



أن تفكر في طرق تستطيع بها الوصول إلى العملاء وكم ستكلفك هذه الوسائل وأفضل كتاب يمكنه مساعدتك في مثل هذه الخطة هو  
How Any Startup Can Achieve Explosive Growth by Gabriel Weinberg

#### 4. المالية

يجب أن تتصارع مع نفسك وفريقك عن الأموال التي تضيع والأموال التي تخسرها. يجب أن تملك خطة مالية قوية وتقوم بتنفيذها وليس العكس لتستطيع السيطرة على المال داخل شركتك. من حيث النفقات والمرتبات والأموال التي تدخل الشركة.

#### 5. عدم التوافق مع المستثمرين

تخيل معي ماذا كان سيحدث لشركة أبل إن قررت نسبة 50% من المملوكة للمستثمرين إغلاق الشركة؟ أو قمت باستثمار أموال والدك وفجأة أرادها حالاً؟

جذب المستثمرين للشركة شيء ضروري ومهم لكن يجب أن تختارهم بعناية كما تختار فريق عملك. يجب أن تتأكد أن رؤيتك لنمو الشركة تتطابق مع رؤية المستثمر وإلا ستواجه الكثير من المشاكل الصعبة فيما بعد.