U.S. Embassy Amman

MERCY CORPS

قصة نجاح

كيف يساعد الحصول على خدمات تسويقية بأسعار معقولة أصحاب الأعمال على الوصول إلى أسواق أوسع؟

تصوير احترافي لأحد منتجات صفاء تم نشره على منصات التواصل الاجتماعي (مصدر الصورة: صفاء الغزيل)

اقتباس

تقول صفاء، "لقد تعلمت كيفية التقاط صور احترافية لمنتجاتي باستخدام هاتفي، مما ساعدني في الوصول إلى جمهور أوسع من خلال صفحاتي على وسائل التواصل الاجتماعي".

في أسواق الأردن المكتظة، تواجه العديد من المشاريع المنزلية والصغيرة ومتناهية الصغر تحديًا مشتركًا وهو الوصول إلى عملاء جدد. فبالرغم من شغف أصحاب هذه المشاريع ومهارتهم في أعمالهم، يفتقر الكثير منهم إلى الخبرة اللازمة في التسويق الرقمي لعرض منتجاتهم بفعالية عبر الإنترنت. حيث تُعيق محدودية مهارات التسويق الرقمي، وارتفاع تكاليف خدمات التسويق الاحترافية، وضعف الظهور في الأسواق الإلكترونية نمو هذه المشاريع.

صفاء الغزيّل صانعة ماهرة لسترات الصوف المصنوعة يدويًا، ولكن على الرغم من حِرَفيتها، خاضت نفس التحدي. تقول صفاء بأنها واجهت صعوبة في استخدام صفحتها على مواقع التواصل الاجتماعي لعرض منتجاتها. وأنها عانت من صعوبة التقاط صور عالية الجودة، واعتمدت على منشورات غير منتظمة والتي لم تُحقق مبيعات. تعكس تجربة صفاء عائقًا شائعًا في السوق حيث غالبًا ما يعجز رواد الأعمال الموهوبون عن الوصول إلى عملاء خارج نطاق شبكة علاقاتهم المباشرة.

وهنا جاء دور شركة "ركائز النمو لخدمات التسويق" - وهي شركة حلول رقمية في عمّان - وبرنامج تطوير إنتاجية المشاريع المتناهية الصغر والصغيرة (إقلاع) الممول من خلال السفارة الأمريكية في عمان. حيث قام برنامج إقلاع ضمن نهج تطوير أنظمة السوق الذي يتّبعه، بالشراكة مع شركة ركائز النمو، بهدف إعادة تصميم نموذج أعمالها وتطوير حلول تعالج عوائق الوصول إلى الأسواق للمشاريع المنزلية والصغيرة ومتناهية الصغر.

لفهم السوق واحتياجاته، أجرت شركة ركائز النمو بحثًا شمل ما يقارب 400 مشروعًا، وحددت أولوياتهم الرئيسية كالتالي: زيادة المبيعات، وتحسين مهارات التسويق، وإنتاج محتوى مرئي عالي الجودة. وبناءً على مخرجات البحث، طورت شركة ركائز النمو حلين متكاملين: منصة "التسويق بالعربي" - وهي منصة تعليم إلكتروني سهلة الاستخدام باللغة العربية - إلى جانب باقات خدمات تسويقية مصممة خصيصًا وبأسعار معقولة.

هذا المحتوى بدعم كريم من الشعب الأمريكي من خلال السفارة الأمريكية في عمّان وهو من مسؤولية ميرسي كور ولا يعكس بالضرورة وجهات السفارة الأمريكية في عمّان أو الحكومة الأمريكية.

U.S. Embassy Amman

MERCY CORPS

يُمكّن هذا الحل أصحاب المشاريع بطريقتين، إذ يساعدهم على اكتساب المهارات بأنفسهم من خلال وحدات تعلُّم إلكتروني عملية تشمل التصوير الفوتوغرافي باستخدام الهاتف المحمول، وتطوير المحتوى، وإدارة وسائل التواصل الاجتماعي، وتحسين محركات البحث (SEO)، وغيرها. يتم تقديم هذه الدورات من قِبل مدربي تسويق متميزين، وتتسم بجودة عالية وسرعة تعليمية مُناسبة لأصحاب المشاريع المنزلية والصغيرة ومتناهية الصغر في السوق الأردنية، مما يجعل التدريب التسويقي الاحترافي مُتاحًا لهذه المشاريع بتكلفة أقل بكثير من تكلفة شركات التسويق.

إلى جانب منصة التعلّم الإلكتروني، يشكّل الجزء الثاني من الحلّ مجموعة من خدمات التسويق التي توفّر دعمًا مرنًا واحترافيًا يتناسب مع ميزانيات المشاريع ومراحل نموّها. يمكن للمشاريع الاختيار من بين باقات متخصصة في التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي وإدارتها لتعزيز علامتها التجارية وتفاعلها عبر الإنترنت، وتصميم وتطوير مواقع الويب لبناء حضور رقمي قوي، وتحسين محركات البحث لزيادة ظهورها في نتائج البحث وجذب الزيارات المجانية.

يضمن هذا النهج المزدوج تمكين رواد الأعمال من تطوير مهاراتهم بشكل مستقل أو الوصول إلى خدمات الخبراء بأسعار معقولة حسب الحاجة، مما يمكنهم من الترويج لمنتجاتهم بشكل أفضل، وتحقيق إيرادات مستدامة عبر الإنترنت، وتسريع نمو أعمالهم.

بالنسبة لصفاء، كان التغيير كبيرًا، فقد أكملت أربع دورات في التسويق الرقمي، وبناء العلامات التجارية، ووسائل التواصل الاجتماعي، والإدارة المالية. تقول صفاء بأن التفاعل عبر الإنترنت قد تضاعف ثلاث مرات، ولأول مرة تشهد مبيعاتها نموًا! وتضيف بأن هذه المنصة منحتها المهارات التي كانت ستكلفها آلاف الدولارات من خلال شركات التسويق باهظة الثمن.

ما يُميّز هذا التحوّل هو كيفية تعامل برنامج إقلاع مع السوق نفسه، وليس مع المشاريع الفردية فحسب. فبدلاً من تقديم تدريب لمرة واحدة أو دعم قصير الأجل، تشارَك برنامج إقلاع مع شركة ركائز النمو لتعزيز قدراتها، وتوسيع نطاق خدماتها، وتضمين خدمات تلبي الاحتياجات الحقيقية للمشاريع المنزلية والصغيرة ومتناهية الصغر، ومن خلال العمل على مستوى نظام السوق "التسويقي"، تعالج هذه الشراكة العوائق النظامية التي تحول دون الوصول إلى السوق، مما يضمن أن تكون الحلول قابلة للتطوير ومستدامة ومُوجّهة بناءً على طلب السوق.

هذا المحتوى بدعم كريم من الشعب الأمريكي من خلال السفارة الأمريكية في عمّان وهو من مسؤولية ميرسي كور ولا يعكس بالضرورة وجهات السفارة الأمريكية في عمّان أو الحكومة الأمريكية.

U.S. Embassy Amman

MERCY CORPS

يستمر التغيير بفضل الجهات الفاعلة في السوق مثل شركة ركائز النمو المسؤولة عن مثل هذا التغيير وتعزيزه. تعمل شركة ركائز النمو كشركة مكتفية ذاتيًا، تقدم حلولًا تسويقية عالية الجودة وبأسعار معقولة للمشاريع الصغيرة. ويستفيد رواد الأعمال مثل صفاء من خدمات متاحة في السوق، غير مرتبطة بتمويل الجهات المانحة، مما يسمح لهم بتنمية أعمالهم على المدى الطويل.

تهدف شركة ركائز النمو إلى الوصول إلى 575 مشروعًا منزليًا وصغيرًا ومتناهي الصغر في الأردن. ومع توسع نطاق عمل الشركة وعروضها، سيكتسب المزيد من أصحاب المشاريع الأدوات والمهارات اللازمة للوصول إلى عملاء جدد، وزيادة المبيعات، وتعزيز قدراتهم التنافسية في الاقتصاد الرقمي.

إلى جانب التسويق، يُطبّق برنامج إقلاع نهج تنمية السوق لتعزيز بيئة الأعمال الأشمل للمشاريع الصغيرة - والتطرق لوظائف السوق الرئيسية الأخرى كالحصول على الموارد والخدمات اللوجستية والتمويل - بهدف بناء نظام سوق أكثر مرونة وشمولية. ومن خلال معالجة العوائق النظامية، يُتيح برنامج إقلاع وشركة ركائز النمو فرصًا مستدامة للمشاريع الصغيرة في الأردن للنمو والمنافسة والازدهار حتى بعد انتهاء المشروع.

هذا المحتوى بدعم كريم من الشعب الأمريكي من خلال السفارة الأمريكية في عمّان وهو من مسؤولية ميرسي كور ولا يعكس بالضرورة وجهات السفارة الأمريكية في عمّان أو الحكومة الأمريكية.