

مشروع الأسر المنتجة

يُعتبر مشروع الأسر المنتجة بأنه يُشير إلى مشروع تجاري عائلي، وفي الغالب ينشأ في المنزل ثم يتم تطويره وتوسيع نطاقه إلى السوق، فهو من أحدث الطرق التي ابتكرتها وحدة التنمية الاجتماعية للعائلات من أجل زيادة نسبة دخلهم، ويكون ذلك من خلال الاستفادة من مهاراتهم في إنتاج الحرف اليدوية أو الأدوات المنزلية أو المنسوجات أو الطعام أو الزراعة وغيرها، حيث جاءت فكرة مشروع الأسر المنتجة لخلق بيئة صحية وحياة كريمة للمحتاجين من خلال مشاريع متعددة، بحيث تقوم بتوفير كافة الاحتياجات والتسهيلات المطلوبة للعائلات والأفراد لبدء مشاريعهم التجارية من داخل المنزل أو خارجه، مما تقدم لهم الدعم المادي، وأيضًا تساهم في تسويق المنتجات من خلال إشراكها في المعارض المحلية والأجنبية.

دراسة جدوى مشروع الأسر المنتجة

تعتبر دراسة جدوى مشروع الأسر المنتجة بأنها الخطوة الأهم قبل البدء بتنفيذ أي مشروع على أرض الواقع، حيث تسعى وحدة التنمية الاجتماعية إلى إجراء هذه الدراسة من أجل دراسة الوضع الاجتماعي، وإجراء اختبارات القدرات المهنية والفنية للصاحب المشروع، حيث تمكن دراسة الجدوى المتقنة من اتخاذ القرار إما ببدء العمل بالمشروع أو إجراء بعض التعديلات عليه قبل إطلاقه، ونظرًا لأهمية دراسة جدوى مشروع الأسر المنتجة سيتم بيانها بالتفصيل على النحو الآتي:

إجراء تحليل أولي للمشروع

وهو من أول الخطوات التي يتم البدء بها في دراسة الجدوى لمشاريع الأسر المنتجة، وتكمن أهميتها في اختصار الوقت والموارد المستهلكة، حيث يتم تحديد كافة الخدمات والأسواق المستهدفة للمشروع وإجراء التقييم الأولي له، ويكون التقييم على النحو الآتي:

- دراسة السوق من خلال العثور على المشاريع المماثلة وتقييم مدى نجاحها.
- التنافسية وتتم من خلال تحديد مؤهلات نجاح المشروع والعمل على إبرازها.
- معرفة المخاطر المتوقعة والتي قد تهدد نجاح المشروع والعمل على تجاوزها.
- انشاء مخطط للمشروع لتحديد الأهداف المراد تحقيقها من المشروع.

إجراء دراسة للسوق

إن إجراء دراسة السوق من الخطوات المهمة والتي لها دور فعال في توفير رؤية واضحة حول مستقبل المشروع وفرص نجاحه، حيث إنَّها تساعد في فهم متطلبات واحتياجات السوق ودراسة المنافسين، فهي تقوم بتحديد المجالات الأنسب للمشروع من خلال استطلاعات السوق وأراء العملاء، كما تقدم دراسة مفصلة عن المنافسين في السوق وتشمل كلاً من الخدمات والخيارات التسويقية وقاعدة العملاء، بالإضافة إلى تحديد حجم واحتياجات العملاء المحتملين لمنتجات المشروع، ومن الجدير بالذكر أنَّ هناك عدة أدوات لدراسة السوق، وهي:

- دراسة سلوك المشاركين المنافسة.
- المقابلات الشخصية مع العملاء والخبراء.
- دراسة ردود الأفعال في وسائل التواصل الاجتماعي.
- الاستبيانات من قبل العملاء المحتملين حول قيمة منتج معين قبل إطلاقه.

الدراسة الفنية للمشروع

وهي الخطوة الثالثة في دراسة الجدوى، بحيث يتم من خلالها اكتشاف الأخطاء المتواجدة في المشروع والعمل على إصلاحها من أجل نجاح المشروع، كما تعتبر الدراسة الفنيَّة بأنها مخططاً انسيابياً يوضح كيفية تطور المنتجات وآلية وصولها الفعلي إلى السوق المستهدف، وتشمل هذه الدراسة بعضاً من الأمور وهي كالآتي:

- تحديد المواد الخام والمعدات المطلوبة.
- تحديد مهمة كل فرد في الأسرة المنتجة.
- معرفة طرق الترويج للمشروع لما لها دور في زيادة الأرباح.
- تسعير المنتجات المتوافرة في المشروع حسب السوق المستهدف.
- معرفة مدى منافسة منتجات المشروع للمشاريع الأخرى في نفس المجال.

الدراسة المالية للمشروع

تساعد هذه الدراسة على حساب الأموال التي يحتاجها المشروع من أجل البدء به وتنفيذه على أرض الواقع، فهذه الخطوة لها دور كبير في قياس الربح الناتج عن المشروع لذا ينبغي معرفة تكلفة البضاعة المباعة وتكلفة المواد الأولية بشكل مفصل، وفيما يأتي سيتم بيان تفصيل الدراسة المالية للمشروع:

- تحديد تكاليف المواد الأولية للمشروع.
- تحديد تكاليف عرض المنتجات في المجتمع المحلي.
- تحديد المخاطر التي ستفرض عبئاً مالياً لا داعي له على ميزانية المشروع.
- تحديد التكلفة المالية في حال فشل المشروع ولم يستطع تحقيق الاهداف المرجوة منه.
- تحديد تكاليف التسويق للمشروع، وتشمل تكلفة الإعلانات الممولة على وسائل التواصل الاجتماعي.

اتخاذ القرار

وهي الخطوة الاخيرة في دراسة الجدوى لمشروع الأسر المنتجة، وتأتي بعد المعرفة الشاملة للمشروع وبناءً عليها يتم أخذ قرار البدء بالمشروع من عدم البدء، ويكون القرار نتيجة لتحليل كافة المعلومات التي تم الحصول عليها من قبل الأسرة المنتجة، كما يتم الأخذ بالاعتبار إذا كان المشروع يستحق الوقت والجهد والمال، فإذا كان المشروع يحقق النمو والتطور المطلوب يكون قرار البدء بالمشروع مناسباً، أما في حالة أن الدراسة كانت تشير الى عدم إمكانية تحقيق أي نوع من التطور فهذا مؤشر لعدم البدء بالمشروع في الوقت الحالي وإعادة تقييم المشروع ومحاولة تطويره من أجل العمل به.

أفكار مشاريع للأسر المنتجة

هناك العديد من الأفكار التي تتجه إليها الأسر المنتجة، حيث تتمثل هذه الأفكار بمشاريع صغيرة يمكن تحقيقها في المنزل بكل سهولة من خلال برنامج الأسر المنتجة، مما تساهم في رفع مستوى المعيشة الخاصة بهؤلاء الأشخاص في ظل غلاء المعيشة التي تعاني منها الكثير من الدول العربية، ومن أبرز أفكار هذه المشاريع ما يأتي:

صناعة المجوهرات

إنّ المجوهرات تعتبر أحد أنواع الإكسسوارات والزينة التي تحتاجها كل فئات المجتمع، حيث تُحظى المجوهرات التي يتم صنعها داخل المنزل بإقبال كبير، لأنها فريدة وقد لا يمكن إيجادها في الأسواق، حيث يمكن صنع مجوهرات نادرة في المنزل من خلال إحضار مجموعة من المواد اللازمة والتي تشمل كلاً من الأحجار والمعادن والخرز والكريستال والجلد، ليتم بيعها لاحقاً في السوق أو من خلال الإنترنت، وهكذا تكون مصدر دخل لأفراد الأسرة.

أطباق زينة وأكواب

إنّ طلاء الأطباق والأكواب من المشاريع الجميلة والممتعة للأسر، فهي تساعد على كسب أموال كثيرة، فهي من المنتجات التي يمكن تقديمها إما كهدية تذكارية أو من أجل استخدامها على مائدة الطعام، فهي تحظى بشعبية واسعة إذ يتم صنعها في المنزل وبيعها، ويتمثل العمل في هذا المشروع بطلاء الأكواب والاطباق والبرطمانات، والحفر عليها بأجمل الكلمات والتصاميم لتزيين المطبخ بأجمل القطع.

فن وديكور

يبدع العديد من الأشخاص في الأعمال الفنية ويقومون بعرضها إما داخل بيوتهم في غرف النوم والمعيشة أو داخل مكاتبهم، وتكون هذه الأعمال مثل رسم لوحات فنية أو صور فوتوغرافية، أو معلقات وملصقات جدارية، فهي من أنواع الفن التي تجلب الراحة والهدوء للنفس، حيث يمكن بيعها في السوق المحلي لتكون مصدر دخل جيد.

تشكيل الصابون ومنتجات الاستحمام

تقوم العديد من الأسر بتصنيع الصابون ومنتجات الاستحمام في المنزل، فهي من أكثر المنتجات التي لاقت إقبالاً كبيراً من الزبائن، وبهذا تستطيع هذه الأسر تحويل هذه الفكرة إلى وسيلة لكسب المال، بحيث يتم إحضار قوالب صابون وإضافة عليها بعض من العطور الزيتية مما يعطيها رائحة عطرة، ومن الجدير بالذكر أنه يمكن تجهيز منتجات خاصة للبشرة الحساسة بحيث يتم صناعتها من مواد طبيعية لمعالجة مشاكل البشرة والجسم، مما يساعد في زيادة الطلب على المنتجات.

الخطاظة

وهي من المشاريع المميزة التي تساهم في كسب المال من خلال تصميم مختلف أشكال الملابس، بالإضافة إلى إصلاح الملابس التالفة، حيث ينبغي للعمل في هذا المشروع أن يكون أحد أفراد الأسرة لديهم خبرة في كيفية خطاظة الملابس وتصميمها، وهكذا يتم إنتاج الحقائب والوسائد، وتصميم الملابس التي تشمل الفساتين وملابس الدمي وملابس الأطفال، بالإضافة إلى إصلاح الملابس التالفة.

التسويق لمشروع الأسر المنتجة

حيث تتضمن دراسة جدوى مشروع الأسر المنتجة وجود حملة إعلانية من أجل تعريف الناس بالمشروع وتشجيعهم على تجربة منتجاته، وهي من الأمور المهمة لنجاح المشروع، ويمكن العمل على الترويج لمشروع الأسر المنتجة من خلال بعض من الطرق وهي كالآتي:

- نشر إعلانات عن المشروع في الصحف والمواقع الإلكترونية المحلية.
- تقديم عروض مميزة تجذب الزبائن، مما يساعد على إبراز المشروع ومواجهة المشاريع المنافسة.
- العمل على الترويج للمشروع من خلال الشخصيات ذات الشعبية المحلية على مواقع التواصل الاجتماعي.
- استخدام وسائل التواصل الاجتماعي من أجل الإعلان عن المشروع، مما يساهم في اكتساب عدد كبير من الزبائن.
- تقديم عروض خاصة لتجار التجزئة، وأصحاب العلامات التجارية الهامة، مما يساعد على نشر المشروع والارتباط بهم على المدى الطويل.
- الإعلان عن المشروع من خلال طباعة إعلانات مميزة، بحيث توضح ماهية المشروع والخدمات الرئيسية التي يقدمها، ثم توزيع هذه الإعلانات على مختلف الأفراد.

مزايا مشروع الأسر المنتجة

يساهم مشروع الأسر المنتجة في التقليل من مشكلة البطالة، بالإضافة إلى العديد من المزايا لهذه الأسر، ومن أهمها ما يأتي:

- تحقيق الرفاه الاجتماعي للأسر.
- رفع مستوى دخل الأسر وتحسين أوضاعها الاقتصادية والاجتماعية.
- الدعم الشامل للأسر ذات الدخل المحدود، والتقليل من الفقر بشكل كبير.
- مساعدة أفراد الأسرة على إدارة الوقت والموازنة بين العمل والمهام المنزلية.
- القابلية للتطوير، حيث تساعد على الارتقاء بمستوى المشروع وتوسيع قاعدة العملاء.
- تأهيل العائلات ودعمها بالمهارات الفنية والحرفية من خلال وحدات الإنتاج، ووحدات التسويق، ووحدة تقنية المعلومات.

نصائح لنجاح مشروع الأسر المنتجة

هنالك الكثير من النصائح التي يمكن توجيهها للأفراد العاملين في مشروع الأسر المنتجة، حيث إنّ البدء بهذا المشروع يحتاج إلى التّخطيط الجيد من أجل الاستعداد لمواجهة التحدّيات التي ستواجه المشروع، ومعرفة أبرز الطرق لزيادة الأرباح، ومن تلك النصائح ما يأتي:

- الاعتناء بالمهارة التي تمتلكها الأسرة أو الفرد والعمل على تطويرها باستمرار.
- الحرص على التعلم من التجارب السابقة والمشاريع الناجحة والاستفادة منها.
- التسويق الجيد للمنتجات سواء من خلال منصات التواصل الاجتماعي، أو عبر المجتمع المحلي من خلال الدورات والورش المتخصصة.
- الاستعانة برأي الأشخاص القائمين على هذه المشاريع من أجل الاستفادة من خبراتهم وتحقيق نجاح جيد للمشروع.
- الاهتمام بالسمعة اللذين سيعرفك الناس من خلالهما، وتصميم الشعار المعبر عن المنتج أو الخدمة التي تقدمها.
- تكوين علاقات جيدة مع الآخرين، فهو يعد من أساسيات النجاح في أي عمل، والحرص على الصدق والأمانة في التعامل.
- الاعتناء بالمظهر النهائي للمنتج، فهو يضيف لمسة جمالية خاصة، فقد يكون سبب لكسب العميل والتعامل معه بشكل متكرر.
- اختيار السعر المناسب للمنتج من خلال معرفة أسعار السوق والبحث عن سبل لتقليل تكاليف الإنتاج دون الإخلال بجودة المنتج.