

چرا در کسب و کارمان موفق نمی شویم؟



اشخاصی که در کسب و کار و زندگی‌شان موفق شده‌اند می‌دانند که بدون تلاش و پشتکار، نداشتن هدف، برنامه ریزی مناسب، به موفقیت نخواهند رسید. این مورد برای همه نوع کسب و کاری کاربرد دارد.

برای رسیدن به هدف بایستی یک برنامه مدون، مکتوب شده و دقیق داشته باشیم و از مواردی که در ادامه این مقاله ذکر می‌شود استفاده نماییم.

دلایل زیادی وجود دارد که یک کسب و کار به شکست منجر می‌شود. شاید با دانستن این موارد بتوانید از شکست جلوگیری و یا رسیدنش را به تأخیر بیندازید.

## ۱) کسب و کارهایی که با دلایل اشتباهی شروع به کار می‌کنند



سعی کنید با دقت به این سؤالات پاسخ دهید.

آیا زمانی که یک کسب و کار را راه اندازی می‌کنید دلیلتان کسب پول زیاد است؟

آیا داشتن یک شغل آزاد و شخصی باعث می‌شود تا وقت و زمان بیشتری در کنار خانواده داشته باشید؟

آیا شما می‌خواهید که آزاد و رها باشید و به هیچ شخصی جوابگو نباشید؟

اگر پاسخ شما به این سؤالات، مثبت باشد بهتر این است که کمی در تصمیم‌گیری در مورد راه اندازی کسب و کارتان تجدید نظر نمایید و در عوض سعی نمایید از اهداف و موارد زیر که باعث می‌شود موفقیت شما افزایش پیدا کند استفاده نمایید:

- سعی کنید کاری را انتخاب نمایید که عاشق آن باشید و از آن لذت ببرید تا مجبور نباشید هر روز کار کنید. این جمله آخر یعنی این که وقتی عاشق کارتان هستید زمان کار کردن را احساس نمی‌کنید.
- در هنگام راه اندازی کسب و کارتان آمادگی هر نوع شکست و یا مشکلی را دارید و قبل از هر چیزی به آن فکر کرده‌اید و این موارد را مورد بررسی قرار داده‌اید.
- سعی کنید به کسب و کارتان به دیدی مثبت نگاه کنید و با انگیزه، اراده و تلاش و پشتکار فراوان آن را به جلو ببرید و اشخاصی که در این راستا دست از تلاش و کوشش بر می‌دارند، شما به تلاش خودتان ادامه دهید.

- از مشکلات، مصائب و شکست‌هایی که در راه اندازی کسب و کارتان بوجود می‌آید درس بیاموزید و آنها تبدیل به فرصت کنید برای رسیدن به موفقیت و این نکته را مد نظر داشته باشید که بزرگترین افراد موفق و کارآفرینان از دل همین شکست‌های پی در پی به موفقیت رسیده‌اند.
- مسئولیت تمام کسب و کارتان را بر عهده بگیرید و برای شکست‌ها و مشکلاتی که احتمالاً بوجود خواهد آمد راه‌حلهایی را در نظر بگیرید.
- صداقت را پیشه کاری خود کنید و مشتریان خود را دوست داشته باشید. از روابط عمومی و روابط اجتماعی بالا برخوردار باشید و با مشتریان خود برخورد نمایید تا بتوانید با شخصیت‌های مختلفی کنار بیایید.

## ۲) مدیریت ضعیف



مدیریت ضعیف و ضعف شخصی در مدیریت یک مجموعه و یا کسب و کار یکی از دلایل‌های شکست و تعطیل شدن این نوع مشاغل است. تحقیقات به عمل آمده حاکی از آن است که اکثر اشخاص دانش یک مدیر را برای راه اندازی کسب و کار ندارند. در کل آنها نحوه تعامل با مشتری، مشتری مداری، نحوه خرید و فروش، نحوه ارسال کالا، نحوه استخدام و ... را نمی‌دانند.

مدیریت یک بخش مهم از راه اندازی یک کسب و کار است. پس سعی کنید که اگر وضعی در مدیریت خود می‌بینید روی خودتان سرمایه گذاری کنید و کلاس‌های مدیریت را بگذرانید و یا حتی المقدور از دیگران کمک بخواهید تا نحوه مدیریت را یاد بگیرید.

شخصی یک مدیر و رهبر خوب و موفق می‌شود که نحوه تعامل با کارمندان را یاد گرفته باشد. هم مهربان باشد و هم سیاست کاری داشته باشد. مدیر است که می‌تواند آموزش بدهد و استخدام کند و پیشرفت کاری را از کارمندان بخواهد.

یک مدیر و رهبر خوب و موفق بایستی توانایی فکر کردن و معرفی استراتژی را داشته باشد. بایستی به آینده کاری و تغییرات در کسب و کارش فکر کند و راه‌های مواجه شدن به شکست و موفقیت را مورد بررسی قرار دهد. یک مدیر باید بداند که از چه راهی وارد شود تا زمینه شکست را از بین ببرد و یا شکست خود را به حداقل برساند.

### ۳) نداشتن سرمایه‌ی کافی



**نداشتن سرمایه کافی  
برای راه اندازی کسب و کار**

kafeniaz.com

یکی از اشتباهاتی که صاحبان کسب و کار در هنگام راه اندازی مورد بررسی قرار نمی‌دهند نداشتن سرمایه کافی است. این اشخاص فقط به راه اندازی فکر می‌کنند ولی به هزینه‌هایی که بعداً بوجود می‌آید توجهی ندارند و یا

دست کم از آنها اطلاعی ندارند. سعی کنید قبل از راه اندازی مشاوره لازم را از اشخاصی که در این کار هستند بگیرید و یا برای دو سال اول راه اندازی سرمایه کافی ذخیره داشته باشید. این کار باعث می شود که بعد دو سال اول از افزایش فروشی که بدست می آورید هزینه های بعدی را جبران نمایید. پس سعی نمایید با مشاوران اهل در این زمینه کاری مشورت نمایید و برآورد هزینه های لازم را در نظر بگیرید.

#### ۴) موقعیت مکانی کسب و کارتان را به دقت و خصاست فراوان انتخاب نمایید



همه اشخاصی که در حوزه کسب و کارهای آزاد فعالیت دارند بر این نکته تاکید فراوان دارند که موقعیت مکانی مناسب تأثیر مستقیم در فروش دارد. اگر کسب و کارتان در خیابان فرعی باشد یعنی این را پذیرفته اید که از همان روز اول شکست بخورید. شما تصورتان بر این است که یک هزینه کمتر پرداخت نمایید و یک مکان مناسب را پیدا کنید اما موارد پشت پرده را در نظر نگرفته اید.

پس سعی کنید مواردی که در ادامه اعلام می شود را در هنگام راه اندازی مکان کسب و کارتان در نظر داشته باشید:

- مکانی که مشتری به سراغ شما بیاید.
- نداشتن ترافیک، دسترسی آسان به مکان شما، روشنایی کافی، پارکنیگ و یا جای پارک مناسب
- موقعیت مکانی رقبا را در نظر بگیرید.
- شرایط عمومی و ایمن بودن ساختمان
- داشتن مجوزهای لازم برای راه اندازی کسب و کارتان
- بالا شهر و یا پایین شهر بودن مکان را در نظر بگیرید

## چگونه برنامه ریزی کنیم؟



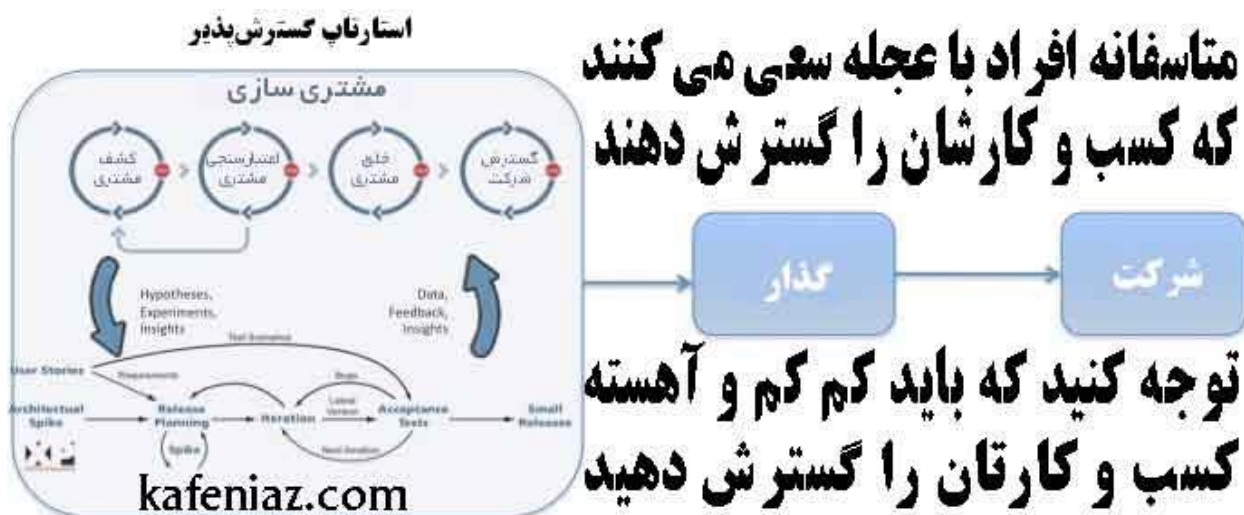
kafeniaz.com

هر شخص موفق برای راه اندازی کسب و کارش به برنامه ریزی مناسب و توأم با تلاش و کوشش لازم، احتیاج دارد و بدون این موارد موفقیتی بدست نخواهد آمد. این موضوع بسیار مهمی است که در همه نوع کسب و کاری استفاده می‌شود.

این نوع برنامه ریزی بایستی با دقت فراوان انجام گیرید و می‌تواند از موارد زیر نیز استفاده شود:

- نوشتن اهداف، چشم اندازهای لازم و کلیدهایی که برای موفقیت به آنها نیاز دارید
- به چه تعداد نیروی کار احتیاج دارید
- مشکلاتی که بوجود می‌آید و راه‌های مقابله با آن
- بررسی موقعیت مکانی، کالاها و خدمات رقبا
- هزینه‌های فروش، تبلیغات لازم و بازاریابی محصول
- نگارش سرمایه‌ی مورد نیاز
- مدیریت مجموعه

## ۶) اشتباهی مرگبار در بست و گسترش کسب و کار



یکی از اشتباهاتی که متأسفانه در کسب و کارهای کوچک بیشتر دیده می شود این است که با توجه به فروش های اولیه و موفقیت هایی که بدست می آورند سعی در بست و گسترش مجموعه خود می کنند. این خیلی اشتباه بزرگی است و در بعضی مواقع به نابودی و شکست می انجامد. این نکته را توجه داشته باشید که کم کم و آهسته و پیوسته مجموعه کاریتان رشد می کند. شما بایستی چند سال اول را با هزینه هایی که از قبل آماده کرده اید بگذرانید و سپس امکانات لازم را برای بزرگتر کردن کسب و کارتان تهیه نمایید. این عمل اگر بدون فکر و با عجله انجام شود به نابودی کامل کسب و کارتان خواهد انجامید.

این مواردی که اعلام شد تنها بخشی از مباحثی است که شما بایستی بدانید تا بتوانید با تفکر و پشتکار خود کسب و کارتتان را راه اندازی نمایید. امید داریم که با رعایت این موارد شما از آن دسته افراد موفق در حوزه کاری خودتان باشید.

تفکرات جدید



تفکرات قدیمی



تعیین نوع کسب و کار

تعیین بودجه برای رشد کسب و کار

تدوین یک استراتژی قدرتمند بازاریابی

راه اندازی کسب و کار

قبل از ورود به دنیای کسب و کار  
به خوبی تحقیق کنید  
تا وقت و سرمایه خود را هدر ندهید



kafeniaz.com