

توصیه‌هایی برای راه اندازی یک کسب و کار موفق در سال ۹۷

راه اندازی یک کسب و کار موفق در سال ۹۷



هر سال سر سفره هفت سین با تمام امید و آرزو دعا می‌کنیم که امسال سال رونق گرفتن کسب و کار و ثروتمند شدن باشد. این دعا کردن هر سال اتفاق می‌افتد و جالب این هست که سال بعد هم همین دعا رو می‌کنیم.

اما دلیل این کار چیست؟

چرا هر سال همین دعا رو می‌کنیم؟

جواب این سؤال در اقدام و عمل کردن هست. ما تمام عمرمون رو دعا می‌کنیم ولی کاری انجام نمی‌دهیم. برای یک بار هم که شده تو این سال جدید تصمیم بگیریم که برای اهدافمون بجنگیم. تصمیم بگیریم که هدف گذاری کنیم و یک سال تلاش کنیم و یک عمر در رفاه زندگی کنیم.

اما چطور می‌توانیم به این مهم دست پیدا کنیم؟

این کار فقط به یک برنامه ریزی دقیق و یک عزم راسخ احتیاج دارد. تمام موفقیت‌ها از درون شما شروع می‌شود. جایی که ضمیر ناخودآگاه شکل می‌گیرد. جایی که شما رو به هر سمتی هدایت می‌کند.

راه اندازی کسب و کار آزاد برای هر شخص می تواند سخت باشد. اما وقتی به درآمدش فکر می کنیم دوست داریم برای یک بار هم که شده این ریسک را در زندگی انجام دهیم. ریسک برای تبدیل شدن کارمند به کارفرما شدن. تیم "کافه نیاز" سعی دارد مهمترین عوامل راه اندازی یک کسب و کار را در سال ۹۷ به شما ارائه دهد. امیدواریم با کمی ریسک کردن و رعایت این موارد بتوانید به کارفرمایی تبدیل شوید که همه آرزویش را دارند. با ما همراه باشید

۱. از هر فرصتی استفاده کنید

از هر فرصتی برای رونق کسب و کار خود استفاده کنید

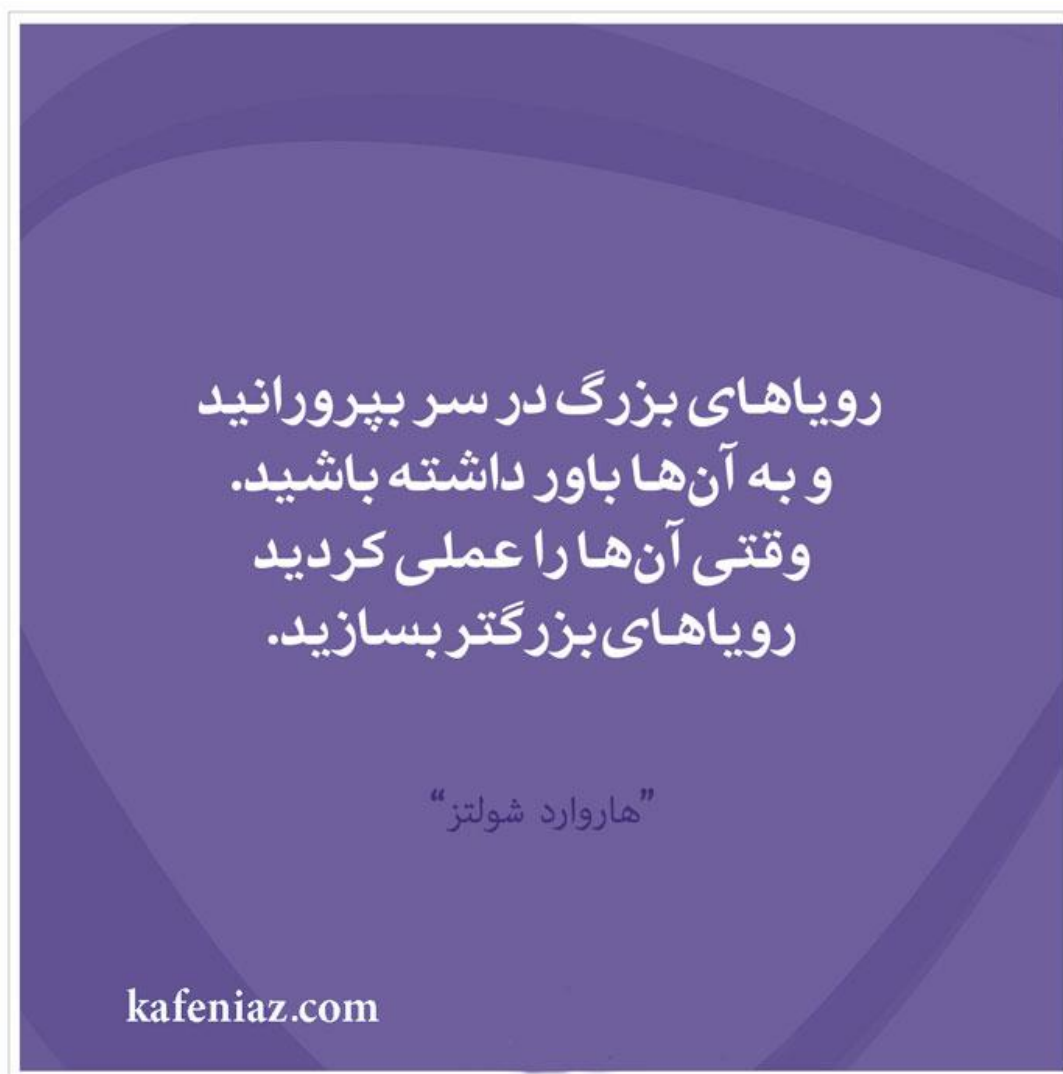


در دنیای کسب و کار شانس وجود ندارد. پس لطفاً منتظر این نباشید که یک فرشته‌ی نجات پیدا شود و شما را از منجلاب نجات دهد.

راهکار چیست؟

سعی کنید فرصت را به موفقیت تبدیل کنید. برای رونق گرفتن کسب و کارتان به دنبال مشتریان جدید باشید. از روش‌های مختلف تبلیغاتی استفاده کنید. روی تبلیغاتتان سرمایه گذاری کنید. هر چه بیشتر سرمایه گذاری کنید بیشتر جواب خواهید گرفت.

۲. رویاهای بزرگ در سر پیورانید



اگر می‌خواهید کسب و کاری راه اندازی کنید که یک تکه نان بخور و نمیر در بیاورید پس لطفاً آن را شروع نکنید. یک کم بلند پروازی کنید، جرأت فکر کردن داشته باشید. به خودتان این اجازه را بدهید که بهترین کسب و کار در حوزه کاری خود در کشور و حتی دنیا هستید.

چطور این کار را انجام دهیم؟

تنها راه حلی که وجود دارد این است که هدف گذاری کنید و بهترین، مهم‌ترین و بزرگترین اهداف خود را یادداشت کنید. برای رسیدن به آن برنامه ریزی کنید. زمان مشخص کنید. خود را ملزم کنید که در زمان تعیین شده به هدف خود برسید.

۳. ریسک پذیر باشید



دنیای ما دنیای ریسک است. اشخاصی که ریسک می‌کنند حتی اگر شکست هم بخورند باز هم یک مورد مهم و بزرگ بدست می‌آورند و آن، قدرت تصمیم گیری و انتخاب است.

اگر شجاعت نداشته باشید که انتخاب کنید به هیچ جایی نخواهید رسید. شما این اختیار را دارید که تا آخر عمر برای اهداف دیگران کار کنید. شما این اختیار را دارید کارمند باشید و دیگران را برای رسیدن به اهدافشان یاری کنید.

اما در عوض می‌توانید اختیار کنید که برای اهداف خودتان ریسک کنید. می‌توانید این شجاعت را داشته باشید که کسب و کار خودتان را در مسیری درست هدایت کنید.

انتخاب، تصمیم‌گیری و اختیار با شماست.

۴. انعطاف پذیر باشید

انعطاف پذیری یعنی، راه رسیدن به هدف خود را تغییر دهید نه هدف خود را



تفاوت افراد موفق و ناموفق در این است که افراد ناموفق زمانی که به هدفشان نمی‌رسند به راحتی آن را رها می‌کنند. اما افراد موفق برعکس عمل می‌کنند.

آن‌ها اهدافی دست‌یافتنی برای خود ترسیم می‌کنند و زمانی که به آن نمی‌رسند آن را رها نمی‌کنند بلکه نحوه‌ی رسیدن به آن را عوض می‌کنند. افراد موفق می‌دانند که برای رسیدن به هدف باید تلاش و کوشش کرد. بنابراین همه‌ی تلاش خود را می‌کنند تا از هر راهی که عقلانی است به هدف خود برسند و این یعنی انعطاف‌پذیری در رسیدن به هدف.

۵. تلاش کنید بهترین کارها را انجام دهید



گذر زمان در راه اندازی کسب و کار همه چیز را برای شما مشخص می‌کند. پس سعی کنید عجله نداشته باشید. در ابتدای راه تلاشتان بر این باشد که کارهایتان را به بهترین شکل ممکن انجام دهید. این کار شما می‌تواند مشتری را به سمت شما بکشد.

به طور مثال محصول را سر موعد مقرر به مشتری برسانید یا اگر نتوانستید، با مشتری تماس بگیرید و از وی عذرخواهی کنید. همچنین می‌توانید نحوه‌ی خدمات رسانی خود را تغییر دهید و به شکلی بهتر آن را انجام دهید.

به مرور زمان مشتری‌ها شما را به عنوان بهترین در رشته‌ی کاری خود می‌دانند و به وسیله [بازاریابی دهان به دهان](#) شما را به هر کسی که می‌خواهند معرفی می‌کنند و این یک برد واقعی برای شما خواهد بود.

۶. نیاز مردم را جستجو و آن را بر طرف کنید

راه اندازی کسب و کار جدید، یعنی برطرف کردن نیاز مردم



این روزها برد با کسی است که کسب و کاری را راه اندازی کند که یا ایده‌ای جدید باشد و یا نیازی را از مردم برطرف کند. اگر کسب و کاری که راه اندازی می‌کنید چندان جدید نیست، به شما پیشنهاد می‌کنیم که آن را به شیوه‌ای جدید راه اندازی کنید.

به طور مثال نانوايي را در نظر بگيريد.

چه روشی را می‌توانید پیاده سازی کنید که از این حالت سنتی بیرون بیاید و جدید باشد؟

می‌توانید آن را به دو شکل متفاوت انجام دهید.

الف) نانوایی تلفنی. مشتری تماس می‌گیرد و نان خود را سفارش می‌دهد و درب منزل پول را تحویل می‌دهد.

ب) نانوایی اینترنتی. مشتری به صورت اینترنتی نان خود را سفارش می‌دهد. این سفارش می‌تواند به صورت آنلاین در همان موقع باشد و یا امروز سفارش دهد و فردا یا روزهای بعد سر یک ساعت مشخص در جایی مشخص نان خود را تحویل بگیرد.

این تنها نمونه‌ای از این موارد است. اگر به تمام کسب و کارها نگاهی بیندازید متوجه خواهید شد که می‌توانید با کمی تغییر آن را به شیوه‌ای جدید پیاده سازی کنید و بهترین سود را عاید خود کنید.

۷. به درآمدهای میلیونی و میلیاردی فکر نکنید

در ابتدای راه اندازی کسب و کار، به درآمدهای میلیونی فکر نکنید



بزرگ‌ترین اشتباه که هر کسب و کاری می‌تواند انجام دهد این است که از همان ابتدای راه اندازی به درآمدهای میلیونی و بعضاً میلیاردی فکر می‌کنند و همین باعث شکست این کسب و کارها می‌شود. این به هیچ عنوان ملاک نیست که چه درآمدی خواهید داشت. در ابتدای راه اندازی باید فقط به فکر جذب مشتری باشید.

این مشتری است که حقوق شما را پرداخت می‌کند. پس با جذب مشتری‌های جدید و ارائه بهترین خدمات و محصول به راحتی می‌توانید به مرور زمان به درآمدهای میلیونی و میلیاردی فکر کنید.

۸. از قدرت تبلیغات برای دیده شدن استفاده کنید



تصور اشتباهی که در بعضی از اشخاص دیده می‌شود این است که تبلیغات را هدر دادن هزینه می‌دانند. اما در راه تبلیغات هر چه هزینه کنید باز هم کم است. در کشور خودمان به رسانه‌ها به خصوص تلویزیون نگاه بیندازید.

آیا شناخته‌تر از ایرانسل و همراه اول موردی را سراغ دارید؟

درست است که هزینه‌های گزافی را پرداخت می‌کنند اما این دلیلی نمی‌شود که تبلیغات را انجام ندهند.

برای شما که تازه کسب و کار خود را راه اندازی کرده‌اید، می‌توانید روش‌های تبلیغات رایگان را انجام دهید. به طور مثال در شبکه‌های اجتماعی مانند از اینستاگرام، تویتر، لینکدین، فیسبوک، گوگل پلاس و ... بهترین فرصت‌ها را خواهید یافت.

با تبلیغ در این شبکه‌ها به راحتی می‌توانید محصولات و خدمات خود را به میلیون‌ها نفر در سرتاسر دنیا معرفی کنید.

سخن آخر

راه اندازی کسب و کار تا حدی سخت و پیچیده است اما رعایت کردن این موارد می‌تواند آن را به شیرین‌ترین لحظات زندگی کاری شما تبدیل کند. اگر می‌خواهید کسب و کاری موفق را راه اندازی کنید سعی کنید این موارد را رعایت و حتماً آن را به کار ببندید.

تمام اشخاص ثروتمند و کارآفرینان برتر دنیا، از همین نقطه‌ای که شما در راه اندازی کسب و کار خود هستید شروع کرده‌اند. پس سعی کنید بهترین تصمیم را بگیرید چون شما اختیار دارید که انتخاب کنید.

شروع بهترین لحظات از بهترین تصمیم‌هاست.