

لديك فكرة تقنية عظيمة .. ما الخطوة التالية؟



الاثنين 9 ديسمبر 2024 12:00 م

كثيرا ما نسمع عن مبتكر في المجال التكنولوجي أبهر العالم بأفكاره وحصل على دعم استثماري لتنفيذ مشروعه ثم انتهى به المطاف وأصبح من أهل "المليارات".

على أرض الواقع هذه القصة نادرة الحدوث ولكنها مثيرة للاهتمام والتأمل خاصة إذا كنت من أولئك الذين يستيقظون على وقع فكرة تكنولوجية رائعة

قد لا تحتاج لخبرة تكنولوجية كبيرة حتى تخرج بفكرة جيدة

على سبيل المثال يمكنك التوصل إلى فكرة تطبيق (أوبر) دون معرفة عميقة حول كيفية برمجته، كما يمكن التوصل إلى فكرة موقع e-Bay (بيع سلع على الانترنت) بمجرد معرفة آلية عمل البيع والشراء في المزادات

لنفترض أن لديك فكره تقنية رائعة وتريد مشاركتها مع العالم، هل ستتخلى عنها مفترضا أن شخصا ما سبقك إليها أو تتوقف بسبب استحالة تنفيذها، أم هل تتخذ بعض الخطوات الفعلية حتى تؤتي الأفكار ثمارها؟

هناك بعض النقاط التي ستحتاج إلى معالجتها

لا تحتاج إلى خلفية تقنية حتى تخرج بفكرة متكاملة وعدم الإلمام المعرفي بأساسيات التقنية يجب أن لا يقف عائقا بينك وبين ابتكارك إذا كانت فكرتك عظيمة ولديك تمويل، تستطيع الاستعانة بفريق من خبراء التكنولوجيا لبناء المنتج

لكن الأفكار الجيدة وحدها غير كافية لبناء مشروع ناجح على المبتكر أو رائد الأعمال أن يستعد لظروف الواقع

مثلا إذا قمت بعمل تطبيق مجاني يستخدمه الجميع وفي نفس الوقت لا يملك خاصية استضافة الإعلانات أو تحصيل عوائد من جراء استخدام الخدمة، قد لا تتمكن من تحقيق أرباح مستدامة

المراحل الأولى من عملية إنشاء الشركات معقدة و تستغرق وقتا طويلا حتى تصل إلى شكلها النهائي، كما أن مراجعة قائمة من الخطوات اللازمة قبل انطلاق الأعمال يساهم في تحقيق أهداف معقولة

وبالرغم من جودة الأفكار والمنتجات إلا أن أكثر من نصف الشركات تسجل فشلها في السنوات الخمس الأولى من إنشائها، ويظل احتمال الإخفاق واردا حتى مع وجود هيكله إدارية طلبة ونماذج ريادية عالية المستوى

الاقتناع بهذه الحقائق في بيئة الأعمال ستجعلك تنظر إلى فكرتك مرة أخرى برؤية مختلفة قبل مرحلة التشغيل

التحليل التنافسي

المهمة الأولى إجراء تحليل تنافسي للسوق

هناك بالفعل آلاف إن لم يكن ملايين التطبيقات والبرامج لم يسوق معظمها بالصورة المطلوبة

أحيانا تتصادف الأفكار وتكتشف أن فكرتك "الرائدة" سبق تنفيذها إذا وجدت فكرتك قد طبقت على أرض الواقع فالأمل مازال قائما باستكمال نشاطك التجاري وتطوير الفكرة بطريقة مختلفة تتميز بها عن غيرها

على سبيل المثال، قد تكون قادرا على تقديمها بشكل أفضل أو أرخص أو أسرع، أو بطريقة تلبي التركيبيات السكانية المختلفة

إجمالا سوف تحتاج إلى خوض تحليل أعمق لمعرفة مدى التنافسية لذا عليك دراسة تفاصيل التطبيقات المشابهة ونواقصها وآليات تحسينها

بعد امتلاكك لمعلومات كافية حول جدوى فكرتك، يمكنك الانطلاق من خلال خطة عمل تغطي قيمة النشاط التجاري، والرؤية والرسالة، وتحليل السوق، وتحليل التنافسية، والتوقعات المالية

حاول أن تكون موضوعيا قدر الإمكان أثناء صياغة هذه الوثيقة

التوظيف

مهما كان الجهد الذاتي المبذول من رائد الأعمال في بناء شركة تكنولوجية إلا أنه يحتاج للمواهب

اترك الباب مفتوحا لمن يرغب في الشراكة خاصة إذا امتلك خبرة تقنية عريضة، واعمل كذلك على توظيف فريق جيد يساعدك في تطوير

المنتج

الخيارات العملية لا حدود لها، ولكن يظل الهدف الأسمى دائما هو جمع شركاء مناسبين وموظفين يساعدون في بناء تكنولوجيا جديدة بأعلى المواصفات ودرجات الكفاءة

في مرحلة التأسيس قد لا تستطيع توظيف هؤلاء الأشخاص، لكن بإمكانك بناء شبكة من العلاقات مع جهات تتقاطع اهتمامتها معك وستساعدك لاحقا في التحرك بشكل أسرع عندما يتوفر التمويل

التمويل

إذا أردت تطوير المنتج أو عمل حملة تسويقية ستحتاج لتمويل أولي كبير؛ وهذا التمويل يعتمد على أهدافك

الخيار المثالي هو الاستعانة بالمستثمرين وأصحاب رؤوس الأموال مع متابعة مصادر التمويل الذاتية وعدم استبعاد خيار القروض للحصول على تمويل ستحتاج إلى عرض أفكارك بأفضل صورة ممكنة ثم تتبع ذلك بخطة عمل مدعمة بالدراسات لإثبات جدية فكرتك واستحقاقها للاستثمار

تشكل مسألة تحويل فكرة من مرحلة العصف الذهني إلى التنفيذ تحديا لا يمكن تخيله، حتى الأفكار الجيدة يمكن أن تتحول لشركات سيئة ومشاريع فاشلة

إذا كنت مؤمنا بفكرتك ومستعدا لتحسينها، وتبذل كل طاقاتك في تشييدها، ستستطيع إدارة أعمالك التجارية الخاصة في عالم التكنولوجيا