**A picture containing indoor, posing

Description automatically generated**

**✺ الفصل السابع ✺**

**مصادر التمويل**

**A picture containing drawing

Description automatically generated**

**- ما هو التمويل الجماعي (Crowdfunding)؟**

يمتلك أغلبنا أفكارًا كثيرة وطموحات أكثر لاستثمار الأموال وإنشاء المشاريع الضخمة، ولكن بالطبع العائق الأساسي الذي يواجهنا هو رأس المال، لذا لمحاولة حل تلك المشكلة نشأت فكرة "التمويل الجماعي".

التمويل الجماعي هو فكرة قائمة على مساهمة عدد كبير من الأفراد في مشروع واحد بمبالغ صغيرة لكل مُساهِم، فبالتالي يتم جمع مبلغ كبير يكفي لتغطية تكاليف المشروع، ويشترك المُساهمون بعد ذلك في الربح، أو يحصلون على مكافآت على حسب نوع التمويل الجماعي المُتبع.

لذا فالتمويل الجماعي هو الفكرة الأمثل لتحقيق حلم كبير بمبلغ بسيط، وعادةً ما يتم التمويل الجماعي عبر المواقع الإلكترونية والمنصات المختلفة الموجودة على الإنترنت، حيث يوجد حوالي 500 منصة إلكترونية تتبنى فكرة التمويل الجماعي وتنشر الحملات للمشاريع المختلفة من كل دول العالم.

**- أنواع التمويل الجماعي:**

بدأ التمويل الجماعي بشكل ضيق ومغمور نوعًا ما، ولكن سرعان ما بدأ بالانتشار وكثُرت أنواعه، إلا أنها في النهاية أربعة أنواع رئيسية، ويتفرع منها أنواع أخرى.

**۱. التمويل الجماعي القائم على التبرع Donation-based crowdfunding:**

في هذا النوع يدفع المُشارِكون المبالغ اللازمة لإتمام المشروع تبرعًا منهم بها دون انتظار أي عائد أو مقابل مادي.

وبطبيعة الحال لا يتبرع المستثمر إلا في حالة أن المشروع خيري أو له فائدة مجتمعية أو يُقدم خدمة إنسانية، ولكن في بعض الحالات قد يتبرع البعض فقط لأن المشروع يدعم فكرة أو قضية ما يهتم بها المُتبرع.

ومن أشهر منصات التمويل الجماعي العالمية القائمة على نظام التبرع: (منصة JustGiving، منصة YouCaring، منصة DonorsChoose، منصة CrowdRise، منصة GiveForward، منصة Razoo، منصة Fundly، منصة FirstGiving، منصة FundRazr، منصة Honeyfund).

**۲. التمويل الجماعي بطريقة المكافأة Reward-based crowdfunding:**

تعتبر من أكثر طرق التمويل الجماعي شيوعًا وانتشارًا، وتعتمد تلك الطريقة على تحديد صاحب المشروع لجائزة أو مكافأة معينة سيحصل عليها المُساهِم في حالة مشاركته بالمال في المشروع، وغالبًا ما تتبع المشاريع الإبداعية تلك الطريقة، فبدلًا من أن يحصل المُساهِم على جزء من الأرباح من المشروع، سيحصل على جائزة معينة تعني له ولها قيمة كبيرة لديه.

فمثلًا إذا أراد كاتب تمويلًا لكتابه، يطلب من الجمهور أن يشاركوا في تمويل مشروعه مقابل الحصول على نسخة أصلية من الكتاب موقعة باسمه، فيحصل صاحب المشروع على تمويل كامل لمشروعه دون أن تكلفه المكافأة المعروضة الكثير.

عادةً ما تكون المكافأة المعروضة عبارة عن خدمة معينة أو منتج محدد أو حتى خصومات على المُنتج الذي يقدمه صاحب المشروع، وبالطبع تختلف قيمة المكافأة تبعًا لقدر المبلغ المُساهَم به، فكلما زاد المبلغ زادت المكافأة، لذا يجب توضيح المكافآت لكل تبرع منذ البداية لتجنب حدوث مشكلات مستقبلًا مع المستثمرين.

ومن أشهر منصات التمويل الجماعي العالمية القائمة على نظام المكافأة: (منصة GoFundMe، منصة Kickstarter، منصة Ulule، منصة Zeczec، منصة Indiegogo، منصة Kickante، منصة PPL، منصة Pozible، منصة PledgeMusic، منصة Seed&Spark).

**۳. التمويل الجماعي عن طريق دين أو قرض Debt/** **Peer to Peer Crowdfunding:**

هو طريقة لاقتراض الأموال عن طريق جمعها من عدد كبير من الأشخاص والاتفاق على ردها لهم في موعد محدد وبفوائد محددة.

ما يميز تلك الطريقة عن الاقتراض من البنوك هو أن في التمويل الجماعي غالبًا ما تكون الفوائد المفروضة أقل من الفوائد المفروضة في القروض البنكية، كما أن الدَين قد يُسَد بدون فوائد في بعض الحالات.

وينتشر استخدام تلك الطريقة في العديد من الشركات حول العالم وتم تطبيقها على على عدد كبير من المشاريع.

ومن أشهر منصات التمويل الجماعي العالمية القائمة على نظام الدين أو القرض: (منصة Funding Circle، منصة Lending Club، منصة Zopa، منصة Rate Setter، منصة Thin Cats، منصة Landbay، منصة Patch of Land).

**٤. التمويل الجماعي عن طريق الأسهم Equity Based Crowdfunding:**

يُساهم المُستثمرون بمبلغ معين من المال مقابل الحصول على سهم للاستثمار في الشركة، أي أنهم يمتلكون في المقابل حصة من ملكية الشركة.

في هذا النوع لا يُجبَر صاحب المشروع على منح المشاركين ربحًا أو مكافأة في حالة الخسارة، فيتحمل المشاركون الخسارة مع صاحب المشروع أو الشركة، ويحصلون على أرباحهم في حالة نجاح المشروع فقط.

ومن عيوب تلك الطريقة أن صاحب الشركة يتخلى عن جزء من ملكيتها لأصحاب الأسهم.

ولكن تظل تلك الطريقة هي الأفضل للشركات الصغيرة والمتوسطة للحصول على رأس مال مناسب لتنمية أعمالهم ومشاريعهم والنهوض بها.

ومن أشهر منصات التمويل الجماعي العالمية القائمة على نظام الدين أو القرض: (منصة LendingClub، منصة Invesdor، منصة Funding Circle، منصة ppl، منصة Pozible، منصة Crowdcube، منصة Geldvoorelkaar، منصة WiSEED، منصة Seedrs، منصة FundedByMe).

وبذلك قد قمنا بتوضيح الأربعة أنوع الأساسية للتمويل الجماعي، إلا أنه توجد كذلك أنواع أخرى منه مثل: التمويل الجماعي العقاري (تمويل جماعي يتم عن طريق المساهمة بالمال في العقارات المختلفة)، والتمويل الجماعي بجمع راتب شهري (أي إعطاء صاحب المشروع مبلغ معين مرة كل شهر)، كما يوجد كذلك النوع الهجين الذي يسمح للشركة الواحدة بالجمع بين أكثر من نوع من أنواع التمويل الجماعي، وغيرها من الأنواع الأخرى المتفرعة من الأنواع الأساسية الأربعة.

ولا شك أن لكل نوع من هذه الأنواع فوائده ومميزاته التي تجعل له الأفضلية عن غيره، لذا يجب على كل صاحب مشروع التأني والنظر في كل نوع من تلك الأنواع بدقة ووضع خطة مضمونة وواضحة، حتى يتأكد أن هذا النوع من التمويل الجماعي هو النوع المناسب لحملته.

**- كيف تُعد حملة تمويل جماعي ناجحة ومؤثرة؟**

يُمكن لأي فرد من أي مكان حول العالم ومن أي نوع وفي أي سن أن ينشر فكرته ويبدأ حملة التمويل الجماعي الخاصة بمشروعه على أي منصة من المنصات المتخصصة والموجودة على الإنترنت، ولكن لا يستطيع كل من شارك فكرته أن ينجح في الحملة ويجمع المبلغ المطلوب في الوقت المناسب، لذا جمعنا لكم وسائل متعددة ستساهم بشكل كبير في إنجاح حملة مشروعك والوصول للهدف المرجو منها إذا اتبعتها.

**1- اختيار منصة مناسبة للتمويل الجماعي على الإنترنت:** يوجد عدد كبير جدًا من المنصات الموجودة على الإنترنت والتي تهتم بفكرة التمويل الجماعي سواء منصات عالمية أو عربية، حيث وصل عددها إلى أكثر من 500 منصة تستخدم الطرق المختلفة للتمويل الجماعي، وقد ثبت بالتجارب السابقة لمشاريع خاصة بشركات كبيرة أنك كعربي تعمل على مشروع في دولة عربية، يستحسن أن تعرض مشروعك على منصة تمويل جماعي عربية وليست أجنبية، لأن المشروع غالبًا لن يثير اهتمام غير العرب.

ومن أشهر المنصات الخاصة بالتمويل الجماعي في العالم العربي منصة "Zoomaal ذو مال".

**2- السعي الدائم لدعم الحملة والنهوض بها على الإنترنت:** فيجب على صاحب الحملة الدخول في المجموعات التي تهتم بفكرة مشروعه ونشر الحملة بين المهتمين بها على مواقع الإنترنت المختلفة ووسائل التواصل الإجتماعي لنشر الحملة على أكبر نطاق ممكن.

**3- متابعة الحملات الناجحة والتعلم منها:** حيث يمكنك متابعة أساليب الشركات الأخرى في إنشاء حملاتها وتطويرها والاستفادة من خبراتهم لتطبيقها على مشروعك.

**4- ضع مكافآت لجذب المساهمين:** حيث يمكنك وضع مكافآت لأكثر شخص يجلب لك مساهمين في المشروع، أو وضع مكافآت لأول عدد من المُساهمين مثلًا، حيث تعمل تلك الطريقة على تحفيز الأفراد للمشاركة وكذلك لجذب الآخرين للمشاركة في المشروع للحصول على المكافأة، وتعتبر تلك الطريقة إحدى وسائل التسويق الغير مكلفة.

**5- اللجوء إلى مختص وخبير في مجال التسويق:** ولكن يجب عليك اختيار شخص خبير في المجال وناجح فيه، فحتى لو كان أجره أعلى من الباقين وسيكلفك أكثر، ولكنه سيضمن لك انتشار فكرة مشروعك بسرعة كبيرة وجذب المساهمين من كل مكان بأعداد كبيرة.

**6- اللجوء إلى خبير في محركات البحث:** سيساعدك كثيرًا في تلك المرحلة استعانتك بأحد الخبراء في محركات البحث حتى يضمن لك أن حملتك ستكون من أكثر الحملات ظهورًا في محركات البحث، ويصل إليها أكبر عدد ممكن من المهتمين بفكرتك ومجالك.

**7- إشراك المساهمين في الحملة:** فعند إطلاعهم على كل جديد في الحملة وإشراكهم في أخبارها، سيزيد هذا من حماسهم وإحساسهم أنهم جزء من المشروع، وكذلك بوضع المكافآت كل فترة على جلب مساهمين جُدد، سيحمسهم هذا لنشر الحملة سواء على صفحاتهم الشخصية على مواقع التواصل الإجتماعي أو على مجتمعات ومنتديات الإنترنت المختلفة لجذب أكبر عدد ممكن من المُساهمين، وقد يتحمس بعضهم للمشاركة لنفسه مرة أخرى.

**8- نشر الحملة بين معارفك على أرض الواقع:** فلا تقتصر فقط في إشهارك للحملة على نشرها على الإنترنت فقط، ولكن انشر الفكرة بين معارفك وأقاربك وأصدقائك في الحياة الواقعية للحصول على أكبر عدد ممكن من المُستثمرين في مشروعك.

**9- طريقة عرض المشروع على المنصات الإلكترونية:** فعليك الاهتمام بشرح المشروع بشكل واضح ومُفصّل فلا تقتصر على شرح الفكرة الأساسية فقط، ولكن اشرح تفاصيل المشروع كاملة، فلن يستثمر أحد ماله في مشروع لا يعلم تفاصيله وتبعات مشاركته فيه كلها كاملة وواضحة.

**10- نشر مقطع فيديو توضيحي قصير:** فنشر مقطع فيديو يوضح الفكرة جيدًا ويوضح حياة صاحب المشروع المهنية وارتقائه المهني من بداية مسيرته وحتى الوقت الحاضر سيجذب انتباه الكثيرين ويدعوهم لنشر الفيديو ودعم الفكرة إن تم إيصالها بشكل مشوق وجاذب للانتباه.

**11- كن صادقًا مع المُساهمين:** فلا تستخدم أية ألاعيب، أي لا تلعب باللألفاظ عن المكافآت أو الأرباح، حتى لا تفقد مصداقيتك وينقلب أثر الحملة بشكل عكسي تمامًا.

**12- اختر كلماتك بعناية وباختصار:** احرص على جعل كلماتك قليلة ومعبرة عن الفكرة بشكل مقنع وجاذب للانتباه في نفس الوقت حتى لا يمل المطلع على مشروعك، واحرص على أن تعرض الفكرة بشكل يقنعه بالمساهمة في المشروع.

**13- اقبل كل التبرعات حتى لو كانت صغيرة:** فالمساهمة الصغيرة قد تساعدك حتى لو قليلًا، بالإضافة إلا أنك بهذا تجذب مُساهِم جديد قد تزداد نسبة مساهمته وتغريه المكافآت مستقبلًا.

**14- زيادة قيمة المكافأة بزيادة مبلغ المساهمة:** فتلك وسيلة مهمة لجذب المُساهم لزيادة قيمة مساهمته فيما بعد للحصول على المكافآت الأكبر.

**15- اختيار الوقت المناسب:** فمثلًا إذا كان مشروعك يروج لمنتج تزداد مبيعاته في فصل معين من السنة، ابدأ حملتك في هذا الفصل، وأيضًا يجب تجنب بدء حملتك بعد بدء حملة أخرى لشركة منافسة مباشرة، ولكن اختر وقتًا آخر حتى يصبح التركيز كله مُنصب عليك.

**16- تقبل التعليقات:** تعتبر تلك أهم نقطة للقضاء على نقاط ضعف منتجك أو الخدمة التي تقدمها، فمهما كانت مثالية في نظرك، يمكن أن يرى المستهلك نقطة ضعف معينة لم تدرك أنت وجودها في الأصل، لذا يجب أن تستغل تلك التعليقات للتطوير من نفسك ومستوى مشروعك.

**17- التخطيط لما بعد الحملة وتقبل النتيجة أيًا كانت:** يجب على صاحب المشروع قبل البدء في الحملة أن يخطط لما بعدها، ففي حالة نجاحها يخطط لتوفير المكافآت التي وعد بها المساهمون وطريقة إيصالها لهم والتفاصيل الأخرى، وفي حالة فشل الحملة يجب عليه دراسة الحملة جيدًا للوصول لنقاط الضعف التي جعلتها تفشل حتى يتجنبها في المستقبل للوصول لمستوى غير قابل للفشل.

**18- الاعتماد على الإعلانات مدفوعة الأجر:** يُمكنك الدفع مقابل نشر الصفحة الخاصة بحملتك على مواقع التواصل الإجتماعي وفي التطبيقات المشهورة، للوصول لأكبر عدد ممكن من المشاركين.

**19- تكوين علاقات قوية مع المستثمرين في مشروعك:** فالعلاقات القوية مع المستثمرين ستفيدك في المستقبل في مشاريعك التالية حيث سيجذبهم هذا لاهتمام بمشاريعك المستقبلية والمشاركة فيها، كما أن هذا سيتيح لهم الفرصة ليعرفونك على غيرهم من المستثمرين المفيدين لك في الوقت الحاضر وعلى المدى البعيد كذلك.

تجمع النقاط السابقة معظم الأفكار المميزة لإنجاح حملتك والنهوض بمشروعك، فإذا اتبعت تلك النقاط وحاولت تطبيقها على مشروعك الخاص سيزيد هذا من فرصة وضعه على طريق النجاح وانتشاره بين المهتمين بالمجال وجمع أكبر عدد ممكن من المستثمرين.

**- التمويل الجماعي وليد عصر التكنولوجيا**

أتت التكنولوجيا الحديثة على عالمنا الكبير لتزيد من ترابطه وقدرته على التواصل وكأنه مجرد قرية صغيرة، فيمكن أن يشترك شخص من الشرق مع شخص من الغرب في مشروع واحد ويتقاسمان الأرباح سويًا دون حتى الحاجة لرؤية بعضهما رؤية مباشرة ولو لمرة احدة.

حلت التكنولوجيا الحديثة مشكلة رأس المال الكبير للمشاريع المبتدئة ووفرت للعالم كله فرصة تحقيق حلمه وفكرته عن طريق إشراك آخرين فيها من شتى أنحاء العالم، فتوفرت على الإنترنت منصات التمويل الجماعي والتي من خلالها يستطيع كل فرد أن يعرض فكرته وينتظر المهتمون بالفكرة لمشاركته من أي مكان في العالم.

يوجد في الوقت الحالي أكثر من 500 منصة للتمويل الجماعي عبر الإنترنت، فيما يلي سنعرض عليك عدد من المنصات المشهورة والتي ستحتاجها لبدء حملتك:

**- إنديجوجو Indiegogo:** من المنصات المشهورة جدًا عالميًا، حيث يعتبر أول موقع تم إطلاقه للتمويل الجماعي في العالم، تم إنشائه عام 2008، ثم توالت المواقع المشابهة له فيما بعد.

اكتفى الموقع في البداية بتمويل الأفلام فقط، ولكن تطور بعد ذلك ليدعم مشاريع متعددة في مجالات مختلفة.

يعتمد هذا الموقع على نظام التمويل الجماعي بالمكافأة أو التبرع للجمعيات الخيرية، وتعتمد منصة "إنديجوجو" على تمكين المُشاركين في الحملات للتواصل مع خبراء للمساعدة على تطوير المشاريع منذ أول مرحلة حتى آخر مرحلة في الحملة.

توجد تلك المنصة في كافة دول العالم المختلفة دون وجود أي قيد أو شرط لجنسية معينة، كما تعتمد تلك المنصة على إرجاع الأموال للمساهمين في حالة عدم إكمال الحملة وعدم تحقيق هدفها.

**- منصة كيك ستارتر :Kickstarter** تعتبر من المنصات الأكبر والأشهر على الإطلاق على مستوى العالم كله، وهي شركة أمريكية الأصل تم إنشائها في شهر أبريل من سنة 2009، ويقع المقر الرئيسي لها في نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية.

وتعتمد تلك المنصة على مبدأ "الكل أو لا شيء"، أي أنك إما تنهي حملتك وتحصل على الأموال، أو في حالة عدم إنهاء الحملة لن تحصل على أي شيء.

**- منصة ذو مال Zoomaal:** هي منصة شهيرة أسسها مستثمرون عرب عام 2012، وتعتبر من أوائل المنصات العربية للتمويل الجماعي التي تم إنشائها، ويقع مقرها الرئيسي في "لبنان".

يُشترط في تلك المنصة تحديد المبلغ الذي تريد جمعه لحملتك والمدة التي سنتنهي فيها الحملة قبل البدء.

في حالة نجاح الحملة يحصل الموقع على نسبة 5% من الأموال، أما في حالة انتهاء المدة المحددة قبل إكمال المبلغ المطلوب يتم إرجاع الأموال إلى كل مساهم في المشروع، ولا يحصل صاحب المشروع ولا الموقع على أي شيء.

**- منصة يُمكن Yomken:** منصة عربية مصرية تأسست في عام 2012 بثلاث لغات: اللغة العربية والإنجليزية والفرنسية، وتتميز عن غيرها من المنصات بأنها ليست منصة لطلب التمويل فقط، بل إنها منصة لطلب الأفكار وحلول للمشكلات أيضًا، وتلك هي نقطة من نقاط قوتها وتميزها عن غيرها.

**- منصة يوريكا Eureeca:** هي منصة تم إطلاقها في عام 2013، وموجودة في أكثر من دولة في العالم وتعمل على نظام التمويل الجماعي بطريقة شراء الأسهم.

**- منصة كيفا Kiva:** هي منصة تقوم على فكرة القرض الحسن، حيث يساعد المساهمون شخص معين يطلب قرض شخصي لدفع ما يحتاجه للجامعة وغيرها من المساعدات الشخصية، وتُرد الأموال للمساهمين بعد الفترة المحددة.

تأسست منصة كيفا Kiva عام 2005، ويقع مقرها الرئيسي في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة.

**- منصة وي فاندر WeFunder:** هي منصة خاصة بالاستثمار، وتتميز المنصة بتسهيل الأمر على صاحب المشروع، فيمكن أن يبدأ المشروع بمبلغ 100 دولار فقط.

تم تأسيس منصة وي فاندر WeFunder عام 2011، ويقع مقرها الرئيسي في سان فرانسيسكو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة.

**- منصة ستارت إنجين Startengine:** منصة من منصات التمويل الجماعي القائمة على نظام الأسهم.

وقد تم تأسيس وإطلاق منصة ستارت إنجين Startengine في عام 2014.

**- منصة جو فاند مي GoFundMe:** هي منصة أمريكية الأصل تهتم في معظم الحالات بجمع التبرعات للاستغاثات الطبية والحالات الطارئة والمساعدات الشخصية، حيث تمكنت حملة من حملات تلك المنصة من جمع 11.8 مليون دولار لضحايا "لاس فيجاس".

وقد تم تأسيس منصة جو فاند مي GoFundMe عام 2010، ويقع مقرها الرئيسي في ريدوود، كاليفورنيا، الولايات المتحدة.

**- منصة Build Palestine :** منصة تهتم بالمشاريع التطويرية في دولة فلسطين، وتشجع كل من يهتم بالقضية الفلسطينية للمشاركة في تلك المشاريع والمساهمة فيها.

وقد تم تأسيس منصة Build Palestine في عام 2016.

ويوجد كذلك العديد من المنصات الأخرى التي لم يتم ذكرها، مثل منصة **"كوزيز Causes"**، ومنصة **"Vested"**، ومنصة **"Wiseed"**، ومنصة **"patreon"**، ومنصة **"Symbid"** وغيرهم الكثير.

ولكن قبل أن تشارك في أي منصة من المنصات المذكورة يُرجى الانتباه أنك لست أول من يملك أفكار فريدة من نوعها ومميزة، فليس هذا الشرط الوحيد لنجاح حملتك، لذا يُرجى مراجعة النقاط المذكورة في العنوان السابق (كيف تُعد حملة تمويل جماعي ناجحة ومؤثرة؟) قبل بدء حملتك، لضمان نجاحها ووصولها لأكبر عدد ممكن من المساهمين.

ولا شك أن لكل منصة من المنصات السابقة ما يميزها عن غيرها ولكل منصة شروطها الخاصة بها وقواعدها، لذا يجب عليك النظر في كل المنصات المشهورة بدقة والتأكد من اختيارك للمنصة المناسبة لمشروعك وتتيقن من أن شروطها مناسبة لك.

**- التمويل الجماعي وفرص العمل**

البطالة وعدم وجود فرص عمل كافية مشكلة كبيرة جدًا تواجه المجتمع العربي والعالم كله بصفة عامة، فقد وصلت معدلات البطالة في مصر عام 2006 إلى 10.30% حسب إحصائات وكالة المخابرات المركزية، ووصلت في دولة المغرب عام 2020 إلى أكثر من 10.5%.

نظرًا لمعدلات البطالة المرتفعة جدًا في دول العالم المختلفة والتي تنتج غالبًا عن عدم توفر رأس مال يكفي لبدء أي مشروع حتى وإن وجدت الأفكار، كان يجب أن يلجأ العالم إلى وضع حد للموضوع ومحاولة إيجاد حل لتوفير دخل للعاطلين حول العالم ومنحهم فرصة لدخول عالم الاستثمار، وقد حدث بالفعل بفضل التكنولوجيا والإنترنت، وتم إطلاق فكرة التمويل الجماعي وإنشاء منصات كبيرة وعالمية على الإنترنت للتمويل الجماعي، مما ساهم بشكل كبير جدًا وواضح في تقليل نسبة البطالة وإيجاد فرص عمل واستثمار للعاطلين حول العالم بمختلف الأعمار والأنواع والجنسيات، حيث يدعم التمويل الجماعي مبادرات ريادة الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ففي حالة إن كنت أنت صاحب المشروع فستبدأ مشروعك دون الحاجة لرأس مال تعجيزي لن تتمكن من تجميعه وحدك أبدًا، فبدلًا من ذلك أصبحت لديك الفرصة لإنشاء مشروعك وتطويره والربح من خلاله بالاشتراك مع آخرين مهتمين بفكرتك، بل ووفرت دخل وربح للمساهمين معك في المشروع.

وفي حالة إن كنت أنت المستثمر، فيمكنك أن تضع مالك في أكثر من مشروع وتستفيد من الأرباح لتشكل لك مصدر دخل، وحتى إن بدأت باستثمار مبلغ بسيط جدًا فيمكنك أخذ الربح من هذا المشروع ووضعه في مشروع آخر وهكذا حتى تضخم المال البسيط الذي استثمرته في البداية لتصل لمرحلة عالية من الخبرة والقدرة على استثمار الأموال والربح من المشاريع القائمة على فكرة التمويل الجماعي.

كما توفر فكرة التمويل الجماعي فرص عمل في مقرات الشركات المالكة للمنصات الموجودة على الإنترنت، حيث توجد أعداد كبيرة جدًا من الشركات والمقرات لتلك المنصات حول العالم وتتوفر بها فرص عمل بأعداد كبيرة، حيث يوجد أكثر من 500 منصة للتمويل الجماعي عبر الإنترنت.

وكذلك تحصل تلك المواقع على الربح الناتج عن أخذ نسبة من التمويل، فمثلا منصة Kickstarter (كيك ستارتر) تأخذ نسبة 5% من التمويل كما ذكرنا سابقًا، فالتمويل الجماعي يعود بالنفع والربح على الجميع.

وعلى سبيل المثال وفرت منصة Kickstarter (كيك ستارتر) دعم لحوالي 15 مليون فرد حول العالم بدعم تمويل حوالي 150 ألف فكرة على المنصة.

وتمكنت فكرة التمويل الجماعي من إثبات كفائتها أكثر وأكثر بمرور الوقت، حيث وصل التمويل الجماعي في عام 2015 إلى 34.4 مليار دولار بعد أن كان 16 مليار دولار في عام 2014، وما زالت فكرة التمويل الجماعي تُثبت جدارتها كل عام أكثر من العام الذي يسبقه.

والفكرة أن التصفح في منصات التمويل الجماعي قد يولد أفكار جديدة ومبتكرة لدى البعض لإنشاء مشروع جديد بفرص عمل واستثمارات جديدة.

لذا تظهر العلاقة الوثيقة بين التمويل الجماعي والقضاء على البطالة، حيث يتجلى دور التمويل الجماعي في إيجاد فرص عمل للأفراد من كل الأعمار، وتوفير فرصة للاستثمار وتحسين مستوى الدخل للأفراد وتحسين الاقتصاد بشكل عام.

**- تأثير التكنولوجيا على قطاع الخدمات المالية**

تطورت التكنولوجيا بشكل كبير جدًا وواضح حتى أثرت على كل مجالات الحياة ووصل كذلك تأثيرها إلى قطاع الخدمات المالية، فنشأ عن تأثير التكنولوجيا على مجال التمويل ما يُسمى بـ"التكنولوجيا المالية" المعروفة باسم "FinTech" أو "Financial Technology" والتي حققت نجاحًا بالغًا، حيث ازداد الاستثمار العالمي في التكنولوجيا المالية بشكل كبير وملحوظ وتضاعفت نسب الاستثمار فيها مؤخرًا.

"التكنولوجيا المالية" هو مصطلح يعني تدخل التكنولوجيا والتقنية في التأثير على الأنشطة المتعلقة بمجال الإجراءات المالية والتمويل، بهدف تحسين وتسهيل الإجراءات المالية وتبسيطها، وتوفير الوقت والمجهود المبذولين في ضرورة إجراء المعاملات المالية عن طريق الذهاب للبنك وغيرها من الطرق المكلفة سواء في الوقت أو المجهود أو حتى المال.

ومن أمثلة تطبيقات "التكنولوجيا المالية" على قطاع الخدمات المالية: البنوك الخلوية الموجودة حاليًا (وهي استخدام الهاتف الخلوي للقيام بالمسائل المتعلقة بالبنوك)، وتحويل الأموال، وإدارة الأملاك والأصول، وكذلك من أهم أمثلتها الاستثمار عبر الهاتف المحمول والمواقع والمنصات الإلكترونية فيما يعرف بالـ"التمويل الجماعي".

"التمويل الجماعي" من أهم تطبيقات التكنولوجيا على مجال التمويل والاستثمار، فالإنترنت يعتبر الوسيلة الوحيدة للتواصل مع المستثمرين المهتمين بنفس أفكارك من كل أنحاء العالم بسرعة كبيرة جدًا وبتكلفة بسيطة، لذا فتدخل التكنولوجيا في مجال الاستثمار والتمويل عاد بالنفع -كالعادة- على المجتمع ككل وعلى الاقتصاد، وكذلك على الأفراد، حيث وفرت التكنولوجيا للأفراد فرص عمل لإتاحة الفرصة لهم لفتح مشاريعهم الخاصة بدون تكاليف مُبالغ فيها، وأتاحت كذلك لهم الفرصة لتحسين دخلهم وزيادته وتقليل نسبة البطالة حول العالم، كما ساهمت بشكلٍ ما في تقوية العلاقات بين الدول بتعامل أفرادها معًا في المشاريع واشتراكهم معًا في الاستثمارات المختلفة في كافة المجالات.

وكذلك يظهر أثر التكنولوجيا والتقنيات على كافة المعاملات المالية وعلى كافة مجالات الحياة الأخرى، فلا يقتصر أثرها على التمويل الجماعي فقط.

**- عيوب ومخاطر التمويل الجماعي**

نظرًا لأن لكل شيء في العالم وجهان، وجه جيد ووجه سئ، فالتمويل الجماعي أيضًا على الرغم من مميزاته وفوائده التي لا يمكن إنكارها أو الشك فيها سواء على مستوى الأفراد أو على مستوى الاقتصاد عمومًا، إلا أن للتمويل الجماعي مخاطر وعيوب أيضًا سنتطرق لذكرها.

**1- "الكل أو لا شيء":** أي أنه في بعض المنصات إذا لم تتمكن من تجميع المبلغ المُحدد في المدة التي حددتها، سيتم إعادة الأموال لأصحابها ولن تحصل على أي شيء، بالرغم من المجهود والأموال التي بذلتها من أجل نشر حملتك والتسويق لها، لذا فانظر لفكرتك بواقعية قبل بدء الحملة وتأكد أن نسبة نجاحها عالية نوعًا ما، حتى لا تكلف نفسك بدون فائدة.

**2- سرقة الأفكار:** عند عرض فكرتك المبتكرة على الإنترنت بدون حقوق ملكية أو براءة اختراع، قد تكون فكرتك معرضة بشكل كبير للسرقة، فأنت بذلك تُسرب معلومات عن مشروعك وفكرتك، وقد حدث بالفعل وتمت سرقة منتج من شركة من قِبل شركة أخرى وعرضه بسعر أقل من الشركة الأصلية.

**3- الرسوم المفروضة من المنصة:** حيث أن منصات التمويل والاستثمار الجماعي تقتطع نسبة معينة من التمويل وتأخذها كأجر لها، وسواء كانت تلك النسبة قليلة أو كثيرة، فإنها تؤثر عليك بالسلب بالتأكيد.

**4- شروط إطلاق الحملة على المنصات:** بعض منصات التمويل الجماعي تفرض شروط معقدة نوعًا ما لقبول حملتك، لذا فقد تمتلك فكرة ممتازة ولكن هناك شرط لا تستطيع تحقيقه في تلك المنصة، وبالتالي لن تتمكن من إطلاق حملتك فيها.

**5- المخاطرة باحتمالية الفشل:** ستفقد الثقة الممنوحة لك إذا فشلت في أحد مشاريعك، خاصةً إذا كان مشروعك الأول فسيسبب لك مشكلة كبيرة في استعادة ثقة المساهمين مرة أخرى.

**6- بعض المنصات تسمح بنشر المشروع لمرة واحدة فقط:** الكثير من منصات التمويل الجماعي لا تسمح لك بنشر نفس المشروع أكثر من مرة، لذا يجب عليك التعامل مع خطتك على أنها الخطة الوحيدة والفرصة الأخيرة من باب الاحتياط، لأن الفشل هنا يمكن أن يعني فشل مشروعك تمامًا على تلك المنصة وعدم وجود أية فرصة له مستقبلًا بها.

**7- الإهدار في الوقت والمجهود:** حيث أن إعداد مقاطع الفيديو ونشر حملتك على مواقع التواصل الاجتماعي وإرسال الرسائل الإلكترونية للمساهمين لجعلهم دائمًا في الصورة وإطلاعهم على كل جديد ومحاولة إقناع المقربين لك بالمساهمة سيكلفونك الكثير من الوقت والمجهود.

**8- إهدار المال:** فإذا استعنت بخبراء تسويق وخبراء محركات بحث لنشر حملتك على نطاق واسع وجذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين، سيكلفك هذا بعض المال.

**9- الصعوبة المواجهة للشركات الناشئة الجديدة:** إذا كانت شركتك ما زالت شركة ناشئة وليس لها جمهور حتى لو قليل، ستواجهك صعوبات كبيرة في جمع مستثمرين في حملتك، لأن المستثمرين ينجذبون بأعداد بعضهم فيشتركون واحد تلو الآخر، لذا إن لم يكن هناك جمهور لشركتك من قبل الحملة، ستواجه صعوبة نوعًا ما.

**10- ابتعاد البعض عن التمويل الجماعي بالأسهم:** بالرغم من انتشار فكرة التمويل الجماعي عن طريق الأسهم إلى حد كبير إلا أن هناك بعض المستثمرين حتى الآن يعارضون فكرة الأسهم ولا يرتاحون لها، لذا قد يشكل هذا عائق لك عند إنشائك لحملة قائمة على فكرة الأسهم.

**11- طريقة عرض المشروع:** يجب أن يكون مشروعك واضحًا ومفهومًا ومُحددًا ويتميز بالإقناع، فإذا كتبت فكرتك بطريقة غير واضحة أو بأسلوب غير مُقنع، فلن تحصل على أي مستثمرين على الإطلاق.

**12- المصداقية في المكافآت والجوائز المعروضة:** يجب أن تتأكد 100% أن المكافآت التي عرضتها يُمكنك الحصول عليها وإعطائها للمستثمرين بالفعل بدون مشاكل، لأن أية مشكلة في المكافآت ستفقدك مصداقيتك وثقة المستثمرين فيك، كما أنها ستقلل من سمعتك المهنية في مجتمع التمويل الجماعي والمنصات الإلكترونية.

**13- محاولة الحصول على جمهور بشتى الطرق وبصعوبة:** حيث أنهمن المهم جدًا أن يكون لك أو لشركتك جمهور ووجود وانتشار على مواقع التواصل الاجتماعي قبل البدء في الحملة، لأن هذا سيسهل عليك الكثير عند إطلاق الحملة، وسيوفر لك الكثير من الوقت والمجهود والأموال.

**14- فكرة التنافس:** ستجد الكثير من المشاريع والحملات التي تعمل على أفكار مشابهة لفكرتك، وتنتج منتجات مشابهة لما تنتجه، وتقدم خدمات تشبه خدماتك، لذا فيجب عليك الاستعداد للمنافسة وتجهيز خطة مُحكمة، وإضافة عنصر مميز لمشروعك يجعله أفضل من غيره من منافسيه، حتى تحصل على الميزة التنافسية.

ولكن على الرغم من تلك العيوب والمخاطر، إلا أنه لا يمكننا إنكار مميزات التمويل الجماعي التي لا حصر لها، والتي ظهر دورها بشكل واضح في الفترة السابقة في تحسين المجتمع وتحسين الوضع الاقتصادي للأفراد من شتى أنحاء العالم.

**- التمويل الجماعي مطلب مهم لقطاع الشركات الناشئة**

لا شك أن عدد كبير جدًا من الأفراد يمتلك الأفكار الكافية لعمل مشروعات ناجحة ولكن يعوقه عدم وجود تمويل كافي لمشروعه، وكذلك الشركات الناشئة قد لا تمتلك الفرصة للازدهار بسبب عدم وجود تمويل كافي للشركة وعدم وجود سيولة تكفي لجلب موظفين ذووي خبرات، لذا قد تفشل الشركات الناشئة في بداية مسارها بسبب عدم وجود تمويل يكفيها.

وهنا يأتي دور "التمويل الجماعي" الذي ساهم بشكل كبير جدًا في حل تلك المشكلة، فليس على صاحب المشروع أو الشركة إلا عرض فكرته فقط وانتظار المهتمين بها للمشاركة سواء بالتبرع أو لكسب نسبة من الربح مستقبلًا.

تحتاج أي حملة تبدأها على منصات التمويل الجماعي إلى تسويق كافي حتى تصل لأكبر عدد ممكن من المستثمرين والمهتمين وتجذبهم فكرة مشروعك، ولكن تكلفة التسويق لا توجد مقارنة بينها وبين تكلفة تمويل المشروع كاملًا، لذا فالحل في معظم الحالات في الشركات الناشئة للنهوض بها ووضعها على طريق النجاح هو اللجوء إلى منصات التمويل الجماعي الإلكترونية والمنتشرة بعدد كبير جدًا على الإنترنت، حيث وصل عددها إلى أكثر من 500 منصة إلكترونية مختصة بالتمويل الجماعي بكافة أنواعه المختلفة.

**- كيف يساعد التمويل الجماعي رواد الأعمال والشركات؟ وكيف يدعم المشاريع الابداعية؟**

يساعد التمويل الجماعي أصحاب المشاريع والشركات الناشئة بشكل واضح جدًا وملحوظ على تخطي عقبة التمويل التي تواجههم، كما يساعد أصحاب الأعمال الإبداعية بشكل كبير.

فمن أمثلة تطبيق فكرة التمويل الجماعي في الأعمال الإبداعية:

- يمكن لكاتب أن يطلب من جمهوره المشاركة في تمويل كتابه القادم بمبلغ معين مقابل نسخة من كتابه موقعة باسمه.

- تمويل المشاريع المتخصصة في مجال صناعة الأفلام ومقاطع الفيديو والأفلام الوثائقية، مقابل حضور العرض الأول من الفيلم كمثال.

- تمويل المشاريع المتخصصة بإقامة معارض الرسم والنحت والفنون والرسم بالجرافيك وغيرها من المشاريع الإبداعية والفنية مقابل حضور المعرض بشكل مجاني تمامًا أو بخصم كبير.

- تمويل المشاريع الخاصة بمجال الرسم بالكمبيوتر وتصميم الألعاب الإلكترونية وغيرها من المشاريع الإبداعية المتعلقة بمجال التكنولوجيا والتقنيات، مقابل الحصول على نسخة مجانية من اللعبة أو التطبيق مثلًا.

وغيرها الكثير جدًا من المشاريع المتعلقة بالمجالات الإبداعية المختلفة والتي خرجت إلى النور بفضل فكرة التمويل الجماعي ومساهمة المستثمرين من كافة أنحاء العالم للوصول لهدف الحملة وإنجاح الفكرة.

وبالطبع يمكن استخدام أنواع أخرى من التمويل الجماعي في تمويل تلك المشاريع، مثل التبرع بمبلغ من المال لدعم الفكرة (خاصة إذا كان المستثمر من جمهور صاحب الفكرة) دون انتظار أي مقابل مادي.

وكذلك يمكن لصاحب الفكرة أن يطلب التمويل من الجمهور كقرض فقط أو دين ويرد لهم أموالهم مرة أخرى بعد فترة معينة سواء بفائدة على هذا المبلغ أو بدون أي فوائد.

وأيًا كان نوع التمويل الجماعي الذي سيُستخدم في تمويل تلك الفكرة الإبداعية، فلا بد أن الفضل الأكبر لصعود تلك الفكرة وانتشارها هو تدعيمها بالتمويل الجماعي، حيث يظهر تأثيره بشكل واضح على المشاريع المختلفة وعلى الاقتصاد بصفة عامة في كافة أنحاء العالم.

**- عيوب ومخاطر الاستثمار في الشركات الناشئة (Start-ups)**

على الرغم من مميزات الاستثمار في الشركات الناشئة والتي لا يمكن إنكارها، ولكن توجد كذلك مخاطر وعيوب سنناقشها في النقاط التالية:

**- احتمالية الفشل عالية:** قد تفشل الشركة أو لا تحقق النجاح المطلوب، فالسوق التنافسية أصبحت صعبة جدًا، ومن غير السهل إشهار شركة ناشئة والنهوض بها تلك الأيام، فحتى الشركات الكبيرة والناجحة قد تفشل فجأة بدون سبب متوقع من قبل.

**- قلة الفرص:** فرص الشركات الناشئة قليلة، لذا يجب التأكد من أن الشركة التي تتعامل معها فرصتها عالية في النجاح.

**- غالبًا تكون خبرة مالك الشركة قليلة:** ومن المنطقي أن تستثمر أموالك في مشروع صاحبه معروف عنه الخبرة الطويلة والتمرس سنوات في المجال.

**- احتمالية عدم وصول فريق العمل لمستوى احترافي:** حيث أن الشركات الناشئة غالبًا لا تمتلك الدعم المادي الكافي، لذا فمرتباتها للموظفين أقل من الشركات العريقة، لذا فاحتمالية افتقار فرق العمل للخبرة تزداد في الشركات الناشئة.

**- عدم وجود تاريخ للشركة:** فمن الطبيعي قبل أن تستثمر أموالك أنك ستلقي نظرة متمعنة على تاريخ الشركة ومشاريعها المختلفة ومستواها في تلك المشاريع، وتلك النقطة تعتبر غير موجودة أو قليلة في الشركات الناشئة.

**- إهدار للوقت:** فالشركات الناشئة تحتاج وقت طويل للبحث جيدًا عنها وعن مؤسسها وفريق عملها قبل الاستثمار فيها، حيث أن المعلومات الخاصة بها تكون مغمورة إلى حدٍ ما.

ولكن بالرغم من المخاطر والعيوب الموجودة في الاستثمار في الشركات الناشئة، إلا أنه ببعض البحث عن صاحب الشركة وعن فريق العمل وخبراتهم يُمكنك توقع نجاح أو فشل الشركة، وتحديد إن كانت تستحق المخاطرة معها أم لا.

ومما لا شك فيه أن عددًا كبيرًا من الشركات الناشئة تستحق المخاطرة معها، فلا يمكننا أن نغفل عن حقيقة أن كل الشركات الكبيرة والصاعدة الآن كانت مجرد شركات ناشئة تحاول منافسة شركات كبيرة في الماضي، والاستثمار فيها هو ما أتاح لها الفرصة للنجاح والصعود.

**- مميزات التمويل الجماعي عن طريق الأسهم (Equity Based Crowdfunding) وفوائده المرتبطة بمصلحة المجتمع**

كما ذكرنا سابقًا أن التمويل الجماعي عن طريق الأسهم هو طريقة يتم فيها شراء أسهم من الشركات أو من صاحب المشروع بمبلغ محدد، وبذلك يعتبر المستثمر مالكًا لحصة من الشركة، له نسبة من الأرباح، وله رأي مسموع في الشركة وله الحق في المشاركة في انتخابات مجلس الإدارة والاجتماعات، كما أنه في حالة بيع الشركة أو تصفيتها يصبح له نسبة من سعر بيع الشركة.

فيما يلي سنذكر بعضًا من المميزات والفوائد المختلفة للتمويل الجماعي عن طريق الأسهم:

**1- الحصول على حصة من ملكية الشركة أو المؤسسة التي أطلقت الحملة:** فبشرائك لسهم أو أكثر من الشركة، تمتلك بالتالي حصة منها.

**2- الكسب السريع نسبيًا:** حيث توجد فرصة كبيرة للحصول على عائدات وأرباح مرتفعة في وقت قصير في التمويل الجماعي عن طريق الأسهم.

3- استمرارية الأرباح.

4- توزيع الأرباح على المشاركين بالأسهم، كلٌ على حسب قيمة مساهمته.

5- الحصول على نسبة من الأموال عند تصفية الشركة أو حلها، نظرًا لامتلاكك حصة منها.

6- حق الاطلاع على بيانات الشركة المهمة وطريقة سيرها وطبيعة نشاطاتها.

7- حق انتخاب رئيس مجلس إدراة الشركة، وأيضًا حق الترشح.

8- كسب الكثير من المستثمرين في السوق لصفك، وبالتالي من المتوقع أن يكون عدد ولو بسيط منهم من المستثمرين الكبار أصحاب الخبرة في السوق، لذا ستستفيد من خبراتهم وسيساعدونك في طريقك لإنجاح الشركة وتطويرها، لأنهم بشرائهم أسهم في الشركة أصبحوا في صفك.

**9- زيادة علاقاتك في سوق العمل:** فعلى الأغلب سيعرّفك المستثمرون في شركتك على غيرهم من المستثمرين وبالتالي ستتوسع علاقاتك في سوق العمل وتتعرف على مستثمرين من كل الأنواع وفي شتى المجالات وتكتسب سمعة وشهرة بين الشركات.

10- سيساعدك المشاركين في مشروعك على جلب غيرهم من المهتمين بفكرتك، ونظرًا إلى أن معرفة المستثمر بغيره من المستثمرين ستكون أضعاف معرفتك بشكل بديهي، فلا شك أنه سيجذب لك الكثير من المساهمين ويعود عليك بالنفع.

11- يُمكنك عن طريق الإقناع جذب المستثمرين المشاركين في مشروعك لشراء المزيد من الأسهم بأسمائهم والحصول على ربح مضاعف من الشركة.

12- وبالطبع من فوائده، توفير مصدر دخل للكثير من الشباب العاطل عن العمل عن طريق الاستثمار ووضع أموالهم بذكاء في مشاريع تظهر عليها علامات النجاح، وبالتالي يمكنهم الاستفادة من الأرباح.

13- يُمكنك التحكم في سعر الأسهم، ووضع حد أدنى لسعر السهم، وبالتالي يمكنك التحكم في قيمة المساهمات التي تقبلها.

14- وتوجد أيضًا ميزة أخرى في التمويل الجماعي عن طريق الأسهم، حيث تتوافرالمنصات التي تعمل على نظام الأسهم بكثرة، ويمكن الوصول لها ونشر حملتك عليها بمنتهى السهولة وبدون تعقيد.

**- مميزات وفوائد التمويل الجماعي بأنواعه المختلفة**

انتشرت فكرة "التمويل الجماعي" بشكل كبير واشتهرت في كل دول العالم تقريبًا لما لها من مميزات وفوائد على المجتمع والأفراد وعلى الاقتصاد بشكل عام، ومن تلك المميزات:

**1- تحقيق الأحلام والأفكار المبتكرة:** فكرة رائعة لتبني أفكار الأفراد ومساعدتهم على تحقيقها، عن طريق إشراك الآخرين فيها للوصول لهدف الحملة.

**2- الحصول على التمويل:** حل مشكلة العجز عن تمويل المشروعات عن طريق تجميع مبالغ صغيرة من عدد كبير من الأفراد واستثمارها كلها في مشروع واحد ومشاركة الربح معًا.

**3- حل مشكلة البطالة ونقص الدخل**: حيث تواجه الكثير من الأفراد من مختلف الأعمار مشكلة عدم إيجاد فرصة عمل مناسبة مع وجود أفكار كثيرة ومبتكرة لديهم ولكن العائق الوحيد أمامهم هو التمويل، لذا ستتوفر لهم فرصة إنشاء المشروع بتطبيق فكرة التمويل الجماعي، وحتى غيرهم ممن لا يمتكلون أفكارًا مبتكرة يمكنهم استثمار أموالهم في مشاريع الغير، ويمكنهم البدء بمبلغ بسيط ثم استثماره في غيره من المشاريع لتضخيم هذا المبلغ وزيادة الدخل.

**4- أسلوب تسويق لمشروعك:** حيث أن المنصات الخاصة بالتمويل الجماعي لها جمهور كبير ومتابعين من كل أنحاء العالم، لذا فمجرد عرض مشروعك وفكرتك، ستجذب عدد من المستثمرين من خلال تلك المنصات وتسوق لفكرتك.

**5- توفير مستثمرين لمشروعك بطريقة أسهل عن طريق المنصات:** حيث أنه على أرض الواقع إن أردت مسثمرين للمشاركة في مشروعك سيكون من الصعب جدًا الوصول لعدد كبير من المستثمرين، نظرًا لأن أبعد نقاط بحثك ستكون في حدود مدينتك أو دولتك أو حتى أكثر من دولة غير دولتك، ولكن عن طريق منصات التمويل الجماعي الموجودة على الإنترنت ستجذب لمشروعك المستثمرين والمهتمين بفكرتك من كافة أنحاء العالم ومن كل بلد.

**6- الاطلاع على آراء الغير والحصول على تعليقات بناءة:** حيث أنه يمكنك معرفة نقاط ضعفك في المشروع الذي تقدمه من تعليقات الغير لك على المشروع ويمكنك الاستعانة باقتراحاتهم للتطوير من نفسك ومشروعك ومحاولة تجنب نفس الأخطاء في مشاريعك القادمة، حيث أنه من الوارد جدًا أن ترى مشروعك كاملًا ومثاليًا ولكنه في الواقع يحتوي على بعض نقاط الضعف التي قد يطلعك عليها غيرك.

**7- بناء قاعدة جماهيرية لك على مواقع التواصل الإجتماعي:** حيث أنك في الغالب ستلجأ إلى التسويق لحملتك على مواقع التواصل الإجتماعي والإنترنت، وبالتالي ستكوّن جمهور كبير لك سيفيدك في المستقبل لتطوير مشروعك أو في مشاريعك الأخرى.

**8- الحصول على مسوّقين مجانيين لمشروعك**: حيث أن المستثمرين في مشروعك على الأغلب سيحاولون جذب المزيد من المستثمرين للمشروع سواء من معارفهم أو بنشر فكرة المشروع على صفحاتهم الشخصية على مواقع التواصل الإجتماعي وغيرها من الطرق بهدف زيادة عدد المستثمرين في المشروع والوصول لهدف الحملة.

**9- توسيع دائرة معارفك في المجال:** عند اشتراك مستثمرين معك في المشروع من الوارد جدًا أن يعرّفونك في المستقبل على غيرهم من المستثمرين من مختلف البلدان حول العالم وفي كل المجالات، مما سيكوّن لك شهرة كبيرة في السوق وسمعة جيدة ستساعدك في المستقبل.

**10- نشر فكرة مشروعك بسرعة عن طريق نشر قصة صعودك:** حيث أنه بمجرد وضع مقطع فيديو صغير على الإنترنت ووسائل التواصل الإجتماعي تحكي فيه عن قصة سعيك للوصول للنجاح وتشرح فيه فكرتك بطريقة ممتعة ومُقنعة وبكلمات قليلة بعيدة عن الملل ستجذب انتباه الكثير جدًا من الأفراد حول العالم، ومن الممكن أن ينتشر المقطع إلى عدد ضخم من الجمهور، مما سينشر فكرة مشروعك أكثر وأكثر وبطريقة تتمتع بالمصداقية والإقناع.

**11- تحديد المبلغ الذي تريده للمساهمة:** حيث أنه يمكنك وضع حد أدنى للمبلغ الذي تسمح بالمشاركة به في مشروعك.

**12- وجود خيارات كثيرة لمكان النشر:** حيث يوجد أمامك عدد كبير جدًا من منصات التمويل الجماعي على الإنترنت (وصلوا إلى أكثر من 500 منصة)، وبالتالي فالخيارات أمامك متعددة ويمكنك اختيار المنصة الأنسب لك والتي تلائمك شروطها وقواعدها.

**13- كسب سمعة جيدة في سوق الاستثمار**: حيث أنه إذا نجحت في مشروع واحد نجاح كبير ستحقق شهرة وسمعة جيدة على تلك المنصة مما سيساعدك كثيرًا مُستقبلًا في مشاريعك القادمة.

**14- الحفاظ على ملكية المشروع:** يمكن القيام بحملة للتمويل الجماعي لمشروعك دون الحاجة للتنازل عن ملكية أي حصة من حصص شركتك، حيث توجد أنواع كثيرة من التمويل الجماعي تحافظ على ملكيتك الكاملة للمشروع، مثل التمويل الجماعي بالمكافآت والتمويل الجماعي بالتبرع.

**15- عدم الاضطرار للخسارة الكبيرة من الربح في بعض الطرق:** فمثلًا في التمويل الجماعي بالمكافآت يُمكنك إعطاء المُساهم مكافأة لا تكلفك الكثير ولكنها تعني له، فكما ذكرنا من قبل في مثال الكاتب، إذا أراد كاتب أن يموّل نشره لكتابه، يُمكنه وضع المكافأة ككتاب مُوّقع من قِبله مقابل المساهمة بمبلغ أكبر من قيمة الكتاب، فلن يكلفه الكتاب نفسه الكثير وفي نفس الوقت ستكون مكافأة قيمة بالنسبة للمساهم المهتم بالقراءة والكُتب.

**16- اكتساب أفكار جديدة:** يُمكن لصاحب المشروع نفسه أن يستمد أفكار جديدة من التناقش مع المستثمرين في مشروعه، فتتفتح آفاقه لأفكار جديدة يمكنه تنفيذها في المستقبل في مشاريع أخرى.

**17- كسب عملاء مخلصين للشركة:** حيث أن أوّل من يشاركون في المشروع ويسثمرون أموالهم فيه قبل حتى أن تنتشر الحملة على نطاق واسع، غالبًا ما يكونون مؤمنين بمستقبل الشركة نفسها أو مؤمنين بالفكرة التي تتبناها مشاريع شركتك، لذا غالبًا ستكسبهم كمستثمرين مستقبليين أيضًا في مشاريعك الأخرى.

**18- لا توجد عقوبة من نوعٍ ما**: أي أنه في حالة أنك نشرت حملتك على منصة ما ولم تصل لهدف المساهمات المُحدد في الوقت المناسب، لن يتم سحب أي مبلغ منك أو ضريبة أو أي شيء من هذا القبيل، فقط سيتم إعادة الأموال لكل مستثمر شارك في المشروع، ولن يتم سحب أي مبلغ منك.

**19- النشر مجاني:** فعلى الرغم من أنك قد تضطر لإنفاق بعض الأموال للحملات التسويقية وخبراء محركات البحث وغيرهم للزيادة من فرصة انتشار حملتك وشهرتها، إلا أنك لا تدفع للمنصة نفسها أي رسوم على نشرك للفكرة على المنصة، لا يتم الدفع إلا نسبة معينة في حالة نجاح الحملة، ولكن النشر نفسه لا يكلفك شيء، وكذلك الفشل في الحملة لا يكلفك أي مقابل تدفعه للمنصة نفسها.

**20- احتمالية الوصول لوسائل الإعلام:** ففي حالة انتشار حملتك بشكل كبير على مواقع التواصل الإجتماعي وانتشار فكرتك أو قصة صعودك، فهنالك احتمالية كبيرة لوصول صوتك إلى وسائل الإعلام ونشر مبادرتك وفكرتك بين القنوات المختلفة.

**21- تقوية العلاقات الدولية:** حيث أن التعامل الناتج عن دخول أفراد من دول مختلفة ومتعددة من العالم في مشاريع مشتركة واستثمار أموالهم معًا ومحاولتهم لإنجاح الحملة وتقويتها وغيرها من التعاملات يساعد على تقوية العلاقات بين الأفراد من كافة الدول والجنسيات.

فيما سبق ذكرنا عدد كبير من من مميزات وفوائد التمويل الجماعي ومنصات التمويل الجماعي، ولكن هنالك غيرها الكثير من المميزات التي جذبت الآلاف من المستثمرين حول العالم للمشاركة في الحملات المختلفة على منصات التمويل الجماعي الإلكترونية والتي تثبت جدارتها وتنتشر كل عام أكثر من العام الذي يسبقه.