IV. المقاولاتية والرياضة (Sports Entrepreneurship)

(حيوية عالم الرياضة وديناميكية عالم الأعمال)

لم تعد الرياضة مجرد منافسة على الميداليات والكؤوس، بل تحولت إلى صناعة ضخمة تبلغ قيمتها مئات المليارات من الدولارات على مستوى العالم.

هذا التحول خلق مساحة واسعة لرواد الأعمال والمبتكرين ليكونوا جزءًا من هذه الصناعة، ليس كلاعبين فقط، بل كقادة ومبدعين.

فكيف يمكن تحويل الشغف بالرياضة إلى مشروع ناجح و مربح؟

1. تعريف المقاولاتية في الرياضة (Sports Entrepreneurship) :

هي عملية تحديد فرصة غير مستغلة في المجال الرياضي، وتطوير فكرة مبتكرة لاستغلالها، وتجميع الموارد اللازمة (بشرية، مالية، تقنية)، وتحمل المخاطرة من أجل خلق قيمة رياضية واقتصادية واجتماعية.

شكل (1):الفرق بين العمل الرياضي التقليدي و المقاولاتي

العمل الرياضي التقليدي	العمل المقاولاتي في الرياضة
الإدارة اليومية للنوادي والاتحادات	إنشاء مشاريع رياضية جديدة (نادي، منصة، فعالية)
التركيز على البطولات والنتائج	التركيز على الابتكار و القيمة المضافة
تجنب المخاطرة	إدارة المخاطرة المحسوبة
المنافسة داخل الملعب	المنافسة في السوق و الابتكار

1.1.مجالات المقاولاتية في الرياضة : أين يمكن لرائد الأعمال العمل؟

❖ **إنشاء الكيانات الرياضية (Entity Entrepreneurship)**

إنشاء أندية أو فرق في رياضات جديدة (eSports) ، رياضات التحدي، دوريات هواة.

تأسيس أكاديميات متخصصة (أكاديمية كرة قدم متطورة، مركز لتدريب اليوجا).

❖ **التكنولوجيا الرياضية (SportsTech) المجال الأكثر تنافسا حاليًا**

* **اللياقة والصحة:** تطبيقات و أجهزة تتبع اللياقة مثل (Fitbit, Strava)

* **تحليل الأداء:** منصات تستخدم الذكاء الاصطناعي لتحليل أداء اللاعبين وتقديم إحصائيات متقدمة.

* **تحسين تجربة المشجع:** تطبيقات للتفاعل داخل الملاعب، تذاكر إلكترونية ذكية، استخدام الواقع المعزز.

* **إدارة المنشآت:** برامج لإدارة الصالات والمراكز الرياضية بكفاءة.

أمثلة:

لتنظيم المباريات والملاعب:

- **Playo** : يسمح بالبحث عن لاعبين جدد، وحجز الملاعب، وإنشاء الأنشطة الخاصة، والتواصل مع المدربين.
- **Malaeb** :يتيح لك تصفح الملاعب القريبة وحجزها، والانضمام إلى مباريات مجتمعية أو تنظيم مبارياتك الخاصة.
- **Hattrick** :يوفر تجربة متكاملة تشمل الحجز والمتابعة والتنظيم، بالإضافة إلى الأخبار الحصرية عن الدوريات واللاعبين .

للتدريب و تحليل الأداء:

- **Bcoach** :تطبيق شامل للمدربين يساعد في تخطيط التدريبات وإدارة الفريق.

- Board TacticalFootball : أداة لتصميم واستعراض الاستراتيجيات التكتيكية في كرة القدم.
- MFSports :يقدم جدول المباريات، والإحصائيات، ومقياس عزم الدوران، بالإضافة إلى الدردشة للتفاعل بين المستخدمين.
- Apex Football : لتتبع النتائج المباشرة، والمباريات، والإحصائيات، والبقاء على اطلاع بأحدث الأحداث الرياضية.
- Box-to-box : تطبيق لتدريب كرة القدم يعمل في وضع عدم الاتصال، مما يجعله مناسبًا للتدريب في أي مكان.
- ScoutCatapult :برنامج للكشافين والمدربين يربط الفرق بقاعدة بيانات شاملة للرياضيين القابلين للتوظيف .

للمدربين والمديرين:

- CoachingTouchtight : يوفر خطط تدريب قوية لمختلف المستويات، من الشعبية إلى الاحترافية.
- Grintafy :منصة تسمح للاعبين المحترفين بعرض مهاراتهم أمام الكشافة ومسؤولي الأندية.
- ملاعب بيزنس : لإدارة المراكز الرياضية، بما في ذلك الحجوزات وتتبع الإيرادات.
- بالا دي ٧ : تطبيق مخصص لأصحاب ملاعب البادل لإدارة عملياتهم وجذب المزيد من اللاعبين .

❖ **الإعلام والمحتوى الرياضي (Sports Media & Content)**

* إنشاء منصات بث رقمية متخصصة في رياضة معينة.
* قنوات يوتيوب أو بودكاست تقدم تحليلاً رياضياً مختلفاً.
* إنتاج محتوى تفاعلي للجمهور.

❖ **تنظيم الفعاليات (Event Management)**

* تنظيم سباقات للهواة (ماراثون، سباق دراجات).

* إدارة وتنظيم المخيمات التدريبية والبطولات المحلية.
* فعاليات رياضية للشركات (كوربوريت).

❖ **المقاولاتية الاجتماعية في الرياضة (Social Entrepreneurship)**

* مشاريع تستخدم الرياضة لدمج ذوي الهمم.
* برامج لمكافحة التنمر أو العنف بين الشباب من خلال الرياضة.
* مشاريع لتعزيز الصحة في المناطق المحرومة.

2.1. لماذا تعتبر الرياضة بيئة خصبة للمقاولاتية؟:

- **شغف جماهيري هائل:** الرياضة لديها قاعدة جماهيرية عاطفية ومخلصة = خلق سوق مضمونة.
- **التطور التكنولوجي السريع:** التقنيات الناشئة تفتح آفاقًا جديدة للابتكار باستمرار.
- **العولمة:** سهولة وصول الرياضات المحلية إلى جمهور عالمي.
- **الاهتمام العالمي بالصحة واللياقة:** خلق سوق متعطشة للحلول المبتكرة.
- **دعم الأنظمة البيئية:** العديد من الحكومات والهيئات تدعم ريادة الأعمال في الرياضة.

2. خطوات إنشاء مشروع مقاولاتي في المجال الرياضي:

1. **اكتشاف الفرصة:** من خلال ملاحظة مشكلة أو حاجة غير مُلباة في السوق الرياضي. (مثال: صعوبة حجز ملاعب كرة قدم).

2. **تطوير الفكرة والنموذج التجاري:** استخدام أدوات مثل "نموذج العمل التجاري (Business Model Canvas)" لتحديد القيمة المقدمة، العملاء، قنوات التسويق، مصادر الإيرادات.

3. **التحقق من صحة الفكرة (Validation) :** التحدث إلى العملاء المحتملين، وعمل نموذج أولي (Prototype)، واختباره في السوق.

4. **تجميع الفريق:** البحث عن شركاء يمتلكون المهارات المكملة (خبير رياضي، مبرمج، مسوق).

5. **تأمين التمويل:** التمويل الذاتي، المستثمرون الملائكيون، رأس مال المجازفة، التمويل الجماعي.

6. **الإطلاق والنمو:** البدء صغيرًا، جمع التغذية الراجعة، التكيف والتوسع.

3. التحديات وكيفية التغلب عليها :

1. **المنافسة الشديدة:**

الحل = التميز من خلال الابتكار و التخصص في niche market

2. **التكاليف المرتفعة:**

الحل = البدء بتقنية "التشغيل الذاتي(Bootstrapping) " ، والبحث عن شركاء استراتيجيين.

3. **صعوبة الحصول على التمويل:**

الحل = إعداد خطة عمل قوية، وعرض القيمة الفريدة بوضوح.

4. **التقلبات في عالم الرياضة:**

الحل = بناء نموذج عمل مرن وقابل للتكيف.

5. **الحصول على التراخيص:**

الحل = الاستشارة القانونية المبكرة وفهم المتطلبات.

4. المستقبل و الاتجاهات الحديثة :

مستقبل المقاولاتية في الرياضة مشرق ويتجه نحو:

** الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة في تحسين الأداء ومنع الإصابات.

** الواقع الافتراضي والمعزز لتحسين التدريب وتجربة المشجع.

** رياضات المحاكاة (eSports) كصناعة قائمة بذاتها.

** الاستدامة في إدارة الفعاليات والمنشآت الرياضية

5. أحد أبرزالأمثلة الناجحة والمُلهمة في ريادة الأعمال في مجال الرياضة :

قصة شركة نايكي(Nike) ، ومؤسسها فيل نايت.(Phil Knight)

البداية (الفكرة والرؤية):

- **الحافز:** فيل نايت، عدَّاء سابق في جامعة أوريغون، كان شغوفًا بالرياضة ولكنه غير راضٍ عن أحذية الجري الأمريكية في الستينيات. أدرك أثناء دراسة الماجستير أنه يمكن استيراد أحذية رياضية عالية الجودة من اليابان بأسعار تنافسية لتغيير السوق.

- **الفكرة الأولية:** في عام 1964، أسس شركة "بلو ريبون سبورتس "كموزع للأحذية اليابانية "أونيتسوكا تايجر" (أصبحت لاحقًا أسيكس).

- كان يعمل من سيارته، يبيع الأحذية من صندوق سيارته في مضامير ألعاب القوى.

عوامل النجاح :

1. فهم عميق للسوق: نايت كان عداءً، فهم احتياجات الرياضيين الحقيقية (الراحة، الخفة، المتانة)، كان عملاؤه الأوائل من زملائه العدائين.

2. الابتكار في المنتج : لم يكتفِ بالتوزيع، سرعان ما بدأ في تطوير وتصميم أحذيته الخاصة، و أول منتج مبتكر كان حذاء "نايك كورت" للتنس، لكن الانطلاقة الحقيقية كانت مع وسادة الهواء (Air Sole) التقنية التي طورها مهندس ناسا السابق فرانك رودي (أصبحت هذه التكنولوجيا أساسية لهوية نايكي).

3. التسويق و العبقرية (بناء العلامة التجارية)

- **الشعار**: "الشفرة (Swoosh) "البسيط الذي أصبح أحد أكثر الشعارات شهرة في العالم.

- **الشعارالإعلاني**: "فقط افعلها (Just Do It) "هذه العبارة لم تكن فقط لبيع منتج، بل لبيع فكرة: التغلب على الذات، والإنجاز، والروح الرياضية.

- **الاستعانة بالنجوم**: كانت نايكي رائدة في استخدام الشخصيات الرياضية الكبرى للتسويق، أبرز مثال هو توقيع عقد مع « مايكل جوردان» وهو لا يزال لاعباً مبتدئاً، وإنشاء خط أحذية "إير جوردان (Air Jordan)" الذي أصبح علامة تجارية ضخمة بحد ذاتها، متجاوزًا كرة السلة إلى عالم الموضة والثقافة.

4.المرونة والتكيف: تحولت نايكي من مجرد موزع إلى مصمم، ثم إلى شركة تصنيع (عن طريق التعاقد الخارجي)، وأخيرًا إلى قوة تسويقية وعلامة تجارية عالمية.

5. التركيز على الثقافة: لم تبع نايكي أحذية فقط، بل باعت أسلوب حياة وطموح، ربطت منتجاتها بأعلى مستويات الأداء الرياضي (من خلال رعاية أفضل الرياضيين في العالم) وبالثقافة الشعبية.

التحديات التي واجهتها:

- منافسة شرسة: من شركات عملاقة مثل أديداس وبوما.

- مشاكل في سلسلة التوريد والعمل: انتقادات حول ظروف العمل في المصانع الخارجية.

- المخاطرة المالية: في البداية، كان التمويل ضعيفًا، وواجه نايت صعوبات في إقناع البنوك بإقراضه.

النتيجة والإرث:

- من بيع أحذية من صندوق سيارة إلى أكبر شركة للملابس والأحذية الرياضية في العالم.

- قيمة العلامة التجارية تقدر بمليارات الدولارات.

- غيرت طريقة تسويق المنتجات الرياضية إلى الأبد وأصبحت جزءًا من الثقافة العالمية.

الدروس المستفادة لرائد الأعمال في مجال الرياضة:

-**ابدأ بشغفك:** فهم السوق من الداخل هو ميزة تنافسية كبيرة.

- **لا تخف من الابتكار:** قدم شيئًا جديدًا يحل مشكلة حقيقية.

- **ابني علامة تجارية، وليس مجرد منتج :** القصة والقيم التي تبيعها أهم أحيانًا من المنتج نفسه.

- **التسويق الاستراتيجي هو مفتاح النجاح :** اختيار الشخصيات المناسبة والشعارات المؤثرة يمكن أن يغير قواعد اللعبة.

- **المرونة والتكيف :** كن مستعدًا لتغيير نموذج عملك عندما تتطلب الظروف

نايكي هي المثال الكلاسيكي الذي يثبت أن ريادة الأعمال في الرياضة لا تعني أن تكون بالضرورة رياضيًا خارقًا، بل يمكن أن تكون شخصًا يرى فرصة حيث لا يراها الآخرون، ويبني حول حبه للرياضة عملًا يتحدى العمالقة.