

النموذج رقم (2): نجاح مشروع Sweet Green

لديك في النص الموالي عرض مختصر لقصة نجاح فكرة مشروع خاص بمجموعة من الطلبة المتخرجين من الجامعة حاول أن تستخلص منه أهم مقومات النجاح التسويقي:

بدأت قصتنا بعد أن تخرج الطلاب نيكولاس و ناث و نيمان من كلية إدارة الأعمال في جامعة جورج تاون الأمريكية بثلاثة أشهر عام 2007، قرر الأصدقاء الثلاثة الانتقال إلى عالم المال والبنس الخاص عبر ريادة الأعمال وبدؤوا العمل والبحث عن فكرة المشروع..

وبعد بحث تسويقي مطول وجد الأصدقاء الثلاثة أن معظم سكان مدينة واشنطن دي سي يعانون من الحصول على طعام صحي ومغذي نظراً لانتشار مطاعم الفاست فود وتلك المتخصصة في المطبخ الهندي والتايلندي والمكسيكي في أنحاء المدينة.

فقرر الأصدقاء الثلاثة حل تلك المشكلة من منظور تسويقي والعمل على تطوير سلسلة من المحلات أطلقوا عليها "Sweet Green" الحلو الأخضر" تتميز بتقديم السلطات الخضراء ومنتجات الزبادي (الروب) العادية والمجمدة كغذاء صحي والتركيز عليها كوجبات سريعة يومية لسكان المدينة والعمل على تمركزها الذهني Positioning كنظام حياة بدلاً من تناولها بهدف فقدان الوزن فقط.

كانت البداية باختيار مواقع قريبة من أماكن العمل المزدحمة بالموظفين، وبعدها تم العمل على إنتاج السلطات الخضراء بأسلوب تقليدي ومن المنزل. وبدأت الميزانية من تمويل ذاتي ودعم مالي من 40 فرداً من أصدقاء العائلة إلى أن جمعوا 375,000 \$ كانت رأس مال الشركة آن ذلك. وبعد فترة من العمل أدرك الأصدقاء الثلاثة كثافة الطلب وارتفاع المبيعات خلال السنوات الأولى مما تطلب زيادة الانتشار في الولاية.

في العام 2013، نجحت "Sweet Green" في الحصول على استثمار من قبل مؤسسة LLS التابعة لرجل الأعمال الأمريكي ستيف كايس بمبلغ 22 مليون دولار، والعام 2015 زادت مؤسسة LLS حصتها

الاستثمارية في الشركة إلى 35 مليون دولار. مما ساعد الشركة أن تحقق نجاحات إضافية والوصول لأسواق جديدة في الولايات المتحدة.

وفي 2017 وبعد عشر سنوات من العمل أصبح هناك 72 متجرًا لـ "Sweet Green" في واشنطن دي سي، الينوي، ماساتشوستس، نيو يورك، ميرلاند، بنسلفينا، فيرجينا، ومقاطعة كولومبيا وغيرها وبعدها عاملين تجاوز 1700 موظف.

ونجح الأصدقاء الثلاثة في الوصول إلى 95 مليون دولار عبر خزيتها المالية من خلال استثمارات مباشرة. محققين بذلك قصة ريادة أعمال ناجحة لطلاب عاديين وصلوا إلى الثروة بالعمل والجهد والتسويق الناجح.

ما استفاد من قصة نجاح الأصدقاء الثلاثة في ريادة الأعمال:

1. العمل على توفير منتج يحل مشكلة قائمة في السوق.
2. التزام الأصدقاء الثلاثة وعزمهم على الاستمرار في علاقة طويلة وصداقة في العمل.
3. ما يمضي الأصدقاء الثلاثة أن كلاً منهم مكمل للآخر في تخصصاتهم العلمية (نيكولاس: تخصص إدارة تسويق وعلامات تجارية، ناث: تخصص إدارة عمليات، نيمان: متخصص بالمالية وعلاقات مستثمرين)
4. توفير رأس المال من خلال التمويل الذاتي وأفراد العائلة.
5. تقليل تكاليف الإنتاج في البداية.
6. تطوير العلامة التجارية الخاصة Brand Management
7. الاهتمام بالعملاء عن طريق تطوير علاقات طيبة وحسنة معهم.
8. تجنب الديون والسعي لزيادة رأس المال من خلال الاستثمارات المباشرة في الشركة.
9. اختيار أماكن مناسبة للتوسع والانتشار عند اختيار الأسواق الجديدة.

10. الاهتمام بالمجتمع والبيئة، "Sweet Green" تحرص على استخدام الورق بدلاً من المواد البلاستيكية في منتجاتها.

إليك ملخص لبعض لأهم متطلبات نجاح العمل الحر:



بقلم الدكتور سليمان الثويني من الموقع الإلكتروني:

<http://themarketingnote.com>