

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميلة

معهد العلوم والتكنولوجيا

تخصص: سنة ثالثة ليسانس هندسة الطرائق

أستاذ المقياس: د. دشه محمد علي

المحاضرة السابعة: الإبداع المقاوالاتي وإنشاء فكرة المشروع

تمهيد

يشكل إنشاء أو تطوير أي مشروع جديد تحديًا مثيرًا لأي رائد أعمال يسعى إلى تحقيق النجاح والاستدامة في عالم الأعمال في ظل الأوضاع الحالية المتقلبة للأسواق والمنافسة الشديدة، يتطلب إنشاء مشروع وجود فكرة واضحة ودراسة دقيقة للمشروع والبيئة المحيطة بما فيها السوق والعملاء والمنافسين، إضافة إلى تحليل العوامل الذاتية الخاصة بصاحب المشروع خصوصا ما تعلق بالجانب المالي والمعارف والخبرات التي يتوفر عليها صاحب المشروع، لذلك تعد عملية اختيار فكرة المشروع صعبة وليس بالأمر الهين كما يظن البعض، إذ يجب أن تكون الفكرة مبدعة من ناحية ومناسبة مع صاحب المشروع والبيئة المحيطة حتى تنجح.

أولا: الإبداع المقاوالاتي

يرى شومبيتر أن التطلع لخلق جديد هو كاف لتحفيز المقاوالاتي في منظمة الأعمال، بل أكثر من ذلك يرى المقاوالاتي نفسه أنه أولا وقبل كل شيء مبدع، نفس الفكرة ذهب إليها ميتشل (Mitchell) حيث يرى أن الإبداع والاختراع هما المصدر الأساسي لخلق الفرص الضائعة بل هما مركز روح المقاولة والمقاولة، وهو يقوم بنشاطه لا يقتنص الفرص فقط كذلك يقوم بخلق فرص جديدة، وهو يقوم لذلك لا يعبأ إن كانت الموارد اللازمة للقيام بعملية المقاولة متاحة أو غير متاحة (بوصافي ومريزق، 2014).

يوصف المقاوالاتي بأنه شخص يبحث عن الفرص ويكسبها قدرة جديدة وتغيرا في مردودها، وفي القيمة التي يرغب فيها المستهلك، كما أنه يسعى دائما للمساهمة في خلق قيمة في مجالات مختلفة جديدة، من خلال تحويل مادة ما إلى مصدر نافع، أو الجمع بين المصادر المتاحة بشكل جيد، وتتعدد مصادر الفرص المقاوالاتية، وهي كما يلي: (العاني وآخرون، 2014)

➤ **المصادر الفجائية:** وتشمل حدثا خارجيا مفاجئا غير متوقع، وقد تكون نجاحا أو فشلا ونادرا ما يعطي الفشل مؤشرات أو علامات على وجود فرصة ومع ذلك فإن المفاجأة تجلب بين ثناياها فرصة يمكن اكتشافها واستغلالها؛

➤ **المصادر التعارضية:** وهي الفرق بين الواقع كما هو في الحقيقة وبين الواقع كما يفترض أن يكون، ويحمل هذا التعارض في داخله فرصة مقاوالاتية مميزة يمكن استغلالها مثل التعارض بين الحقائق الاقتصادية المتعلقة بصناعة أو خدمة ما وبين توقعات المستهلكين، أو بين طرق ووسائل الإنتاج؛

➤ **مصدر الحاجة إلى طريقة أو أسلوب عمل جديد:** تعد الحاجة إلى وجود طريقة عمل جديدة مصدرا هاما من مصادر المقاوالاتية، ويظهر ذلك من خلال العمل أو أثناء انجاز المهمة، ويدور الحديث هنا عن الحاجة إلى طريقة أو أسلوب أو إجراءات جديدة لتنفيذ أو تطوير ما هو موجود، أو إعادة استخدام ما هو موجود من خلال معرفة تكنولوجيا جديدة؛

➤ **مصدر التغيير في هيكل الصناعة وبنيتها:** يتسم العصر الحديث بسرعة التغيرات سواء أكان ذلك على صعيد بنية الصناعة نفسها أو على صعيد التغيير في أذواق المستهلكين واحتياجاتهم، وأحيانا اتجاهاتهم نحو صناعة معينة، مما يتطلب من القائمين على هذه الصناعة سرعة الاستجابة والتكيف مع هذه التغيرات، لئلا تجد المنظمة نفسها خارج السوق؛

➤ **مصدر العوامل الديمغرافية:** أي التغيرات التي تحدث في المجتمع على صعيد السكان من حيث: العدد والعمر والعمالة ومستوى التعليم والدخل، لأن ذلك يؤثر بشكل واضح على توجهات المستهلكين نحو الشراء ونوعية وكمية المشتريات، فالاعتقاد أن هذه التحولات السكانية مستقرة يعتبر خاطئا لأن هذه التحولات تحدث ببطء ولا يمكن أن تحدث تحولات ديمغرافية جذرية سريعة؛

➤ **مصدر تبادل الإدراك والرؤيا:** تفرض عملية تبدل الإدراك على الأشخاص سلوكا معيناً، وبالتالي فإن هذا يوجد فرصة مقاولاتية، فهناك على سبيل المثال تغير واضح في إدراكات الناس وسلوكياتهم نحو قضايا السلامة العامة ودور المرأة؛

➤ **مصدر المعرفة الجديدة:** إن الفرص المقاولاتية التي تخلقها المعرفة من أشهر أنواع الفرص، فالمعرفة تمتد إلى المجالات: التعليمية والفنية والاجتماعية وغير ذلك، ولا يحدث هذا النوع من التجديد إلا بعد فترة انتظار طويلة.

وهناك بعض العوامل البيئية العامة التي تؤثر في إبداع الأفراد أو تقبلهم لأنشطة المقاولاتية مما ينعكس على إبداع المنظمات، ومن بين هذه العوامل ما يلي: (العاني وآخرون، 2014)

❖ **السمات العامة للمجتمع:** وهي الثقافة السائدة في المجتمع، والتي تبين ما إذا كان المجتمع يحافظ على الحالة القائمة، أو يدعم احترام السن أو الأقدمية، أو ما إذا كان المجتمع يميل إلى الذكورة القائمة على تأكيد الذات والتنافس؛

❖ **القاعدة المؤسسية للبحث والتطوير في المجتمع:** وتعلق بحالة البنية التحتية في المجتمع، بمعنى هل تساعد هذه البنية على إجراء البحوث اللازمة، وعلى استخلاص النتائج الصحيحة؟ وهل يعمل البعد المؤسسي على حماية حقوق المبتكرين؟

❖ **توافر أجراء الحرية في المجتمع:** والتي تساعد على إيجاد مجتمع منفتح، يمتلك مساحة واسعة من الحرية لإجراء البحوث والأنشطة العلمية والقيام بالمشروعات الجديدة التي تسهم في تقدم هذه المجتمعات؛

❖ **السياسات والقوانين والأنظمة:** التي تساعد على وجود ثقافة مقاولاتية في المجتمعات، نظرا لأهمية المقاولاتية في زيادة التوظيف والإبداع والنمو الاقتصادي، وتعتبر المجتمعات المبنية على أساس امتلاك إرادة مقاولاتية وإبداعية، خلافا لتلك التي تعتمد على امتلاك المصادر، أكثر قدرة على تحقيق الميزة التنافسية لهذه المجتمعات.

ثانيا: آليات إقامة مشاريع مقاولاتية

تتعدد الآليات المعتمدة لإقامة المشاريع المقاولاتية ويعتمد اختيار الأسلوب أو الآلية على مدى توفر فرصة مناسبة طموحة يمكن استغلالها وفق هذه الآلية وسيتم الإشارة فيما يلي لأهم الآليات المعتمدة في هذا الإطار: (العامري والغالي، 2008)

❖ **البدء بعمل جديد تماما (Starting New Business):** إن الكثير من المقاولين كانوا يعملون لدى الغير ولكنهم اقتنصوا فكرة نتيجة معاملتهم اليومية ووجود القدرة المقاولاتية لديهم فبدؤوا عملا جديدا لم يكن موجودا، كما توفر مهارات معينة ووجود فرصة سانحة يدفع لإنشاء عمل جديد؛

❖ **شراء عمل قائم (Buying Existing Business):** يقوم بعض أصحاب الأعمال الصغيرة بشراء أعمال موجودة قد تكون فاشلة ثم يعمل على إعادة بنائها وتنظيمها وجعلها أعمالا مربحة، إن القدرة على تشخيص عوامل الفشل في العمل ومن ثم إزالتها هو بحد ذاته قدرة استثنائية لدى البعض توفر لهم مجالاً للنجاح في الأماكن التي فشل فيها الآخرون؛

❖ **تغيير اختصاص العمل (Changing Business Field):** يمكن أن يقام المشروع المقاولاتي بديلا عن مشروع سابق لم يكتب له النجاح ليس نتيجة لقصور في القدرات الإدارية والتجربة بل نتيجة تغيرات خارجة عن إرادة صاحب المشروع، أو أحيانا يكون العمل الجديد قد اكتشف نتيجة التعامل اليومي في العمل الأول وأنه يمكن أن يكون أكثر ربحا؛

❖ **الشراكة مع الآخرين (Partner Ship):** قد يبدأ المشروع المقاولاتي بناء على شراكة مالية مع شخص آخر أو شراكة بأفكار وممتلكات مادية مثل استغلال بناية تعود لشخص آخر بطريقة يمكن أن تكون عملا جديدا وناجحا؛

❖ **الامتياز (Franchising):** يعتبر الامتياز من أهم صور الأعمال المقاولاتية، ويعرف الامتياز بأنه شراء حقوق تشغيل واستخدام اسم منظمة أعمال أخرى في أماكن غير دولتها الأم.

وبشكل عام فإن الأعمال المقاولاتية والمبادرات الفردية يمكن أن تكون: **(برني وفالته، 2010)**

➤ **أعمال ابتكارية بحتة:** حيث يقوم المبادر والمقاول المبدع بنقل الفكرة الجديدة في شكل منتج جديد، ويبنى عملا جديدا يسمح له بالدخول في عالم الأعمال، وهذا ما يتطلب قدرا كبيرا من الإبداع والقدرة على الرؤية الإستراتيجية بعيدة المدى، خاصة في وسط شديد المنافسة تنقلص فيه مساحة الفرص لصالح التهديدات، والأمثلة على هذا النوع من الأعمال الريادية كثيرة مثل ما قام به بيل غيتس مؤسس شركة ميكروسوفت؛

➤ **أعمال ابتكارية مطورة من أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة:** المقصود هنا المبادرين والمبدعين الذين يقومون بتأسيس أعمال مقاولاتية بناء على أفكار ومعلومات وتكنولوجيا متوفرة، حيث يقوم المبادر بتوظيف التكنولوجيا المطورة لأغراض تخصصية في أعمال ومجالات أخرى مختلفة، فبرامج أبحاث الفضاء الأمريكي شهد نقل وتطبيق للعديد من التكنولوجيات الفضائية في المجالات الخدمية مثل استخدام تقنيات الاستشعار عن بعد في المجالات المدنية؛

➤ **الملكية لأعمال ابتكارية:** يعتبر هذا الوضع أقل أنواع الإبداع أو المقاولاتية، حيث أن الشخص المبادر هنا يشتري أو يمتلك عملا أو مؤسسة قائمة بدون أية خطط يضعها لتغيير الوضع القائم، فالحاجة للإبداع والابتكار أقل في هذا الوضع ولكن الشخص في هذا الوضع يتحمل المخاطرة المالية والشخصية، ويعمل لكي يقتنص الفرصة قبل الآخرين رغم أن الظروف قد لا تشجعه على ذلك.

ثالثا: كيفية اختيار فكرة المشروع

هناك العديد من الدراسات الأوروبية التي تؤكد أهمية اختيار فكرة المشروع التجاري المناسبة؛ حيث تُشير دراسة أجراها باحثون في جامعة "هارفارد" الأمريكية عام 2019 إلى أن اختيار فكرة المشروع المناسبة يُعتبر العامل الأساسي في نجاح المشروع التجاري، وأن الشركات التي اختارت فكرة مشروع مناسبة حققت أداءً أفضل بكثير من الشركات التي لم تفعل ذلك؛

وفي الشأن نفسه أظهرت دراسة نُشرت في مجلة (**Journal of Business Venturing**) عام 2020 أن اختيار فكرة المشروع المناسبة يُؤثر بشكل كبير في قدرته على النمو والازدهار، وأثبتت أن الشركات التي اختارت فكرة مشروع مناسبة كانت أكثر قدرة على تحقيق النمو والازدهار على المدى الطويل.

وفي هذا الصدد هناك العديد من الخطوات المهمة لاختيار فكرة المشروع التجاري المناسبة، ويمكن تلخيصها كالتالي:

❖ **البحث والاستكشاف:** إحدى أهم الخطوات هي البحث والاستكشاف؛ حيث يجب عليك البحث عن أي فرص تجارية متاحة في السوق ومعرفة ما يحتاجه الناس بالضبط، عبر الإنترنت، أو عن طريق مقابلة الناس والتحدث معهم حول ما يفتقرون إليه في حياتهم اليومية، كما يُمكنك أيضًا البحث عن مشاريع تجارية ناجحة في مجالات معينة ومعرفة كيف يُمكنك تحسينها أو تعزيزها؛

❖ **الاهتمام بالميزة التنافسية:** عند اختيار فكرة مشروع تجاري لا بد أن تكون لديك القدرة الكاملة على تحديد ميزة تنافسية فريدة لمشروعك التجاري، تجعله مختلفًا عن الآخرين في السوق سواء المحلي أو العالمي، قد تكون هذه الميزة التنافسية شيئًا كالسعر أو الجودة أو الخدمة أو المنتج نفسه؛

❖ **الاهتمام بالجانب المالي:** من الضروري أن يكون الجانب المالي من فكرة المشروع التجاري الخاصة بك واضحًا وموثوقًا به؛ لذلك ينبغي تحديد تكاليف الإنتاج والتسويق والتوزيع والتشغيل وحساب الأرباح المتوقعة والنفقات، بالإضافة إلى ذلك تحديد ما إذا كانت فكرة المشروع توفر أرباحًا كافية لتعيش منها أم لا؛

❖ **التفكير في المستقبل:** من المهم جدًا التفكير في المستقبل وتحديد ما إذا كانت فكرة المشروع التجاري الخاصة بك قابلة للتوسع والتطوير؛ قد يعني هذا توسيع خط المنتجات إلى مناطق جديدة أو الأسواق الدولية، عندما تختار فكرة مشروع قابلة للتوسع فإنها تزيد من احتمالات النجاح في المستقبل؛

❖ **الاهتمام بالمهارات الشخصية:** كُن حريصًا تمامًا على أن تختار فكرة مشروع تجاري تتناسب مع اهتماماتك ومهاراتك الخاصة؛ حيث يجب أن تكون قادرًا على العمل بشكلٍ مستمر ومتواصل في هذا المجال؛ لذلك من المهم أن تختار فكرة مشروع تجاري تشعر بالراحة فيها وتتمتع بها، وهو ما يُمكنك من تحقيق المزيد من الأهداف في مشروعك ومن ثم تحقيق الأرباح؛

❖ **الاستماع للعملاء:** من المتطلبات الأخرى التي يجب التأكد منها هي الاستماع للعملاء ومعرفة ما يريدونه؛ إذ يُمكن أن تساعد الاستطلاعات والتحقيقات والدراسات في فهم احتياجات العملاء ومتطلباتهم وتوقعاتهم، وبلا شك يُمكنك استخدام هذه المعلومات لتحسين فكرة مشروعك وتكييفها بما يتناسب مع احتياجات العملاء؛

❖ **الاستعانة بالمستشارين والمرشدين:** دائمًا ما يُفضل الاستعانة بأحد المستشارين والمرشدين الذين يمتلكون خبرة كافية في مجال ريادة الأعمال، حيث يساعد هؤلاء في اختيار فكرة مشروع ناجحة وتحديد الخطوات التي يجب اتخاذها لتحقيق هذا الهدف؛

❖ **الاهتمام بالتحديات والعوائق:** من المهم أن تكون مستعدًا لمواجهة التحديات والعوائق التي يُمكن أن تواجهها في طريق النجاح، كذلك تستطيع التعامل مع المشكلات والأزمات والتعلم منها وتحسين فكرة مشروعك بشكلٍ مستمر.

في نهاية المطاف يجب عليك تحديد فكرة مشروع تجاري تتناسب مع مهاراتك واهتماماتك وتلبي احتياجات العملاء وتتسم بميزة تنافسية فريدة، بالإضافة إلى أنه ضروري أن تكون قادرًا على تحديد الجانب المالي للمشروع والتفكير في المستقبل والاستعانة بالمستشارين والمرشدين والاهتمام بالتحديات والعوائق التي يُمكن أن تواجهها في طريق النجاح.

رابعاً: العوامل المؤثرة على اختيار فكرة المشروع

يُعد اختيار فكرة مشروع صغير عملية مجهدّة كونها تحتاج إلى دراسة موسعة لطبيعة السوق ومدى الحاجة إلى منتج معين، وكيف ستستمر في تقديم هذا وتنجح وتحقق الأرباح، وربما يندرج كل ما سبق تحت مسمى خطة العمل، والتي تكمن أهميتها في وضع تصور مناسب للمشروع للمحافظة عليه، وتحفز على إتمامه وكلما كانت الإطلاع على المشروع أفضل كلما كان ذلك أفضل حتى تصبح أفضل من الآخرين، وقبل أن اختيار فكرة مشروع صغير معين يجب دراسة عوامل عديدة توضح لك هل أنت تسير في الطريق الصحيح أم لا؟ ويسلط رواد الأعمال الضوء على تلك العوامل في السطور التالية:

❖ **البيئة المحيطة:** ربما تكون الموارد الطبيعية هي أحد العوامل التي ستؤثر في قرار اختيار فكرة مشروعك، فقد تساعدك البيئة المحيطة في إنشاء مشروع له طبيعة معينة، مثل كونك قرب مكان ساحلي أو مكان صحراوي، فهذه البيئة قد تكون أحد عوامل

نجاحك إذا تم استغلالها بشكل جيد، ويتحتم عليك وضع خطة لاستغلال موقع المشروع بالشكل الأمثل، وتقديم منتجات إضافية تتناسب مع سلوك المستهلك في المنطقة المحيطة، وفي حالة عدم استطاعتك تقديم هذه المنتجات يجب عليك تغيير مكان المشروع؛

❖ **الموارد البشرية:** قد تكون الموارد البشرية التي يحتاج إليها المشروع هي أحد أسباب نجاحه أو فشله، فبعض المشروعات تحتاج إلى عمالة بشرية كثيفة للخروج بالمنتج، وبالتبعية يجب توفير أجور مجزية لهذا النوع من العمالة، ما يثقل المشروع في بدايته بتكاليف كبيرة، لذلك لا بد عند اختيار فكرة المشروع أن تدرس العمالة البشرية التي ستحتاجها وهل ستتمكن من توفير أجورها وتحقيق الربح في الوقت نفسه؛

❖ **التسهيلات الحكومية:** لا يخلو طريق إنشاء المشاريع الصغيرة من العقبات، وتُعد التسهيلات الحكومية إحدى هذه العقبات، لأن أي استثمار صغير في البداية يحتاج إلى الدعم الحكومي، سواء كان دعمًا ماليًا يتمثل في قروض، أو تسهيلات حكومية كالإعفاءات الضريبية أو الجمركية، لذا لكي تستطيع ضغط نفقات مشروعك عليك أن تضع فكرته وفق الإطار الذي تستطيع الحصول من خلاله على التسهيلات الحكومية؛

❖ **الصناعات القائمة:** المنافسة أمر مهم يجب النظر إليه عند البداية، خاصة في المنطقة المحيطة بمكان إنشاء المشروع، فيجب أن تختار فكرة لا تتشابه مع الصناعات أو المشاريع القائمة في محيطك بالفعل، لأنك ستعجز في بدايتك عن بناء علامتك التجارية بسرعة، فضلًا عن أن كثيرًا من المستهلكين سيفضلون المشروعات القائمة بالفعل للتعامل معها، ولكن قد يكون الحل هو أن تطور فكرتك أو تقدم منتجك بشكل مختلف حتى تميز نفسك عن الآخرين؛

❖ **زيادة الطلب على المنتج:** تمثل زيادة الطلب على منتجات مشروعك المفتاح لكسب الإيرادات والأرباح، ولكن زيادة الطلب يحكمه الكثير من العوامل السابقة، مثل البيئة المحيطة أو الصناعات القائمة، أو المنتجات التي تقدمها؛ لذلك يجب عليك تطوير المنتج، والبحث هو العملية المعتادة التي تستخدمها الشركات لتطوير أو تعزيز عروض المنتجات، كما يمكنك أن تلجأ إلى طرح تخفيضات على الأسعار أو تمنح عملاءك عينات مجانية لتجربتها قبل الشراء؛ حتى تصنع حالة من الطلب على منتجاتك، وبالطبع يجب عليك التكيف مع سلوك العميل وطرح ما يلي رغباته.

خامسًا: نصائح مهمة قبل اختيار فكرة المشروع

في عالم الأعمال ومن بين آلاف الأفكار التي تخطر بذهن الإنسان (بممتلك الدماغ البشري ما يقرب من 50000 خاطرة في اليوم)، فإننا مُلزمون باختيار فكرة قوية للتركيز عليها وهو ما يمكن أن يكون تحديًا حقيقيًا، فأعظم فرصة للنجاح في المشاريع المقاولاتية هي اختيار فكرة مبتكرة ومناسبة لتكون مشروعك القادم، الخطأ الأكثر شيوعًا الذي يرتكبه رواد الأعمال هو أنهم يبدؤون بأي فكرة يعتقدون أنها قد تحقق النجاح، ولكن هناك الكثير من الأمور التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار قبل أن تضع فكرتك حيز التنفيذ في السوق، فما هي أهم النصائح قبل اختيار فكرة مشروع لشركتك؟

1. **اختبر فكرتك:** اختبار فكرة المشروع، والتحقق من ملاءمتها يمكن أن يجنبك الكثير من المتاعب، تحقق أن الفكرة واقعية، ويمكن تطبيقها، واكتشف ما الصدى الذي تتركه لدى قطاع ضيق جدًا من العملاء، اسأل الخبراء والمحللين في الصناعة حول فكرتك قبل أن تطلقها للعامة؛

كشفت (جون كاربرو) الصحفي الذي استقصى قصة شركة (Theranos) كمراسل في صحيفة وول ستريت جورنال، وكان جزءًا لا يتجزأ من زوال الشركة من خلال تأليف كتابه الشهير "الدم الخبيث: أسرار وأكاذيب شركة في وادي السيليكون"،

أن ثيرانوس كانت تستخدم آلات اختبار الدم التقليدية، ولم يتم التحقق من صحة تكنولوجيا أجهزة اختبار الدم (Theranos) من طرف خبراء لإقناعهم بجدوى فكرتها قامت هولمز (صاحبة الشركة) بدعوة المستثمرين المحتملين إلى المختر، حتى يتمكنوا من اختبار دمائهم على جهاز (Theranos) وتم برمجة الجهاز لإظهار مؤشر تقدم بطيء بدلاً من إظهار رسالة الخطأ، وعندما لم تظهر النتائج على الفور، أرسلت هولمز المستثمرين إلى بلادهم ووعدت بمتابعة النتائج، بمجرد مغادرة المستثمرين أزال موظف عينة الدم من الجهاز ونقلها إلى محلل دم تجاري، ليختبر المستثمرون دمائهم من خلال الآلات نفسها المتوفرة في أي مختبر في البلاد ولم يكن لديهم أي فكرة أن الجهاز غير موجود أصلاً؛

2. كيف ترى فكرة مشروعك في المستقبل؟: هل وضعت تصورًا ذهنيًا لما سيكون عليه مشروعك بعد بضع سنوات؟ ربما 5 أو 10 سنوات من الآن، هل اختيار فكرة مشروعك ستكون مجدية وقابلة للحياة والازدهار؟ هل هي فكرة أصلية وتمتع بالمرونة الكافية للنمو والتكيف مع الوقت، هل تمتلك ميزة تنافسية أم ستدخل في السوق فقط لتتنافس مع مئات النسخ من فكرتك؟ من الضروري أن تتأكد من اختيار فكرة مشروع جيدة بما يكفي على المدى الطويل، وأنها قادرة على النمو والتطور لتمهد الطريق للمزيد من الأفكار الجديدة والمبتكرة، بعض المنتجات على سبيل المثال لا تصلح إلا لفكرة زمنية محدودة، تأكد أنك تنفق ميزانية المشروع على فكرة جديدة بالبقاء لفترة أطول، قم بإجراء أبحاث السوق لتستكشف جدوى الفكرة على المدى البعيد، وهل تنمو صناعتك أم أنها في حالة تراجع، وهل من المتوقع أن يستمر هذا النمو أم أن الشركة سيؤول حالها إلى ما آل إليه حال آلاف الشركات التي تُغلق أبوابها كل عام.

ووفقًا لـ (The Balance Small Business) فإن مدى قابلية النشاط التجاري على النمو والنجاح يقاس من خلال بقائه قيد الحياة على المدى الطويل وقدرته على الحفاظ على الربحية لفترة من الزمن، يمكن للنشاط التجاري البقاء على قيد الحياة عندما يكون قابلاً للتطبيق لأنه يستمر في تحقيق ربح سنوي عامًا بعد عام، وكلما طال مدة بقاء الشركة مربحة كانت نسبة قدرتها على الاستمرار أكبر؛

3. هل تلائم فكرة المشروع احتياجات السوق؟ يقولون مهما كنت جزيرًا ماهرًا لن تتمكن من بيع اللحم في قرية يسكنها النباتيون، قبل تنفيذ واختيار فكرة مشروع تأكد من أنك قد بذلت جهدك لتعرف إن كان هناك ما يكفي من الطلب على المنتج أو الخدمة في السوق فمن أكبر الأخطاء التي قد يرتكبها رواد الأعمال، المباشرة بتنفيذ فكرة منتج/خدمة، لا يوجد أحد من العملاء على استعداد للدفع لشرائه قبل إطلاق المشروع يجب أن تتأكد إن كنت ستحظى بقاعدة عملاء كافية لدعم بقاءك ونموك على المدى الطويل، وينبغي أن تتأكد من ملائمة المنتج لاحتياجات السوق، وقد حدد مارك أندرسن المؤسس المشارك لشركة أندرسون هورويتز لرأس المال الاستثماري في وادي السليكون، المصطلح في مدونته لعام 2007 على النحو التالي: "تعني ملائمة المنتج لاحتياجات السوق أن تكون في سوق جيدة مع منتج يمكنه أن يُرضي ذلك السوق"؛

ما هي المشكلة التي تحاول حلها في فكرة مشروعك؟ ومدى أهمية هذه المشكلة للسوق الذي تستهدفه؟ من المحتمل أن الناس لا يهتمون بهذه المشكلة إلى حد كبير، مما يعني أنها ليست مشكلة كبيرة بالنسبة لهم، وأن المستهلكين لن يحتاجوا إلى المنتج بشكل ملح ولن يكونوا حريصين على دفع ثمنه، فإذا كان المنتج يلي الطلب القوي في السوق فإنك بذلك تكون قد حققت المعادلة الصحيحة: المنتج الملائم للسوق الملائم؛

4. يجب أن تكون شغوفًا بالفكرة: يقول ستيف جوبز "عليك أن تكون متحمسًا للفكرة، أو للمشكلة التي أمامك، أو الخطأ الذي تريد أن تُصوّبه، إذا لم تكن شغوفًا بما فيه الكفاية منذ البداية، فلن تلتزم به أبدًا"

يعتقد الخبراء في عالم المال والأعمال أنك كلما كنت شغوفًا بفكرة مشروعك، كلما جنيت المزيد من النجاح والمال، ويُضرب المثل دومًا بأثرى وأنجح أصحاب الأعمال مثل: بيل غيتس، ستيف جوبز، وارن بافيت، مارك زوكربيرج.. إلخ، يكشف كارمين جالو صاحب كتاب "أسرار الابتكار لدى ستيف جوبز"، في مقال عن مبادئ النجاح السبعة لستيف جوبز، الذي يحدد سبعة عوامل رئيسية مسؤولة عن نجاح الرجل الأول في شركة أبل، مستندًا إلى مقابلات متعددة مع موظفي شركة أبل وستيف جوبز نفسه، يكشف أن جوبز يؤمن بقوة الشغف، وقال ذات مرة "الناس الذين لديهم شغفٌ يمكنهم تغيير العالم نحو الأفضل"؛

لا يكفي أن تسمع عن فكرة مشروع أو أن تكون هي الخيار الوحيد المتاح أمامك لكي تضعها قيد التنفيذ وتحقق بها النجاح المنشود ينبغي أن تكون متحمسًا للفكرة، وأن تتمكن من السهر لساعات طويلة كل ليلة للعمل عليها دون أن تشعر بالملل أو الندم، الشغف بالفكرة يمنحك المزيد من الدعم والمثابرة والانضباط لتحقيق النجاح والقدرة على الصمود والصبر في مواجهة العقبات والتحديات، من المهم أيضًا أن تتناسب فكرة النشاط التجاري مع مهاراتك وخبراتك وخلفيتك ما أمكنك ذلك، أو ألا تمنع أن تتعلم عنها دون صعوبة، فالاستفادة من المهارات والخبرة التي لديك قد تزيد من فرص نجاحك.

أخيرًا، عندما تدرك أن اختيار فكرة مشروع ما ستكون جيدة بما يكفي وتناسب مهاراتك وخبراتك، وأنت شغوف بها وأن هناك عملاء على استعداد للدفع مقابل منتج أو خدمة الفكرة، يجب أن تتذكر أن الفكرة هي مجرد خطوة أولى في طريق طويل وشاق من التنفيذ والعمل، وأن عليك أن تبدأ فورًا دون مزيد من التأجيل.