

عندما يتعلق الأمر بإطلاق شركة ناشئة، فإن أهم عامل للنجاح هو عادة التمويل. رأس المال الاستثماري هو استثمار يتم إجراؤه في شركة من قبل صاحب رأسمال مغامر. عادةً ما يستثمر أصحاب رؤوس الأموال في الشركات التي تتمتع بإمكانات عالية للنمو والنجاح، إذا كنت تعتقد أن هذا النوع من التمويل قد يكون مناسباً لشركتك الناشئة، فستحتاج إلى تطوير خطة عمل قوية ومنصة عرض ترويجية لإقناع المستثمرين بأن عملك يستحق المخاطرة. غالباً ما يكون المستثمرون الملائكة عملياً أكثر من أصحاب رؤوس الأموال ويمكنهم تقديم المشورة والإرشاد القيمين بالإضافة إلى التمويل. التمويل الجماعي هو وسيلة شائعة بشكل متزايد لتأمين التمويل للشركات الناشئة. يمكن استخدام حملات التمويل الجماعي لجمع الأموال لمشاريع محددة أو كطريقة لبدء شركة ناشئة بأكملها. فهناك العديد من الخيارات المتاحة. تمكن العديد من رواد الأعمال من إطلاق أعمالهم من خلال مواردهم المالية الخاصة، ستكون في طريقك إلى النجاح. وإنشاء خطة عمل قوية، ستتمكن من تأمين الأموال اللازمة لشركتك الناشئة وتشغيله في أي وقت من الأوقات. 2. كتابة خطة عمل ابدأ بـ قالب: قالب خطة العمل طريقة ممتازة لبدء عملية الكتابة. مثل إدارة المشاريع الصغيرة الأمريكية و SCORE. توفر هذه القوالب هيكلاً وإرشادات وأمثلة لما يجب تضمينه في كل قسم من أقسام الخطة. كلما كنت مستعداً بشكل أفضل لكتابة خطة عملك واتخاذ قرارات مستنيرة بشأن عملك. تأكد من أن جميع المعلومات محدثة ودقيقة قبل إرسال خطتك للمراجعة. لا يجب أن تكون كتابة خطة عمل مهمة شاقة إذا كان لديك الموارد المناسبة تحت تصرفك. كتابة خطة عمل – الموارد الأساسية للشركات الناشئة كتابة خطة عمل – الموارد الأساسية للشركات الناشئة 3. توظيف الموظفين خاصة إذا كنت تقوم بذلك بدون موارد مؤسسة راسخة. هناك عدد من المنصات المختلفة المتاحة لتوظيف الموظفين، من المهم استخدام الكلمات الرئيسية الصحيحة عند البحث عن المرشحين المحتملين، استخدم البريد الإلكتروني أو اتصل بهم لتقديم نفسك وشرح سبب اعتقادك أنهم سيكونون مناسبين لفريقك. بينما تفضل بعض الشركات إجراء المقابلات الشخصية، من المهم التأكد من حصولهم على جميع المعلومات التي يحتاجونها للبدء في دورهم الجديد. يمكنك التأكد من أنك توظف أفضل الأشخاص للوظيفة وتهيئ نفسك للنجاح في المدى الطويل. توظيف الموظفين – الموارد الأساسية للشركات الناشئة 4. إنشاء خطة تسويق تتمثل الخطوة الأولى لإنشاء مشروع تجاري ناجح في إنشاء خطة تسويق. يجب أن يتضمن إنشاء خطة تسويق لشركتك الناشئة المكونات التالية: هذا ضروري من أجل إنشاء خطة تسويق ناجحة. من المهم النظر في كل من الأهداف قصيرة الأجل وطويلة الأجل. يمكن أن يشمل ذلك وسائل التواصل الاجتماعي أو حملات البريد الإلكتروني أو الإعلانات المطبوعة أو أشكال الإعلان الأخرى. إنشاء خطة تسويق – الموارد الأساسية للشركات الناشئة تطوير منتجك تحتاج إلى تطويره بطريقة تلبي احتياجات وتوقعات عملائك المستهدفين. فكر في إجراء مجموعات تركيز واستطلاعات. يمكن أن تساعد النماذج الأولية في تحديد أي مشكلات محتملة مع منتجك قبل طرحه في السوق، 5. تصميم تجربة المستخدم: تصميم تجربة المستخدم (UXD) يدور حول إنشاء منتجات سهلة الاستخدام وممتعة للعملاء. تتضمن سباقات التصميم الجمع بين مجموعة متنوعة من الأشخاص لطرح الأفكار وتطوير نماذج أولية وإجراء اختبارات المستخدم في غضون خمسة أيام فقط. والنماذج الأولية، فكر في الاستثمار في أثاث عالي الجودة يدوم لسنوات عديدة. تأكد من أن جميع التقنيات الخاصة بك محدثة وآمنة بحيث يتم الحفاظ على المعلومات السرية بأمان. 4. موارد الاتصال تأكد من أن جميع موارد الاتصال آمنة وأن جميع البيانات يتم نسخها احتياطياً بشكل منتظم. 6. مستلزمات التنظيف إعداد مكتبك – الموارد الأساسية للشركات الناشئة ليس لديك عمل. ولكن قد يكون من الصعب معرفة من أين تبدأ عندما يتعلق الأمر بجذب العملاء. من هو العميل المثالي؟ هل هم ذكور أم إناث؟ ما هو عمرهم؟ ما هي اهتماماتهم؟ ماذا يحتاجون أو يريدون من عملك؟ ستساعدك معرفة جمهورك المستهدف على صياغة رسالة تسويقية لها صدى وتضعك في أفضل وضع لاكتساب العملاء. مثل مقاطع الفيديو ومنشورات المدونات والرسوم البيانية، ثم مشاركته على منصات التواصل الاجتماعي مثل Twitter و facebook و Instagram. يمكنك تشجيع التسويق الشفهي من خلال تقديم خصومات أو برامج ولاء للعملاء الحاليين الذين يحيلون عملاء جدد إلى عملك. يمكنك التسويق عبر البريد الإلكتروني من تقسيم جهات الاتصال الخاصة بك إلى قوائم مختلفة بناءً على نوع العميل أو اهتماماتهم ثم تخصيص الرسائل خصيصاً لكل قائمة. الحصول على رأس مال مهمة صعبة بمساعدة فريق فاستركابيتال، يمكنك الحصول على تمويل شركتك الناشئة بنجاح وبسرعة! 8. التعامل مع الشؤون المالية يمكن أن تساعد برامج مثل TaxAct في تبسيط عملية الإيداع الضريبي، يمكن أن يساعدك البحث عن هذه الخيارات وفهم متطلبات كل منها في تحديد الخيار الأفضل لعملك. العثور على المستثمرين المناسبين هو الخطوة الأولى للحصول على التمويل! 9. تنمية عملك بالإضافة إلى وجود خطة قوية، من المهم أن تجد الأشخاص المتحمسين للمشروع ولديهم المهارات والخبرات اللازمة لتحقيق

رؤيتك في الحياة. يجب أن تتضمن خطة التسويق الجيدة استراتيجيات للعلامات التجارية واكتساب العملاء وإنشاء المحتوى والعلاقات العامة والمزيد. من المهم البحث في كل خيار بعناية لتحديد الخيار الأنسب لاحتياجات عملك. أخيراً، يعد بناء العلاقات مع العملاء أمراً حيوياً لتنمية أعمالك. مع وجود الخطة المناسبة والفريق ومصادر التمويل وعلاقات العملاء، يمكنك إنشاء عمل مزدهر يمكنه الصمود أمام اختبار الزمن.