



نکاتی برای کارآفرینان از ایده خود محافظت کنید

اگر واقعا فکر می‌کنید محصول یا ایده شما جدید و منحصر به فرد است بهترین راه برای محافظت از آن به ثبت رساندنش می‌باشد. با این کار دیگر شخصی نمی‌تواند از روی محصول یا ایده شما کپی برداری کند و در صورت کپی برداری می‌توانید از آن شخص شکایت کنید.

همچنین با به ثبت رساندن محصول یا ایده خود می‌توانید بعدا این امتیاز را به دیگران بفروشید، اجاره دهید یا توسط آن جواز کسب دریافت کنید. و مهم‌تر از همه آنکه می‌توانید با استفاده از این امتیاز سرمایه‌گذاران را به حمایت مالی ترغیب کنید.

ریچارد برتون، مشاور شرکت بیزینس لینک می‌گوید: وقتی شما ایده خود را به ثبت می‌رسانید می‌توانید از موضع قدرت با سرمایه‌گذاران وارد مذاکره شوید. این کار به شما و ایده شما ارزش و شخصیت می‌بخشد.

ابتدا مطمئن شوید که قبل از شما چنین ایده یا محصولی به ثبت نرسیده است. بعد

از اینکه مطمئن شدید این ایده یا محصول تا به حال به ثبت نرسیده است، باید برای به ثبت رساندنش اقدام کنید. ممکن است این کار کمی زمان بر باشد ولی مطمئن باشید ارزش آن را خواهد داشت.

اگر حس می‌کنید فرآیند به ثبت رساندن ایده یا محصولتان پیچیده است، می‌توانید از یک مشاور یا وکیل کمک بگیرید. اگر هزینه کافی برای گرفتن مشاور یا وکیل ندارید می‌توانید با یک شرکت وارد مذاکره شوید و آن‌ها این هزینه را در قبال چند درصد از امتیاز ایده یا محصول تقبل کنند. به طور مثال ران همیلتون، کارآفرینی که به تولید لنزهای چشمی یک بار مصرف مشغول است، با یک شرکت به توافق رسید که هزینه‌های به ثبت رساندن ایده را شرکت تقبل کند و در عوض همیلتون نیز قبول کرد ۵ درصد از امتیاز آن را به شرکت واگذار کند. به محض اینکه همیلتون ایده را به ثبت رساند توانست از چند شرکت دیگر نیز سرمایه‌ای به مبلغ ۳۳ میلیون پوند جذب کند.

او می‌گوید به ثبت رساندن ایده یا محصول یکی از مهم‌ترین اجزا ارزش بخشیدن به کسب‌وکارتان می‌باشد. ممکن است بدون امتیاز نیز پیشرفت کنید ولی در این صورت هر کس می‌تواند کار شما را کپی‌برداری کند.

اگر ایده یا محصول شما جدید نباشد و فقط بهبود محصول دیگری باشد نمی‌توانید آن را به ثبت برسانید. برای همین بهتر است قبل از اینکه با سرمایه‌گذاران وارد مذاکره شوید یک تفاهم‌نامه رسمی تهیه کنید تا مطمئن شوید در صورت عدم تفاهم، آن‌ها از ایده شما استفاده نخواهند کرد. گیلز کرون، کارمند شرکت حقوقی لوئیس سیلکین می‌گوید: این تفاهم‌نامه باید مختصر و مفید باشد و بهتر است توسط یک وکیل نوشته شود. همچنین طرفین باید متعهد شوند که موارد بحث شده در جلسه را مخفی نگه دارند.

اگرچه این نوع تفاهم‌نامه‌ها بسیار سودمند است، کارآفرینان تازه‌کار نمی‌توانند به راحتی سرمایه‌گذاران را به امضا آن وادار کنند. واقعیت این است افرادی که شما با آن‌ها وارد مذاکره می‌شوید نسبت به شما از جایگاه بالاتری برخوردارند و تمایلی به

امضا این نوع تفاهم‌نامه‌ها نشان نمی‌دهند. وی ادامه می‌دهد اگر شما در چنین شرایطی گیر کردید، بهترین کار این است که بر روی تمام مراسلات خود کلمه محرمانه را یادداشت کنید. این کار تا حدودی می‌تواند موثر باشد.

هری کراگو، بنیان‌گذار شرکت پی‌جی اسموتیز، یک شرکت تولیدی نوشیدنی می‌گوید: مردمی که از ایده شما تعریف می‌کنند بسیارند؛ ولی متأسفانه به تعداد کمی از افراد هستند که بخواهند واقعا از ایده شما حمایت کنند. با بسیاری از افراد راجع به بسیاری از ایده‌های خوب صحبت کردم. با وجود اینکه اکثر آن‌ها با ایده‌های من موافق بودند ولی تقریبا هیچ‌کدام وارد عمل نشدند. دنیا پر است از انسان‌هایی که ایده‌های خوبی در سر دارند؛ ولی انسان‌هایی که بتوانند در عمل آن را ثابت کنند، کم هستند.

او اضافه می‌کند: اگر کسی می‌خواست ایده مرا کپی کند، حداقل ۲ سال طول می‌کشد تا به جایی برسد که من هم‌اکنون قرار دارم. البته به نظر من هیچ کس نمی‌تواند به خوبی من این کار را انجام دهد.

باید بدانید ترس از دزدیده شدن ایده یا محصولاتان نباید شما را از مشاوره گرفتن از افراد مطمئن باز دارد، چرا که در این صورت خود را از کمک آن‌ها محروم ساخته‌اید. استیو کلارک، مدیر اجرایی موسسه اقتصادی اینتاست می‌گوید: شما باید ایده‌ها و نظرات خود را به متخصصین ارائه دهید، در غیر این صورت به انزوا کشیده می‌شوید و نمی‌توانید مطمئن شوید که آیا آن ایده به یک طرح موفق تبدیل می‌شود یا خیر. هر فاکتوری که احتمال شکست را کم می‌کند بسیار مهم و حیاتی است و مشاوره گرفتن از افراد متخصص یکی از مهم‌ترین فاکتورها می‌باشد.

نکته: از تمام جلسات و مذاکرات خود با سرمایه‌گذاران صورت جلسه تهیه کنید.

از سودهی کار خود مطمئن شوید

بعد از اینکه طلایی خود را پیدا کردید و تحقیقات لازم را در آن زمینه انجام

دادید و مطمئن شدید ایده شما جواب خواهد داد، یک تکه کاغذ بردارید، به یک اتاق خلوت بروید و بررسی کنید که آیا این ایده واقعا سودآور خواهد بود یا خیر. یکی از شایع‌ترین دلایلی که باعث زمین خوردن کسب‌وکارهای نوپا می‌شود تمام شدن منابع مالی قبل از رسیدن کسب‌وکار به شرایط سودآور است. در واقع خیلی از کسب‌وکارها به محض راه افتادن به دلیل کمبود بودجه زمین می‌خورند حتی تصور این اتفاق هم برای همه مردم بسیار آزاردهنده است. تصور اینکه بعد از ساعت‌ها تفکر برای رسیدن به یک ایده خوب و صرف ماه‌ها تلاش برای بررسی بازار، فقط به خاطر تمام شدن بودجه نتوانید محصول خود را وارد بازار کنید یا خدمت‌تان را به مردم ارائه کنید.

تنها راه‌هایی از این مشکل، بررسی دقیق آمار و ارقام مربوط به کسب‌وکار قبل از شروع آن است. از سوال‌های پایه‌ای شروع کنید. تولید محصول یا ارائه خدمات چقدر برای شما هزینه برمی‌دارد؟ آیا اگر تعداد محصول را زیاد کنید هزینه اولیه آن کمتر می‌شود؟ آیا مقرون به صرفه است که خودتان آن را تولید کنید یا اینکه تولید آن را به دیگران واگذار کنید؟ اگر می‌خواهید محصول خود را به فروشگاه‌ها بفروشید قیمت مصرف‌کننده چقدر خواهد بود؟ در هفته چه تعداد می‌توانید بفروشید؟ هزینه‌های مربوط به بسته‌بندی، انبار و حمل‌ونقل چقدر خواهد بود؟ هزینه استخدام پرسنل چقدر خواهد بود؟

همان‌طور که مشاهده می‌کنید، به محض جواب دادن به این سوال‌ها، سوال‌های بیشتری به ذهن شما خطور خواهند کرد.

بعد از پاسخ دادن به این سوال‌ها می‌توانید گردش نقدینگی، سود حاصل از فروش و سود خالص و غیره را محاسبه کنید. البته اگر با اعداد و ارقام میانه خوبی ندارید بهتر است این کار را به مرور زمان انجام دهید. برای کارآفرینان تازه‌کار این نوع محاسبه‌ها بسیار وحشتناک است و اکثرا تمایل دارند خود را قانع کنند که بعد از شروع کار همه چیز درست خواهد شد.

البته لازم به ذکر است که این نوع حساب کتاب‌ها تا حدودی با خیال‌بافی نیز همراه

می‌باشد؛ زیرا شما باید محاسبات را برای ۳ سال آینده تخمین بزنید و این کار را زمانی انجام می‌دهید که هنوز شروع به کار نکرده‌اید. هر چند در چنین مقطع زمانی تمام اعداد و ارقام یک سری فرضیات خیالی می‌باشند؛ ولی شما باید خود را به انجام این کار وادار کنید. با این کار آینده خود را به طور شفاف ترسیم می‌کنید و به خود و اطرافیان اعتماد به نفس زیادی می‌بخشید. از طرفی بدون چنین برنامه‌ریزی منسجمی به هیچ وجه نمی‌توانید بانک، سرمایه‌گذار و غیره را برای تامین سرمایه اولیه قانع کنید. به همین دلیل است که بررسی اعداد و ارقام بسیار اهمیت دارد.

بری فرنکلین، یکی از مشاورین شرکت بیزینس لینک می‌گوید: شاید بررسی طرح از لحاظ مالی و سوددهی، کار بسیار خسته‌کننده‌ای باشد ولی بدانید بدون آن هرگز نخواهید فهمید آیا طرحتان موفق خواهد شد یا خیر. مهم‌ترین عامل شکست کسب‌وکار، عدم برنامه‌ریزی درست و واقع‌بینانه، کمبود بودجه و تخصص لازم و همچنین عدم توجه به نصیحت‌های دیگران است. اگر در برنامه‌ریزی مشکل دارید هرگز موفق نخواهید شد.