

## ایده های راه اندازی کسب و کارهای کوچک

Page | 1

راه اندازی کسب و کار جدید چگونه ممکن است؟ برای راه اندازی کسب و کار جدید چه مقدماتی لازم است؟ در این نوشتار به سوالاتی از این قبیل پاسخ داده شده است.

به نظر می‌رسد که این روزها همه خود را “کارآفرین” می‌نامند. صحبت‌های زیادی درباره‌ی رها کردن شغل فعلی‌تان، دنبال کردن رویاهای‌تان، کسب درآمد حتی در زمان خواب و زندگی همراه با شور و هیجان می‌شنوید. و گاهی آنچنان مدهوش این داستان‌ها می‌شوید که تصمیم می‌گیرید بعد از نوشیدن فنجان چای‌تان بروید و کسب و کار خود را راه بیندازید.

گام اول: ارزیابی اولیه

**- آیا کارآفرینی برای شما ساخته شده است؟**

بدیهی است که شروع یک کسب و کار جدید ریسکهای زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می‌توان شانس موفقیت را بالا برد. بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بعنوان دارنده یک کسب و کار بشناسید .

**- آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟**

این را همیشه در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک ، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها ، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید .

**- تا چه حد با شخصیت‌های متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟**

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و اقشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین‌کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید .

### - تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور متداوم ، به سرعت و در شرایط بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند.

### - آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان ، مستلزم فشارکاری زیاد ، ساعت‌های کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید 12 ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

### - تا چه حد می‌توانید برنامه‌ریزی و سازماندهی کنید؟

تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکست‌ها در صورت برنامه‌ریزی صحیح ، به وجود نمی‌آید .

### - آیا انگیزه لازم را برای تحمل مشقات را دارید؟

ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی مشقات و زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی ، دلگرم و امیدوار سازد .

### - این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟

سال‌های اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی رسیدن کسب و کار ، دچار مشکلات و فشارهای مالی شوند. بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد .

این حقیقت دارد که دلایل زیادی برای عدم شروع یک کسب و کار کوچک و مستقل وجود دارد ، اما برای افرادی که واجد شرایط فوق هستند ، مزایای زیادی وجود دارد که قطعاً از ریسک‌های آن بیشتر است .

اینکه شما خادم و مخدوم خود می‌شوید !

زحمت و تلاش و ساعت‌های کاری زیاد مستقیماً به نفع شماست و نه شخص دیگر!

امکان کسب درآمد و رشد ، محدودیت کمتری دارد.

چالش و هیجان کار برای شما افزایش می‌یابد .

اداره یک کسب و کار مستقل امکان فراگیری زیادی را برای شما فراهم می‌آورد.

گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار

شروع یک کسب و کار نیاز به انگیزه ، علاقه و استعداد دارد. همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه‌ریزی صحیح دارد. اطلاعات زیر برای تهیه طرح کسب و کار ( Business Plan ) می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود:

-قبل از شروع به کار لیستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید ، تهیه کنید. مثلاً :

شما می‌خواهید رئیس خود باشید .

شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید.

شما می‌خواهید آزاد باشید .

شما می‌خواهید آزادانه تمامی تواناییها و دانسته‌های خود را به کار ببرید .

-سپس بایستی تعیین کنید که اصولاً چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سوالات را از خود بپرسید :

من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟

چه مهارت‌های تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟

به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟

من چقدر وقت آزاد برای اداره یک کسب و کار موفق دارم؟

آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه‌ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار شدن را داشته باشم ، دارم؟

-پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سوالات زیر به عمل آورید :

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟

رقبی من چه کسانی خواهند بود؟

مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکتهای موجود چیست؟

آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟

آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

-آخرین مرحله قبل از تهیه طرح کسب و کار این است که چک لیست زیر را تهیه کنید و پاسخ دهید :

من علاقه به شروع چه کسب و کاری دارم؟

چه خدمتی یا کالایی قرار است ارائه دهم؟ در کجا قرار است این کار را انجام دهم؟

چه مهارت و تجربه‌ای برای این کار دارم؟

ساختار قانونی شرکت من چگونه خواهد بود؟ ( سهامی عام، خاص و ... )

اسم کسب و کار چه چیزی باشد؟

چه امکانات و تجهیزاتی نیاز خواهیم داشت؟

به چه تسهیلات و امکانات بیمه‌ای نیاز خواهیم داشت؟

پاسخ شما به تمامی سؤالات بالا شما را در طراحی یک کسب و کار کامل جامع یاری می‌کند.

### گام سوم: تامین منابع مالی

یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار ، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک است. اطلاعات زیر تکیه بر روشهای جمع‌آوری پول برای شرکتهای کوچک دارد. همچنین شما را در تهیه درخواست وام ( Loan Proposal ) یاری می‌دهد. منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری ، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم :

- پس اندازهای شخصی
- دوستان و افراد خانواده
- بانکها و مؤسسات اعتباری
- شرکتهای سرمایه گذاری مخاطره آمیز