

فبراير 2011

قصة مصورة

للصاميين

قصة وسيناريو
دعوف شبايك

الصغار

رسومات
سويهارا



طوم موناهان

مؤسس مطاعم دومينوز بيتزا



مرحبا بالشباب، أعرّفكم بنفسي،
توم موناهان، من مواليد شهر
مارس ١٩٢٧...

وأنا صغير توفي والدي، وعجزت
والدتي عن الإنفاق علي فأدخلتني
وأخي ملجأ للأيتام...



رغم حبي للدراسة لكنني لم أكن
محباً للنظام ولذا طردني الملجأ
بعدها كبرت



بعدها عملت سائق سيارة نقل
لتوفير المال اللازم للالتحاق
بالجامعة، لكن الأجر
لم يكن كافياً

ثم التحقت بعدها بمشاة
البحرية الأمريكية، على أمل
توفير مقابل الدراسة



لكنه فشل !!

بعد ٢ سنوات
تركت البحرية
ودخلت بما ادخرته في
مشروع تجاري ..



ذات يوم في عام ١٩٦٠
أخبرني أخي جيمس أن مطعم
بيتزا في حيننا معروض للبيع،
وكان اسمه دومينيكز

بعدها عملت في وظيفة
مشرف على صبيان توزيع الصحف
اليومية، وبدأت خدمة توصيل الصحف
إلى المنازل في مدينة نيويورك



DOMINICK'S PIZZA

بمشاركة أخي،
دفعنا ٥٠٠ دولار مقدما، واقترضنا
٩٠٠ أخرى لشراء المطعم، وبدأت
مشروعي التجاري الخاص وعمري
٢٣ سنة مع أخي

لم أكن أفقه شيئا
في طريقة صنع البيتزا، لكن صاحب
المطعم علمني كل شيء في ربع
ساعة فقط!



بعدها بقيت وحيدا،
عازما على الاستمرار
في إدارة المطعم،

بعد ٨ شهور، انسحب أخي جيمس من
شراكته معي، ولم يكن معي أي مال،
فتركته يأخذ السيارة التي كنا نوصل بها
الطلبات إلى العملاء في بيوتهم

كانت البداية صعبة، فلم أعرف أي
شيء عن إدارة الأعمال وتدوين
الحسابات،

وكنت أعمل وحدي، يشاركني أخي
الذي احتفظ بوظيفته النهارية

وذات يوم في العطلة
الأسبوعية، تغيب عدد كبير من
العاملين معي...

... الأمر الذي اضطرني لتقديم
نوع واحد فقط من البيتزا،
والمفاجأة كانت أن الزبائن لم يمانعوا
واستمروا في الشراء...

هذا النوع كان الأكثر ربحا لي،
ولذا بقيت مركزا على بيع النوع
المريح من البيتزا...

...ومضت الأيام على خير حال،
وجمعت من المال ما مكني من
شراء محلات أخرى.

كان علي المجيء، باسم لسلسلة مطاعمي،
بعد رفض المالك السابق استخدام اسمه..

مع تحسن احوالي وزيادة ارباحي، قررت تطبيق
فكرة الفرانشايز: أي بيع حق استغلال اسمي
لمطاعم أخرى، هم يضعون اسم مطعمي
على محلاتهم ..

بمساعدة العاملين اخترنا
اسم دومينوز بيتزا، وبدأت خدمة
جديدة غير منتشرة: توصيل
البيتزا إلى المنازل

Domino's
The Pizza Delivery Experts

Domino's
Pizza
FRANCHISE
NOW!



...ويستعملون مكونات
البيتزا التي استعملها، وأخذ
أنا نسبة من أرباحهم

للأسف، طبقت هذه الطريقة بشكل خاطئ،

ووجدت أنني وظفت جيشا من العاملين،
غالبيتهم لا يفعلون شيئا يدر علي ربحا،
وبدأت الخسائر الثقيلة تنزل علي..

-51%

فجأة خسرت كل شيء،
وبدأ الدائنون يطاردونني ويتحكمون في
مطاعمي، وبدأت محلات الفرانشيز الأخرى
تفسخ عقودها معي، لكنني قررت ألا
استسلم،

واجهت الدائنين وأخبرتهم
أنهم إن لم يعطوني فرصة
لتحسين أوضاع شركتي فلن
يحصلوا على مالهم، حتى أعطوني
الفرصة للعمل وتحقيق عوائد
ساعدتني على سداد ديونتي...



وبعد سنوات قليلة،

كانت فترة عصيبة جدا وصعبة للغاية،
اضطرتني لبيع كل شيء سدادا للديون..

حتى كنت وعائلتي ننام
داخل سيارة تسليم الطلبات

سدت كل ديوني، وبدأت
أشتري المزيد من الفروع، وعدت
لتطبيق نظام الفرانشيز لكن
بطريقة صحيحة وتعلمت من
أخطائي السابقة...

وكنت أرد على الدائنين أخبرهم أنني لا أملك
سوى ما يكفي لشراء الطعام وسداد الإيجار
لاستمر في العمل وسداد مستحققاتهم

...واعتبر الكثيرون نظامي
أفضل نظام فرانشيز لفترة طويلة،
وتوسعت بعيدا بفروعي، وريحت وفيرا،
وبدأت أترك إدارة شركتي لغيري...

بعدها قررت بيع شركتي
في عام ١٩٩٩ بعدما ظهر
مشتر جاد لها...

وأما نصيحتي لك فهي أن النجاح لا
يعني أنك لن تفشل، والفشل لا
يعني أنك لن تنجح، لذا لا تيأس ما
حييت، واستمر حتى تحقق النجاح...
طوم موناهان

Domino's

مجلة للعصاميين الصغار

قصة طوم موناهان

مؤسس سلسلة مطاعم دومينوز بيتزا

أهلاً بكم في العدد الثالث من مجلة للعصاميين الصغار، يكتبها لكم رعوف شبايك ويرسمها عديد من الفنانين الموهوبين. هذه المرة جاءت الصور بريشة فنان فلبيني شاب واعد. هذه المرة اخترت لكم قصة مؤسس سلسلة مطاعم دومينوز بيتزا، بسبب العثرات والمشاكل الكثيرة التي واجهته، وكيف أن سلاحه الوحيد في مواجهتها كان رغبته الجارفة في عدم الاستسلام، ونيته الراسخة على حل كل مشكلة تواجهه، وكيف أن النجاح ليس حماية ضد الإخفاق، وأن الفشل لا يعني استحالة النجاح بعده!

في مجلة للعصاميين الصغار، نعرض بشكل مصور وخفيف على القلب والعين، أهم المراحل التي مر بها أشهر العصاميين والناجحين لتحقيق نجاحهم، وهي مجلة موجهة لصغار السن، الناشئة الذين نعول عليهم للنهوض ببلادنا. كلي أمل أن تساعد هذه المجلة المصورة على تقريب فكرة ومبدأ العصامية لأذهان صغارنا، وأن يفكروا من صغرهم أي شركة سيؤسسون وفي أي مجال وتجارة سيعملون، فالسباق قد بدأ بالفعل، ومن يبدأ مبكراً سيفوز به.

هذه المجلة قائمة على التبرعات المالية من القراء، وبدونها لن تتمكن من الاستمرار في الصدور. في حال أردت التبرع المالي بمقدار 50 دولار عبر بطاقة الفيزا أو حساب باي بال، يمكنك ذلك عبر هذا الرابط:

D50.shabayek.com

هذا العدد / الملف للتوزيع المجاني بدون مقابل، وأشكر كل من عمل على نشره وتوصيله إلى كل مستفيد. لا استغنى أبداً عن ملاحظاتكم واقتراحاتكم من خلال مدونتي blog.shabayek.com

رعوف شبايك

blog.shabayek.com

العدد الثالث، فبراير 2011