أن يكون متوسط فترة الائتمان بالنسبة للمستثمر هو ٩٠ يوم .

- و متوسط فترة التحصيل هو ٣٠ يوما، حتى تتمكن من تلبية احتياجاتك التمويلية بشكل ذاتي ، وتضمن التدفق النقدي باستمرار .

٢) مراقبة المخزون :

- تعتبر مراقبة المخزون من أهم المهارات الواجب توافرها و بالذات بالنسبة للمشروع الاستثماري الجديد .
- فمستوى المخزون يؤثر على : العمليات ، و الجدولة ، و تكلفة التصنيع ، و ربحية المنشأة
- و لذلك يجب أن يكون نظرك دائما على المخزون ، وتقليل المخزون إلى أدنى مستوى ممكن حتى لا تزيد التكلفة .

٣) شبكة الأعمال :

- تستغرق عملية بناء شبكة الأعمال عدة سنوات قبل أن يتمكن المستثمر من جني ثمارها
- و المقصود بالشبكة هو << عملية بناء و تنمية الاتصالات >> من خلال نمطين رئيسيين هما :
- أ- الاتصالات الرسمية .
- ب- الاتصالات الغير الرسمية .
- أ- الاتصالات الرسمية : و تنشأ الاتصالات الرسمية مع البنوك و الأجهزة و الوحدات الحلية و الخبراء القانونيين و الماليين .
- ب- الاتصالات غير الرسمية : مثل الاتصالات مع زملاء الدراسة و أعضاء الأسرة و الأصدقاء .

٤) التخطيط الإستراتيجي :

- يساهم مفهوم التخطيط الإستراتيجي في تحديد أهداف المنظمة الجديدة ، و الرؤية الخاصة بها .
- و كذلك التعرف على قدراتها الداخلية ، و بينتها الخارجية .
- بالإضافة إلى إدراك جوانب القوة و الضعف ، و الفرص و التهديدات المحيط بها .

قاعدة التقييم	النتائج المرجوة	كيف؟	التطبيق / التطبيق	المراجعة
تحليل الوضع الراهن	الرؤية والتصور	الاستراتيجيات	اهداف المنظمة	نظام التقييم المراجعة
تحليل الوضع الداخلي	الرسالة	البرامج	برامج منظمة	
تحليل الوضع الخارجي	الأهداف الاستراتيجية			
القيم والمبادئ				
قضايا الأولويات				
أين نحن الآن؟	أين نريد أن نكون؟	كيف متصل إلى هناك؟	من وماذا يفترض أن يفعل؟	كيف وسعدنا؟

٥) شريحة السوق :

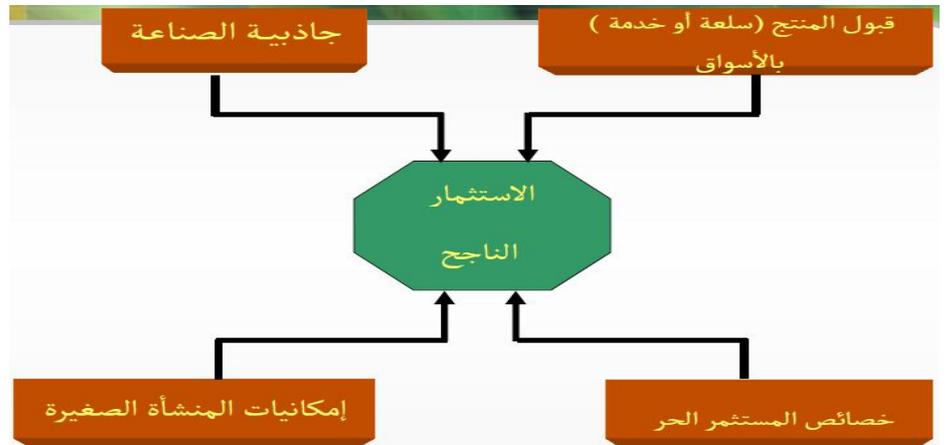
- يجب على المستثمر أن يقوم بتصميم السلعة / الخدمة التي سيتعامل بها لإشباع و تلبية حاجات عميل محدد.
- و هذا يتطلب مصداقية عالية و مهارات متفردة في الأنشطة و العمليات و المنتجات و التسويق .

مصدر الميزة التنافسية		التميز	التكلفة
مجال التميز	قطاع واسع	التميز	أقل تكلفة
	شريحة أو شرائح محدودة	التركيز	

٦) المهارات المحاسبية :

- يتمثل أحد أسباب فشل المشروعات الصغيرة في نقص النظام المناسب لإمسك الدفاتر .
- حيث يضمن وجود هذا النظام المحاسبي المناسب تزويد المنظمة بكافة المعلومات التي تحتاجها عن الماضي و الحاضر

- و تمثل هذه المعلومات في :حجم المبيعات ، دوران المخزون ، حسابات القبض ، الديون المدومة ، الربحية .. الخ
- (٧) **المهارات التسويقية** : إن تدفق المنتجات (السلع و الخدمات) بالشكل الذي يلبي حاجات و رغبات العملاء هاما بالنسبة لنجاح الأعمال و الاستثمارات . و تشمل **المهارة التسويقية** :-
 - القدرة على وضع المنتج في موقعه التنافسي بالسوق .
 - و التسعير الكفاء لوحدة المنتج .
 - صياغة الإستراتيجية الترويجية .
 - كما تشمل أيضا التخطيط التسويقي و بحوث السوق .
 - ولا يتوقع في ظل النظام الاقتصادية المعاصرة ، و العولمة ، إن يكون المستثمر جاهلا بأصول ووظائف التسويق .
 - حيث أن النظام الاقتصادي يقوم على المنافسة الحادة و التسويق مفتاح الرئيسي للنجاح .
- (٨) **تفويض السلطة** : يتوقف جزء كبير من نجاح المستثمر على قدرته على التخلص من الأعمال الروتينية اليومية ، و التركيز على النمط الاستراتيجي للقرار .
- ٤- **نموذج الاستثمار الناجح في الصناعات الصغيرة** : هناك أربعة جوانب رئيسية في نموذج الاستثمار الناجح و هي :
 - ١- قبول المنتج (سلعة / خدمة) في السوق .
 - ٢- جاذبية الصناعة .
 - ٣- إمكانيات الاستثمار الجديد .
 - ٤- خصائص المستثمر الحر .



- و يتبين لنا من هذا الشكل ما يلي :

- (١) أنه لكي يكون المستثمر ناجحاً ، فإن الأمر لا يتوقف على مجرد تمتعه بمجموعة من السمات و المواصفات بل هو **محصلة للجوانب الأربعة المشار إليها** .
- (٢) يشير الجانب الأول الخاص بقبول المنتج بالأسواق إلى أهمية و جود فجوة حقيقية بين الطلب و العرض ، بما يعنى وجود حاجة للمنافع المتحققة عن المنتج مما يسمح له بالاستمرار و النمو .
- (٣) أما الجانب الثاني و هو **جاذبية الصناعة** : فالمقصود بذلك وجود فرص متاحة للتكامل مع العناصر القائمة فعلا في الصناعة بما يحفز على عملية الاستثمار فيها .
- (٤) و يشير الجانب الثالث وهو **إمكانات الاستثمار الجديد** إلى مجموعة من العناصر المساعدة مثل :
 - أ- توافر البنية الأساسية للاستثمار .
 - ب- توافر إمكانيات الدخول و النمو بوجود حوافز ... الخ
- (٥) أما الجانب الرابع و الأخير فيقصد به تلك الشخصية ذات المواصفات السابق الإشارة إليها و التي تلتقط هذه الإشارات من سوق الاستثمار وتوافق بينها و تقبل المخاطر المحسوبة فيها .

٥- نموذج خطة التسويق للمشروعات الصغيرة :

<p>جوانب القوة فى عملى :</p> <p>١- _____</p> <p>٢- _____</p> <p>٣- _____</p> <p>٤- _____</p> <p>٥- _____</p>		<p>نموذج رقم (١) مجال العمل :</p> <p>Mission المهمة / الرؤية</p> <p>التاريخ: / /</p> <p>أ- قطاع الصناعة :</p> <p>١- التحديد الدقيق :</p> <p>٢- الصناعة الأم :</p> <p>٣- مجال العمل عموما :</p> <p>٤- القطاعات الأخرى الشبيهة تكنولوجيا :</p>																																																										
<p>د - رؤية مشروعى بإيجاز هى :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		<p>ب - حاجات العملاء التى يشبعها نشاطى :</p> <p>١- _____</p> <p>٢- _____</p> <p>٣- _____</p> <p>٤- _____</p> <p>٥- _____</p>																																																										
<p>نموذج رقم (٣) العميل :</p> <p>Research البحث</p> <p>التاريخ: / /</p>		<p>نموذج رقم (٢) مجال العمل</p> <p>INDUSTRY Trends مؤشرات الصناعة</p> <p>التاريخ: / /</p>																																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>الحالة</th> <th>المصادر المحتملة</th> <th>المعلومات المطلوبة</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>_____</td> <td>_____١</td> <td>أ- _____</td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____٢</td> <td>ب- _____</td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____٣</td> <td>ج- _____</td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____١</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____٢</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____٣</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____١</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____٢</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>_____٣</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		الحالة	المصادر المحتملة	المعلومات المطلوبة	_____	_____١	أ- _____	_____	_____٢	ب- _____	_____	_____٣	ج- _____		_____١	_____		_____٢			_____٣			_____١			_____٢			_____٣		<table border="1"> <thead> <tr> <th>وصف المؤشرات (الإتجاهات)</th> <th>الفرصة /</th> <th>الإستجابة المخططة</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>الرئيسية</td> <td>الخطر</td> <td></td> </tr> <tr> <td>أ - التحديد الدقيق :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ب - الصناعة الأم :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ج - مجال العمل عموما :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>د - أخرى :</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>_____١</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>_____٢</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>_____٣</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		وصف المؤشرات (الإتجاهات)	الفرصة /	الإستجابة المخططة	الرئيسية	الخطر		أ - التحديد الدقيق :			ب - الصناعة الأم :			ج - مجال العمل عموما :			د - أخرى :			_____١			_____٢			_____٣		
الحالة	المصادر المحتملة	المعلومات المطلوبة																																																										
_____	_____١	أ- _____																																																										
_____	_____٢	ب- _____																																																										
_____	_____٣	ج- _____																																																										
	_____١	_____																																																										
	_____٢																																																											
	_____٣																																																											
	_____١																																																											
	_____٢																																																											
	_____٣																																																											
وصف المؤشرات (الإتجاهات)	الفرصة /	الإستجابة المخططة																																																										
الرئيسية	الخطر																																																											
أ - التحديد الدقيق :																																																												
ب - الصناعة الأم :																																																												
ج - مجال العمل عموما :																																																												
د - أخرى :																																																												
_____١																																																												
_____٢																																																												
_____٣																																																												
<p>نموذج رقم (٥) العميل</p> <p>Opportunities الفرص</p> <p>التاريخ: / /</p>		<p>نموذج رقم (٤) العميل</p> <p>Profile صورة جانبية</p> <p>التاريخ: / /</p>																																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>المجموعة الرئيسية للعملاء</th> <th>الحاجات التى تم إشباعها</th> <th>الحاجات المنصلة</th> <th>السلوك ()</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		المجموعة الرئيسية للعملاء	الحاجات التى تم إشباعها	الحاجات المنصلة	السلوك ()					<table border="1"> <thead> <tr> <th>معلومات الصورة الجانبية</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>السن</td> </tr> <tr> <td>الحالة العائلية</td> </tr> <tr> <td>الدخل</td> </tr> <tr> <td>سن الأبناء</td> </tr> <tr> <td>إمتلاك / تأجير</td> </tr> <tr> <td>المسكن</td> </tr> <tr> <td>العمل</td> </tr> <tr> <td>التعليم</td> </tr> <tr> <td>أشياء محببة :</td> </tr> <tr> <td>الأماكن</td> </tr> <tr> <td>القراءة</td> </tr> <tr> <td>المشاهدة</td> </tr> </tbody> </table>		معلومات الصورة الجانبية	السن	الحالة العائلية	الدخل	سن الأبناء	إمتلاك / تأجير	المسكن	العمل	التعليم	أشياء محببة :	الأماكن	القراءة	المشاهدة																																				
المجموعة الرئيسية للعملاء	الحاجات التى تم إشباعها	الحاجات المنصلة	السلوك ()																																																									
معلومات الصورة الجانبية																																																												
السن																																																												
الحالة العائلية																																																												
الدخل																																																												
سن الأبناء																																																												
إمتلاك / تأجير																																																												
المسكن																																																												
العمل																																																												
التعليم																																																												
أشياء محببة :																																																												
الأماكن																																																												
القراءة																																																												
المشاهدة																																																												

نموذج رقم (٨) العميل				نموذج رقم (٩) العميل		
Target Market السوق المستهدف				Needs الحاجات		
التاريخ: / /				التاريخ: / /		
الحصة الموقوفة (%)	البيعات المستهدفة	السوق المحتمل	المجموعة المستهدفة	التصنيف	الحاجات	
				خدمات / منتجات مخططة		أ - مجموعة العملاء:
						ب - مجموعة العملاء:
						ج - مجموعة العملاء:
						د - مجموعة العملاء:
نموذج رقم (٩) المنافسة						
Competitors المنافسون						
التاريخ: / /						
أسماءه			موقعه		إسم المنافس	
نموذج رقم (١٠) المنافسة						
Strengths & Weaknesses القوة والضعف						
التاريخ: / /						

كتابة الملخص 😊 Mryooooooooom تنسيق وترتيب عيون سحاب،،