10 مصاريف إدارية يجب تجنبها عند إنشاء شركة

كتبه دييغو أورتيث | 19 فبراير ,2020

ترجمة وتحرير: نون بوست

بغية إنشاء شركة ما، هناك بعض المصاريف الإدارية التي لا يمكن الاستغناء عنها. ومع ذلك، هناك طرق أخرى من شأنها أن تدفعك إلى إهدار أموالك يجب عليك تجنبها بأي ثمن. وإذا كنت في هذه اللحظة بصدد البدء في بعث عمل تجاري، وفي خطواتك الأولى لتجسيد فكرتك، فمن المهم أن تتعلم كيفية تحديد تلك النفقات التي تبدو مهمة في البداية، لكنها في الحقيقة لا تمنح قيمة للمرحلة التي يوجد فيها مشروعك.

لذلك، لماذا يعتبر التعرف على هذه المصاريف أمرا مهما؟ في الحقيقة، يعد ذلك مهما نظرا لأن هذه المصاريف الإدارية غير الضرورية خلال مراحل بعث المشروع، إلى جانب الافتقار إلى الخبرة وعدد العروض التي تعدكم بصيغة النجاح في العمل، أصبحت المزيج المثالي للفشل.

الحاجة للترويج لصورة ناجحة

من المؤكد أنك سمعت عبارات من قبل البائعين الذين يخبرونك أنه "مع هذا البرنامج، ستزيد نسبة مبيعاتك عن النسبة المئوية المعتادة؛ ومع هذا الإعلان، سيعرفك آلاف العملاء؛ أو تحتاج إلى مكتب لشركتك، وهو ما يمكن أن يخدمك بشكل كبير..". فإذا كنت تهتم بفكرة العمل التي بصدد بعثها، سواء كانت نشاطا فعليا أو رقميا، فقد يدفعك التوق إلى تكوين صورة مهنية والرغبة في النجاح إلى تكبد مصاريف إدارية غير ضرورية عند إنشاء شركتك.

أنا شخصيا ارتكبت هذه الأخطاء في المنشور الرقمي الخاص بي. وحرصا على جعلها تبدو وكأنها عملا ناجحا، تحملت نفقات إدارية غير ضرورية، واتخذت قرارات دون أن أقوم بأية استشارة. وفي النهاية، انتهى بي الأمر إلى أخطاء كلفتني الكثير من المال. لذلك، إذا كنت بصدد البدء ببعث مشروع ما آمل أن تتعلم من أخطائي وأن تستخدم أموالك بشكل أكثر ذكاء.

لذلك، قبل تسليط الضوء على النفقات الإدارية غير الضرورية، تذكر ما قاله أرتورو أداسمي فاسكيز، عندما أشار إلى أن "الرجل الذكي يتعلم من أخطائه، أما الحكيم، فيتعلم من أخطاء الآخرين".

1. الاستثمار في إنشاء شعار للشركة

أود أن أكون واضحا تماما: أنا لا أقول إن استراتيجية العلامة التجارية الجيدة ليست ضرورية، أو أنها لا تمثل نقطة مهمة في الأعمال التجارية. وما أؤمن به هو أن العديد من رواد الأعمال الشباب يقضون شهورا عديدة في تصميم شيء جميل، متجاهلين تنفيذ الأعمال، التي تعد أكثر أهمية. وبالنسبة لي، لم أستمع إلى هذه النصيحة الحكيمة، واستثمرت، لثلاث مرات، أموالا كثيرة في تصميم شعار باحثا عن مظهر أكثر احترافية ومهنية.

ما الذي تعلمته من كل هذا؟

أدركت أن العملاء المحتملين لا يقومون بعقد أعمال معك نظرا لأن لديك شعارا جميلا، وإنما بفضل قدرتك على حل المشاكل التي تواجهها وإظهار اختلافك. لذلك، ركز على مدى أهمية الحصول على العملاء، وحاول أن تكون التكاليف والنفقات الإدارية الخاصة بك أقل عبئا قدر الإمكان.

في هذه الحالة، يستحسن أن تبدأ بشيء بسيط، حيث فكر في استخدام منصات من قبيل منصة فيفر أو 99 ديزاين، أو حاول إجراء تبادلات خدمات مع أصدقاء مصممين، يمكنك تقديم منتجك أو خدماتك إليهم. ومع تدفق الفواتير، بإمكانك الاستثمار في استراتيجية جيدة لإنشاء العلامة التجارية الخاصة بك.

2. المكاتب والمساحات باهظة الثمن

كيف تحلم بأن يكون مشروعك؟ بالنسبة لي، تصورت أن المشروع الذي سأقوم ببعثه سيحتوي على مكاتب جميلة ومليئة بأجهزة ماك بوك ومساحات إبداعية، أي شيء مشابه لمكاتب شركة غوغل. ولا حرج في الحلم والتطلع إلى تحقيقه والعمل من أجله. لكن عند تعلم كيفية إنشاء عمل تجاري، يجب عليك التركيز على الفوترة، وتحريك حسابك النقدي وتحقيق الربح في أسرع وقت ممكن.

ما هو تعريفك لنجاح الأعمال؟

شخصيا، أعتقد أن المكتب الجميل ليس مرادفا لنجاح الأعمال، وإنما من بين النفقات الإدارية التي يجب تجنبها. وعلى الرغم من أنه يمكن للمكتب الجميل التأثير على عملائك، إلا أنه لن يغلق أعمالك. بالإضافة إلى ذلك، إذا كنت قد بدأت للتو في مشروعك، فلا ينبغي أن يكون ذلك من

أولوياتك نظرا لوجود جوانب أخرى أكثر أهمية عند إنشاء شركتك بدلا من تزيين مكان عملك. خلافا لذلك، ما الفائدة من مساحة عمل جميلة لا تولد دخلا لدعم نفسها؟

في حال كنت تنوي بعث مشروع بمفردك، كما هو الحال بالنسبة لي، تعلم كيف يمكنك كسب المال عبر الإنترنت. وليست هناك حاجة إلى مكتب واسع وفخم يرضي ذوقك الجديد إذا كنت غير قادر على توليد دخل لتسديد مصاريف فواتيرك. من جهة أخرى، إذا كان لديك فريق عمل، فابحث عن مساحة متواضعة تحتوي على الحد الأدنى من الشروط للعمل بشكل مريح.

على سبيل المثال، يمكنك العمل في منزل أحد الشركاء، في مرآب أو استئجار مساحة للعمل مع العديد من الشركات في مكان واحد. وتجدر الإشارة إلى أنه، في العديد من المدن، تقدم الحكومات المحلية مساحات اقتصادية للغاية لرجال الأعمال في المراحل المبكرة، وهو خيار آخر قابل للتطبيق.

3. تصميم وإنشاء صفحة الويب

في الوقت الراهن، يجب أن يكون لجميع الشركات، أو الأغلبية، وجود على شبكة الإنترنت. ويتضمن التواجد الرقمي موقع ويب، وإنشاء مدونة وبعض الشبكات الاجتماعية. وحتى الآن، يسير كل شيء على ما يرام، نظرا لأن رجال الأعمال يدركون هذه الحاجة ويعلمون أنه شيء يجب عليهم القيام به.

في الواقع، تتمثل المشكلة في دفع آلاف الدولارات إلى وكالة رقمية أو شخص خاص لتصميم وجودك الرقمي وتشغيله. ومن المهم التذكير بأن المشكلة في هذا النوع من النفقات الإدارية المرتفعة تتمثل في المقام الأول في كونها تتطلب مبالغ مالية كبير. وعلى الرغم من أنها تستحق ذلك، إلا أن ذلك لا يعني أن لديك هذه الموارد لاستثمارها بهذه الطريقة. من جانب آخر، والأخطر من ذلك، أن تخليك عن هذا الأمر سيكون بمثابة فرصة عظيمة لك لتعلم الأعمال الرقمية، وكيفية إنشاء موقع على شبكة الإنترنت وتعلم كيفية تحريره.

قم بإنشاء صفحة ويب بنفسك

لست بحاجة إلى أن تكون خبيرا في البرمجة لإنشاء موقع الويب الخاص بك، نظرا لأنه بأدوات بسيطة مثل بلوهست، ستكون أمامك فرصة شراء خدمة استضافة بأقل التكاليف. وإلى جانب ذلك، تقدم لك كل خدمات الدعم والمساعدة على مدار 24 ساعة لمدة سبعة أيام في الأسبوع، ويمكنك أن تفعل ذلك بنفسك.

لإنشاء موقع الويب الخاص بك، يمكنك البدء بمدونة، وإضافة معلومات الاتصال الخاصة بك، وكتالوج منتجاتك، والبيانات المهمة التي يحتاج عملاؤك إلى معرفتها. وإذا كنت مهتما بهذا الموضوع،

فقد أنشأتُ كتابا إلكترونيا بعنوان "من الصفر إلى المدونة"، أوضحت فيه مراحل إنشاء منشور رقمي.

4. توظيف موظفين غير ضروريين

يعد تعيين أشخاص لا تحتاجهم، لأنك تريد أن تشعر أن عملك ينمو، من بين أسوأ الأخطاء التي يتعرض لها رجال الأعمال والتي غالبا ما يرتكبونها. وعندما تُطوّر فريق العمل الخاص بك لهذا الغرض، فأنت لا تسلب المرونة من عملك فحسب، وإنما تعدّ أيضا المسؤول عن دفع المرتب بجميع مزاياه إلى كل شخص شهريا، خاصة عندما تكون قد بدأت حديثا في المشروع. بدلا من ذلك، عند البحث عن شركاء لعملك، تأكد من أن يكون الشخص متعدد التخصصات وأن يجلب كل منهم معرفة وموارد مختلفة إلى الشركة. وفي حال قيامك بذلك وحدك، هناك بدائل أقل تكلفة في البداية من قبيل خدمات الاستعانة بمصادر خارجية.

سيتيح لك هذا الحل في البداية توفير المال، حيث ستغطي الاحتياجات الأساسية لعملك. وعموما، عندما يحين دورك لتوظيف أول شخص لديك، تأكد من أن نموك يعتمد على المبيعات. وفي نهاية المطاف، ضع في اعتبارك خيارات الدفع الأخرى لفريق العمل الخاص بك، على غرار تقديم عمولة أو جزء من الأرباح مقابل الخدمة المقدمة.

5. المعلمون أو البرامج الناجحة

اسمح لي أن أطرح عليك هذا السؤال، هل تعتقد حقا أن رواد الأعمال الناجحين أنفقوا أموالهم على البرامج التي تعلم "الصيغة السرية للنجاح"؟ في هذا السياق، حذار من إنفاق أموالك وإهدار وقتك على الأشياء التي تعد بالنجاح بين عشية وضحاها. وفيما يلي **ثلاثة أسباب** لعدم القيام بذلك:

1.لا توجد صيغة سرية لتحقيق النجاح بين عشية وضحاها.

2. كرجل أعمال، ليس لديك وقت لتضيعه.

3. إذا كانت هذه الصيغة موجودة، لا أعتقد أن أي شخص يتخلى عنها بهذه السهولة.

شخصيا، أعتقد أن الصيغة المثلى لتحقيق النجاح بين عشية وضحاها تحولت إلى منتج مربح للغاية بالنسبة لأولئك الذين يقدمونها، عوضا عن أولئك الذين يشترونها. وإذا كنت تفكر في أن تشارك في مثل هذه الدورات حتى تطور من نفسك، أود منك أن تسأل نفسك، هل تعتقد أن مارك زوكربيرج اشترك في دورة تدريبية ناجحة أم دفع أموال لأحد المرشدين "الأذكياء" لتحقيق النجاح في شركته؟ هل تعتقد أن رواد أعمال ناجحين مثل ستيف جوبز وإيلون موسك وجيف بيزوس قاموا بهذه

الخطوة؟ أشك في ذلك كثيرًا وآمل أن تفعل ذلك أيضًا.

في الحقيقة، ما فعله هؤلاء الأشخاص الناجحون تمثّل في العمل الجاد والسعي والتفكير بشكل مختلف واستخدام منظور واسع لحل المشاكل التي وقعوا فيها. كنتيجة لذلك، لا تنفق أموالك على الصيغ السرية للوصول إلى القمة نظرا لأنها غير موجودة.

6. لا تهدر وقتك على مواقع التواصل الاجتماعي

لا ترتبط المصاريف الإدارية بالموارد المالية فحسب، وإنما ترتبط أيضًا بالوقت الذي تقضيه في أنشطة لا تساهم في تحقيق عملك للربح. وفيما يتعلق بمسألة الشبكات الاجتماعية، لا بأس أن تبحث عن نماذج تحمسّك وتمنحك شيئا من الإلهام خاصة حين تباشر مشروعك، يكون عليك اتخاذ قرارات معقدة. كما توجد عبارات محفزة تلهمك لإعادة المحاولة مرة أخرى ومحتويات مختلفة في هذه الشبكات ترفع من معنوياتك للمضي قدما في تحقيق طموحك.

مع ذلك، يعتبر إنفاق أموالك ووقتك في دورات لا يتجاوز سعرها "100 دولار" من أفضل الطرق التي تحفّزك على النجاح. وتلعب هذه الدورات دورا كبيرا في تعليمك كيفية كسب المال تلقائيًا والسفر حول العالم فضلا عن بناء إمبراطورية تجارية.

عدد المتابعين ليس مؤشرًا على تحقيق النجاح المالي

لا أقول إنه من الخطأ أن تتابع الحسابات التي تملأ روحك بالرغبة في تحقيق النجاح، ولكن الانتقال من مجرد متابع إلى دفع الأموال لحساب ينشر الصور الجميلة للسيارات الفاخرة والمجوهرات يعد أمرا مختلفا تمامًا عن كيفية إنشاء شركة ناجحة. والجدير بالذكر أن وجود متابعين ليس مرادفًا لنجاحك في العالم الحقيقي والدليل على ذلك هو مقدرتك على شراء الآلاف من المتابعين مقابل بضعة دولارات.

لعل الأمر الأكثر سوءا، في رأيي، يكمن في أن هذه الحسابات ترسم واقعًا متحيزًا لريادة الأعمال مع وجود عدد قليل من السيارات الرياضية والشواطئ في منطقة البحر الكاريبي وساعة تبلغ قيمتها 20 ألف ألف دولار... بالنسبة لي، لا يعد ذلك عبارة عن ريادة أعمال.

يستغرق البعض عدة شهور من أجل رسم خطة العمل وينتظرون اللحظة المثالية للانطلاق

7. رسم خطة لأجل غير مسمى

كم تبلغ قيمة المصاريف الإدارية التي تعطلت بسبب الكثير من التحليل؟ لقد مررت بهذه الوضعية وشعرت بعواقب هذه المشكلة التي تسببت إما في فشل العديد من الشركات، أو عدم إبصارها أبدا للنور. هناك بعض الأعراض التي تشير إلى أنك تعاني من مشكلة التأجيل وتحتاج إلى القيام بشيء حيال ذلك. فعلى سبيل المثال، تقضي طوال اليوم في التفكير في السيناريوهات المحتملة في عملك، كما تريد أن يكون كل شيء تحت السيطرة من أجل مباشرة العمل وعدم الثقة في مهارات الآخرين وتريد أن تفعل كل شيء بنفسك.

بالإضافة إلى ذلك، يستغرق البعض عدة شهور من أجل رسم خطة العمل وينتظرون اللحظة المثالية للانطلاق. وأعتقد أن هناك الكثير منا مروا بهذه المرحلة. في الواقع، نريد أن يسير كل شيء بشكل مثالي حتى نكون قادرين على تحقيق بالنجاح ولكن في الحقيقة هو أن كل ما نفعله لا يعد سوى مضيعة الوقت وتخلّ عن فرص العمل المتاحة أمامنا اليوم. لذلك، لا تأجل كثيرا خططك وباشر بها اليوم.

8. ديون لشراء الآلات

على الرغم من أن الآلات لا تندرج ضمن المصاريف الإدارية غير الضرورية، نظرا لأن الآلات ضرورية لتطوير الأعمال، إلا أن شراء الآلات غير اللازمة لا يتجاوز كونه إهدارا لا معنى له للمال. وأقول هذا لأنني أعرف الكثير من حالات رواد الأعمال الذين لم يبدؤوا في إصدار الفواتير، ويبحثون بالفعل عن قروض تجارية لشراء الآلات التي لا يحتاجونها في البداية. فهل تعلم ما هو نفع الآلات في شركة ليست لها مبيعات؟ لا تؤدي هذه الآلات سوى لخفض القيمة.

يحتاج تحقيقك للمبيعات للآلات

تصبح الآلات مصاريف إدارية غير ضرورية عندما نعتقد أننا يمكن أن نحقق النمو والنجاح نظرا لأن شركتنا تمتلك أحدث الآلات والمعدات. وفي حين أن السجل النقدي في الواقع بالكاد يتحرك لتغطية

مصالح هذا القرض غير الضروري. لتجنب ذلك، أقترح عليك تطبيق القاعدة التالية: لا تلجأ إلى الاقتراض إذا لم يكن من الضروري تمامًا استخدام آلية لبدء إنتاج منتجك أو أن تساهم إلى زيادة مستوى مبيعاتك. وإذا كان الأمر كذلك، فاكتشف ما إذا كان هناك خيار للتفاوض مع المورِّد لدفع ثمن جميع منتجاتك، وحاول أن يكون سعر الفائدة مرتفعًا للغاية وألا يستهدف جزء كبير من دخلك تغطية الديون باهظة الثمن.

9. دفع ثمن الإعلانات على وسائل الإعلام التي لا يمكنك قياس نجاحها

ما الفائدة من الترويج لنشاطك التجاري بمئات الدولارات في الأماكن التي لا يمكنك فيها قياس تأثير حملتك؟ وأقصد هنا على وجه التحديد الإعلان الذي تقدمه حسابات الانستغرام والشبكات الاجتماعية الأخرى. وما الذي تبحث عنه عند الدفع لنشر صورة لشركتك على حساب الإنستغرام الذي يحتوي على مليوني متابع؟ إذا أخبرتني أن هدفك هو الوصول إلى عملائك المثاليين، فأعتقد أنك بصدد هدر أموالك.

لماذا تتبع مثل هذه الطريقة للتعريف بنفسك؟ إذا كنت قد توليت مهمة إجراء دراسة للسوق وتحديد خصائص عميلك وعادات الاستهلاك، فليس من المنطقي أن تدفع أموالك للوصول إلى ملايين الأشخاص الذين لا تعرفهم، ولا تمتلك أية فكرة حول عادات الاستهلاك الخاصة بهم.

أهمية الحملات الإشهارية في الأعمال التجارية

أكثر من كونه مجرد حساب إداري، يعد الإعلان استثمارًا يجب عليك القيام به إذا ما كنت تريد أن ينمو عملك. ولعل مفتاح نجاح الحملة يكمن في الاعتماد على إعلان يحتوي على المعلومات والبيانات التي تدعم قراراتك. لذلك، ندعوك أن تستثمر في الإعلانات، ولكن بذكاء. وفي هذا الإطار، حدد أهداف حملتك والمؤشرات التي ستستخدمها لقياس نجاح استثمارك ومعرفة الوسائل المختلفة المتاحة لديك وتقديم المشورة لنفسك حتى تتمكن من الوصول إلى العملاء المحتملين.

يمكنك أن تستخدم منصات الإعلان مثل منصة فيسبوك أدس وجوجل أدووردز، التي تتيح لك الاستثمار بفضل بضعة دولارات في اليوم، كما يمكنك قياس نجاح حملتك بسهولة وفعالية كبيرة.

لا تنفق أموالك على شراء المتابعين لأن ذلك لن يجعل تسجيلك النقدي ينمو.
بدلاً من ذلك، اعمل على بناء مجتمع يتناسب مع علامتك التجارية

10. شراء المتابعين للشبكات الاجتماعية الخاصة بك

لن ننكر أن الشبكات الاجتماعية تلعب دورًا أساسيًا في فكرة عملك وخاصة خلال هذه الحقبة التي تنشأ فيها الشركات الإبداعية كل يوم. ومع ذلك، يوضح إنفاق الأموال لتنمية قاعدة المعجبين بك وإظهارك للآخرين أنك تنمو أو أنك جدير بالثقة معرفتك القليلة حول الشبكات الاجتماعية وكيفية عملها.

ما هو تفسير الشركات حتى تتحمل هذه النفقات الإدارية دون داع؟ ولعل النظرية التي تفسّر هذه المسألة أن نجاحك يزيد كلما زاد عدد المتابعين والقراء لديك. ولكن هذا الأمر ليس صحيحا. في الحقيقة، لا فائدة من وجود مئات الآلاف من المتابعين على صفحاتك في مواقع التواصل الاجتماعي في حال لم يشاركوا في إنجاح علامتك التجارية أو كنت لا تعرفهم أو لم يقتنوا منتجاتك.

كنتيجة لذلك، لا تنفق أموالك على شراء المتابعين نظرا لأن ذلك لن يجعل تسجيلك النقدي ينمو. بدلاً من ذلك، اعمل على بناء مجتمع يتناسب مع علامتك التجارية ومنتجك بغض النظر عن الحجم. وإذا كنت ترغب في تنمية شبكتك الاجتماعية من حيث عدد الأعضاء، فهناك عدد كبير من النصائح لكسب المتابعين التي تستند إلى فرضية، أن العملاء هم ما تحتاج إليهم. في الختام، آمل أن تتّخذ بعد معرفة هذه النفقات الإدارية، قرارات من شأنها أن تؤثر بشكل إيجابي على ازدهار عملك وتمنحك الحرية في التركيز على ما يعدّ مهم حقًا في صلب شركتك.

المصدر: إمبرنديا ندو إستورياس

رابط المقال : https://www.noonpost.com/36015/