

«شراع» يستعرض مبادئ نجاح الشركات الناشئة»



«الشارقة:» الخليج

أكد البروفيسور عمران سيد، خلال لقاء تفاعلي نظّمه مركز الشارقة لريادة الأعمال (شراع)، حضره عدد من مؤسسي الشركات الناشئة ضمن مجتمع (شراع)، أن الشركات التي يؤسّسها العديد من الشركاء تحظى بمعدلات نجاح تفوق تلك التي يؤسّسها شخص واحد، حيث تمنح القيادة المتنوعة مزيداً من القوة والثبات لهذه الشركات، ومن هنا فإنه يشجع «رؤاد الأعمال على الانضمام إلى مجتمعات الشركات الناشئة مثل «شراع».

وأشار سيد، مدرّس ريادة الأعمال والابتكار في كلية سلون للإدارة بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، وصاحب الكثير من المشروعات والأعمال، ضرورة النمو التدريجي للشركات الناشئة، وعدم التسرع في توظيف المواهب المكلفة قبل فهم ديناميكيات العمل.

مقارنة بين الشركات

واستعرض عمران دراسة استقصائية حديثة تقارن بين الشركات الناشئة والقائمة، وتوضح أن اتباع نهج منضبط للتوسع أمر بالغ الأهمية، حيث إن التسرع في استقطاب الكفاءات الوظيفية قد يشكل مشكلة حقيقية، إذا لم يكن مبنياً عن حاجة وفهم لمتطلبات العمل، مشدداً على أهمية تحقيق توافق بين المنتج والسوق، وفهم احتياجات العملاء، ومحذراً من افتراض أن النجاح الأولي يضمن قابلية التوسع على المدى الطويل.

وأكد سيد أهمية اتباع نهج استراتيجي، وأوصى بوضع خطة عمل منظمة ومحددة الرؤية والأهداف، إلى جانب بناء شبكة علاقات متينة داخل مجتمع رواد الأعمال، والسعي للحصول على الإرشاد والتوجيه، لاكتساب رؤى جديدة وزيادة فرص الحصول على تمويل.

وتابع: «عند التواصل مع المستثمرين أو الممولين، من الضروري تحديد الأشخاص الذين تتوافق رؤيتهم واهتماماتهم مع عملك وأهدافك أثناء تصميم عرضك التقديمي، حيث إن تنويع مصادر التمويل الخاصة بك والنظر في خيارات، مثل المستثمرين الملاك أو رأس المال الاستثماري أو التمويل الجماعي أو المنح، يمكن أن يساعد على الحصول على رأس المال اللازم، كما أن الحفاظ على الانضباط المالي، وزيادة قوة الجذب وقابلية التوسع، والتتبع المستمر لتقدم عملك.» والإبلاغ عنه، تمثل عوامل رئيسية لكسب ثقة المستثمرين والحفاظ عليها.