

چگونه در راه اندازی یک کسب و کار، موفق عمل کنیم؟

۴ توصیه برای راه اندازی یک کسب و کار موفق



بهترین کسب و کارها از بهترین تصمیمات شروع می شوند. همان تصمیماتی که بدون ترس گرفته می شوند و بدون ترس هم عملی می شوند و این چیزی نیست به جز اقدام و عمل. هر کسب و کار موفق را در نظر بگیرید با یک چشم انداز بلند مدت و با یک برنامه ریزی دقیق و منظم شروع به کار کرده است.

هدف تمام کسب و کارها برای رسیدن به موفقیت به طور معمول به جذب مشتری، کسب درآمد، کسب سود، برند سازی و در نتیجه افزایش فروش خلاصه می شود. راه اندازی یک کسب و کار به چیزی بزرگتر از ریسک کردن نیازمند است و آن هم یک تفکر عمیق قبل از راه اندازی کسب و کار است.

اگر می خواهید جزء اشخاصی نباشید که بدون تفکر و بدون برنامه ریزی کردن، اقدام به راه اندازی کسب و کار کنید و بعد از چند سال شکست بخورید باید سعی کنید مواردی را قبل از راه اندازی رعایت کنید. مواردی که در عین سادگی اش هر شخصی به آن توجه نمی کند.

اما رعایت کردن این موارد چه سودی برای شما دارد؟

قطعاً بزرگترین سودی که می تواند داشته باشد این است که به رویای راه اندازی یک کسب و کار شخصی، آزاد، بدون کارفرما و به اصطلاح بدون آقا بالا سر خواهید رسید و صد البته درصد شکست در این نوع کسب و کارها را نیز به شدت پایین و یا حداقل به صفر می رسانید.

همه ی ما دوست داریم با انگشت اشاره ی مردم نشانه برویم که به شخصی موفق در راه اندازی یک کسب و کار مبدل شده ایم، همه ی ما دوست داریم به کارآفرینی موفق در سطح کشور و حتی دنیا تبدیل شویم، همه ی ما دوست داریم موفق ترین شخص در زمینه ی کاری خود باشیم و این امر فقط و فقط با کمی تفکر و رعایت مسائلی است که می تواند شما را به یک الگو و برندینگ شخصی تبدیل کند.

قطعاً تلاش شما در این عرصه بی جواب نخواهد بود و با کمی سعی و تلاش و داشتن صبر و حوصله به یک کارآفرین موفق در راه اندازی یک کسب و کار موفق و پر سود تبدیل خواهید شد.

تیم "**کافه نیاز**" نکاتی را به شما ارائه خواهد داد تا بتوانید یک کسب و کار موفق را راه اندازی کنید و صد البته رعایت این موارد هم موفقیت شما را تضمین خواهد کرد و هم شما را با ایده های کارآفرینی آشنا خواهد کرد.

با ما همراه باشید

نکته ی اول: همیشه و در هر حالتی به فکر یادگیری باشید



اولین نکته و شاید مهمترین نکته در هنگام راه اندازی یک کسب و کار این است که روی مهارت هایتان سرمایه گذاری کنید اما نه هر مهارتی. سرمایه گذاری روی مهارتی که به آن علاقه دارید. شما به عنوان شخصی که به دنبال رویای یک کسب و کار شخصی و بدون کارفرما هستید باید سعی کنید با یک برنامه ی مدون و یک **هدف گذاری** مشخص اقدام به راه اندازی کنید.

به طور مثال اگر می خواهید یک شرکت بازاریابی و فروش داشته باشید و به صورت شخصی کار کنید حتی اگر در حال حاضر بهترین در نوع خود هستید و بهترین محصولات را در کمترین زمان ممکن به مشتریان معرفی و به فروش می رسانید، باز هم باید سعی کنید و روی همین مهارت خود سرمایه گذاری کنید.

اولین اقدام شما این است که از همین فردا با ثبت شرکت ها صحبت کنید و شروع به ثبت شرکت خودتان کنید. اقدام دومتان این است که در کلاس های بازاریابی، فروش، **فن بیان**، سخنرانی، سخنوری، تبلیغات، **زبان بدن** و هر چیزی که می دانید شما را به اهدافتان نزدیک و نزدیک تر می کند، شرکت کنید.

هر چه بیشتر یاد بگیرید بیشتر می توانید بفروشید و هر چه بیشتر بفروشید بیشتر به شرکت تان سود خواهید رساند. درست مانند یک سرمربی فوتبال. تمام سرمربی های فوتبال هر چند مدت یک بار برای آپدیت کردن اطلاعاتشان در کلاس های مربیگری شرکت می کنند. این درست است که آنها به صورت حرفه ای عمل می کنند اما ممکن است از برخی نکته ها اطلاعی نداشته باشند و این بهترین فرصت برای یادگیری است.

در مسیر یادگیری باید سعی کنید تصورات اشتباه و غلط را در مورد کسب و کار کنار بگذارید. تصوراتی مانند بدون مهارت می توان ثروتمند شد، تمام کسب و کارهایی که الان میلیارد شده اند یک شبه به این درجه رسیده اند، تمام کسب و کارهای موفق هرگز شکست نخورده اند و خیلی از تصورات اشتباه دیگر.

این تصورات اشتباه را کنار بگذارید و هزینه کنید. بیشترین هزینه شما این است که وقت بگذارید و روی مهارت هایتان بیشتر کار کنید.

رمز موفقیت در کسب و کار فقط کسب تجربه و مهارت است.

نکته ی دوم: برای راه اندازی کسب و کار فقط با مشاوران صحبت کنید



این ضرب المثل را حتماً شنیده اید: "هر کسی را بَهر کاری ساخته اند."

این ضرب المثل به خصوص در هنگام راه اندازی کسب و کار، به کار گرفته می شود. اگر اقدام به راه اندازی کرده اید تنها در صورتی می توانید با کسی مشورت کنید که دو مشخصه کاملاً مهم داشته باشد:

اول اینکه: این شخص خودش پیش قدم در این حوزه باشد و مدیریت این کسب و کار را در حال حاضر بر عهده داشته باشد

دوم اینکه: با مشاوران کسب و کار که مهارت راهنمایی شما را دارند صحبت کنید

اما اگر بدون برنامه ریزی و بدون تفکر بخواهید با هر شخصی در این مورد صحبت کنید ممکن است مشکلاتی که دوست ندارید اتفاق بیفتد. به طور مثال فرض کنید می خواهید یک کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنید. شما به هیچ عنوان نمی توانید با مادران در این مورد صحبت کنید که شما را راهنمایی کند یا سعی کنید با شخصی که هیچ اطلاعاتی از اینترنت ندارد صحبت کنید.

به خاطر همین است که می گویند: هر شخصی را بهر کاری ساخته اند. در این طور مواقع باید با کسی که خودش یک سایت را مدیریت می کند یا با اشخاصی که طراحی سایت را انجام می دهند صحبت کنید. این اشخاص به صورت کامل تمام مشکلات یک کسب و کار اینترنتی را برای شما توضیح خواهند داد.

هرگاه ایده های راه اندازی کسب و کارتان را برای اشخاصی بازگو می کنید که نه تجربه ی کافی و نه اطلاعاتی در این زمینه دارند، مطمئن باشید با افکار منفی که دارند شما را قبل از راه اندازی منصرف خواهند کرد.

مطمئناً خیلی از اشخاص را می شناسید که قبل از راه اندازی کسب و کار، انگیزه و شور و اشتیاق خاصی دارند و طوری در مورد هدفشان صحبت می کنند انگار به آن رسیده اند اما بعد از مدتی تمام این شور و اشتیاق از بین می رود، فقط به خاطر اینکه با اشخاصی صحبت کرده اند که هیچ اطلاعاتی در این زمینه نداشته اند.

پس سعی کنید برای راه اندازی کسب و کارتان با مشاوران اهل فن صحبت کنید.

نکته ی سوم: به حسی که نسبت به راه اندازی کسب و کارتان دارید توجه کنید

حس درونی تان نسبت به یک کسب و کار خاص نشان از موفقیت شما در همان کسب و کار است. به ندای درونی تان توجه کنید



اگر در هنگام راه اندازی در مورد یک کسب و کار خاص، حس وصف ناپذیری داشتید این را بدانید که در همان کار موفق خواهید شد. ممکن است این حسی که دارید نسبت به دیگر کسب و کارها نداشته باشید و این برگرفته از درون شماست.

با این کار یک حس اعتماد در شما به وجود می آید که آماده ی شروع یک کسب و کار موفق خواهید شد. رمز موفقیت در هنگام راه اندازی کسب و کار این است که به خودتان اعتماد داشته باشید. حس درونی و اعتماد شما نسبت به یک نوع کسب و کار خاص مطمئناً موفقیت را به همراه خواهد داشت.

اما چطور می توانیم به خودمان اعتماد داشته باشیم؟

همان طور که در بالا گفتیم باید به ندای درونی تان توجه کنید. شخصی که می داند با راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی به موفقیت خواهد رسید قطعاً به ندای درونی اش توجه کرده است و صد البته تمام رقبا را هم در نظر گرفته است. همین کار باعث می شود تا اعتمادی فوق العاده بین وی و ضمیر ناخودآگاه اش به وجود بیاید. هر زمان که با قدرت به خودتان بگویید:

من می توانم، من می دانم که موفق می شوم، من موفق هستم، من در کسب و کارم موفق می شوم و ... مطمئن باشید که موفقیت روز به روز خودش را به شما نشان خواهد داد.

گفتن این موارد به شما قدرت و اعتماد خاصی می دهد که هرگز برای رسیدن به موفقیت عقب نشینی نکنید.

نکته ی چهارم: قبل از راه اندازی، رقبایتان را تحلیل کنید

قبل از راه اندازی کسب و کارتان، تحلیل کردن رقبا از مهمترین کارهایی است که باید انجام دهید



تحلیل رقبا از مهمترین موارد راه اندازی یک کسب و کار است. باید بدانید رقبایتان به چه اندازه شهرت دارند، تا چه اندازه به یک برند تبدیل شده اند، بازار هدفشان چه اندازه است، آیا درآمدشان به اندازه شهرتشان هست یا خیر، بازار هدفشان چه تیپ شخصیت هایی هستند و هر چه بیشتر رقبایتان را تحلیل کنید راحت تر می توانید در مورد راه اندازی کسب و کارتان تصمیم بگیرید.

به طور مثال اگر می خواهید یک سایت اینترنتی مانند فروشگاه دیجی کالا طراحی کنید باید تمام جوانب را در نظر بگیرید. برند بودن این سایت، سطح شهرتش در کل کشور، درآمد فوق العاده ای که در طول یک روز دارد، بازار هدفی که تمام مردم را در بر گرفته است. همه و همه را در نظر بگیرید.

اما نکته ی مهم این است که این دلیلی نمی شود که اقدام به راه اندازی سایت فروشگاهی نکنید. سایت دیجی کالا هم یک روزی از صفر شروع کرده است و کم کم به این شکلی که در حال حاضر وجود دارد، تبدیل شده است.

برای موفقیت باید تصمیماتی قاطع بگیرید و سریع دست به کار شوید. حتی اگر بخواهید از رقبایتان تقلید کنید. اما نه تقلیدی کورکورانه. فقط شیوه‌ی راه اندازی را یاد بگیرید اما سعی کنید خدمات رسانی را به گونه‌ای دیگر به مخاطبین خود ارائه دهید.

سخن آخر

راه اندازی کسب و کاری که به آن علاقه دارید یک شور و هیجان خاصی در شما به وجود می‌آورد. اما سعی کنید کسب و کاری را اندازی کنید که بازار هدف بزرگی داشته باشد. بزرگ فکر کنید اما کم کم شروع کنید. به فکر سرمایه‌ی زیاد برای راه اندازی نباشید. چون هیچ وقت این سرمایه را به دست نخواهید آورد و تمام فرصت‌ها را از دست خواهید داد. سعی کنید شروع کنید و مطمئن باشید در هنگام شروع به ساخت محصول یا ارائه‌ی خدمات، سرمایه به وجود خواهد آمد.

فقط کافی است همت کنید و از همین الان شروع کنید.