هل تنوي إطلاق مشروع لأول مرة؟ إذن إليك أجوبة لأسئلتك

كتبه ريتشارد هاردي | 5 أكتوبر ,2019

ترجمة وتحرير: نون بوست

من قال إنك لا تستطيع إطلاق مشروعك الخاص عندما تكون شابا؟ في هذه الأيام، أصبح هناك عدد متزايد من رواد الأعمال الشباب، الذين يمتلكون العديد من الأفكار العظيمة والشغف وروح القيادة، بإنشاء شركاتهم الخاصة، كما أن أغلبهم تمكنوا من تحقيق النجاح.

لقد سعدت مؤخرًا بالعمل كمرشد لعدد من رواد الأعمال الشباب خلال أحد البرامج المبتكرة التي نظمتها جامعة بيركلي هاسل ريادة الأعمال في كاليفورنيا، الذي تشرف عليه كل من روندا شريدر وأديبا فاضل. يوفر هذا البرنامج للطلاب الجامعيين والخريجين فرصة للحصول على مشورة مهنية وتعلم كيفية توسيع شبكة علاقات مهنية بالإضافة إلى دعمهم لإطلاق مشاريعهم الخاصة.

في الواقع، لقد لاحظت أن جميع رواد الأعمال الشباب الذين قدمت لهم المشورة يملكون بعض الأفكار العظيمة والإبداعية لتأسيس شركات ناشئة، كما أن الكثير منهم قد شرعوا في إطلاق مشاريعهم. لقد طرح على هؤلاء الشباب بعض الأسئلة المهمة، وأغلبها كانت متعلقة بكيفية إطلاق مشاريعهم التجارية، تنميتها وتمويلها. لذلك فكرت في مشاركة إجاباتي على هذه الأسئلة في هذا التقرير.

1- لقد أطلقت مشروعي الخاص، ما نوع الطبيعة القانونية الذي ينبغي اعتماده؟

ينبغي على مؤسسي الشركة في البداية تحديد الطبيعة القانونية للشركة؛ سواء شركة ذات مسؤولية محدودة أو شراكة عامة أو ملكية فردية أو شركة. إذا قررت إنشاء شركة، فينبغي عليك أيضًا اختيار نوع الشركة؛ إما شركة (س) أو شركة (ج)، فبهذه الطريقة ستعرف نوع الضرائب التي سيتم فرضها. في الحقيقة، تقوم الشركة (س) بتوزيع أرباحها وخسائرها والمبالغ المخصومة والائتمانات على مالكي أسهمها في الإقرارات الضريبية.

ينبغي على حاملي الأسهم في شركة (س) الإبلاغ عن نسبة تدفق الدخل والخسائر في الإقرارات الضريبية الشخصية الخاصة بهم ليتم تحديد قيمة الضريبة وفقًا لدخلهم الفردي (وتسمى "ضريبة التدفق من خلال الكيان"). وتجدر الإشارة إلى أن هذا الأمر يساعد الشركات على تجنب الازدواج الضريبي على الإيرادات.

بموجب قوانين ضريبة الدخل الفيدرالية، يتم فرض ضريبة على المالكين بشكل منفصل في شركة (ج). بشكل عام، تصنف جميع الشركات التي تهدف إلى الربح على أنها شركات (ج)، طالما أنها ليست بشركة (س). لا يوجد هناك قيود بالنسبة لشركة (ج) بخصوص الأشخاص الذي يمكن أن يكونوا مساهمين على عكس شركة (س). يمكن أن يكون لدى الشركات من نوع (ج) فئات مختلفة من الأسهم (مثل الأسهم الممتازة والأسهم العادية)، وهو أمر غير مسموح به في شركات (س). والجدير بالذكر أن أصحاب رؤوس الأموال عادة ما يستثمرون في الأسهم الممتازة لشركات (ج).

وتجدر الإشارة إلى أن الشركة ذات المسؤولية المحدودة هي كيان آخر يوفر مسؤولية محدودة لمالكيها تماما مثل الشركات (س) و(ج).

ما نوع الكيان الذي ينبغي أن يختاره المؤسس؟

– لا تؤسس أبدا الشركة تكون ذات ملكية عامة أو ملكية فردية، لأن اختيار هذين النوعين له عواقب وخيمة لاسيما إذا تعلق الأمر بتحمل المسؤولية بين المالكين أو بديون الشركة والتزاماتها.

– إذا وقع إنشاء وإدارة الشركة بشكل صحيح، فإن الشركات ذات المسؤولية المحدودة والشركات العادية يمكن أن تمنح الحصانة لأصحابها في حال حدث خطأ ما في العمل.

– إذا كانت ترغب في الحصول على مستثمرين من الخارج، فمن الأفضل أن تفتح شركة (ج).

– إذا كنت ترغب في تأسيس شركة صغيرة يملكها شخص واحد أو اثنان، فإنه من الأفضل اختيار شركة "س"، فبهذه الطريقة يكون باستطاعتك تحويلها لاحقًا إلى شركة (ج).

– إذا كان المالكون يرغبون في التمتع بحرية أكبر عند اختيار أنواع المالكين وتجنب القيود المفروضة على الشركات (س)، بإمكانهم إما تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة (ج)، علما وأن تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة والحفاظ على استمرار الأعمال يمكن أن يكون أمرا صعبا (والأصعب

هو إعداد الإقرار الضريبي).

2.أين يتوجب علي تسجيل شركتي الناشئة؟

يتم تسجيل الشركات وفقًا لقوانين الولاية، ويوصي العديد من الأشخاص بتسجيل الشركات وفقًا لقانون ولاية ديلاوير، لكنني أفضل أن يتم تسجيل الشركة في الولاية التي توجد فيها، لأن ذلك سيوفر عليك الرسوم وعمليات التسجيل والتعقيدات الأخرى. علاوة على ذلك، يمكنك دائمًا إعادة تسجيل الشركة لاحقًا في ولاية ديلاوير إذا كنت ترغب في ذلك.

3. أنا أملك فكرة مشروع عظيمة وليس لدي أي منافسين، كيف أحمي فكرتي من السرقة؟

في الواقع، يوجد هناك عدد لا يحصى ولا يعد من الأفكار، لكن تنفيذها هو الأهم. إذا كانت فكرة مشروعك فريدة من نوعها، فاحرص على تقديم طلب للحصول على براءة اختراع، لأنك قد تحصل على الحماية بفضل حقوق الملكية أو قوانين الأسرار التجارية أو اتفاقيات عدم الإفصاح. لا داعي للقلق بشأن سرقة شخص ما لفكرتك، ولكن كل ما عليك فعله هو تنفيذ فكرتك والعمل على إنجاحها.

إذا كنت تعتقد أنه ليس لديك منافسين، فأنت مخطئ. لقد أخبرني العديد من رواد الأعمال على مر السنين أنهم ليس لديهم منافسين، وهو أمر تمكنت من دحضه بسرعة بمجرد إجراء بحث بسيط على جوجل.

4. كيف ينبغي تقسيم الأسهم بين مؤسسي الشركة؟

في الحقيقة، لا يوجد هناك إجابة واضحة على هذا السؤال. لذا ينبغي مناقشة هذا الأمر مع شركائك والاتفاق عليه مقدمًا لتجنب حدوث أي سوء فهم لاحقا. إذا كنت المؤسس الأصلي وصاحب الفكرة، فإنه بإمكانك تقديم حجة جيدة للحصول على أكثر من 50 ٪ من ملكية الشركة، لكن ينبغي أن تأخذ بعين الاعتبار هذه الأمور عند تقسيم الأسهم:

– القيمة النسبية لمساهمات المؤسسين

– من صاحب الفكرة

– الاستحقاق يعتمد على المشاركة المستمرة في العمل (لا ترغب في منح 25٪ من الشركة لشريك سيغادر الشركة بعد بضعة أشهر)

– مقدار الوقت الذي ينبغي عليك الالتزام به في العمل

– التعويض النقدي الذي ينبغي أن تحصل عليه لقاء عملك كموظف في الشركة (أو الراتب المخفض الذي سيحصل عليه مؤسس الشركة مقابل أسهمه في الشركة)

– ما إذا كان يوجد هناك شخص سيساهم بالمال كاستثمار في العمل

– ما إذا كان هناك شخص يرغب في الانفراد باتخاذ القرارات

– حقيقة أن عدد مالكي الأسهم سيقل في المستقبل عند جلب المستثمرين أو عند منح خيارات للموظفين الجدد

5. هل أحتاج إلى مؤسس مشارك تقني لأعمالي؟

إذا لم تكن خبيرًا تقنيًا، ونظرا لأن التكنولوجيا تعد أمرا ضروريًا لشركتك الناشئة، فسيكون من المفيد أن يكون لك مؤسس مشارك تقني (أو على الأقل، موظف له مستوى علمي رفيع يمكنه إنجاز المهام التكنولوجية الرئيسية).

غالبًا ما يرغب المستثمرون وبرامج الحاضنة في رؤية الإنجازات التكنولوجية للمؤسسين المشاركين. لكن هذا لا يعني أن عليك منح هذا المؤسس المشارك 50 بالمئة من الأسهم.

6. كيف يمكنني التوصل إلى اسم جذاب لشركتي الناشئة؟

من المحتمل أن هذه المهمة صعبة، أولاً، قم بعصف ذهني لمجموعة من الأسماء المختلفة، ثم قم بإجراء بحث على متصفح غوغل لمعرفة الأسماء التي استخدمت مسبقا، وأراهن أن هذه الخطوة ستجعلك تقصي 95 بالمئة من اختياراتك. علاوة على ذلك، تأكد من أن يكون سهل النطق ومهم وتجنب أن تختار اسمًا لا معنى له حتى لا يلتبس الناس حول طبيعة النشاط الذي تقوم به شركتك. وبالاستعانة بغوغل وياهو، قم بالبحث عن الاسم التجاري لشركتك الناشئة، ثم تأكد من حصولك على اسم النطاق.

يُشتري كل اسم نطاق ".كوم" جيد، لكني عادة ما أوصي فقط بالحصول على أسماء النطاقات التي تنتهي بكوم. في نهاية المطاف، 99 بالمئة من أسماء النطاقات متاحة للشراء، عليك فقط أن تكون على استعداد لدفع ثمنها. بعد ذلك، أجر بحثا على "هو إيز" لمعرفة معلومات الاتصال لمالك اسم النطاق الذي ترغب به، واعرض عليه شراء الاسم. لا تكن ساذجًا وتقدم 500 دولار فقط لاقتناء اسم نطاق متميز لأنه سيتم تجاهلك. وبالتالي، كن على استعداد لدفع مبلغ جيد مقابل الحصول على اسم جذاب.

7. كيف يمكنني توجيه المستخدمين إلى موقعي، إذا كنت أتعاطى بعض الأنشطة التجارية الكترونية؟

في الواقع، ألفت كتب كاملة حول هذا الموضوع. وبإيجاز، هذه الطرق الرئيسية التي يمكن أن تساعدك على تحقيق هدفك:

– ادفع إلى غوغل أو بنغ أو ياهو أو فيسبوك ومواقع أخرى لإرسال المواقع التجارية (على سبيل المثال من خلال برنامج إعلانات غوغل). ومع ذلك، غالبًا ما يكون هذا مكلفًا ولذلك تحتاج إلى إجراء

اختبار لمعرفة ما هي الكلمات الرئيسية التي تعمل وبأي سعر.

– أنشئ موقعًا رائعًا يكون ذا محتوى متميز وجودة عالية واستمر في إضافة محتوى جديد إلى الموقع.

– احصل على خطة وسائط اجتماعية ذكية لزيادة عدد الزيارات من فيسبوك ويوتيوب وتويتر ولينكد إن وإنستغرام وبرينتراست ومواقع التواصل الاجتماعي المجانية الأخرى.

– قم بإعداد مقالات مكتوبة جيدًا وحاول نشرها على مواقع ذات جودة أخرى مثل موقع أل بيزنس أو ميديوم، دون أن تنسى وضع روابط تشير إلى موقعك.

8. ما هي أكبر الأخطاء التي يرتكبها أصحاب الشركات الناشئة؟

يمكن لرجال الأعمال الجدد أن يرتكبوا العديد من الأخطاء، وفيما يلي بعض الأخطاء الأكثر شيوعًا:

– لا يبدؤون برأس مال كاف.

– يعتقدون أنهم سيحققون النجاح بسرعة.

– لا يضعون ميزانية دقيقة ويتكهنون بوقت جنيهم للأموال.

– لايركزون على جودة المنتج أو الخدمة.

– لا يدرسون "المنتج / السوق المناسب".

– يقللون من أهمية المبيعات والتسويق.

– يستغرقون وقتا طويلا لصنع المنتج، غير أن السعي لتحقيق المثالية يمكن أن يؤخر تحقيقك لأي تقدم حقيقي.

– عدم التكيف بسرعة كافية.

– لا يفهمون معنى المنافسة.

– يتجاهلون المسائل القانونية والخاصة بالعقود (خاصة قضايا الملكية الفكرية والمتعلقة بالموظفين).

– توظيف الموظفين غير المناسبين (وعدم طردهم بسرعة)

– سوء تسعير المنتج أو الخدمة.

– يقللون من مدى صعوبة الأمر والمدة التي تستغرقها عملية جمع الأموال من المستثمرين الملاك وصناديق رؤوس الأموال المجازفة.

9.كيف يمكن جمع التمويل الأولي لتأسيس شركتك الناشئة؟

إذا كانت لديك فكرة فقط ولم تحقق تقدمًا كبيرًا في تنفيذها، قد لا تتمكن على الأرجح من الحصول على تمويل ملاك أو أولي من المستثمرين المحترفين. لذلك، في هذه الحالة، سيكون عليك الاعتماد على العائلة والأصدقاء، أو ربما تفكر في مواقع التمويل الجماعي مثل كيكستارتر أو إنديغوغو.

يرغب معظم الممولون الأوائل للشركات والمستثمرون الملاك في رؤية بعض الزخم في النشاط التجاري، على غرار:

– نموذج مبدئي عامل للمنتج

– الإيرادات الأولية

– فريق إدارة محترف (يرغب عدد ضئيل للغاية من المستثمرين في الاستثمار في شركة مكونة من شخص واحد)

– الشراكات الاستراتيجية

– العملاء المبدئيون أو الرائدون، وخاصة العملاء الذين يحملون علامات تجارية

– شهادات العملاء

– الانضمام إلى برامج منافسة مثل "واي كومبنايتور" أو مسرعات تكنولوجيا أو حاضنات أعمال.

– كلما زاد الزخم الذي اكتسبته، كلما زاد احتمال جمع التمويل والتقييم المرغوب فيه.

– كيف يمكنك جذب المستثمرين إليك؟ يحصل المستثمرون على الكثير من الملخصات التنفيذية غير المرغوب فيها وتقديم عروض بيع ترويجية من الشركات الناشئة. في أغلب الأحيان، يتجاهل المستثمرون هذه الالتماسات. يعتبر الحصول على بداية جيدة من شخص تعرفه وتثق به، على غرار رجل أعمال آخر أو محام أو مصرفي استثمار أو مستثمر ملاك أو رأسمالي مغامر آخر، أفضل طريقة لجذب انتباه المستثمرين. بناء على ذلك، تأكد ما إذا كان لديك اتصالات مع المستثمر على موقع لينكد إن المهني.

10. هل أحتاج إلى تقديم عروض بيع ترويجية للحصول على اهتمام مستثمري الملاك أو الرأس المال المجازف؟

نعم أنت في حاجة إلى ذلك، فإن جمع رأس المال من المستثمرين أمر صعب ويتطلّب الكثير من الوقت. يتوقع المستثمرون المحترفون أن يحضوا بملخص موجز ومثير للاهتمام عن العمل التجاري قبل التفكير في عقد اجتماع، من المهم أن يكون ابتكار الشركة الناشئة لعرض بيع ترويجي مقنع أمرا مهما للغاية.

ينبغي أن يتطرّق عرض البيع الترويجي الخاص بالمستثمر إلى النقاط التالية، وفقا للترتيب الموضح هنا ومع العناوين على غرار ما يلي:

– نظرة عامة على الشركة (قدّم ملخصًا موجزًا عن الشركة)

– مهمة / رؤية الشركة (ما هي المهمة وما هي الرؤية؟)

– الفريق (من هم الأطراف الرئيسية في الفريق؟ ما هي مرجعياتهم ذات الصلة؟)

– المشكلة (ما هي المشكلة الكبرى التي تحاول حلها؟)

– الحل (ما هو الحل المقترح؟ لماذا يُعتبر هذا الحل أفضل من الحلول أو المنتجات الأخرى؟)

– فرصة السوق (ما حجم السوق المستهدف؟)

– المنتج (قدّم تفاصيل عن المنتج أو الخدمة)

– العملاء (من هم العملاء المستهدفون؟ لماذا تعتقد أنه سيكون هناك طلب كبير من هؤلاء العملاء؟)

– التكنولوجيا (ما هي التكنولوجيا التي يرتكز عليها المشروع؟ لماذا تُعتبر متميزة عن غيرها؟)

– المنافسة (من هم المنافسون الرئيسيون؟ كيف ستكون أفضل من منافسيك؟)

– الزخم (العملاء الأوائل، المتبنّون أصحاب السبق، الإيرادات، الصحافة، الشراكات)

– نموذج العمل (ما هو نموذج العمل؟)

– خطة التسويق (كيف تخطط لتسويق منتجك؟ ماذا تتوقع أن تكون تكاليف اكتساب العميل مقابل قيمة عمر العميل؟)

– البيانات المالية (الإيرادات المتوقعة، الافتراضات الأساسية، الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك وإهلاك الدين)

– التساؤل (ما مقدار رأس المال الذي تحاول جمعه؟ ما هو التقدم الذي ستحققه باستخدام رأس المال ذلك؟)

فيما يلي بعض النصائح المفيدة لتقديم عرض بيع ترويجي جيد:

– اعرض فكرتك في 15 إلى 20 شريحة عرض تقديمي. (إذا لم تتمكن من سرد القصة بإيجاز، فلا يمكنك سردها بشكل جيد.)

– اشرح السبب الذي يجعلك تعتبر فرصة السوق هائلة.

– صف المواهب الموجودة في فريقك.

– لا تقدم تفاصيل مالية مبالغ فيها. تطرّق إلى المؤشرات الرئيسية واترك الباقي للمتابعة.

– لا تحاول تغطية كل التفاصيل في عرض البيع الترويجي، وسيتيح لك العرض الشخصي فرصة لإضافة المعلومات الأساسية وتسليط الضوء عليها.

– استخدم عبارات بسيطة، لأن استعمال الكثير من مصطلحات اللغة المهنية أو علامات الاختصار يمكن أن تشتت انتباه المستثمر عن عرض فكرتك.

– لا تستخف بالمنافسة أو تقلل من قيمتها.

– تأكد من تحديث معلوماتك ومقاييسك.

– مسائل "المظهر والشعور". فكر في الأمر كواجهة للمستثمر، وخذ بعين الاعتبار فكرة الحصول على مساعدة من محترفين في تصميم الجرافيك.

– راجع عروض البيع الترويجية الأخرى للحصول على أفكار حول العرض. قم بالبحث في غوغل وستجد المئات من الأمثلة على صفحات الإنترنت.

– تأكد من إدراج العبارة التالية في أسفل يسار صفحة غلاف العرض الترويجي: "سري وملكية مسجلة. حقوق الطبع والنشر من قبل [اسم الشركة]. كل الحقوق محفوظة".

– إرسال العرض الترويجي للمستثمرين المحتملين قبل الاجتماع على شكل نسق مستندات منقولة، حيث أن الاعتماد على خدمات غوغل درايف أو دروبوكس أو أي خدمة أخرى يضع حاجزا أمام المستثمر للاطلاع عليه وقراءته.

المصدر: فوربس

رابط المقال : https://www.noonpost.com/29609/