

مركز الزبير
ZUBAIR SEC



مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة
ZUBAIR SMALL ENTERPRISES CENTRE



مؤسسة الزبير
The Zubair Corporation

منارة لرواد
الأعمال العمانيين



قصص ٢٠١٥
نجاح مختارة

قصص ٢٠١٥ نجاح مختارة

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ويمنع استنساخ المحتوى أو نقله أو مخالفة القوانين المنظمة لحقوق الطبع والنشر بأي وسيلة كانت.



ص.ب. ٢٥٧، مسقط، ١٠٠، سلطنة عمان، هاتف ٧٣٢٥ ٢٤٧٣ ٩٦٨، البريد الإلكتروني info@zubairsec.org، الموقع الإلكتروني www.zubairsec.org


 KMZ or RMZ letter



غد عماني مشرق

هو العام الثالث لنا، وعلى الرغم من قصر الزمن، إلا أن الإنجاز كان أكبر بكثير حتى من توقعاتنا. مئات الشباب والشابات انضموا إلى عضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وبدأوا بالفعل يثبتون حضورهم على ساحة الأعمال، ويغيرون من التعريف النمطي السائد لرائد الأعمال، إضافة إلى تأثيرهم على المركز نفسه من خلال دفعنا لتطوير أنفسنا لتناسب خدماتنا مع احتياجاتهم وتطلعاتهم المستقبلية.

نحن فخورون بما أنجزنا حتى اليوم، ومواصلون المسير بهمة متجددة، فنحن نعي أن الطريق مازالت طويلة أمام المؤسسات الصغيرة في السلطنة، وأن أعداد الشباب الذين يضعون ثقتهم في المركز ليقودهم على طريق النجاح سيزداد عاماً بعد عام، ولكننا نعلم أن عزيمة لا تعرف الكلل، وأن إصرارنا على المساهمة البناءة في نماء هذا الوطن الغالي هو قرار اتخذته من يقفون وراء هذا المركز بدافع العمل الوطني.

إن رؤيتنا في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة تتعامل مع معادلة "الكم والكيف" بأسلوب مختلف، وبمعنى آخر، لسنا معنيين فقط بزيادة أعداد أصحاب

المؤسسات والمشاريع الخاصة بقدر ما نحن معنيون أولاً بنوعية عمل هؤلاء وقدرتهم على المشاركة الفاعلة في بناء منظومة اقتصادية مسؤولة قادرة على النمو والاستمرار، ولذلك يولي المركز أهمية خاصة للتأثير المجتمعي لرواد الأعمال في محاولة منه لتأصيل هذه الثقافة لدى الجيل الجديد من أصحاب وصاحبات الأعمال، وتعزيز مفاهيم الريادة الاجتماعية لإيجاد حلول اقتصادية تنموية مستدامة في تأثيرها المجتمعي.

عندما نستذكر قصص نجاح العديد من أعضاء المركز ممن أصبحوا علامات متحققة في السوق العماني اليوم، نشعر أن الجهود الهائلة التي بذلت في هذا المركز لم تذهب هباءً.. بل أتت أكلها وأينعت وحن لأصحابها أن يقطفوا ثمرها وينطلقوا في رحلتهم نحو القمة.

أكثر من ٣٥٠ شاب وفتاة هم أعضاء اليوم في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. عندما ننظر لهؤلاء ونرى الأمل يبرق في عيونهم، والعزيمة تُنبأ بما يحملون داخل نفوسهم، نعرف أن مستقبل عمان في أيدي

أمينه، وأن القادم من الأيام لا بد وأن يكون أجمل فيما لو وجد هؤلاء من يأخذ بأيديهم ويضعهم على أول الطريق الصحيح، وهذا هو دورنا الذي التزمنا به منذ العام ٢٠١٣ عندما قررنا أن نكون السباقين في دعم ريادة الأعمال في السلطنة وتحويلها من مفهوم مجرد إلى واقع معاش يشعر وبه ويلمسه كل ذي بصيرة على أرض هذا الوطن المعطاء، معاهدين عُمان وشعبها وقائدها العظيم أن نكون على الوعد وأن نساهم في بناء الإنسان العماني الذي سيناط به مستقبلاً حمل هذه التركة الهائلة الثمينة التي تركها لنا آباؤنا وأجدادنا.

نحن في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة نعي ما يمكن للشباب أن يقدموه من أجل أنفسهم أولاً ومن أجل عُمان ثانياً، ودورنا هو أن نضيء الطريق من أمامهم ونعزز من معارفهم ليكونوا على قدر طموحاتهم.. وهذا ما فعلناه على مدى الأعوام الثلاثة الماضية، وهذا ما سنفعله لسنين طويلة قادمة إن شاء الله.

دتم ودامت عُمان

خدمات المركز

يسعى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة منذ تأسيسه إلى تعزيز القناعة لدى الشباب العمالي بأن الإرادة والإصرار فيما لو التقيا بالإرشاد الصحيح والمساعدة الفاعلة من ذوي الخبرة، كفيضان بتحقيق النجاح وإيصال الشخص إلى أهدافه المرجوة، مهما اكتنفته هواجس أو مخاوف في بدايات مشروعه.

من أجل تحقيق ذلك قام المركز ببناء منظومة متكاملة للدعم والإرشاد، قادرة على تحفيز الشباب وتقديم الاستشارات اللازمة لهم والأخذ بأيديهم لتجاوز عقبة البداية التي عادة ما تكون الأصعب. ما يطلبه المركز من أعضائه هو الإرادة والإصرار والمثابرة، أما النواحي التقنية والفنية والإدارية، فالمركز يقدم دعمه ومساندته لتمكين أعضائه من خلال مجموعة من الخدمات التي يقدمها لهم على النحو الآتي:

الاستشارات وبناء الكفاءات

يضم مركز الزبير مجموعة واسعة من الخبرات الاستشارية المحلية والعالمية من شتى القطاعات، بعضهم متفرغ للعمل في المركز، وآخرون متطوعون. كل هؤلاء يقفون على أتم الاستعداد لتقديم الاستشارة والنصح والإرشاد والأخذ بيد أعضاء المركز نحو نجاح مستدام. جزء كبير من خدمات المركز يتمحور في هذه الجزئية التي قد تكوّن أهم ما يحتاجه رائد الأعمال على الإطلاق، حيث تتضمن جلسات الاستشارات والإرشادات المباشرة بناء الاستراتيجيات الاقتصادية ودراسات الجدوى وخطط العمل وتقييم الأداء وتحديد متطلبات واحتياجات الأعمال منذ مرحلة ما قبل التأسيس، مروراً بالمرحلة التأسيسية التي يجب أن تتوافق مع القوانين والأنظمة المرعية، ومنها إلى خطة الدخول إلى السوق والمنافسة مع الآخرين، وصولاً إلى الخطط التسويقية والمالية للسنة الأولى وما يليها مع تحديد مصادر ونوع الاستثمار المطلوب لتنمية العمل وتوسيعه، إضافة إلى الهيكلية التنظيمية وأنظمة إدارة

الموارد البشرية.

كما ويقوم المركز بعقد ورش العمل والبرامج التدريبية حول نواحي عدة يعنى بها رواد الأعمال بهدف تعزيز مهاراتهم الإدارية والريادية وتزويدهم بأحدث الأدوات والممارسات العالمية في هذه المضمار.

فرص لتطوير المشاريع

إيماناً بأهمية دور كبرى الشركات في نمو قطاع المؤسسات الصغيرة كمحوري مهم في معادلة التنمية الاقتصادية في السلطنة، يقوم مركز الزبير ببذل كل الجهود للتجسير ما أمكن ما بين أعضائه وعدد من المؤسسات الكبيرة في شتى القطاعات الاقتصادية وفتح فرص التعاون ما بينهم بعد العمل عن قرب مع أعضائه للتأكد من جاهزيتهم من حيث الجودة والمهنية والطاقة الإنتاجية والخدمية لتلبية احتياجات الشركات الكبيرة التي يرغبون بالعمل معها.

مكاتب مُجهّزة

يوفر المركز مكاتب مجهزة بالكامل لأعضائه في مقره بيت الزبير، حيث يمكن الاستفادة من البيئة الداعمة والمحفزة بوجود مستشاري المركز، إضافة إلى المرافق والخدمات المكتبية مثل قاعات الاجتماعات وأدوات الاتصال المختلفة وغيرها.

شبكات التواصل

مع نمو أعداد أعضائه من رواد الأعمال، أصبح المركز بمثابة منصة واسعة للتواصل تتيح للجميع فرصة الالتقاء والنقاش والتعلم من خبرات الآخرين، واستكشاف فرص للتعاون فيما بينهم، فضلاً عن الفعاليات التي ينظمها المركز للأعضاء ويحضرها المعنيين من مختلف القطاعات والجهات الحكومية والخاصة والتي تتيح لرواد الأعمال اكتشاف فرص لتطوير مشاريعهم والاطلاع على وجهات النظر المختلفة حول شتى المواضيع التي تعنيهم.

الشركاء

عمل مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة على مدى السنوات الماضية على توقيع العديد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم مع أكثر من جهة في القطاعين العام والخاص، والتي شكلت بالإضافة إلى الشركات العاملة تحت مظلة مؤسسة الزبير، قاعدة صلبة من الشركاء الاستراتيجيين الذين يمكن لأعضاء المركز الاستفادة منهم في تطوير أعمالهم من خلال بناء علاقات عمل معهم. تشمل قائمة شركاء المركز العديد من المؤسسات المالية والاستشارية واللوجستية، إضافة إلى الشركات العاملة في قطاعات تجارية مختلفة، وعدد من مؤسسات القطاع العام المعنية بدعم زيادة الأعمال في السلطنة.

التمويل

يوفر المركز لأعضائه خططاً تمويلية متنوعة وتسهيلات خاصة من خلال عدد من الشركاء الاستراتيجيين من المؤسسات المالية المحلية، إضافة إلى اختيار عدد من أعضائه المتميزين كل عام للانضمام إلى برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي يعمل على شحذ مبدأ المنافسة الإيجابية والتميز في الأداء بحيث يتم تكريم الأعضاء الذين يتم اختيارهم

للبرنامج من خلال عدة خدمات وفرص للتطوير بالإضافة إلى منحة مالية خاصة.

برنامج الدعم المباشر

إن الهدف الأساسي من "برنامج الدعم المباشر" لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هو تعزيز روح التنافس الإيجابي ما بين أعضاء المركز وإعطاء دفعة إضافية للمتميزين في أدائهم. حيث يكافئ البرنامج أولئك الذين يبدون الالتزام والتفاني تجاه إنجاز مشاريعهم من خلال اتباع إرشادات المركز خلال فترة الاحتضان، وتطبيق التوصيات والاستفادة من الاستشارات المقدمة. كما يجب أن تعكس مشاريع وأعمال هؤلاء التخطيط الاستراتيجي السليم الذي يتبعونه في ممارسة أعمالهم وفقاً لدراسة جدوى واضحة وخطة عمل مدروسة وجهود متواصلة تعبر عن رغبتهم في إتباع أفضل الممارسات في إدارة الأعمال واستفادتهم من الدعم الذي يقدمه المركز.

يقوم المركز بناءً على ذلك باختيار عدد محدد من الأعضاء كل عام للانضمام إلى البرنامج والاستفادة بشكل مباشر من الاستشارات والنصح المقدم علاوة على منحة مالية لدعم مشاريعهم.

وبالرغم من أن المركز يقدم خدماته الاستشارية ونواحي الدعم والتمكين إلى كافة أعضائه سواء بشكل مباشر أو عن طريق شبكة شركاء المركز، إلا أن برنامج الدعم المباشر يخصص كل عام لاختيار عدد محدد فقط من الأعضاء لعضوبته بهدف إيجاد بيئة محفزة للمشاركين للتنافس الإيجابي والتجديد والتميز.

معايير اختيار أعضاء البرنامج

تتميز معايير الانضمام للبرنامج بالشمولية، حيث تركز في البداية على شخصية المتقدم ومستوى الحماس الذي يملكه للنجاح، وقدرته على الابتكار، كما تركز أيضاً على خصائص المنتج وقدرته على المنافسة في السوق، ويأخذ البرنامج بعين الاعتبار خطة العمل التي وضعها رائد الأعمال ومصادر التمويل والموارد البشرية للمشروع وآثاره الاجتماعية والبيئية، حيث يولي البرنامج اهتماماً خاصاً بالتأثير المجتمعي للمشروع انطلاقاً من إيمانه الثابت بضرورة تعزيز المجتمع برواد أعمال مسؤولين اتجاهاً محيطهم الاجتماعي.

برنامج دائم التطوير

كل عام يسعى المركز إلى تقديم الجديد من خلال برنامج الدعم المباشر. ففي دورته الثانية لعام ٢٠١٥ تم إدخال عنصر التأثير المجتمعي كأحد معايير الاختيار عند تقييم الأعضاء، وتجسد ذلك في اختيار عدد من أعضاء المركز المتميزين من حيث التأثير والفائدة المجتمعية لمشاريعهم كما سنرى في هذا الكتاب.

في الدورة الثالثة للبرنامج ٢٠١٦ سيواصل المركز نفس النهج في تطوير البرنامج كما يلي:

١- تعزيز أهمية البعد المجتمعي للمشاريع المنتقاة حيث قام المركز بتخصيص مقعد لمشروع ريادة مجتمعية يسعى إلى تقديم حلول لقضية أو احتياج مجتمعي من خلال نموذج عمل اقتصادي يحقق الاستدامة والنمو في التأثير. ويتصدر مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة هذا النهج في السلطنة تجاه تنمية الريادة المجتمعية والتأثير المجتمعي للأعمال من خلال عدة نشاطات يقوم بها المركز لرفع الوعي والتمكين في هذا المضمار.

حيث يعتبر هذا التوجه جديداً في السوق المحلي ويدمج بشكل احترافي بين العمل التجاري والعمل المجتمعي.

٢- التغيير الشاخي على البرنامج تجسد في تخصيص مقعد آخر ليتم تبنيه من قبل إحدى شركات مؤسسة الزبير في مجال البيع بالجملة، تماشياً مع استراتيجية مؤسسة الزبير نحو تعزيز دور المؤسسات الكبيرة في التعاون مع المؤسسات الصغيرة وإتاحة الفرص لتطوير المشاريع سوية.





لا ننسى أول القطاف

أعضاء برنامج الدعم المباشر لعام ٢٠١٤

ربما لم يعد يصلح أن نطلق عليهم بعد اليوم لقب مؤسسات ناشئة، فقد تجاوز أغلبهم هذه المرحلة منذ بعض الوقت واقتحموا عالم الأعمال التجارية من أوسع أبوابه مثبتين أنهم وبلا شك أصحاب وصاحبات أعمال بكل ما للكلمة من معنى. إنهم المجموعة الأولى من أعضاء مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة من المنضمين لبرنامج الدعم المباشر للعام ٢٠١٤: أريج الحيملي، استديو الذكريات، الحلول لرياضة السيارات، الشموخ للإستشارات الهندسية، حروف، مذاق، مزايين، وميشان.

أسماء مميزة في عالم الأعمال اليوم، منهم من وصلت شهرته خارج حدود السلطنة، ومنهم من لم يزل يبني قلعه بثابرة وإصرار يستحقان أن تُرفع لهما القبة.

ميشان

وفاء، شذا، عهد ووعد الجابريات

استطاعت ميشان لحويات التمور خلال الفترة الماضية أن تثبت دعائم مشروعها الرائد وتفتح أول

منفذ بيع لمنتجاتها في مجمع الماسة بحي الصاروج، كم استطاعت الفوز بعدد من عقود توريد الحلويات المصنوعة من التمور من داخل السلطنة وخارجها. مبيعات ميشان ارتفعت خلال العام الماضي بما يزيد عن الضعف، كما فاز المشروع بعدد كبير من أهم الجوائز المحلية لريادة الأعمال.

الشموخ للإستشارات الهندسية

جوخة بنت ناصر الحسينية

الشموخ للاستشارات الهندسية بدورها حققت من النجاح ما لا يخفى عن أعين المراقبين، فقد استطاعت أن ترتبط بعدد من الشركات الإيطالية لتكون شريكها في السلطنة مما فتح أمامها آفاقاً جديدة للنمو والتطور. زاد عدد موظفي مؤسسة الشموخ اليوم ليصبحوا ٩ موظفين وعقود المشاريع أيضاً زادت بما لا يقل عن ٦٠٪ بحسب تقدير صاحبة المؤسسة المهندسة جوخة الحسينية -الحائزة أيضاً على عدة جوائز للتميز الريادي.

الحلول لرياضة السيارات

علي بن موسى آل موسى

الحلول لرياضة السيارات (موتورسبورت سولوشنز) أصبت اليوم من العلامات الأهم في السوق المحلي عندما نتحدث عن خبراء تعديل السيارات. زبائنها أصبحو على مستوى إقليمي وليس محلي فقط، وعقود الصيانة لفرق السباقات نمت بشكل كبير تجاوز ١٥٠٪، وفريقي (الجو كارت) اللذان تديرهما المؤسسة يحققان النجاح تلو النجاح.

أريج الحيملي

عدي بن خميس الدهماني

أريج الحيملي للديكور رفعت عدد زبائنها بنسبة تتراوح بين ٧٠ إلى ٨٠٪ خلال العام الماضي وسمعتها المؤسسية المميزة تجاوزت ولاية الرستاق لتغطي منطقة الباطنة بشكل شبه كامل، واسم صاحب المؤسسة عدي الدهماني أصبح اسماً موثقاً عندما يتعلق الأمر بالديكورات الداخلية.

مزايين

ناديا بنت سعيد الشامسية

مزايين قامت بتوقيع عقود توريد للأحجار الكريمة مع عدد من الشركات، كما بدأت بعرض منتجاتها في المملكة المتحدة لتحظى بردود فعل أكثر من إيجابية. مبيعات منتجات مزايين للمصممة ناديا الشامسية انطلقت بالفعل ولن تحدها حدود بعد اليوم.

استوديو الذكريات

ياسر بن عبدالله شعبان

ياسر آل عبدالله صاحب استديو الذكريات أصبح من الوجوه البارزة في عالم الفعاليات والمؤتمرات، استطاع الفوز بأكثر من مناقصة لتقديم خدمات التصوير الفوتوغرافي والفيديوغرافي لعدد من الجهات في القطاعين العام والخاص، كما ارتبط بعقود طويلة مع عدد من الشركات والوزارات رفعت من حجم مبيعاته بما يقارب ١٣٠٪.

حروف

إيمان بنت محمد الفارسية

إيمان الفارسية مازلت مثابرة على بناء مشروعها الخاص لتصميم الإكسسوارات الحروفية المطلية بالذهب. طموحها المتقد ما زال يملأها بالحماس لتصل إلى اليوم الذي ترى فيه حروف تتربع إلى جانب أشهر العلامات العالمية للإكسسوارات.

مذاق

محمد بن وحيد اللواتي

مذاق أثبتت أيضاً أن الأحلام الكبيرة دونها العديد من التحديات، فمحمد وحيد وفريقه مازالوا في طور المخاض، يبذلون كل الجهود لتصبح مذاق اسماً رائداً في عالم الابتكارات الغذائية. مذاق فيما لو تجاوزت هذه المرحلة لن تقف أمامها حدود لاقتحام أسواق العالم لتميز الجانب الإنكاري في المنتج، وطموح محمد وحيد الكبير يجعل هذه الرؤية أقرب إلى الواقع منها إلى الخيال.

تجارب هؤلاء الثمانية هي أقرب ما تكون إلى دروس لنظرائهم من الشباب الطموح الساعي ليثبت حضوره في عالم الأعمال التجارية. الباقية الأولى من أعضاء برنامج الدعم المباشر هم أمثلة رائدة لكيف يمكن للطموح أن يأخذك بعيداً نحو القمة.

مازال هؤلاء يلتقون عند زيارتهم لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للسؤال عن تفصيل ما أو طلب استشارة معينة. هذه اللقاءات اليوم لم تعد بين مجموعة من الشباب والشابات تحاول أن تصنع مستقبلاً أفضلًا لها، بقدر ماهي فرصة لمشاركة الأخبار مع زملاء رحلة النجاح.

عاشق البحر



عادل بن سويد بن سالم العبري
مشاريع المد الوطنية <يونيبوتس>

إنه حلمٌ يتحقق. هكذا بدأ عادل بن سويد بن سالم العبري رواية قصته مع <يونيبوتس>. المشروع المتخصص في الرياضات المائية والخدمات السياحية البحرية في مسقط.

علاقة عادل بالبحر تعود لأيام الطفولة، إلا أن استثمارها تجارياً بدأ يراود مخيلته منذ سنوات قليلة فقط. فالرياضات المائية هي قطاع هائل في دول أخرى، شواطئ السلطنة هائلة أيضاً وتزيد عن ٣٠٠٠ كم، فلماذا لا نستثمرها؟ هذه هي الأسئلة التي بدأت تلح على عادل العبري ليتمخض عنها بعد عدة سنوات ما أطلق عليه اسم <يونيبوتس> وهي مؤسسة تقدم خدمات متعددة تتنوع بين السياحة البحرية والرياضات المائية إلى جانب التدريب الفردي والجماعي، فضلاً عن بيع الأدوات المتخصصة بهذه الرياضات وتنظيم الفعاليات البحرية للشركات والأفراد. حيث يؤمن العبري أن هذا المجال مُجد اقتصادياً إلى حد بعيد فيما لو أحسن استغلاله.

ممارسة العمل التجاري تتجاوز حاجز الهواية أو الرغبة بحسب قوله، فالتفاصيل الإدارية والمالية وكيفية بناء الهوية التجارية والمحافظة عليها أمور تحتاج إلى

خبرة قد يفتقدها العبري وحاول أن يكتسبها بانتسابه لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

عن علاقته بالمركز يتحدث عادل فيقول: ” ما لفت انتباهي في خدمات المركز هو بالتحديد ما أحتاج إليه، وهو الاستشارة والإرشاد في الأمور الإدارية والفنية. لم أسع للتمويل في البداية، كان جل اهتمامي معرفة إذا كان هذا المركز قادراً على مساعدتي وتدريبني بالشكل الذي أستطيع بعده الاستمرار بإدارة مشروعي بالاعتماد على نفسي. لقد كانت زيارتي الأول للمركز كافية لأعرف أنني وصلت إلى المكان الصحيح.”

تم قبول عادل العبري كعضو في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة وأصبح بإمكانه الحصول على الاستشارات الإدارية والقانونية والمالية والتسويقية وغيرها التي يحتاجها للتوسع في الخدمات التي يقدمها والوصول إلى شرائح سوقية أوسع، وشعر القائمون على المركز بمدى الشغف الذي يحمله العبري تجاه مشروعه، حيث كان جاداً تماماً وعازماً على اجتياز الطريق الصعب حتى النهاية أياً كانت الصعوبات وهذا بالتحديد ما يبحث عنه المركز في منتسبي برنامج الدعم المباشر.

يقول العبري: ” أعتقد أن اختيار المركز لانضمامي إلى

برنامج الدعم المباشر جاء نتيجة لأدائي خلال الفترة الأولى من انتسابي لمركز الزبير. لم أفوت جلسة واحدة مع المستشارين، لم أتغيب عن الاجتماعات، كنت دائماً ما أعيدهم على مسامعهم طموحاتي وكيف أتخيل <يونيبوتس> بعد سنوات من اليوم. أعتقد أن هذا الإصرار والتركيز هو بالتحديد ما أهلني لبرنامج الدعم المباشر.” عن نتائج تجربته مع المركز يقول عادل: ” ساعدني المركز على وضع خطة عمل واستراتيجية واضحة للنمو، كما استطعت بمساعدتهم توقيع اتفاقية مع شركة عالمية للمعدات البحرية لتمثيلها في السلطنة، إضافة إلى ذلك ساعدني المركز على الارتباط بجهات عدة للتسويق لخدمات <يونيبوتس> داخل وخارج السلطنة، فضلاً عن بناء نظام إداري ومالي متكامل، مع توفير التمويل اللازم لتطوير المشروع سواء من خلال برنامج الدعم المباشر أو من خلال الجهات الأخرى الممولة التي ساعدني المركز على التقديم للحصول على خدماتها.”

<يونيبوتس> اليوم تسير قدماً من نجاح إلى نجاح وعادل العبري يتابع لحظة بلحظة مشروعه الرائد وهو يكبر أمام عينيه.



خطوة خطوة نحو الحلم



عامر بن خلفان بن محمد الرواحي
المغامرون العرب

نحن أمام نموذج رائد لريادة الأعمال، لم يقفز بالمظلة، بل بدأ صعود السلم درجة درجة ليصل إلى القمة. علاقته مع عالم السياحة وطيدة جداً، فقد بدأ قبل سنوات في العمل كمقدم طعام في أحد الفنادق، تعرف خلالها على السواح عن قرب، تبادل الأحاديث معهم، عرف منهم ما الذي يفضلونه وما التجربة التي يبحثون عنها، بل أسدى إليهم النصح أكثر من مرة حول الأماكن التي يجدر بهم زيارتها في السلطنة، وكانت النتيجة دوماً هي الثناء على النصيحة القيمة.

استثمر عامر بن خلفان الرواحي هذه الخبرات العملية في عمله الثاني كسائق لدى إحدى الشركات العاملة في القطاع السياحي، وهنا كانت الفرصة أكبر لصقل مهاراته عبر الاحتكاك بزوار السلطنة من مختلف الجنسيات ومعرفة ما الذي يفضله كل منهم. لاحقاً بادر عامر بالتقدم للحصول على رخصة مرشد سياحي من وزارة السياحة، وعلى أثرها حصل على ترقية في الشركة التي كان يعمل بها بفضل مهاراته المكتسبة ومواهبه الفطرية في التعامل اللبق مع الناس وقدرته على كسب احترام وحب الآخرين ليصبح الدليل السياحي للشركة والذي يتولى مهمة تعريف الزوار بالأماكن التي يقومون بزيارتها وتاريخها

والمراحل التي مرت بها خلال القرون الماضية. بعد سنوات من هذا العمل، شعر الرواحي أنه جاهز ليخطو أولى خطواته على صعيد بناء مستقبله الشخصي والذي كان بالنسبة إليه يتمحور حول إطلاق مؤسسته الخاصة لتنظيم الرحلات السياحية الداخلية في مختلف أنحاء السلطنة.

تقدم عامر الرواحي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للحصول على المساندة في التخطيط الإستراتيجي لمشروع العمر <المغامرون العرب>. قام عامر وبمساعدة المركز خلال فترة احتضانه على مدى العام الماضي بوضع خطة عمل محكمة للسنوات الأولى للمشروع، كما تم وضع استراتيجية تسويقية للوصول إلى أسواق التصدير السياحي الرئيسية للسلطنة، حيث ساعد المركز عامر الرواحي للذهاب في رحلة إلى إسبانيا للتواصل مع عدد من الشركات السياحية هناك ودراسة أوجه التعاون معها حيث قام بالتوقيع على عدة اتفاقيات تعاون مع تلك الشركات، كما قام الرواحي بزيارات أخرى لكل من إيطاليا وبلندا بنفس الهدف.

يعمل عامر حالياً على الاستفادة من استشارات مركز الزبير لتطوير مؤسسته وتسويقها بالشكل الأمثل، كما قام بشراء سيارة إضافية لنقل السواح في رحلاتهم داخل السلطنة، حيث يختص عامر في تنظيم رحلات السفاري في صحراء الربع الخالي التي تجذب العديد من الزوار من حول العالم.

عامر أيضاً مثال حي على رائد الأعمال المجتهد الذي يضع أهدافه ويسعى لتحقيقها شيئاً فشيئاً عبر صقل مهاراته أولاً ثم تمهيد الأرض لإطلاق أعماله الخاصة بدعم من الجهات التي يثق أنها تملك من الكفاءة ما سيساعده على تذليل العقبات التي ستعترض طريقه. يقول الرواحي: "كان لدي حلم أن أملك شركتي الخاصة وأتوقف عن العمل لدى الآخرين، كان حلماً بعيد المنال، لكن إصراري على تحقيقه أهلني لدخول برنامج الدعم المباشر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والذي شكل منعطفاً نوعياً في مسيرة تحقيق هذا الحلم. اليوم أشعر أنني أقف على أرض صلبة وأنتي قادر على إكمال الطريق نحو المستقبل لتكون مؤسسة <المغامرون العرب> واحدة من أبرز الشركات السياحية في سلطنة عمان والمنطقة ككل."



"كان لدي حلم أن أملك شركتي الخاصة وأتوقف عن العمل لدى الآخرين. كان حلماً بعيد المنال، لكن إصراري على تحقيقه أهلني لدخول برنامج الدعم المباشر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة والذي شكل منعطفاً نوعياً في مسيرة تحقيق هذا الحلم. اليوم أشعر أنني أقف على أرض صلبة وأنتي قادر على إكمال الطريق نحو المستقبل لتكون مؤسسة <المغامرون العرب> واحدة من أبرز الشركات السياحية في سلطنة عمان والمنطقة ككل."



ريادة مجتمعية وليدة تجربة شخصية



عائشة بنت علوي بن حفيظ باعبود
مركز الأيادي البيضاء للتقنيات المساعدة والتأهيل

هذه القصة تثبت مجدداً أن التحديات التي نواجهها في الحياة قد تكون مخاضاً حقيقياً لنا، نخرج فيه من رحم المعاناة نحو آفاق واسعة من النجاح. عائشة بنت علوي باعبود أم لطفل أرادت الحكمة الإلهية أن يكون من ذوي الاحتياجات الخاصة، تقبلت عائشة هذه المشيئة الإلهية برضى وانطلقت باحثة عن المصادر التي يمكن أن توفر الخدمات التي تحتاجها لرعاية صغيرها. من هنا بدأت رحلة التحديات مع عدم توافر الخدمات التي تحتاجها الحالة الصحية الخاصة لابنها محلياً واضطرارها الى السفر معه الى الخارج لفترات طويلة شاقة من العلاج والتأهيل مسخرة كل ما أوتيت من إمكانيات وتصميم لمنح ابنتها فرصة لحياة أفضل. خلال هذه الفترة التقت عائشة بالعديد من الأسر التي لديها حالات مرضية مشابهة ولا تجد الخدمات التي تحتاجها وهنا ولدت فكرة «مركز الأيادي البيضاء للتقنيات المساعدة والتأهيل»، كنموذج لمؤسسة ريادة اجتماعية متميزة.

تقول باعبود: «لا يمكن أن يشعر بحاجة هؤلاء إلا من خاض هذه التجربة بنفسه، فالذي يتوافر في السوق من خدمات سواء حكومية أو خاصة لا يغطي الاحتياجات الحقيقية والشاملة للمرضى وأسره، كما أن التدريب

الذي يجب أن تتلقاه أسرة المريض شبه معدوم، ومن هنا فكرت بافتتاح مركز متخصص لتوفير هذه الخدمات على أن يكون مشروع الخدمي الخاص الذي نذرت نفسي لإتمامه».

خبرة عائشة باعبود في عالم الأعمال شبه معدومة، إلا أن إصرارها على النجاح كان كافياً لها لتتجاوز التحديات والعقبات التي تقف في طريقها. وقد شكلت زيارتها لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة منعطفاً كبيراً في مسيرتها، حيث أن فكرتها للأعمال تنسجم تماماً مع توجهات المركز للدمج بين ريادة الأعمال والتأثير المجتمعي لها وفقاً لمفهوم الريادة المجتمعية والذي يتمحور حول تصميم مشاريع تلبي احتياجات مجتمعية من خلال نماذج عمل اقتصادية، تكفل للتأثير المجتمعي لهذه المشاريع الاستدامة والاتساع. انضمت عائشة لعضوية المركز وتم اختيارها لبرنامج الدعم المباشر بكل ما يوفره من توجيه وتمكين ودعم لمشروعها.

ومن خلال منحة البرنامج تمكنت عائشة من تطوير مركزها الذي يُعد الوحيد في السلطنة الذي يقدم خدمات فحص وتشخيص وعلاج المصابين بمتلازمة

إيرلن وهي الحساسية الضوئية التي تصيب ١٢٪ من سكان العالم. كما يقدم خدمات التأهيل والرعاية لذوي الإعاقات المختلفة ومنهم من يعانون من إضطراب التوحد.

«مركز الأيادي البيضاء» اليوم يقدم حلولاً شاملة على صعيد التأهيل والتدريب، فضلاً عن بيع الأجهزة والأدوات والمعينات التي تحتاجها أسر ذوي الإعاقة، إضافة إلى تقديم برامج خاصة لأولياء الأمور لتدريبهم على كيفية التعامل مع الحالة المرضية والاعتناء بها ومساعدتها على التطور، كما يقدم المركز استشارات خاصة حول تخطيط المباني لتكون صديقة لذوي الإعاقة.

تقول عائشة: «استطعت بمساعدة مركز الزبير أن أطور في نموذج العمل وأضع خطة عمل متكاملة للسنوات الأولى للمشروع بالإضافة الى التخطيط التسويقي اللازم. أحلم حالياً أن أصل بخدماتي إلى كافة ولايات السلطنة لأقدم المساعدة لمن يحتاجها في كافة ربوع عُمان الغالية. حيث أنني أعني تماماً حجم المعاناة التي تمر بها أسر المعاقين وأسعى قدر استطاعتي على مساعدتهم لتجاوز المرحلة الصعبة والتعامل مع الحالة المرضية بالأسلوب الأمثل».

ويعمل «مركز الأيادي البيضاء» ضمن إطار يدمج العمل الاجتماعي ببعده الاقتصادي ليكون قادراً على الاستمرار والنمو والاستدامة، وهذا ما يسعى إليه مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي يشجع أعضاؤه دوماً ويعلمهم أن النجاح الحقيقي لريادة الأعمال يبلغ ذروته عند تحقيق المنفعة المجتمعية.



مركز الأيادي البيضاء
WHITE HANDS CENTER

للتقنيات المساعدة والتأهيل
FOR ASSISTIVE TECHNOLOGY & REHABILITATION

أطفال اليوم بُناة الغد



كاذية بنت حامد بن محمد النبهانية
مدرسة جنائن الحمراء الخاصة

الاستثمار في التعليم أو بالأحرى الاستثمار في الموارد البشرية وإلى جانب جدواه الاقتصادية، يعد عملاً نبيلاً على كافة المستويات. فعندما تقرر المساهمة في بناء الأجيال، فأنت تساهم أيضاً في رفعة بلادك وعظمة شأنها بين الأمم والشعوب، هكذا ترى كاذية النبهانية دورها كمواطنة عمانية تملك من الإصرار الكثير لتقدمه لمستقبل بلادها.

بدأت كاذية رحلتها في عالم الأعمال عبر تأسيس مدرسة خاصة في ولايتها «الحمراء» في العام ٢٠٠٩ تحت مسمى «مدرسة جنائن الحمراء الخاصة» لصفوف الروضة والتمهيدي، حيث تؤمن النبهانية أن البداية تكمن مع الأطفال الذين يبدأون مسيرتهم التعليمية بهذه السن.

استطاعت «جنائن الحمراء» وخلال فترة قياسية أن تصل بسمعتها الطيبة إلى كافة أنحاء الولاية، الأمر الذي انعكس على أعداد الطلاب الذين توافدوا للتسجيل في المدرسة مما تسبب بضغط كبير على كاذية لمواصلة تقديم خدماتها بالجودة المطلوبة.

تقول كاذية: «بعد سنوات قليلة من افتتاح المدرسة

بدأت أعداد الطلبة بالارتفاع فوق قدرتنا الاستيعابية، فضلاً عن ازدياد تعقيد الأمور الإدارية والمالية والتنظيمية، عندها قررت التواصل مع مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للاطلاع على الخدمات التي يقدمونها وكيف باستطاعتي الاستفادة منها».

وبفضل كفاءتها وتميز مشروعها، تم اختيار كاذية لبرنامج الدعم المباشر والذي عمل المركز من خلاله على تعزيز عدد من المهارات الإدارية لكاذية، وباشتر بتطوير الهوية التجارية للمدرسة لتناسب مع متطلبات النمو وتصنيفها المتقدم كواحدة من أفضل المدارس على صعيد الولاية، كما ابتعث المركز النبهانية إلى المملكة الأردنية الهاشمية للاطلاع على التجربة في مجال التعليم الخاص عبر زيارة عدد من الصروح التعليمية المعروفة. حيث استفادت كاذية من الاطلاع على أحدث الممارسات التدريسية والاستراتيجيات التعليمية ذات المعايير العالمية، كما قامت أيضاً بزيارة بعض المرافق التعليمية للتعرف على أحدث التصاميم المتبعة في هذا السياق، وكان من أهم التجارب التي اطلعت عليها استعراض أساليب العناية الخاصة بالطلاب ذوي الإعاقة وصعوبات التعلم، والأنظمة والطرق المتبعة في هذه المدارس

للتعامل مع هؤلاء الطلاب ودمجهم بكل سلاسة مع زملائهم وبناء بيئة داعمة صحية تشجع على قبول الاختلاف وقبول الآخر.

بعد الاستفادة من المنحة المالية الخاصة ببرنامج الدعم المباشر والتي تم استغلالها في زيادة عدد الفصول الدراسية وتعزيز الوسائل التعليمية في المدرسة، وصل عدد القاعات الدراسية في «مدرسة جنائن الحمراء» الخاصة إلى ١٢ صف تضم بين جنباتها ما يزيد عن ٢٣٠ طالباً وطالبة لتكون بذلك أكبر مدارس الولاية على الإطلاق والتي يسعى الأهالي لإيجاد مكان فيها لأبنائهم لضمان حصولهم على تأسيس علمي وتربوي متميز للمستقبل.

عندما نتحدث مع كاذية النبهانية ستشعر مباشرة أنها فخورة بما فعلت وتفعل، واثقة من نفسها، مؤمنة أنها تحمل أمانة كبرى تتمثل في بناء جيل جديد قادر على إكمال المسيرة الطافرة للسلطنة. تقول كاذية: «لقد استفدت كثيراً من انضمامي لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة. أشعر الآن أنني قادرة أكثر على متابعة مشروعي ليصل إلى مستويات غير مسبوقه. أحلم أن أتوسع في تغطية

بقية المراحل الدراسية وأن أفتتح فروعاً لمدرسة «جنائن الحمراء» في بقية ولايات السلطنة للمساهمة في إتاحة الفرصة للأطفال في كافة ربوع عُمان لتلقي التعليم في بيئة مثالية من كافة النواحي».



عندما تتكلم الفضة



محفوظة بنت أحمد بن راهميه البلوشية
دار الخابورة لصناعة الفضة

كانت لا تزال فتاة صغيرة عندما كانت تراقب أنامل والدها أحمد بن راهميه البلوشي وهي تطرز خيوط الفضة وتحولها إلى خناجر وسيوف وفضيات عمانية أصيلة تحمل معها عبق التاريخ. وعلى الرغم من صغر سنها، إلا أنها كانت تعي أن والدها يملك حرفة لا ينافسها بها الكثيرون. كانت ترى رجالاً عمانيين يقصدون أباهما من ولايات بعيدة عن الخابورة حيث تقيم، يأتون بخناجرهم وسيوفهم بقصد إصلاحها، يسألون عن أحمد بالاسم فهم لا يأتون غيرهم على مقتنياتهم النفيسة.

تشرّبت محفوظة حرفة والدها شيئاً فشيئاً إلى أن نالت ثقته وأصبح يعهد إليها بإنجاز بعض القطع. كان يشق بعملها ويقول لها أنها ستكون خليفته في يوم من الأيام وأول فتاة تحترف صناعةً لطالما كانت حكراً على الرجال.. لم يكن أحمد يعرف أن ما ستحققه ابنته سيفوق توقعاته.

محفوظة اليوم واحدة من أبرع العمانيات في حرفة الفضة. بدأت العمل كمثيلاًتها من المنزل وذاع صيتها بين العائلات العمانية، بل أن سمعتها الحرفية تجاوزت حدود السلطنة ووصلت إلى الإمارات العربية

المتحدة ومملكة البحرين اللتين زارتهما محفوظة بدعوة من كبار الشخصيات في كلا البلدين لتنفيذ لهما مجموعة من الحلبي والخناجر الفريدة من نوعها.

في ذلك الوقت كان التحدي الأكبر لمحفوفة هو الوقت حيث كان الخنجر الواحد يستغرق شهراً لإنجازه مما يؤثر بالطبع على الجدوى الاقتصادية للعمل. من هنا أنشأت محفوظة أحد أول خطوط إنتاج الفضة التراثية - إن صح القول، حيث بدأت البلوشية بتدريب فتيات وشباب منطقتها على صناعة الفضة بشكل احترافي، حيث علمت كل فتاة وشباب صناعة جزء من المنتج النهائي بشكل متقن، فواحدة تصنع مقبض الخنجر، وأخرى النصل، وثالثة الغمد، ورابعة تتولى صناعة الحزام وهكذا حتى تتجمع القطع في منزل محفوظة لتتحول على يديها إلى خنجر أو سيف أو حلية فضية متميزة.

إلى هنا لم يكن أحد يعتقد أن محفوظة بحاجة إلى مساعدة من أي نوع كان، إلا أنه كان لمحفوفة نفسها وجهة نظر أخرى.. هي بارعة في حرفتها لا جدال على ذلك، ولكن للعمل التجاري تفاصيل أخرى لم تكن محفوظة ملمة بها، فحين حاولت أن تطور من عملها

بافتتاح مركز للمشغولات الفضية في سوق الخابورة واجهت البلوشية العديد من العقبات، الإدارية منها والتسويقية، فهي في السابق كانت تنتظر العميل ليترك بابها، لكنها اليوم تسعى لتصل إلى عملاء على نطاق جغرافي أوسع وأشمل وتزيد من طاقتها الإنتاجية أضعافاً مضاعفة، وهنا اختلفت قوانين اللعبة.

تقول محفوظة: "في هذه الأوقات تلقيت نصيحة ثمينة من أحد معارفي بالانضمام إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للحصول على النصح والإرشاد حول آليات إدارة العمل وغيرها من مفردات نجاح أية مؤسسة، فكان لي ما طلبت وأكثر، حيث أن خطتي الإنتاجية ذات الأثر الاجتماعي الواضح لفتت نظر القائمين على المركز فتم اختياري للانضمام لبرنامج الدعم المباشر". وبناء على استشارات فريق عمل المركز، ارتأت محفوظة أن توظف المنحة المالية لتحديث نافذتها التسويقية في الخابورة بحلة متميزة من التصميم الداخلي الذي يعكس الأصالة التراثية بطابع يرتقي إلى مستوى منتجاتها المتميزة إلى جانب توسعة الورشة. كما قام المركز بتطوير هوية تجارية متميزة <لدار الخابورة لصناعة الفضة> والتي أصبحت اليوم إحدى أهم العلامات التجارية العمانية المرتبطة بالجودة والاحتراف.

مؤسسة <دار الخابورة> اليوم هي إحدى المؤسسات الرائدة التي يقصدها العمانيون والخليجيون عموماً للحصول على الفضة التراثية الراقية، حيث استطاعت هذه المؤسسة أن تحظى بثقة عملائها من داخل وخارج السلطنة وغدت محفوظة البلوشية اليوم سفيرة لعمان في أسواق الحرف التقليدية العالمية.



دار الخابورة
Dar Al-Khaboura



أصالة الماضي بلغة معاصرة



منى بنت حميد بن عمير الخصبية
دار الوشى للتجارة <كِداني>

عندما نتحدث عن عُمان، نشعر بالفخر يظهر جلياً على محياها، تؤمن أن بلادها جوهرة مكنونة وتحتاج إلى من يوصلها ويقدمها للعالم بأبهى صورها وهذا ما أصبح مع الأيام المهمة التي نذرت لها منى بنت حميد الخصبية نفسها.

تقول منى أن علاقة العمانيات بالمجوهرات والإكسسوارات علاقة قديمة ووطيدة، فتاريخ الفضة في عمان قديم قدم الأزمان، لكنه كان بحاجة إلى أن يظهر بأسلوب جديد وحلة عصرية تجعله مقبولاً من فتيات اليوم وهذا ما جعلها تؤسس دار الوشى للتجارة التي تعمل في مجال تصميم المجوهرات والإكسسوارات بلمسة عمانية خالصة تحت مسمى <كِداني>.

تتنوع منتجات دار الوشى بين المشغولات الفضية وتلك المطلية بماء الذهب، إلى جانب الأنواع التي يدخل في تصميمها الأحجار الكريمة وشبه الكريمة، حيث تقدم هذه الدار نفسها كإحدى قلاع التراث العماني الأصيل بلمسة من الحداثة التي تناسب عالم اليوم، لمنى لمستىها الخاصة وذوقها الرفيع الذي لا يختلف عليه أحد، إلا أن العمل التجاري يحتاج أكثر من الموهبة

والإبداع الشخصي ليستطيع أن ينافس الكم الهائل الذي يعج به السوق المحلي والإقليمي من المنتجات المحلية والمستوردة.

انضمت منى لعضوية مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة قبل عامين تقريباً، حيث ساعدها المركز على تطوير هويتها التجارية <كِداني> وطرق تغليف المنتجات وتقديمها للزبائن بالشكل الذي يتناسب مع رقي وفراة تصاميمها، لتستطيع <كِداني> بعد ذلك أن تثبت حضورها كعلامة عمانية راقية تتجاوز شهرتها اليوم حدود السلطنة لتصل لأسواق دول مجلس التعاون وتثبت نفسها كمنافس قوي بين الكبار.

عمل المركز بالتعاون مع منى على وضع خطة عمل محكمة قادرة على دفع العلامة التجارية <كِداني> قدماً في الأسواق، كما ساعدها في التخطيط الإداري والمالي والتسويقي بالشكل الذي يعطيها مكانتها وتصنيفها الخاص ويحميها من التشتت وسط العلامات التجارية الأخرى في هذا المجال.

الشغف والتحدى الذي طبع شخصية منى ساعد على اختيارها لعضوية برنامج الدعم المباشر لمركز

الزبير للمؤسسات الصغيرة، حيث تم توظيف المنحة المالية للبرنامج في إنتاج أول مجموعة من منتجات <كِداني> تحت مسمى <كرم> والتي تم تدشينها بحفل خاص من تنظيم المركز في منتصف عام ٢٠١٥ نتج عنه صدأً إعلامياً كبير ولفت انتباه العديد إلى هذه المنتجات المنفردة في رقيها وصنعتهما. مجموعة <كرم> التي عملت منى على تصميمها وتنفيذها بتفان لا يعرف الحدود، وضعتها ضمناً على أول طريق الشهرة في عالم تصميم المجوهرات، عن هذه المجموعة الفريدة تقول الخصبية <استوحيت التصاميم من المشهد الليلي للصحراء العمانية، حيث يسطع القمر وتتدلى النجوم من حوله كعقد فريد، هذا المشهد الحالم كان نقطة الانطلاق لمجموعة كرم التي استمدت جذور اسمها من التراث العماني والكرم العربي الأصيل.>

بعد الإطلاق الناجح لهذه المجموعة الرائعة، تخطط <كِداني> اليوم وبمساعدة مركز الزبير لافتتاح صالة العرض الأولى لدار الوشى والتي ستكون الخطوة الثانية في مسيرة نجاح مستمرة منذ سنوات. فمع افتتاح هذه الصالة تتوقع منى أن يتطور عملها بشكل كبير، تقول: <افتتاح هذا المنفذ سيشكل دفعة جديدة ل<كِداني> لتحتل المكانة التي تنتظرها في عالم تصميم

المجوهرات والحلي، أنا على ثقة من نجاحي في ذلك، كما أن وقوف مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة إلى جانبي بخبراته المتقدمة في ريادة الأعمال يزيدني ثقة بأن المستقبل سيكون أكثر إشراقاً و <كِداني> ستصل إلى العالمية قريباً إن شاء الله.>

تختتم منى حديثها بالقول: <كِداني> هي توليفة متناغمة تجمع بين التراث والمعاصرة وإعادة تعريف لجماليات الأصالة العمانية في إطار جديد يتحدث بلغة اليوم . شكراً لكل من ساهم في تحويل هذا الحلم إلى حقيقة.>



أسست مشروعاً فساندت مجتمعاً



نجلاء بنت بلال بن سعيد الشكيلية
رنيم جعلان للتجارة

ربما يكون مجال العمل الذي اختارته نجلاء بنت بلال الشكيلية ليس جديداً أو فريداً من نوعه، إلا أن استراتيجية التسويق والمبيعات هي التي أهلت المشروع للفوز بعضوية برنامج الدعم المباشر لمركز الزبير للمؤسسات الصغيرة.

بدأت نجلاء عملها في التجارة عبر تصنيع العطور والبخور وبيعهم إلى جانب الملابس الجاهزة والأحذية والكماليات للذكور والإناث في ولايتها جعلان بني بو حسن قبل سنوات. وكان الدافع إلى ذلك طموحها الكبير في تأسيس مشروعها الخاص الذي يمنحها الاستقلالية الاقتصادية والإدارية، وخاصة بعد أن عملت خمسة أعوام في متجر للتجزئة اكتسبت خلالها خبرة جيدة ودراية أوسع في احتياجات السوق. مشروع الشكيلية «رنيم جعلان للتجارة» واجه تحديات كثيرة ومر بمراحل صعبة، إلا أن إصرارها الكبير على النجاح والتزامها بمبادئه ساعد المشروع على الاستمرار. ومن أهم عوامل ذلك النجاح هو انضمام صاحبته إلى مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي ساعدها على تنظيم العمل ووضع خطة للنمو والتوسع ضمن إطار الولاية وما حولها، فضلاً عن بناء هوية تجارية عصرية تحت مسمى «رنيم جعلان للتجارة» ترافقت مع خطة

تسويقية متكاملة للوصول إلى شرائح أوسع من العملاء.

ولقد كان مفهوم الأثر الاجتماعي للمشاريع الصغيرة الذي يتبناه مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة السر في اختيار نجلاء للانضمام لبرنامج الدعم المباشر وتلقي المنحة المالية له، حيث اعتمدت نجلاء في تصنيع منتجاتها وبيعها على مجموعة من نساء الولاية اللواتي يعملن من منازلهن، فارتبطت بعلاقة تجارية مع أكثر من خمسة عشر امرأة من ربات البيوت اللواتي عملن لديها في تصنيع العطور والبخور، فضلاً عن تسويق منتجات المشروع من الملابس الجاهزة والأحذية وغيرها ضمن المحيط الاجتماعي لكل واحدة منهن، وبالطبع مقابل نسبة معينة من المبيعات. هذه الاستراتيجية المتقدمة منحت نجلاء أكثر من 10 مندوبة تسويق دفعة واحدة، فضلاً عن توفيرها لدخل إضافي لأسر تلك النساء.

لقد كان هذا الأسلوب في العمل يتطلب جهداً مضاعفاً من النواحي الإدارية والمالية واللوجستية، وهذا ما كان يشكل نقطة ضعف لدى الشكيلية قبل انضمامها للمركز، حيث عمل الأخير على تنظيم

الهيكل الإداري للمشروع بحيث يمكن لصاحبه الإشراف عليه بشكل تام، كما ساعدها في توسعة العمل لتلبية الطلب المتزايد من السوق بعد تدشين الهوية التجارية الجديدة، حيث قامت نجلاء بمساعدة المركز على توسعة فرعها الرئيسي في الولاية إلى ما يقارب الضعف، فضلاً عن افتتاح فرع جديد سيدخل حيز التشغيل أوائل عام ٢٠١٦.

مشروع «رنيم جعلان للتجارة» يقف اليوم على أرضية مثبته تسمح لصاحبه بالتفكير في المستقبل بشكل أكثر وضوحاً. تقول نجلاء: «في البداية كنت أتأمل أن أستطيع الاستمرار في المشروع وعدم الفشل وإغلاق المحل. اليوم أنظر للمستقبل بإيجابية وأخطط للتوسع في عدد من الولايات بعد تغطية السوق في جعلان بني بو حسن، وربما لاحقاً أصل إلى أسواق إقليمية أخرى على مستوى دول الخليج العربي. ليس لطموحي حدود وأعتقد أنني قادرة اليوم على اتخاذ خطوات مدروسة أكثر جرأة من ذي قبل. لقد استفدت خلال الفترة التي تدرت فيها في مركز الزبير وأصبحت أكثر معرفة بشؤون التخطيط الاستراتيجي المستقبلي للعمل التجاري. لست على عجلة من أمري ولكني أريد تطوير المشروع شيئاً فشيئاً ليكون علامة تجارية قادرة على

منافسة أكبر العلامات في أسواق المنطقة.»

نجلاء بنت بلال الشكيلية نموذج آخر للمرأة العمانية القادرة على إثبات حضورها في عالم ريادة الأعمال. نجلاء اليوم قدوة للكثيرات من اللواتي ما زلن يترددن في اقتحام عالم الأعمال وإثبات أنفسهن كرائدات أعمال قادرات على المنافسة والنجاح. تضيف الشكيلية: «تسألني الكثيرات من نساء الولاية عن العمل وإدارته وتطويره، أعتقد أنني شجعت الكثير منهن على البدء بمشاريعهن الخاصة بعد أن لمسوا بأنفسهن نجاحي في «رنيم جعلان للتجارة». لقد انعكس ذلك على تعزيز وضعي الاجتماعي في الولاية، وهذا ما يسعدني أكثر ويحفزني على بذل المزيد من الجهود لتطوير المشروع لمستويات أكثر تقدماً.»

عندما تُعطي الهدية هوية



نصرة بنت ياسر بن ناصر المعمرية
لمسة المخمل

تحفل الأسواق المحلية بالكثير والكثير من منتجات العناية بالجسم سواء تلك المستوردة من حول العالم، أو التي تمت صناعتها هنا في السلطنة، لكن ما لا تملكه هذه المنتجات مجتمعة هو وجود لمسة خاصة بكل زيون على منتجاته، وهذا بالتحديد ما تقدمه له مؤسسة لمسة المخمل لصاحبها رائدة الأعمال نصره بنت ياسر بن ناصر المعمرية.

تتنوع منتجات <لمسة المخمل> بين العطور والكريمات ومرطبات البشرة، إضافة إلى الفوط والمنتجات الشخصية الأخرى التي يقدمها المشروع مع لمسة خاصة بكل زيون. هذا المشروع بالنسبة للمعمرية ليس محاولة للانطلاق في عالم ريادة الأعمال وحسب، بل هو أكثر من ذلك. إنه يعني لها الكثير ولذلك أعطته كامل وقتها وجهدها لتصل به إلى شاطئ النجاح البعيد.

تقول نصره: "فكرة المشروع فريدة، والقيمة المضافة عالية، واللمسة الشخصية للمنتج التقليدي تساعد على الترويج له بشكل مختلف. هذا المشروع هو كل حياتي وطموحي أن أجعل منه علامة تجارية عمانية أصيلة مع حضور قوي في الأسواق العالمية.

إصراري على تحقيق ذلك كبير جداً ولن أتوقف قبل أن أحقق طموحي".

خلال السنوات الماضية من عمر المشروع كان تقدّم نصره بطيئاً نوعاً ما. كانت تفقد البوصلة في كثير من الأحيان، فالتفاصيل كثيرة وخبرتها في إدارة المشاريع ليست بالكبيرة. هنا قررت استشارة مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة للاستفادة من خدماته الإرشادية في ريادة الأعمال، واستطاعت نصره إقناع مسؤولي المركز لاختيارها ضمن قائمة المنضمين لبرنامج الدعم المباشر معتمدة في ذلك على حماسها الهائل ورغبتها اللامحدودة لتحقيق ذاتها والنهوض بمشروعها وإيصاله إلى بر الأمان، إضافة إلى التزامها التام ومواظبتها على حضور الاجتماعات وتنفيذ الإرشادات والنصائح التي يقدمها لها مستشارو المركز.

استطاعت نصره وبمساعدة المركز تطوير الهوية التجارية القائمة للمشروع وبناء خطة عمل مستقبلية للسنوات القادمة بحيث تضمن إمكانية التوسع وإضافة المزيد من المنتجات والتوجه إلى أسواق جديدة، كما قام المركز بربط مشروع لمسة المخمل مع مُصنعي

العطور في فرنسا لتنفيذ الخلطات الخاصة التي تصممها نصره، كما ربطها بشركات تعبئة احترافية في دبي لتقديم المنتج ضمن تصميم خاص قادر على المنافسة في الأسواق المحلية والإقليمية. عن هذه الفترة تقول المعمرية: "استطاع مركز الزبير أن يضعني على أول الطريق الصحيح عبر بناء خطة عمل متكاملة تراعي التفاصيل والاحتمالات المستقبلية، كما قمنا معاً بتنفيذ دراسة جدوى واقعية لمعرفة التكاليف المتوقعة وحجم الطلب وهامش الربحية الممكن تحقيقه من المشروع، كما ساعدني على التخطيط والتحصير لإطلاق أول مجموعة للمسة المخمل في الأسواق قريباً والذي سيكون بمثابة الاختبار لما يمكن للمشروع أن يصل إليه في المستقبل. حالياً نعمل معاً على وضع تصور لخط الإنتاج الجديد والهوية التجارية المطورة والتي سيتم الكشف عنهما قريباً بعون الله والمتوقع لهما أن يغيرا من المشهد إلى حد بعيد".

نصره المعمرية ومشروعها <لمسة المخمل> مثال آخر لما يجب أن يكون عليه رائد الأعمال الذي يقوده شغفه نحو القمة. نصره اليوم تتطلع نحو الأسواق الإقليمية والعالمية وكلها ثقة أنها ستصلها يوماً وتثبت حضورها فيها إلى جانب أكبر العلامات التجارية

في قطاع منتجات العناية الشخصية رافعة اسم السلطنة عالياً في هذا القطاع الواعد.



صنع في عُمان



يوسف بن ثاني بن سليمان الجابري
المطبعة المثالية لإنتاج الأظرف الورقية (إنفوآيدل)

بدأت فكرة المطبعة ترواد مخيلة يوسف الجابري منذ سنوات بعيدة، بذل خلالها جهوداً جبارة لإطلاق المشروع بأسرع ما يمكن قبل أن يسبقه إليه أحد، فالسوق حسب البحث الذي أجراه يعاين من نقص العرض مقابل ارتفاع كبير في الطلب على الأظرف الورقية التي يفكر بإنتاجها، إضافة إلى عدم وجود مشاريع عمالية إنتاجية منافسة في هذا المجال عدا تلك التي تستورد الأظرف الجاهزة من الخارج، بالإضافة إلى عدم توفر خدمات تصميم الأظرف بقياسات وتصاميم خاصة محلياً.

هذه الفرصة التنافسية بالتحديد هي ما ساعد الجابري على الفوز بعضوية برنامج الدعم المباشر من مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة الذي زاره يوسف بحثاً عن المساعدة لتحقيق حلمه الكبير.

استطاع يوسف وبمساعدة المركز بناء خطة عمل متكاملة مع إعداد دراسة جدوى وتكاليف شاملة، قدمها لإحدى الجهات الحكومية الممولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل الذي استخدمه يوسف لاحقاً مع المنحة المالية التي حصل عليها من برنامج الدعم المباشر لمركز الزبير في بناء

خط الإنتاج للمشروع الجديد، حيث ساعد المركز يوسف في التواصل مع أبرز مزودي الآلات الطباعية الحديثة متعددة المهام لبناء خط إنتاج متطور للأظرف الورقية متعددة القياسات وتجهيز المطبعة التي حملت اسم <إنفوآيدل>. كما قام مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة بمساعدة يوسف على وضع استراتيجية فعالة للتسويق تضمنت تعاقداً مع إحدى الشركات المتخصصة في ذلك لتأمين انطلاقة قوية للمشروع الجديد.

وعن تقييمه لتجربته مع المركز يقول يوسف: "خلال الفترة التي قضيتها في مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة أعدتُ بناء خطة العمل بالكامل. لقد استفدت من الخبرات الكبيرة للمركز في وضع استراتيجية بعيدة المدى لسنوات طويلة قادمة تتضمن إمكانيات التوسع لتلبية حاجة السوق مع ضمان توفر الموارد المالية والبشرية واللوجستية لذلك. بصراحة لقد ساعدني المركز كثيراً على تحقيق حلمي بأفضل الطرق الممكنة، وعلى الرغم من بدء الإنتاج في المشروع مازلت آتي إلى المركز للحصول على الاستشارة قبل القيام بأي خطوة جديدة وذلك لثقتي الكبيرة بهم وبقدرتهم على توجيهي بالاتجاه الصحيح".

وقد قام مركز الزبير بتنظيم فعالية خاصة لافتتاح مشروع المطبعة المثالية <إنفوآيدل> الأمر الذي ساهم في الترويج للمشروع، كما أولت الجهود الإعلامية للمركز اهتماماً خاصة لتسليط الضوء على التجربة الفريدة ليوسف، مما ساعد بشكل ملموس على التعريف بخدمات إنفوآيدل وانفراد منتجاتها بأنها "صنعت في عُمان".

وبالفعل استطاع يوسف الفوز بعدد من التعاقدات والمناقصات التي ساعده المركز على التقدم لها، والمطبعة اليوم تعمل بشكل جيد وتعد بمستقبل زاهر.

الأمر الآخر اللافت في مشروع يوسف هو الجانب البيئي له، حيث يسعى إلى تطبيق الممارسات الصديقة للبيئة في عملية الإنتاج واعتماد إعادة التدوير في جزء كبير من العمل، كما أن المشروع استطاع توفير عدد من فرص العمل للشباب العمالي وهي ميزة أخرى تجعل من <إنفوآيدل> مشروعاً رائداً على كافة الصعد.

وعن طموحه يقول الجابري: "عندما بدأت التخطيط للمشروع كان طموحي أن أجد بعض العملاء في مسقط وحولها، ولكنني اليوم أطمح لتغطية السوق المحلي والوصول بمنتجات المطبعة المثالية للتنافس في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي وتعزيز حضور المنتج العُماني في أسواق التصدير. أعتقد أي قادر على ذلك، فالنجاح جزء لا يتجزأ من حياتي، وسأسعى دوماً لتحقيقه في كل ما أفعل".



المطبعة المثالية لإنتاج الأظرف الورقية
Ideal Printing Press For Envelope Production



إلى الأمام

عاماً بعد عام يتزايد الإدراك عالمياً بأن استدامة التنمية الاقتصادية منوطة بنماء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونجاحها، التي غدت تشكل ما يفوق عن 90٪ من الشركات المسجلة عالمياً، مشكلة بذلك العمود الفقري للمنظومة الاقتصادية ككل، سواء من جهة مشاركتها في الناتج القومي، أو لكونها المولد الرئيسي لفرص العمل. من هنا كانت ولادة مركز الزبير للمؤسسات الصغيرة ليكون بمثابة ذراع التنمية المجتمعية لمؤسسة الزبير في مجال ريادة الأعمال.

أكثر من عامين مضياً على تلك الولادة، وعشرات من رواد الأعمال انطلقوا في مسيرتهم المهنية الناجحة بعد أن تلقوا الدعم والتوجيه من المركز. لا نخفي فخراً بذلك وسعادتنا ونحن نرى شباب عُمان على قدر من المسؤولية لحمل الأمانة.

إن التصميم الناجح للمركز اعتمد كثيراً على مرونته وقابليته للتطور الذاتي من خلال التفاعل المباشر مع رواد الأعمال الشباب، لم يتم تصميم خدمات المركز بصورة جامدة غير قابلة للتعديل، بل سعى

ليتجاوز مفهوم الحاضنة التقليدية نحو مفهوم البيئة المتكاملة الداعمة والمحفزة لأصحاب المواهب والعقول النيرة من أبناء هذا الوطن المعطاء، وتعدى معنى التوجيه والإرشاد إلى مفاهيم الشراكة والتعاون والعمل في فريق واحد مع أعضائه من رواد الأعمال، وما أكثرهم أولئك الذين يملكون من الإرادة والإصرار ما يكفي ليصلوا إلى مبتغاهم.

اليوم نحن فخورون بما قدمه المركز من نجاحات في إبراز مجموعة من أصحاب الأعمال الجدد الذين تجاوزوا نقطة البداية الصعبة نحو آفاق أوسع من التحديات والفرص. كثيرون هم من استطاعوا أن يثبتوا حضورهم على ساحة الأعمال بعد تلقيهم الاستشارة القيمة والتوجيه السليم من خبراء المركز، وكثيرون أيضاً ما زالوا على أول الطريق، يستمدون الإلهام والتفاؤل ممن سبقوهم إلى النجاح من زملائهم.

بالنسبة لنا فالترامنا نحو نماء عُمان ليس خياراً على الإطلاق، إنما هو إيمان لا يقبل الشك، وعهد ملزم لا يخضع للمساومة، نحن من هذه الأرض وإليها، أعطتنا

من خيراتها ولزاماً علينا رد الجميل عبر الأخذ بأيدي أبنائنا نحو تحقيق أهدافهم والمشاركة الفاعلة في بناء مستقبل الأجيال القادمة، فنشعارنا كان ولا يزال وسيكون دوماً .. إلى الأمام .. فكلما انتهى عام احتفلنا به بفرح عارم ولكن أعيننا ستكون دوماً على العام التالي وقصص نجاح جديدة.

و عُمان من وراء القصد

