

## از صفر تا 100 راه اندازی کسب و کار

راه انداختن کسب و کار مثل آب خوردن است. فقط یک روز طول می کشد. اما راه انداختن کسب و کاری که حالا حالاها بچرخد خیلی سخت تر است (حتی اگر تمام وقت و پولتان را داخل شکمش بریزید). تازه هر چه وقت و پول بیشتری داخل شکمش بریزید کارتتان ریسکی تر هم می شود. به قول خودم: «کار هر کس نیست شرکت ساختن، جان سگ می خواهد و فرد زرنگ!» شمایی که تا به حال صابون کار آفرینی به تن تن نخورده، چطور می خواهید ریسک کار را پایین بیاورید و شانس موفقیت را بالا ببرید تا به رؤیای کار آفرین بودنتان جامه عمل بپوشانید؟ در این مقاله می توانید راجع به بهترین و سخت ترین روش راه اندازی کسب و کار، اطلاعات بیشتری به دست آورید.

خیلی ساده: کسب و کارتتان را راه بیندازید و شغل تمام وقتتان را هم حفظ کنید.

نگه داشتن شغل تمام وقت بهترین روش برای تازه کاران این عرصه است، مگر در موارد خاص.

همچنین، باید گفت که این مسیر سخت ترین مسیر هم هست، زیرا فداکاری، نظم و انضباط و سخت کوشی خفنی را می طلبد. اما جا نزنید، اگر حاضر نباشید عرق بریزید و فداکاری کنید، کسب و کار جدیدتان با سر به زمین خواهد خورد. حالا چه این کار تمام وقتتان را نگه داشته باشید و چه ولش کرده باشید.

برای چلانیدن ریسک و ساختن پایه های مستحکم جهت پیشبرد کسب و کاری موفق، بیایید این 6 پله را با من همراه بشوید:

## 1. مثل زمان دانشجویی زندگی کنید

Page | 2

تقریباً هر کسب و کاری، در شروع برای پولساز شدن، خودش نیازمند پول است (حتی اگر پول هم لازم نباشد، وقت را که حتماً باید گذاشت... وقت هم که طلاست). مثلاً بعضی از کسب و کارهای کوچک سال‌ها زمان می‌برند تا به سود برسند.

درصد بسیار بالایی از استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند زیرا پول کم می‌آورند. حتی اگر هم پول عامل زمین خوردن نباشد، مشکلات مزمن پولی منجر به اتخاذ تصمیمات بلندمدت بدی خواهند شد.

هیچ وقت خوش‌خیال نباشید که پس‌اندازهای شخصی قرار است شما را از این طوفان بلا نجات بدهند. هر خُرده‌خرج غیرضروری‌ای را از مخارج‌تان حذف کنید.

قبل از شروع کسب و کار، پوست از سر تمام خرج‌های الکی‌تان بکنید.

## 2. سر کار فعلی‌تان مثل مورچه جان بکنید

وقتی از بابت سرمایه و ورود و خروج پول به شرکت فسقلی‌تان، دست‌تان در پوست گردو رفت، دود شدن درآمدی که از شغل تمام وقت‌تان به دست می‌آید، قوزِ بالا قوز خواهد بود. پس سعی کنید سوپرستار باشید. با نهایت سخت‌کوشی و کارآمدی ممکن کار کنید. طوری کار کنید که بقیه دچار عذاب وجدان شوند و خودتان از عملکرد و دلسوزی‌تان راضی باشید.

آنقدر وجدان‌کاری به خرج بدهید که تنگ‌غروب و آخر هفته‌ها صاحب‌کاران کار سرتان نریزد و وقت‌تان در اختیار خودتان باشد که بدجوری لازمش دارید.

### 3. برنامه‌ی زمان‌بندی و حشناکی برای خودتان بریزید

Page | 3

یعنی وقتی ساعت کاری شغل «معمولی»تان تمام شود، ساعت کاری استارت‌آپ‌تان شروع شود.

حساب کنید که هر روز غروب، برای پرداختن به استارت‌آپ‌تان چند ساعت وقت خواهید گذاشت و به این عدد 25 تا 50 درصد اضافه کنید.

بعد به این برنامه زمان‌بندی متعهد باشید. جایی آن را بنویسید و اگر برنامه‌تان می‌گوید کارتان از 5:30 عصر تا 9 شب روزهای عادی و 8 صبح تا 3 بعدازظهر روزهای تعطیل، طول می‌کشد، در این ساعت‌ها یه قُل دو قُل بازی نکنید؛ کار کنید.

به برنامه‌ی زمان‌بندی‌ای که برای استارت‌آپ‌تان ریخته‌اید مثل برنامه‌ی کار فعلی‌تان نگاه کنید و جدی بگیریدش – اصلاً هم قابل دور زدن نیست.

بعد این برنامه‌ی زمان‌بندی را پیش ببرید.

### 4. غر نزنید

مثلاً می‌خواهید شرکتی در زمینه‌ی ارائه خدمات مشاوره کاری راه بیندازید. به محض اینکه چند مشتری گیرتان آمد، عصرها و آخر هفته‌هایتان پُر خواهد شد.

این چیز بدی نیست، خیلی هم چیز خوبی است؛ مشتری به تور انداختن یعنی تولید درآمد.

شاید لازم باشد هر روز صبح قبل از رفتن به سرکار ثابت‌تان، کمی زودتر از خواب بیدار شوید تا ایمیل‌هایشان را بخوانید. خیلی جاها مشتری‌ها هستند که ساعت کاری شما را تعیین می‌کنند.

عُر نزنید. نِق نِق نکنید. به خودتان یادآوری کنید که در اختیار داشتن مشتری‌هایی که دائم ازتان کار بخواهند خیلی هم عالی است، چون معنیش این می‌شود که مشتری‌هایتان سرکاری نیستند، بلکه مشتری‌هایی درست و حسابی هستند.

جلوی عُر زدن خودتان را بگیرید. با خوشحالی هزینه‌ی پیشرفت‌تان را پرداخت کنید، هزینه‌ای که بیشتر آدم‌ها نمی‌پردازند.

## 15. اسکروج باشید

«اصلا سر از کار این دنیا در نمی‌آورم! هیچ چیزی به اندازه‌ی فقر سخت نیست، اما هیچ چیزی هم بدتر از جستجوی ثروت تقبیح نمی‌شود!»

- شخصیت «اسکروج»، داستان سرود کریسمس

علیرغم چیزی که پیش خودتان گمان می‌کنید، ابنیزیر اسکروج خسیس و سنگدل که مورد آزار چند روح قلدر هم قرار گرفت، از قضا محبوب‌تر از سایر شخصیت‌های داستان‌های چارلز دیکنز نظیر «مادام هاولیشام» خُل و چل و آن مرتیکه‌ی دزد عوضی «فاگین» و نوچه‌ی قالتاقش «آرتفول داجر» و آقای «بامبل» بَبوگلابی و بقیه است، بفرمایید از خودم نمی‌گویم: اینجا نوشته است.

اما برسیم به قضایای کار آفرینی. شاید اوایلش کمی وسوسه شوید که سودتان را خرج کنید، این طبیعی است. اما شما نکنید. هر چندرغازی که در می‌آورید را دوباره داخل کار بیندازید. از سودتان برای فراهم کردن زیرساخت کسب‌وکارتان استفاده کنید (برای چیزهایی که می‌خواهید نه، برای چیزهایی که لازم دارید). مثلاً بروید و با سودتان تدارکات و ابزار کاری که قبلاً اجاره می‌کردید را بخرید. خرج تبلیغات کارتان کنید یا پس‌انداز کنید تا در مواقعی که در آمدتان فروکش می‌کند، قایق‌تان به گل ننشیند.

به سود، به چشم درآمد نگاه نکنید؛ به چشم وسیله‌ای نگاه کنید که می‌تواند کسب‌وکار را گسترش بدهد.

### 6. شغل ثابت خود را بیشتر از آن زمانی که فکر می‌کنید بس است، نگه دارید

سخت‌ترین و گول‌زننده‌ترین بخش کار آن جایی است که باید تصمیم بگیرید چه موقع می‌خواهید کار ثابت‌تان را ول کنید و 24 ساعته به کسب‌وکار خودتان بچسبید.

بدترین زمانی که می‌توانید برای تصمیم‌گیری پیدا کنید، وقتی است که دیگر خسته شده‌اید، استرس دارید، حالتان از کار ثابت و رئیس‌تان بهم می‌خورد و می‌خواهید زندگی‌تان را از دست اینها پس بگیرید. اما دست نگه دارید! به این زودی شغل ثابت‌تان را ول نکنید. هر وقت شک داشتید، تصمیم نگیرید. همیشه روی اعداد تمرکز کنید، نه روی احساسات. وضعیت مالی - هم شخصی و هم مربوط به کسب‌وکار - تکلیف شما را مشخص خواهد کرد که در چه زمانی عطای کار ثابت را به لقایش ببخشید.

گروه تحقیقاتی و آموزشی کرامت زاده