

## نصائح لتأسيس شركة ناجحة 9



تعتبر فرص النجاح للشركات الناشئة ضعيفة حيث تفشل 9 من أصل 10 شركات ناشئة في السنة الأولى من تأسيسها، ويعتبر الفشل أمراً شائعاً لدرجة أن أصحاب هذه الشركات نشرروا أسباب الفشل كي يستفيد منها الآخرون. لكن مع ذلك فإن هناك نسبة 1 من 10 شركات ناشئة لاقت النجاح وهذا يعني أن هناك أملاً، وإذا كنت ترغب في أن تكون شركتك من بين هذه الشركات، فإن هناك بعض الأمور التي يجب عليك أخذها بعين الاعتبار

### القيادة القوية -1

على الشركة الناشئة التمتع بقيادة وإدارة حازمة مستعدة لبذل جميع الجهود من أجل إنجاح شركتها، حيث يتفهم المدير الناجح ضرورة تعيين الموظفين المناسبين، وأهمية توكيل بعض المهام للأشخاص الذين يمكن الوثوق بهم والاعتماد عليهم. والمديرون الناجحون هم أولئك الذين يتخذون القرارات الصارمة والصائبة في وقت سريع ويمتلكون أفكاراً جيدة ونيرة، وهؤلاء هم الذين يستطيعون نقل الشركة إلى ضفاف النجاح

## التمييز في التنافسية-2

مهما كان نوع الشركة التي تؤسسها فإن المنافسة حامية للغاية، وهذه المنافسة سيف ذو حدين، فإما أن تكون سبباً في تميزك وانطلاقتك ورفع شركتك إلى مستويات جديدة، وإما أن تكون سبباً في تدهورها. ومن أجل ألا ينتهي بك المطاف إلى الفشل يجب أن تتعلم كيف تصبح متميزاً في ظل المنافسة سواءً كانت مباشرة أم غير مباشرة

## اختيار المواهب-3

إذا كنت مديراً ناجحاً فإنك تعلم أهمية اختيار الموظف المناسب الذي يتمتع بالخلفية الجيدة والمهارات المناسبة والشخصية الملائمة للعمل، لكن الأمر لا يقتصر فقط على تعيين الناس الجيدين، بل يتطلب أيضاً تكوين فريق متجانس ومتكامل يمكنه أن يساعد بعضه بعضاً ويحافظ على التركيز على المهمة الأساسية ألا وهي إنجاح العمل. وأثناء مضيك في عملية التوظيف، تذكر أن الناس الذين تجري معهم المقابلات هم الذين سيمثلون شركتك وهم من سيؤدون بها إلى النجاح أو إلى الفشل



## تجنب التوقعات-4

قد تجد أن الأمور تسير بشكل جيد ومبيعاتك تحقق أرقاماً عالية، لكن إذا كنت تتوقع أن هذا النجاح سيستمر دائماً فإنك مخطئ، وحتى إن كانت الأمور تسير على قدم وساق، إلا أنه من الضروري أن تحسب الأسوأ دائماً وتستمر في بذل الجهود بنفس القدر وأن تكون مستعداً لكل ما قد يحصل

## الإدارة الناجحة للميزانية-5

لا شك أن السيولة المادية هي من أهم الأمور التي تسبب مشاكل وصعوبات للشركات الناشئة، إذ أن النفقات غير المحسوبة والمفاجئة هي ما قد يخلق المشاكل، فقد تبدو أنك تحقق أرباحاً جيدة على الورق لكنك في الواقع تنتظر الزبائن والعملاء أن يدفعوا لك، ومعظم الشركات الناشئة لا تملك مدخولاً جيداً أو سيولة مادية حقيقية في البداية ولذا فإن دفع الفواتير وإيجاد طرق لزيادة السيولة تعد من أبرز المشاكل. ولذلك، قم بإدارة الميزانية بشكل جيد واكتب كل المصاريف المترتبة عليك والأموال التي يجب عليك دفعها، وتلك التي يجب عليك أن تحصلها من العملاء والزبائن كي تتمكن من معرفة وضبط التحركات المادية بشكل كامل ودقيق

## ضع أهدافاً مالية محددة-6

قُم بتحديد هدف مالي لنفسك، وبعدها ابدأ في تخيله في ذهنك وكأنه حقيقة وواقع، واستعرض هذا التخيل مرات كثيرة في ذاكرتك وكأنها حقيقة ملموسة، وكرر ذلك، فكلما ارتفع مقدار الوضوح والتكرار الذي تتخيل فيه الهدف في ذاكرتك، زادت الفرصة لجذب الأفراد والأموال والأفكار والموارد اللازمة لتحقيق هذا

## قدم منتجاً ممتازاً-7

ابحث عما يحتاج له السوق وحاول تقديمه أو قُم بالبحث عن مشكلة تتمكن من حلها عن طريق منتج أو خدمة تتميز بجودة عالية وذات قيمة جيدة، فكل المشاريع الناجحة تقوم على منتج أو خدمة متميزة. ولا تقبل أن تُضَيِّع دقيقة واحدة من وقتك لإنتاج أو الترويج لمنتج أو خدمة لا تتمتع بالجودة، أو أقل مما هو موجود في السوق.

#### 8- اختبر قبل أن تستثمر

من الأفضل أن تقوم باستثمار الوقت اللازم في اختبار كل عمل مهم وأساسي، وهذا قبل اتخاذ قرار استثمار المال في هذا العمل. ويعتبر التسرع أحد الأسباب الأساسية لفشل رجال الأعمال فهم يملكون فكرة جيدة، ثم يتعمقون بها دون أداء الواجب نحو هذه الفكرة، ومن الأفضل لك أن تتقدم للأمام بعناية وتعلم من الأخطاء وقم بتصحيح المسار. وتقريباً فإن تسعة مشاريع من كل عشرة تجربها في التجارة، لا تأتي بالنتائج التي يتوقعها مالك المشروع، فمن الأفضل لك أن تقوم بتجارب صغيرة وأن تتعلم من كل تجربة عوضاً عن المغامرة أو المجازفة في شيء قد لا ينجح.

#### 9: احرص على تنمية مشروعك من الأرباح

توسّع في عملك بناءً على نجاحك ومن خلال الأرباح من المشروع. فبعد العديد من الدراسات وتحليل الأنشطة، تم التوصل إلى أن بدء العمل بمبلغ قليل من المال هو أحسن الاستراتيجيات المتوقعة، فعندما تملك مبلغاً قليلاً جداً في البداية، فإنك تكون مجبوراً على استخدام قدراتك على الابتكار واستغلال طاقتك للخروج بأكبر قدر من المبيعات والأرباح، حيث إنه ليس لديك مبلغ مالي في البنك يسمح لك باتخاذ القرارات ذات الكلفة العالية والتورط في أعمال إعلانية تكلفتها مرتفعة.