ريادة الأعمال الطبية

30



وضع خطة عملة الأعمال الطبية الطبية

**\* الفصل الرابع \***

**وضع خطة عمل**

قبل بدء عمل تجاري، سيكون عليك وضع قائمة تفقد لجميع الأشياء التي عليك أن تأخذها في الاعتبار أثناء وضع الأهداف و إنشاء خطة عمل. يجب أن تكون مدركاً بكيفية أن أهدافك الشخصية الموجهة تناسب قائمة مهاراتك. سوف تحتاج أيضاً لتحليل السوق وتحديد الوقت المناسب لإطلاق خطة عملك الخاصة. إيجاد ما يناسب مهاراتك ومكانتك في السوق أمر ضروري لتحقيق نجاح كبير.

هناك أسباب كثيرة حول أسباب ازدهار المشاريع الصحية بعض المجالات وليس في الأخرى، وهذا يتطلب أن تقوم بقدر كبير من التحليلات للسوق للعثور على مكانتك الخاصة بك. بالقيام بهذه البحوث الأولية، سوف تتمكن من فهم أفضل لما هو ضروري لصياغة خطة عملك . هذا سيساعدك على أن تقرر ما إذا كنت ستشكل ملكية فردية أو اعتماد نموذج آخر. تذكر، إن الجانب الأكثر أهمية لأي مشروع تجاري ، وخصوصاً في مراحل البداية، هو إعداد والتجهيز للجودة.

تأكد من أن وضعك المالي مرتب بشكل صحيح. ولعل أهم خطوة في أي خطة عمل هو تأمين الترتيبات المالية قبل البدء بأي خطوات أكثر تعقيدا (مثل التسويق، وإنشاء موقع) ووضع اللمسات الأخيرة لها. أنت أبدا لا تريد أن تكون في حالة والتي تكون فيها قد أنشأت أمراً معيناً من دون تدبير الموارد اللازمة، والذي سيسبب لك أن تكون غير مستعد. هذا هو السبب وراء أهمية قائمة التفقد واعتبارها فكرة جيدة.

**من قائمة التفقد للخطة**

لنفترض انك قد حققت انجازاً في مجال معين من الطب، ولكن هذا وحده لا يكفي لتحويله الى عمل تجاري مربح .

ريادة الأعمال الطبية

31

العنصر الأول الذي يجب وضعه في عين الاعتبار هو السوق التي ستستهدفها. خاصة عندما يكون هدفك هو أن تبيع شيئا، لا بد أن تفهم من وماذا تستهدف. مرحلة التخطيط في مجال المشاريع أو الاستثمار الطبي تشمل تحديد المشترين المحتملين، وكيفية جذبهم إلى المشروع الخاص بك، وكيفية الربح من المبيعات.

في مجال المشاريع الطبية، قد لا يكون هناك طلب على المنتج خاصة إذا كان الناس غير مدركين بأنه يعالج مشكلة. وعلاوة على ذلك، قد تحتاج أيضا إلى الأخذ بعين الاعتبار كيفية أن انجازك الطبي قد يكون القاعدة التي تبنى عليها اختراعات متتالية. يعتبر دائماً أكثر ربحية إذا كان لديك سلسلة من المنتجات والخدمات التي يمكن تسويقها في وقت لاحق بناء على نجاح المنتج الأول.

**الاستثمار في التكنولوجيا**

عند الانتهاء من مرحلة التخطيط، فإن الخطوة التالية هي الاستثمار في أي من مناطق التكنولوجيا اللازمة. اختيار تكنولوجيا معينة من الممكن أن يكون متعدد الأوجه، ومعظم المستثمرون يريدون المحافظة على انخفاض التكاليف وذلك لتقليل المخاطرة. ومع ذلك، قد يكون اختيار التكنولوجيا الأكثر فعالية من حيث التكلفة ليس في مصلحتكم. يجب عليك أن تختار التكنولوجيا التي من شأنها أن تخدمك بشكل أفضل.

المستثمرون غالباً ليسوا رجال أعمال بأنفسهم. تعتبر داماً فكرة جيدة اختيار شخص لديه كل المهارات اللازمة لتحويل الأعمال التجارية في النهاية الى نجاح. وعند اختيار شريك تجاري،فأن الخبرة في مجال الطب يعتبر معيار هام. ومن الواضح أن رجل أعمال من ذوي الخبرة في مجال العقارات غير مناسب كشريك في مجال الاستثمار الطبي . بدلاً من ذلك، فأنت بحاجة الى شريك لديه خبرة في المجال الطبي.

عند محاولة إنشاء مشروع تجاري ناجح، تأكد من إحاطة نفسك بأناس لديهم مجموعة من المهارات الصحيحة.

بيع فكرتك للعملاء المحتملين ليست مهمتك فقط بوصفك رجل أعمال. ثمة هدف آخر مهم هو بيع هذا المفهوم إلى المستثمرين المحتملين. أنت لست بحاجة لتكون الخطيب الأفضل ، ولكن يجب أن تؤمن بفكرتك تماما وتكون قادراً على إقناع الآخرين بإمكاناتها. إذا حققت النجاح في هذا الصدد، يمكن أن تسمى حقاً رجل أعمال . عند وضع الخطوط العريضة للخطة، وجندت عدداً من المستثمرين، وحددت ما يلزم من وسائل التكنولوجيا، عندها تكون مستعداً لبدء الأعمال التجارية الطبية .

في العقود القليلة الماضية، فأن عالم الشركات بدأ بتسويق الخدمات الصحية. تحديد الأسواق داخل الميدان الطبي قد أثبت فكرة تجارية مربحة.

ريادة الأعمال الطبية

32

 المشاريع الطبية يمكن وصفها بأنها أعمال للممارسين الطبيين والباحثين ومقدمي الرعاية الصحية في المستشفيات يستثمرون في مسعى من نوع جديد. شركة مثل سبيكتروز ( Spectros ) تعتبر مثال مشرق للمشاريع الطبية: في هذه الشركة فأن الرئيس التنفيذي ليس هو الهوية الأولى للشركة، بل كل من هو طبيب أو طبيبة، عالماً، مبتدعا، بالإضافة للرئيس التنفيذي للشركة.

فرق من الأطباء خلقوا مجالات مختلفة لمستشفيات خاصة بتخصصات محددة (أي وحدات مختلفة لعلم الأعصاب، وأمراض القلب، طب الأطفال،وما إلى ذلك). تعود ملكية هذه المستشفيات وتدار من قبل الأطباء، وليس من قبل موظفين ليس لهم علاقة بالطب . مجالات مختلفة وتشمل مراكز لإعادة التأهيل، ووحدات الطب النفسي ، ووحدات الرعاية على المدى الطويل. هذه هي عادة جزءا من مشروع مستشفى كبير. بطبيعة الحال، فهي ليست مقبولة اقتصادياً، ولكن فيها تجد أفضل التسهيلات الممكنة لاستعادة الصحة. في وحدات الرعاية على المدى الطويل، على سبيل المثال، قد تظل فيها أكثر من خمسة وعشرين يوماً.

**أنشاء الطلب**

شعار المشاريع التجارية الطبية هو " قم بتحديد الزبون المستهدف وعندها قم بالاستثمار في السوق المقترحة " وهذا يشمل إنشاء الطلب حيث هناك لا يوجد هذا في الوقت الراهن. لا يمكنك العمل كجمعية خيرية، بدل من ذلك عليك تحديد موقع منجم الذهب الذي من شأنه أن يدر عن المليارات. يجب البحث عن وتحديد الاحتياجات التي لم يتم تغطيتها لغاية الآن. يمكننا استخدام مرض السرطان على سبيل المثال : مرض السرطان أصبح مرض شائع جدا، وخصوصا سرطان المبيض وسرطان الثدي. مع التعرض المستمر لها في المجتمع ووسائل الإعلام فأن الناس أصبحوا أكثر وعياً للأعراض التي هم بحاجة لأن يكونوا على علم بها.بطبيعة الحال، التصوير الشعاعي للثدي هو إجراء معروف لتحديد سرطان الثدي لأننا لا نود أن ننتهز الفرص بالأمور المتعلقة بصحتنا. لغاية الآن فأن الاكتشاف المبكر يعتبر القضية الرئيسية، وهي المشكلة التي لم تحل بعد.

عند هذه النقطة، عملية المسح للسوق هو مفيد لتقييم مدى كبر السوق لمنتج معين قد يكون. من هناك، يمكن أن يتحول تركيزك قد يتحول الى تطوير التكنولوجيا والتي من شأنها إنشاء جهاز لتلبية الطلب في السوق. سوف تضطر إلى إجراء تعديلات كثيرة، مع الأخذ بعين الاعتبار المخاطر وكذلك العائدات المحتملة. خلال مرحلة التخطيط، سوف تحتاج إلى العمل على زيادة قيمة ذلك الجهاز والحد من الوقفات. أنت تريد أن التعرف على فريق كبير من الخبراء الذين سوف يستخدمون التكنولوجيا المناسبة المطلوبة لذلك الجهاز.

الخطوة التالية ، سوف تحتاج لتحديد المواقع والتي فيها الناس لديهم بالفعل هذه التكنولوجيا. بشكل عام، الباحثين من مختلف الجامعات يبتكرون العديد من المنتجات التي توضع على الرف بسبب عدم وجود أموال كمنح للمضي قدما في تطويرها. بوصفك رجل أعمال ، تحتاج إلى تحديد هذه المصادر حتى تكون على يقين بأنك لا تتعدى على أي حق من حقوق النسخ لهذه التقنية خاصة.

ريادة الأعمال الطبية

33

أن الشركة ليست هي نفسها كما في المختبر. على المستوى الكلي، هي حالة ناضجة لنفسك كفرد، فكرتك، الهوية الخاصة بك كمخترع. معاً، كل هذه سوف تؤدي الى إحراز أقصى عائد من رأس المال المستثمر في تشغيل الشركة، وكذلك المشروع. هذا سوف يساعد على ضمان أن يتم توجيه عملك الى السوق، وليس فقط من أجل التكنولوجيا والاختراع.

**خطط العمل تعتبر ضرورية لتحقيق النجاح**

خطط الأعمال تعتبر ضرورية لتحديد الطريقة المناسبة لتخصيص الموارد ومعالجة العديد من المخاوف المالية الأكثر تعقيداً. خطة عملك هي في جوهرها السيرة الذاتية لعملك. يمكن استخدامها للتواصل مع المستثمرين المحتملين، وكذلك الشركات الأخرى والتي قد تكون مهتمة في تضافر الجهود مع الشركة.

ما هي الأشياء التي يجب أن تشملها في خطة عملك؟ الأشياء المهمة هي قائمة الأصول المالية ، ووثيقة الميزانية العمومية، وأي شكل من أشكال الدين. هذه ستسمح لأي شخص يود قراءة المادة أن يكون لديه فهم واضح وقابل للتطبيق لأهدافك الخاصة . كذلك فهم كيف هو الشكل الحالي لديك للشركة قد إنشىء، من المهم أن تشمل كيف تخطط لسداد أي من الديون.

خطة العمل ستعمل على مساعدتك على التعامل مع الشركاء التجاريين المحتملين، وسوف تتناول أيضا القضايا التي تهم الموظفين وزملاء العمل. خطة العمل المدروسة هي العنصر الأساسي في أي شكل من أشكال الأعمال والتي تحفز ذلك لتحقيق النجاح. لأي شخص له صلة بالحقل الطبي، فأن خطة العمل الواضحة والموجزة يجب أن تكون في الاعتبار الأول.

**قم بتطوير نموذج للأعمال**

من المهم جداً للأطباء فهم أهمية تطوير نموذج للأعمال. وهذا يمكن أن يعني إما مرحلة حياة أو موت في أي من المشاريع التجارية الجديدة. الحقل الطبي المطلوب هو الاهتمام الخاص بالتفاصيل. في هذه الحالة، هناك العديد من الأمور التي تحتاج أن تؤخذ في الاعتبار من أجل الحصول على وتطوير نموذج عمل فعال. هذه الأمور الثلاثة هي وجهات النظر الاقتصادية والعاطفية والعقلانية للأعمال التي تحتاج إلى تعريف واضح.

عندما يتأمل الطبيب ويندفع ليصبح رجل أعمال مستقل فأنه أو أنها على وشك أن يواجه القضايا التي هي تماماً مرتبطة مع بعضها ومهمة لنجاحهم. وأهمها أو الرئيسي لها هو الفهم الواضح والعميق للواقع الاقتصادي للسوق. في حين أن هذا يمكن الحصول جزئياً من بعض التكهنات فأنه يفهم على نحو أفضل من خلال بحث أكثر شمولاً وكاملاً.

ريادة الأعمال الطبية

34

 وهذا يمكن أن يساعد على توفير صورة مفهومة أفضل و أكثر وضوحا للفرد. الى جانب الحقائق الاقتصادية، فأن الفرد يحتاج إلى الحصول على فهم واضح وعقلاني.

من أجل تطوير نموذج عمل تجاري مربحاً وناجحاً فإنه سيكون مهماً الفهم العقلاني للنموذج التجاري، كذلك المنطق العاطفي وراء أي من الجوانب ذات الصلة. خاصة عند مناقشة كيف ومتى اتخاذ بعض تغييرات الأعمال الأساسية أو الخطط المالية، سيكون من المهم أن ننظر إلى الجو العاطفي الذي يحيط بالبيئة التي تنوي دخولها. كلما كان الطبيب يفهم كل من هذه القضايا المختلفة وقادراً على معالجتها على نحو كاف وبكفاءة، فأنه يكون من المرجح أن تكون النتيجة ناجحةً جداً. الأطباء الذين يفهمون كل من الجوانب العاطفية والعقلانية للسوق والذين يفهمون أهمية البحث في هذه الجوانب فأنهم سيستفيدون على المدى الطويل.

**قم بإيجاد معلم أو مرشد**

في عالم اليوم التنافسي، فأن رجل الأعمال بحاجة إلى المساعدة لتحقيق النجاح. طريقة واحدة للحصول على هذا النوع من المساعدة هو عن طريق التعاقد مع معلم. هذا سوف يسمح لك التحدث مع الأفراد الذين هم على دراية في مختلف جوانب الأعمال التجارية والتعلم من نجاح وأخطاء الآخرين - مما يساعدك بأن تصبح أكثر نجاحاً، وتجنب الأخطاء نفسها.

لذا ما الذي يحققه هذا النوع من التوجيه؟ أن المعلم أو المرشد يوفر نصيحة ذات جودة على أساس الخبرة والمعرفة. سواء كانت شركتك في مرحلة البداية، أو شركة راغبة في التوسع، أو شركة ترغب في أن تظل قادرة على المنافسة في السوق، فأن إيجاد معلم أو مرشد يعتبر مفيد جداً.

يمكن التعاقد مع معلم لتوفير خيارات تمويل، وتقييم البضائع، وتصميم المحل، وتقنيات التسويق، والمهارات الإدارية، وكيفية اختيار أفضل موقع لعملك، وأين تقوم بالإعلان، وكيفية توظيف الأشخاص المناسبين وغيره . يمكن للمرشد أن يصبح محترفا مع عقود من الخبرة في مجال معين. رجل الأعمال اليوم لا يملك الوقت أو الطاقة لتعلم كل جانب من جوانب ممارسة الأعمال التجارية، يعتبر من الأفضل بكثير طلب المشورة من شخص ما من أهل العلم في المجالات الغير معروفة . المخترع هو شخص موهوب في مجاله، ولكن هذا لا يعني أنه من أهل العلم في المجال المالي أو يعرف أفضل طريقة للحصول على رأس المال لإنتاج وتسويق المنتج الخاص به. هذا هو المكان الذي يمكن أن يستفاد من معرفة المرشد .

من المهم أن يكون مجال عملك معروفاً في السوق، ليس فقط لتظل قادراً على المنافسة ولكن لتكون أيضا في موقف لزيادة رأس المال. يمكنك التحدث مع شخص على دراية في مجال التسويق لمناقشة خيارات التسويق المناسبة وتقديم المشورة حول تقنيات التسويق التي من شأنها أن يكون عملها الأفضل للمنتج أو الخدمة.

ريادة الأعمال الطبية

35

خلاصة

• عند بدء نشاط التجاري، فأنه يعتبر شيء حاسم تحديد شكل هذه الأعمال، وأن وجود قائمة تفقد يعتبر طريقة مفيدة للتأكد من تغطية جميع القواعد. عن طريق استخدام قائمة تفقد، فأن رجل الأعمال المحتمل يكون لديه فرصة أكبر ليجمع عمله مع النجاح.

• أن فهم الأساسات لتطوير خطط الأعمال يعتبر أمر بالغ الأهمية لتحقيق النجاح. وجود خطة عمل جيدة يضمن بأن صاحب المشروع سوف يعمل باحتراف كامل وتام .أن خطة العمل الواضحة تعتبر عنصر ضروري لنجاح العملية.

• الأطباء والعاملين الآخرين في الرعاية الصحية الأخرى يتم تشجيعهم على أن يصبحوا مستقلين وتطوير روح المبادرة. وهذا سوف يتيح لهم بأن يكونوا من أصحاب أكبر فائدة للمجتمع ككل. هنالك طرق أساسية للنجاح في الأعمال التجارية، وأيضا المحافظة على موقف إيجابي وأخلاقي.

• أن الطبيب يحتاج إلى تحليل نموذج الأعمال بعدة طرق. أنهم بحاجة إلى فهم الأسباب العقلانية والاقتصادية، وكذلك العاطفية لوجود الأعمال التجارية. في القيام بذلك فأن الأشخاص سيكونوا ناجحينً في مؤسساتهم.

ريادة الأعمال الطبية

36

دانيال باليسترانت - سيرمو

دانيال باليسترانت هو مثال ممتاز لرجل الأعمال الذي عمل بالمشاريع الطبية. عندما رأى أن هنالك حاجة، فأنه أخترع منتج لملء الفجوة المتوقعة. يعتبر منتجه ناجحاً بشكل كبير وأيضا ذا فائدة للآخرين، والذي جعله قصة نجاح حقيقية.

حصل باليسترانت على شهادة الطب من جامعة ديوك، بعد أن حصل في البداية على شهادة البكالوريوس في علم الأحياء درجة من جامعة جون هوبكنز. ذهب عندها باليسترانت لدراسة الجراحة العامة في مستشفى بيت إسرائيل الشماسة، إحدى الشركات التابعة لجامعة هارفارد. عندما كان هناك، فأن باليسترانت توصل في البداية الى فكرة إنشاء شبكة والتي من خلالها يمكن أن يقدم الأطباء ردود الفعل السلبية الطبية لزملائهم، وبالتالي حماية مرضاهم من مخاطر غير ضرورية. وكان هذا أول مظهر من مظاهر شركة سيرمو.

كان ينعم باليسترانت بالتأكيد بروح المبادرة. وكان أول مشروع تجاري حقيقي له شركة تدعى ازيجوس . وكان باليسترانت ناجحاً جداً في جمع الأموال لهذا المشروع. حصل على مبلغ 2.2 مليون دولار كرأس المال، والتي خصصها لحسن الاستخدام. بدأت الأعمال التجارية ضمن حدود الميزانية وفي الموعد المحدد وكانت ناجحة.قام باليسترانت ببيع هذه الأعمال التجارية لشركة بيونتركس عام 2001.

تأسست شركة سيرمو (التي تعني "محادثة" في اللاتينية) في عام 2006م .وكما هو الحال مع العديد من المشاريع الناجحة، جمع باليسترانت المعرفة الكبيرة للدواء مع التكنولوجيا، وقام باختراع أداة ربط شبكي متطورة للأطباء. من خلال سيرمو , فأن الأطباء يمكنهم مناقشة الاتجاهات السريرية والقضايا ذات الاهتمام المهني، وتوفير آراء للحالات الصعبة للزملاء الذين قد يكونون في بلدان مختلفة. بهذه الطريقة، يتم نشر المعرفة الطبية بسرعة وسهولة.

من أجل حماية المعلومات السرية التي يمكن أن تتعرض للخطر، فأن هويات الأطباء يتم التحقق منها بشكل مستقل، ويقوم الأطباء بالتسجيل في الموقع تحت اسم مستعار. توفر سيرمو خدمة قيمة للأطباء في جميع أنحاء العالم من خلال ربطهم عمليا.

ريادة الأعمال الطبية

37

أظهر باليسترانت أيضاً فطنة في عمله عن طريق تغيير خطة العمل لتلبية احتياجات المستهلكين. في البداية، كان من المفترض أن تكون سيرمو عبارة عن منتدى للأطباء لتبادل المعرفة عن ردود الفعل السلبية للأدوية الطبية، والعلاج، وما إلى ذلك . مع مرور الوقت ، وأصبح واضحا أن الأطباء يتمتعون باستخدام الموقع لأنه يربطهم يبعضهم البعض اجتماعيا، مما يخفف الشعور بالعزلة والتي يشعر بها العديد من الأطباء الممارسين. واعترافاً بهذا الاتجاه، كانت ردة فعل باليسترانت بأن سلط الضوء عليه وقام بتلبية تلك الحاجة.

في الوقت الذي أسس به موقع سيرمو أظهر باليسترانت فطنة كبيرة بالعمل التجاري من خلال تأسيس الشركة الأولى له ( أزيجروس ). واثبت نجاحه مع شركة أزيجروس أن لديه القدرة على تكوين شركة ناجحة من نقطة الصفر. وتمتع أيضا بمنصب مدير الرعاية الصحية لشركة بيونتركس والذي خدمه بشكل حسن. شركة سيرمو تجمع بين الطب والتكنولوجيا، وكون باليسترانت طبيب وليس خبير كمبيوتر، تمكن من تحويل هذا الى مشروع يدر الدخل .في حين ما تزال سيرمو لا تزال شركة صغيرة نسبيا، لذا كان على باليسترانت القيام ب – ربط الأطباء معاً من مختلف الخلفيات والتخصصات، مما يتيح لهم تبادل المعرفة والخبرة. بهذه الطريقة، تمتع باليسترانت بكل من النجاح والمعرفة بأن بخدم الآخرين بشكل غير مباشر. تعاونت سيرمو مع العديد من المنظمات التي تركز على سلامة المرضى والصحة العامة، والتي مما لاشك فيه يفتخر به باليسترانت كلياً .

ريادة الأعمال الطبية

38