**إدارة أعمالك**



**✺ الفصل الثامن ✺**

**إدارة أعمالك**

هناك جوانب كثيرة لإدارة المشاريع الطبية الجديدة الخاصة بك للنهوض بها وتشغيلها. اتقان مهارات الإدارة شيء حاسم للنجاح على المدى الطويل الخاص بك كريادي في المشاريع الطبية.

**ادارة الناس**

القدرة على إدارة الناس هي واحدة من أكبر المهارات التي يجب أن يملكها الطبيب في ترسانته، وهذا ينطبق بشكل خاص على أصحاب المشاريع الطبية. مدى نجاحك في إدارة الناس سوف يحدد مدى نجاحك كطبيب.

إذا كنت تعمل في مستشفى أو كنت تدرس في تخصصك ، فأنك سوف تضطر إلى إدارة فريق من الأطباء. وسوف يقوم فريقك بالعمل معاً من أجل تشخيص المرض وعلاجه وبشكل تحسين جودة الرعاية المقدمة للمرضى الخاصين بك. ادارة الفريق الخاص بك يعني أنك سوف توفر لهم قيادة صلبة وكذلك فرصاً واسعة لهم ليتطوروا كأطباء بأنفسهم. يجب عليك أن تقودهم في الاتجاه الصحيح ، ولكن بعد ذلك أتركهم أحرار ودعهم يعملون على التشخيص والعلاج من تلقاء أنفسهم، مع بعض الإشراف حسب المطلوب لمصلحة المريض. يجب عليك أيضا تحديد لهجة خاصة بك بحيث يتم تجنب الاحتجاجات أو الخلافات حول التشخيص والعلاج بأقصى حد ممكن.

سواء كنت تعمل في مستشفى أو منشأة أو عيادة خاصة فأنك سوف تتعامل مع الممرضات. الممرضات يعتبرن جزءاً هاماً من الفريق الطبي، ولا ينبغي تجاهلهن أو التعامل معهن بطريقة مختلفة عن الأطباء. الممرضات يساعدن في العلاجات الإدارية ومراقبة تحسن المرضى وإرشادهم عبر طريق الشفاء .

من أجل أن تكون طبيبا جيداً وريادياً في الأعمال الطبية ، فأنه يجب عليك أن تتعلم كيف تحصل على ما تحتاج إليه من الممرضات من دون التحدث إليهن بفوقية أو الإساءة لهن. يجب أن تقوم بتأسيس دورك كرئيس لهن وفي نفس الوقت التعامل معهن برفق وأدب . هذا من الممكن أن يكون بسيطاً مثل قولك " من فضلك " و " شكرا لك " عند طلب شيء يحتاجه المريض. الفكرة من ذلك بأنه لا يمكن التعامل مع الممرضات الخاصات بك كأدوات بسيطة تقوم باستخدامها. يجب عليك أن تعاملهن كبشر أنت تعتمد عليهن وهذا هو ما عليه الأمر بالضبط بالنسبة لك. هذا النوع من أدارة الناس هو عن التأكد من أن الطريقة الخاص بك أنيقة على الرغم أنها ثابتة.

أخيراً , كطبيب فأنه ينبغي عليك إدارة مرضاك. وهذا يشمل التأكد من أن جميع المرضى يعتنى بهم بشكل كامل من قبل أعضاء فريقك. حتى لو كنت لا تدير المرضى مباشرة، كطبيب مسؤول فأنه يجب أن تكون على ثقة من أن المريض يعتنى به بشكل حسن. وهذا ينطوي على إدارة الموظفين الخاصين بك - الأطباء والممرضات على حد سواء - وبطريقة تعرف فيها عن الجميع في جميع الأوقات.

**إدارة الأنظمة**

واحد من الجوانب لتصبح رجل أعمال أو ريادي جيد في المجال الطبي هو القدرة على أداء أدارة الأنظمة. إدارة الأنظمة يشير إلى أي نظام تضعه في مكانه لضمان سلامة الموظفين والمرضى الخاصين بك. ويشمل الأنظمة الإبداعية ، والعمل ضمن أنظمة مقبولة اجتماعيا أو مطلوبة قانونياً وتطبيق هذه الأنظمة بشكل ناجح.

على سبيل المثال، لا بد من التعامل مع الأدوات الطبية بطريقة معينة. أن الحكومة تلزمك بأن يكون لديك نظام للتخلص من الفضلات الطبية بأمان. لذا ينبغي على جميع موظفيك أن يكون على بينة من هذه الإجراءات. وينبغي أيضاً ان يكونوا على بينة من العواقب إذا لم يتبعوا هذه الاجراءات. في المقابل، كطبيب مسؤول عنهم , فأنه يجب أن تكون على بينة من كيفية اتباع الأنظمة التي وضعتها . اذا فشل احدهم في اتباع النظام ولم تستطيع اكتشافه ، فإنك تعتبر جزئياً على خطأ، سواء أخلاقياً وقانونياً.

هناك الكثير من هذه الأنظمة التي يجب أن توضع موضع التنفيذ خلال دورات الممارسة الطبية. رجل الأعمال أو الريادي الجيد في المشاريع الطبيه يجعل من ادارة الأنظمة تبدو سهلة، ويتأكد من أن جميع الموظفين على دراية بكل الانظمة وعلى بينة من عواقب عدم اتباع نظام معين. من المهم دائماً التفكير في أنظمة جديدة مبتكرة لضمان الأفضل لفريقك وممارساتك والمرضى الخاصين بك ونفسك.

على سبيل المثال، قد يكون لديك قائمة تفقد والتي يمكن استخدامها مع كل مريض. قائمة التفقد ستشمل كل خطوة يمر بها المريض ويجب أن تؤخذ بعين الاعتبار من أجل الحصول التشخيص والعلاج المناسب. ويمكن أن يتم توقيع كل خطوة أجريت لأي عملية من قبل ممرضة مسؤولة أو طبيب تم تعينه للأشراف على هذه الحالة المرضية .

هذا النوع من النظام يساعد على ضمان أن لا يتم ترك أية خطوات. أنه من الممكن أن يصنع الفرق بين ما إذا كان المريض يتم تشخيصه بنجاح أو ارساله الى بيته لإجراء مزيد من الفحوصات في وقت لاحق. يمكن أن يصنع الفرق في فترات الانتظار للمرضى، وأنه من الممكن أن يصنع الفرق في النجاح الكلي للتخصص أو المستشفى.

هناك جانب آخر مهم لإدارة الأنظمة وهو القدرة على متابعة أنظمة الآخرين، وتنفيذها بشكل كامل ضمن فريقك و الموظفين المحيطين بك. هذا مهم لأن بعض الأنظمة يتم وضعها بواسطة القانون، في حين أن غيرها من الأنظمة يتم وضعها من قبل المستشفى أو ممارسة التخصص الذي أنت جزء منه. كونك مدير، فأنك سوف تحتاج إلى أن تكون على يقين بأن الجميع يلتزمون بالبروتوكول في جميع الأوقات. إذا تجاهلت شيء ما لا يتماشى مع الأنظمة التي تم وضعها، أو إذا فشلت في التعرف على المشكلة، عندها فأنك ستكون ملام جزئياً ويمكن أن تكون مسئولاً من قبل إدارة المستشفى أو التخصص.

في النهاية، فأن الطبيب هو رجل أعمال ريادي في المجال الطبي بشكل جزئي لأنه هو أو هي يجب أن يشارك في إدارة الأنظمة. هذا الجانب المهم بكونك طبيب غالباً ما يتم تجاهله ، حيث أن معظم الأطباء يركزون على المرضى. ومع ذلك، الطبيب الجيد يجب أن يركز أيضاً على محيطه أو محيطها ، وقدرات فريقهم.

**إدارة العملاء**

إذا شعرت وكأنك زبون بالنسبة لطبيبك ، فأنك لست وحيداً. إذا كنت مثل بقيتنا، فأنت تنفق المزيد من الوقت في غرفة الانتظار أكثر من الوقت الذي تقضيه مع الطبيب. أنها تهرعك بمواعيدك ، وتترك كثيراً من الأسئلة التي لم يرد عليها. طبيبتك لديها العديد من المرضى للتعامل معهم وأنت مجرد اسم آخر في قائمتها. وعلى رأس هذا، فأن الأطباء في كثير من الأحيان يضعون مرضاهم خلال الكثير من التجارب غير الضرورية. بعض الأطباء يبدون أكثر أهتماماً بتحقيق أرباح أكثر من رفاهية مرضاهم.

في هذا الاقتصاد الكئيب، فأن شركات التأمين والرعاية الصحية تتقلص. وهذا له عواقب وخيمة على المستوى المتوسط، والذين لا يقدرون على دفع مبالغ باهظة من المال لتخرج من جيوبهم. الناس يمضون في الحياة من دون الحاجة الى الرعاية الطبية ، ويعرضون صحتهم للخطر. منذ متى أصبحت الرعاية الطبية ترفاً ؟ نحن نعيش في أغنى بلد في العالم، مع الأطباء الأكثر مهارة. وحتى الآن، على ما يبدو سوى الناس المؤمنين مالياً يمكنهم الوصول إلى هؤلاء الأطباء. البقية منا يمكنهم فقط القراءة عن حدث التطورات في التكنولوجيا الطبية في مجلة ريدرز دايجست ( مجلة القراء ) . وهذا أمر مثير للغضب.

وبالنسبة لأولئك منا الذين يحصلون بشكل منتظم على الرعاية الطبية، فأن الأطباء كثيراً ما يضعونا من خلال فحوصات مؤلمة و / أو التي لا لزوم لها. طبيبك قد يعرف أن كل ما لديك هو التواء في الكاحل ولكنه قد يأمر بإجراء عملية التصوير بالرنين المغناطيسي "فقط ليتأكد ".

ربما انه سوف يحولك إلى أخصائي تقويم العظام، عندما يكون ما أنت في حاجة حقاً اليه هو حبوب مهدئة كالأدفيل وضمادة وحيدة. المزيد من الفحوصات التي يقوم بها الطبيب عليك ، يعني المزيد من المال الذي يمكنه جمعه. بالإضافة إلى ذلك، في هذا السن االذي يتجنب المقاضاة فأن الأطباء يمارسون " الطب الوقائي" كضرورة. في حالة التواء في الكاحل، ربما يأمر طبيبك بعملية التصوير بالرنين المغناطيسي للأطلاع اذا كان لديك شيء أكثر خطورة. بالطبع أنت بصحة مثالية، ولكن ماذا عن فرصة ضئيلة بأنه سيكون لديك حقاً مشكلة رئيسية ؟ هل طبيبك يريد حقاً أن يضع نفسه في خطر التعرض للمقاضاة؟ ثقافة الدعوى القضائية لدينا تعني ارتفاع التكاليف بالنسبة لنا جميعاً ، وبالتالي على الوصول على الرعاية اللازمة بدرجة أقل.

شبك آخر في درع الطبيب النموذجي هو علاقته الحميمة بشركات الأدوية الكبرى. هل تعلم أن 70 في المائة من الأطباء جميعاً يقبلون المواد الغذائية والمشروبات كحوافز من شركات الأدوية؟ حتى وأنه أكثر مثير للصدمة، ما يصل الى 14 في المائة من الأطباء جميعاً يقبلون المدفوعات النقدية والإكراميات من شركات الأدوية في مقابل وصف منتجاتهم. هذامن الممكن أن يؤدي فقط إلى التعاملات المشبوهة والتدهور في الرعاية الصحية للمرضى.

الأطباء هم بشر مثل بقيتنا. لديهم أعمال تجارية لتشغيلها، وهم يحتاجون إليها لكسب لقمة العيش أيضاً. الفرق هو أن الأطباء يتعاملون مع الأرواح البشرية، وليس بيع قطع غيار السيارات. نحن بحاجة الى اختيار أطبائنا على هذا الأساس.

**الإدارة المالية**

عندما يسمع المرء مصطلح الإدارة المالية ، فأن العديد من الأشياء تأتي إلى العقل: المال، والخدمات المصرفية، والفواتير، أو حتى السماسرة. عدد قليل جداً منا يفكر بالأطباء عندما تذكر الإدارة المالية، ولكن في حقيقة الأمر أن الأطباء والإدارة المالية يسيران جنباً إلى جنب.

تعريف الإدارة المالية هو التخطيط، والسيطرة، والرصد، و / أو تنظيم الموارد المالية للمؤسسة. يجب عى الأطباء القيام بهذه الأشياء على أساس يومي. عليهم إرشاد موظفيهم عن كيفية التعامل المالي مع المرضى ورصد أنشطتهم للتأكد من أنهم يقومون بوظيفة جيدة. الأطباء، وخاصة في القطاع الخاص ، يجب أن يكونوا مديرين ماليين بالإضافة عن كونهم رياديين في الأعمال الطبية . أطباء القطاع الخاص قد بدأوا عمل تجاري ، وهم مسؤولون عن نجاحه. في نهاية المطاف، فأن سمعتهم هي المعرضة للخطر. إذا لم يتمكن الأطباء من التعامل بشكل صحيح في مناصبهم المالية ،ورعاية مرضاهم، وتدريب موظفيهم بشكل صحيح، فأن أعمالهم سوف تفشل حتماً.

يجب على أي طبيب يرغب في الحصول على منصب مستقر مالياً أن يحسن جودة وكفاءة ممارساته. من أجل تحقيق ذلك، فإنهم يجب عليهم توظيف الموظفين المهذبين وأصحاب المعرفة ، والذين يقدمون الرعاية الصحية الممتازة للمرضى ،

والذين يقللون من فترات الانتظار بالنسبة للمرضى، ويديرون الحسابات المكتبية بشكل أكثر كفاءة. عن طريق القيام بكل هذه الأشياء، فإنهم سينجحون في أعمالهم، وفي نهاية المطاف يحسنون ممارساتهم.

طريقة أخرى للأطباء لتولي السيطرة على الإدارة المالية لمكاتبهم هي من خلال زيادة تدفق الإيرادات العائد لهم. أساسا هذا يعني فقط محاسبة المرضى وشركات التأمين بشكل أكثر كفاءة. والتأكد من أن موظفيهم يجمعون الاشتراكات من المرضى على أساس ثابت والذي يعني زيادة في الأرباح في نهاية الشهر . والـتأكد من أن الفواتير ترسل لشركات التأمين مع رموز صحيحة والذي يؤمن الدفع الفوري للخدمات. أن الموظفين المدربين بشكل صحيح والذين يقدمون خدمات كبيرة للعملاء يضمنون بأن عمل الطبيب سيظل مربحاً. هذا لا يعني فقط الفواتير الدقيقة وتقصير فترات الانتظار للمرضى، ولكن الالتزام بالمبادئ التوجيهية للدولة أيضاً. عندما يشعر المرضى وأنه بالأضافة الى أنهم يحصلون على رعاية جيدة بأنهم يفحصون على أساس دوري ويحصلون على ضمانات بأن سجلاتهم الطبية آمنة، لذا فأنهم سوف يكونوا سعداء لدفع فواتيرهم في الوقت المحدد. عندما يتبع الأطباء إرشادات السلامة لتأمين سجلات المرضى، فإنهم يتجنبون كلفة الغرامات والرسوم، وإمكانية سرقة الهوية الطبية أو الاحتيال، و المرضى غير الراضين . من خلال اعتماد إدارة مالية لأعمالهم على محمل الجد، فأنه يمكن للأطباء تحسين النوعية الشاملة والكفاءة لأعمالهم التجارية. في نهاية الحديث ، فأن الأطباء ليسوا فقط هم المديرين الماليين لأعمالهم، ولكن الريادين في مجال المشاريع الطبية والذين يحملون مصيرهم في أيديهم. أن أي طبيب سوف يعمل بجد لتحسين ممارساته فأنه من المؤكد بأنه سوف يحصد نجاحاً من الناحية المالية.

**التفكير الاستراتيجي**

كريادي أو رجل أعمال في المشاريع الطبية ، يجب عليك الانخراط في التفكير الاستراتيجي لتكون ناجحاً. العديد من الأطباء يفكرون بشكل استراتيجي عندما يناقشون ما هو التشخيص الذي يجب تنفيذه أو ما هو العلاج الذي يجب وصفه. ومع ذلك، فإنهم نادراً ما يعتبرون الى تطبيق هذا النمط من التفكير في الممارسة الطبية نفسها. تذكر أن هذه الممارسة الطبية الخاصة بك - بعد كل شيء – هي تعتبر أعمال تجارية. الفشل في ادراك هذا خطأُ كبير يمكن أن يكون مكلفاً جداً مع مرور الوقت.

التفكير الاستراتيجي في المجال الطبي وعادة ما يشار إليه أنه هو الكيفية التي تقوم بها بتشخيص وعلاج المرضى، ولكن هناك حالات أخرى كثيرة والتي يجب أن تطبق بها التفكير الاستراتيجي. ويجب أن يكون التفكير بشكل استراتيجي عبارة عن أولوية قصوى لديك عند التفكير في مستقبل الممارسة الطبية الخاصة بك. يجب عليك النظر في الكيفية التي سوف تكتسب بها المرضى الجدد، وكيف يمكنك الاحتفاظ بما لديك من المرضى الحاليين. يجب أن يكون هناك استراتيجية في مكانها الصحيح لكلا هذين الأهداف.

يجب أيضاً أن تفكر استراتيجيا حول نوعية الرعاية التي تقدمها. وينبغي أن تتضمن هذه الاستراتيجية طاقم موظفيكم الطبي بالكامل ، وليس فقط أنت كطبيب مسؤول. فريق الأطباء الذين يعملون بأمر تك كطبيب مشرف ، فريق الممرضات اللواتي يعملن مع الأطباء وحتى موظفي الاستقبال الطبي والإداريين لا بد من إشراكهم في استراتيجية الرعاية الصحية للمرضى.

يجب أن يطبق التفكير بشكل استراتيجي أيضاً عند النظر بالمسائل المالية الخاصة بك. بكونك طبيب فأنت ترغب في مساعدة أكبر عدد ممكن من الناس ، ومن المغري مساعدة الجميع بغض النظر عن قدرتهم على الدفع. ومع ذلك، يجب أن تدفع الفواتير، ويجب أن تدفع للموظفين الذين لديك، ويجب أن يدفع لك أيضاً. يجب عليك أخذ بعين الاعتبار كيف تحدد أي من المرضى عليك معالجتهم ضمن تخصصك وحجم الاموال التي ستسمح لهؤلاء المرضى أن يكونوا مدينين بها قبل أن توقف الخدمات التي تقدمها لهم. هذه هي قرارات صعبة لأخذها، لكنها مع ذلك يجب أن تتم .

كما ترون، فأن التفكير الاستراتيجي هو جزء مهم لمظاهر عديدة لكونك ريادي في المشاريع الطبية ، من تشخيص وعلاج المرضى الى إدارة الجوانب المالية للممارسة الخاصة بك.

**تمويل أبحاث التسويق**

الأبحاث مهمة – بالطبع - ولكن اكتساب الخبرة العملية يعتبر أمر حاسم أيضاً بالنسبة لأي رجل أعمال ريادي, بغض النظر عن مجال عمله. امتلاك الأفكار ليس سوى جزءاً واحداً من مجموعة شاملة في مجال الأعمال التجارية، أن هنالك حاجة لمعرفة كيفية أخذ الأفكار من بداية المشروع وعبر جميع المراحل الى التسويق الكامل . المجال الطبي والصحي هو مجال صناعي فيه تنافسية عالية ، ولكن مع تقدم التكنولوجيا في كل وقت، فأن أساليب جديدة لتحسين الخدمات المقدمة للمرضى وزيادة متوسط العمر المأمول أصبحت متوفرة في كل وقت. تطوير هذه الأفكار وتقديمها الى حيز الواقع هو أمر حيوي لتطور الصناعة الطبية.

**الحصول على دعم من الآخرين**

العمل مع الآخرين هو وسيلة رائعة لتعلم أفكار جديدة وضرورية لتطوير المهارات التجارية.دافع آخر قوي للناس للبدء بالمشاريع هو سماع المشورة من الخبراء الكبار في مجال عملك هو شيء قيم ، كما هو أفضل بكثير من التعلم من أخطاء الآخرين. وجود فرصة للعمل والاختلاط مع شخصيات محترمة وشركات في المجال الذي اخترته يمكن أن يكون الحافز لخلق النجاح الخاص بك في المستقبل. تعلم تطوير أفكارك هو مفيد مثل وجود الفكرة الأصلية في المقام الأول، وهذا شيء يمكن تطويره جنباً إلى جنب مع المعلمين والأقران.

حتى أكبر المنتجات أو الخدمات يجب أن تغطى بخطط عمل فعالة واستراتيجيات مالية قوية. قد تجد هذه المهارات تختلف جداً عن تلك التي تغذي الجانب الإبداعي الخاص بك، ولكن قدرتك على السيطرة على كل من احتياجاتك المالية والتجارية سيسمح لك البقاء مسؤولاً عن المشروع الذي انشأته لمدى الحياة .

 بغض النظر عن الخلفية الخاصة بك، فأن تطوير المهارات المالية جنباً إلى جنب مع معرفتك الطبية أو معرفتك بالرعاية الصحية سيكون مفيداً جداً.

**إدارة العلاقات المهنية**

أن الريادة في المشاريع تذهب إلى ما هو أبعد من المعرفة في الصناعة ، بل تشمل الإدارة العامة للناس والعلاقات. مهارات الناس وإدارة العلاقات المهنية هي جزء مهم من صنع الأعمال التجارية الناجحة.

تماماً مثل الاهتمام بالأمور المالية للأعمال التجارية فأن الاهتمام بالعلاقات المهنية لا تقل أهمية عنها. سواء كان زميلاً أو مدير أو عميل فأن كل نوع من أنواع العلاقة يتطلب اهتماماً فريداً من نوعه.

كن صادقاً. أولاً وقبل كل شيء، عند إدارة العلاقات المهنية، من المهم أن تكون صادقاً دائماً. في النهاية، كل علاقة مبنية على الثقة، والثقة تأتي من الصدق. بغض النظر عن الذي تتعامل معه ، كن دائماً صادقاً وصريحاً. هناك قول مأثور في مجال الأعمال التجارية هو " كن لطيفاً دائماً مع الأشخاص الذين تقابلهم اثناء صعودك لأنك قد تلتقي بهم أثناء نزولك ". إذا أديرت العلاقات المهنية بطريقة صحيحة، فأن هذا سوف يساهم في نجاحك.

كن أصيلاً وحقيقياً. صفة أخرى مهمة عند إدارة ادارة العلاقات المهنية هو أن تكون أصيلاً وحقيقياً. يجب أن يكون عندك أيمان في ما تفعله. هذه الصفات تسير جنباً إلى جنب مع الصدق والثقة.

كن ثابتاً على مبدأك. أنه من المهم دائماً أن تكون ثابتاً على مبدأك عند إدارة العلاقات المهنية. لا يهم ما اذا كان الشخص هو موظف على مستوى منخفض أو مدير تنفيذي، ينبغي أن تعامله أو تعاملها بكل احترام. " القاعدة الذهبية " والتي تعتبر صحيحة على طول الطريق " عامل الناس كما تحب أن يعاملوك ". إنه ليس مهماً من هو الشخص أو ما هو مستواه المهني.

كن أخلاقياً. في النهاية، هذه الصفات المختلفة تساهم في شخصية الشخص. كيف يراك الناس ويتلقون نهج عملك هو انعكاس لشخصيتك. من المهم أتاحة الفرصة لزملاء العمل، والإدارة، و الأقران، والعملاء أن يروا انك شخص تمتلك النزاهة. لا أحد يريد مزاولة العمل مع شخص لديه شخصية ضعيفة. اذا لاحظ شخص ما غيره يتصرف بشكل غير أخلاقي في العمل، فإنهم قد يستغربون منه التعامل معهم بطريقة أخلاقية. وهذا يضع العلاقة المهنية بأكملها موضع تساؤل. ما قد يبدو وكأنه وسيلة سهلة لكسب الأعمال التجارية على المدى القصير قد يكون في نهاية المطاف يحقق خسائر تجارية طويلة الأمد.

**بناء قاعدة معرفية**

الريادة في المشاريع الطبية هي فكرة تجارية شعبية على نطاق واسع في الأسواق اليوم والتي يمكن أن تتحول إلى أن تكون أعمال تجارية مربحة وتستهدف تحقيق الربح . في الماضي، اعتبرت ممارسة الطب عبارة عن خدمة للبشرية، ومهنة نبيلة تؤدى من أجل خير الناس وليس لمنفعة مالية. مع تغير الزمن نما الميول التجاري في المجال الطبي مما أدى إلى ما نعرفه اليوم باسم الريادة في المشاريع الطبية.

الريادة في المشاريع الطبية ينطوي على التعامل مع كمية كبيرة من البيانات. كلما نمت شركتك ، فكذلك ينمو عدد موظفيها. وبالإضافة إلى ذلك، فأن دائرة زبائنك ستتوسع تدريجياً . وعلاوة على ذلك، دراسات السوق المستمرة تعتبر ضرورية لإحراز تقدم في هذه السوق صاحب القدرة التنافسية العالية. وبالتالي سوف تقوم ببناء قاعدة معرفتك بشكل مستمر.

وبمجرد الانتهاء من الخطوات الأولية لتشكيل المشروع الخاص بك (وضع خطة عملك، وإجراء تحليل شامل للسوق للتعرف على زبائنك ، والحصول على المستثمرين)، فأنت عندها على استعداد لإطلاق شركتك في السوق. كل هذه الخطوات تتطلب ليس فقط المحافظة على السجلات، ولكن تخزينها بطريقة تسهل معالجتها والتعامل معها بطريقة منطقية واتوماتيكية تطبق على البيانات. هذه العملية برمتها تعرف ببناء قاعدة معرفية.

إذا لم يكن لديك خلفية بالكمبيوتر مع معرفة متقدمة بخوارزميات الحاسوب وقواعد البيانات الحاسوبية، فمن الأفضل أن تقوم باستئجار خبير كمبيوتر لمساعدتك في بناء قاعدة معرفية. قد تنظر الى ذلك في البداية على أنه نفقات متكررة، ولكن هذا سوف يعزز السير الحسن وبرفق لمؤسستك على المدى البعيد.

**أنواع القواعد المعرفية**

سيكون لديك الخيار في اختيار قاعدة معرفة مقروءة آلياً أو قاعدة معرفة قابلة للقراءة من البشر. النوع الأول من قواعد المعرفة يحتوي على بيانات بتنسيق معين يمكن فهمه فقط من خلال أجهزة الكمبيوتر. يتم تخزين البيانات بطريقة منظمة ومنسقة منطقياً. قاعدة المعرفة القابلة للقراءة من البشر - من ناحية أخرى - تسمح لك استعادة والاستفادة من البيانات عن الأنشطة اليومية لشركتك. أنها تعمل كمكتب خدمات . نوع قاعدة المعرفة التي تختارها تعتمد اعتماداً كلياً على المتطلبات الخاصة بك. معظم قواعد المعرفة الحديثة قادرة على تحليل البيانات وإعطائك نصيحة ثمينة من أجل دورك المقبل في القرار والعمل . هذا يعتبر مفيد جداً للسوق المتغيرة باستمرار في مجال المشاريع الطبية والدوائية. هذه الأنظمة تستخدم نظم الذكاء الصناعي إلى التوصل إلى قرارات، وبالتالي فأن قواعد المعرفة هي أنظمة تتسم بالكفاءة في اتخاذ القرار.

الريادة في المشاريع الطبية كمشروع عمل تجاري يمر بتطورات سريعة. وهي عبارة عن سوق تتوسع يوفر فرصاً ضخمة للمستثمرين ورجال الأعمال على حد سواء. ومع ذلك، يجب ان يوضع في الاعتبار أن الريادة في المشاريع الطبية هي أيضاً من المشاريع في الأسواق الناشئة، ومثل جميع المشاريع الجديدة ، فأن هنالك مخاطر مرتبطة بها. والأمر متروك لك كمالك للشركة لإجراء البحوث المناسبة، وتوظيف الموظفين المناسبين، و الأهم من ذلك، بناء قاعدة معرفية جيدة للوصول إلى القمة في مجال المشاريع الطبية.

**كيف تبني قاعدة معرفية**

ما هي قاعدة المعرفة ؟ هو في الواقع عبارة عن مجموعة من المعارف والمعلومات المرتبطة ببعضها والتي من الممكن أن لا تقدر بثمن عندما تواجه عقبات في التعامل مع الأعمال التجارية الناشئة الخاصة بك.

كيف يمكنك أن تتجه نحو بناء قاعدة معرفية سليمة؟ إن الخطوة الأولى هي أن تقرر ما هو الجزء من الصناعة الطبية المرتبط بك والأهداف التي تريد تحقيقها. الخطوة التالية الضرورية هي جمع كل المعلومات ذات الصلة في الميدان وتجميعها واستيعابها في وحدة واحدة فردية. هذه المعرفة ينبغي أن تشمل كل ما هو ضروري وعلى كل ما قد يكون هنالك حاجة اليه خلال مسار تشغيل الأعمال. قاعدة المعرفة الطبية تكون مفيدة جداً خلال تطوير المنتجات، والأبحاث ، والتسويق، وتحديد الأخطاء بعد التسويق والفحوصات. عندما تتجه نحو تحويل الأبحاث الفريدة بك إلى منتجات ملموسة في السوق، فأن القاعدة المعرفية ذات الصلة هي قاعدة مطلقة.

القاعدة المعرفية الشاملة في المجال الطبي، والتي تشمل سجلات الأبحاث ذات الصلة، وبراءات الاختراع والمعلومات الضرورية الأخرى ذات الصلة، تحدد المسار الواضح الذي يجب أن تأخذه . متسلحاً بهذه المعرفة ، يمكنك المضي قدماً بطريقة من حسن التنظيم والمنهجية ، بحيث تواجه مشاكل بحد أدنى خلال عملية تحويل أفكارك إلى تجارة مربحة برمتها.

تحدياً واحداً يجب أن تأخذه في الاعتبار هو أنه عندما تتحرك بمنتج إلى الأمام، فأنه قد يكون هناك تضارب محتمل في المصالح عندما يكون صاحب المشروع الطبي يعمل في مستشفى أو جامعة أبحاث طبية. على الرغم من أن بعض الرافضين لهذا يعتقدون ان هذه صفقة قاتلة ، الا ان المستهلكين يهتمون فقط أن المنتج هو مفيد لهم، ونادرا ما يقلقون بشأن من الذي يستفيد من هذا الاختراع. خلاصة القول هي أن الريادي أو رجل الأعمال في المجال الطبي يجب أن يكون على بينة بالعديد من الطرق المختلفة التي يمكن بها تطوير المنتج، والانفتاح على العديد من الموارد المتاحة لهم.

**خلاصة**

• أن تكون ريادياً في المشاريع الطبية يتطلب المعرفة بكيفية التعامل مع الناس في جميع جوانب الممارسة الطبية الخاصة بك. سواء كنت تعمل في إطار مجموعة أو في عيادة خاصة، فأن الإدارة الواعية من فريقك من المهنيين بما في ذلك الأطباء الآخرين والممرضات ، هو في غاية الاهمية للنجاح الخاص بك، ومستقبلك للازدهار كطبيب.

• وجود فكرة عمل هو مجرد خطوة أولى في احضار منتجك أو الخدمة التي تقدمها الى الحياة. العمل مع الزملاء و خبراء الأعمال هو أفضل وسيلة لتطوير مهارات جديدة والتي تأتي في متناول اليد في مجال الأعمال التجارية. هناك مجال دائماً لمنتجات أو خدمات جديدة في مجال الصحة والقطاع الطبي، ولكن أحياناً التعلم من الآخرين مطلوب لتقديمه الى الجمهور.

• الريادة في المشاريع وامتلاك الأعمال التجارية يتطلب الخبرة في الصناعة، والأعمال التجارية والناحية المالية، و إدارة العلاقات المهنية. هذا المزيج من المهارات يؤدي إلى النجاح في عالم الأعمال.

• كلما كان قرر الفرد أن يبدأ عمله التجاري الخاص به ، فأن هناك عدد من القضايا للنظر فيها تتعلق بالإعداد للأعمال التجارية، ووضع خطة عمل، وأكثر من ذلك. مجال الأعمال الطبية يتطلب حتى المزيد من التخطيط المناسب نظراً للقوانين العديدة في هذا المجال. ومع ذلك، من خلال التشاور مع المهنيين مثل المحامين، بالإضافة إلى معلومات من وزارة التجارة الأمريكية ، وإدارة الغذاء والدواء، والوكالات المحلية، فأن فرص النجاح تحسنت إلى حد كبير .