



۵ مرحله برای ساخت کسب و کار جدید

راه اندازی کسب و کار یکی از چالش برانگیزترین و جالبترین کارهایی است که شما تا به حال انجام داده‌اید. این فرآیند ساده‌تر از آن چیزی است که می‌پندارید، اما اگر بخواهید تنها در پنج یا ده مرحله این کار را انجام دهید، فقط آن را دست‌کم گرفته‌اید. این ۵ مرحله برای شروع کسب و کار ضروری هستند؛ اگر چه ممکن است برای راه اندازی برخی کارها بتوان بعضی از این ۵ مرحله را نادیده گرفت یا حتی امکان دارد ترتیب این مراحل در راه اندازی برخی کسب و کارها کاملاً زیورود شود.

این مراحل را در هنگام راه اندازی کسب و کار خود با توجه به نیازهای شغلی‌تان طی کنید:

۱. انگیزه داشته باشید

اولین قدم برای شما این است که انگیزه کارآفرین شدن را داشته باشید. البته شمایی که در حال خواندن این مقاله هستید، احتمالاً این انگیزه را دارید.

۲. علاقه داشته باشید

مالکان کسب‌وکار اندکی هستند که بدون علاقه کافی که به تلاش‌هایشان جهت دهد، موفق شده‌اند. چیزی پیدا کنید که به آن علاقه داشته باشید.

۳. به خود آموزش دهید

شما نیازی به مدرک دانشگاهی ندارید، اما قطعاً باید از خطرها و واقعیت‌های دنیای کسب‌وکار خبر داشته باشید.

۴. ایده‌ای ایجاد کنید

این قسمت سخت ماجرا است. پروراندن ایده‌ای که احتمالاً به کسب‌وکاری موفق بینجامد.

۵. در ابتدا در مورد ایده‌تان تحقیق کنید

در دنیای وب جستجو کنید و ببینید چه چیزی می‌توانید پیدا کنید. آیا کسب‌وکارهای مشابهی وجود دارند.

۶. با دیگران صحبت کنید

از دوستان و خانواده خود بپرسید که نظرشان نسبت به ایده شما چیست و در ضمن سعی کنید که با روی خوش از انتقادهای استقبال کنید.

۷. ایده‌تان را توسعه دهید

ایده‌پردازی کنید و مشکلات و مزایای احتمالی ایده‌تان را حدس بزنید.

۸. تحقیق کنید و برنامه کسب‌وکار خود را بنویسید

حالا وقت آن رسیده که بیشتر درگیر ایده کسب‌وکار خود بشوید. در مورد رقبای خود تحقیق کنید و برنامه کسب‌وکار جامعی بنویسید.

۹. بازار هدف خود را مشخص کنید

این طور نیست که همه مردم بخشی از بازار هدف شما باشند. بازاری مناسب پیدا کنید.

۱۰. الگوی مالی خود را ترسیم کنید

چقدر می‌خواهید هزینه کنید؟ راه‌اندازی کسب‌وکار نیازمند چه مقدار هزینه است؟ چه مقدار سود می‌توانید به دست آورید؟

۱۱. الگوی عملکردی خود را ترسیم کنید

برای حفظ میزان تولید به چه کسانی و چه چیزهایی نیازمند هستید؟

۱۲. الگوی کارمندی خود را ترسیم کنید

مشخص کنید که چگونه افرادی را برای شروع کسب‌وکار خود باید استخدام کنید.

۱۳. الگوی فروش و بازاریابی خود را ترسیم کنید

این الگو، الگویی غیرضروری نیست. فروش و بازاریابی چیزی است که باعث رشد و ترقی کسب‌وکار شما می‌شود.

۱۴. الگوی رشد خود را ترسیم کنید

انتظار دارید در سال اول به چه میزان رشد برسید؟ سال‌های دوم و سوم چگونه؟

۱۵. ساختاری قانونی برای کسب‌وکار خود در نظر بگیرید

هر هویت قانونی‌ای مزایا و معایب خاص خودش را دارد. در مورد بهترین گزینه مناسب خود فکر کنید.

۱۶. مشخص کنید که برای شروع به کار به چه چیزهایی نیاز دارید

در مورد افراد، منابع و سرمایه مورد نیازتان فکر کنید. ایده‌آل‌ترین سطح و حداقل سطح را مشخص کنید.

۱۷. به شکلی بی‌طرف خطرات را تحلیل کنید

مشخص کنید که تا چه میزان ضرر و خسارت را می‌توانید متقبل شوید.

۱۸. اگر آماده هستید، شغل فعلی خود را رها کنید

اگر همه چیز به نظر خوب می‌آید، دل به دریا بزنید و تمام وقت خود را به کسب‌وکارتان اختصاص دهید.

۱۹. سرمایه خود را حفظ کنید

پس اندازتان را بیرون بکشید. از دوستانتان قرض بگیرید، دنبال سرمایه‌گذار باشید یا سعی کنید وام خوبی از بانک بگیرید. حتی می‌توانید از ترکیبی از این موارد استفاده کنید.

۲۰. به دنبال منابع و کمک باشید

به یک مرکز تحقیق و توسعه کسب‌وکار بپیوندید و منابع محلی مورد نیاز خود را برای کسب موفقیت پیدا کنید.

۲۱. به دنبال مشتریان احتمالی بگردید

چشمانتان را باز کنید تا افراد یا کسب‌وکارهایی را که ممکن است مشتری شما شوند پیدا کنید. هر چه زودتر این اتفاق بیافتد بهتر است.

۲۲. نام تجاری‌تان را ثبت کنید

این مرحله، مرحله‌ای آسان اما ضروری است.

۲۳. یک نام کاربری مالیاتی ایجاد کنید

مسئولیت خود را در مورد مالیات فراموش نکنید.

۲۴. مالیات‌های استانی و بومی را فراموش نکنید

درباره این موضوع تحقیق کنید و از قوانین آگاه باشید. این گام ضروری را نادیدع نگیرید.

۲۵. هرگونه مجوز یا گواهینامه مورد نیاز را تهیه کنید

ممکن است ثبت کسب‌وکار شما نیازمند اخذ جواز خاصی باشد.

۲۶. یک یا چند مشاور استخدام کنید

کارآفرینان با تجربه‌ای را پیدا کنید که می‌توانند در مراحل بعدی به شما کمک کنند.

۲۷. مکان‌های مناسب و کلیدی را برای کسب‌وکارتان پیدا کنید

مکان دفتر شما و مکان‌های کلیدی دیگر را انتخاب کنید.

۲۸. برندی منحصر به فرد ایجاد کنید

مشخص کنید که چه چیزی باعث منحصر به فرد شدن کسب‌وکارتان می‌شود.

۲۹. شروع به ایجاد برندی شخصی کنید

ساخت برند شخصی در موفقیت کسب‌وکارتان نقش دارد.

۳۰. محصول یا خدمات خود را مورد آزمایش قرار دهید

اگر مایل هستید آن را یک نمونه بنامید. اگر نمونه‌ای ندارید، باید به وجود بیاورید.

۳۱. فروشندگان، تامین کنندگان و شرکای کلیدی را مشخص کنید

به سایت‌ها و همچنین مکان‌های فیزیکی مراجعه کنید تا با این افراد آشنا شوید.

۳۲. مسئولیت‌های خود را به عنوان کارفرما یاد بگیرید و اعمال کنید

شاید لازم باشد امتیازها و مزایایی برای کارکنان در نظر بگیرید.

۳۳. اولین کارمندان خود را استخدام کنید

حداقل تعداد کارمندان مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکار را استخدام کنید.

۳۴. الگوی منابع انسانی و فرهنگ شرکتی را ترسیم کنید

چند دستورالعمل ایجاد کرده و کارمندانی را استخدام کنید که به آن‌ها پایبند باشند.

۳۵. شروع به فروش کنید

بیرون بروید و نمونه‌هایی از محصولاتتان را به فروش برسانید.

۳۶. وب‌سایتی راه‌اندازی کنید

هر چه زودتر باید حضور آنلاین خود را ثبت کنید.

۳۷. کمپین بازاریابی دیجیتالی ایجاد کنید

بازاریابی دیجیتال روشی ارزان، ساده و کارآمد است. سئو، بازاریابی محتوا و شبکه‌های اجتماعی محل مناسبی برای شروع کار هستند.

۳۸. هر جا که می‌روید روابطی ایجاد کنید

ملاقات با مردم را مدنظر قرار دهید. شما هیچ‌گاه نمی‌دانید فردی که در کنارتان نشسته ممکن است به بهترین مشتری شما تبدیل شود.

۳۹. حداقل یک مشتری قابل اعتماد و طولانی‌مدت به دست آورید

هدف بگذارید که حداقل یک مشتری خوب و قابل اعتماد پیدا کنید.

۴۰. از تخفیف‌ها برای جذب مشتریان جدید استفاده کنید

در مراحل اولیه شناسایی مشتریان جدید مهم‌تر از سوددهی کسب‌وکار است.

۴۱. از بازخورد مشتریان درس بگیرید و تغییراتی در محصولات یا خدمات خود اعمال کنید

اگر لازم بود در تخفیف‌ها و پیشنهادهای ویژه خود تغییراتی ایجاد کنید.

۴۲. در صورت لزوم کارمندان بیشتری استخدام کنید

اگر آمادگی دارید، گروه خود را گسترش دهید.

۴۳. عملکردهای خود را تغییر دهید تا کارآمدتر شوید

هیچ برنامه عملی‌ای کامل نیست. روش‌هایی برای بهبود آن پیدا کنید.

۴۴. معیارهایی مشخص کنید تا مطمئن شوید که جریان مالی مثبتی دارید

نبود نقدینگی حتی یک کسب‌وکار سودده را می‌تواند به نابودی بکشاند.

۴۵. استراتژی فروش خود را توسعه دهید

سعی کنید فروش را توسعه بدهید و بیشتر بفروشید.

۴۶. استراتژی بازاریابی خود را توسعه دهید

سعی کنید به هدف‌های بزرگ‌تری برسید.

۴۷. برای توسعه زیرساخت‌های خود سرمایه‌گذاری کنید

هر چه که باعث رضایت بیشتر مشتری می‌شود را بهبود ببخشید.

۴۸. اطلاعات بیشتری در مورد صنعت خود به دست بیاورید

نگاهی به رقبای خود داشته باشید و در کنفرانس‌های مربوط به صنعت خود شرکت کنید.

۴۹. به یک راهبر فکری تبدیل شوید

با برگزاری همایش، نوشتن مقالات و میزبانی وبینارها، خود را به عنوان یک قدرت به دیگران بنمایانید.

۵۰. پیشرفت خود را ارزیابی کرده و با توجه به آن، برنامه کسب و کار خود را تنظیم کنید.

بسنجید که در نظر داشتید طی یک مدت خاص به چه میزان پیشرفت برسید و در واقع به چه چیزی رسیده‌اید و با توجه به آن انتظارات خود را نسبت به دوره‌های زمانی بعدی تنظیم کنید.