

ما هي فوائد التمويل الريادي لرائد الاعمال؟



التسويق: تتيح منصات التمويل الريادي القدرة لرائد الاعمال على تسويق مشروعه على شبكات التواصل الاجتماعي عن طريق مشاركة رابط الحملة ومعرفة عدد المتصفحين مما يتيح له القدرة على معرفة جدوى حملته التسويقية.

اختبار جدوى المشروع: عرض المشروع على عدد كبير من الناس يتيح لك القدرة لمعرفة مدى تقبل الناس له بعكس الحصول على تمويل من مستثمر او اثنين فقد تكون التحيزات لديهم اكبر مما هي لدى الجموع.

الكفاءة: مركزية الحملة وتوسعها في نفس الوقت . حيث ان اطلاق حملة التمويل من خلال منصة التمويل الريادي يوفر عليك الجهد والوقت في شرح الفكرة اكثر من مرة ولاكثر من مستثمر كما يعطي المستثمر وقت اطول لدراسة جدوى المشروع نظرًا لتوفر المعلومات بشكل دائم اثناء الحملة. بالإضافة الى انخفاض تكلفة التمويل مقارنة بالفوائد التي سيضطر رائد الاعمال لدفعها اذا حصل على تمويل من البنوك.

سهولة الوصول: من خلال استخدام منصات التمويل الريادي للحصول على تمويل سيكون لديك القدرة على الوصول لأكبر شريحة ممكنة من الناس بعكس وسائل التمويل الاخرى. فلست مضطرًا ان تقنع رئيس صندوق رأس مال جريء، او تتفاوض لاشهر مع مستثمر محتمل، او تقنع البنك بإعطائك قرض بنكي بفوائد عالية.

طريقة التقديم: تتميز منصات التمويل الريادي بأنها تتيح للرواد الاعمال وفي وقت واحد القدرة على عرض وتقديم مشروعاتهم بطريقة اكثر سهولة وبشكل مفصل وبديع ، من دون الحاجة لتقديمها لكل مستثمر على حده. فعلى سبيل المثال لا الحصر اضطر مؤسسوا تطبيق Airbnb لعرض مشروعهم على اكثر من 7 مستثمرين جلهم رفضوا عرض المؤسسين بالحصول على **10 %** من الشركة مقابل 150 الف دولار تعادل قيمتها اليوم اكثر من 2,7 مليار دولار، الامر أيضًا تكرر مع مؤسس ستاريوكس الحقيقي حيث اضطر لمقابلة اكثر من 242 للحصول على تمويل 217 منهم اجابوه بالرفض.

