

قبل أن تبدأ بالعمل الريادي الطبي الأعمال الطبية الطبية

**\* الفصل الثالث \*  
قبل أن تبدأ بالعمل الريادي الطبي**

امتلاك عمل تجاري هو حلم يراود العديد من الناس. امتلاك عملك التجاري لن يقدم لك المكسب المادي فقط ولكن أيضا مستوى من الحرية الشخصية والتي تعطي بعض الشيء الهدف النهائي لأي شخص يبدأ بالأعمال التجارية الخاصة به . أن تصبح صاحب أعمال تجاريه هي واحدة من أكثر متغيرات الحياة التي ستفعلها في أي وقت مضى على الإطلاق ، لذلك ابقي عقلك مفتوحاً لأي من وجميع الإمكانيات.

واحد من الأسباب الرئيسية لشخص يسعى ليصبح رجل أعمال هو أن يؤسسوا أنفسهم في الصناعة التي يختارونها ويحققوا الحرية المالية. أنه يسمح لهم بان يضعوا جدولهم الخاص بالإضافة إلى تطوير طرق مناسبة لفهم و إدراك أهدافهم و الشخصية ، وخاصة في قطاع الرعاية الصحية، فإن هناك مجالا واسعا للتنمية الشخصية و الأعمال التجارية .

إذا أنشأت اهتماماً في ابتكار و تنفيذ خطة للأعمال فيجب عليك الاستمرار في ذلك. هناك تاريخ طويل وراسخ للأفراد الذين يطورون الأعمال التجارية و يصبحوا مستقلين ماليا. إذا كنت ميالاً لفكرة أن تصبح رجل أعمال مستقل، فينبغي عليك أن تمضي وقتا وتبذل طاقة في البحث والتفحص لكل ما هو متاح من خيارات. من المهم أن تفحص الركيزة الأساسية والضمنية للأعمال التجارية طويلة المدى وكما أن من الأهمية بمكان أن تؤمن بأهمية الوقاية الذاتية والثقة.

ريادة الأعمال الطبية

19

**العمل هو العمل**

البدء بالأعمال التجارية المبنية على الريادة في الأعمال الطبية لا يختلف عن البدء في أي أعمال أخرى. والفرضيات والمبادئ الأساسية هي نفسها، بغض النظر عن نوع العمل التجاري الذي تبدأ به. الدافع الرئيسي لممارسة الأعمال التجارية هو تحصيل الربح والفائدة ، والمسرح التجاري الحالي يمتاز بتنافسية عالية. خلق خطة عمل ثابتة وقوية يعرف التسويق، والاتجاهات والميول الحالية، و ميزانية العمل الخاصة بك، والتمويل المطلوب كعنصر أساسي في البدء في ريادة الأعمال الطبية.

تعريف السوق يصبح أكثر أهمية حتى إذا كنت تخطط للبدء بأعمال تجارية قائمة على أساس طبي. الخطوة الرئيسية هي تحديد أي من الأسواق التي تعتمد على المنتج والتي ترغب بدخولها .النجاح المستمر في ريادة الأعمال الطبية يكمن في التسويق الدقيق للمنتج. سوق الخدمة المحدد الذي يختص بأعمال القطاع الطبي هو بمثابة "مجموعة داعمة" للسوق الخاصة بالمنتج. مزودي الخدمات الخاصة بالضيافة والرعاية الصحية يعتمدوا اعتمادا كبيرا على السوق المحدد للمنتج ، لذا من وجهة نظر تجارية فأنه من الأسهل ببدء النشاط التجاري أن يكون مبنيا على السوق الخاص بالمنتج.

عندما تحدد نوع العمل التجاري، يمكنك تعريف زبائنك، وهذا سيساعدك على بناء قوة مبيعات ربحية. وهذا بدوره سيساعدك على تحديد حجم العائد للاستثمار الخاص الذي قمت باختياره، وكن واضحاً وشفافاً حول من هم عملاؤك وماذا يمكنك أن تقدم لهم. أن تكون غامضاً بما تخطط القيام به فقط يجلب الزبائن الغامضين. كن محدداً للمناطق التي تريد خطتك أن تغطيها . ويجب أيضا أن تعلن بكل وضوح التكاليف لزبائنك. وهذا سوف يساعد على زيادة إنتاجية عملك وستبني أيضا علامة تجارية عالية ورفيعة لعملك. شهرة المشروع ستجلب المزيد من العملاء والزبائن وسوف يساعدك في الحصول على التمويل من خلال توزيع المخزون والحصص.

إذا كنت تعد العدة للدخول في سوق جديدة، يجب عليك أن تقوم بتحديد كيفية المحافظة على طلب مستمر ومتواصل عندما يكون العرض أكبر، إذا كان اختيارك منصة تجارية مناسبة للتعامل مع أكثر من ثلاثة منتجات، ما هي أنواع الخدمات التي تحتاج لتقديمها للبقاء في صدارة المنافسة، و أي الجوانب القانونية التي قد تساعد أو تعيق نمو عملك.

إذا فشلت من الحفاظ على وضوح خطة عملك، يمكنك أن تتوقع أن تواجه مشاكل. إذا بإمكانك أن تتجنب هذا المأزق الشائع، فان احتمالية نجاح عملك ستكون هي الأرجح. العمل في سوق معينة هي واحدة من العوامل الرئيسية وراء نجاح أي عمل ريادي طبي. البقاء ضمن سوق معينة من شأنه أن يعزز القيمة التجارية ويطور القدرة على الاستثمار.

ريادة الأعمال الطبية

20

**العالم الحقيقي للريادة**

من المهم أولا تحديد ما إذا كان الفكرة هي عمل قابل للتطبيق أو مجرد هواية. كما يتم تعريفها من قبل مصلحة الضرائب، الهواية هي مشروع لا يدر ربحاً. إذا كان الفرد يعتمد على دخل من هذا المشروع عندها يتم تعريفها على أنها عمل تجاري وينبغي لها أن تلتزم بجميع القوانين المحلية، والإقليمية والاتحادية ذات الصلة بادارة الاعمال. من المهم زيارة موقع مصلحة الضرائب لمعرفة المزيد حول كيفية تعريف العمل التجاري قانونياً.

خطوة أولى أخرى مهمة عند اتخاذ قرار لبدء عمل تجاري هي استكمال الواجبات المفروضة. وهذا ينطوي على التحقق من كل شيء يتعلق ببدء العمل التجاري، قبل توقيع أي عقود تتعلق بتلك الأعمال التجارية. البيانات التي يتم تجميعها خلال فترة الواجبات المفروضة سيتم استخدامها عند كتابة خطة عمل رسمية. ينبغي أن تشمل خطة عملك على فترة 3 سنوات تخطيط للإنفاق ، وخطط تحسين الأعمال التجارية، وغيرها من المعلومات القانونية والمالية الأخرى المتعلقة بتلك الأعمال. من المهم أيضا أن تفكر بكيفية إعداد هيكل عملك، وتخيل الموقع المثالي (إذا كان العمل مكان العمل من الطوب والطين )، والتقدم بطلب للحصول على التأمين التجاري. ويمكن استخدام خطة عمل شاملة عند طلب تمويل البدء بالمشروع من البنوك أو أصحاب رؤوس الأموال، وكذلك عند التقدم بطلب للحصول على منح. هناك العديد من المنظمات التي يمكن أن تساعد عند تطوير الأعمال التجارية، مثل منظمة إدارة الأعمال الصغيرة. وهي مجهزة لربط الرياديين مع أصحاب الأعمال المخضرمين للمساعدة في جعلهم يبدؤون أعمالهم.

بينما يبدو البدء في الأعمال التجارية الخاصة وكأنه عملية شاقة، إلا أنه يمكن أن يكون مرضياً جدا تطوير عمل تجاري من مجرد فكرة ومتابعتها ومراقبتها باستمرار لتتحول الى مشروع تجاري ناجح.

**قم بالمخاطرة، ولكن قم بإدارتها أيضاً**

لا عمل من دون مخاطرة. هي العلامة البارزة للمعظم، إن لم يكن للجميع, الرياديين في الأعمال على استعداد لتحمل المخاطر من أجل جني مكافآت كبيرة. وهذا صحيحاً للمشاريع الصحية كما في أي صناعة أخرى. الغالبية العظمى من شركات رعاية الصحية حولنا اليوم - من المستشفيات الى منشات الأطباء الخاصة إلى الصالات الرياضية، ومرافق البحوث، والشركات التعليمية – قامت بتجريب واختبار نماذج عملت بشكل صحيح. يجب أن تكون كذلك، أو أنها لن تزال تحت العمل. الحقيقة هي، و مع ذلك، في وقت معين أو غيره كانت جميعها عبارة فقط عن فكرة في ذهن ريادي في مجال الأعمال التجارية، والتي لم تختبر ومحفوفة بالمخاطر. ما لم يقوم شخص ما بقفزة الثقة ويفعل كل ما في وسعه لجعلها تعمل، فأن هذا سيبدو اليوم عبارة عن أفكار غير مجربة وعالية المخاطر .

لهذا السبب، القيام بالمخاطرة في العمل التجاري هو شيء جيد.

ريادة الأعمال الطبية

21

الإتيان بفكرة غير عادية والتفكير بشكل خلاق حول كيفية تطبيقها يعتبر ضرورياً لأن تظهر وتبرز من بين الحشود. قد يكون من الأسهل فقط تأسيسها لأول مرة برابطة معفية من العبء بسلسلة صحية قائمة بالفعل لأنك تعرف أو على يقين من أنه سوف تعمل بالفعل، ولكن ليس هكذا تتحقق الانجازات . الرعاية الصحية - والبحوث الطبية بشكل خاص - هي صناعة تتطلب التقدم والتطورات الجديدة لتزدهر، وهذه نادراً ما يحدث ذلك دون وجود مغامر بمفرده يفكر ب " ماذا لو؟ " - نحن لن يكون لدينا أي من اللقاحات أو التقنيات الجراحية اليوم من دون هذا النوع من التفكير ألابتكاري. لذا إذا كان لديك فكرة، مهما كانت غير عادية ، لا تقم بطردها وشطبها - يمكن تكون مؤسستك هي المقبلة والمؤسسة الخلاقة والكبيرة والتي تقوم بالمخاطرة والتي تنتج نتائج رائعة.

في حين أن المخاطرة من حيث الأفكار هي شيء جيد، فأنه ينبغي عليك أن تتأكد من أن تقلل المخاطرة في مجالات أخرى، وخاصة في مرحلة البداية . خذ بعين الاعتبار أن معظم الشركات هي أكثر عرضة للانهيار في أول بضع سنوات. بسبب هذا، فأنت ينبغي عليك أن تكون حذرا مع نفقاتك المالية حتى تقوم بتأسيس وامتلاك دخل يمكن الاعتماد عليه،غير ذلك فأنك تخاطر بعملك ليصبح عسيراً قبل أن تكون حقا بدأت. عدم القدرة على الدفع للدائنين الخاصين أو مسئولي الضرائب ليس وضعاً جيداً تكون فيه أو تحسد عليه. مع التوازن الصحيح للضمان والمخاطر، ورغم ذلك، يمكن أن تكون جيدا في طريقك لنجاح المشاريع.

**أعرف مجال عملك**

إذا كنت ريادي في الرعاية الصحية وتفكر في إنشاء أعمالك التجارية الخاصة، فأنه من الضروري أن يكون لديك المعرفة المتخصصة في المجال الذي اخترته. هذا ليس فقط مهم جداً في المراحل الأولى من إنشاء عملك ولكن أيضا في ضمان استمرار نجاحك وتطورك. على سبيل المثال، إذا كنت تحاول إقامة مشروع تجاري اختصاصي بالتغذية، فأنك ستجد أنه من الصعب جدا الحصول على عملاء إذا كنت أنت نفسك لست اختصاصي تغذية مؤهل. أيضاً،إذا كنت ترغب في تأسيس شركة تقوم بأبحاث الأمراض المعدية، فأنه إذا لم يكن لديك خلفية في هذا الموضوع، فأنه سيكون من الصعب العثور على الدعم والاستثمار. أن تكون قادرة على بيع فكرة عملك أمر حيوي، لذلك عليك على الأقل حاجة لمعرفة دقيقة للمجال الذي اخترته، إن لم يكن تجربة سابقة في العمل في هذا المجال .

عند امتلاك معرفة متخصصة في مجال العمل الذي قمت باختياره سيساعدك أيضاً على التعرف على أفضل دعم ومستثمرين للمشروع الخاص بك. سيكون من المحبب أن يكون لديك علم باللاعبين الرئيسيين ( البارزين ) في هذه الصناعة اتصالات يمكن أن تكون مفيدة خلال عملية تشكيل الشركة وبعدها. عليك أن تكون قادراً على شرح ما تريد القيام به، وأنك ستفهم أي لغة يمكن أن تستخدم. هذا سيبدو صحيحاً لا سيما إذا كنت تبحث عن تمويل للمساعدة في إنشاء المشروع الصحي الخاص بك الجديد،

ريادة الأعمال الطبية

22

أنه سيكون في كثير من الأحيان شيء دقيق ويتطلب البراعة تلبية متطلبات الجهات الممولة، ولكن وجود معرفة مسبقة و خبرة لهذا النوع من العمل الذي تريد القيام به سيضعك في وضع جيد.

أن عملك أيضاً سيكون أكثر استدامة على المدى البعيد. وجود المعرفة في المجال سيساعدك على تحديد منافسيك، والذي بدوره يعني أنك سوف تكون أكثر قدرة على تحديد مجالات السوق التي تعاني من الاكتظاظ  
أو تلك التي لديها مجال لأعمال تجارية جديدة. أن تكون قادرة على تحديد مكانتك الخاصة بك في السوق في وقت مبكر يعتبر أمر حاسم لتحقيق النجاح. القيام بذلك أيضاُ سيساعدك على التعرف على نوع الموظفين الذي ستحتاجه للعمل معك، وامتلاك معرفة بالوظائف التي يقومون بها وما ستنطوي عليه وهذا يعني أنك ستكون قادراً بشكل أفضل على توظيف أفضل الأشخاص المتوفرين.

**قم بإنجاز الأمور: أجعل عملك يحدث**

بغض النظر عن نوع العمل الذي تخطط البدء به، يجب أن يكون لديك القدرة على انجاز الأمور. بدء لأعمال التجارية غالبا ما يكون وقتاً وحيداً جداً، كما أنه يعني بشكل عام ترك وراءك ما أنت معتاداً عليه وبالأساس  
البدء مرة أخرى. كما يمكن أن يكون من الصعب إقناع الناس بأن ما تفعله هو الشيء الصحيح، لا سيما إذا كنت تبحث عن تنفيذ مشروع طموح أو إذا كنت تحاول أن تضع نفسك حتى في سوق تنافسية عالية للغاية.   
لهذا السبب، تحتاج إلى أن يكون لديك مهارات معينة للسيطرة على ما تقوم به وتجعل نفسك متاحاً بقدر الضرورة حتى يمكنك أن تتأكد من كل ما يمكن أن تفعله في الواقع.

دعنا نفترض بأنك تقوم بإنشاء مركز لياقة بدنية أو صالة رياضية جديدة. أنه سيكون عائداً إليك ترتيب كل شيء مبتدئاً بالموقع ومنهياً بمناشف الأعضاء. حتى إذا كان لديك ناس يعملون معك، أو ربما شريك تجاري، سيكون لا معنى له ترك كل شيء لهم فقط وتمني أن يعمل هذا بشكل صحيح. الرياديين في الأعمال التجارية في هذه الأيام من حولنا الأكثر نجاحاً هم الذين يبدؤون من الجزء السفلي، وبناء كل شيء صعوداً والبناء من نقطة الصفر. ويمكن لبيئة الأعمال أن تكون صعبة، ولا سيما في مجال الصحة حيث يوجد قوانين كثيرة، لذلك أنت بحاجة لان تكون سباقاً في النهوض بالأشياء بعيدا عن الأرض.

وبطبيعة الحال، في حين أن هنالك الكثير من العمل الشاق عند البدء بمشروع تجاري، فأن هذا يستحق في نهاية المطاف. وضع العمل في الواجهة الأمامية يضمن أنه بحلول الوقت الذي تكون فيه مستعداً لبدء المشروع الخاص بك فأن جميع العمليات والإجراءات ستكون في مكانها الصحيح. هذا سيضعك في وضع جيد في جميع جوانب عملك التجاري الصحي الجديد، من الامتثال للوائح لدفع الضرائب وتوظيف عملاء (أو أعضاء ، حسب نوع العمل الذي تنوي الابتداء به ). امتلاك الأحلام والأفكار هو مهم حقاً، لأنه بدونها لن يكون لديك أي فرصة لافتتاح مبتكر وناجح للعمل التجاري. الأفكار  
هي نقطة البداية. ما يحولها إلى واقع هو حركتك وقدرتك أن تجعل الأمور تحدث لنفسك،

ريادة الأعمال الطبية

23

لذا تأكد من أنك مفعماً بالطاقة و متحمس قبل أن تبدأ في رحلة المغامرة الجديدة.

**تعزيز الحافز الذاتي والإصرار**

إنشاء مشروع تجاري جديد يستغرق وقتاً. في البداية يجب أن يكون لديك فكرة حول ما تريد القيام به. ثم عليك التحقق منها أكثر، والقيام بأبحاث للسوق للتأكد من أنه ليس هنالك أي شخص آخر قد فكر بتلك الفكرة، تعلم المزيد من المعلومات عن السوق، وتحقق من قدرتك على المنافسة. هناك تكون عملية تسجيل مشروعك الجديد، وتطوير العمليات الإدارية الخاصة بك وإجراءات الامتثال لضمان أن كل ما تبذله من الممارسات تتوافق مع التشريعات ذات الصلة والمبادئ التوجيهية المتنوعة الأخرى. كل هذا يتطلب منك أن يكون لديك قدر كبير من الحافز الذاتي والإصرار حتى تكون متأكداً من انك تنهض بمشروعك الطبي الخاص الجديد بعيداً عن الأرض.

هناك العديد من التحديات التي ينطوي عليها إنشاء وادارة الأعمال. ربما سيكون واحداً من أكبر التحديات التي سوف تواجها ستكون مالية. بغض النظر عن أي نوع من الأعمال الذي تبدأ به، فأنك ستحتاج الى المال للقيام بذلك. حتى لو قررت العمل كمدرب لياقة بدنية خصوصي أو خبير تغذية يعمل أساساً في منشات العملاء، فأنك سوف تكون بحاجة لشراء كل المعدات اللازمة لأداء عملك. على نطاق أوسع، إقامة مركز أبحاث طبي جديد، أو عيادة لإنقاص الوزن، أو غيرها من المشاريع الكبيرة سيحتاج الى استثمار كافي. فهو يتطلب الإصرار والعزم لصد الرفض وفي نهاية المطاف تأمين الموارد المالية التي من شأنها أن تجعل عملك ممكناً.

الحصول على تمويل لمشروع تجاري جديد قد يكون صعبا وتنافسياً للغاية. قد تجد أن هناك قلة قليلة من الناس لمساعدتك. التحفيز الذاتي مطلوب ليعطيك القدرة على البحث عن كل السبل الممكنة – من منح البحث العلمي الى القروض المصرفية الى تمويل تنمية المجتمع . عندما تحصل على التمويل، فأنك ستحتاج أيضا الى الحافز الذاتي والإصرار للحفاظ على عملك يعمل وينمو. السوق الصحية تتطور في كل وقت، وغالبا ما تخضع للتغيرات من الأعلى إلى الأسفل التي تقوم بها الحكومة. يجب أن تكون مرناً بما فيه الكفاية لتحمل الهزات وغيرها من العقبات المحتملة في الطريق. تصميمك الذاتي سيبقيك مقتنعاً بان ما تقومون به هو الصحيح. سوف يلزمك خلال الأوقات الصعبة جداً حتى تكون قادرا على التمتع بالأوقات الجميلة.

**مهارات الاتصال - أحجار الزاوية في إدارة الأعمال**

الاتصال الجيد هو مهارة مهمة يجب أن تكون لديك في جميع مجالات حياتك. لأن هذه تعتبر مهارة قابلة للتحويل، فأنه سيكون من أكثر من المحبب أن تتقن فن الاتصال على مسار حياتك ووظيفتك.

ريادة الأعمال الطبية

24

هذا سيكون في صالحك لان الاتصالات أمر حيوي عند إنشاء مشروع تجاري جديد. تحتاج إلى تكون قادراً على شرح فكرة عملك ببساطة ووضوح إلى أي شخص قد يكون مهتماً، فضلا عن أولئك الناس الذين تأمل بانتزاع الدعم منهم. أنه يعتبر وسيلة هامةً لا سيما من حيث المشاريع الصحية،لأنك سوف تجد نفسك في كثير من الأحيان تفسر لماذا يكون هناك حاجة إلى عملك ولماذا يعتبر الأفضل لمقدمي الخدمات المملوكة للحكومة أو غيرها.

الاتصال بشكل جيد هو مهارة هامة لتشغيل عملك كما لو أنك بدأت به للتو. تخيل فقط لو كنت مريضاً تقوم بزيارة عيادة طبيب عام جديدة ولم يقم الطبيب المخصص لك بإيصال علاجه المحدد لك بشكل صحيح. الاتصال الجيد يساعد على وضع الناس في حالة راحة – وخصوصاً المرضى - لأنه يطمئنهم بأنك تعرف ما تقوم به، وأنك تسيطر بشكل كامل على عملك، ويمكنك الإجابة على أي أسئلة قد تكون لديهم. الاتصال الخطي والشفهي مهم على حد سواء ، لذا إذا كنت تتفوق في واحدة وليس الأخرى، قد تفكر في توظيف شخص ما يمكنه العناية بالاتصالات بالنسبة لك.

الاتصال الجيد مفيد أيضاً عندما تحاول تسويق عملك التجاري الجديد. على سبيل المثال، إذا كنت من اختصاصي تغذية تبحث عن عملاء جدد، فأنه أن تكون قادراً على تسويق نفسك ومهاراتك جيداً سيكون مهماً جداً لنجاحك. القواعد النحوية الضعيفة أو التردد عندما تشرح نفسك يمكن أن يعرقل الجهود التي تبذلها. وبالمثل، إذا كنت تخطط لفتح شركة استشارات للأبحاث الطبية وتبحث عن مستثمرين، فأن مهارات الاتصال التي لديك والقدرة على بيع فوائد عملك ستساعدك على التوصل الى اتفاق. انه من المهم أن تعرف بالضبط ما هي رسالتك : بهذه الطريقة، فأن إيصالها سيكون من الأسهل لأنك سوف ستكون على معرفة دقيقة بما تحاول القيام به.

**المنطق السليم في إدارة الأعمال**

عندما تفكر في إنشاء مشروع تجاري جديد - بغض النظر عن ماهيته - يجب عليك أن تتصرف بمقدار معين من المنطق السليم. هذا سيساعدك على تحديد ما هو ممكن وما هو ليس كذلك، مما يتيح لك في النهاية تشكيل مسار ناجح في عالم التجارة الحرة. المنطق السليم مهم بشكل خاص في عالم الأعمال الريادية الطبية. هذا بسبب وجود كمية كبيرة من القوانين الحكومية المحيطة بالصحة، بغض النظر عن البلد الذي تعيش فيه. الحكومة ملزمة قانونياً بتوفير بعض الخدمات الصحية، لذلك المنطق السليم يعتبر مطلوباً من أجل تحديد ما إذا كانت فكرة مشروعك قابلة للحياة في المقام الأول.

أنت تريد أيضا أن تأخذ بعين الاعتبار وضعك الشخصي. على سبيل المثال، إذا كنت تحاول إقامة مشروع تجاري لوحدك، في محاولة لإنشاء مستشفى كامل جديد أو مركز أبحاث طبي فأنه سيكون من المرجح أقرب إلى المستحيل.

ريادة الأعمال الطبية

25

المنطق السليم سيساعدك على تحديد ما هو واقعي بالنسبة لك. هذا لا يعني أنه لا يمكن الاستمرار في تطوير عملك في وقت لاحق، بل بكل بساطة يعني أنك بحاجة إلى أن تكون على علم بالسياق الحالي والقيود.

المنطق السليم يساعدك على التعامل مع جميع القوانين الحكومية المذكورة أعلاه. إذا كنت رجل أعمال تعمل في المجال الصحي، فأنه من غير المحتمل أن تكون قادراً على الابتعاد عن القوانين والأنظمة. هذا يمكن أن يكون محبطا عندما تحاول إقامة شركة، ولكنه يساعد أن نتذكر أن تلك القوانين والأنظمة المتبعة للسبب التالي: أنها تعمل على التأكد من أن الإجراءات الخاصة بك هي آمنة ولن تعرض للخطر إما نفسك أو الآخرين، وهي تؤخذ بعين الاعتبار بشكل ضخم للكثير من المهنيين الصحيين. وأخيرا، فإن المنطق السليم يساعدك على تعزيز عملك. على سبيل المثال، إذا كان هدفك هو تأسيس شركة لتعزيز الصحة في الدول النامية، فأن معرفتك العامة و المنطق السليم سيساعدك على تحديد أنواع الناس والمنظمات  
التي يجب أن تستهدفها من أجل بناء الروابط السليمة والشبكات في الأمم التي اخترتها ومجالات الخبرة. أفضل شيء يتعلق بالمنطق السليم هو أنه مجاني تماماً، لذا قدم تجربتك ومنطقك عندما تكون تفكر في عملك.

**الثقة بالنفس وعملك التجاري**

من السمات الرئيسية - وربما السمة المميزة - لأي رجل أعمال ريادي هي الثقة بالنفس. إذا كنت غير واثق في نفسك، لن تكون الفكرة الأكثر صعوبة بالنسبة لك هي النهوض بعملك بعيدا عن الأرض، لكنه سيكون أيضا أكثر صعوبة عليك إقناع الآخرين لماذا يجب أن يكون لديهم الرغبة في مشروعك الجديد. إقامة مشروع تجاري هو عمل شاق، وخصوصا في البداية عندما تحاول جعل جميع العمليات الخاصة بك في مكانها الصحيح. هناك الكثير من الإدارة، وهناك الكثير من إمكانية النكسات، والكثير من الكسب غير المشروع . بدون الثقة بالنفس، فأنك قد تميل إلى التخلي عن أفكارك قبل أن تؤتي ثمارها. الخدعة هي أن تؤمن بنفسك وأفكارك. تصور المكان الذي ترى فيه العمل لعامين أو ثلاثة أعوام قد يكون وسيلة جيدة لتحفيز نفسك على التصميم والضغط، وحتى عندما تكون الأوقات عصيبة.

كما أنها تجعلك تمضي بعملية إنشاء مشروعك الطبي الجديد، فأن الثقة بالنفس أمر حاسم أيضاً في تطوير العلاقات مع العملاء المحتملين. على سبيل المثال، إذا كان هدفك هو إنشاء خدمة والتي توفر الحلقات الدراسية التدريبية لمساعدة المؤسسات الصحية على التغيير، فان هذا لن يعمل إلا إذا أمنت في نفسك كمدرب. ما لم تؤمن بقدراتك على تقديم حلقات دراسية بطريقة موثوق بها والتي من شأنها أن تضمن نتائج حسنة، فأنك سوف تجد صعوبة في الحصول على عمل متكرر. يمكنك أن ترى أن الثقة بالنفس ليست فقط مهمة للنهوض بالأشياء بعيدا عن الأرض ولكن على المدى البعيد للاستدامة كذلك؛ الفشل في تحقيق ذلك بسبب نقص الثقة ينطوي على خطر تركك من قبل العملاء للعثور على شخص آخر.

ريادة الأعمال الطبية

26

بالطبع، كل عمل يمر بظروف صعبة، والثقة بالنفس سوف تساعدك في التغلب على هذا. الثقة بالنفس أمر مهم في بداية عملك التجاري عندما تكون في مرحلة بناء قائمة العملاء، وستكون شيء حيوي أيضاً في أوقات أخرى عندما يكون عملك صعباً لأي عدد من الأسباب. على سبيل المثال، أخصائيي التغذية والمتخصصين بإنقاص الوزن هم أكثر عرضة ليكونوا مشغولين خلال مواسم الأعياد وبداية العام الجديد عندما يريد الجميع أن يضعوا قراراتهم موضع التنفيذ. التأكد من هدف عملك التجاري وقدراتك لتجعلها تعمل سيساعد على رؤيتك خلال الأوقات البطيئة حتى يصبح العمل يتدفق مرة أخرى.

**الاستعداد لقبول النقد**

لا احد يحصل على كل شيء بأي وقت من المرة الأولى. هذا صحيح في كثير من مجالات الحياة، وانه بالتأكيد صحيح في مجال الأعمال التجارية. إذا كنت في صدد إقامة مؤسسة ذات صلة بالصحة، بعد ذلك يمكنك أن تتوقع أن تواجه انتقادات من وقت لآخر. وبطبيعة الحال، إذا كان شخص يشير بشكل شرير بلا هدف عن فكرة عملك التجاري أو العمل الذي قمت به، فأنه من الأرجح بشكل آمن تجاهل تلك التعليقات. إذا، ومع ذلك، تظهر ردود فعل صادقة وحاسمة بناءة، قم بالاستماع إليها وضع ما يقال بعين الاعتبار. هذا يعتبر صحيحاً لا سيما إذا كانت ردود الفعل تأتي من شخص من ذوي الخبرة في مجال الصحة الذي تعمل به أو من قبل رجل أعمال يحظى باحترام. في هذه الحالة، فأن مشورتهم تكون على الأرجح قيمة للغاية.

حقيقة أن الناس يقدمون لك النقد البناء يظهر أنهم مهتمين بما فيه الكفاية في فكرة عملك حتى يتحملوا عناء عطائك معلومات مفيدة. يجب أن تأخذ ذلك على أنه شيء إيجابي، وتراه على أنه علامة يجب أن تفعلها أو على الأقل الشيء الصحيح - البقية يمكنك القيام بها عند المضي قدماً. إنها فكرة جيدة الحصول على شخص ما يشاركك ما لديه من خبرة في المجال الذي تعمل به - على سبيل المثال، ليس هناك جدوى من إقامة شركة تعنى بالندوات الطبية إذا كنت لا تفهم السوق التي ستعمل بها. قم بسؤال شخص ما تعرفه وتثق به للحصول على المشورة سيساعدك على العمل على الفجوات في السوق، فضلا عن المساعدة على تقوية نقاط الضعف في فكرة عملك.

عالم التجارة الحرة عموماً لا يرحم ومليء بالمنافسة، وخاصة مع زيادة التشديدات أكثر وأكثر في الأسواق وتقديم الخدمات. أنت بحاجة الى القدرة على تبني الانتقادات مع البقاء قوياً بما يكفي بأيمانك بفكرة عملك بغض النظر عما يحدث. هذا صحيح بشكل خاص عندما تكون تبحث عن مستثمرين، وذلك لأن الدائنين المحتملين من المرجح أن ينظروا الى عملك بشكل خطير. فقط تذكر بأن تعليقاتهم ليس المقصود منها شخصياً، أنها تتعلق بالمخاطر التي ينطوي عليها استثمار رؤوس أموالهم في المشروع الخاص بك. قم بالاستماع إليها بهدوء وقدم دليلاً بأنك على استعداد للتغيير عند الضرورة. أن تكون قادراً على تقبل النقد سيجعلك في النهاية أنت وعملك أقوى، وطالما أن النقد بناء، فانه بالتأكيد ليس شيئا يجب أن تكون خائفاً منه.

ريادة الأعمال الطبية

27

**خلاصة**

* قبل البدء في عمل تجاري، قم بوضع مجموعة من القواعد الواقعية. وبفعل ذلك، سوف تكون قادراً على النجاح في وضع خطة عمل فعالة من شأنها أن تؤدي إلى أعمال مشروعة .
* بدء وامتلاك عملك التجاري الخاص بك من شأنه أن يكون عملية مثيرة. يمكن أن يكون أيضا شاقاً بعض الشيء عندما تبدأ توثيق كل ما هو مرتبطاً به. كما يمكن أن يكون محولاً للحياة ويثلج الصدر للغاية رؤية فكرتك تؤتي ثمارها.
* القيام بالمخاطرة في العمل قد يكون أفضل شيء تفعله من أي وقت مضى، طالماً تكون حذراً بإدارة المخاطر، ولا سيما المخاطر المالية - عندما تكون في مرحلة البداية.
* من المفيد جداً عند إقامة مشروع تجاري جديد أن يكون لديك معرفة متخصصة في مجال عملك. أنت من المرجح أن تكسب ثقة العملاء المحتملين و تبيع فكرة عملك بنجاح أكبر الى الداعمين والمستثمرين المحتملين. المعرفة المتخصصة تساعدك على فهم كامل السوق وإيجاد مكانتك فيه.
* ما لم تكن لديك القدرة على انجاز الأمور، فانه من غير المرجح أن تتقدم للأمام بعملك. فمن المهم أن تكون واعياً عند البدء بالنشاط التجاري. أن تكون واعياً يساعدك على التغلب على التحديات ويحول في النهاية أحلامك إلى حقيقة واقعة.

ريادة الأعمال الطبية

28

* الحافز الذاتي والتصميم ضروريات لجميع رجال الأعمال الرياديين في المجال الصحي. سيقومان بمساعدتك على النجاح والتغلب على الصعاب. على وجه الخصوص، فهما على حد سواء يلعبان دوراً حاسماً عندما تبحث عن مستثمرين للمساعدة في تمويل عملك.
* الاتصالات الجيدة هي واحدة من أهم المهارات التي تمتلكها عندما يتعلق الأمر بإدارة الأعمال التجارية. إنشاء عملك، والتعامل مع العملاء، وتسويق عملك تعتمد جميعها على مهارات الاتصالات الشفهية والكتابية القوية.
* عندما كنت تفكر في إنشاء مشروع تجاري جديد في مجال الرعاية الصحية، فأن جميع القوانين و الأنظمة التي عليك التعامل معها تبدو شاقة. استخدام منطقك السليم يمكن أن يساعدك كثيراً مع هذه القوانين والأنظمة. المنطق السليم سوف يساعد أيضاً على تطوير شبكة أعمالك.
* إنشاء وإدارة الأعمال هو عمل شاق، وهناك من المحتمل أن يكون العديد من التحديات على طول الطريق. الثقة بالنفس مطلوبة للتغلب على هذه التحديات. الثقة تحدث فرقاً في الطريقة التي تقوم بها بإنشاء عملك، وتطويره، والتنبؤ بالأوقات الصعبة.
* لا أحد يحب أن يسمع النقد، ولكن في مجال الأعمال التجارية يمكن أن تؤخذ على إنها علامة على أن الناس مهتمون بك. أنت يمكن أن تتعلم من الأنواع المختلفة من الانتقادات التي قد تواجهها، وجمع ما يمكن أن يساعدك على التحسن.

ريادة الأعمال الطبية

29