

مؤسسة المعلم للديكور والمقاولات

كلمة السر في العملاء والموظفين



أحمد المعلم

يحترم «الزبون»، ويرى أنه على حق.. يقول إنها «كلمة السر» في معادلة النجاح.. من عملائك وزبائنك، تنطلق إلى النجاح.. عملاؤك هم «منصة» إطلاقك في عالم الناجحين.. لا تخسر «الزبون» من أجل «الفلوس». الفلوس تذهب، وتأتي، لكن الزبون أبقي من المال، والقلوب إذا تغيرت فكيف تعيد اكتسابها.. و«خطوة خطوة»، تستطيع أن تبني نفسك، أما النجاح السريع، فلا يعني إلا السقوط السريع.

هكذا يلخص رؤيته لعناصر النجاح، مشيراً إلى أن نجاح وتميز مؤسسته هو نتاج هذه الرؤية، وتعبير عنها، و تلخيص لحكمتها.

أحمد عبد المحسن صالح المعلم، صاحب القصة، يقول إن مؤسسته



تعمل في المقاولات وأعمال الديكور، وإنشاءات المباني، والمقاولات العامة، منذ منتصف الثمانينيات.

من «سيهات» انطلقت مسيرته في عالم المقاولات والديكور.. بدأت برأسمال صغير ومحدود، في عام ١٩٨٥ كانت البداية، أقل من ربع قرن، عملاً وجهداً وسعيًا إلى النجاح، وسباحة ضد أمواج المعوقات، أقلها صدامات بعض الزبائن ومناكفاتهم..

يستدرك أحمد المعلم قائلاً: ولكنك إذا كنت تريد كسب ثقة الناس، فعليك أن تتحملهم، فربما يدفعونك إلى «الجودة». وهذا ما كان، فقد أعطيت «الجودة» كل اهتمامي، وابتعدت عن متهاتات الخلافات مع الزبائن والعملاء، وحرصت دائماً على أن أتجاوزها، على الرغم من أن ٩٠٪ من معوقات تنفيذ العقود، يرجع إلى «الزبون». أما أبرز المعوقات، فهي، من وجهة نظره، بعض الإجراءات والتعقيدات التي تجدها من بعض الموظفين في الجهات الحكومية، أما أخطرها فيتمثل في مواجهة المنافسة غير العادلة مع العمالة «السائبة».

ويستطرد المعلم: كان لابد من النجاح، فالترنما بالأنظمة والقوانين، وقدمنا أسعار السوق، وبذلنا كل ما نملك من جهد لكسب ثقة عملائنا، وسعينا دائماً إلى توسيع قاعدة عملائنا، والطرق إلى تحقيق الهدف تمحورت - ولا تزال - حول: «الجودة» وإتقان العمل، وكبرت المؤسسة، واتسع حجم عملياتها، من أفراد يعدون على أصابع اليد الواحدة، عند نقطة البداية في ١٩٨٥، إلى ٤٠ عاملاً، إلى ٨٠ عاملاً الآن.

يتوقف أحمد المعلم لحظة، كأنما يستعيد شريط الذكريات، ثم يكمل: من خلال تقديم منتج عالي الجودة، بدأ اسم مؤسستنا يظهر «في الصورة»، وحصلنا في البداية على عمليات قليلة، صغيرة، ومحدودة، راحت تزيد، وتكبر، وتتسع. مؤخراً قمنا بتنفيذ عملية مهمة ٢٧ فرعاً لمؤسسة الراجحي للتجارة على مستوى المملكة، من الرياض إلى الخفجي.

قاعدة أخرى ينطلق المعلم في وصفها ويقول: «إذا كنت ترضي عملاءك، فلا يجب أن تنسى أن الموظفين والعمال في مؤسستك هم سندك، وبدونهم لم تكن تستطيع النجاح».. ويضيف «لذلك نحرض، في كل عام، على أن نقيم حفلاً للعمال والموظفين، يشعرون فيه أنهم يعيشون في ذاكرة مؤسستهم، وفي الحفل نقدم لهم شيئاً رمزياً، يدل وله معنى، مكافآت وحوافز.

وإلى كل داخل جديد في الأعمال الحرة، يقول المعلم: لا تتعجل الوصول إلى القمة.. وثق بأنك سوف تنجح، حتى تنجح.. وعليك بالعمل وفق هذه القاعدة الذهبية.

ويتقدم أحمد عبد المحسن المعلم بالشكر إلى «غرفة الشرقية»، مؤكداً أنها تدعم القطاع الخاص بالكثير من الخدمات، ويدعوها إلى مزيد من الدعم للمؤسسات الجادة، ويطلب الحكومة بمزيد من الدعم للمنشآت الصغيرة، ومراجعة نظام السعودية، حتى يكون بحق نظاماً في خدمة المواطن.

وعن الحلم يقول: أحلم بـ «جمعية للمقاولين».