

۵ اشتباه مرگبار در راه اندازی کسب و کار



کسب و کارهای زیادی هر روز شروع به کار می کنند که امکان دارد تا چند مدت آینده یا به کلی از صحنه ی روزگار محو شوند و یا در بهترین شرایط ممکن شروع به رشد کنند.

اما تفاوت این دو در چیست؟

چرا بعضی از کسب و کارها بعد از حدود چند ماه به کلی از بین می روند؟

جواب این سوال در استفاده از پول و ثروت و سرمایه های زیاد مالی و یا تبدیل فرصت به موفقیت نیست. جواب فقط در عجله کردن، تحمل نداشتن در برابر سختی و ناملایمات پیش آمده در کسب و کار است.

پولدار شدن و به ثروت های کلان رسیدن به این راحتی ها نیست. اگر می خواهید به ثروت برسید باید با مشکلات پیش آمده دست و پنجه نرم کنید. این ربطی به داشتن سواد و دانش کافی در زمینه ی کاری ندارد. البته هر چه

شما دانش بیشتری داشته باشید قطعاً مشکلات کمتری به سراغتان می آید ولی به هر حال باز هم به مشکل بر می خورید.

این را بدانید که در عرصه ی کسب و کار، کسانی موفق هستند که ذهنیتی موفق نسبت به کسب و کار خود دارند و آن را باور می کنند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به ۶ مورد از اشتباهاتی مرگبار که توسط بعضی اشخاص بوجود می آید پرداخته است و راه حل هایی در این زمینه ارائه خواهد داد. امید داریم بتوانید این موارد را حل کنید تا در کسب و کار خود بهترین باشید.

با ما همراه باشید....

(۱) تحلیل رقبا



اشخاصی که در زمینه کاری شما کسب و کاری راه اندازی کرده اند، بزرگترین رقبای شما هستند. اگر می خواهید در این عرصه موفق باشید باید تحلیل رقبا جدی بگیرید و آن را به خوبی انجام داده باشید.

تحلیل رقبا، یعنی اینکه چقدر از مشتری ها گرایش به سمت رقیب شما دارند، رقیب شما چه اندازه از بازار را تحت اختیار خود دارد، روش های کسب درآمد وی چگونه است، روش های بازاریابی وی چگونه است، مشتری های رقبای تان چگونه اشخاصی هستند و ... هر چه اطلاعات شما دقیق تر و با جزئیات کامل تر باشد، با اعتماد به نفس بالاتر می توانید کسب و کار خود را راه اندازی کنید.

به طور مثال تصور کنید که می خواهید یک فست فود را راه اندازی کنید. در ابتدای کار سعی کنید مکانی که می خواهید فست فود را راه اندازی کنید مورد بررسی قرار دهید. تعداد مغازه هایی که در منطقه و محله ی مورد نظر در اختیار فست فودی ها قرار دارند و رقیب شما به حساب می آیند را مورد ارزیابی قرار دهید. از مکان مورد نظر بازدید کنید که به این کار، بازدید از محل گفته می شود. محصول آنها را خریده و امتحان کنید. سعی کنید به طور نامحسوس با یکی از اعضاء آنجا در مورد تعداد مشتریان و دخل و خرج شبانه وی صحبت کنید.

تمام این موارد را که ارزیابی کردید اگر محصول جدیدتری را می توانید به مردم عرضه کنید و حرفی برای گفتن در این کسب و کار را دارید، در این هنگام هست که می توانید بودجه کافی برای راه اندازی، فروش، بازاریابی و تبلیغات خود در نظر بگیرید.

اگر با این شیوه جلو بروید به طور یقین بعد از چند ماه اول که به اصطلاح چوب خوری است، به راحتی می توانید کسب و کاری موفق داشته باشید.

۲) بی هدف اقدام به راه اندازی کسب و کار کردن

بی هدف راه اندازی کردن کسب و کار یکی از اشتباهات مرگبار است



متأسفانه حدود ۹۰ درصد از افراد کسب و کارها را بدون هدف و فقط به خاطر کسب تجربه اقدام به راه اندازی می کنند. این اشخاص بیشتر رویاپرداز هستند و در همان ابتدای راه اندازی به درآمدهای میلیاردی فکر می کنند. اینها همان اشخاصی هستند که بیشتر به خاطر موفقیت دیگران و بدون فکر دست به این کار زده اند و علاقه ای در راه اندازی نداشته اند. اینها همان اشخاصی هستند که به راحتی با بوجود آمدن یک مشکل در کسب و کارشان، آن را رها کرده و به سراغ کار دیگری می روند.

راه حل این است که باید روزانه از خودتان این سوال را بپرسید که "هدف از راه اندازی کسب و کار من چه می تواند باشد؟"

جواب شما به این سوال می تواند هدف را مشخص کند. هدف می تواند درآمد بیشتر، ثروت، آزادی، سود بیشتر و ... باشد. به هر حال در این زمینه نباید تمام دارایی و ثروت خود را برای کسب و کاری خرج کنید که بدون هدف شکل می گیرد.

۳) بازاریابی و فروش را جدی بگیرید

kafeniaz.com

گام های موثر برای تبلیغات در گسب و گلر خود



در مقاله های قبلی به این موضوع پرداخته ایم که هر چه برای بازاریابی و فروش خود هزینه کنید، باز هم کم است. شرکتی بزرگتر از کوکا کولا در دنیا نیست که برای تبلیغات، فروش و بازاریابی خود سالانه میلیاردها دلار خرج نکند.

هدف از این موضوع این نیست که شما هم میلیاردری خرج کنید. هر شرکت و کسب و کاری به اندازه بودجه ی مورد نظرش می تواند این کار را انجام دهد اما با هدف جلو رفتن مهمتر از بی هدف بودن است. بی هدف از آن جهت که بدون در نظر گرفتن بازار هدف تمام سرمایه را خرج و یا هزینه ای غیر متعارف انجام دهد. بازاریابی و تبلیغات زمانی روی افزایش فروش شما تأثیر خواهد گذاشت که به صورت مداوم، پایدار و طولانی مدت انجام شود. هر چه بازاریابی و تبلیغات شما بیشتر باشد مردم هم به نوبه ی خود بیشتر شما را خواهند شناخت. پس سعی کنید مقوله ی بازاریابی و فروش و همچنین تبلیغات را جدی بگیرید.

۴) تعیین نکردن بودجه ی لازم قبل از راه اندازی کسب و کار خود، بودجه کافی را در نظر بگیرید



یکی از مهمترین قسمت های راه اندازی یک کسب و کار، تعیین بودجه ی مورد نیاز است. در این مرحله هم نباید بدون هدف و بی گذار به آب بزیند. اگر اشتباه کنید تمام سرمایه ی خود را از دست خواهید داد. در این مرحله اگر به اندازه ی کافی مهارت ندارید و ترس از شکست دارید می توانید از مشاوران اهل فن استفاده کنید. این مشاوران هستند که بهترین پیشنهادها را در اختیار شما قرار می دهند. با این کار درصد شکست در یک کسب و کار را تا اندازه کافی به صفر خواهید رساند.

۵) به تنهایی کار کردن سخت و یا غیر ممکن است

سعی کنید در ابتدای راه اندازی کسب و کار خود، شریک انتخاب کنید



اگر تمامی کسب و کارها را بررسی کنید متوجه خواهید شد که بیشتر آنها به صورت دست جمعی کار می کنند. این کار باعث می شود تا هر شخصی از کاری که بر عهده اش گذاشته اند بر بیاید و همین امر باعث پیشرفت کسب و کار خواهد شد. پس تا جای ممکن سعی نکنید که یک کار گروهی را به صورت تکی انجام دهید.

سخن آخر

در هر کسب و کاری ریسک کردن می تواند بهترین مسیر برای موفقیت شما باشد. اگر مراحل که در بالا ذکر شد را رعایت کنید و کمی ریسک هم چاشنی کار خود کنید به راحتی خواهید توانست کسب و کاری موفق را نصیب خود کنید.

رشد و نمو یک کسب و کار، بستگی به رعایت این موارد دارد.