

بحال كنت لا تملك رأس المال..إليك ثلاثة أفكار لتمويل مشروع عمل ناجح



لكن ذلك لا يعني أنك لن تتمكن من إعطاء الفرصة لمشروع عمل مبتكر قد فكرت فيه ملياً وخططت له بشكل دقيق فقط لأنك لا تملك رأس المال الكافي. حيث يوجد عدة أساليب يمكن اتباعها لتخطي هذه المشكلة.

الفكرة الأولى: إيجاد ممول للمشروع

إذا كنت قد خططت لمشروعك بإتقان، وقمت بصياغة فكرته وجدواه وفرص نجاحه بشكل مفصل ومثير، فقد يحالفك الحظ لتجد لنفسك ممولاً. حيث يرغب العديد من أصحاب رؤوس الأموال الكبار بدعم المشاريع الناشئة ووضع اسمهم فيها، انطلاقاً من رغبتهم باقتناص الفرص وإدراكهم مدى فائدة ظهور اسمهم في كل مشروع ناجح وباراق. العديد من الممولين الكبار لا يهتمون بأرباح مشروعك الصغير بقدر اهتمامهم بفكرته، لذلك فإنهم – وعلى عكس الشركاء – لا يسعون لتقاسم الأرباح معك في البداية، لكنهم عند نجاح المشروع ولمعان اسمه سيظهرون أمامك بوضوح. لذلك فإن عقد التمويل يجب أن يكون واضحاً وما سيحصل عليه الممول الآن أو في المستقبل لقاء خدمته يجب أن يكون واضحاً أيضاً.

على سبيل المثال: حصلت منصة Academy Khan للتعليم مفتوح المصدر على ملايين الدولارات من بيل جيتس مؤسس شركة مايكروسوفت.

وهنا ننصحك بكتابة خطاب قوي وشامل يتضمن خطة المشروع من جميع جوانبه لإقناع المانح بها. ويعرف ذلك باسم Writing Grant أي الكتابة للحصول على المنح لتمويل فكرتك أو مشروعك، وهي مهارة في حد ذاتها يجب أن تتعلمها. وهنا يجب التنويه إلى أن خطة العمل تتضمن عدة عناصر من أبرزها:

الملخص التنفيذي: الذي يوضح هدف الشركة وبعض المعلومات عنها وعن تاريخها وأهدافها وغالبًا ما يكون من صفحة واحدة.

وصف الشركة: ويتضمن طبيعة العمل وسوق العمل المقترحة وإبراز نقاط القوة والخبرات والخدمات المتميزة وقاعدة عملائك القائمة.

خط الخدمة أو الإنتاج: ويحتوي على تفاصيل المنتج أو الخدمة، ومن المستحسن أن تبرز فوائد ما تقدمه على عملائك.

الفكرة الثانية: من أجل مشروع عمل ناجح احصل على شريك مناسب

ليس من السهل دائماً إقناع الممولين الكبار، فضلاً عن العثور عليهم وفرصة اللقاء بهم. لذلك سيكون الخيار الثاني المتوفر أمامك هو الحصول على شريك.

وهنا نؤكد عليك أهمية اختيار شريك العمل الخاص بك بعناية فائقة، والاتفاق معه منذ البداية على أدق التفاصيل، وإلا فإنك ستدخل في دوامة مشاكل قد تكون نهايتها انهيار المشروع بالكامل.

وبما أنك تبحث عن شريك عمل لمساعدتك على تمويل المشروع، فإن تعاملك هنا مع الأمر سيختلف عن تعاملك مع الممول الكبير. فمن غير الحكمة أن تعرض على الشريك المفترض مشروعك بتفاصيله المملة منذ البداية حتى لا تتعرض فكرتك للسرقة من طرف شخص قادر على تنفيذها لكنه قاصر على التفكير بها. على أي حال فإنك في مرحلة ما من الاتفاق يجب عليك مناقشة مشروعك بالتفصيل، واتخاذ القرار بالوقت المناسب لذلك يعود إلى حنكتك.

الفكرة الثالثة: الحصول على قرض بدون فائدة

تعتبر هذه الوسيلة هي الاحتمال الأخير الذي يجب عليك التفكير به. فالممول سيضع بحسبانه إمكانية الخسارة ولن يحملك عبء الخسائر إذا كان اتفاقك معه قد تم بالشكل الصحيح، والشريك سيتقاسم معك خسائرك، لكن الدائن لن يفكر ولو لحظة بأنه مسؤول عن ربحك أو خسارتك فالمطلوب منك إعادة المال في الوقت المحدد على أي حال.

وإذا كان ولا بد من الاقتراض فالأجدر بك عن تباعد عن كافة القروض ذات الفائدة لأنها ستنهش من أرباحك إذا ربحت، وستعمق خسائرك في حال حدوث العكس. أما لو مر مشروعك بمرحلة تعادل (لا يدر الأرباح بعد لكنه يؤتي تكلفة تشغيله) فإن الديون ذات الفائدة ستحوّل هذا التعادل إلى خسائر.