

إلى كل مؤثرٍ

من الذي يقتل الطموح بداخلك؟ هل هو كلام القريب؛ أو البعيد؛ أو الذي لا يُشكل شيء حتى بالسراب؟

أجل، من الجميل مُطالعة كل الأمور من حولنا بنظرة وعيٍّ وإدراكٍ وإيجابيةٍ..

فكم واحدٍ منا سار على الدرب وتعثر نتيجة قولٍ مُثبطٍ، أو سلوكٍ مُحبطٍ!

فهنا من يظن بنفسه أنه عنوان الدليل، وهُناك من يتشقق في رسمه بفحوى الفصيل..

فإياك أن تجعل من ذاتك شطيرة قمحٍ لكل الملاحق، وإياك أن تحمل (عفش/ فكر) غيرك بجهل المُقنّع، والتسيير المُرتّع، وإياك أن تُجابه الجهل بالجهل.. فإذا ما صنعت ذلك ما الفرق بينكما؟!

وعلينا أن نتنبه دوماً وأبداً بأن العلم نبراس الدليل، وعنوان الفصيل.. وكل مرحلة من عُمرنا بداية.. فمن تعالى بنفسه خُصِف برفسه، وما الأخلاق إلا وسام شرفٍ بين الحضور أو الغياب..

علينا أيضاً أن نعرف الورد وما يحرسها من أشواكٍ.. فما أكثر العقبات التي تقدّمتنا بالأمس القريب، وها نحن اليوم نضحك على سُويعاتها، لأننا منها استفدنا وأفدنا.. فالحياة من غير خبرة كالصوت من دون نبرة..

وأنا على يقينٍ تامٍّ بأن النجاح يرتكز على: — الإيمان والصدق. — العلم والعمل. — التجربة والأمل. — التفاني والإيثار. — التواضع والتآلف. — التكاتف والتواصل..

فلولا الناس لما كان الإحساس وبهاء الإنجاز.. فما قيمة التجار من دون النجار؟ وما قيمة الأطيّار من غير الأسفار؟

إذاً التكامل من مضامين الشراكة الصادقة (بالرؤية، والرسالة، والقيم، والأهداف).. وما وجودنا إلا (بروحٍ، وعقلٍ، وجسدٍ، ومشاعرٍ، وتأثيرٍ، وأثرٍ)..

نعم، في الإبداع تسكن الفكرة، وبالفكرة يسكن الخيال، وفي الخيال تتجذر القوة والعمل الحقيقي.. فلا وجود للتنصل هُنا أو التسويف هُناك، أو سرقة الجهود لا بالتوضيح أو التلميح..

فمن واجب الأمانة عليّ تجاهك ونحوك بأُقدم لك طبق عناصر "المزيج التسويقي" لكل مُنتجٍ خاصٍ أو عامٍ، وعلى وجه الخصوص للكتاب المطبوع، وغيره من المشاريع الحالية بدهاليز علوم الإدارة، وتطوير الموارد البشرية، وهي على النحو التالي:

١/ المُنتج (المُحتوى، الجودة، كيفية التغليف، التصميم، الألوان، نوعية الورق مثلاً).

٢/ التسعير (آلية وضع السعر بشكل صحيح وغير مُبالغٍ فيه أو عشوائي).

٣/ التوزيع (معرفة قنوات التوزيع كدور النشر، والمكتبات ونحوها.. وكذلك التوزيع الذاتي، ومن الممكن الاعتماد على جماعة التسويق المُتحركة والقريبة منك، (وأن لا تناسى حصتهم من قيمة البيع المُخصّصة بالنسبة أو الإجمالية).

٤/ الترويج (الإعلان) (الإعداد المرئي، والتصميم المكتوب، عبر القنوات المُتاحة، ووسائل التواصل الاجتماعي).

وخامسها وهو أهمها بالنسبة لي من واقع تجربةٍ طويلةٍ.. وذلك بأن تُقدم وتُعرف بنفسك بالبداية من أنت للجهة المعنية لأعمالك وكتاباتك بالإرسال قبل أن تشرع بأي مشروعٍ مطبوع.. (عبر أوراق الصحف والمواقع الإلكترونية، وأيضاً في وسائل التواصل الاجتماعي المُسرعة أبوابها في اليوتيوب والواتساب والتويتر والفيس بوك والأنستغرام والسناپ).. فحق من قال: من وصل الناس بقلبه افترشت له الأرواح مجالسها..

ختاماً: "من يحمل همّ الرسالة يُبدع بالفكرة والوسيلة"