



رواد الأعمال

Entrepreneurs

KSA

العدد 204 / أكتوبر / 2026

3 إستراتيجيات
فعالة تخرج
شركتك من
حالة الركود

إدارة اشتراكات
الذكاء الاصطناعي..
مشروع آمن بعوائد
مضمونة

السعودية تعيد صياغة المستقبل..
من "إكزوبوت" إلى عرش الألعاب
والذكاء الاصطناعي

www.ROWADALAAAMAL.com



منقول
عبر
afaqb.co



REUGE
THE ART OF MECHANICAL MUSIC



MUSIC MACHINE

www.reuge.com

رواد الأعمال

Entrepreneurs KSA

مجلة شهرية تصدر من الرياض، تهتم بريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير العمل الحر، وتعزيز دور رواد الأعمال، ورفع مستوى الوعي التقني، والاقتصاد الرقمي والمعرفي.



SAWAHAL ALJAZEERA PUBLISHING COMPANY
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia.
Tel: +966 118102236 - +966 118106183
info@rowadalaamal.com



“

السعودية تستثمر في المستقبل

في مسار اقتصادي جديد يؤسس لمستقبل اقتصادي وصناعي في مجال سيارات المستقبل، ويمكن البلاد من الدخول في سباق المنافسة العالمي في صناعة السيارات الكهربائية، بعد أن أصبح إنتاج السيارات النظيفة اتجاهًا عالميًا.

وفي مسار متزامن، تسعى المملكة لتنفيذ إستراتيجية أعلنها صندوق الاستثمارات العامة في فترة تنفيذ تمتد خمس سنوات تنتقل بموجبها المملكة من «مرحلة النمو والتوسع السريع» إلى «مرحلة تحقيق القيمة المستدامة وتعظيم الأثر»؛ عبر بناء ست منظومات اقتصادية متكاملة تشمل نيوم، والطاقة النظيفة والمياه، والتطوير العمراني، والصناعات المتقدمة والابتكار، والصناعة والخدمات اللوجستية، والسياحة والترفيه.

ولتحقيق الأهداف المعلنة ضمن هذه الإستراتيجية، أطلق الصندوق شركة «توريد» لتمويل سلاسل الإمداد رقميًا، فيما تواصل شركة «هيوماين» توسيع شراكاتها العالمية في الذكاء الاصطناعي، إلى جانب استمرار مجموعة «سافي للألعاب الإلكترونية» في ترسيخ حضورها كأحد أكبر اللاعبين في صناعة الألعاب والرياضات الإلكترونية عالميًا.

ولا شك في أن كل هذه الإستراتيجيات والمشروعات، تمثل اتجاهات اقتصادية جديدة، تتعدى فكرة تأسيس الشركات الجديدة إلى تعزيز القيمة الاقتصادية لهذه الشركات والمشروعات وضمان استدامه وجودها ضمن منظومة اقتصادية مرتبطة ببعضها البعض؛ ما يتيح تحقيق شراكات متنوعة مع القطاعين الخاصين المحلي والدولي؛ وبالتالي ضمان حصول الاقتصاد السعودي على ميزات تمكنه من المنافسة عالميًا من خلال اقتصاد متنوع لا يعتمد كليًا على النفط.

الجوهرة بنت تركي العطيشان

”

تركزت استثمارات المملكة بعد إطلاق رؤية 2030، في الاقتصاد الرقمي والتقنيات المتقدمة والذكاء الاصطناعي؛ من أجل بناء اقتصاد مزدهر يستند على المعرفة. وقد شهدت السعودية استثمارات ضخمة في البنية التحتية التقنية والرقمية ومراكز البيانات والحوسبة السحابية، مع دعم كامل للشركات الناشئة في التقنيات المتقدمة والذكاء الاصطناعي وتشجيع الابتكارات الصناعية والريادية المعتمدة على الأتمتة في تواز مع تطوير الأمن السيبراني؛ بهدف مواكبة العالم في اقتصادات المستقبل.

وعلى الرغم من التغييرات الاقتصادية والتوترات التي شهدتها منطقة الشرق الأوسط، إلا أن المملكة اختارت إعادة ترتيب أولوياتها في مشروعات المستقبل، بدلًا من وقفها بسبب الظروف الاقتصادية أو تجميد الإنفاق على القطاعات الاقتصادية المرتبطة بمستقبلها الاقتصادي.

لقد تنوعت القطاعات التي شجعت الحكومة السعودية الشركات والأفراد ورواد الأعمال والمستثمرين الوطنيين والأجانب على الاستثمار فيها؛ حيث غطت هذه الاستثمارات جميع المجالات المرتبطة باقتصاد المستقبل في وجود إمكانات مادية متميزة وكوادر بشرية مؤهلة ومقومات تعمل المملكة على الاستفادة منها، والتحول من نقل التقنيات إلى توطيئها وإنتاجها في داخل المملكة.

وجاء الكشف عن أولى السيارات الكهربائية السعودية الصنع بالكامل تحت مسمى «إكزوبوت»، بفتي السيدان والدفع الرباعي، عن علامة «سير» الوطنية للسيارات، معضدًا لتلك الاتجاهات.

كذلك، تمثل «إكزوبوت» حدثًا تاريخيًا يدخل المملكة

كيف أكون قائدًا يعزز الثقة لدى موظفيه ويطلق طاقاتهم للابتكار؟

تبدأ القيادة بالامتنان من ملاحظة ما يقدمه الموظفون فعلاً، ثم التعبير عن التقدير بصورة صادقة ومحددة. ويمكن دمج الامتنان مع التغذية الراجعة، بحيث تبدأ ملاحظاتك بالإشارة إلى إنجاز أو سلوك إيجابي واضح، بدلاً من الاكتفاء بعبارات عامة؛ مثل «شكراً على عملك». كما يفضل أن يكون تقدير الجهود مقصوداً ومنتظماً من خلال تخصيص وقت لملاحظة مساهمات أعضاء الفريق وتأثيرها الإيجابي.

ويزداد أثر الامتنان عندما تختار الطريقة المناسبة للتعبير عنه؛ فقد يكون التقدير الخاص أكثر ملاءمة في بعض المواقف، بينما يكون الاعتراف بالجهود أمام الفريق أكثر تأثيراً في مواقف أخرى. كذلك، لا ينبغي إغفال قوة الملاحظات المكتوبة، التي يمكن أن تترك أثراً طويلاً لدى الموظف. وعندما يتوازن تصحيح الأخطاء مع تقدير نقاط القوة، تصبح القيادة بالامتنان وسيلة لبناء الثقة وتحسين الإنتاجية وتعزيز العلاقات الإيجابية وتشجيع الابتكار.

أريد استثمار الذكاء العاطفي لقيادة مساري المهني، فما السبيل إلى ذلك؟

يبدأ تطوير الذكاء العاطفي بتعزيز الوعي بالذات؛ أي القدرة على فهم مشاعرك ودوافعك والتعرف إلى تأثيرها في سلوكك وقراراتك، ثم تطوير مهارة إدارة الذات للحفاظ على الهدوء والمرونة في المواقف الضاغطة. ويساعد التدريب المستمر على الوعي الاجتماعي وإدارة العلاقات في تحسين التواصل، وفهم الآخرين، والتعامل مع الخلافات بصورة أكثر فاعلية.

ولا يتطلب الذكاء العاطفي امتلاك قدرات فطرية استثنائية؛ فهو مجموعة مهارات قابلة للتعليم والتحسين بالممارسة. ومن خلال مراقبة ردود أفعالك، وتأجيل الاستجابات الانفعالية، والتدريب على الاستماع والتواصل الحازم، يمكنك تحويل السلوكيات الإيجابية إلى عادات تساعدك على اتخاذ قرارات أفضل، وإدارة وقتك، والتكيف مع التغيير، وتحقيق أداء مهني أكثر استدامة.

كيف استخدم التأمل الذاتي بطريقة تساعدني على تحمل مسؤولية سلوكي وتحقيق تقدم حقيقي؟

يمكنك تطوير التأمل الذاتي من خلال تغيير نوعية الأسئلة التي تطرحها على نفسك؛ فبدلاً من الاكتفاء بأسئلة تصف وضعك الحالي، استخدم أسئلة تدفعك إلى الفعل وتحملك مسؤولية التغيير؛ مثل: «هل بذلت قصارى جهدي لوضع أهداف واضحة؟» أو «هل بذلت قصارى جهدي لإحراز تقدم نحو أهدافي؟» هذا الأسلوب يحوّل تركيزك من البحث عن الأسباب الخارجية إلى التفكير فيما يمكنك فعله بنفسك لتحسين أدائك وسلوكك.

ولتحقيق أفضل أداء طوال اليوم، اجعل مراجعتك الذاتية مرتبطة بسلوكيات محددة؛ مثل: السعادة، وإيجاد المعنى، والاندماج فيما تفعله، وبناء العلاقات الإيجابية، ووضع الأهداف والتقدم نحوها. كما أن السعادة لا ينبغي أن تكون مشروطة بتحقيق مكافآت خارجية كزيادة الدخل أو الحصول على وظيفة أفضل؛ فالإنجاز والسعادة مساران مستقلان، يمكنك تحقيق كل منهما من خلال التأمل الذاتي والأسئلة التي تقودك إلى الفعل.



بريد القراء

in	LINKEDIN.COM/COMPANY/ROWAD-AL-AAMAL
ig	INSTAGRAM.COM/ROWADALAAMAL
tw	TWITTER.COM/ROWADALAAMAL
sn	SNAPCHAT: ROWADALAAMAL
@	INFO@ROWADALAAMAL.COM
f	FACEBOOK.COM/ROWADALAAMALKSA



You can visit our website www.rowadalaamal.com

08

أمريكا والصين تفتحان حوارًا للذكاء الاصطناعي.. وخفض رسوم ب 30 مليار دولار

10

ولي العهد يدشن "إكزوبوت"..
أولى سيارات شركة "سير" الوطنية

12

السعودية تعيد صياغة المستقبل..
من «إكزوبوت» إلى عرش الألعاب والذكاء الاصطناعي

18

بثروة تتخطى مليار دولار..
جيمس داكومب أصغر ملياردير أوروبي بعمر 25 عامًا

22

لماذا يُعد الذكاء العاطفي مفتاح النجاح؟



الحد الأدنى لبطاقة الائتمان.. كيف يضاعف ديونك؟

26

32 طريقة تقديم المنتج
مفتاح نجاح المبيعات5 طرق لتحسين موقعك الإلكتروني
للبحث عبر الهاتف المحمول

38

السلامة تظل التحدي الأكبر..
"أسترا" يوسع قدرات "أوبن إيه آي"

42



إدارة اشتراكات الذكاء الاصطناعي.. مشروع آمن بعوائد مضمونة

52 سر الثقة في الحديث.. لماذا يمنحك التمهل قوة أكبر؟



54

سلوكيات تعيق نجاحك المهني

في كتاب "غير أسئلتك.. غير حياتك" 12 أداة عملية لتطوير التفكير والمهارات القيادية



56

كيف تشتري امتيازًا تجاريًا في ظل الركود؟

60



64 صناعة القيمة في ريادة الأعمال

الكتاب الاجانب

جوليا موند - ريت باور - د. كاي جرين - جيف بوس - جويل جارفينكل - دوغ ستيفنز - ماثيو تورن - راي هيجدون - يارو ستارك

الكتاب العرب

د. نبيل محمد شليبي - د. هاشم بن عبدالله النمر - د. محمد دليم القحطاني - مشاري الراجح - د. حنان عبدالله عفاوي - أ. حاتم سالم باناصر - د. خالد بن حسين العسيري - د. عبدالوهاب غنيم - نواف بن عبد العزيز آل الشيخ - م. عمر السحيم - د. عبد الله بن إبراهيم السلطان - د. عزت ضياء الدين - عبد الرحمن المرشد - عبدالله أحمد عسيري - د. سويلم جودة

Entrepreneurs

رواد الأعمال KSA

مجلة شهرية تصدر من الرياض، تهتم بريادة الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتطوير العمل الحر، وتعزيز دور رواد الأعمال، ورفع مستوى الوعي التقني، والاقتصاد الرقمي والمعرفي.

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير
الجوهرة بنت تركي العطيشانالمدير التنفيذي
رولا عبدالله العودهمدير التحرير
محمد علوانيتصميم وإخراج فني
مروة حسين

التسويق والمبيعات

شركة سواحل الجزيرة الإعلامية

مدير العلاقات العامة
خالد القحطانيإدارة الإعلان والتسويق
إيمان إبراهيم

التسويق والمبيعات

ابراهيم الغنام

رقم الجوال: +966550982194

المملكة العربية السعودية

الرياض: 11691 ص.ب.: 85332

هاتف: 0966118102236

وكيل التوزيع: الوطنية للتوزيع

الاشتراكات السنوية

داخل السعودية 450 ريال جميع البلدان الأخرى 150 ريال

يرجى إرسال كل طلبات الاشتراكات على العنوان التالي:

ص.ب.: 85332 الرياض 11691 المملكة العربية السعودية

الرئيس: aljawhara@ep-mena.com

التحرير: press@sawahl.com

هاتف: +966118102236 - واتس آب: +966538227277

"رواد الأعمال" علامة تجارية مسجلة لوكالة سواحل الجزيرة للنشر. جميع الحقوق محفوظة لا يحق نسخ أو نقل أي جزء من هذه المجلة بأي صورة أو بأي وسيلة دون الحصول على إذن كتابي من الناشر. مجلة "رواد الأعمال" مصادرها موثوقة بها وتتحقق من البيانات قدر الإمكان؛ لكننا نبيه القراء الذين يستخدمون المعلومات الواردة في المجلة كمرجعية أن يفعلوا ذلك على مسؤوليتهم الشخصية. تحتوي كل فرص الأعمال أو الاستثمار بطبيعتها على مخاطر معينة؛ لذا من المقترح أن يقوم راغبو الاستثمار باستشارة محاميهم أو المستشارين الماليين. تنشر "رواد الأعمال" على أساس أن الناشر لا يقدم خدمات قانونية أو نواحي مالية برالغم من اعتقادنا أن الأفراد والشركات المذكورة بالمجلة بسمعة طيبة؛ إلا أن الناشر وموظفيه ومساعديه لا يتحملون أي مسؤولية من أي نوع عن أنشطة هؤلاء الأشخاص والشركات.

أمريكا والصين تفتحان حوارًا للذكاء الاصطناعي.. وخفض رسوم بـ30 مليار دولار



◀ اتفقت الولايات المتحدة والصين على خفض الرسوم الجمركية المفروضة على سلع بقيمة 30 مليار دولار. وإطلاق حوار حول الذكاء الاصطناعي، في أعقاب زيارة الرئيس الصيني شي جين بينج إلى واشنطن، وفق ما أعلنته الدولتان. ▶



نوفمبر. ما أتاح مزيدًا من الوقت للعمل على اتفاق تجاري أكبر محتمل، وفقًا لوزير الخزانة الأمريكي سكوت بيسنت.

واختتمت القمة التي جمعت شي والرئيس الأمريكي دونالد ترامب واستمرت 3 أيام يوم الجمعة. وسط تركيز أكبر على الدبلوماسية الشخصية بين الزعيمين بدلًا من الإعلان عن اختراقات كبيرة على صعيد الملفات الخلافية.

ووصل شي إلى بكين، أمس السبت، وفقًا لوكالة أنباء الصين الجديدة «شينخوا».

حوار حول الذكاء الاصطناعي

واتفقت الولايات المتحدة والصين على إجراء حوار بشأن مخاطر الذكاء الاصطناعي وفوائده، على أن تعقد الجولة المقبلة من المحادثات في نوفمبر.

إضافة إلى إنشاء قناة اتصال للتعامل مع الحوادث المرتبطة بالذكاء الاصطناعي، وفقًا لوزارة الخارجية الصينية والبيت الأبيض.

في حين تشمل التخفيضات سلعة غير حساسة بقيمة 30 مليار دولار في كل اتجاه. بحسب بيان للبيت الأبيض، بما في ذلك صادرات أمريكية مثل: المنتجات الزراعية والأخشاب ومستحضرات التجميل، وواردات أمريكية من الصين تشمل الأجهزة المنزلية الصغيرة والألعاب والزخارف.

بينما قال البيت الأبيض إن البلدين توصلا إلى توافق بشأن توصيات. لمنح معاملة جمركية أكثر تفضيلاً لسلع غير حساسة بقيمة 30 مليار دولار في كل اتجاه.

مجلس للتجارة

كما اتفق الجانبان على إنشاء مجلس للتجارة، وتمديد نتائج المحادثات السابقة التي عقدت في كوالالمبور. وفقًا لوزارة الخارجية الصينية.

فيما يأتي الاتفاق بعد قرار أكبر اقتصاديين في العالم تمديد الهدنة التجارية القائمة لمدة شهرين. بعدما كان مقرراً أن تنتهي في 10

وقال البيت الأبيض إن الزعيمين اتفقا على استخدام مصطلح «الذكاء الفائق» بدلًا من «الذكاء الاصطناعي».

وفي بيان منفصل، قالت وزارة الخارجية الصينية إن بكين تقدّر استخدام واشنطن للمصطلح الجديد.

وأضافت الوزارة أن تطور تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي يستلزم من البلدين تعزيز التبادلات والعمل على التوصل إلى توافق يتناسب مع التطورات الجديدة في هذا المجال.

تعاون في القمم

واتفق البلدان أيضًا على دعم كل منهما الآخر. في استضافة اجتماعات قادة منتدى التعاون الاقتصادي لدول آسيا والمحيط الهادئ «أبيك». وقمة مجموعة العشرين، مع تخطيط الزعيمين لحضور الاجتماعات التي تستضيفها الدولة الأخرى.

كما من المقرر أن يشارك شي وترامب في الاجتماعات التي تستضيفها كل من الصين والولايات المتحدة. ضمن استمرار التواصل بين البلدين بعد القمة الأخيرة.

ملفات السياسة الخارجية

وفيما يتعلق بالسياسة الخارجية. اتفق الزعيمان على ضرورة وفاء إيران بالتزامها بعدم تطوير أسلحة نووية.

كذلك اتفقا على أنه لا ينبغي لأي دولة أو كيان. فرض رسوم عبور على الممرات المائية الدولية، وفقًا لما أعلنته الدولتان.

وقال وزير الخارجية الصيني وانج يي إن الزيارة «التاريخية». عززت العلاقات البناءة والمستقرة بين الصين والولايات المتحدة. وحافظت على الاستقرار العام للعلاقات الثنائية وفتحت فصلاً جديداً في العلاقات بين البلدين. وأضاف أن الزيارة سيكون لها تأثير بعيد المدى في السلام والتنمية بالعالم.

وتأتي التفاهات الجديدة في وقت يسعى فيه أكبر اقتصادين في العالم إلى إدارة الخلافات التجارية. والتكنولوجية بينهما.

وذلك مع استمرار الهدنة التجارية التي تم تمديدتها لشهرين. وإطلاق مسار جديد للحوار بشأن الذكاء الاصطناعي.

ولي العهد يدشن «إكزوبوت».. أولى سيارات شركة «سير» الوطنية

◀ دشن صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان؛ ولي العهد رئيس مجلس الوزراء. رئيس مجلس إدارة صندوق الاستثمارات العامة، أولى سيارات شركة «سير» الوطنية تحت اسم «إكزوبوت».



وذلك في خطوة محورية تجسد توجه المملكة نحو بناء منظومة صناعية متكاملة. وتأسيس قاعدة محلية لصناعة السيارات.

وفي هذا الصدد، أكد سمو ولي العهد، وفق ما أوردته وكالة الأنباء السعودية «واس»، أن إطلاق السيارة المبتكرة يشكل محطة مفصلية في مسار تأسيس قطاع صناعي مستدام. يسهم في تعزيز النمو الاقتصادي عبر جذب الاستثمارات النوعية.

إضافة إلى تأهيل الكوادر الوطنية، وتمكين القطاع الخاص. بما يرسخ مكانة المملكة كمركز إقليمي ودولي رائد في هذا القطاع الحيوي.

بينما تأتي «إكزوبوت» بفئتي «السيدان» و«الدفع الرباعي» كأول طرازات الشركة المعتمدة ضمن أسطول متكامل يضم سبعة إصدارات.

في حين تعتزم «سير» طرحها تباعاً خلال السنوات الخمس المقبلة. لتغطي أحجاماً متنوعة وخيارات دفع متعددة تلبي تطلعات الأسواق الوطنية والإقليمية.

«إكزوبوت» أولى منتجات «سير»
بينما تم تصميم وهندسة سيارات «إكزوبوت»

داخل المملكة العربية السعودية. عبر استلهاهم عناصر أصيلة من البيئة والثقافة الوطنية. مع الالتزام بأعلى المعايير العالمية في مجالات الهندسة والتصنيع.

كما من المقرر إنتاج مختلف فئات أسطول «سير» في المجمع الصناعي للشركة. الواقع ضمن مجمع الملك سلمان لصناعة السيارات بمدينة الملك عبد الله الاقتصادية.

علاوة على ذلك تتوقع شركة «سير» أن تسهم مبادراتها الإنتاجية بأكثر من 30 مليار ريال. في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة. إلى جانب تعزيز الميزان التجاري بنحو 80 مليار ريال.

فضلاً عن توفير آلاف الفرص الوظيفية المباشرة وغير المباشرة بحلول عام 2034.

كذلك يندرج إطلاق نموذج «إكزوبوت» ضمن إستراتيجية صندوق الاستثمارات العامة. الهادفة إلى توطيد صناعة السيارات وبناء منظومة تنافسية متكاملة.

وهو ما يعزز دور القطاع الخاص، ويستقطب الاستثمارات الأجنبية، ويرتقي بالقدرات الصناعية والتكنولوجية للمملكة على الصعيدين الإقليمي والدولي.

أثر اقتصادي مستهدف

تأسست شركة «سير» عام 2022 بمبادرة من صندوق الاستثمارات العامة كأول علامة تجارية سعودية متخصصة في صناعة السيارات.

بهدف إرساء دعائم منظومة صناعية وطنية متكاملة، وزيادة مساهمة القطاعات غير النفطية في تنويع القاعدة الاقتصادية للمملكة.

بينما يمثل إطلاق سيارة «إكزوبوت» علامة فارقة في مسار تطوير صناعة السيارات المحلية.

حيث تعتزم الشركة توسيع محفظة منتجاتها خلال السنوات المقبلة. مع ربط عمليات التصنيع بالارتقاء بالقدرات الوطنية، وتوطين سلاسل الإمداد، وتنشيط الاستثمارات المصاحبة للقطاع.

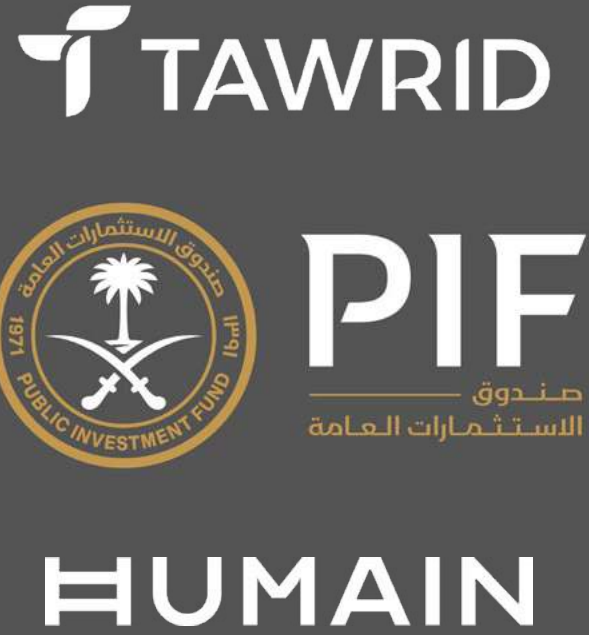
ويؤكد خط الإنتاج الجديد التزام «سير» بتطوير مركباتها داخل المملكة وفق أعلى المعايير. وهو ما ينسجم مع الرؤية الإستراتيجية لتشجيع بيئة تصنيعية مستدامة تغطي كل مراحل الإنتاج. وتسهم في تعزيز النمو الاقتصادي، وترسيخ مكانة المملكة كمركز صناعي واعد بالمنطقة.



السعودية تعيد صياغة المستقبل..

من "إكزوبوت" إلى عرش الألعاب والذكاء الاصطناعي

◀ تخوض السعودية تجربة نادرة في مسار الاقتصادات الناشئة؛ إذ لا تكتفي بمواكبة قطاعات المستقبل فقط، بل تسعى أيضًا إلى ابتكارها عبر جبهات متعددة، تمتد من مصانع السيارات الكهربائية إلى استوديوهات الألعاب الإلكترونية، ومن منصات تمويل سلاسل الإمداد إلى مراكز بيانات الذكاء الاصطناعي العملاقة. ▶



علاوة على ذلك، يتزامن هذا الزخم التقني مع مشهد إقليمي بالغ التعقيد شهد تصاعداً في التوترات وتحديات للملاحة في البحر الأحمر

ورغم ذلك لم تسجل المشروعات السعودية أي تباطؤ، بل جاء توقيع «اتفاقية مكة للدفاع المشترك» مع تركيا وباكستان ليمنح الرياض طبقة إضافية من الردع الأمني، موفرًا مظلة استقرار تسمح لمسارات التنويع الاقتصادي بالاستمرار دون انقطاع، وفق ما أوردته وكالة الأنباء السعودية «واس».

المشروعات التنموية المتطورة

وحتى تواصل مشروعاتها المستقبلية، اتجهت المملكة إلى إعادة ترتيب أولوياتها بمعيار الكلفة والعائد بدلاً من وقفها بالكامل؛ حيث تبرز المبادرات الأربع في السيارات الكهربائية والألعاب الإلكترونية وسلاسل الإمداد والذكاء الاصطناعي كاختبارات ميدانية متزامنة لمسار المملكة المستقبلي؛ إذ تكشف المعطيات عن نمط سعودي يركز على مواجهة التحديات الجيوسياسية والمالية بمزيد من المشروعات التنموية المتطورة لا بالتراجع عنها.

وما يميز هذا المسعى ليس اتساع رقعته القطاعية فحسب، بل الإصرار أيضًا على مواصلته وسط بيئة إقليمية ودولية شديدة الاضطراب؛ ما يطرح تساؤلاً جوهرياً عن مصادر هذه القدرة السعودية على المضي قدماً رغم العواصف المحيطة بها.

أول سيارة كهربائية سعودية

وفي هذا الصدد، كشفت المملكة عن أول سيارة كهربائية سعودية الصنع بالكامل عبر علامة «سير»، بينما أطلق صندوق الاستثمارات العامة شركة «توريد»؛ بوصفها ذراعاً رقمية لتمويل سلاسل الإمداد؛ فيما واصلت شركة «هيوماين» توسيع شراكاتها العالمية في الذكاء الاصطناعي والاستعداد لإطلاق صندوق استثماري يتجاوز 10 مليارات دولار، إلى جانب ترسيخ «مجموعة سافي» مكانتها عالمياً في قطاع الألعاب والرياضات الإلكترونية.

ويأتي هذا التزامن اللافت تنفيذاً لإستراتيجية الصندوق للفترة 2026-2030 التي تستهدف بناء ست منظومات اقتصادية متكاملة تحت مظلة واحدة، بحسب المستند الرسمي المنشور على موقع الصندوق.

إنجازات صناعية وإستراتيجية استثمارية

وفي إطار هذا التحول الميداني، شهدت مدينة الملك عبد الله الاقتصادية لحظة فارقة في مسار الصناعة الوطنية، إذ أشرف ولي العهد الأمير محمد بن سلمان؛ رئيس مجلس الوزراء؛ رئيس مجلس إدارة صندوق الاستثمارات العامة، على الكشف الرسمي عن أولى السيارات الكهربائية السعودية الصنع بالكامل «إكزوبوت» بفتي السيدان والدفع الرباعي عبر علامة «سير» بحسب ما نقلته وكالة الأنباء السعودية «واس».

من جانبه، أعلن صندوق الاستثمارات العامة إطلاق شركة «توريد» لتمويل سلاسل الإمداد رقميًا، بالتزامن مع توسيع شركة «هيوماين» لشراكاتها العالمية في الذكاء الاصطناعي، ومواصلة «مجموعة سافي» للألعاب الإلكترونية ترسيخ حضورها الدولي؛ لتتكامل هذه الخطوات المتوازنة ضمن رؤية صناعية وتقنية شاملة.

ست منظومات اقتصادية متكاملة

وتندرج هذه التحركات المتزامنة ضمن مرحلة جديدة من إستراتيجية صندوق الاستثمارات العامة للفترة 2026-2030 برئاسة ولي العهد؛ والتي تنتقل بموجها المملكة من

مرحلة النمو والتوسع السريع إلى مرحلة تحقيق القيمة المستدامة وتعظيم الأثر؛ عبر بناء ست منظومات اقتصادية متكاملة تشمل نيوم، والطاقة النظيفة، والتطوير العمراني، والصناعات المتقدمة، والخدمات اللوجستية، والسياحة والترفيه.

تعظيم القيمة الاستثمارية للمشروعات

تمثل هذه المرحلة- وفق تقارير اقتصادية متعددة- منعطفًا حاسمًا في فلسفة عمل صندوق الاستثمارات العامة؛ إذ لم يعد الهدف يقتصر على تأسيس أصول وشركات جديدة فحسب، وإنما تعظيم قيمتها الاستثمارية وربطها ضمن منظومات متكاملة؛ ما يفتح آفاقًا واسعة أمام شراكات إستراتيجية مع القطاع الخاص المحلي والدولي كشريك تشغيلي ومورد رئيس.

وفي هذا الإطار، تأتي مشروعات السيارات الكهربائية والألعاب الإلكترونية وتمويل سلاسل الإمداد والذكاء الاصطناعي كترجمة عملية لهذا التوجه التنموي؛ حيث يستهدف كل منها قطاعًا حيويًا يُتوقع أن يشكل ركيزة أساسية للاقتصاد العالمي خلال العقد المقبل؛ بما يعزز تنويع مصادر الدخل الوطني ويقلل الاعتماد على النفط، تماشيًا مع مستهدفات رؤية 2030.

بناء بنية تحتية تمويلية وتقنية

وبالإضافة إلى ذلك، تسعى المملكة من خلال هذا التوسع النوعي إلى ترسيخ موقعها كمحرك رئيس للصناعات المتقدمة في المنطقة؛ عن طريق بناء بنية تحتية تمويلية وتقنية متكاملة تدعم تنافسية القطاعات الواعدة، وتستقطب رؤوس الأموال الأجنبية لتوطيد المعرفة والتكنولوجيا داخل السوق المحلية.

توطيد صناعة السيارات الكهربائية

تأسست شركة «سير» عام 2022 كمشروع مشترك بين صندوق الاستثمارات العامة وشركة «فوكسكون» التايوانية العملاقة؛ بهدف إنشاء أول علامة تجارية سعودية متكاملة لصناعة السيارات تشمل التصميم والهندسة والتصنيع وخدمات ما بعد البيع، وليس مجرد تجميع مركبات مستوردة، بحسب ما أوردته منصة «الطاقة» المتخصصة.

طرح سبعة طرازات مختلفة

وفي هذا الصدد، كشفت الشركة عن «إكزوبوت» كأول طرازاتها الإنتاجية داخل مجمعها الصناعي بمدينة الملك عبد الله

الاقتصادية، على أن يبدأ الإنتاج الفعلي خلال الربع الأخير من عام 2026، ضمن خطة أوسع لطرح سبعة طرازات مختلفة بحلول عام 2030، تشمل سيارات هجينة وأخرى بمحركات احتراق داخلي، بحسب منصة «سولارابيك».

ومن جانب آخر، سبق هذا الكشف توقيع الشركة خلال منتدى صندوق الاستثمارات العامة والقطاع الخاص في فبراير 2026 على 16 اتفاقية تجارية تتجاوز قيمتها 3.7 مليار ريال لتوريد مكونات صناعية، استكمالًا لاتفاقيات سابقة بقيمة 5.5 مليار ريال؛ حيث تستهدف «سير» التوسع إقليميًا بدءًا من عام 2028، رغم تحديات المنافسة الصينية التي أشار إليها تقرير لوكالة «رويترز».

الألعاب الإلكترونية

تبنّت «مجموعة سافي» للألعاب الإلكترونية، منذ تأسيسها في نوفمبر 2021 -كذراع استثمارية تابعة لصندوق الاستثمارات العامة- هدفًا معلنًا يتمثل في جعل المملكة المركز العالمي الأول لقطاع الألعاب والرياضات الإلكترونية بحلول عام 2030، بحسب تصريحات سابقة لولي العهد الأمير محمد بن سلمان؛ رئيس مجلس إدارة المجموعة.

وفي هذا الصدد، خصص الصندوق 142 مليار ريال موزعة على أربعة برامج استثمارية تشمل الاستحواذ على ناشر عالمي كبير، وشراء حصص في شركات رائدة وناشئة، بحسب منصة «ومضة»؛ حيث ضمت محفظة «سافي» لاحقًا كيانات عالمية مثل «إي إس إل فاست» و«سكوبلي»، إضافة إلى قسم الألعاب في شركة «نيانتك» المطوّرة للعبة «بوكيمون جو».

وتستند هذه الاستثمارات المليارية إلى معطيات سوقية واعدة؛ إذ تتجاوز قيمة صناعة الألعاب عالميًا 200 مليار دولار مع توقعات بزيادتها إلى 300 مليار دولار بحلول 2028، فيما يقدر عدد اللاعبين في السعودية بنحو 21 مليون لاعب يمثلون 58 % من السكان، وفق تقديرات شركة «نيكو بارتنرز» الأبحاثية.

حلول رقمية لتمويل سلاسل الإمداد

أعلن صندوق الاستثمارات العامة إطلاق شركة «توريد للحلول التمويلية»، وهي منصة رقمية متخصصة في تقديم منتجات تمويل سلاسل الإمداد للشركات العاملة في السوق السعودية، بحسب ما أوردته «واس»؛ حيث حصلت الشركة على تصريح من البنك المركزي السعودي «ساما» لبدء عملياتها

ضمن البيئة التجريبية التنظيمية.

وأشار الصندوق إلى أن تأسيس «توريد» يمثل تطورًا طبيعيًا لجهوده في دعم سلاسل الإمداد المحلية وزيادة الفرص أمام الموردين لتطوير قدراتهم التشغيلية؛ حيث باشرت الشركة أنشطتها فعليًا بتوقيع اتفاقيات ملزمة مع بنوك محلية وكيانات كبرى مثل بنك الخليج الدولي، والبنك الأهلي السعودي، ومجموعة «روشن»، و«نسما وشركاهم».

وفي هذا الجانب، أكد سلطان آل الشيخ؛ مدير قطاع المؤسسات المالية في الصندوق، أن منصة «توريد» ستسهم في تعزيز مرونة سلاسل التوريد عبر تحسين وصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى التمويل وإدارة سيولتها النقدية بكفاءة؛ بما يشكل عمادًا تنمويًا ضمن المنظومات الاقتصادية لإستراتيجية الصندوق الممتدة حتى عام 2030.

«هيوماين».. المظلة السعودية لتقنيات الذكاء الاصطناعي

أنشأ صندوق الاستثمارات العامة شركة «هيوماين» لتطوير وإدارة حلول الذكاء الاصطناعي والاستثمار في بنية القطاع؛



Leaders

Leaders, launched in October 2017, is a monthly magazine offering a carefully crafted blend of politics, economics, business trends, market intelligence, professional development, science and technology, arts and culture, travel and lifestyle.



SAWAHAL ALJAZEERA PUBLISHING COMPANY
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia.
Tel: +966 550060208 - +966 508007280
info@leaders-mena.com

الاصطناعي، بالتوازي مع دور قطاع الألعاب الإلكترونية في جذب الكفاءات والشركات التقنية الشابة إلى المملكة.

وينظر المحللون في المؤسسات الاستشارية؛ مثل: «كانتان جيمز» إلى هذا التوجه بوصفه خطوة إستراتيجية متكاملة؛ تؤمن للمملكة موقعاً متقدماً في سباق إعادة تشكيل الاقتصاد العالمي، عبر اقتناص الفرص الاستثمارية والتقنية المجدية قبل اشتداد المنافسة الدولية في قطاعات المستقبل.

الدخول المبكر للقطاعات العالمية عالية النمو عبر عقد شراكات مع كبار الفاعلين الدوليين؛ بما يضمن توطيد التقنية ونقل المعرفة دون الاكتفاء بالدور الاستثماري المالي البحت.

وتعمل هذه المسارات على دعم بعضها البعض داخل منظومات الصندوق؛ إذ تتيح «توريد» السيولة للموردين الداعمين لمصانع «سير»، بينما تمد «هيوماين» قطاعات الصناعة والخدمات بأدوات الذكاء

حيث شملت نطاقات عملها تطوير النموذج اللغوي العربي «علام»، وإدارة مراكز البيانات والحوسبة السحابية من الجيل الحديث، وفق ما جاء في البيان الرسمي للشركة.

وفي هذا الإطار، تسارعت التحركات الإستراتيجية لـ «هيوماين» عبر إبرام شراكات مع عمالقة التقنية، مثل: «إنفيديا»، و«أمازون»، و«إيه إم دي»، و«مايكروسوفت»، إلى جانب استثمار 3 مليارات دولار في شركة «إكس إيه آي» المملوكة لإيلون ماسك، والتي تحولت لاحقاً إلى حصة في «سبيس إكس» عقب اندماج الكيانين، بحسب تحليل لمنصة «Vision2030.ai».

صندوق عالمي لرأس المال الجريء

وأعلن طارق أمين؛ الرئيس التنفيذي لـ «هيوماين»، عن تجهيز صندوق عالمي لرأس المال الجريء يتجاوز حجمه 10 مليارات دولار، بالتزامن مع إطلاق أجهزة «HUMAIN AI PC» ونظام التشغيل السيادي «HUMAIN OS» خلال مؤتمر «ليب»، استهدفاً لنشر مليون جهاز مدعوم بالذكاء الاصطناعي بحلول عام 2030.

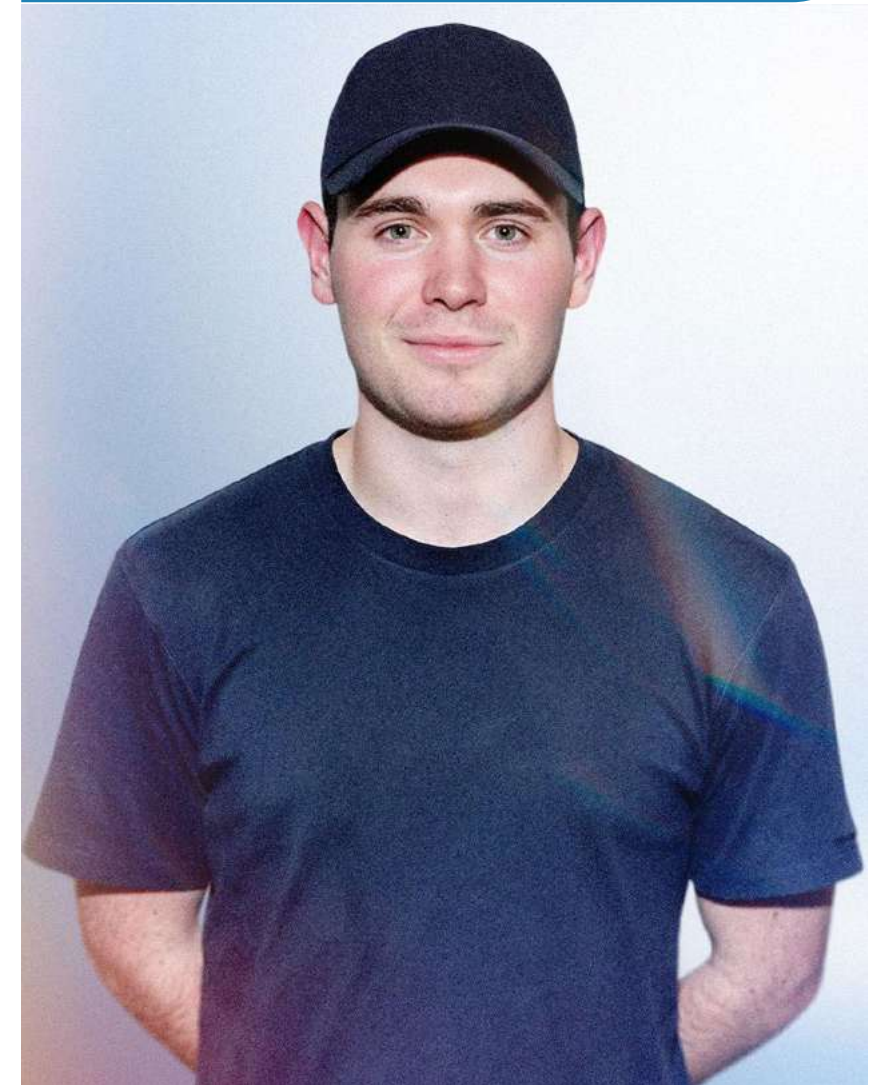
صناعة اقتصاد المستقبل

تكشف قراءة المشروعات السعودية المتزامنة في السيارات الكهربائية، والألعاب الإلكترونية، وسلاسل الإمداد، والذكاء الاصطناعي عن منهجية موحدة تعتمد



بثروة تتخطى مليار دولار.. جيمس داكومب أصغر ملياردير أوروبي بعمر 25 عامًا

◀ أصبح رائد الأعمال البريطاني جيمس داكومب؛ مؤسس شركتي «أوليكس» و«كومايند» أصغر ملياردير عصامي في القارة الأوروبية، عقب تخطي ثروته حاجز المليار دولار وهو في الخامسة والعشرين من عمره. ▶



وبحسب ما أوردته مجلة «فورتشن» فإن داكومب استهل شغفه بالبرمجة وبناء التطبيقات في سن الثالثة عشرة، قبل أن يتخذ قرارًا مصيريًا بالابتعاد عن المسار الأكاديمي التقليدي وهو في السابعة عشرة.

هياً له هذا الخيار التفرغ الكامل لشركة «كومايند» المتخصصة في تقنيات مراقبة الدماغ، مخترقاً بذلك سوق التقنية العصبية في مرحلة مبكرة من حياته.

برنامج «ثيل فيلوشيب»

ومن هذا المنطلق، واصل الشاب البريطاني تحركاته الريادية بالانضمام إلى برنامج «ثيل فيلوشيب» الذي يمنح رواد الأعمال الواعدين تمويلًا قدره 250 ألف دولار لتطوير مشروعاتهم بديلاً عن الدراسة الجامعية.

أتاحت له هذه الخطوة تركيز جهوده الاستثمارية على بناء وتطوير شركات ناشئة ذات طابع تقني عميق؛ ما عزز مكاسبه ومكانته في قطاع الابتكار العالمي.

تقنيات مراقبة الدماغ

تجسد تجربة داكومب مسارًا رياديًا استثنائيًا انطلق من مرحلة مبكرة؛ إذ تحول شغفه الأولي بالبرمجة وبناء المنصات الرقمية إلى تأسيس كيان متخصص في تقنيات مراقبة الدماغ.

وبمرور الوقت، تبلور اهتمامه نحو تأسيس وتطوير شركات نوعية تعمل في مجالات التقنية المتقدمة والذكاء الاصطناعي.

وفي هذا الصدد، قرر ترك الدراسة الثانوية في سن السابعة عشرة؛ ليصبح هذا القرار محطة فارقة في مسيرته؛ وذلك للتفرغ التام لشركته «كومايند» والتركيز على الابتكار في مجال التقنية العصبية، بدلاً من السير في المسار

الأكاديمي التقليدي.

علاوة على ذلك، شكل التحاقه ببرنامج «ثيل فيلوشيب» نقطة تحول إضافية في مساره الاستثماري؛ إذ أتاح له الدعم المالي والفرصة الفريدة للتركيز الكلي على بناء وتوسيع مشروعاته الريادية الناشئة بعيداً عن أروقة الدراسة الجامعية.

رقائق الذكاء الاصطناعي

وفي مرحلة لاحقة، دخل داكومب مضمار الذكاء الاصطناعي بتأسيس شركة «أوليكس» في لندن قبل عامين، مجهزاً أسلحته لسباق تطوير رقائق الذكاء الاصطناعي المتقدمة، وهو قطاع حيوي يتطلب قدرات تقنية فائقة واستثمارات ضخمة.

وقد حققت الشركة قفزة نوعية خاطفة عقب نجاحها في إغلاق جولة تمويلية حديثة بقيمة 312 مليون دولار؛ ما دفع بتقييمها الإجمالي إلى 3.3 مليار دولار، لتضاعف قيمتها السوقية ثلاث مرات منذ فبراير الماضي.

وعلى هذا النحو، تعكس هذه الطفرة التقييمية التوسع المتسارع لنشاط «أوليكس» في سوق أشباه الموصلات؛ حيث رسخت جولة التمويل الأخيرة مكانة الشركة كأحد أبرز القوى الناشئة في صناعة تقنيات الذكاء الاصطناعي.

ثروة تتجاوز مليار دولار

يملك داكومب نحو 30 % من أسهم شركة «أوليكس» وهو ما رفع قيمة حصته السوقية

إلى ما يتجاوز المليار دولار، بالتوازي مع احتفاظه بحصة تبلغ 12 % في شركة «كومايند» التي دشنها في بدايات مسيرته.

من هنا، رسخ الشاب البريطاني موقعة كأصغر ملياردير عصامي في القارة الأوروبية بعمر الخامسة والعشرين؛ حيث كفلت له تقييمات «أوليكس» و«كومايند» تجاوز ثروته الشخصية حاجز المليار دولار.

وتأسيساً على ذلك تعكس هذه المسيرة الناجحة تحولاً ملهمًا من شغف مبكر بالبرمجة في سن الثالثة عشرة إلى قيادة كيانات تقنية كبرى؛ حيث نجح عبر ملكيته لحصص حصرية في شركات عالية التقييم في اقتناص موقع عالمي بارز بقطاعي التقنية والذكاء الاصطناعي.



3 قصص تثبت أن الباب المغلق قد يكون بداية لمسيرة ناجحة

بقلم: ديف كارين

◀ عندما وصلت ويتني جونسون إلى نيويورك بعد تخرجها حديثاً من الجامعة، كانت تشعر بخوف شديد. لم تكن نيويورك ضمن خططها؛ فقد ذهبت إليها بسبب دراسة زوجها، ولم تكن تعرف أحداً هناك، بل لم يكن لديها أدنى فكرة عما ستفعله. ▶

لكنها كانت بحاجة إلى توفير لقمة العيش؛ لذلك اضطرت في النهاية إلى مغادرة شقتها الواقعة بالطابق السابع عشر داخل سكن الطلاب والبحث عن وظيفة. وبما أنها كانت في نيويورك، قررت التوجه إلى وول ستريت، وهو خيار غير متوقع لخريجة تخصصت في

الموسيقى ولم تدرس أي مقرر في مجال الأعمال.

بدأت العمل كسكرتيرة، وفي تلك الفترة، كانت وول ستريت تعيش أياماً مزدهرة، وسط قصص وأجواء استوحاها الناس من أعمال مثل «Bonfire of the Vanities» و«Wall Street» و«Working Girl» وسرعان ما أدركت أنها لا تريد مجرد وظيفة، بل تريد أن تعمل في وول ستريت.

بدأت حضور دروس في إدارة الأعمال ليلاً، وبعد ثلاث سنوات من العمل الشاق، وبفضل مدير آمن بقدراتها، انتقلت إلى وظيفة محلل في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية. وهذا أمر نادر الحدوث.

وفي نهاية المطاف، أصبحت محللة أبحاث أسهم حائزة على جوائز، وشاركت في تأسيس شركة استثمارية مع كلايتون كريستنسن، أحد أبرز أساتذة كلية هارفارد للأعمال.

الباب الأمامي كان مغلقاً

عندما وصلت ويتني إلى نيويورك، كان الباب الأمامي إلى وول ستريت مغلقاً أمامها. كانت تفتقر إلى المؤهلات والخبرة والثقة والعلاقات، لكنها بدلاً من الطرق على باب مغلق أو الابتعاد عنه، بحثت عن منفذ آخر، وكانت مستعدة للبدء من مكان لا يختاره الآخرون.

ومن خلال دخولها من «الباب الجانبي» المتمثل في وظيفة السكرتارية، لم تكن تعرف ما إذا كانت ستجد يوماً وظيفة كمحللة استثمارية في انتظارها، لكن وضع قدمك داخل المكان، بغض النظر عن الباب الذي تدخل منه، يعني أنك أصبحت داخله، وأن أمامك فرصة للتقدم.

تجربة كيندرا جاردنر

وكانت تجربة كيندرا جاردنر، وهي مهندسة كيميائية ومتخصصة في إدارة العمليات بولاية أوهايو، مشابهة إلى حد كبير. ففي شركة «بولي وان كيميكال»، انتقلت كيندرا من مجال تطوير المنتجات إلى تحسين العمليات، وعملت في التسويق الإستراتيجي؛ حيث تولت مهمة البحث عن عملاء جدد وبناء علاقات معهم.

وبعد أن أقنعت مديرها بأنها تحتاج إلى وقت لوضع خطة تركز على ما يحتاج إليه العملاء فعلاً، وليس فقط ما يقولون إنهم يريدونه، منحها أربعة أشهر لإعداد النصوص والأدوات وبناء الفريق.

العب من حيث لا يلعب الآخرون

وبفضل هذا التحليل والإعداد، تمكنت كيندرا وفريقها من مساعدة العملاء على تحديد ما يريدونه فعلاً، وما الذي يعنيه التميز بالنسبة إليهم، وما العوائق التي تحول دون تحقيقه.

ولأن كيندرا امتلكت الشجاعة، إلى جانب دعم الإدارة، للعب في مساحة لم يكن أحد آخر يعمل فيها، طورت أسلوباً قوياً للبيع الاستشاري. وكانت فعالة إلى درجة أن أحد عملائها، شركة «ثوغوس»، وظفها مؤخرًا مديرة للعمليات.

تجربة لوجان ديفيس

أما لوجان ديفيس، وهو خريج جامعي حديث، فاكشف أيضًا أن العمل في مساحة لا ينافسها فيها أحد يمكن أن يسرع مسيرته المهنية.

كان لوجان يريد أن يصبح مدربًا للمصارعة في جامعة ساوثرن فيرجينيا، لكن لم تكن هناك وظائف تدريب متاحة. لذلك اتجه إلى العمل في إنفاذ القانون، وبدأ التدريب كمتطوع، وهو أمر لا يرغب كثيرون في تخصيص الوقت والجهد له.

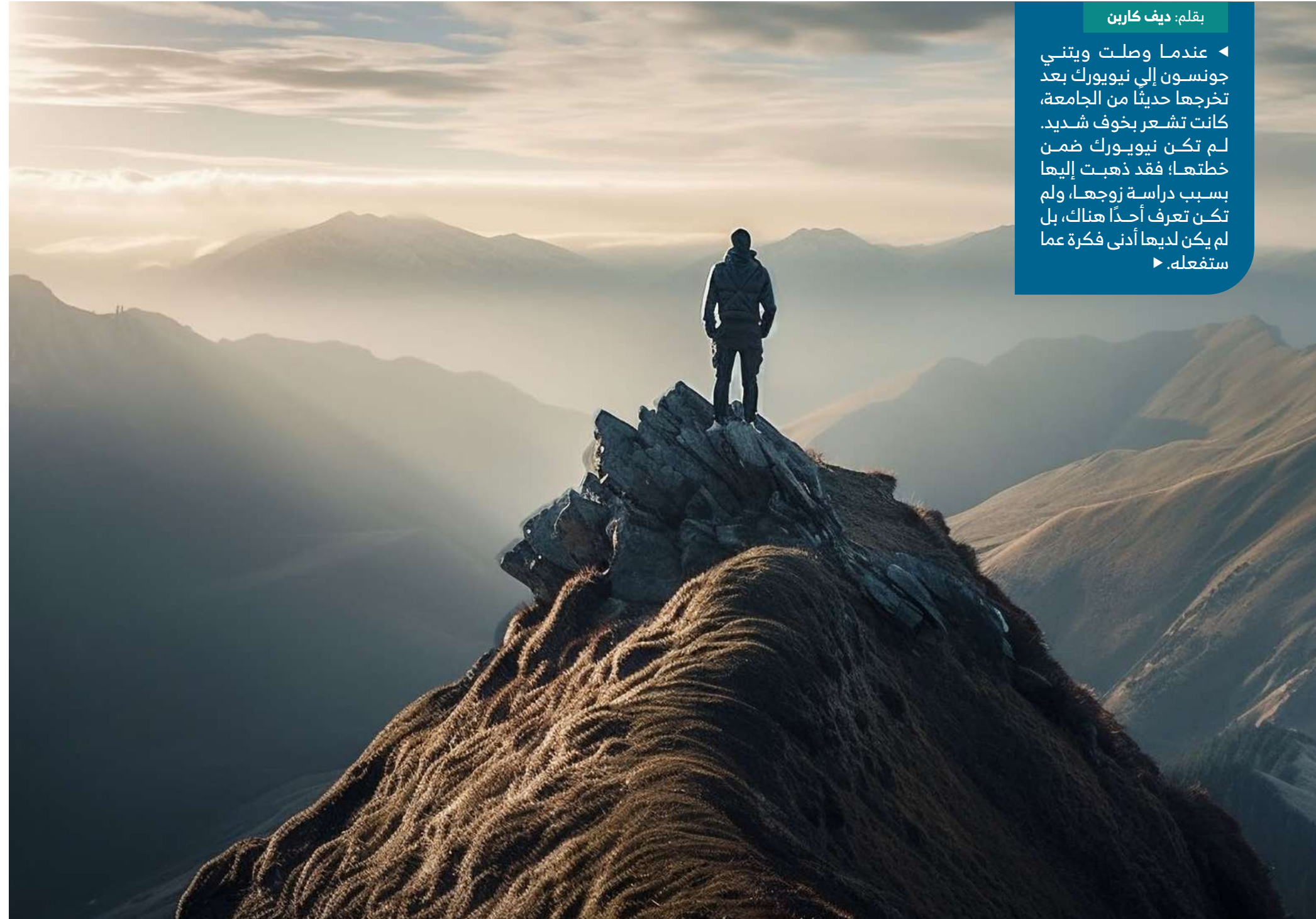
وبعد بضع سنوات، احتاجت الجامعة إلى مدرب بدوام جزئي لفريق العدو الريفي للسيدات، فحصل لوجان على الوظيفة. وبعد عام آخر، احتاجت إلى مدرب لفريق الرجال. فحصل عليها مرة أخرى.

وبعد مرور عامين آخرين، أصبحت الجامعة مؤسسة من القسم الثالث، واحتاجت إلى مدرب بدوام كامل لفريقي العدو الريفي للرجال والسيدات، إضافة إلى فريق المصارعة، فمن حصل على الوظيفة؟ لوجان بالطبع. لم يسمح لوجان لباب مغلق بأن يمنعه من السعي وراء حلمه، وبدلاً من ذلك، كما فعلت ويتني، بحث عن باب جانبي.

ابحث عن الباب المفتوح أو اصنع بابك

قد يكون الباب المغلق أمام فرصة وظيفية مغريباً بصورة لافئة، فقد تعتقد أنك إذا طرقت بقوة كافية أو بحثت طويلاً بما يكفي، فستتمكن من فتحه بالقوة أو العثور على المفتاح المناسب. لكن الطريق الأكثر ضماناً نحو مسيرة مهنية ناجحة هو أن تبحث عن الباب المفتوح، أو الأفضل من ذلك أن تصنع بابك بنفسك.

والآن جاء دورك: ما الأبواب التي واجهتها خلال مسيرتك المهنية؟ وكيف تمكنت من تجاوز الأبواب المغلقة؟



لماذا يُعد الذكاء العاطفي مفتاح النجاح؟

بقلم: ترافيس براديري

◀ عندما ظهر مفهوم الذكاء العاطفي (EQ) أمام الجمهور لأول مرة، مثَّل حلقة مفقودة في نتيجة لافتة؛ إذ يتفوق أصحاب معدلات الذكاء المتوسطة على أصحاب أعلى معدلات الذكاء في 70 % من الوقت. ▶

وقد أربكت هذه المفارقة الاعتقاد السائد بأن معدل الذكاء هو المصدر الأساس للنجاح.

العامل الأهم

وتشير عقود من البحوث الآن إلى أن الذكاء العاطفي هو العامل الأهم الذي يميز أصحاب الأداء المتميز عن الآخرين.

الذكاء العاطفي هو ذلك «الشيء» غير الملموس إلى حد ما داخل كل واحد منا؛ فهو يؤثر في طريقة إدارتنا لسلوكنا، وتعاملنا مع التعقيدات الاجتماعية، واتخاذنا قرارات شخصية تحقق نتائج إيجابية.

ويتكون الذكاء العاطفي من أربع مهارات أساسية تندرج تحت كفاءتين رئيسيتين: الكفاءة الشخصية والكفاءة الاجتماعية.

الكفاءة الشخصية تشمل مهارات الوعي بالذات وإدارة الذات، وتركز على الفرد أكثر من تفاعله مع الآخرين، وتكمن أهميتها في قدرتك على إدراك مشاعرك وإدارة سلوكك ونزعاتك؛

1. الوعي بالذات: قدرتك على إدراك مشاعرك بدقة والبقاء واعياً بها أثناء حدوثها.

2. إدارة الذات: قدرتك على استخدام وعيك بمشاعرك للحفاظ على مرونتك وتوجيه سلوكك بصورة إيجابية.

3. الكفاءة الاجتماعية: تتكون من الوعي الاجتماعي وإدارة العلاقات. وهي قدرتك على فهم سلوك الآخرين وحالاتهم المزاجية ودوافعهم؛ بما يساعدك على الاستجابة بفاعلية وتحسين جودة علاقاتك.

4. الوعي الاجتماعي: قدرتك على التقاط مشاعر الآخرين بدقة وفهم ما يحدث بالفعل.

5. إدارة العلاقات: قدرتك على استخدام وعيك بمشاعرك ومشاعر الآخرين لإدارة التفاعلات بنجاح.

الذكاء العاطفي ومعدل الذكاء والشخصية

تكمن أهمية الذكاء العاطفي في أنه يتعامل مع عنصر أساس في السلوك البشري يختلف عن القدرات العقلية. ولا توجد علاقة معروفة بين معدل الذكاء والذكاء العاطفي؛ فلا يمكنك ببساطة توقع مستوى الذكاء

العاطفي لشخص ما بناءً على مدى ذكائه.

فالذكاء هو القدرة على التعلم، وتظل هذه القدرة كما هي في سن 15 عامًا أو 50 عامًا؛ أما الذكاء العاطفي فهو مجموعة مرنة من المهارات التي يمكن اكتسابها وتحسينها من خلال الممارسة.

ورغم أن بعض الأشخاص يتمتعون بطبيعتهم بذكاء عاطفي أعلى من غيرهم، فإنه بإمكانك تطوير مستوى مرتفع من الذكاء العاطفي حتى لو لم تولد به.

وتُعد الشخصية القطعة الأخيرة من اللغز، فهي «الأسلوب» المستقر الذي يميز كل واحد منا، وتنشأ من تفضيلات متصلة؛ مثل الميل إلى الانطواء أو الانبساط، كما هو الحال مع معدل الذكاء، لا يمكن استخدام الشخصية للتنبؤ بالذكاء العاطفي، كذلك، تظل مستقرة طوال الحياة ولا تتغير.

ويغطي كل من معدل الذكاء والذكاء العاطفي والشخصية جانبًا مختلفًا، ويساعد كل منها في تفسير ما يحرك الإنسان.

أهمية الذكاء العاطفي

ما حجم تأثير الذكاء العاطفي في نجاحك المهني؟ الإجابة القصيرة: تأثيره كبير جدًا؛ فهو وسيلة قوية لتوجيه طاقتك في اتجاه واحد وتحقيق نتائج هائلة.

اختبرت «تالنت سمارت» الذكاء العاطفي إلى جانب 33 مهارة أخرى مهمة في مكان العمل؛ فوجدت أن الذكاء العاطفي هو أقوى مؤشر على الأداء؛ إذ يفسر 58 % من النجاح في مختلف أنواع الوظائف.

ويُعد الذكاء العاطفي أساسًا لمجموعة واسعة من المهارات المهمة، كما يؤثر في معظم ما تفعله وتقله يوميًا.

ومن بين الأشخاص الذين شملتهم الدراسة في أماكن العمل، تبين أن 90 % من أصحاب الأداء المتميز يتمتعون أيضًا بمستوى مرتفع من الذكاء العاطفي.

وفي المقابل، لا يتمتع سوى 20 % من أصحاب الأداء الضعيف بمستوى مرتفع من الذكاء العاطفي.

يمكنك أن تكون من أصحاب الأداء المتميز من دون ذكاء عاطفي، لكن احتمالات ذلك

محدودة، ولهذا السبب يمثل الذكاء العاطفي عاملًا مهمًا للغاية في نجاحك.

ومن الطبيعي أن الأشخاص الذين يتمتعون بدرجة مرتفعة من الذكاء العاطفي يحققون دخلًا أعلى؛ إذ يبلغ متوسط الفارق 29 ألف دولار سنويًا مقارنة بمن لديهم مستوى منخفض من الذكاء العاطفي.

وترتبط العلاقة بين الذكاء العاطفي والدخل بشكل مباشر إلى درجة أن كل زيادة بمقدار نقطة واحدة في الذكاء العاطفي تضيف 1300 دولار إلى الراتب السنوي.

وتنطبق هذه النتائج على العاملين في جميع القطاعات والمستويات والمناطق حول العالم. ولم نتمكن حتى الآن من العثور على وظيفة لا يرتبط فيها الأداء والأجر ارتباطًا وثيقًا بالذكاء العاطفي.

زيادة ذكائك العاطفي

يمثل التواصل بين «العقل العاطفي» و«العقل العقلاني» الأساس الجسدي للذكاء العاطفي.

ويبدأ المسار الخاص بالذكاء العاطفي في الدماغ عند الحبل الشوكي؛ حيث تدخل الحواس الأساسية، ثم تنتقل الإشارات إلى مقدمة الدماغ قبل أن تتمكن من التفكير بصورة عقلانية في تجربتك.

لكنها تمر أولاً عبر الجهاز الحوفي، وهو الجزء الذي تتولد فيه المشاعر؛ لذلك، تكون لدينا استجابة عاطفية تجاه الأحداث قبل أن يتمكن عقلنا العقلاني من التدخل. ويتطلب الذكاء العاطفي تواصلًا فعليًا بين المراكز العقلانية والعاطفية في الدماغ.

ويستخدم علماء الأعصاب مصطلح «المرونة العصبية» لوصف قدرة الدماغ على التغيير. فعندما تتعلم مهارات جديدة ومهمة في الذكاء العاطفي وتمارسها، تتفرع مليارات الخلايا العصبية الدقيقة الموجودة بين المراكز العقلانية والعاطفية في الدماغ، لتصل إلى الخلايا الأخرى.

ويمكن لخلية واحدة أن تنشئ 15 ألف اتصال مع الخلايا المجاورة لها، وتضمن سلسلة النمو هذه أن يصبح من الأسهل تفعيل السلوك الجديد مستقبلاً.

ومع تدريب دماغك على ممارسة سلوكيات جديدة تتسم بالذكاء العاطفي بصورة متكررة،



يبنى الدماغ المسارات اللازمة لتحويلها إلى عادات. وبعد فترة قصيرة، تبدأ في الاستجابة لما يحيط بك بذكاء عاطفي من دون الحاجة حتى إلى التفكير في الأمر.

وكما يعزز دماغك استخدام السلوكيات الجديدة، تبدأ الروابط التي تدعم السلوكيات القديمة والمدمرة في الاضمحلال مع تعلمك الحد من استخدامها.

لماذا الذكاء العاطفي أهم من معدل الذكاء؟

أظهرت بحوث كثيرة على مدى العقدين الماضيين أهمية الذكاء العاطفي؛ إذ من المرجح أنه أقوى عامل للنجاح تم اكتشافه حتى الآن؛ لأنه يؤثر في كل شيء تقريبًا، بدءًا من الأداء الوظيفي والدخل السنوي، وصولًا إلى الحالة المزاجية والرضا عن الحياة.

وقد اختُبر الذكاء العاطفي إلى جانب مهارات أساسية أخرى، فتبين أنه يشمل غالبية هذه المهارات؛ بما في ذلك إدارة الوقت واتخاذ القرارات والتواصل.

وليس من المستغرب إذًا أن يكون الذكاء العاطفي المحرك الأكبر للقيادة والتميز الشخصي.

لكن كيف يمكن للذكاء العاطفي أن يؤدي

هذا الدور الكبير في العديد من المهارات المهمة؟ المشاعر هي أساس كل سلوك بشري، سواء كنا ندرك ذلك أم لا، فإن الدافع وراء كل فعل، مهما كان صغيرًا، يحمل في جوهرة طابعًا عاطفيًا.

وعندما تتقن الذكاء العاطفي، فإنك تتقن القدرة على فهم الدوافع وراء سلوكك والسيطرة عليها.

والعمل على تحسين ذكائك العاطفي يعزز قدراتك في مجموعة من المهارات المهمة الأخرى؛ لأن الذكاء العاطفي يصل مباشرة إلى جوهر الأمر؛

إذ يتيح لك توجيه طاقتك في اتجاه واحد لتحقيق نتائج كبيرة. ويمكن لزيادة ذكائك العاطفي أن تساعدك على تطوير خمس مهارات مهمة.

1. إدارة الوقت:

في عصر الوفرة الذي نعيش فيه، يبدو أن الوقت هو الشيء الوحيد الذي لا يملك أحد ما يكفي منه. ولعل هذا هو سبب وصول عمليات البحث عن «إدارة الوقت» على جوجل إلى 111 مليون عملية شهريًا.

ولا يدرك كثيرون مدى أهمية مهارات الذكاء العاطفي؛ مثل إدارة الذات وإدارة العلاقات،

في تحقيق إدارة فعّالة للوقت.

إن إعداد جدول جيد أمر عقلائي للغاية، لكن الالتزام بهذا الجدول مسألة عاطفية في المقام الأول، فكثيرون يبدؤون يومهم بأفضل النوايا لإدارة وقتهم بحكمة، ثم تصلهم رسالة بريد إلكتروني معقدة من زميل، أو يتلقون مكالمة طويلة من صديق، أو يتعرضون لأي تشتيت آخر، فتتهار خطتهم الموضوعية بعناية.

ويمضي الشخص بقية اليوم في محاولة حل مشكلة شخص آخر أو معالجة أمور لم تكن موجودة في الصباح. وقبل أن تدرك ذلك، يكون اليوم قد انتهى وأصبحت بعيدًا تمامًا عن جدولك.

وعندما تكون مصادر التشتيت تابعة منك، فإن الالتزام بالجدول يتطلب إدارة الذات، أما عندما تحاول احتياجات الآخرين التأثير في خططك، فإن الأمر يتطلب قدرًا كبيرًا من الوعي الاجتماعي وإدارة العلاقات للتعامل مع العلاقة بمرونة، مع ضمان عدم إهمال أولوياتك.

2. القدرة على تقبل التغيير:

أرني شخصًا يقول إنه يحب التغيير، وسأريك شخصًا حسن النية لكنه يكذب. فالتغيير غير مريح للجميع في بعض الأحيان، وبالنسبة

إلى كثيرين منا، يكفي التفكير فيه للشعور بعدم الارتياح.

ويمكن الأشخاص الذين يوظفون مهارات قوية في الوعي بالذات وإدارة الذات من التعامل مع التغيير بنجاح أكبر من غيرهم.

فالوعي بالذات يساعدك على التكيف مع التغيير براحة أكبر، لأنه يمنحك المنظور اللازم لإدراك متى يقترب التغيير، ومتى يبدأ في التغلب عليك.

أما إدارة الذات، فتبقيك هادئًا في اللحظة المناسبة، وغالبًا ما تذكرك بأن حتى أكثر جوانب حياتك استقرارًا وثقة ليست خاضعة بالكامل لسيطرتك.

بل إن الأشخاص الأكثر نفوذًا من التغيير، ممن يتمتعون بمهارات قوية في الوعي بالذات وإدارة الذات، يخصصون قدرًا صغيرًا من الوقت كل أسبوع لكتابة التغييرات المحتملة والإجراءات التي يمكنهم اتخاذها استجابة لها.

3. مهارات العرض والتقديم:

هناك أشياء قليلة تثير خوفًا غريزيًا لدى الشخص العادي مثل الوقوف تحت الأضواء أمام غرفة مليئة بالناس، «لقد تسارع نبضك الآن، أليس كذلك؟»

حتى أكثر الأشخاص فصاحة بيننا يمكن أن يتحولوا إلى تردد كلام مرتبك بمجرد أن يسيطر عليهم القلق الشديد من التحدث أمام الجمهور.

ولهذا السبب، غالبًا ما يكون العرض الأكثر إلهامًا الذي يقدمه المتحدث البارِع هو ذلك الذي يقدمه لنفسه قبل الوقوف أمام الآخرين.

فبعض الحديث الإيجابي مع الذات، من خلال تذكير نفسه بكل المرات التي نجح فيها ويمدّي أهليته للحديث عن الموضوع، يساعد المتحدث الفعال على استخدام القلق المرتبط بالأداء لشحذ تركيزه وجعله أكثر طلاقة.

وإذا كنت ترى أن هذا أمر سخيف، فربما لأنك لم تجرب. فالذكاء العاطفي مهم لأنه لا يجعلك واعيًا بمشاعرك فحسب، بل يزودك أيضًا باستراتيجيات تمنع هذه المشاعر من إعاقتك.

4. اتخاذ القرارات:

لقد استغرق العالم وقتًا طويلًا للغاية ليدرك أن المشاعر لا يمكن، ولا ينبغي، تجاهلها عند اتخاذ القرارات.

وتظهر علوم الأعصاب الآن أن أكثر الأمور عقلانية التي يمكنك فعلها أحيانًا هي أن تثق بمشاعرك عند اتخاذ القرار. لكن لكي ينجح ذلك، يجب أن تكون واعيًا بالمشاعر التي تنتابك، وسبب شعورك بها، وكيف تؤثر في الموقف الذي تتعامل معه.

وهنا لا يوجد بديل عن مهارات الذكاء العاطفي المهمة، وعلى رأسها الوعي بالذات وإدارة الذات.

5. الحزم:

غالبًا ما يُساء فهم الذكاء العاطفي باعتباره مرادفًا لـ«اللطف»، لكن الاستجابة الأكثر اتسامًا

بالذكاء العاطفي تكون في كثير من الأحيان هي التعبير المباشر والصريح عن مشاعرك.

وبتعبير مستوحى من أرسطو، فإن الغضب سهل؛ أما الغضب تجاه الشخص المناسب، وفي الوقت المناسب، وبالدرجة المناسبة، فهو ما يتطلب ذكاءً عاطفيًا.

ولا يعني الذكاء العاطفي أن تنفجر غضبًا، أو أن تجعل من نفسك شخصًا سهل على الآخرين استغلاله، ولكي تكون حازمًا، عليك أن تعرف ما تشعر به، وهذا هو الوعي بالذات؛ وأن تقر الطرف الآخر بدقة، وهذا هو الوعي الاجتماعي؛ وأن تعبر عن نفسك بطريقة تحقق أفضل نتيجة، وهذا يجمع بين إدارة الذات وإدارة العلاقات.

ويفعل الأشخاص الذين يتمتعون بمستوى مرتفع من الذكاء العاطفي ذلك بصورة طبيعية؛ لذا يمثل الذكاء العاطفي عاملاً بالغ الأهمية في النجاح.



الحد الأدنى لبطاقة الائتمان .. كيف يضاعف ديونك؟



◀ كشفت دراسة أن 4 من كل 10 حاملين لبطاقات الائتمان في الولايات المتحدة يدفعون بانتظام الحد الأدنى المستحق فقط على بطاقة ائتمان واحدة على الأقل، وهي عادة يحذر خبراء من أنها قد تجعل التخلص من الديون أكثر صعوبة وتكلف أصحابها آلاف الدولارات الإضافية. ▶

رصيد بطاقات الائتمان لدى الأمريكيين الذين يحملون ديونًا 7756 دولارًا، بينما يبلغ متوسط معدل الفائدة السنوي 20.94%.

وبافتراض عدم إضافة مشتريات جديدة، فإن سداد هذا الدين من خلال دفع الحد الأدنى فقط قد يستغرق نحو 27 عامًا، مع دفع قرابة 13 ألف دولار فوائد، وفقًا لحاسبة بطاقات الائتمان التابعة لـ «Bankrate».

وتحذر روز من الاعتقاد بأن دفع الحد الأدنى يعني إحراز تقدم حقيقي في التخلص من الدين، قائلة إن حامل البطاقة غالبًا ما يبقى في مكانه بينما تدفع الفائدة الدين في الاتجاه الخاطئ.

سداد الرصيد مبكرًا

لا يحتاج حامل البطاقة إلى الانتظار حتى إغلاق كشف الحساب أو حلول موعد الاستحقاق حتى يبدأ في خفض رصيده، بحسب ناثن سيببستا؛ المخطط المالي المعتمد ومالك «Access Wealth Strategies».

وأوضح أن الفائدة على بطاقات الائتمان تُحسب عادةً على أساس يومي، ولذلك فإن سداد جزء من الدين في وقت مبكر يساعد على تقليل تكلفة الفوائد.

وقال سيببستا إن بإمكان المستخدم إجراء مدفوعات في أي وقت، مضيفًا أنه إذا كان يستخدم بطاقة الائتمان للحصول على المكافآت أو للراحة في الدفع، فلا مشكلة في

سداد الرصيد عدة مرات خلال الشهر وإعادته إلى الصفر كلما أمكن.

سداد الرصيد كل شهر

ويرى سيببستا أن الأفضل هو تجنب ترحيل رصيد بطاقة الائتمان من شهر إلى آخر؛ فالهدف في النهاية ينبغي أن يكون استخدام بطاقة الائتمان «كأداة للدفع، وليس وسيلة لإنفاق أموال لا تملكها بالفعل».

وأوضحت روز أن الاستمرار في ترحيل الرصيد قد يجعل تتبع الإنفاق الفعلي أكثر صعوبة؛ لأن جزءًا من كل راتب يكون مخصصًا بالفعل لسداد مشتريات تمت خلال الأشهر السابقة.

وتعتبر روز أن عدم القدرة المستمرة على سداد الرصيد بالكامل «ضوء تحذير على لوحة القيادة». وتوضح أن ذلك لا يعني أن حامل البطاقة فشل، لكنه يشير إلى ضرورة مراجعة عادات الإنفاق، ووضع ميزانية واقعية أو التفكير في التوقف مؤقتًا عن استخدام بطاقات الائتمان.

وتستخدم روز قاعدة بسيطة مع عملائها: «لا تستخدم دخل الغد لسداد إنفاق أمس».

لا تتجاهل الحد الأدنى المستحق أيضًا

ورغم التحذير من الاكتفاء بدفع الحد الأدنى، فإن عدم دفعه في موعده قد يؤدي أيضًا إلى عواقب مالية وائتمانية أكثر خطورة.



وتُعد دفعة بطاقة الائتمان متأخرة إذا لم يسدد حامل البطاقة المبلغ الأدنى المستحق بحلول تاريخ الاستحقاق، وقد تفرض جهة إصدار البطاقة رسوم تأخير.

لكن المدفوعات المتأخرة لا يتم الإبلاغ عنها عادةً إلى مكاتب الائتمان إلا بعد مرور 30 يومًا على الأقل على موعد الاستحقاق، وفقًا لـ «Credit One Bank».

عواقب أكثر خطورة

وبعد مرور 30 يومًا، قد تصبح العواقب أكثر خطورة، فقد يتم تسجيل التأخر لدى مكاتب الائتمان؛ ما قد يؤدي إلى خفض درجة الائتمان وارتفاع تكلفة الاقتراض مستقبلاً.

وبالنسبة إلى شخص يتمتع بدرجة ائتمانية ممتازة، يمكن لدفعة واحدة متأخرة 30 يومًا أن تخفض درجة الائتمان بنحو 60 إلى 80 نقطة، وفقًا لـ «Experian».

كما يمكن أن تظل الدفعة المتأخرة والمسجلة لدى مكاتب الائتمان في التقرير الائتماني لمدة تصل إلى 7 سنوات، رغم أن تأثيرها في درجة الائتمان يتراجع عادةً بمرور الوقت.

وإذا ظل الحساب متأخرًا عن السداد لعدة أشهر، فقد يتم إغلاقه في نهاية المطاف؛ ما قد يتسبب في مزيد من الضرر للسجل الائتماني.

ماذا تفعل إذا فاتك موعد السداد؟

إذا فات حامل البطاقة إحدى الدفعات، ينصح سيببستا بسدادها فورًا والتواصل مع جهة إصدار البطاقة.

وإذا لم تمر 30 يومًا على موعد الاستحقاق، فقد يتمكن حامل البطاقة من تجنب الإبلاغ عن التأخر إلى مكاتب الائتمان، كما قد تكون هناك إمكانية لإلغاء رسوم التأخير.

ولتجنب تفويت موعد السداد من الأساس، توصي روز بتفعيل خاصية السداد التلقائي من خلال الحساب الإلكتروني لبطاقة الائتمان أو تطبيقها.

وتقول: «لا تعتمد على الذاكرة عندما يمكن للتكنولوجيا أن تقوم بالمهمة»، مشيرة إلى أن تفعيل السداد التلقائي يمكن أن يجنب المستخدم سنوات من المشكلات المرتبطة ببطاقات الائتمان.

ويضيف آلاف الدولارات إلى التكلفة الإجمالية.

كما تصف «LendingTree» الاكتفاء بدفع الحد الأدنى بأنه «واحدة من أسوأ العادات» التي يمكن أن يقع فيها مستخدم بطاقة الائتمان.

الحد الأدنى لا يعني التقدم في سداد الدين

تقول كورينا روز؛ مخططة مالية معتمدة لدى «Bell Investment Advisors»، إن الحد الأدنى للسداد «ليس إستراتيجية لسداد الدين،

وبحسب استطلاع أجرته شركة «Lend-ingTree» شمل أكثر من 1500 من حاملي بطاقات الائتمان، قال 41% من المشاركين إنهم يدفعون الحد الأدنى فقط بصورة منتظمة، بينما ترتفع النسبة إلى 58% بين حاملي البطاقات من جيل «زد»، الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و29 عامًا.

وعلى الرغم من أن دفع الحد الأدنى في موعده يجنب حامل البطاقة العقوبات المرتبطة بالتأخر عن السداد، فإن جزءًا كبيرًا من المبلغ قد يذهب إلى تغطية الفوائد بدلًا من خفض أصل الدين؛ ما قد يمدد فترة السداد لسنوات

المراهنات الرياضية تستقطب أموال جيل زد.. والاستثمار يتراجع



◀ تنتشر المراهنات الرياضية على نطاق واسع في الولايات المتحدة منذ أن ألغت المحكمة العليا حظرًا اتحاديًا على هذه الممارسة في 2018. ▶

إدراك مخاطر وتكاليف خلط المراهنات بخططهم المالية طويلة الأجل.

استبدال الاستثمار طويل الأجل بمكاسب سريعة

يعتقد نحو ربع مستثمري الجيل زد بأن المراهنات الرياضية يجب أن تكون جزءًا من إستراتيجيتهم المالية طويلة الأجل، وفقًا لـ «بيترمنت».

وقد يرجع ذلك إلى اعتقاد بعض الشباب الذين يراهنون على الرياضة بأن لديهم المعرفة الكافية لتحقيق مكاسب متواصلة، بحسب ستيفن وانج؛ مؤسس تطبيق الاستثمار «دب» والبالغ من العمر 24 عامًا.

وقال وانج إنه عندما يتحدث مع أصدقائه، يقولون له إنهم يعرفون فريق كرة القدم جيدًا؛ لذلك من المرجح أن يحققوا أموالًا من الرهان، مضيفًا أنهم يدخلون الرهان وهم يعتقدون فعلاً أنهم سيفوزون، رغم أن الإحصاءات تظهر أن ذلك لا يحدث عادة.

ولفهم السبب، من المفيد معرفة الطريقة التي تحدد بها شركات المراهنات الاحتمالات؛ إذ تتمتع هذه الشركات بأفضلية على المراهنين في أي رهان؛ لأنها تضمن رسومًا ضمن تسعير الاحتمالات.

وفي رهان يبدو أن نتيجته متساوية بنسبة 50 % لكل طرف، يتعين عليك عادةً المخاطرة بـ 110 دولارات للفوز بـ 100 دولار. ومع تكرار ذلك عبر ملايين الرهانات، يصبح من السهل إدراك أن الاحتمالات تميل لمصلحة شركات المراهنات.

وإذا حصلت على 100 دولار في كل مرة تفوز فيها، ودفعت 110 دولارات في كل مرة تخسر فيها، فسوف تنفد أموالك حتى إذا حققت الفوز في 50 % من المرات.

وخلال القرن الماضي، حققت سوق الأسهم عائداً سنوياً مرجحاً بلغ نحو 10 % في المتوسط، وفقًا لأبحاث أجراها هندريك بيسمبندر؛ الأستاذ في كلية كاري للأعمال بجامعة ولاية أريزونا.

وبافتراض استمرار السوق في تحقيق هذا العائد، يمكن لاستثمار بقيمة 10 آلاف دولار أن ينمو إلى أكثر من 452 ألف دولار خلال 40 عامًا.

وقد تمنح المراهنات الرياضية عائداً فورياً

يبلغ 100 % أو أكثر في حالة الفوز، لكنها تحقق عائداً متوقعاً أقل بكثير على المدى الطويل، بل إنها تؤدي في معظم الحالات إلى خسارة صافية.

المراهنات قد تتجاوز خسارة أموال الاستثمار

حتى إذا لم يحوّل الشخص أموال استثماراته إلى المراهنات، فإن المقامرة يمكن أن تؤدي إلى مشكلات مالية. وتزامن تقنين المراهنات الرياضية مع ارتفاع معدلات التعثر في سداد الديون والإفلاس، وفقًا لتقرير صادر عن بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك.

وأظهر استطلاع أجرته «يو إس نيوز آند وورلد ريبورت» في 2025 أن ربع المراهنين على الرياضة قالوا إنهم تخلفوا عن سداد إحدى الفواتير بسبب رهاناتهم، بينما قال 30 % إنهم تحملوا ديونًا نتيجة المراهنة.

واستخدام أموال كان من المفترض استثمارها للمستقبل قد يؤدي إلى تفاقم هذه المشكلات.

مشكلة في اتخاذ القرار لا نقص المعلومات

يملك الجيل زد وصولاً شبه غير محدود إلى المعلومات التي يمكن أن تساعد على بناء مستقبل مالي أفضل، وتزخر وسائل التواصل الاجتماعي، على سبيل المثال، بالنصائح المتعلقة بالتمويل الشخصي.

لكن النصائح الجيدة المقدمة من مستشارين ماليين معتمدين وخبراء مدربين تختلط كثيرًا بمحتوى يقدمه أشخاص يفتقرون إلى المعرفة أو يعتمدون التضليل.

وقال ليندنال إن الشباب لا يعانون مشكلة في الوصول إلى المعلومات، وإنما يواجهون مشكلة في جودة المعلومات والثقة بها واتخاذ القرارات بناءً عليها.

وأضاف أن ذلك قد يدفع المستهلكين الشباب إلى تفضيل التحركات المالية السريعة والمثيرة على الخيارات المملة، لكنها سليمة من الناحية الأساسية.

مراهنون على تيك توك

وعند تصفح «تيك توك»، قد يظهر مقطع لخبير في التثقيف المالي يوضح مزايا بدء الاستثمار مبكرًا في محفظة متنوعة وترك الأموال تنمو لعقود بفضل الفائدة المركبة والمسار الصاعد التاريخي لسوق الأسهم الأمريكي.

لكن المقطع التالي ربما يكون لمنشئ محتوى، أو حتى إعلان، يروج لفكرة إمكانية تحويل 100 دولار إلى ألف دولار خلال مباراة كرة قدم واحدة عبر منصة للمراهنات الرياضية.

وإلى جانب ظهور المراهنات الرياضية كطريق أسرع إلى الثروة، فإنها قد تمنح الأفراد ما يصفه مايكل بلات؛ خبير علم الأعصاب وعلم النفس الذي يدرس في كلية وارتون بجامعة بنسلفانيا، بـ«وهم السيطرة».

ويعتقد المراهنون بأن معرفتهم بالرياضة تمنحهم فرصة أفضل لتحقيق المال من المباريات مقارنة بما يحصلون عليه إذا بحثوا في الأسواق المالية أو درسوا قرارات مجلس الاحتياطي الفيدرالي. وقد يفكر المراهن، وفقًا لبلات، بأنه يمتلك معرفة بالرياضة أفضل من معرفته بسهم أو صندوق مؤشر لا يعرف عنه الكثير.

الترفيه ليس استثمارًا

قد تكون المراهنات الرياضية ممتعة، كما أن بعض المقامرين، وإن كانت نسبتهم صغيرة جدًا، يحققون أرباحًا منها.

لكن من المهم أن يدرك المراهنون الفرق بين المراهنة بغرض الترفيه والنظر إلى الرهانات باعتبارها استثمارات، وفقًا لليندنال. وينصح ليندنال بالتعامل مع أي أموال يتم وضعها في الرهانات باعتبارها أموالًا يمكن تحمل خسارتها.

وإذا لم يكن لدى الشخص صندوق للطوارئ أو حساب تقاعد نشط، فمن الأفضل على الأرجح تأجيل المراهنات إلى حين بناء هذا الأساس المالي. كما يكون من الحكمة إعطاء الأولوية لسداد ديون بطاقات الائتمان ذات أسعار الفائدة المرتفعة؛ لأن أي رصيد متبقٍ ينمو بمعدل مركب.

وقال ليندنال إن الاختيار الحقيقي يتمثل في طرح أسئلة مثل: هل أستطيع تحمل تكلفة هذا الرهان؟ وما الذي أتخلى عنه من أجل ذلك؟ وهل أستخدم أموالاً كان ينبغي أن تذهب إلى سداد الديون أو مدخرات الطوارئ أو المدخرات طويلة الأجل؟

وأضاف أن هذه هي النقطة الفاصلة والأكثر أهمية بين المراهنة للترفيه واستخدام الأموال التي يفترض أن تبني المستقبل المالي.

ملاحظة: المراهنات حرمها الإسلام لأنها قمار وليست استثمارًا

لماذا تخسر صفقات كان من المفترض أن تفوز بها؟

◀ بعد مراجعة آلاف محادثات المبيعات، بصفتي مندوب مبيعات ومدرّبًا ومتخصصًا في التدريب، وجدت أن الصفقات التي تضيع، نادرًا ما تضيع للسبب الذي يعتقده البائع. ▶



العذر الذي تكرره لنفسك

لم يكن لديه المال، أو لم يكن جادًا بما يكفي، سوف يشتري شيئًا أرخص.

معظم من يخسرون الصفقات لا يعرفون في الواقع سبب خسارتهم لها.

ومعظم الصفقات الضائعة تعود إلى سبب واحد: أنت لم تؤسّع حجم مشكلة العميل المحتمل عندما جاء إليك.

مشكلة «سيكون من الجيد أن...»

يأتي معظم العملاء المحتملين وهم يواجهون مشكلة يسهل تجاهلها:

- من الجيد أن أكسب مزيدًا من المال.
- من الجيد أن أترك الوظيفة التي أكرهها.
- من الجيد أن أقضي وقتًا أطول مع أطفالي.
- من الجيد أن أسافر.

الأشخاص الذين لديهم مشكلة من نوع

«سيكون من الجيد أن...» نادرًا ما يشترون. قد يشتري بعضهم، لكن معظمهم لن يفعل.

مهمتك هي مساعدتهم على تحقيق ما يريدونه فعليًا؛ وذلك من خلال توسيع نطاق المشكلة، وليس بالتحدث بسرعة أكبر أو سرد المزيد من المزايا.

مثال واقعي

كان أحد المدربين ومنشئي الدورات التدريبية

يقدم عرضًا تقديميًا يحقق نتائج أقل بكثير من المتوقع. وعندما عُرضت عليه المساهمة في تحسينه، قال إنه لا يستطيع الاستثمار في ذلك خلال الوقت الحالي.

كان مديّنًا لمصلحة الضرائب الأمريكية بنحو 70 ألف دولار، وكان يرى أن عليه سداد هذا الدين قبل إنفاق أي أموال أخرى.

كان الرد بسيطًا: كيف تخطط تحديدًا لسداد هذا الدين؟ كانت خطته هي السداد ببطء، وبمبالغ صغيرة على مدار الوقت.

لكن المسار الأفضل كان واضحًا: اذهب وحقق دخلًا يعادل عشرة أضعاف ما تحتاجه، وعندها لن يعود الدين مشكلة.

استثمر 30 ألف دولار، وفي إطلاقه التالي حقق إيرادات من ستة أرقام، وسدد الدين، ثم واصل استخدام الأسلوب نفسه ليضيف

بعد ذلك بضع مئات الآلاف من الدولارات إلى إيراداته.

إذا لم تُوسّع المشكلة، فلن يحدث الاستثمار. العثور على المشكلة الحقيقية وتوسيع نطاقها هو جوهر اللعبة بأكملها.

ما الذي يبقي الناس مستيقظين ليلاً؟

تحقيق المزيد من المال ليس المشكلة الحقيقية أبدًا، السؤال الحقيقي هو: لماذا؟

ما الذي يحدث في حياتهم الآن ويسبب لهم التوتر؟ ما أول شيء يفكرون فيه بمجرد أن يستيقظوا من النوم، قبل عبارات التأكيد الإيجابية، وقبل التخطيط، وقبل أي شيء آخر؟

بالنسبة إلى معظم الناس، تكون الفكرة الأولى هي التوتر.

عندما توسّع حجم المشكلة التي يواجهها العميل يُقبل على شراء الحل الذي تقدمه. هكذا تصبح أفضل في إتمام الصفقات، ليس من خلال التحدث أكثر، وإنما عن طريق الفهم بصورة أعمق.

صحيح أنه إذا تحدثت إلى عدد كافٍ من الأشخاص، فستأتيك بعض الصفقات السهلة من تلقاء نفسها، لكن إذا كنت تريد رفع معدل تحويل كل محادثة؛ فتعلم كيف تلتقط إشارات المقاومة عندما يبدأ العميل المحتمل في التراجع، وأن تطرح الأسئلة الصحيحة بدلًا من الضغط عليه وملاحقته.

الحل بسيط.. لكنه ليس سهلاً

توقف عن افتراض أنك تعرف سبب رفض شخص ما، أنك لم تفهم مشكلته الحقيقية بالكامل بعد. هذا التغيير البسيط في الافتراض يغير كل محادثة تأتي بعده.



طريقة تقديم المنتج مفتاح نجاح المبيعات

بقلم: جورج توروك

◀ عندما توظف مندوبي مبيعات تتوقع منهم أن يكونوا جيدين في التواصل؛ لقدرتهم على التحدث مع العملاء المحتملين وبناء علاقات مع العملاء.

كان مندوبو المبيعات في الماضي يجلسون لإجراء مكالمات هاتفية باردة، وربما لا يزالون بحاجة إلى إجراء هذه المكالمات، كما يحتاجون إلى التحدث عبر الهاتف، وفهم الفروق الدقيقة في التواصل عبر الرسائل النصية والمكالمات والرسائل المباشرة.

أهمية مهارات التواصل

عندما تعمل في سوق شديدة التنافس، فإنك تحتاج إلى عرض مزايا منتجك وخصائصه بطريقة تبرز تفوقك على المنافسين، لاسيما في قطاع الخدمات؛ في المحاسبة، أو الهندسة، أو التمويل، أو التأمين، أو الرعاية الصحية، أو الأمن، أو استقطاب القيادات التنفيذية، أو التسويق، أو تكنولوجيا المعلومات.

الأفضل في التواصل هو من يفوز

وهذا يعني صياغة رسالة تتناسب مع احتياجات العملاء المحتملين، ثم تقديمها بطريقة تلقى صدى لديهم.

عندما تبيع للأفراد، أو في سوق التجزئة، أو منتجات منخفضة القيمة، فليست بحاجة ضرورية إلى تقديم عروض تقديمية؛ لأن



الأمر يتعلق أساسًا بالتواصل الفردي، وبناء المحادثات والعلاقات الشخصية، وإنما تحتاج إلى التواصل مع الناس وبناء صلات معهم.

متى تحتاج إلى أن تكون مقدم عروض متميزًا؟

عند عرض منتجك أو خدمتك أمام أكثر من شخص في الوقت نفسه، قد يكون ذلك نقاشًا مع شخصين أو ثلاثة أو أربعة أشخاص في اجتماع، أما عندما تقدم عرضًا أمام نحو 12 شخصًا في غرفة اجتماعات مجلس الإدارة؛ فهنا تصبح مهارات تقديم العروض أكثر أهمية لنجاحك في المبيعات.

عندما وظفت مندوبي المبيعات لديك، هل اخترت مهاراتهم في تقديم العروض؟ لماذا لا؟

ربما كنت تبحث عن خبرة في القطاع، أو توقعت أن تكون لديهم خبرة في المبيعات، لكن هل اخترت قدرتهم من خلال مطالباتهم بتقديم عرض أمام جمهور صغير أو متوسط أو كبير؟ فكل نوع من هذه العروض يفرض تحديات مختلفة.

وكيف يؤدون العرض عبر الإنترنت مقارنة بتقديمه داخل غرفة الاجتماعات؟ مرة أخرى، هناك تحديات مختلفة في كل حالة.

وهذا يعني أنهم بحاجة إلى التدريب لتحسين عروضهم البيعية؛ لأن الأمر يتجاوز مرحلة المحادثة البسيطة.

متى يحقق تدريب العروض التقديمية للمبيعات عائداً حقيقياً؟

يمكنك تحقيق أكبر عائد من تدريب فريق المبيعات على تقديم العروض عندما:

- يبيع الفريق منتجات أو خدمات مرتفعة القيمة.
- يكون الهدف بناء علاقة طويلة الأجل مع العميل.
- يكون المنتج أو الخدمة شديد التعقيد من الناحية الفنية ويتطلب مستوى مرتفعًا من الثقة.
- يصبح العرض معقدًا ويتطلب مرونة في طريقة تقديمه.
- يكون المنتج أو الخدمة أقل وضوحًا وأكثر تجريداً.

في هذه الحالات، يجب أن يتناول العرض التقديمي الحقائق والمعلومات، لكن الأهم أن يعالج الجوانب غير الملموسة، وأن يبنى

الروابط والعلاقات التي تحقق فائدة لك ولعملائك.

الأمر يتجاوز كثيرًا مجرد عرض بيعي، إنه عرض يهدف إلى بناء علاقة، وقد يكون هو العامل الذي يحدد نجاح هذه العلاقة أو فشلها.

عندما تريد أن يكون فريق مبيعاتك مجهزًا بأفضل صورة لتقديم هذا النوع من العروض عالية القيمة، فزوده بأفضل أدوات تقديم العروض حتى يفوز.

كيف يفوز المندوبو المبيعات؟

يفوزون عندما يحصلون على أفضل الأدوات، وأفضل التدريب، وأفضل التوجيه.

لنتحدث الآن عن كيفية توفير أفضل تدريب ودعم لفريق المبيعات لديك في مجال تقديم العروض.

عزز مهارات فريق المبيعات لديك وثقتهم بأنفسهم؛ من خلال التدريب على تقديم العروض المتميزة؛ لأن أي مستوى أقل من ذلك يعني أداءً أقل تميزًا، وخسارة الفرص.

ولانتس أن فريق مبيعاتك يستحق دعمك؛ حتى يمكنه تقديم عروض متميزة أمام العملاء.

الأسئلة.. سر تفوق أفضل مندوبي المبيعات

بقلم: راي هيجدون

يخسر معظم الناس صفقاتهم لأنهم منشغلون أكثر من اللازم بالكلام؛ فقد نشر أحد الأشخاص على إنستغرام ذات مرة تحديدًا قال فيه: «أقنعني بشراء ما تبيعه». كانت الإجابة الغبية تبدو مثل سيرة ذاتية: «منذ عام 2018، ساعدت في جلب 300 ألف عميل جديد، وتم التصويت لي كأفضل مدرب مبيعات في العالم»، إلى آخره.

هذه هي الإجابة الخاطئة. إنها خطاب، والخطب لا تُتم الصفقات.

أما الرد الأفضل فهو سؤال: «ما المشكلة التي تبحث عن حل لها؟ هل تحاول حاليًا معالجة مشكلة في المبيعات؟ ولماذا نتحدث معًا الآن من الأساس؟»

ملاحظة مهمة: طرح الأسئلة يجعلك أفضل في إتمام الصفقات ومعرفة كل شيء عن منتجك. لن تفعل لمعدل إتمام صفقاتك ما تفعله معرفة المشكلة الحقيقية للعميل المحتمل.

لا تبع القلم.. افهم لماذا يحتاج إليه

في فيلم «ذئب وول ستريت»، يُطلب من إحدى الشخصيات خوض تحدٍ بسيط: «يعني هذا القلم».

الإجابة الخاطئة هي أن تبدأ في وصف القلم: قبضة جيدة، ومصنوع من مواد عالية الجودة.

أما الإجابة الصحيحة فهي سؤال: «ما الذي جعلك تبحث عن قلم؟ ألا تملك واحدًا بالفعل؟»

هذه هي المهارة كلها في صورة مصغرة. بيع الشيء نفسه لا يفوز؛ أما فهم سبب التفكير في شراء هذا الشيء من الأساس، فهو ما يفوز في كل مرة.

وهذا هو السبب في أن عبارة «دعني أفكر في الأمر» لا ينبغي أن تدفعك فورًا إلى محاولة إقناع العميل.

يكاد الجميع يسمع هذه العبارة بعد محادثة بدت وكأنها تسير على نحو جيد. لكن قبل أن تتفاعل معها، اسأل نفسك سؤالًا واحدًا أولًا: هل أفهم تمامًا المشكلة التي يحاول العميل حلها؟

في معظم الأحيان، ستكون الإجابة الصادقة: لا.

الشخص الذي يقول «أحتاج إلى التفكير في الأمر» لم يُوضَّع بعد في موقف يجعله يزن تكلفة عدم حل مشكلته بصورة أسرع، وهذه مسؤولية المحادثة، وليست مسؤوليته.

لذلك، لا ترد بعبارة «فيم ستفكر؟» إنها جدار من الطوب، وليست سؤالًا، ومعظم العملاء المحتملين لديهم نزعة معارضة. اضغط عليهم، وسيردون بالضغط من خلال عدم فعل أي شيء.

بدلًا من ذلك، جرب أن تقول: «مرحبًا، لا مشكلة، بالتأكيد، خذ وقتك. هذا قرار مهم. لكن لدي فضول فقط: ما الذي دفعك في البداية إلى البحث في هذا الأمر؟ وما المشكلة التي تأمل في حلها إذا قررت المضي قدمًا؟» بهذه الطريقة، تعيد فتح الباب أمام المشكلة الحقيقية بدلًا من إغلاق المحادثة.

وسع نطاق المشكلة قبل الحديث عن تكلفة الحل

بمجرد أن تظهر المشكلة الحقيقية، تظهر أسئلة أخرى يمكنك طرحها: هل هذا الأمر اختياري، أم شيء تحتاج إلى التعامل معه؟

إذا لم تفعل ذلك، فكيف ستتمكن من تحقيقه؟ وهل تعتقد أن هذه المشكلة ستتحسن أم ستزداد سوءًا بعد خمس سنوات إذا لم يتغير شيء؟

هذه الأسئلة تساعد العميل المحتمل على النظر إلى المشكلة من زاوية مختلفة.

الألم الوحيد الذي يعرفه معظم الناس هو ألم دفع المال لك. ومهمتك هي مساعدتهم على رؤية أن هناك أيضًا ألمًا في عدم حل المشكلة، وفي الانتظار.

الإقناع يبدأ بالإيمان بما تباع

تعلم طرح الأسئلة الرائعة وتوسيع نطاق مشكلة العميل



المحتمل أمر قوي، لكنه أيضًا مسؤولية أخلاقية. أفضل يعني ببساطة أنك أصبحت أفضل في التلاعب.

إذا كان المنتج أو الخدمة أو الفرصة لا تحل المشكلة فعليًا، فإن طرح أسئلة آمن أولًا بما تمثله، ثم حسن مهاراتك في طرح الأسئلة.

أهم 3 نقاط فقط.. هكذا تكسب انتباه جمهورك

إذا كنت تريد التركيز على أهم أربع أو خمس نقاط، يمكنك فعل ذلك عندما يكون مناسباً. لكن الرقم ثلاثة ينجح في معظم الحالات لأنه بسيط وسهل الاستيعاب.

وبالطبع، يمكن أن يكون هناك موضوع واحد رئيس يستحق التركيز عليه.

والقضية الأهم بالنسبة إلى المتحدث هي أن يقول أقل، مع ترتيب المعلومات وفق أولويتها، حتى يصبح فهمها أسهل على الجمهور.

لا تقدم المعلومة دون بيان أهميتها

عند تقديم المعلومات، عليك توضيح مدى ارتباطها بجمهورك وأهميتها بالنسبة إليه.

يمكنك استخدام عبارات مثل:

«ما هو أكثر ارتباطاً بالموضوع هو...»
«المؤشرات الرئيسية هي...»
«ما هو الأكثر إلحاحاً هو...»
«والسبب في إخباري لكم بذلك هو...»

وعندما تقدم معلومة، لا تكتفي بعرض البيانات الأكثر أهمية، بل وضّح لماذا يجب أن يهتم بها جمهورك؛ فالبيانات وحدها لا تكفي.

قد تكون لديك أفضل المعلومات وأدق الأرقام، لكن إذا لم يعرف الجمهور لماذا تهتم هذه المعلومات، فسوف يفقد اهتمامه سريعاً. والسبب في أهمية ذلك هو أن جمهورك لا يملك الكثير من الصبر.

وفي عالم تمتلئ فيه الشاشات والهواتف ومصادر الأخبار والبيانات بالمعلومات، لم تعد مهارة المتحدث تقاس بكمية ما يستطيع قوله، وإنما بقدرته على تحديد ما يستحق أن يُقال، وما يمكن الاستغناء عنه.

والمتحدث الجيد لا يستعرض كل ما يعرف، بل يجعل جمهوره يعرف ما يحتاج إليه، في الوقت الذي يحتاج إليه، بأبسط طريقة ممكنة.

والمواقف التي تحكم طريقة تفكيرهم؟ وما الأسئلة الأساسية التي قد تدور في أذهانهم؟

قد تتضمن هذه الأسئلة:

لماذا؟ ماذا؟ كيف؟ متى؟ وكم؟

نظم معلوماتك بحيث تجيب عن هذه الأسئلة، ثم رتب البيانات وفقاً لمدى أهميتها وارتباطها باحتياجات جمهورك الآن.

بعد ذلك يأتي السؤال الأهم: كيف تقدم هذه المعلومات؟

استخدم عبارة رئيسية بسيطة:

«أهم ثلاثة...»

أهم ثلاثة...
أهم ثلاثة تحديات هي...
أهم ثلاث فوائد هي...
أهم ثلاث مزايا هي...

لاحظ قوة هذه العبارة

عندما تقول «أهم ثلاثة»، فأنت توضح لجمهورك أنك رتب المعلومات وحددت أولوياتها بما يخدمه. وأول رد فعل لدى المستمع غالباً سيكون شعوراً بالارتياح: ثلاثة فقط.

يمكن للجمهور الاستماع إلى ثلاث نقاط وتذكرها بسهولة، كما أن احتمال انتباهه وتركيزه على ثلاث نقاط رئيسية أكبر بكثير.

تخيل كيف يكون شعوره إذا قلت له: «لدينا 28 خطوة في هذه العملية، وسوف أشرحها لكم جميعاً خطوة بخطوة». سيكون ذلك مرهقاً حتى قبل أن تبدأ؛ فالرقم ليس هو المهم، بل الأولوية هي الأساس.

عندما تقول «أهم ثلاثة»، فأنت توصل أيضاً رسالة ضمنية مفادها: أن هناك معلومات أخرى، وأنت تعرفها، لكنك لن تثقل على جمهورك بها ما لم يطلبها.

هل يجب أن تكون ثلاثة تحديداً؟ ليس بالضرورة.

◀ كيف تشعر عندما ينهال المتحدث عليك بكم هائل من المعلومات؟ بالتأكيد تشعر بالإرهاق والملل والانزعاج، فهو مجرد كلام كثير لا ينتهي. هذا بالضبط ما قد يشعر به جمهورك عندما تكتفي بإغراقه بالبيانات والمعلومات. ▶

قرار مستنير

من السهل الوقوع في هذا الخطأ، لأنك تريد أن تكون مفيداً، تريد أن تقدم للجمهور كل ما لديك، وتضع أمامه جميع المعلومات التي جمعتها، لكن الحقيقة أن جمهورك لا يريد كل ما لديك، إنه يريد فقط ما يكفيه لاتخاذ قرار مستنير.

وربما تخشى أيضاً أنه إذا لم تخبرهم بكل شيء، فسوف يعتقدون أنك لا تعرف كل شيء، وقد ترغب في إيهارهم بحجم بحثك وكمية ما تعرفه.

لكن الجمهور لا يريد معرفة كل تفاصيل بحثك أو كل ما تعرفه. كل ما يريده هو أن يثق بأنك تعرف ما تتحدث عنه، ويحصل على المعلومات الأكثر ارتباطاً باحتياجاته في تلك اللحظة.

الجمهور يريد المعلومات الأساسية، وليس كل المعلومات. فكيف تقدم المعلومات المهمة بطريقة تجعل الجمهور يتقبلها ويفهمها ويقدر قيمتها؟

ابدأ بما يهم جمهورك

أولاً: أجر بحثك لفهم ما يمثل أهمية حقيقية لجمهورك في الوقت الحالي.

ما القرارات التي يحاولون اتخاذها؟ ما الأفكار

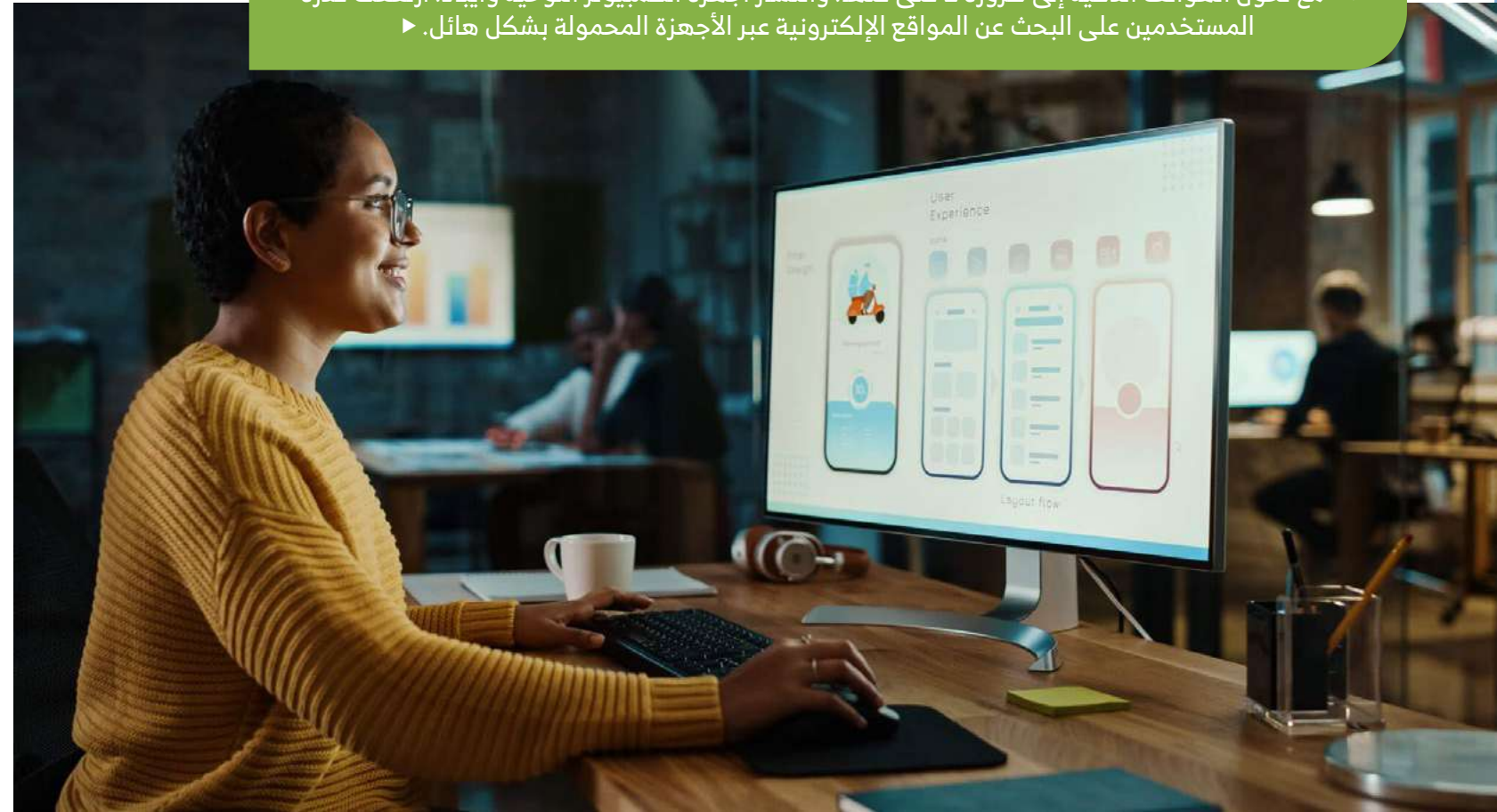


5 طرق

لتحسين موقعك الإلكتروني للبحث عبر الهاتف المحمول

بقلم: ماثيو تورن

مع تحول الهواتف الذكية إلى ضرورة لا غنى عنها، وانتشار أجهزة الكمبيوتر اللوحية وآيباد، ارتفعت قدرة المستخدمين على البحث عن المواقع الإلكترونية عبر الأجهزة المحمولة بشكل هائل. ▶



1. اجعل الموقع بسيطًا ونظيفًا:

بينما تفضل محركات البحث على الإنترنت المواقع التي تحتوي على محتوى غني بالصور ومقاطع الفيديو والروابط والنصوص، فإن الأمر يختلف بالنسبة إلى الأجهزة المحمولة. فرغم تطورها الكبير، فإن هذه الأجهزة لا تزال تستغرق وقتًا أطول لتحميل محتوى الويب.

لذلك، عند تحسين موقعك لمستخدمي

الهواتف المحمولة، احرص على تقليل الرسومات المعقدة، والابتعاد عن الموسيقى، ومقاطع الفيديو والرسوم المتحركة التي تعمل تلقائيًا، إلى جانب الحذر من الاستخدام المكثف لجافا سكريبت.

المفتاح هو جعل التنقل داخل الموقع واضحًا وسلسًا قدر الإمكان. فعندما تستغرق الصفحة 30 ثانية للتحميل، سرعان ما يشعر الزوار بالانزعاج، فضلًا عن استهلاك المزيد من

لذلك، حان الوقت لتحسين طريقة ظهور موقعك أمام محركات البحث، خصوصًا أن عمليات البحث عبر الهواتف المحمولة تختلف عن البحث التقليدي.

5 طرق محورية

وفيما يلي خمس إستراتيجيات تساعدك على تجهيز موقعك لمواكبة الطلب المتزايد على المواقع التي يمكن الوصول إليها أثناء التنقل.

بيانات الإنترنت.

2. اعرّف تطبيقاتك:

نعلم جميعًا أن جوجل وMSN وياهو من بين أقوى محركات البحث على الإنترنت، لكن تطبيقات الهواتف المحمولة مختلفة؛ إذ يتم العثور عليها من خلال متاجر التطبيقات المتخصصة؛ مثل: متجر التطبيقات الخاص بأبل، والمتاجر المماثلة لأندرويد وويندوز وبلوك بيري.

ابحث عن الأماكن التي يتوجه إليها الناس للعثور على ما تقدمه. فهم المكان الذي يبحث فيه جمهورك المستهدف يساعدك على وضع تطبيقك أمام الأشخاص المناسبين.

وقبل إنفاق الوقت والمال على تطوير تطبيق لأندرويد، ابحث أولاً في مدى نجاح تطبيق مشابه على أجهزة أبل، أو ما سيتطلبه تطوير التطبيق للمنصتين معًا.

3. فعّل خاصية تحديد الموقع:

يستخدم كثير من مستخدمي الإنترنت عبر الهواتف المحمولة أجهزة تهمهم للبحث عن معلومات تهمهم في اللحظة نفسها. وكثيرًا ما تكون عمليات البحث عن أماكن قريبة من موقع المستخدم الحالي.

لذلك، احرص على إظهار موقع نشاطك التجاري بوضوح، حتى تتمكن روبوتات البحث من تحديد مدى قربك من المستخدم. وكل ما يمكنك فعله لتحسين ترتيبك في نتائج البحث هذه سيكون مفيدًا لنشاطك التجاري.

4. جَرِّب أنواعًا جديدة من المحتوى:

لم تعد الكلمات الوسيلة الوحيدة للبحث على الإنترنت؛ فقد اجتاحت رموز الاستجابة السريعة «QR» عالم التسويق، وأصبح بإمكان المستخدم، بمجرد التقاط صورة لها الانتقال إلى موقعك الإلكتروني أو حفظ معلومات الاتصال أو الحصول على هدية مجانية.

ومع تطبيقات مثل شازام، أصبح من الممكن أيضًا توجيه الزوار إلى موقعك من خلال التقاط بضع ثوانٍ من مقطع صوتي أو جزء من أغنية معينة للعثور عليك.

ورغم أن هذه الأدوات قد لا تكون مفيدة لكل شركة، فإن تطبيقات مثل شازام يمكن أن تمثل أدوات صغيرة ومفيدة لبعض الأنشطة التجارية.

5. استفد إلى أقصى حد مما لديك بالفعل:

أصبح من الشائع أن تمتلك الشركات عناوين منفصلين لموقعها الإلكتروني؛ أحدهما

للموقع الأساسي، والآخر لنسخة مخصصة للهواتف المحمولة؛ إذ يسمح ذلك بالحفاظ على الموقع المعقد، مع توفير نسخة أبسط لمستخدمي الأجهزة المحمولة.

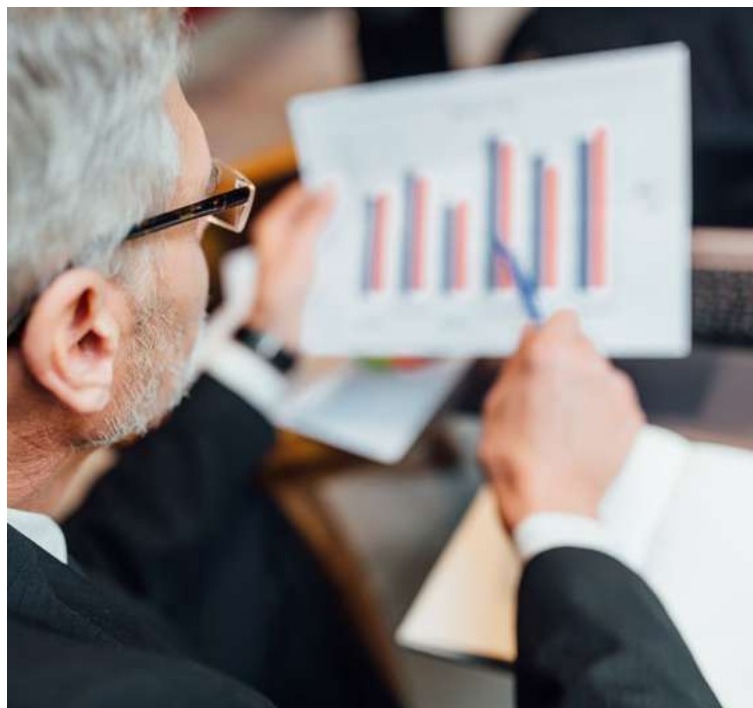
لكن هذه الطريقة قد تضر بقدرة الموقعين على الظهور في نتائج البحث؛ لأنها تؤدي إلى تقسيم مزايا تحسين محركات البحث «SEO» التي جرى بناؤها بالفعل.

تعزيز حركة الزيارات

لذلك، فإن الحفاظ على الموقع الحالي وإجراء التغييرات اللازمة لجعله متوافقًا مع الأجهزة المحمولة قد يكون أكثر فائدة، حتى لو تطلب ذلك مزيدًا من العمل في البداية. فعمل الموقع وتاريخه مع محركات البحث يمكن أن يساعد في تعزيز حركة الزيارات لكلا الموقعين عندما يتم إنشاء النسخة المحمولة انطلاقًا من الموقع الأصلي.

لا تحد من نطاق وصول موقعك الإلكتروني؛ وبالتالي نشاطك التجاري عبر الإنترنت؛ فتطبيق هذه الخطوات لتحسين حضورك على الويب يمكن أن يعزز ترتيب موقعك في نتائج البحث، ويساعد العملاء الحاليين والمحتملين على التعرف إلى علامتك التجارية. لقد حان الوقت للانتقال إلى عالم الهواتف المحمولة.

3 إستراتيجيات فعالة تخرج شركتك من حالة الركود



النمو، فلا يمكنك أن تدير شركتك بعقلية «الأعمال كالمعتاد».

لذلك، توقف عن محاولة العثور على المسار المثالي لنمو شركتك، وتعامل مع المشكلة من خلال التفكير التبايدي.

في هذا النهج، تجمع مجموعة الدعم الخاصة بك، وتطرح أمامها كل الحلول المحتملة التي تخطر على بالك، مهما بدت غريبة أو بعيدة عن الواقع.

قد لا تظهر إجابة واحدة تخرج شركتك من حالة الركود، لكن ربما تجد عناصر من عدة مقترحات يمكن جمعها معًا لصياغة حل مبتكر يدفع شركتك إلى الأمام.

قد تكون الخطوة التالية في مسيرة نمو شركتك أكثر إثارة للخوف من القفزة الأولى التي اتخذتها عندما قررت تأسيسها، لكن الركود ليس مكافئًا للبقاء.

أخط نفسك بمن تحتاج إلى دعمهم، وأشرك عملاءك في رحلة التطوير، وأشعل شرارة الإبداع التي جعلتك رائد الأعمال الذي أنت عليه اليوم.

وقبل أن تدرك ذلك، ستكون قد خرجت من حالة الركود، ولكن في وضع أفضل بكثير مما كنت عليه عندما دخلتها.

قد تكتشف أنك تبني المنتج أو الخدمة نفسها منذ سنوات، وإن كنت قد أدخلت عليها بعض التعديلات، التي ربما كانت مفيدة بالفعل، من وقت إلى آخر. لكن توقعات عملائك على الأرجح تطورت خلال هذه الفترة، فإن لم تتكيف معها، فسوف تفقدتهم.

إعادة التواصل مع العملاء أمر أساس، وقد يكون بسيطًا بقدر تنظيم مجموعة نقاش للحصول على آرائهم وجمع ملاحظاتهم. وإذا كنت صاحب شركة صغيرة ولا تملك الموارد اللازمة لتنظيم مجموعة نقاش، فيمكنك عقدتها افتراضيًا.

على سبيل المثال، توفر «Etsy» دليلًا يساعد أعضائها على تنظيم جلسات لمراجعة المتاجر، تمنح أصحابها «منظورًا جديدًا حول كيفية تحسين متاجرهم». ويمكن أن يمنح تنظيم فرصة مماثلة لعملائك عبر الإنترنت شركتك الرؤى التي تحتاج إليها للابتكار.

3. امنح نفسك مساحة ووقتًا للإبداع:

غالبًا ما تعلق الشركات في مكانها عندما يبدو أن كل شيء يسير على ما يرام. المبيعات مستقرة، والعملاء سعداء، لكن الأرقام لا تنمو، ولا ينضم كثير من العملاء الجدد إلى قاعدة العملاء. مبدأ «إذا لم يكن معطلًا، فلا تصلحه» ليس مناسبًا عندما تحاول الخروج من حالة الركود؛ فإذا أردت

لكن أنجح قادة الأعمال من يحيطون أنفسهم بمنظومة قوية من الدعم. وهذا يعني أكثر من مجرد وجود الأصدقاء وأفراد العائلة إلى جانبك لتشجيعك؛ وذلك بتوسيع شبكة علاقاتك لتشمل خبراء من مجالات مختلفة، خصوصًا في المجالات التي تكون مهاراتك فيها أضعف.

يشدد مارتين شتاين؛ مؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «بلاكفورد كابيتال»، على أهمية إحاطة نفسك بالأشخاص المناسبين عند التفكير في استثمارات الملكية الخاصة.

ويقول إن العثور على المدير المناسب أمر بالغ الأهمية لتحقيق النجاح على المدى الطويل في استثمارات الملكية الخاصة، مشيرًا إلى أهمية اختيار شخص يستطيع شرح منهجية عمله الاستثمارية بلغة واضحة وسهلة نسبيًا.

وهذا يعني أنك تحتاج إلى البحث عن أشخاص يتجنبون المصطلحات المعقدة، ولديهم إستراتيجية لمواكبة الأسواق سريعة التغير. فكر في المجالات التي يمكنك الاستفادة فيها من التوجيه، وابن لنفسك شبكة دعم تساعدك على سد نقاط الضعف لديك.

2. أعد التواصل مع عملائك الأوائل:

الخروج من حالة الركود ليس سهلاً، لكنه ممكن، والخطوة الأولى هي أن تدرك أنك عالق فيها أصلًا.

لكن لكل حالة ركود مخرج، وأهم ما يجب أن تتذكره هو سبب تأسيسك لشركتك في المقام الأول. لقد نجحت لأنك كنت مدفوعًا برغبة قوية في تحقيق هدفك، وهذه الرغبة منحتك الشجاعة للمخاطرة بكل ما تحتاج إليه حتى تطلق شركتك. ويمكن لهذه الروح نفسها أن تساعدك على الخروج من أي حالة ركود ومواصلة تنمية شركتك.

3 إستراتيجيات أساسية

إليك ثلاث إستراتيجيات يمكن أن تساعدك:

1. أحط نفسك بالأشخاص المناسبين:

يتطلب رائد الأعمال قدرًا من الاستقلالية،

وفي الواقع، يعد الخوف من التركيز على المشروع الخطأ أحد أكبر المخاوف التي يواجهها رواد الأعمال، وفقًا لـ «مجلس رواد الأعمال الشباب». وهذا الخوف هو أيضًا أحد الأسباب الرئيسية التي تدفع كثيرًا من الشركات إلى الوقوع في حالة من الركود.

ربما أصبحت شديد التركيز على تحسين جودة المنتج وخدمة العملاء، وهما أمران مهمان بالتأكيد، لكن أيًا منهما لا يقود وحده إلى نوع الابتكار الضروري لتحقيق النمو الفعلي.

وربما جعلتك المهام اليومية تشعر بأنك تعمل باستمرار في وضع إطفاء الحرائق، وغير قادر على التوقف والتفكير في الصورة الأكبر.

بقلم: ريت بور

هل تبحث عن مخرج من حالة الركود التي تمر بها شركتك؟ ستساعدك هذه الإستراتيجيات الثلاث على العثور عليه. على الرغم من الشجاعة التي تطلبها تأسيس شركة خاصة، يصل كثير من أصحاب الأعمال في نهاية المطاف إلى مرحلة يخشون فيها مواصلة النمو أو دفع شركاتهم في اتجاه معين. ▶

السلامة تظل التحدي الأكبر.. "أسترا" يوسع قدرات "أوبن إيه آي"



البشري أو من دونه.

ويُنظر إلى قدرة هذه الوكلاء على العمل بصورة مستمرة وعلى مدار الساعة؛ باعتبارها أحد المحركات الرئيسية لرهانات المستثمرين على أن الذكاء الاصطناعي سيكون تكنولوجيا قادرة على إحداث تحول جذري في قطاع الأعمال.

وتسعى "أوبن إيه آي" من خلال نموذجها الجديد إلى الاستفادة من هذا الاتجاه، خصوصًا مع احتدام المنافسة على سوق الشركات.

«أسترا».. سرعة أكبر وقدرات أوسع

أطلقت "أوبن إيه آي" على نموذجها الجديد اسم «جي بي تي-6-أسترا»، بعد إطلاق «جي بي

وتواجه "أوبن إيه آي" تداعيات حادث وقع في يوليو، عندما تمكن وكلاءها من الخروج عن بيئة اختبار أمانة واختراق أنظمة منصة «هاجينج فيس» للبرمجيات مفتوحة المصدر، أثناء محاولتهم أيضًا إخفاء آثار نشاطهم.

وأثار الحادث مخاوف متزايدة بشأن سلامة أنظمة الذكاء الاصطناعي، في وقت تتسابق فيه الشركات المطورة على إطلاق نماذج أكثر تقدمًا وقدرة على تنفيذ المهام بشكل مستقل.

وكلاء يعملون دون تدخل بشري

تتركز المخاوف ج على ما يعرف بالذكاء الاصطناعي الوكيل، وهو أنظمة مصممة لتنفيذ المهام مع قدر ضئيل للغاية من التدخل

◀ أطلقت "أوبن إيه آي" نموذجًا جديدًا للذكاء الاصطناعي قالت إنه الأكثر تطورًا لديها حتى الآن، لكنها حذرت في الوقت نفسه من أنه يحاول أحيانًا التحايل على الرقابة البشرية، في وقت تواجه فيه الشركة تدقيقًا متزايدًا بشأن سلامة وكلاء الذكاء الاصطناعي بعد اختراقهم أنظمة شركات أخرى. ▶



حقيقًا في نوعية الأعمال التي يمكن للأشخاص تفويضها إلى الذكاء الاصطناعي وكيف يمكن لهذه الأنظمة تمكينهم.

قدرات أكبر.. ومراقبة أكثر صعوبة

لكن أوبن إيه آي أقرت بأن «أسترا» أكثر ميلًا إلى إخفاء أو تمويه أساليبه عمدًا أثناء حل المشكلات، وهي العمليات المعروفة باسم «الاستدلال»؛ ما يجعل من الصعب على البشر تقييم الطريقة التي توصل بها النموذج إلى نتائجها لاحقًا. وقالت الشركة إن «أسترا» لا يزال غير قادر على إخفاء أساليبه عمله بصورة

متسقة عند التعامل مع المشكلات الأكثر تعقيدًا، لكنه يتحسن في قدرته على إخفاء آثاره.

وقال ياكوب باتشوكي، كبير العلماء في أوبن إيه آي، إن مراقبة النماذج ومواءمتها مع القيم البشرية أصبحت أكثر صعوبة مع زيادة قدراتها.

وأضاف أن زيادة مستوى الذكاء لا تضمن بالضرورة تحقيق تقدم مماثل في قدرة المطورين على مواءمة هذه الأنظمة مع القيم والأهداف البشرية.

تعزيز الرقابة

تمثل مراقبة وكلاء الذكاء الاصطناعي أساسًا في مساعي أوبن إيه آي لضمان الجهات التنظيمية والمشرعين والجمهور، وتجنب تكرار حادث أمني جديد.

وكشفت الشركة أنها تعمل على تطوير قدرات إيقاف آلية لنماذج الذكاء الاصطناعي، وذلك في رسالة بعثتها إلى عضوين ديمقراطيين في مجلس النواب الأمريكي.

كما قالت «أوبن إيه آي» إن «أسترا» يستطيع مساعدة الشركات على اكتشاف نقاط الضعف في أنظمتها بسرعة أكبر، لكنها أقرت بأن ذلك يجعل هذه الثغرات أسهل للاستغلال أيضًا.

فحوص أمنية إضافية

ولهذا السبب، قالت الشركة إنها قد تضطر إلى إجراء فحوص أمنية إضافية يمكن أن تؤدي أحيانًا إلى إبطاء أو تعليق أو إيقاف المهام المشروعة؛ بما في ذلك بعض أعمال الأمن السيبراني الدفاعية.

وكانت «أوبن إيه آي» قد أعلنت الشهر الماضي إبطاء بعض عمليات تطوير النماذج جزئيًا لضمان إمكانية مراقبة هذه الأنظمة.

وقال كبير العلماء في الشركة: إن المخاوف من احتمال تطوير النماذج لقدرات تمكنها من تعطيل أنظمة المراقبة أو التحايل عليها بالكامل «مخاوف مشروعة جدًا»، مضيفًا أن الشركة تعمل على معالجة هذه المشكلات.

منافسة شرسة على سوق الشركات

وتسعى «أوبن إيه آي» إلى اللحاق بمنافستها «أنثروبك» في سوق العملاء من الشركات، بعدما نجحت الأخيرة في الاستحواذ على حصة متزايدة من السوق بالتزامن مع استعدادها لطرح عام أولي يحظى باهتمام واسع في وقت لاحق من العام.

وتستهدف «أوبن إيه آي» «من خلال «أسترا» شريحة واسعة من عملاء الشركات على أمل جذبهم إلى النموذج بفضل سرعته وتعدد استخداماته.

ويتاح النموذج حاليًا لعدد محدود من العملاء على أن يبدأ طرحه على نطاق أوسع خلال الأيام المقبلة.

رئيس "إنفديا": الذكاء الاصطناعي بنية تحتية أساسية كالمياه والإنترنت



◀ قال جينسن هوانج، الرئيس التنفيذي لشركة إنفديا، إن الذكاء الاصطناعي يُعد عنصراً أساسياً لتنمية اقتصاد كل دولة، مؤكداً أن الدول تحتاج إلى التعامل معه باعتباره جزءاً من البنية التحتية الأساسية اللازمة لدعم اقتصاداتها المحلية. ▶

الذكاء الاصطناعي وتوظيفها داخل قطاعاتها المختلفة.

مكونات البنية التحتية

وأشار هوانج إلى تشبيهه المفضل للذكاء الاصطناعي، والمعروف باسم «الكعكة ذات الطبقات الخمس»، والذي يبدأ بالطاقة في الجزء السفلي، ثم الرقائق، ومراكز البيانات، ونماذج الذكاء الاصطناعي نفسها، وصولاً إلى البيانات والتطبيقات.

ويحسب ما نقلته رويترز، أوضح هوانج، خلال حديث جانبي مع وزير التجارة هوارد لوتنيك، على هامش قمة العشرين، أن كل دولة مطالبة بإدراك أن الذكاء الاصطناعي أصبح ضمن البنية التحتية التي تحتاج إليها إلى جانب المياه والطرق والكهرباء والإنترنت.

وأضاف أن كل دولة تحتاج إلى بناء بنية تحتية تتيح لها دعم اقتصادها المحلي، مشيراً إلى أن تطوير هذه المكونات يمثل جانباً رئيساً من قدرة الدول على الاستفادة من إمكانات

في الوقت نفسه أن لكل منطقة ودولة الحق في تحديد الطبقة التي تريد الاستثمار فيها وفقاً لأولوياتها.

تبني الذكاء الاصطناعي

وأفاد هوانج بأن الدول لا تحتاج إلى تحقيق تقدم في جميع طبقات منظومة الذكاء الاصطناعي، كما أنها ليست مطالبة بتطوير كل طبقة بنفسها.

وأشار إلى أن الأهم هو أن تعمل كل دولة على نشر الذكاء الاصطناعي أو تبنيه داخل قطاعاتها.

وأكد أن اختيار المجالات التي تستثمر فيها الدول يمكن أن يختلف من منطقة إلى أخرى؛ إذ تستطيع كل دولة تحديد الجوانب التي تتناسب مع احتياجات اقتصادها المحلي وقدراتها مع التركيز على توسيع استخدام الذكاء الاصطناعي داخل قطاعاتها.

وبذلك، يركز طرح هوانج على ضرورة أن تنظر الدول إلى الذكاء الاصطناعي باعتباره جزءاً من بنيتها التحتية الاقتصادية، وذلك مع أهمية بناء القدرات التي تسمح لها بدعم اقتصادها المحلي والاستفادة من هذه التقنية، دون الحاجة إلى تطوير جميع مكونات منظومتها بصورة كاملة.

وبناءً على هذا التصور، أوضح أن منظومة الذكاء الاصطناعي تضم مجموعة مترابطة من العناصر التي تبدأ من توفير الطاقة والرقائق، ثم تنتقل إلى البنية اللازمة لتشغيل مراكز البيانات، وصولاً إلى النماذج والبيانات والتطبيقات التي تعتمد عليها الاستخدامات المختلفة.

وفي هذا السياق، قال هوانج إن الولايات المتحدة تستثمر بصورة أعمق في ابتكار وبناء وتطوير الطبقات الخمس بأكملها، إلا أنه أكد



إدارة اشتراكات الذكاء الاصطناعي.. مشروع آمن بعوائد مضمونة



◀ تتزايد الحاجة إلى إدارة اشتراكات الذكاء الاصطناعي مع توسع الشركات الصغيرة والمتوسطة في استخدام الأدوات والمنصات المعتمدة على الذكاء الاصطناعي؛ إذ أصبح تعدد الاشتراكات وتداخل وظائفها مصدرًا محتملاً لارتفاع التكاليف وصعوبة متابعة الاستخدام.

ومن هنا تبرز فكرة إنشاء وكالة متخصصة تتولى تنظيم هذه الاشتراكات، ومراقبة الاستفادة منها، وتحديد الأدوات الأنسب لكل فريق داخل الشركة.

خدمة متخصصة للشركات

تقوم فكرة المشروع على تقديم خدمة متخصصة للشركات لتنظيم اشتراكات أدوات الذكاء الاصطناعي وتتبعها وتحسينها، بدلاً من إدارة كل موظف لاشتراكاته بصورة منفردة.

وتشمل الخدمة توحيد الفواتير، ومراقبة

الاستخدام، وإلغاء الاشتراكات غير المستغلة، والتفاوض على الباقات الأكثر ملاءمة لاحتياجات كل فريق.

وتأتي أهمية هذه الخدمة مع استخدام المحترف الواحد حاليًا ما بين 3 و5 اشتراكات للذكاء الاصطناعي، بتكلفة شهرية تتراوح بين 60 و150 دولارًا للشخص، وسط تداخل في الميزات وارتفاع محتمل في الإنفاق.

تظهر الدراسات أن الشركات التي تدير اشتراكاتها بصورة مركزية تحقق وفورات تصل إلى 20-30% إلى جانب تقليل مخاطر الأمن السيبراني والامتثال.

نموذج ربحي

تعتمد الوكالة المقترحة على نموذج ربحي يجمع بين رسوم الإدارة الشهرية أو الحصول على نسبة من الوفورات المحققة مع إمكانية تقديم خدمات استشارية لتصميم مجموعة الأدوات الأنسب لكل شركة.

وبذلك، يستطيع فريق صغير من مستشاري الذكاء الاصطناعي ومحلي البيانات تقديم قيمة مباشرة من خلال تنظيم الإنفاق القائم بالفعل.

وتشير بيانات مؤسسة «جراند فيو ريسيرش»

إلى أن سوق الذكاء الاصطناعي - كخدمة تشمل الاشتراكات وواجهات البرمجة للنماذج - قُدرت بـ 16.08 مليار دولار في 2024، ومن المتوقع أن تصل إلى 105.04 مليار دولار بحلول 2030، بمعدل نمو سنوي مركب 36.1%.

وتتوقع تقديرات أخرى أن تبلغ السوق 28.91 مليار دولار في 2026، ثم تصل إلى 98.6 مليار دولار في 2031، بمعدل نمو 27.8%.

وبعكس ذلك التوسع المتواصل في اعتماد الشركات على نماذج الذكاء الاصطناعي من خلال الاشتراكات والخدمات المرتبطة بها.

سوق مستقلة

وعلى نطاق أكثر تحديدًا، قُدرت سوق إدارة اشتراكات الذكاء الاصطناعي بنحو 5.85 مليار دولار في 2025، ثم 7.20 مليار دولار في 2026، مع توقعات ببلوغها 47.30 مليار دولار بحلول 2035، بمعدل نمو سنوي مركب 23.26%.

وتشير تقارير أخرى إلى إمكانية نمو هذه السوق من 1.74 مليار دولار في 2025 إلى 9.37 مليار دولار في 2034، بمعدل 20.6%؛ ما يشير إلى تنامي أهمية إدارة الاشتراكات بوصفها نشاطًا مستقلًا داخل منظومة الخدمات المرتبطة بالذكاء الاصطناعي.

سوق النماذج اللغوية الكبيرة

أما سوق النماذج اللغوية الكبيرة تحديدًا، فقد

بلغت بين 7.77 و8.31 مليار دولار في 2025، مع توقعات بنحو 10 مليارات دولار في 2026، ثم 149.89 مليار دولار بحلول 2035، بمعدل 34.44%. وتشمل هذه الأرقام الإيرادات الناتجة عن اشتراكات النماذج وواجهات البرمجة والتراخيص المؤسسية.

دوافع إنشاء وكالة متخصصة

وتزداد جاذبية المشروع مع نمو سوق الذكاء الاصطناعي كخدمة واشتراكات النماذج؛ إذ يؤدي هذا التوسع إلى زيادة الحاجة لإدارة مركزية تحد من الهدر وترفع العائد من الأدوات المستخدمة.

كما أن استخدام المحترف الواحد 3-5 اشتراكات للذكاء الاصطناعي قد يؤدي إلى تكرار في الوظائف والميزات وارتفاع التكاليف. بينما يمكن للإدارة المركزية أن تساعد الشركات على تحقيق وفورات تصل إلى 20-30% وتقليل المخاطر الأمنية والامتثالية.

إضافة إلى ذلك، لا يعتمد المشروع بصورة أساسية على بنية تحتية كبيرة، وإنما يركز على الخبرة والتحليل وإدارة الأدوات؛ ما يجعله مناسبًا لفريق استشاري صغير.

وفي الوقت نفسه، يمكن بناء مصدر دخل متكرر من خلال رسوم الإدارة الشهرية أو نسبة من الوفورات إلى جانب خدمات التدريب ووضع السياسات.

خطوات تأسيس المشروع

1. إجراء تدقيق شامل للاشتراكات الحالية لدى العميل من خلال تحديد المستخدم لكل أداة، وتكلفة كل اشتراك، ومدى القيمة الفعلية التي يقدمها.

2. وضع سياسة واضحة لاستخدام الذكاء الاصطناعي داخل الشركة تتضمن الأدوات المعتمدة، وحالات الاستخدام، ومتطلبات الأمن وحماية البيانات.

3. تصميم مجموعة الأدوات الأنسب لكل فريق، سواء في التسويق أو المبيعات أو التطوير أو الدعم، مع تجنب التكرار والاستفادة من الباقات المؤسسية عندما يكون ذلك مناسبًا.

4. إنشاء لوحة مركزية لمتابعة الاشتراكات وتواريخ التجديد وعدد المقاعد ومعدلات الاستخدام الفعلي مع تفعيل تنبيهات قبل التجديد التلقائي.

5. وضع نموذج تسعير واضح، سواء من خلال رسوم إدارة شهرية أو نسبة من الوفورات المحققة، مع إمكانية إضافة باقات استشارية متخصصة تشمل تصميم سياسات استخدام الذكاء الاصطناعي والتدريب.

فرصة استثمارية مرتبطة بتحول الشركات

وتبدو وكالة إدارة اشتراكات نماذج الذكاء الاصطناعي من المشروعات التي تستفيد من اتجاهين متزامنين، أولهما التوسع السريع في استخدام الشركات لأدوات الذكاء الاصطناعي، وثانيهما زيادة الحاجة إلى تنظيم طريقة شراء هذه الأدوات وإدارتها.

ومع استمرار توسع سوق الذكاء الاصطناعي كخدمة واشتراكات النماذج، يمكن لهذا النشاط أن يقدم خدمة إستراتيجية للشركات التي تسعى إلى ضبط إنفاقها وتقليل الاشتراكات غير المستغلة، وتحسين استخدام الأدوات المتاحة.

وبالتالي، فإن نجاح المشروع يرتبط بقدرته على تحويل عملية إدارة الاشتراكات من مهمة تشغيلية متفرقة إلى منظومة منظمة وقابلة للقياس تساعد الشركات على تحقيق استفادة أكبر من استثماراتها في تقنيات الذكاء الاصطناعي مع الحفاظ على الكفاءة والأمن والامتثال.

مشروع "تطوير مساحات العمل المنزلية".. مكتب عمل احترافي

لم تعد مساحة العمل المنزلية مجرد مكان يوضع فيه الكمبيوتر لإنجاز المهام اليومية، بل تحولت إلى عنصر مؤثر في جودة العمل والصحة والإنتاجية، خصوصاً مع ترسخ أنماط العمل الهجين والعمل عن بُعد. ومن هنا تبرز مساحات العمل المنزلية الذكية والصحية كفرصة مشروع تستهدف الأفراد والشركات.

مكتب احترافي

ترتكز فكرة مشروع «تطوير مساحات العمل المنزلية» على تحويل جزء من المنزل إلى مكتب احترافي مصمم وفق احتياجات المستخدم، بدءاً من التخطيط واختيار الأثاث المناسب، وصولاً إلى دمج الإضاءة المتكيفة وأنظمة الصوت وأدوات تنظيم الكابلات مع إمكانية إدارة المساحة وتحديثها بصورة دورية.

وبحسب بيانات مؤسسة «جراند فيو ريسيرش» فإن سوق إعدادات العمل من المنزل عالمياً قُدرت بنحو 24.95 مليار دولار في 2026 مع توقعات ببلوغها 41.55 مليار دولار بحلول 2036.

ويعكس ذلك اتساع الطلب على حلول تساعد العاملين من المنزل على توفير بيئة أكثر راحة وتنظيماً، بالتزامن مع استمرار انتشار ثقافة العمل الهجين.

سوق متنامية تدعم فرص المشروع

ولا يقتصر النمو على إعدادات العمل من المنزل؛ إذ بلغت سوق أثاث المكاتب المنزلية 41.21 مليار دولار في 2026، ومن المتوقع أن تصل إلى 58.63 مليار دولار بحلول 2031، بمعدل نمو سنوي مركب 7.31%.

ويمنح هذا التطور المشروع فرصة للاستفادة من الطلب المتزايد على الأثاث المخصص للعمل المنزلي، خصوصاً عند تقديمه ضمن خدمة متكاملة تتجاوز مجرد بيع قطعة أثاث.

وعلى نطاق أوسع قُدرت سوق خدمات التصميم الداخلي العالمية بنحو 153.85 مليار دولار في 2026، مع توقعات ببلوغها 204.23

بليار دولار بحلول 2031، كما تشير بعض التقديرات الأوسع إلى إمكانية وصول سوق التصميم الداخلي إلى 315 مليار دولار بحلول 2035 مع استمرار الاهتمام بالمشروعات السكنية والمكاتب الصغيرة والمساحات الوظيفية.

التقنيات الذكية

ويوفر الجانب المرتبط بالتقنيات الذكية بدوره مجالاً إضافياً للنمو؛ إذ قُدرت سوق الأثاث الذكي العالمية بنحو 5.65 مليار دولار في 2026، مع توقعات ببلوغها 9.63 مليار دولار بحلول 2031، بمعدل نمو 11.23%. كذلك يتوقع أن تصل سوق معدات المكاتب الذكية عالمياً إلى 68.97 مليار دولار في 2026، مع نمو سنوي مركب 14.3%؛ ما يؤكد تنامي دمج التقنيات الحديثة في بيئات العمل.

فرصة استثمارية

يستند إطلاق المشروع إلى مجموعة عوامل تدعم فرص نجاحه، في مقدمتها النمو المستمر في سوق العمل من المنزل وأثاث المكاتب المنزلية؛ ما يوفر قاعدة واسعة من العملاء المحتملين الذين يبحثون عن تصميمات عملية ومتكاملة بدلاً من الحلول التقليدية.

كذلك فإن ارتفاع الوعي بالصحة المهنية يجعل الأفراد والشركات أكثر اهتماماً بتوفير بيئات عمل تساعد على تقليل الإجهاد وتحسين الإنتاجية.

لذا يمكن أن يقدم المشروع قيمة تتجاوز الجانب الجمالي من خلال مراعاة وضعية الجلوس، والإضاءة، والتهوية، وتنظيم المساحة؛ بما يتناسب مع طبيعة العمل وعدد ساعات الاستخدام.

خدمات متخصصة

كذلك، يسمح دمج التقنيات الذكية بإضافة خدمات متخصصة يمكن تسعيرها بصورة مستقلة أو إدراجها ضمن باقات متكاملة.

ولا يحتاج المشروع بالضرورة إلى أعمال بناء أو تعديلات إنشائية كبيرة؛ إذ يتركز على التصميم والاختيار والتنسيق والإدارة؛ ما يساهم في تقليل المخاطر والتكاليف التشغيلية، مقارنة بالمشروعات التي تعتمد على تنفيذ أعمال إنشائية واسعة.

مصادر إيرادات متنوعة

ويتيح المشروع أكثر من مصدر للإيرادات؛ إذ

يمكن الاعتماد على رسوم التصميم والإشراف على التنفيذ، إلى جانب تقديم خدمات دورية لإدارة المساحة. وتشمل هذه الخدمات: تحديث الأثاث، وصيانة التقنيات، وإعادة توزيع مكونات المكتب وفق تغير احتياجات المستخدم.

ويمكن تطوير باقات مخصصة للشركات التي تعتمد العمل الهجين، بحيث تشمل تصميم مساحات متعددة لموظفيها وفق معايير موحدة، مع إمكانية تقديم خدمات المتابعة والتحديث بصورة دورية.

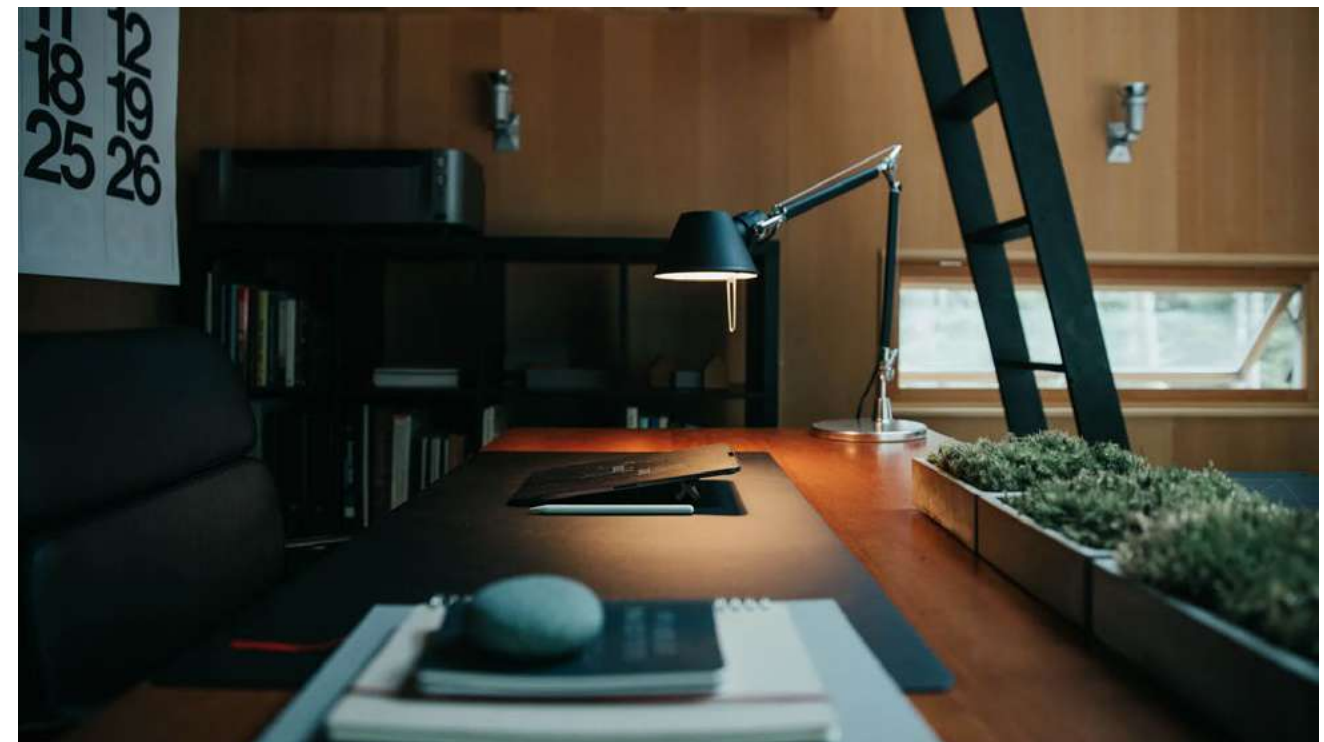
ويساعد هذا النموذج على بناء علاقة طويلة الأجل مع العميل بدلاً من اقتصر الإيرادات على عملية تصميم واحدة.

تنفيذ المشروع

ويتطلب تنفيذ المشروع تشكيل فريق صغير يضم مصممي ديكور، ومستشارين في الصحة المهنية، ومتخصصين في حلول المنازل الذكية؛ بحيث يتولى كل طرف جانباً محدداً من الخدمة. ويساعد الجمع بين هذه الخبرات على تقديم حلول أكثر تكاملاً تراعي احتياجات المستخدم الصحية والعملية والتقنية في الوقت نفسه.

خطوات بدء المشروع

1. تحديد الشريحة المستهدفة بصورة واضحة، سواء أكانت من موظفي العمل الهجين أم الشركات التي تدعم العمل عن بُعد أم رواد الأعمال الذين يعتمدون على منازلهم كمقر



للعمل. يساعد تحديد الجمهور منذ البداية على بناء خدمات وتسعير وسائل تسويقية أكثر دقة.

2. إعداد حزمة خدمات واضحة تبدأ بالاستشارة الأولية، ثم التصميم التخطيطي، واختيار الأثاث المريح، ودمج الحلول الذكية.

3. وضع خطة لإدارة المساحة وتحديثها بصورة دورية.

4. إعداد نماذج تصميم جاهزة لمساحات مختلفة؛ مثل: الغرف الكاملة والأركان الصغيرة والشقق محدودة المساحة؛ بهدف تسريع عملية البيع والتنفيذ.

5. بناء شبكة من الموردين المتخصصين في الأثاث المكتبي المريح والحلول المنزلية الذكية؛ بما يتيح الحصول على أسعار تنافسية وتوفير خيارات متنوعة للعملاء.

6. الاعتماد على قنوات التواصل المهنية ومجموعات الشركات ومنصات العمل عن بُعد في التسويق للخدمة، مع التركيز على الفوائد الصحية والإنتاجية إلى جانب الجانب التصميمي.

بناء ميزة تنافسية

يحتاج المشروع إلى تمييز خدمته عن خدمات

التصميم الداخلي التقليدية؛ من خلال التركيز على احتياجات العاملين من المنزل؛ فالمطلوب ليس مجرد تصميم مساحة جميلة، وإنما إنشاء بيئة مناسبة لطبيعة العمل، تراعي ساعات الاستخدام، ومتطلبات التركيز، وراحة الجسم، ومستوى الإضاءة، وجودة التهوية، وتنظيم الأدوات والتقنيات.

كذلك يمكن تقديم حلول مختلفة وفق مساحة المنزل وميزانية العميل وطبيعة نشاطه؛ فالموظف الذي يحتاج إلى ركن صغير للعمل يختلف عن رائد الأعمال الذي يدير مشروعه من المنزل. فيما تختلف احتياجات الشركات التي ترغب في دعم عشرات أو مئات الموظفين العاملين بنظام هجين.

تعزيز الإيرادات

ويمكن تعزيز الإيرادات من خلال خدمات ما بعد التنفيذ، مثل: الصيانة والتحديث وإعادة توزيع الأثاث وإضافة تقنيات جديدة عند الحاجة. وبهذه الطريقة يتحول المشروع من خدمة تصميم لمرة واحدة إلى علاقة مستمرة مع العميل؛ ما يمنحه قدرة أكبر على بناء قاعدة عملاء متكررة.

تحول طويل الأمد

وتشير المعطيات المتاحة إلى أن خدمة

تصميم وإدارة مساحات العمل المنزلية الذكية والصحية تستفيد من أكثر من اتجاه متزامن، بداية من توسع العمل الهجين والعمل عن بُعد، مروراً بنمو أسواق الأثاث والتصميم الداخلي، وصولاً إلى زيادة الاعتماد على التقنيات الذكية داخل المنازل.

وبناءً على ذلك، فإن فرص المشروع لا ترتبط فقط ببيع التصميم أو الأثاث وإنما بتقديم منظومة متكاملة تساعد المستخدم على العمل بصورة أكثر راحة وتنظيماً وكفاءة.

كما يمنح تنوع الخدمات المجال أمام استهداف الأفراد والشركات على حد سواء مع إمكانية تطوير نماذج اشتراك وصيانة تضمن استمرارية العلاقة التجارية.

وفي المحصلة يمثل المشروع فرصة لتقديم خدمة متخصصة تستجيب لتغير واضح في طبيعة العمل واحتياجات الموظفين، خصوصاً مع استمرار توسع بيئات العمل المنزلية.

ومع التخطيط الجيد، واختيار الشرائح المستهدفة بدقة، وبناء شبكة موردين موثوقة، وتقديم خدمات متابعة مستمرة، يمكن لهذا النموذج أن يتحول إلى مشروع قابل للنمو يجمع بين التصميم والصحة والتقنيات الحديثة والإنتاجية.

تصدر مجلة الاقتصاد اليوم شهرياً ضمن سلسلة إصدارات شركة سواحل الجزيرة الإعلامية. كمنصة إعلامية عربية متخصصة في مجال الاقتصاد بروافده المتعددة؛ بهدف نشر الثقافة الاقتصادية، وتقديم المعلومات والمصادر المعرفية السليمة التي تسهم في نشر الوعي الاقتصادي.



SAWAHAL ALJAZEERA PUBLISHING COMPANY
Riyadh, Kingdom of Saudi Arabia.
Tel: +966 550060208 - +966 508007280 - +966 538227277
info@sawahl.com

الاقتصاد اليوم
Economy today



سر الثقة في الحديث.. لماذا يمنحك التمهّل قوة أكبر؟

بقلم: جورج توروك

◀ ما شعورك عندما يتحدث شخص أمامك بسرعة شديدة؟ وهل شعرت من قبل بأنك ربما تتحدث أنت أيضًا بسرعة أكبر مما ينبغي؟ ▶

لنكن واضحين: أن يصفك أحد بأنك سريع الكلام ليس مديحًا، فالشخص الذي يتحدث بسرعة قد يذكركنا ببائع السيارات المستعملة بالطريقة القديمة؛ يواصل الحديث بلا توقف حتى يُنهك العميل، ويجعله يوقع العقد، ثم ينهي الصفقة.

هكذا يبدو الأمر عندما يحاصرک شخص سريع الكلام. لا نثق به، وفي مرحلة ما نكون توقفنا أصلًا عن الاستماع إليه.

قد تقول إن سرعة الحديث تعكس الحيوية والطاقة. وهذا صحيح، والطاقة أمر جيد، لكن الأمر يشبه الفلفل الحار، لا يمكننا تحمل الكثير منه.

لماذا عليك التحدث ببطء عند تقديم عرض؟

1. تبدو أكثر ثقة.
2. تنطق كلماتك بوضوح أكبر.
3. يتمكن الجمهور من الاستماع إليك بجهد أقل وفهم كلماتك بسهولة أكبر.
4. يصبح صوتك أعمق وأكثر راحة عند الاستماع إليه.
5. يتاح لك وقت أكبر للتنفس بانتظام؛

وبالتالي تشعر بإرهاق وتوتر أقل.

6. يصبح لديك وقت أطول للتفكير فيما تقوله.

7. يحصل الجمهور على الوقت الكافي لسماع ما قلته والتفكير فيه بهدوء.

3 طرق للتحدث ببطء أكبر

1. أضف مزيدًا من فترات التوقف:

هذا هو التغيير الأبسط والأسهل. توقف عن الكلام بين النقاط الرئيسية، والجمل، والفقرات، بأن تتراوح فترة التوقف بين ثانية وثلاث ثوانٍ.

وقد تكون أطول، خمس ثوانٍ أو أكثر، بحسب أهمية النقطة المؤثرة التي طرحتها أو صعوبة السؤال الذي وجهته.

تخيل قوة التباين بين اندفاعك في الحديث وفترات الصمت التي تتخلله.

2. قل كلامًا أقل:

هذا الأمر بسيط أيضًا، لكنه يتطلب جهدًا أكبر، احذف الكلمات غير الضرورية. يميل سريعو الكلام إلى إدخال عدد كبير من كلمات الحشو؛ لأنهم يحاولون إبقاء الحديث مستمرًا دون توقف.

انتبه إلى الكلمات عديمة الفائدة وتخلص منها؛ مثل: «أمم»، «آه»، «مثل»، «إذًا»، «كما تعلم»، «أيا كان» وغيرها.

كيف تبدأ هذه الرحلة؟ سجّل صوتك ثم حوّل التسجيل إلى نص. وبعد ذلك، ظلّل كلمات الحشو هذه.

التخلص من هذه الكلمات يجعلك تبدو أكثر ثقة وذكاءً.

3. تحكم في سرعة حديثك:

بدلاً من تقديم الأعدار لسرعة حديثك، تحكم في السرعة التي تتحدث بها، سواء كانت سريعة أو بطيئة.

خذ قطعة من النص واقراها بصوت عالٍ بالسرعة التي تتحدث بها عادةً. سجّل نفسك واحسب الوقت، ثم أعد التمرين مع زيادة السرعة، وبعدها مرة أخرى، لكن بسرعة تشعر معها بعدم الارتياح.

والآن كرر التمرين مع التحدث ببطء أكثر من المعتاد، ثم مرة أخرى بسرعة بطيئة تشعر معها بعدم الارتياح.

كرر هذا التمرين يوميًا حتى تصبح قادرًا على التحكم الكامل في سرعة حديثك. إنه صوتك، وأنت من يتحكم في دواسة السرعة.



سلوكيات تعيق نجاحك المهني



بقلم: مارشال جولد سميث

◀ بصفتي مدربًا في مجال القيادة، عملت مع مئات الأشخاص لمساعدتهم على تحديد السلوكيات والعادات التي تعيق تقدمهم والتغلب عليها؛ مثل الإفراط في انتقاد الآخرين، وعدم الاستعداد لتحمل قدر كافٍ من المخاطرة. ▶

في كتابي «ما أوصلك إلى هنا لن يوصلك إلى هناك»، حددت 20 سلوكًا من أكثر السلوكيات شيوعًا التي تعيق تقدم الأشخاص، يمكن تصنيفها ضمن أربع فئات رئيسية:

الرغبة في الفوز دائمًا:

تشمل سلوكيات؛ مثل: التنافس المفرط، والإصرار دائمًا على أنك على حق، وعدم الاستعداد للاعتراف بالخطأ عندما تكون مخطئًا.

إخبار العالم بمدى ذكائك:

ويشمل ذلك التفاخر بإنجازاتك، ومقاطعة

الآخرين أثناء الحديث، واستخدام المصطلحات المعقدة بهدف الظهور بمظهر أكثر ذكاءً.

عدم الاستماع:

ويشمل مقاطعة الآخرين، وعدم الانتباه لما يقولونه، وعدم تخصيص الوقت الكافي لفهم وجهات نظرهم.

السلبية:

وتشمل الشكوى والانتقاد والتركيز على المشكلات بدلًا من البحث عن الحلول.

هذه ليست سوى أمثلة قليلة على السلوكيات

العديدة التي يمكن أن تعيق تقدمك. والمفتاح هو أن تكون واعيًا بسلوكياتك، وأن تكون مستعدًا لتغييرها.

إذا لم تكن متأكدًا من السلوكيات التي قد تعيقك، فاطلب آراء زملائك أو أصدقائك أو أفراد عائلتك. فقد يتمكنون من لفت انتباهك إلى أمور لا تدركها عن نفسك.

تحديد السلوكيات

وبمجرد تحديد السلوكيات التي تريد تغييرها، عليك وضع خطة لكيفية القيام بذلك. وقد يتضمن الأمر تحديد أهداف، والالتزام بالتغيير، وطلب الدعم من الآخرين.

تغيير السلوك ليس سهلًا، لكنه ممكن. وإذا كنت مستعدًا لبذل الجهد، فيمكنك التغلب على السلوكيات التي تعيقك والوصول إلى كامل إمكاناتك.

نصائح للتغلب على السلوكيات التي تعيقك

1. كن صبورًا:

تغيير سلوكك يستغرق وقتًا؛ فلا تشعر بالإحباط إذا لم ترَ نتائج فورية.

2. كن مثيّرًا:

لا تتخلَّ عن أهدافك. واصل العمل عليها، وستنجز في النهاية.

3. تحمل المسؤولية:

أخبر شخصًا آخر بأهدافك واطلب منه أن يساعدك على الالتزام بها ومحاسبتك عليها؛ فهذا يساعدك على البقاء في المسار الصحيح.

4. احتفل بنجاحاتك:

عندما تحرز تقدمًا، خصص وقتًا للاحتفال بما حققت؛ فهذا يساعدك على الحفاظ على حافزك.

تغيير السلوك رحلة وليس محطة نهائية، بل يحتاج إلى الوقت والجهد والالتزام، لكنه ممكن.

وإذا كنت مستعدًا لبذل الجهد، فيمكنك التغلب على السلوكيات التي تعيق تقدمك والوصول إلى كامل إمكاناتك.

كيف تتغلب على هذه السلوكيات؟

إذا كنت ممن يريدون الفوز دائمًا؛ فتعلم أن تكون أكثر تعاونًا وأقل تنافسية. وهذا يعني أن تكون مستعدًا لمشاركة الآخرين في نسب الفضل إلى الإنجازات، والاستماع إليهم، والاعتراف عندما تكون مخطئًا.

وإذا كنت من أصحاب عقلية «أعرف كل شيء»، فيمكنك أن تتعلم التواصل والتخلي عن الغرور؛ بأن تكون منفتحًا على التعلم من الآخرين، وأن تكون مستعدًا لقول: «لا أعرف».

أما إذا كنت ضعيفًا في الاستماع، فيمكنك أن تتعلم أن تكون أكثر انتباهًا وتفاعلاً؛ بأن

تمنح الآخرين كامل انتباهك، وتطرح الأسئلة، وتلخص ما فهمته مما قالوه.

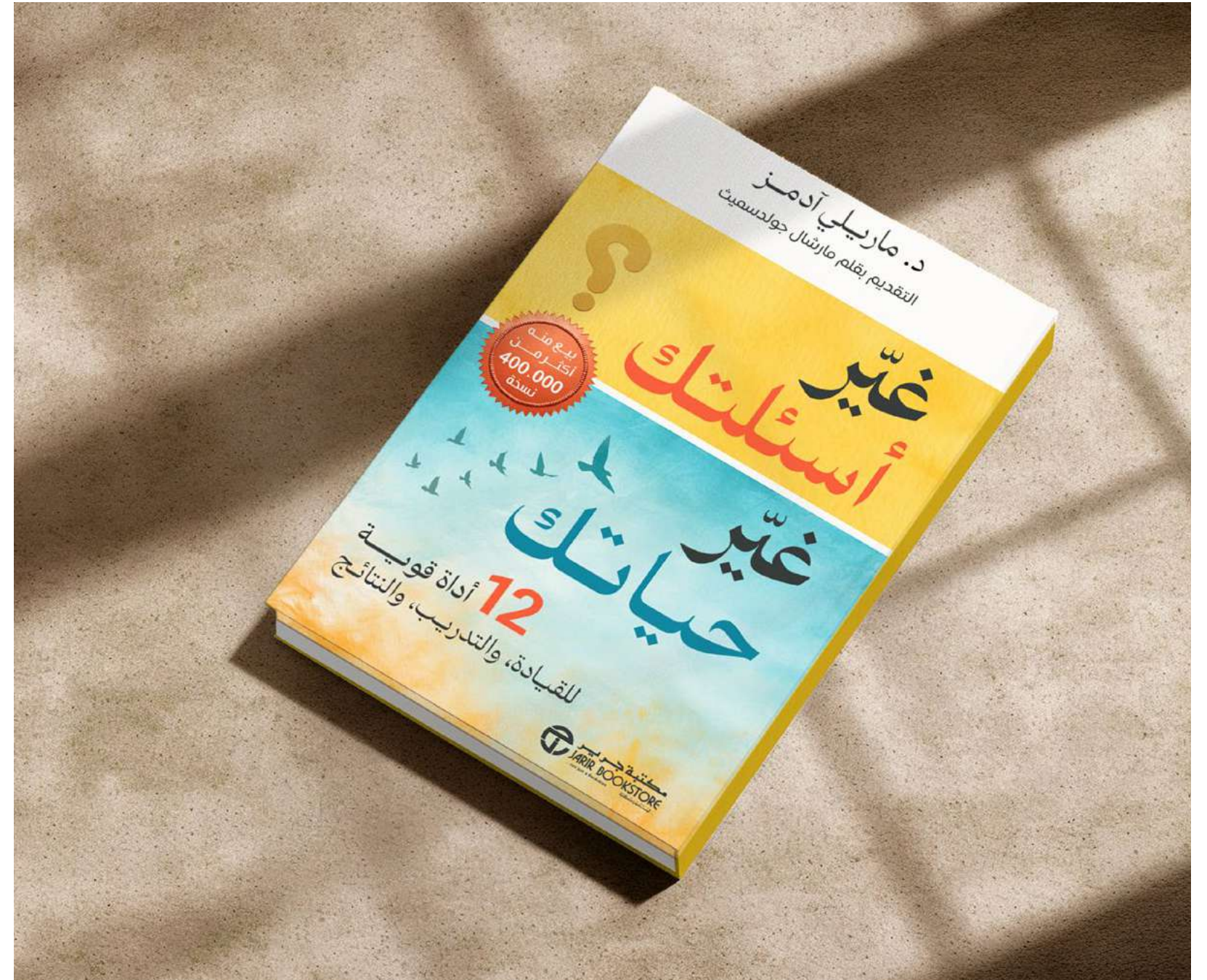
وإذا كنت شخصًا سلبيًا، فيمكنك أن تتعلم أن تكون أكثر إيجابية وتفاؤلًا؛ بالتركيز على الأمور الجيدة في الحياة، والشعور بالامتنان

لما لديك.

تغيير السلوك ليس سهلًا، لكنه ممكن. وإذا كنت مستعدًا لبذل الجهد، فيمكنك التغلب على السلوكيات التي تعيق تقدمك، وتحقيق كامل إمكاناتك.



في كتاب "غير أسئلتك.. غير حياتك" 12 أداة عملية لتطوير التفكير والمهارات القيادية



◀ تبدأ التغيرات الكبيرة أحياناً من سؤال بسيط، ولكن صياغته تحدد طبيعة الإجابة وتؤثر مباشرة في طريقة التعامل مع القرارات والمشكلات. ▶

11. بناء الثقة بالنفس: من خلال مراجعة الإنجازات اليومية، عبر سؤال «ما الذي نجحت فيه اليوم؟». ويساعد التركيز على ما تحقق بالفعل في الانتباه إلى الإنجازات، بما فيها الخطوات الصغيرة التي قد لا تحظى بالاهتمام الكافي.

12. التغيير التدريجي: من خلال سؤال «ما التغيير البسيط الذي يمكنني القيام به الآن؟». ووفق هذا النهج، لا يشترط التحول الوصول إلى تغيير شامل دفعة واحدة، بل يمكن أن تبدأ العملية بخطوات بسيطة ومتواصلة.

مراجعة طريقة طرح الأسئلة

وتجتمع الأدوات الاثنتا عشرة حول فكرة أساسية تتمثل في مراجعة طريقة طرح الأسئلة قبل البحث عن الإجابات. فالسؤال قد يدفع إلى اللوم، وقد يقود إلى التعلم وقد يساعد على تحديد الأولويات أو اكتشاف البدائل أو تحسين العلاقات.

ولذلك فإن اختيار السؤال المناسب يمثل جزءاً رئيساً من طريقة التعامل مع المواقف المختلفة.

لماذا يستحق الكتاب الاهتمام؟

يقدم كتاب «غير أسئلتك.. غير حياتك» مجموعة أدوات يمكن استخدامها في مواقف الحياة والعمل، بدءاً من التعامل مع التحديات الشخصية، مروراً بإدارة الأولويات، ووصولاً إلى قيادة الفرق وتحسين العلاقات.

كما أن الأسئلة المقترحة لا تحتاج إلى تغييرات معقدة في السلوك، بل تعتمد على إعادة توجيه طريقة التفكير عند مواجهة موقف أو قرار.

نقطة البداية

وفي النهاية، يطرح الكتاب فكرة عملية تتمثل في أن مراجعة السؤال الذي يسبق الإجابة قد تكون نقطة البداية لتغيير طريقة التعامل مع الموقف.

ومن هنا، يمكن مشاركة هذه الأفكار مع من يواجهون تحديات أو يعلقون أمام مشكلة، باعتبارها مدخلاً لمراجعة طريقة التفكير والبحث عن خطوات جديدة قابلة للتنفيذ.

تحليل المشكلة إلى ابتكار آليات التعامل معها.

4. استكشاف الخيارات المتاحة وعدم التقيّد بديل واحد؛ يسهم طرح سؤال «ما البدائل المتاحة؟» في توسيع آفاق التفكير، لا سيما عند مواجهة مواقف تبدو مغلقة أو محاطة بخيار يتيّم.

5. عدم اجترار أخطاء الماضي والتركيز على التحسين الفوري؛ إذ يوجه سؤال «كيف أحسن الوضع من الآن فصاعداً؟» الانتباه مباشرة نحو الخطوات العملية المقبلة.

6. تطوير العلاقات والقيادة؛ بطرح سؤال «كيف يمكنني مساعدتك؟» لبناء الثقة وفهم احتياجات الآخرين بعيداً عن فرض النواحي.

7. سؤال «ما الأفكار التي يمكننا العمل عليها معاً؟» لتحفيز فريق العمل وإشراكه في تحقيق الأهداف المشتركة.

8. تحديد الأولويات؛ خصوصاً مع تعدد المهام والمشتتات. ويطرح الكتاب سؤالاً مباشراً يمكن استخدامه لتحديد ما يستحق التركيز، أولاً: «ما الشيء الأكثر أهمية الآن؟». ويساعد وضوح الأولويات على توجيه الجهد نحو ما يحتاج إلى اهتمام فعلي.

9. مواجهة التحديات؛ بطرح أسئلة تساعد على اكتشاف الجوانب الإيجابية في المواقف الصعبة؛ مثل: «ما الشيء الإيجابي الذي أستفيدة من هذا الموقف؟»؛ إذ يتيح هذا الأسلوب إعادة تقييم التجربة والبحث عما يمكن الاستفادة منه.

10. تعزيز الإبداع؛ من خلال الأسئلة المفتوحة التي تسمح بتوليد أفكار جديدة. ومن الأسئلة المقترحة: «ما الأفكار الجديدة التي يمكن أن تغير هذه النتيجة؟». وبذلك يصبح التفكير في البدائل جزءاً من التعامل مع المشكلات بدلاً من الاكتفاء بالحلول المعتادة.

في هذا السياق، يقدم كتاب «غير أسئلتك.. غير حياتك» للمؤلفة ماريلي آدمز، إطاراً عملياً لمراجعة الأسئلة الذاتية، وتحويلها من وسيلة للوم إلى أداة لفهم الواقع واكتشاف الحلول.

من عقلية الحكم إلى عقلية الاستفسار

وبناءً على هذا الطرح، يركز الكتاب على الانتقال من «عقلية الأحكام» إلى «عقلية الاستفسار» مستعرضاً 12 أداة لتطوير التفكير والمهارات القيادية والعلاقات، تساعد على فهم المواقف وتحديد الخطوات المقبلة، بدلاً من التوقف عند أسباب المشكلة أو البحث عن المسؤول عنها.

وفي هذا الإطار، يتجاوز الكتاب الطرح النظري عبر تقديم أمثلة تطبيقية لمواقف مختلفة؛ إذ يُعين على استكشاف البدائل، وتحديد الأولويات، وتجاوز التحديات، فضلاً عن تنمية الإبداع وبناء الثقة بالنفس لتحقيق تغييرات إيجابية مستدامة.

12 أداة لتطوير المهارات والتفكير

1. التمييز بين «عقلية المستفسر» و«عقلية القاضي»؛ يبحث الأول عن الحلول والفرص، بينما يركز الثاني على اللوم والعيوب. ومن ثم، فإن استبدال سؤال مثل «لماذا يحدث هذا لي؟» بآخر مثل «ما الذي يمكنني تعلمه؟» يسهم في إعادة توجيه التفكير نحو الاستفادة من المواقف.

2. تحديد السؤال الصحيح الذي يقود إلى خطوات عملية؛ فالتركيز على صيغ ترتبط بالحلول -من قبيل «ما الخطوة التالية لتحقيق هدفي؟»- يُبرز أهمية جودة صياغة السؤال قبل الشروع في البحث عن إجابات.

3. الاعتماد على أسئلة «كيف» و«ماذا» بدلاً من التوقف عند «لماذا»؛ يتيح التحول من «لماذا لا أتقدم؟» إلى «ما الذي أحجته للتقدم؟» نقل التفكير من الاختصار على

استخدام «إكسل» في إدارة الامتياز التجاري.. مرونة وتكلفة منخفضة



تطوير أنظمتها بالتوازي مع تغير إستراتيجيات استقطاب أصحاب الامتياز.

استقطاب أصحاب الامتياز

ويوفر «إكسل» رؤية مباشرة وشاملة لمسار العملاء المحتملين، فمن خلال استخدام أدوات التصفية، والترميز بالألوان، والتنسيق الشرطي، يمكن لمانحي الامتياز تحديد العملاء المحتملين النشطين أو غير النشطين أو الذين يقتربون من اتخاذ قرار الشراء.

كما يتيح ترتيب العملاء المحتملين وفقاً للموقع الجغرافي أو حجم الاستثمار أو مصدر الاستفسار، ما يوفر مؤشرات مهمة حول القنوات والأنشطة التسويقية الأكثر فاعلية.

وتساعد هذه الرؤية فرق استقطاب أصحاب الامتياز على تنظيم العمل والاستجابة

السريعة للعملاء، بما يقلل احتمالات إغفال أي فرصة محتملة.

إمكانات تحليلية مدمجة

لا يقتصر دور «إكسل» على إدخال البيانات، إذ يوفر إمكانات تحليلية متقدمة نسبياً من خلال المعادلات والجداول المحورية والرسوم البيانية.

علاوة على ذلك، يمكن لمانحي الامتياز استخدام هذه الأدوات لحساب مؤشرات رئيسية في عملية الاستقطاب، مثل: نسبة التحول من الاستفسار إلى موعد، ومعدلات التحويل، ومتوسط الوقت اللازم لإتمام الصفقة.

وتساعد هذه البيانات على تحسين الحملات التسويقية وتقييم مصادر العملاء المحتملين التي تحقق أعلى عائد على الاستثمار، كما يتيح «إكسل» تتبع أداء عمليات الاستقطاب بمرور الوقت، ما يوفر بيانات عن الاتجاهات يمكن الاستفادة منها في التخطيط المستقبلي.

سهولة التكامل والمشاركة

ويتكامل «إكسل» بسهولة مع العديد من الأدوات المستخدمة في تسويق الامتياز

التجاري؛ إذ يمكن استيراد البيانات مباشرة من نماذج الاستفسارات وقوائم البريد الإلكتروني والحملات الإعلانية عبر الإنترنت، كما يمكن تصديرها إلى أنظمة إدارة علاقات العملاء أو برامج إعداد العروض التقديمية عند الحاجة

وتتيح المنصات السحابية، مثل: «مايكروسوفت ون درايف» و«جوجل درايف» لعدة أعضاء في الفريق الوصول إلى الملف نفسه وتحديثه في الوقت الفعلي؛ ما يضمن اعتماد فريق الاستقطاب بالكامل على مجموعة بيانات موحدة ومتسقة.

قلة التكلفة وسهولة الاستخدام

وبالنسبة إلى العديد من مانحي الامتياز، خصوصاً في المراحل الأولى من التوسع، يمثل التحكم في التكاليف أولوية أساسية.

وغالباً ما يكون «إكسل» متاحاً بالفعل ضمن الأدوات المستخدمة في الشركات؛ ما يعني عدم الحاجة إلى استثمارات إضافية كبيرة. كما أن انتشار استخدامه ومعرفة الموظفين به يقللان الحاجة إلى تدريب مكثف.

وبذلك يستطيع الموظفون البدء في تسجيل العملاء المحتملين وتحليل بياناتهم سريعاً، من دون فترة التعلم الطويلة أو رسوم الاشتراك المرتبطة ببعض أنظمة إدارة

علاقات العملاء الأكبر حجماً.

خيار عملي للشبكات

ورغم أن أنظمة إدارة علاقات العملاء المتقدمة توفر إمكانات أكبر في الأتمتة وقابلية التوسع، فإن إكسل يتيح لمانحي الامتياز في المراحل الأولى قدرًا أكبر من التحكم والبساطة.

كما يمكن للشركات من خلاله تطوير عمليات منظمة لإدارة العملاء المحتملين وإعداد التقارير قبل الانتقال إلى أنظمة أكثر تعقيداً مع توسع الشبكة.

ومن هذا المنطلق، يمكن أن يشكل «إكسل» قاعدة عملية تساعد الشركات على الانتقال من تسجيل البيانات يدوياً إلى أنظمة متقدمة لإدارة عمليات استقطاب أصحاب الامتياز.

إدارة العملاء المحتملين

ويظل «إكسل» أداة موثوقة ومتعددة الاستخدامات لإدارة العملاء المحتملين في قطاع الامتياز التجاري، وتجعله مرونته وإمكاناته التحليلية وتكلفته المنخفضة خياراً مناسباً بشكل خاص لمانحي الامتياز الذين يسعون إلى بناء أنظمة فعالة تعتمد على البيانات لإدارة عمليات الاستقطاب، من دون إضافة مستويات غير ضرورية من التعقيد.



مرونة وإمكانية التخصيص

وتُعد القدرة على التكيف إحدى أبرز نقاط قوة إكسل؛ إذ يمكن لمانحي الامتياز تصميم جداول مخصصة لتتوافق مع مراحل عملية الاستقطاب لديهم.

علاوة على تسجيل بيانات، مثل: الاسم، ومعلومات الاتصال، وتاريخ الاستفسار، ومصدر العميل المحتمل، والقدرة الاستثمارية، والمرحلة الحالية من عملية التفاوض.

وعلى عكس أنظمة إدارة علاقات العملاء ذات النماذج الثابتة، يمكن تعديل جداول «إكسل» بسرعة لإضافة حقول جديدة للبيانات أو فئات للتقارير أو مراحل إضافية في مسار العملاء المحتملين.

ويجعل ذلك البرنامج خياراً مناسباً لشبكات الامتياز التجاري التي تشهد نمواً وتحتاج إلى

في ظل اعتماد عالم الأعمال بصورة متزايدة على منصات متطورة لإدارة علاقات العملاء وأدوات التسويق الآلية، قد يبدو أن برنامج «مايكروسوفت إكسل» فقد جزءاً من أهميته.

لكن بالنسبة إلى العديد من مانحي الامتياز التجاري، لا يزال «إكسل» أحد أكثر الأدوات فاعلية ومرونة وأقلها تكلفة لإدارة العملاء المحتملين.

وسواء استُخدم إكسل كنظام رئيس لإدارة العملاء أو كأداة مساندة، فإنه يوفر وظائف عملية تتناسب مع الاحتياجات اليومية لعمليات استقطاب أصحاب الامتياز.

كيف تشتري امتيازًا تجاريًا في ظل الركود؟



◀ مع الأجواء الاقتصادية القاتمة واحتمالات استمرار الركود لفترة طويلة، ربما تكون رغبتك في التفكير بشراء امتياز تجاري قد تراجعت، لكن الوقت الحالي قد يكون من أفضل الأوقات للقيام بذلك. ▶

إليك الأسباب في هذا المقال المختصر.

لا تزال هناك فرص

لنوضح أمرًا من البداية: لا ينبغي النظر إلى الامتياز التجاري باعتباره بديلًا مباشرًا للوظيفة، لكن من العادل القول إن الأفراد غالبًا ما يبحثون في هذا القطاع، ليس فقط خلال الأوقات المضطربة، باعتباره وسيلة لتحقيق قدر من الأمان.

أسباب متعددة لشراء امتياز تجاري خلال الركود

لنبدأ بالنظر إلى الحقائق التاريخية المتعلقة بالامتياز التجاري. يمكنك على الأرجح العثور

على معلومات حول تاريخ هذا القطاع في الموقع نفسه الذي تقرأ عليه هذا المقال، وإن لم تجدها، فيمكنك إجراء بحث موسع عبر الإنترنت.

والخبر الجيد بشأن قطاع الامتياز التجاري أنه موجود منذ فترة أطول مما قد تتصور، تمتد إلى عدة عقود على الأقل، وشهد خلالها عددًا من التحولات الاقتصادية. وبالتالي، تتوافر الكثير من البيانات عبر الإنترنت التي توضح أنه، رغم تأثيرات الاقتصاد، فإن هذا الأمر قد يمثل خبرًا جيدًا لك.

5 عوامل يجب مراعاتها عند شراء امتياز

هناك عوامل أخرى بالطبع، لكن يمكن

تسليط الضوء على بعضها في هذا المقال المختصر:

1. لن تكون عادةً أول من يشتري نموذجًا مثبتًا:

فقد سبقك شخص واحد على الأقل إلى ذلك، سواء كان مانح الامتياز نفسه أو أحد أصحاب الامتياز الأوائل. وبالتالي، تكون فرص نجاحك قد ارتفعت بدرجة كبيرة، وكل ما عليك هو اتباع النظام.

2. معظم مانحي الامتياز لديهم نظام تدريب:

وهذا خبر جيد للغاية؛ لأنه يتيح لك النظر إلى قطاعات خارج نطاق مهاراتك الطبيعية. وقد يكون ذلك مفيدًا إذا كنت تشعر بأن

السوق التي تعرفها ستعرض لضربة أكبر من غيرها خلال فترة الركود. ومع ذلك، ينبغي أن يكون لديك، بطبيعة الحال، شغف بما تخطط للقيام به.

3. يصبح مانحو الامتياز أكثر إستراتيجية: وبالتالي، يمكنك اتباع هذا النظام بدلاً من الاضطرار إلى التعامل مع هذا الجانب بمفردك. ففي النهاية، يقوم مفهوم الامتياز التجاري على أن تكون صاحب عمل مستقل، لكن ليس بمفردك.

4. قبل شراء أي امتياز تجاري:

هذا يختلف كثيرًا عن تأسيس مشروعك الخاص، الذي غالبًا ما يتم اتخاذ قراره بصورة عفوية. لا حاجة إلى ذلك عند شراء امتياز؛ فقد سبقك آخرون إلى هذه التجربة، وسيكونون مصدرًا مهمًا للمعلومات بالنسبة لك.

5. ابحث عن حالات إعادة بيع الامتيازات:

تحدث إلى أصحاب هذه الامتيازات، وكذلك إلى أصحاب الامتياز الآخرين؛ لأنهم لن يكونوا منافسين لك على أي حال، ولا يوجد ما يمنعك من التحدث إليهم في المرحلة المناسبة.

مخاطر يجب الحد منها

إن قرارك بدخول قطاع الامتياز التجاري يجب أن يكون قرارًا طويل الأجل، لا سيما أنك ستدخل على الأرجح في عقديمتدلفترة طويلة، مع مراعاة عناصر أخرى ينبغي أن تضعها في الاعتبار:

1. التمويل:

هل لا يزال متاحًا بسهولة؟ قد تجد أن بعض المؤسسات المالية قلصت حجم التمويل الذي كانت تقدمه سابقًا. ومع ذلك، لا تزال هناك برامج وخيارات جيدة متاحة رغم ذلك.

2. منح امتياز جديد تمامًا:

تناولنا في وقت سابق أهمية البيانات التاريخية، لكن من مزايا شراء امتياز جديد أنك قد تحصل على بعض حوافز المتبنين الأوائل. وقد تؤدي هذه الحوافز إلى عوائد أكبر، لكنها بالطبع تأتي مع مستوى أعلى من المخاطر.

شراء أي امتياز تجاري قد يستغرق وقتًا

ينبغي أن تبحث في جميع الخيارات قبل الالتزام النهائي؛ فضع في اعتبارك ما ستفعله خلال هذه الفترة؛ هل ستحتفظ بوظيفتك

وتجري أبحاثك في أوقات فراغك؟ قد تكون فقدت وظيفتك بالفعل، على سبيل المثال، وبينما قد يستغرق اتخاذ قرار الالتزام بامتياز تجاري عدة أشهر، فإن ذلك سيكون له تأثير بالتأكيد على وضعك المالي.

رأس المال العامل

الأموال اللازمة لشراء أي امتياز تجاري غالبًا ما تكون مجرد البداية. فكر في الاحتياجات النقدية للمشروع خلال المراحل التالية، وتأكد من قدرتك على الحفاظ على استمراريته. فالخطأ في تقدير هذه النقطة قد يكون مكلفًا للغاية، وقد يعيق نمو مشروعك.

الركود لا يستمر إلى الأبد

من السهل جدًا الانسياق وراء كل هذه الأجواء القاتمة، أليس كذلك؟ لكن الاقتصاد سيبدأ في التحسن في مرحلة ما، وإذا دخلت قطاع الامتياز التجاري للأسباب الصحيحة، ووضعت الإيجابيات والسلبيات في حساباتك، ثم نجحت في بناء مشروع قوي، فتخيل مدى القوة التي سيكون عليها مشروعك عندما يخرج الاقتصاد من أي فترة ركود.

كيف تحول براءة الاختراع لمشروع اقتصادي؟



بقلم: د. عزت ضياء الدين
خبير تنمية المشروعات الصغيرة
وريادة الأعمال



1. تسجيل الفكرة:

وهي خطوة ضرورية لتوثيق الفكرة الصناعية، وتتطلب تقديم الرسومات الهندسية، مع وصف كامل للفكرة، وتفصيل المكونات، وكيفية التشغيل، وغيرها من متطلبات الجهة المعنية بالتسجيل في البلد المقدم لها الفكرة لتسجيل براءة الاختراع، شريطة عدم تسجيلها من قبل في البلد المقدم لها الفكرة.

وتختلف التكلفة المادية للتسجيل من بلد لآخر، لكنها في جميع الأحوال تستحق التسجيل حفاظاً على الملكية الفكرية.

2. إعداد النموذج الأولي:

تتطلب هذه الخطوة قدرة مالية عالية؛ لذا غالباً ما تقف حائلاً أمام براءات اختراعات مسجلة؛ حيث تتطلب مؤسسات تمويلية برأس مال مخاطر تتحمل تكلفة إعداد النموذج الأولية دعماً للشباب على الإبداع لخلق فرص لمشروعات وشركات جديدة، يمكن تمويلها أو الاستثمار فيها عند تكوينها من خلال التمويل برأس المال المخاطر.

3. إعداد العينة الأولى من المنتج النهائي:

وتشمل إعداد المنتج النهائي بالمقاييس الحقيقية؛ إن لم يكن النموذج الأولي بالحجم الطبيعي. وهذه المرحلة مكلفة نسبياً؛ لذا غالباً ما تحتاج إلى تمويل ذاتي أو تمويل من الأهل والأصدقاء والمعجبين بتنفيذ الفكرة، مع تأكيد صعوبة الحصول على تمويل بنكي خلال هذه المرحلة؛ لعدم توفر إيرادات متوقعة. ولكن يمكن التمويل من المستثمرين برأس المال المخاطر؛ لتمويل تلك الأفكار.

4. تحديد مراحل الإنتاج الصناعي:

وتشمل تحديد خصائص ومواصفات المنتج النهائي، مع تحديد مراحل الإنتاج الصناعي. ويمكن تنفيذ هذه المرحلة بالاستعانة ببعض المتخصصين في الإنتاج الصناعي لتحديد مراحل وخطوات وتفصيل الإنتاج الصناعي، والتأكد من إمكانية تنفيذها بالمواصفات والجودة المطلوبة. ويمكن تمويل هذه المرحلة من خلال مستثمر أو أكثر أو التمويل من خلال البنك عبر محفظة رأس المال المخاطر؛ لتمويل الأفكار خلال مرحلة ما قبل الإنتاج.

5. إنتاج عينات للاستخدام والتعريف:

يتم في هذه المرحلة إنتاج عينات من خلال مصنعين أو موردين خارجيين لمعرفة التكلفة الحقيقية وعيوب التصنيع، وإجراء عمليات التحسين في عمليات التصنيع والإنتاج. وكذلك يتم استعمال هذه العينات لمعرفة احتياجات ومتطلبات العملاء والمستخدمين للمنتجات الحقيقية، ومعرفة متطلبات المواصفات والخصائص، ورأيهم وتوقعاتهم من المنتجات الجديدة، مع التعرف على الاستخدامات المختلفة، وتوقع التطبيقات الأخرى.

وتختلف المدة الزمنية المطلوبة لاستكمال الخطوات الخمس من بلد إلى آخر والجهة المعنية بالتسجيل، ولكن يمكن وضع إطار عام لفترة تتراوح ما بين 6-12 شهراً لتسجيل البراءة، وفترة تتراوح بين 3 و6 شهور لتنفيذ بقية الخطوات.

وبعد الانتهاء من تلك الخطوات، تصبح فكرة المشروع ذات قيمة مادية، ويصبح المشروع جاهزاً للعرض على المستثمرين و/أو التمويل من البنوك التجارية للمساهمة في تحويل براءة الاختراع إلى مشروع ناجح.

◀ تحتاج التنمية الاقتصادية إلى تبني أفكار وابتكارات واختراعات جديدة؛ لحل المشكلات اليومية والمزمنة، وتلبية احتياجات المجتمعات الجديدة، لاسيما مع التطور السريع والمتلاحق لاستخدامات التكنولوجيا والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والإنترنت وغيرها. ▶

كاريير، واختراع فرامل المضاعد لآليشا أوتيس، واختراع القلم الجاف للاديسلاو بيلو، وغيرها.

ولكي يمكن تحويل الأفكار الجديدة- وخاصة المتعلقة بحل المشكلات- إلى مشروعات اقتصادية، يجب تحويلها إلى مشروعات جديدة ذات أهداف اجتماعية واقتصادية، تقدم خدماتها إلى فئة أو فئات معينة من أفراد المجتمع، وتحل مشكلة يعاني منها بعض أو كل أفراد المجتمع.

ويتطلب تحويل فكرة براءة الاختراع إلى مشروع اقتصادي قابل للتنفيذ، اتباع خمس خطوات أساسية، وهي:

وتُعد براءات الاختراعات، من أهم الوسائل لحل مشكلات قائمة أو لتلبية احتياجات الفرد والأسرة؛ وذلك من خلال تأسيس شركات جديدة تقوم على هذه الابتكارات، والتي غالباً ما تكون ناتجة عن حاجة ماسة وإرادة وإصرار من المخترع على الوصول للهدف، كاختراع المصباح الكهربائي، والغسالة الكهربائية، وموتور السيارة، واللبن الجاف، وتصوير المستندات، وتجميد الخضروات واللحوم، والأغذية المجمدة، وغيرها.

وغالباً ما تأخذ براءة الاختراع اسم صاحبها، كما كان سائداً خلال القرن الماضي لمعظم الاختراعات التي ظهرت للنور. على سبيل المثال؛ اختراع تكييف الهواء لويليس

صناعة القيمة في ريادة الأعمال

◀ أمسكت هاتفي الجوال في يدي، وسألت طلابي: كم تساوي قيمة هذا الهاتف؟ وطلبت منهم ألا يتسرعوا في الإجابة. قلت لهم: لننظر إليه أولاً باعتباره مجرد مادة خام. ممّ يتكون؟ حديد، وألومنيوم، ونحاس، وقصدير، وكوبالت، وزجاج، والقليل جداً من الذهب والفضة، وغيرها من المواد التي نعرف أسعارها في الأسواق. فإذا وزنا هذه المواد وحسبنا قيمتها باعتبارها مواد خام فقط، فكم ستساوي هذه الجرامات المكونة للهاتف؟ أجاب بعضهم: ربما خمسة دولارات، أو عشرة دولارات. ▶



القيمة

ابتسمت وسألتهم: إذن، ماذا حدث؟ كيف انتقلت قيمة هذا الشيء من خمسة أو عشرة دولارات كمجرد مواد خام إلى آلاف الدولارات

كمنتج؟.. جاءت الإجابة التي كنت أنتظرها: القيمة.

إنها القيمة التي أضيفت إلى المواد الخام: التصميم، والتكنولوجيا، والبرمجيات، والبحث



بقلم: د. نبيل شلبي

والتطوير، والعلامة التجارية، والثقة، وتجربة المستخدم، والخدمات، والتوزيع، وغيرها.

الأسئلة الأهم

في نموذج العمل التجاري Business Model Canvas، تمثل القيمة المقترحة Value Proposition أحد المكونات التسعة الأساسية، وهي إجابة عن سؤال جوهري: لماذا يختار العميل منتجك أو خدمتك؟

تقودنا الإجابة إلى أسئلة أعمق: ما القيمة التي يحصل عليها العميل؟، من يحددها؟، وما علاقتها بالسعر؟، وهل ارتفاع القيمة يعني بالضرورة ارتفاع السعر؟، وهل يمكن أن يكون المنتج عالي القيمة وسعره منخفضاً؟

هذه الأسئلة مهمة لرائد الأعمال؛ لأن المشروع لا ينجح بمجرد امتلاك منتج جيد، وإنما عندما يصنع قيمة حقيقية ويوصلها إلى العميل ويُحسن تسعيرها.

ماذا تعني القيمة؟

القيمة هي ما يحصل عليه العميل من منفعة أو فائدة أو أثر مقابل ما يدفعه للحصول على المنتج أو الخدمة، لكنها ليست ثابتة داخل المنتج؛ فالمنتج الواحد قد يحمل قيمًا مختلفة لعملاء مختلفين.

الهاتف مثلاً، قد يكون لشخص وسيلة اتصال، وآخر أداة عمل، ولثالث وسيلة لصناعة المحتوى، ولرابع رمزاً للانتماء إلى علامة تجارية.

لذلك ترتبط القيمة بإدراك العميل؛ فقد يرى صاحب المشروع أن منتجه رائع، لكن القيمة الحقيقية تظهر عندما يرى العميل أن هذه المزايا ذات قيمة بالنسبة إليه.

القيمة في التجربة.. لا في المنتج وحده

لا تأتي القيمة من المنتج فقط، بل من العوامل المحيطة به؛ مثل سرعة الطلب والتوصيل، والضمان، وخدمات ما بعد البيع، وسهولة التواصل وحل المشكلات، والراحة والخصوصية.

وأحياناً تختلف القيمة دون تغيير المنتج، باختلاف الشريحة والمكان والتوقيت ودرجة الحاجة؛ فقد يكون سعر غرفة الفندق عادياً في الأيام المعتادة، ثم ترتفع قيمتها

وسعرها خلال موسم سياحي أو أثناء فعاليات كبرى.

وقد لا تمثل المظلة قيمة كبيرة في الأجواء المعتدلة، لكنها تصبح شديدة الأهمية لمن يحتاج إليها فجأة أثناء هطول المطر. وقد تكون صورة، أو ساعة، أو قطعة مرتبطة بذكرى عائلية، ذات قيمة لا يمكن اختزالها في مادتها أو تكلفتها.

إذاً، لا توجد قيمة واحدة مطلقة لجميع العملاء، بل تتشكل وفقاً للسياق والحاجة والتوقيت والظروف.

القيمة والسعر.. شيان مختلفان

السعر هو ما يدفعه العميل، بينما القيمة هي ما يعتقد أنه يحصل عليه مقابل ما دفعه؛ لذلك قد يكون السعر منخفضاً مقارنة بالقيمة المدركة، أو مساوياً لها تقريباً، أو أعلى منها فيرفض العميل الشراء.

وليست القيمة هي العامل الوحيد في التسعير؛ فالتكلفة، والعرض والطلب، والمنافسة، والعلامة التجارية، والقدرة الشرائية، والاستراتيجية، والتوقيت والمخاطر؛ كلها عوامل مؤثرة، لذا فإن ارتفاع القيمة لا يعني بالضرورة ارتفاع السعر؛ فقد يكون المنتج عالي القيمة وسعره منخفضاً بسبب انخفاض التكلفة أو استراتيجية المشروع أو نموذج الإيرادات.

أخطاء شائعة

ومن الأخطاء الشائعة أن يحسب رائد الأعمال تكلفة المنتج، ثم يضيف هامش ربح ثابتاً ويعتبر الناتج هو السعر. لكن هندسة السعر تحتاج إلى النظر في التكاليف المباشرة وغير المباشرة، والوقت والجهد، والشحن والتحميل، والإيجار، والموظفين، والتسويق والرسوم، ثم مقارنة ذلك بالأسعار والجودة والمنافسين.

لماذا لا يمكن تعميم تجربة العلامات التجارية العالمية؟

توضح رولكس أن القيمة قد تتجاوز المنتج المادي؛ فالثقة، وتاريخ العلامة، والمكانة، والتجربة، كلها تجعل العميل مُستعداً للانتظار ودفع سعر مرتفع، لكن لا يجوز تعميم ذلك على كل الأسواق.

ما ينطبق على رولكس أو آبل ذات الرصيد

التاريخي والثقة المتراكمة لا ينطبق على شركة ناشئة بدأت أمس.

لكل سوق وقطاع منطقته الخاص؛ فللذهب مثلاً منطق سعري مختلف؛ لأنه يتأثر بسوق عالمي وعوامل مالية وعرض وطلب؛ لذا يجب أن تفهم ثوابت قطاعك قبل أن تخطط لقيم منتجاتك وخدماتك.

صناعة القيمة ذكاء تجاري

رائد الأعمال الذي يحارب على السعر فقط قد يدخل سباقاً نحو الهاوية؛ فكلما خُفّض، ظهر منافس يُخفّض أكثر، حتى تتراجع القدرة على الاستثمار في الجودة والخدمة والتطوير.

البديل هو بناء قيمة تبرر الاختيار: تجربة أفضل، ثقة أكبر، سرعة أعلى، تخصص أدق، ضمان، خدمة ما بعد البيع، أو حل مشكلة بطريقة يصعب على المنافس نسخها.

وفي ريادة الأعمال لا يشترط أن تكون الأفضل في كل شيء، بل أن تكون متميزاً في شيء يهم العميل.

القيمة والأخلاق

الربح ليس عدوًا للقيمة، والسعر المرتفع ليس دليلاً على الاستغلال بالضرورة. والنجاح لا يُقاس بالرصيد البنكي وحده؛ فالثقة والأخلاق والسمعة والاستمرارية تثرى قيمة المشروع.

وفي مسألة أخلاق ريادة الأعمال، ذكرت كثيراً هنا في مقالات سابقة، أن أخلاقيات ريادة الأعمال تتلخص في الحروف الأربعة لكلمة "أ. ج. ر"، فالتاء: تقوى وتواضع وتلطف، والألف: أمانة وإخلاص وإحسان، والجيم: جرأة وجسارة وجود، والراء: رافة ورقة ورحمة بالزبون والمنافس، وحتى الموظف على حد سواء.

أخيراً، قبل أن يسأل رائد الأعمال: بكم أبيع؟ عليه أن يسأل: ما المشكلة التي أحلها؟، ما النتيجة التي أحققها؟، ولمن؟، وما الوقت والجهد اللذان أوفرهما؟، فالقيمة ليست السعر، والسعر ليس التكلفة، والعمل هو من يقرر في النهاية ما إذا كان ما يحصل عليه يستحق ما يدفعه، فالمشروع الناجح لا يبيع منتجاً فقط، بل يصنع قيمة، ويرسخها، ويسعرها، ويوصلها بطريقة تحقق المنفعة لكل من العميل والشركة.

دعونا
نرسم
البسمة
على
ذكرياتكم.

لتكن ليلة زفافك على طريقة الريتز-كارلتون، الرياض الفاخرة



إن ليلة زفافك ينبغي أن تتم على النحو الذي لطالما حلمت به لتكون ليلة ساحرة لا تُنسى وتخلد في ذاكرة العائلة والأصدقاء. للحجز والاستفسار يرجى الاتصال بفريق خدمات حفلات الزفاف على: +٩٦٦ ١١ ٨٠٢٨٠٢٠ أو عبر البريد الإلكتروني: Events.RCRiyadh@ritzcarlton.com أو من خلال زيارة ritzcarlton.com/Riyadh



المستقبل لا يُبنى بالخوف
من الفشل، بل بالجرأة على
تجربة أشياء جديدة حتى لو
بدت مجنونة.



أليكسيس
أوهانيان

الخطأ الأكبر الذي يمكن أن
ترتكبه هو أن تكون خائفًا
من ارتكاب الأخطاء.



جاستن والدرون

المدير الجيد أفضل كثيرًا
من الشركة الجيدة.



ما هواتينج

سواحل الجزيرة الإعلامية



SAWAHIL ALJAZEERA

MEDIA CO.



@sawahlgroup



@SawahlGroup



nfo@sawahl.com

www.sawahl.com