

8 گام برای موفقیت در کسب و کارهای کوچک

موفقیت در کسب و کارهای کوچک لذت‌بخش است. پیشرفت در این زمینه ممکن است شما را با چالش‌هایی مواجه کند. برای موفقیت در کسب و کارهای کوچک آموزش و یادگیری را فراموش نکنید. سعی کنید دانش خود را به روز کنید. این اقدامات باعث رشد و توسعه کار شما می‌شود.

به دنبال ایده‌های پولساز و موفقیت یک شبه نباشید، به دنبال ایده‌ای باشید که بتوانید آن را به خوبی اجرا کنید و علاقمند به انجامش باشید. هیچ ایرادی ندارد که ایده‌های بزرگ در سر داشته باشید اما کار را در مقیاسی کوچک شروع کنید و به تدریج با یادگیری و کسب تجربه کار را گسترش دهید.

تلاش برای موفقیت در تجارت یک امر همیشگی است و نیاز به این دارد که همواره به دنبال راه‌هایی برای بهبود خدمات و محصولات، جذب مشتریان بیشتر، حفظ مشتریان فعلی، تشکیل و حفظ یک تیم کاری خوب، به روز کردن اطلاعات و بسیاری از مسائل دیگر باشید. در دنیای امروز فروش زیاد دوام و ماندگاری را تضمین نمی‌کند بلکه نیاز به خلاقیت و نوآوری، تلاش هر روزه و راهکارهای جدید برای حفظ بازار دارید.

اولین گام موفقیت کسب و کار عشق و علاقه به کار است

خیلی مهم است که کاری که انتخاب می‌کنیم، با علاقه ما سازگاری داشته باشد.

بیشتر ما ظاهر کسب و کارها را می‌بینیم و در مسیر سختی‌هایی وجود دارد. وقتی عاشق کارمان باشیم از سختی‌های مسیر هم لذت می‌بریم.

دومین گام موفقیت در کسب و کار: قبل از شروع به کار، قوانین و مقررات را بررسی کنید:
 برای اینکه کارآفرین موفق باشید باید بدانید چگونه قرارداد منعقد کنید، چگونه شرکت و طرح‌تان را ثبت کنید. قوانین بیمه، مالیات، کپی رایت و مواردی از این دست را در حرفه خود باید قبل از شروع کسب و کار بررسی کنید.

سومین گام موفقیت در کسب و کار: خلاق باشید، چیزی متفاوت ایجاد کنید

ریچارد برانسون، ویرجین آتلانتیک را در سال ۱۹۸۴ به عنوان یک شرکت هواپیمایی ثبت کرد با این ایده خلاق که سرویس بسیار متفاوتی به مشتری بدهد. ایده ای که در آن زمان انقلابی بود. هم اکنون نیز وی به دنبال تاسیس ویرجین کهکشانی به عنوان اولین شرکت ارائه دهنده امکان سفر به فضا است.

چهارمین گام موفقیت در کسب و کار: شریکی خوب برای خود پیدا کنید:

تنها به این دلیل که شخصی در دسترس است، اولین کسی است که داوطلب می‌شود، یکی از خویشاوندان یا یک دوست است، او را به‌عنوان شریک کاری انتخاب نکنید. باید فردی را جستجو کنید که خود اشتیاق به کارآفرینی داشته و دارای ویژگی‌های ذیل باشد:

شما را به لحاظ مهارت، دانش، تجربه و شخصیت برای کسب و کارتان تکمیل کند.

در ایده‌ها و چشم‌اندازهای شما برای کسب و کارتان سهیم باشد.

در تحمل مخاطرات کسب و کارتان سهیم باشد.

چهارمین راز موفقیت کسب و کار با سرمایه کم: برنامه ریزی مناسب برای حفظ سرمایه و سود

خیلی مهم است که ما بدانیم چه مقدار از سرمایه و سود خود را از سیستم کسب و کارمان خارج می‌کنیم. یا بر اساس آن برنامه ریزی مالی می‌کنیم.

یادمان باشد بیشتر کسب وکارها در فصول مختلف بازاری متفاوت دارند.

به عنوان مثال:

بازار فست فودها و رستوران ها در ماه رمضان کندتر می شود. و این در حالی است که در همین فصل بازار شیرینی فروشی ها بسیار داغ است. حال اگر ما بدون توجه به این موارد به صورت اعتباری خرید کنیم، یا بر اساس سود در فصل رونق برنامه ریزی کنیم. در فصل کم فروش تر با مشکلات جدی مواجه می شویم.

به عنوان مثال:

یک فروشگاه مواد غذایی در بندر عباس بر اساس سود خود در شب عید برنامه ریزی می کند. که در این ایام بیشترین مسافر به این شهر وارد می شوند. و در تیرماه کمترین مسافر و بیشترین خروج ساکنین را دارد. و در این دو بازه زمانی سودها اصلا قابل قیاس نیست. کم نبوده اند فروشگاه هایی که به همین دلیل با بحران مواجه شده اند.

پنجمین گام موفقیت در کسب و کار: محافظه کارانه ارتباط برقرار کنید:

ایجاد شبکه ارتباطی، کاری است که هر کارآفرین باید انجام دهد.

ساختن شبکه ای قوی از افراد فامیل، دوستان یا شرکای کاری می تواند برای شما مزیت رقابتی ایجاد کند و این مزیت احتمال موفقیتتان را افزایش می دهد.

ششمین گام موفقیت در کسب و کار: برای یک خروج به موقع برنامه‌ریزی کنید:

یکی از سخت‌ترین بخش‌های کارآفرینی در صورت لزوم، خاتمه‌دادن به کسب و کار در زمان مناسب است. تنها تعداد کمی از صاحبان کسب و کارها برای خروج از کسب و کارشان می‌توانند منطقی و به‌موقع تصمیم بگیرند. حتی اگر شرکت‌تان سود ده باشد با مشاهده‌ی تغییرات ناگهانی قوانین و حتی فناوری و سلیقه مشتریان باید به گزینه خروج فکر کنید. تصمیم گرفتن در این مورد بسیار مشکل است، اما اگر بتوانید در زمانی مناسب این کار را انجام دهید شانس دوباره‌ای دارید تا کسب و کار موفق دیگری ایجاد کنید.

هفتمین گام موفقیت در کسب و کار: در دسترس باشید

برانسون می‌گوید او همواره یک نوت بوک کوچک را با خود حمل می‌کند و هر زمان که در تعامل با کارکنان ویرجین است یادداشت بر می‌دارد؛ همچنین هنگامی که در حال پرواز با هاپیمایی ویرجین است؛ دوست دارد از مسافران درخواست کند تا در مورد تجربه خود از خطوط هوایی وی بگویند.

هشتمین گام موفقیت در کسب و کار: بزرگ فکر کنید اما آهسته و پیوسته حرکت کنید:

از مقیاس کوچک‌تر شروع کردن، گرچه ممکن است حرکت شما را کندتر نشان دهد اما در عین حال باعث می‌شود قدم‌های‌تان را ایمن‌تر بردارید. برای اینکه کسب و کاری پایا راه بیندازید و به‌عنوان کارآفرین در بازار ماندگار شوید باید از مقیاس کوچک شروع کنید.

کوچک شروع کردن می‌تواند اشتباهات‌تان را محدود کند. این امر باعث می‌شود برای اصلاح و بهبود به منابع کمتری نیاز پیدا کنید. در نتیجه شانس موفقیت کسب و کارتان را افزایش می‌دهد.