

A Dreamy World

A man's dreams are an index to his greatness

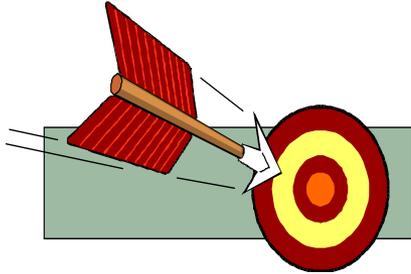
تسويق الأفكار

للمدرب/ د. خالد السلطان

الهدف العام للدورة

ان يكون المشاركون قادرين على استنباط أفكارهم وصياغتها والعمل على إقناع أنفسهم ثم الآخرين بها.

الأهداف الخاصة



- معرفة مفهوم التسويق والأفكار
- كيف تولد الأفكار
- كيف تسوق الأفكار

مفهوم التسويق

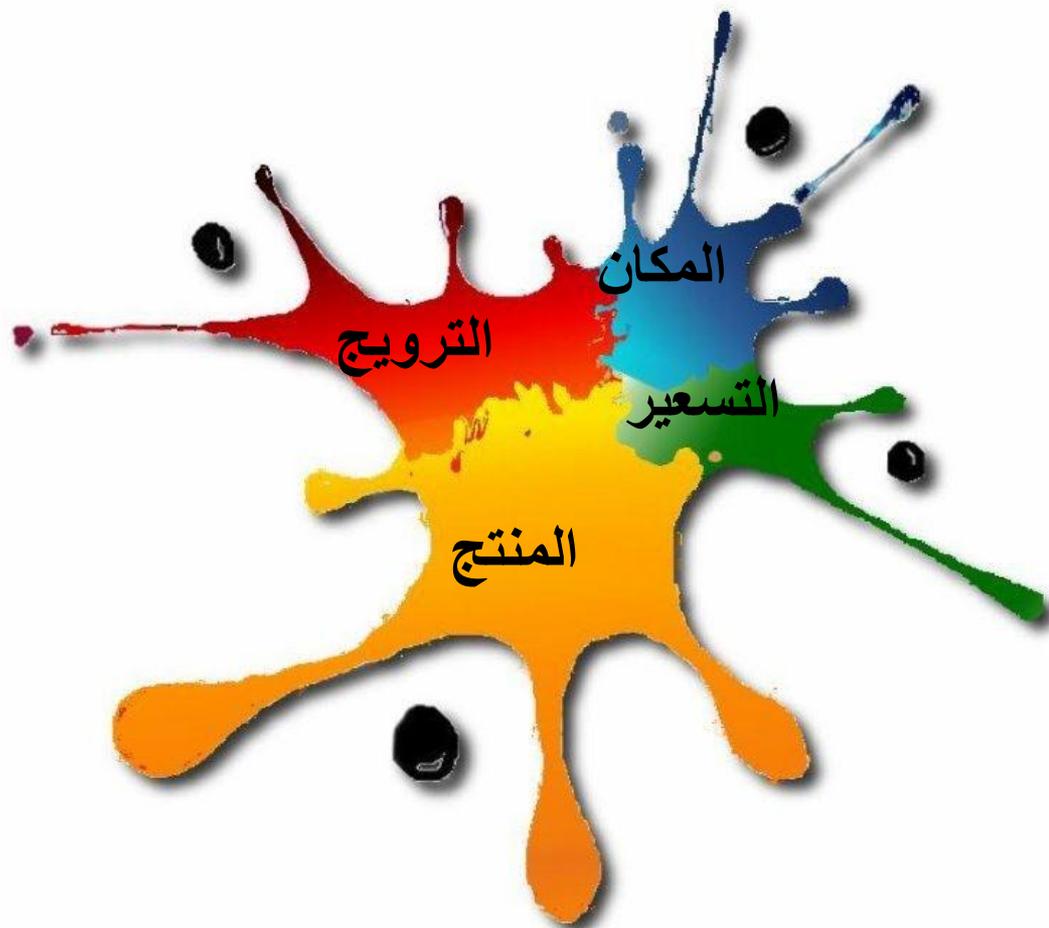
- هو النشاط الخاص بتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات والأفكار التي تسعى إلى إشباع رغبات وحاجات الأفراد والمنظمات.

تعريف الجمعية التسويق الأمريكية AMA

التسويق بصفة عامة:

هو نشاط إنساني موجه إلى إشباع الحاجات والرغبات من خلال عمليات التبادل.

عناصر المزيج التسويقي



مفهوم الفكر

• هي جملة النتائج التي نحصل عليها نتيجة عمل العقل في التفكير

(أي التمعن والتدبر وإيجاد الحلول والمخارج والاتيان بالجديد).



ابتكار الأفكار

• هو عملية علمية منظمة للحصول على الأفكار

نشأت في أواخر الثلاثينيات على يد العالم "ألكيس أوسبورن" الذي كان يؤمن بأن النجاح يتطلب طريقة مبتكرة.

مبادئ و قواعد الابتكار عند ألكيس أوسبورن

١- الانتقاد غير وارد: لا انتقد الفكرة مهما كانت تافهة أو مستحيلة.

٢- الانطلاق بحرية مسموح: كلما كانت الفكرة متهورة كان ذلك أفضل.

٣- النوعية ضرورية: ازدياد عدد الأفكار يعني زيادة في أعداد الفائزين.

٤- الدمج والتحسين: إمكانية دمج الأفكار مع بعضها، أو تحسين بعضها.

تمرين ابتكار الأفكار
ما هي الأفكار الموجودة لديك؟

مفهوم التفكير

- هو عملية استحثاث الإنسان للعقل وحمله على التفكير
- في موضوع معين أو مشكله ما بهدف الوصول لا إنتاج ذهني جديد يعمل على حل المشكلة أو تنمية حلول قائمة وهيا ما تسمى بالأفكار.
- كما يسمى حوار الروح مع الذات
- التفكير عملية عقلية مستمرة

لماذا ندرس التفكير



- ١- لأننا مأمورون بذلك شرعا
- في القرآن الكريم أكثر من ٦٤٠ آية تحت على التفكير
- ٢- للتعامل مع تحديات الحياة
- ٣- للنجاح في علاقاتنا الخاصة و العامة .

برنامج الكورت ٦٠ مهارة

تسويق الأفكار

- هي عملية نشر وتعريف الآخرين بهذه الأفكار ، وإبراز أهم ما يميز هذه الأفكار عن غيرها وما هي فوائد الأخذ بها.

كيف تسوق الأفكار

- الأفكار تُسوّق كما تُسوّق السلع؛ فنحن نرى أن هناك دولاً كبرى في المساحة والسكان، ولكنّ تأثيرها ضعيف في مقابل دول تشكل نقطة على خارطة العالم ولكنها سوّقت جيداً لأفكارها وأثرت عالمياً.

نماذج من الافكار

رونج ستون

• ..أرجوكم اشترؤوا المجلة !
في فترة السبعينات ، كانت مجلة " رونج ستون " الأمريكية المحلية تعاني من مبيعات متدنية للغاية ، وكانت كافة الدلائل تشير أن إغلاق هذه المجلة هو فقط مسألة وقت .. لذلك لم يجد " هنتر طومسون " المحرر في المجلة حرجاً من أن يكتب رسالة قصيرة مطبوعة على نسخ المجلة الشهرية ، يطالب فيها المشتركين بتجديد اشتراكهم السنوي في المجلة ؛ لأنها مصدر عمله الوحيد ، وإذا تم إغلاقها فسوف يتم طرده منها ، وتدهور حياته الى البؤس والضياع !

المذهل أن هذه الرسالة وجدت صدى كبير لدى المشتركين ، الذين لم يعتادوا على هذا النوع من الرسائل ، واعتبروها طرفة من طرائف المجلة التي تتواصل عن طريقها مع القراء ، وراقبت لهم كثيراً ، وقامت اعداد كبيرة من المشتركين بتجديد الاشتراك بالفعل ، وأصبح للمجلة شعبية كبيرة!

لذلك ، فأنا بدوري ادعوكم بشدة لزيارة مجلّتنا يومياً ، بدون المزيد من الإيضاحات

هل تعرف فكرة أكثر جنوناً من هذه ؟ !

في العام ١٩٩٩ كان موقع "Half.Com" لا يزوره أحد تقريباً سوى القائمين عليه !.. فعلى الرغم من كونه موقع جيد لبيع المنتجات والأشياء المستعملة ، نظير سعر ثابت لا يقبل المزايدة ، إلا أنه لم يحقق أية شهرة تجلب له الزوّار ، حتى بعد أن بذل مؤسسوه جهوداً كبيرة في الدعاية والتسويق له .. بدأ الأمر محبطاً للغاية بالفعل .. وفي يوم من الأيام ، عرف نائب مدير تسويق الموقع بالصدفة ، ان ثمة بلدة صغيرة في ولاية "أوريجون" الأمريكية تدعى "هاف واي" **HalfWay** ، وكانت بلدة صغيرة للغاية لا يتعدى عدد سكانها الـ ٣٦٠ نسمة فقط ! هنا قفزت في ذهنه فكرة شيطانية !

كانت الفكرة هي أن يتفق الموقع مع أهالي البلدة على تغيير اسمها لمدة عام واحد فقط ، من مسمى "هاف واي" ، إلى اسم الموقع نفسه "هاف دوت كوم" **Half.com** مقابل ١٠٠ ألف دولار أمريكي يدفعها الموقع لأهالي البلدة ، الى جانب ٢٠ جهاز كمبيوتر هدية للمدرسة الابتدائية الصغيرة التي توجد في البلدة ! وبالفعل ، وافق سكان البلدة على هذه الصفقة ، وتحول اسمها الى "Half.com" !

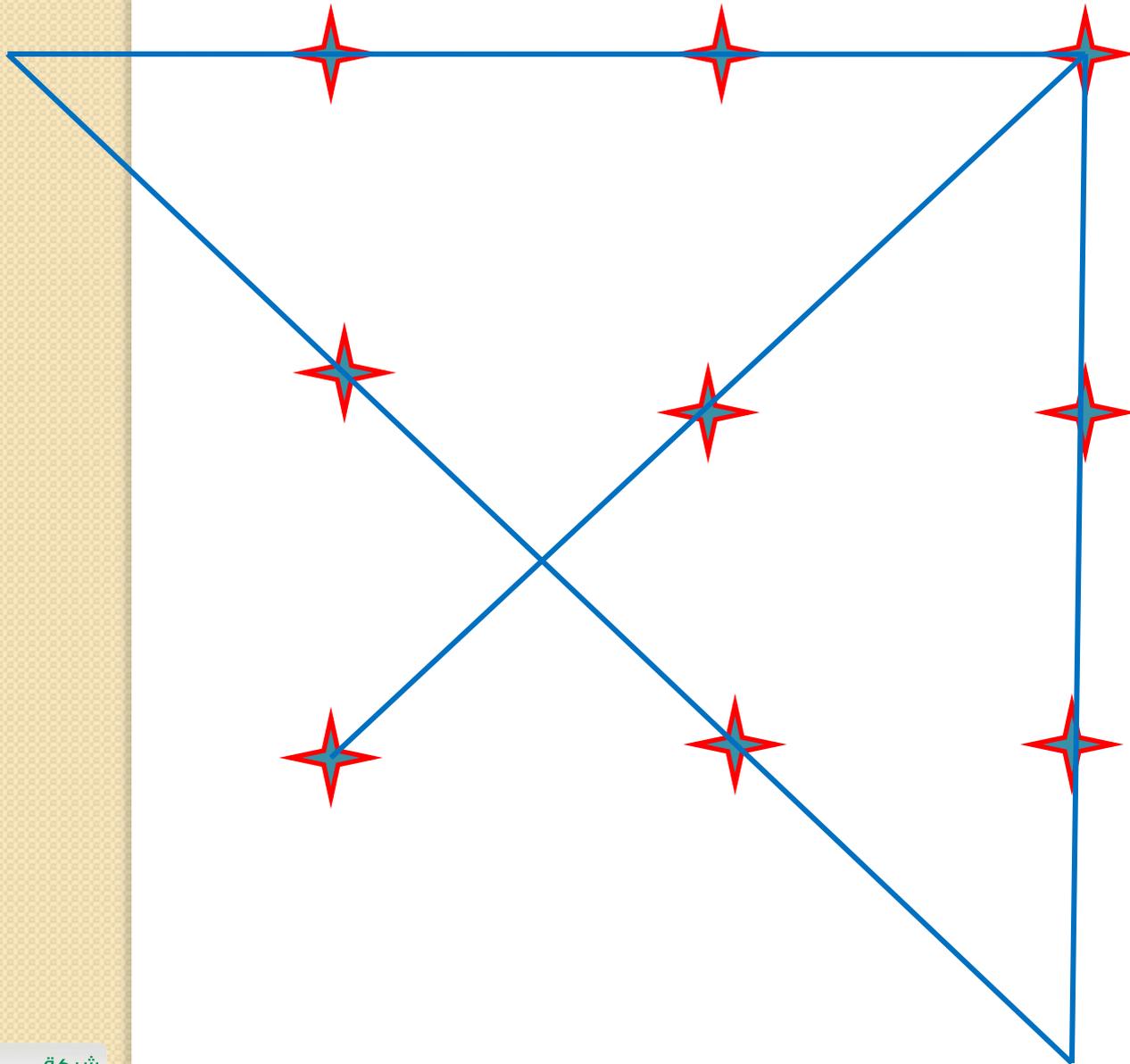
وسريعاً ، تناولت وسائل الإعلام الأمريكية هذه الفكرة الغير مسبوقه ، وأصبح خبر هذه الصفقة منتشراً للغاية في الولايات المتحدة ، وتناولته الصحف والمجلات ووسائل الإعلام المرئي ، حتى بدأ أن أمريكا كلها تتحدث عن هذه الصفقة المدهشة .. وبعد اتمام هذه الصفقة بـ ٣ أسابيع فقط ، والشهرة الكبيرة التي نالها الموقع ، تقدم موقع eBay الشهير لشراء هذا الموقع ، وهو ماتم بالفعل ، وأصبح يسمى **Half.ebay.com** وكان المبلغ الذي تم شراؤه به هو ٣٥٠ مليون دولار أمريكي!

فقط فكرة غير تقليدية كلفت موقعاً بسيطاً يعاني من قلة عدد الزوار ، مبلغ ١٠٠ ألف دولار ، عادت على أصحابها بمبلغ ٣٥٠ مليون دولار بعد شهر واحد من تنفيذها !

من يحتاج الي تسويق الأفكار

- كل الناس بمختلف تخصصاتهم ومكانتهم، فالدعاة، والمربون، والمدرسون، والموجهون، والمصلحون، والساسة،... وغيرهم، يحتاجون إلى أن يسوّقوا أفكارهم ومنتجاتهم، بل لا معنى لنجاحهم ولا سبيل له ما لم يسوقوا من أفكارهم وينقلوها بطريقة مناسبة وجيدة، وبقدر كفاءتهم وطاقاتهم وقدراتهم في هذا المضمار يكون نجاحهم وتميزهم في مهمتهم وأعمالهم.

تمرين



التفكير

التفكير الجماعي

التفكير الفردي

التفكير غير المنظم

التفكير المنظم

التفكير الفردي غير المنظم مشكلة والتفكير الجماعي غير المنظم كارثة

نماذج من أصحاب الأفكار

تمرين

- الدكتور
- المدرب
- الطالب
- المهندس
- السياسي
- المرشد
- الجندي
- الأستاذ
- اخرين

عملية التفكير المنظم

خطوات التفكير

الملاحظة

التأمل

التشخيص

التقييم

الاستنتاج

الخطوة ليس لها وقت محدد وتنتهي عندما يتحقق الغرض منها

قد تتداخل الخطوات أو يتم تجاوز بعضها حسب سهولة أو صعوبة الفكرة

م	الحيوان	إجابة الفرد	إجابة المجموعة	م	الموقف التعليمي
١	الغراب	د		ا	عدم وضوح الأهداف
٢	الفهد	ج		ب	العمل بروح الفريق
٣	النحل	ب		ج	التكتيك في الوصول للهدف
٤	الدب	ز		د	دفن الميت
٥	السنجاب			هـ	تدوير المسؤولية
٦	الاوز	هـ		و	التسويق
٧	اليعسوب			ز	غض الطرف عن الأخطاء
٨	الصبع			ح	الحقد
٩	النمل	ط		ط	العمل لليوم الصعب(للمستقبل)
١٠	الجمال	ح		ي	وضوح الادوار

أنواع التفكير

١- **التفكير العملياتي**: يشمل الطرق الروتينية والإجراءات والقواعد والحلول المعروفة، والأفكار المتكررة.

٢- **التفكير الإبداعي**: يشمل الاستكشاف، وتطوير الأفكار وتوليد الحلول غير المسبوقه، ومع أنه محفوف بالمخاطر إلا أن ابتكار الأفكار يساعد في إدارة الخطر.

● **التفكير المتباعد:** وهو توسع الآفاق من خلال طرح الافتراضات وتجاوز حدود المعقول، وإطلاق عنان العقل ليبحر في بحور عديدة من التفكير.

التفكير التقاربي: وهو الحكم على الأفكار الموجودة وتطويرها باستعمال المنطق والقياس والتحليل والمقارنة، والهدف هو إنجاز الشيء

١- التفكير الاستعاري : يساعدنا في رؤية الحقيقة
بنشاط أكثر، والتفكير الاستعاري أو المجازي يصف
شيئاً ما بكلمات شيء آخر؛ لتظهر التشابهات
ومقارنتها بطرق أكثر خيالية، ومن خلال ذلك تنشأ
أفكار جديدة بشأن مشكلة ما.

عناصر السلوك الإبداعي

الطلاقة = أفكار كثيرة.

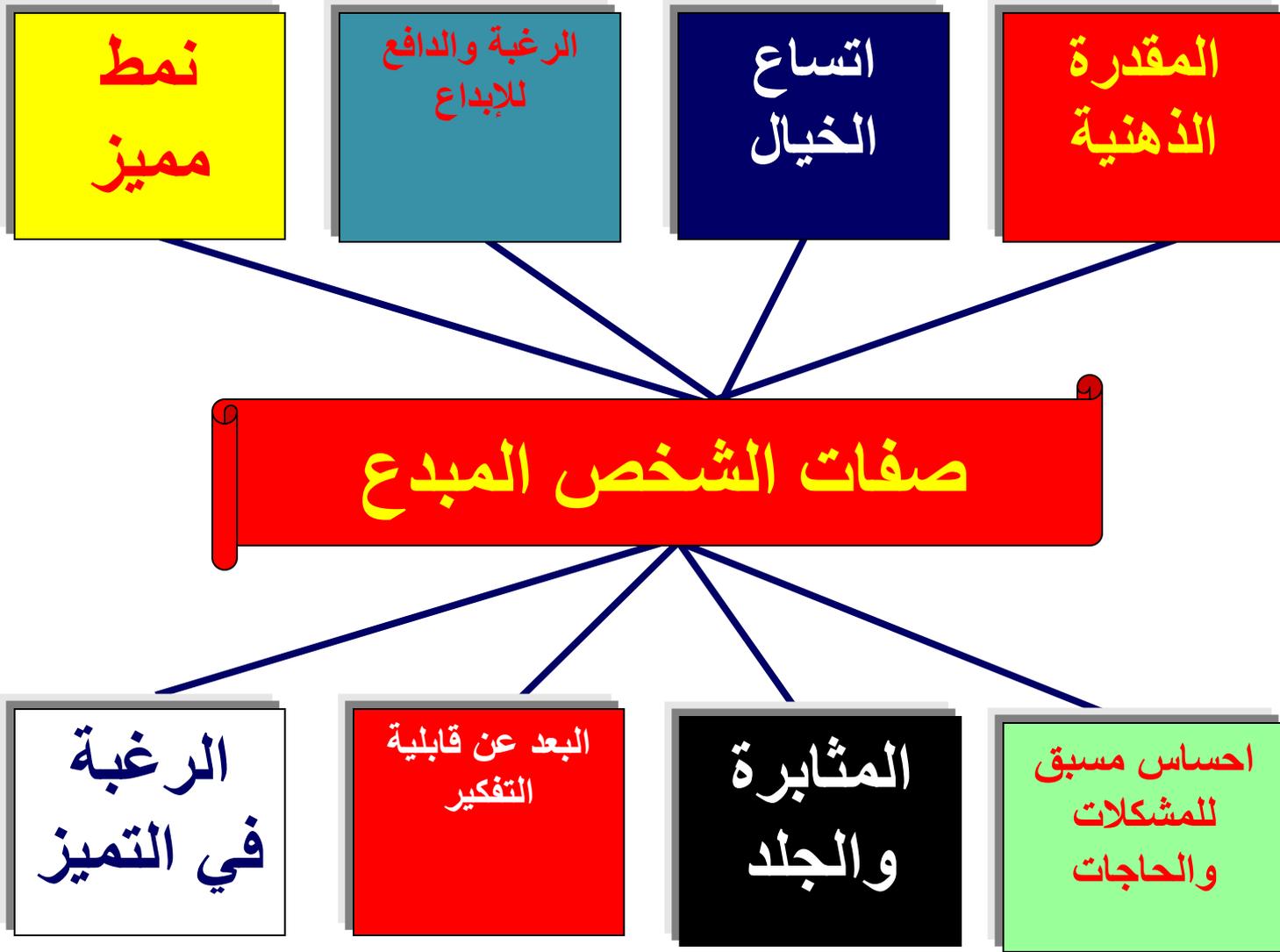
المرونة = أفكار متنوعة.

الأصالة = أفكار جديدة.

الإضافة = زيادة تفاصيل دقيقة.

توليد الأفكار

في التسويق .. الأفكار المجنونة تنجح دائماً
كلما كانت أفكارك في تسويق منتجك او خدماتك أكثر جنوناً.. كلما
حققت نجاحاً مذهلاً



قواعد أنشتاين

□ أن نعمل نفس الأعمال دائماً وبنفس الطريقة ونتوقع نتيجة مغايرة انه لمن السذاجه

□ الخيال أهم من العلم

هل نستطيع تسويق أفكارنا؟
هل كل الأفكار تسوق؟

دورة حياة الفكرة.

يبدأ العقل في العمل (التفكير) فـا تتبلور الفكرة ثم تخرج لحيز الوجود وقد تولد الفكرة ميتة أو حية ثم تؤد وتموت أو تولد صحيحة و يتم العناية بها فترى النور وتظهر للعيان بقدر الإيمان بها وعنايتها.

ثم يبدأ مرحلة النمو.

فتصل إلى مرحلة النضج.

ثم تبدأ مرحلة الانتشار والانطلاق.

تبدأ مرحلة الانحسار بالتدريج إلى أن تموت الفكرة.

مقومات الفكرة الهادفة



عوامل التأثير لإيصال فكرتك إلى الراعي:



- ١-التكاليف: مدى كلفة هذه الفكرة من جميع الجوانب.
- ٢-المساعدة: دور الراعي المساعد في تطبيق الفكرة.
- ٣-الابتكار: مدى حداثة الفكرة ومبادرات جديدة.
- ٤-المقام: أهميتها للراعي.
- ٥-السلامة: مدى احتمال المخاطر فيها.

عوامل النجاح في تسويق الأفكار

القدرة على الإنصات الجيد

التزود بالمعلومات الكافية عن التسويق والترويج وكيفية
الإفادة منهما في إيصال الفكرة للغير

الشغف : ويعني إيجاد السبب والهدف الذي يجعلك تسعى بجد
ويمدك بالطاقة كلما أصبت بنوع من التهاون.

الفكرة ووضوحها وإمكانية تنفيذها.

إمام صاحب الفكرة بفكرته واستكمالها بحيث تشمل ما قدمت من أجله.

الرغبة الصادقة في تسويق الفكرة وإخراجها لترى النور.

الثقة بالله ثم الثقة بالنفس بالقدرة على تسويق ونشر الفكرة .



الأفكار

- وضوح الهدف من تسويق الفكرة.
- رسم مخطط لتنفيذ الفكرة عند البحث عن الممولين للفكرة.
- وضع مخطط لشرح الفكرة أمام الآخرين.
- الإلمام الكامل بالفكرة وذلك لمواجهة أي سؤال ودراسة وحفظ كل تفاصيلها
- تحديد الأشخاص المقربين الذين يتوقع منهم الدعم والمساندة والتشجيع المعنوي
- التخطيط لكيفية طرح الفكرة عليهم ويحتاج منك لمعرفة شخصية كل واحد
- منهم وتحديد قوة علاقتك بهم

احضر لزيارات في الموعد المحدد

احرص على أن يكون مظهرك أنيق وهندامك في
منتها الترتيب في غير تكلف فمظهرك عند
المقابلة يعكس صورة عنك لدى الغير .

احرص على حمل كل الأدوات التي تساعدك في
توضيح فكرتك وتعينك وتسهل عليك الشرح
والتوضيح

تجنب الوقوع في مصيدة الارتباك عند المقابلة بكثرة
التدريب على المقابلة قبل الذهاب إليها.

- اقنع نفسك بأن هدفك هو شرح وتوضيح فكرتك للآخرين ولا تجعل هدفك
- أقناعهم بالتمويل لأنك إن لم تحصل على التمويل قد تصاب بالإحباط
- إبداء حديثك حول فكرتك بشكل مبسط وبعبارات مفهومة
- اهتم اثنًا طرحك للفكرة بمضمون الرسالة ولا تشغل بتنميق الكلمات والعبارات كثيراً فذلك قد يغير الفهم أو يعقده

الرجال	النساء
<p>يغلب أنهم يحبون الإجمال في الفكرة. اهتمام بالطبيعة المجردة للفكرة. توضيح قدرة الفكرة على الإنجاز والسيطرة والتحكم والاستقلالية.</p>	<p>يغلب عليهم أنهم يحبون التفصيل في الفكرة. اهتمام بالطبيعة الشخصية للفكرة. توضيح قدرة الفكرة على تحسين الصداقة والألفة والقرب والتماثل.</p>

- تجنب الإسهاب والإطالة في الشرح
- تجنب المبالغة في النتائج والعوائد
- اظهر تقديرك لكل الحاضرين وتخاطب معهم بحسب مواقعهم وحذر أن تتجاهل احد منهم فانه قد يصبح خصم للفكرة بسبب تعاملك معه .

تحديات تسويق الأفكار

- مقاومة التغيير من الآخرين
- عدم تدوين الفكرة وعدم استكمالها.
- ضعف الثقة أو انعدامها بجدوى الفكرة.
- عدم الثقة في إمكانية تنفيذ الفكرة
- التكهن بعدم الحصول على ممول ومنتبني للفكرة.
- انعدام الثقة بالنفس في القدرة على شرح وتوضيح الفكرة واقتناع الآخرين بها.
- التكاثر والتباطؤ في الأخذ بأسباب النجاح وعدم البحث عن من يتقبل الفكرة .

- التعالى والغرور مما يولد لديك حب الانتظار إلى أن يأتي من يعرض عليك تبني الفكرة .
- الخوف من تلقي الانتقاد إما للفكرة أو لصاحب الفكرة نفسه .
- التأثر بتجارب سابقه فشل أصحابها في أقطاع الأخرين بها .
- الأنانية وحب الاحتكار والطمع (فتضل منتظر إلى أن يأتيك المال اللازم للتنفيذ الفكرة لنفسك

- التمني (أوه) لو كنت في بيئة غير هذي وأعيش في مجتمع أفضل من هذا
- العمل بعشوائية (وبدون تحديد لهدف واضح من تسويق وتقديم الفكرة) .
- ألا تجيد تقديم الفكرة وتوضيحها

● الاستسلام للفشل عند أول إخفاق وعدم
الاستفادة منه ومعاودة المحاولة مرة
● بعد مرة إلى أن تتوفق وتحصل على
ما تريد.

بعض نتائج عدم تسويق الأفكار

● بقاء الأفكار حبيسة لدى أصحابها

● لن يكون هناك أي تقدم حضاري ولكانت بقيت البشرية على حالها كما كانت في العهود الغابرة

● لن يعرف العالم أي مفكر أو مبدع

● لحصل تنافس شديد على الموارد الطبيعية للمواد

● حصول الإنسانية على رفاهية الحياة

● الاستغلال الأمثل لموارد الحياة

● تقارب المسافات الجغرافية والثقافية

● حصول إنتاج فكري متعاضم و استغلال الفكر
فيما يصب في رفاهية الحياة

المراجع

- قواعد التفكير المنظم مجلة الفكر الإداري - عماد ملكاوي
- الكتاب : تعلم ابتكار الأفكار الرائعة - Alan Barker
- دورة تسويق الأفكار –
- دورة التسويق للمشاريع – منظمه كير
- - مقدمة في التسويق
- دورة في الإبداع الابتكاري
- مهارات التفكير – السويدي
- كتاب سوق فكرك للمولف د عبد الله همام

للتواصل

abuwalla@gmail.com

فيس بوك : المدرب خالد السلطان

تلفون - واتساب - ايمو

٠٠٩٦٧-٧٧٧٣٤٢٥٩٧