

## لماذا تفشل الشركات الناشئة؟

# الخليج

إن إطلاق مشروع جديد ليس بالأمر السهل، حيث يتطلب التفكير في كثير من الأشياء واتخاذ قرارات مصيرية، وقد تتسبب الضغوط والمسؤوليات في اتخاذ قرارات متسارعة يمكن أن تضر بإمكانياتك للنجاح أو تقوض جهودك على أقل تقدير.

وعلى الرغم من عدم وجود خطة مضمونة لتحقيق النجاح في عالم الشركات الصغيرة والناشئة، إلا أن هناك العديد من الأخطاء الشائعة والخطيرة التي يرتكبها العديد من أصحاب الأعمال الجدد والتي قد تؤثر سلباً في أعمالهم. فيما يلي مجموعة من الأخطاء الأكثر شيوعاً والتي عليك تجنبها

(الحلقة 42)

عدم وجود تصور للأعمال -1

أهم ما في تصور الأعمال أنه يتضمن رؤية. ما هي الرؤية التي تمتلكها باعتبارك مؤسساً لشركة ناشئة، أو حتى مشروع صغير، لمستقبل عملك؟ ليس مطلوباً منك بالطبع أن تكتب رؤية تفصيلية للسنوات القادمة، وإن كان من المهم تطوير رؤية كهذه مع تطور مشروعك. لكن على الأقل يمكنك كتابة رؤية عامة تشمل الخطوط العريضة التي تراها مهمة لتطور ونمو الشركة في السنوات القليلة القادمة.

## إغفال التسويق -2

يعتبر التسويق أداة مهمة وفعالة للترويج للمنتجات، فهو قادر على جعل الشركات الناشئة ذائعة الصيت، كما سيدير عليك أرباحاً كبيرة، لذا فإن إهماله أو معاملته كشيء غير مهم، لن يضر بمبيعات منتجك فقط، بل من الممكن أن يتسبب في خسارة شركتك بأكملها.

## عدم تحديد جمهور مستهدف -3

لكي تنجح في إطلاق شركتك الناشئة، وتضمن نجاحها واستمرارها، عليك أن تحرص على تحديد الجمهور الذي تود تقديم المنتج له، لأن توجيه المنتج لأشخاص لا يهتمون به سيؤدي بكل تأكيد لفشل الشركة وعدم استمرارها.