



روان علوي: الدمج بين قطاع البناء والتكنولوجيا

روان علوي: علينا دائما أن نذكر أنفسنا بألا نقع في حب الفكرة. لكن إن وقعنا في حب المعضلة سنجد الحل، وستظهر النتائج.

راما شقائي: هذه روان علوي، المديرة التنفيذية ومؤسسة شركة أمل وورك. تأسست أمل وورك عام 2019، وكمعظم الابتكارات العظيمة، انبثقت عن الإحباط الناجم من مشكلة تبدو بسيطة.

روان علوي: بسبب عملي في مجال التكنولوجيا، كان علي السفر بين رام الله والقدس. ويقابل المرء خلال تلك الرحلة العديد من عمال البناء الجالسين على جنبات الطريق في انتظار من يوظفهم. وبعد رؤيتي لهؤلاء العمال وخوض الحديث مع الطرف الآخر المتمثل في المقاولين، ومن بينهم والدي وأشقائي وأصدقائي في الجامعة، شعرت بأن المشكلة سهلة الحل حقا. نحتاج فقط إلى أن نقدم على حلها.

راما شقائي: وبرغم أن مؤسسة " أعمال " بدأت كمنصة لربط عمال البناء بالمقاولين، إلا أنها اليوم تمثل مشروعا تجاريا مختلفا تماما. لذا نتحدث خلال حلقتنا اليوم مع روان عن تغير المجال، والتحديات التي تنشأ من ملائمة عروض مشروعاتها لتناسب أسواقا جديدة.

معكم راما شقائي، وأنتم تستمعون إلى "نبتكر بهدف" البودكاست الرسمي لإكسبو لايف، أحد من برامج دعم الابتكار من إكسبو 2020 دبي.

شارة المقدمة



راما شقاعي: على الرغم من أن بداية قصة روان تدور حول أعمال البناء، لم تكن تلك نيتها منذ البداية.

روان علوي: البناء هو مجال عمل عائلتي. كما أن كل أصدقائي قد اتجهوا لمجال البناء. قررت ألا أعمل بالبناء، كنت أريد اختيار طريق مهني في مجال آخر لذا عملت بالتكنولوجيا.

راما شقاعي: حتى بعد عملها في التكنولوجيا لبضع سنوات، عادت مهنة روان بها إلى عالم البناء، بدأت "أمل وورك" كوسيلة بسيطة لربط المقاولين بعمال البناء عبر استثمارات إلكترونية لغوغل.

روان علوي: في بدايتنا، انضم إلينا نحو ثلاثة آلاف عامل بناء من جميع أنحاء فلسطين، خاصة من الشمال الفلسطيني، وكان المقاولون يتركزون في المنتصف، في رام الله والقدس.

راما شقاعي: شجعت روان وفريقها عمال البناء على ملء استمارة بمعلوماتهم، والتي تتضمن موقعهم والمناطق التي عملوا فيها، ومهاراتهم الخاصة وما إذا كانوا متاحين للعمل. وبهذه الطريقة، كانت العملية مباشرة للغاية.

روان علوي: كان الأمر بسيطاً للغاية. ومن ثم كنا نقوم بإضافة الأسماء إلى ورقة إكسل، وما أن تظهر الحاجة لعمال بميزانية وموقع محددين، كنا نقوم بتمحيص ملف إكسل، الذي كان يحتوي على ثلاثة آلاف عامل بناء، والاتصال بالعمال الملائمين للتأكد من كونهم متاحين، وبعدها كنا نرسل رسالة نصية للمقاول. وكانوا يفترضون أن العملية معقدة تكنولوجيا، ولكنها لم تكن كذلك على الإطلاق.

راما شقاعي: عظيم. وكيف كنتم تنشرون خدماتكم؟ أعني، كيف كنتم تضمنون المزيد من عمال البناء إلى منصتكم؟

روان علوي: ما فعلناه هو أننا لاحظنا بسبب تواصلنا مع المقاولين على مجموعات الفيسبوك، أن جميع عمال البناء يستخدمون فيسبوك أيضاً ويمضون من وقتهم ثلاث ساعات على الأقل في تصفحه.

لذا قمنا بالتواصل معهم وإخبارهم بأننا منصة جديدة، ونحن نجرب ذلك الأمر، إذا كنتم ترغبون في الانضمام، رجاء لا تترددوا".

موسيقى

روان علوي: وقد نجحت الفكرة نجاحاً مبهرًا. فخلال عشرة أسابيع، سجل معنا حوالي 600 عامل بناء معلوماتهم الكاملة وعبروا عن رغبتهم في العمل حول البلد، وشعرنا بروعة الأمر. إلا أننا لم نكن خبراء في التسويق، وكوطني مهندسة، أردت تجربة المزيد. لذا قررنا تجربة شيء يسمى "التأثير الشبكي".

قمنا بعمل محاضرات لعمال البناء، محاضرات قانونية وأخرى مصرفية. وكنا نقوم بدعوة العمال الذين سجلوا معنا في البداية، الـ 600 عامل. وفي نهاية المحاضرة كنا نسألهم ما إذا كانوا يرغبون بترشيح آخرين للانضمام إلينا.

واكتشفنا أن السر كله في شبكة العلاقات، لأن جميع العمال يعرفون بعضهم البعض، وهم أصدقاء، وقد عملوا سوياً ويحبون مشاركة ما يعرفونه مع بعضهم البعض.

وخلال أقل من ثلاثة شهور، انضم إلينا ثلاثة آلاف عامل بناء.

راما شقاي: وهكذا نمت مؤسسة أمل وورك وبدأت تحظى بالشعبية. إلا أن كل شيء توقف بشكل مفاجئ مع توقف الاستثمار وأعمال البناء في فلسطين.

روان علوي: ما بين عام 2019 و2020 على وجه الخصوص، لم تكن هناك الكثير من أعمال البناء في فلسطين، لذا فقد واجه المقاولون الصعوبات كما عانوا من قلة التمويل في البلد.

راما شقاي: وبالنسبة لمنصة تعتمد بشكل كامل على أعمال البناء، بدأت روان وفريقها في البحث عن أسواق أخرى تستفيد من خدماتهم وبخاصة المملكة السعودية وقطر والإمارات العربية المتحدة. إلا أن قول ذلك كان أسهل من تحقيقه.

روان علوي: لأن جميع العمال في فلسطين هم فلسطينيون، يسهل ذلك عليهم العمل الحر. أو العمل المباشر مع المقاول الذي قد يدفع لهم نقداً من جيبه، ويمكنهم تغيير المقاول الذي يتعاملون معه بناء على الميزانية أو الموقع.



فكان من السهل علينا في تلك الحالة الجمع بينهم وبين المقاولين ذوي الميزانية الملائمة والمهارات المطلوبة الملائمة والموجودين في نفس الوقت جوارهم. أما في الخليج، فالأمر مختلف كلياً. فمعظم العمال هم في الواقع من الأجانب.

وبعد وضعنا لنموذجنا التجاري في الخليج اكتشفنا المزيد من المعضلات والقوانين التي لم نأخذها في الحسبان. لذا كان علينا أن نخطو خطوة إلى الوراء ونفكر في السبب الذي جعلنا نبدأ كل هذا؟ ما هدف شركتنا الناشئة في الأساس؟ وكان علينا أن نضع كبرياءنا جانباً ونستمع إلى عملائنا.

موسيقى

راما شقاي: ذلك هو الوقت الذي اضطرت أمل وورك فيها إلى التحول إلى منصة ذات نظام مختلف تماماً، صارت تقدم البرامج للشركات الأخرى كخدمة تجارية. وبمصطلحات التجارة، فقد تحولت إلى شركة من طراز "بي تو بي ساس" (B2B SaaS) أي شركة تقدم البرامج كخدمة تجارية للشركات الأخرى.

روان علوي: كان ذلك واحداً من أصعب القرارات. كان علينا تحويل الشركة من متجر إلى منصة إدارية للقوى العاملة من طراز "بي تو بي ساس"، فنحن نقوم بجمع البيانات اللحظية من خلال جميع من في الموقع. نقوم بجمع بيانات الوقت والموقع والتنقل. ثم نقوم بتحليل هذه البيانات وتحويلها إلى لوحات إدارة قابلة للتعديل تتحكم في معدلات الإنتاج.

وبهذه الطريقة يمكننا زيادة إنتاجية الجميع في مواقع البناء، وبخاصة العمال، عن طريق تقليل العمل بدل زيادته.

راما شقاي: كان ذلك تحولا كبيراً، الانتقال من منصة تربط المقاولين بعمال البناء إلى شركة تركز على معدلات الإنتاج.

لاحظت روان وفريقها أن معدلات الإنتاج شكلت معضلة تحتاج إلى حل. ففي كل الأحوال، في البناء كما في غيره من المشروعات الضخمة، تتخطى 98 في المئة من المشروعات حدود الوقت أو الميزانية المقررة.



روان علوي: بالنسبة إلينا، ما نريد حقا القيام به هو زيادة معدلات الإنتاج. وتعني زيادة معدلات الإنتاج تحقيق تقدم أكبر خلال ساعات العمل. لذا يجب علينا تقليل ساعات العمل الذي يقوم به العمال وزيادة التقدم الذي يحرزونه.

وفي السنوات الست الماضية، لم تزد معدلات إنتاج العمال، فهي تمثل 35 في المئة بينما يجب أن تكون 60 في المئة. وقد نتفاجأ بسماع هذه الأرقام لأن العمالة في مشاريع البناء تستمر على مدار 24 ساعة كل يوم في الأسبوع حرفيا.

واتضح أن المشكلة تكمن في جمعنا للبيانات بشكل يدوي وجمعنا للبيانات اليدوية، مما يزيد الخطأ البشري ثم يتم اتخاذ القرارات بناء على 6 في المئة من البيانات التي يتم جمعها.

راما شقاضي: والآن عبر ميكنة هذه العملية، عن طريق حساب الحركة والموقع والوقت اللازم لكل مهمة، يمكن جمع المزيد من البيانات. والحصول على صورة أشمل لاحتياجات العمل، ويمكن بعدها منح مديري البناء صورة أكثر شفافية لما يحدث في الموقع.

روان علوي: يغنيك ذلك عن العمل لمدة 12 ساعة على مهمة واحدة احتجت لتكرارها ثلاث أو أربع مرات، لأن مديرك الموجود في المكتب، لا يحيط علما بما يحدث في الموقع، وهو يتخذ قرارا خاطئا بسبب نقص المعلومات.

لذا يمكننا الآن زيادة معدلات الإنتاج عن طريق زيادة التقدم الذي يتم إحرازه وتقليل ساعات العمل من خلال منحهم الشفافية التامة لوضع الموقع.

موسيقى

راما شقاضي: ما أهم الأشياء التي تعلمتها، يا روان، من خلال كل هذه التغييرات؟

روان علوي: يعد العمل في شركة ناشئة مجازفة كبيرة. وهو مليء بالتحديات، كقلة التمويل، والضغط العصبي، لذا على المرء إحاطة نفسه بأناس يؤمنون به. فقد كنت مرعوبة في واقع الأمر عندما قررنا تحويل مجالنا.



وكلمة تحويل، ليست كلمة تقال بسهولة، فقد استغرقني الأمر شهورا في محاولة إقناع نفسي أنه ربما يمكننا النجاح فيما نقوم به الآن. إلا أنه في نهاية اليوم لا يمكنك ذلك ببساطة، عليك تقبل تلك الحقيقة وأن تمضي قدما.

وكنت قلقة للغاية بشأن كيفية إيصال هذه الأخبار لإكسبو لايف 2020. فقد استثمرنا معنا وكانوا يتوقعون منا تقديم مؤشرات أداء رئيسية معينة. أما الآن فنحن نقوم بتغيير كل شيء. وعندما تحدثت معهم كان ردهم: "لقد تحدثنا مع عملائكم ونحن واثقون من قدرتك على إحداث تأثير أكبر بنموذج عملكم الجديد".

راما شقاي: ومن ذلك المنطلق، كيف ساعدتكم منحة إكسبو لايف؟

روان علوي: لم يمنحنا إكسبو لايف النقود فحسب، بل منحنا نظام دعم كنا بحاجة، فقد عرفنا برواد الأعمال الذين يشاركوننا نفس العقلية من جميع أنحاء العالم، وجميعهم شغوفون بالتأثير على محيطهم.

أحد الرواد العالميين الذين قابلتهم من خلال إكسبو لايف هي أعز أصدقائي الآن. وقد سافرت من المكسيك لتمضي أسبوعين برفقتي برام الله، في فلسطين. وذلك شيء لم أتصور يوما حصوله، أو أنني بحاجة، إلا أن إكسبو لايف قد منحنا كل ذلك دون إدراكه أنهم قد صنعوا مجتمعا من رواد الأعمال حول العالم الذين يتشاركون شيئا واحدا، وهو تصور كيفية تحقيق التأثير.

راما شقاي: وسط كل تلك التغيرات، ما الذي شكل الوقود الذي يدفعك للأمام؟ بأي نجم كنت تهتدين؟

روان علوي: رغبتني في رد العطاء. لطالما شعرت بكوني محظوظة لوجود عائلتي، ونظام الدعم الذي قدموه لي، وقد كانوا دائما موجودين لأجلي. وأشعر أنه علي أن أرد العطاء للمجتمع الذي نشأت فيه. وطريقة رد العطاء هي بالمساهمة في إنعاش الاقتصاد

بصفتنا الجيل الجديد، تتوفر عندنا مصادر لا نهائية لإنشاء المشاريع عبر الانترنت، والتأثير في العالم بمجرد الجلوس أمام حواسيبنا النقالة. ويمكن للتغيير الذي نصنعه تغيير اقتصاد بلدان بأكملها.

راما شقائي: "نبتكر بهدف" هو البودكاست الرسمي لإكسبو لايف، أحد برامج الابتكار في إكسبو 2020 دبي. يمكن للابتكار أن ينبع من أي مكان، ولكل الناس.

لمعرفة المزيد زوروا صفحة إكسبو لايف على موقع إكسبو الافتراضي عبر الرابط:
expo2020dubai.com/expo-live

بودكاست "نبتكر بهدف" من إنتاج شبكة كيرنينج كلتشرز.

تصدر الحلقات يومي الأحد والأربعاء من كل أسبوع. تابعوا بودكاست "نبتكر بهدف" عبر تطبيق البودكاست المفضل لديكم حتى لا تفوتكم أي حلقة. إن استمتعتم بهذه الحلقة، شاركوها مع أصدقائكم، وأخبرونا رأيكم في التعليقات.