



خلاصه کتاب معادله کارآفرینی

نکات خلاصه کتاب «معادله کارآفرینی، نوشته کارول راث»

- محاسبه «معادله کارآفرینی» به معنای ارزیابی منافع شروع یک کسب‌وکار با در نظر گرفتن خطرات آن و بر اساس «اهداف، فرصت‌ها و شرایط فعلی» است.
- کارآفرینان برای شروع و پیشبرد کسب‌وکار منابع را حفظ کرده یا افزایش می‌دهند و سرمایه ایجاد می‌کنند.
- کارآفرینی به‌وضوح با «شغل ساده» یا «کار تفریحی» (کاری که بر اساس یک سرگرمی ایجاد شده است) متفاوت است.
- فردی صاحب کسب‌وکاری است و آن را اداره می‌کند که این کسب‌وکار «سرمایه» ایجاد نمی‌کند و بدون حضور آن شخص وجود نخواهد داشت.
- این موضوع که کارآفرینان اوقات فراغت بیشتر و پول بیشتری دارند ولی رئیس ندارند، افسانه‌ای بیش نیست.
- کارآفرینان روسای متعددی دارند: مشتریان، سرمایه‌گذاران، وام‌دهندگان،

صاحب‌خانه‌ها و اعطاکنندگان امتیاز. کارمندان عموماً پاسخگوی یک رئیس مستقیم هستند.

- کارآفرینان در بازار رقابتی ساعات متمادی کار می‌کنند.
- قبل از شروع کسب‌وکار خود، انگیزه، شخصیت و شرایط زمانی خود را تحلیل کنید.
- هدایت کسب‌وکار نیازمند کار دشوار و دائمی است. موفقیت یک‌شبه به دست نمی‌آید.
- تناسب کارآفرینی با شخصیت خود و برعکس آن را ارزیابی کنید. فقط شما می‌توانید بفهمید که آیا منافع کارآفرینی از خطرات آن بیشتر است یا نه.

آنچه در این چکیده می‌آموزید

کارول راث مشاور و نویسنده در این راهنمای ساده که شامل نصایح مفید اگرچه تقریباً واضح است، لحنی صریح و پرمعنی دارد. برای مثال، افرادی که نمی‌توانند وضعیت مالی شخصی خود را مدیریت کنند، نباید کسب‌وکاری را مدیریت کنند یا اگر کارآفرینان آینده فکر کنند که اگر شرکت خودشان را داشته باشند، اوقات فراغت بیشتری دارند، در واقعیت برعکس خواهد بود. اگرچه سبک نگارش راث بسیار جذاب است و در هر فصل سوالات مفیدی را برای تحلیل شخصی ارائه می‌دهد، کتاب او نیازمند مثال‌های بیشتری از کارآفرینان موفق و شکست‌خورده دنیای واقعی است. شاید کارآفرینان آینده به‌واسطه لحن نسبتاً منفی راث منصرف شوند، اگرچه احتمالاً او به این ترتیب لطف بزرگی در حق آن‌ها می‌کند. مدیرسبز مطالعه این بررسی مفید اما مختصر را به کارآفرینان احتمالی آینده پیشنهاد می‌کند که باید تناسب این مسیر را برای خود ارزیابی کنند.

تعریف کارآفرینی

بسیاری از افراد شاغل در کسب‌وکار به دنبال کارآفرینی هستند، بدون اینکه معنی آن را بدانند. جیمز تراسلو آدامز نویسنده در سال ۱۹۳۱ واژه «کارآفرینی» را ابداع کرد. این واژه به معنی رسیدن به زندگی موفق در سایه کار سخت است. اما تجارت نسبت به دهه ۱۹۳۰ بسیار تغییر کرده است، زیرا جوامع از کشاورزی و تولید به تهیه کالا و خدمات رسیده‌اند.

کارآفرین کسی است که کسب‌وکاری را آغاز کرده یا آن را هدایت می‌کند و منابع خود را به خطر می‌اندازد. یک کارآفرین بالقوه باید این معادله را محاسبه کند: آیا فواید و ضررهای احتمالی داشتن شرکت شخصی با خطرات و کار آن توازن دارد؟ اگر تصمیم گرفتید کارآفرین شوید باید این توازن داخلی را ایجاد کنید.

کارآفرین شدن خطرناک است؛ زیرا همیشه قبل از اینکه بدانید شرکت شما موفق می‌شود یا نه باید از پول و تلاش خود سرمایه‌گذاری کنید. کارآفرین شدن می‌تواند به شکل تاسیس شرکتی جدید، خرید شرکتی موجود، یا خرید حق امتیازی باشد. شما شرکتی را اداره می‌کنید که در ازای دریافت وجه، کالاها و خدماتی را ارائه می‌کند، بدون این‌که به شخص یا گروهی دیگر وابسته باشد. برای مثال، اگر مدیر ارشد اجرایی وال‌مارت این شرکت را ترک کند، وال‌مارت همچنان به کار خود ادامه می‌دهد. اما اگر تامی شرکت تامی مسیج را ترک کند، این شرکت دیگر وجود نخواهد داشت. تامی «شغل معمولی» دارد نه «کسب‌وکاری واقعی». تامی فقط سرکار نمی‌رود، او باید پیام‌هایی ارسال کرده و شرکتش را اداره کند. علاوه‌برآن، شرکت او «سرمایه» ایجاد نمی‌کند. تامی چیزی تولید نمی‌کند که بتواند بعداً آن را بفروشد؛ بدون او، شرکت هیچ است.

در حدود ۲۸ میلیون کسب‌وکار کوچک در ایالات متحده وجود دارد، از جمله ۲۱.۷ میلیون واحد تجاری انفرادی که مالک به‌عنوان تنها کارمند آن مشغول به کار است. این شرکت‌ها اغلب با شکست مواجه می‌شوند، زیرا مالکین آن‌ها نمی‌فهمند که کار آن‌ها صرفاً یک شغل نیست، بلکه وظیفه‌ای تجاری دارند. شاید کارآفرین دیگری

شرکتی را بر اساس سرگرمی محبوب خود مثل جواهرسازی ایجاد کند. اما ممکن است این شغل تفریحی (یک سرگرمی که شکل کسب‌وکار به خود گرفته است) ناپایدار باشد. یک شرکت کارآفرینی قانونی نسبت به کار معمولی یا شغل تفریحی به خطر کردن بیشتر، کارهای اجرایی دشوارتر و سرمایه‌گذاری بزرگ‌تر احتیاج دارد. یک کسب‌وکار واقعی ارزش مادی به دنبال دارد.

واقعیات تلخ

کارآفرینان آینده اغلب فکر می‌کنند که داشتن شرکتی برای خود به معنای داشتن پول بیشتر، احساس رضایت بهتر، اوقات فراغت بیشتر و کنترل و استقلال مطلق است. اغلب، آن‌ها در اشتباه هستند. اگر دلایل شما برای علاقه به راه‌اندازی شرکت خودتان کسب سریع ثروت، خستگی از شغل فعلی یا ایده‌ای عالی است که می‌خواهید به آن بپردازید، باید تجدیدنظر کنید. دلایل بهتر عبارتند از: چندین سال تجربه در صنعت، یک مدل کسب‌وکار مستحکم و اشتیاق برای انجام کاری که منجر به موفقیت شود.

کارآفرینان آینده دوست دارند رئیس خود باشند. هرم کاری سنتی یک ورودی دارد که مخصوص پائین‌ترین طبقه کارگران است و نشان می‌دهد که کارگران موفق ارتقا پیدا می‌کنند. با این وجود، وقتی شرکت خود را اداره می‌کنید، هرم معکوس می‌شود: هرم مملو از ذی‌نفعانی است که روسای جدید شما هستند. شما برای پرداخت پول به آن‌ها یا خشنود کردن آن‌ها تلاش می‌کنید. در راس هرم مشتریان قرار دارند، و پس از آن‌ها و در سطح دوم سرمایه‌گذاران، وام‌دهندگان، صاحب‌خانه‌ها، و اعطاکنندگان امتیاز قرار می‌گیرند، کارمندان در طبقه سوم و شما یعنی شخص کارآفرین در کف هرم قرار می‌گیرید بدون هیچ‌گونه حرکت روبه‌بالا داشته باشید.

با دقت به این موضوع توجه کنید که آیا شرکت جدید شما می‌تواند مشتریان را جذب کند. اگر افرادی وجود نداشته باشند که پولی به شما پرداخت کنند، کسب‌وکاری ندارید. شما به عنوان کارآفرین بیشتر از یک کارمند با افراد مختلف تعامل دارید، از مشتریان گرفته تا کارمندان، وکلا، حسابداران، فروشندگان، سرایدارها

و غیره.

یک ایده تجاری عالی چالش‌های دائمی ایجاد می‌کند و نیازمند اجرای عالی است. برای مثال، UFC که لیگ برتر مبارزه ترکیبی هنرهای رزمی است، هنگامی که توسط مالکان اصلی آن اداره می‌شد، تقریباً به ورشکستگی رسید. کازینو داران سرشناس فرانک و لورنزو فرتیتا و دانا وایت UFC را خریدند، آن را پرورش داده و برند را بازسازی کردند. اکنون این شرکت یک میلیارد دلار می‌ارزد. UFC با داشتن طرفداران گسترده در همه جا و جذابیت تلویزیونی ایده‌ای فوق‌العاده به نظر می‌رسد، اما فقط کارآفرینان مجرب می‌توانند آن را به درآمدزایی برسانند.

زمان‌بندی و شرایط

ممکن است برای ایجاد یک شرکت عوامل و انگیزه مناسب را داشته باشید، اما زمان‌بندی هم باید صحیح باشد. برای مثال، اگر از قبل وظایف سنگینی مثل نگهداری از کودکان خردسال را بر عهده داشته باشید، شاید آمادگی نداشته باشید که مسئولیت جدید ایجاد کسب‌وکار را هم به آن اضافه کنید. ایجاد یک شرکت نوپا مشابه کودکی است که به مراقبت احتیاج دارد. اگر دزدگیر شرکت ساعت ۳ بعد از نیمه‌شب به صدا در آید، باید آن را تحمل کنید. شاید روزی به کارآفرین تبدیل شوید، اما احتمالاً الان وقت آن نیست.

ایجاد کسب‌وکار زمان‌بر است. قبل از دویدن باید راه بروید، اگرچه بسیاری از کارآفرینان می‌خواهند از همان اول بدون کسب تجربه زیاد در صنعت با تجربه فروش کالا و خدمات که وابسته به دانش است و نه سن متفاوت است. برای مثال، جیسون وو که طراح مد است در ۲۶ سالگی توجهات در سطح ملی را به خود جلب کرد، زیرا میشل اوباما بانوی اول ایالات متحده یک لباس بالماسکه طراحی شده توسط او را پوشید. وو با وجود کم‌سن‌وسال بودن ۱۰ سال در صنعت مد کار کرده بود. او کار خود را با طراحی لباس‌های عروسک برای شرکت اینتگریتی توویز آغاز کرد. او در مدرسه جدید طراحی پارسونز ثبت‌نام کرد و قبل از این‌که در سن ۲۳ سالگی

شرکت خود را تاسیس کند، نزد نارسیسو رودریگز طراح به کارآموزی پرداخت.

ایجاد کسب‌وکار نیازمند سرمایه و دوستان همراه و ثروتمند است. بدون داشتن چنین حمایتی با ضرر زیادی مواجه خواهید شد. به‌عنوان یک کارآفرین افرادی که می‌شناسید بسیار مهم‌تر از چیزهایی است که می‌دانید.

شرایط مالی و ارتباط خود با پول را در نظر بگیرید. معمولاً، پول نداشتن مانعی بزرگ برای شروع کسب‌وکار است. شاید قرض گرفتن از دوستان و خانواده به شما کمک کند که شرکت خود را تاسیس کنید، اما برای حفظ آن به سرمایه بیشتری نیاز دارید. اگر بخواهید به سرمایه‌گذاران شرکت نوپای خود تضمین دهید، می‌خواهند سهمی در مدیریت آن داشته باشند. اگر بخواهید آخرین مدل وسایل سرگرمی را بخرید یا به مسافرتی گران‌قیمت بروید، ممکن است از اینکه باید به‌جای خودتان پول را برای شرکت خرج کنید، ناراحت شوید.

پیچ‌وخم‌ها، پستی و بلندی‌ها و تعهد

کارآفرینی یک قطار تندرو بی‌ثبات، پرخطر و پر از پستی‌وبلندی است، نه یک چرخ‌وفلک ثابت و قابل‌پیش‌بینی. شرکت‌های جدید یک «دوره ماه‌عسل» دارند که از چند ماه تا یک سال یا بیشتر طول می‌کشد. وقتی کسب‌وکاری شروع به فعالیت می‌کند، همه چیز جدید و هیجان‌انگیز است. مشتریان می‌خواهند مشتری یک فروشگاه جدید شوند. اما اغلب شرکت‌ها پس از این اوج‌گیری اولیه، نزول می‌کنند. رستوران‌های جدید مثال‌های بسیار خوبی هستند. حتی بعد از یک شروع قوی، ممکن است مشتریان به مدت یک سال کامل به آن رستوران برنگردند. شاید سایر شرکت‌ها از یک «ماه‌عسل معکوس» رنج ببرند که به معنی زمان طولانی برای رسیدن به سوددهی است. اگر دوست دارید همیشه کنترل شرایط را در دست داشته باشید، ممکن است نتوانید بی‌ثباتی نهفته در مالک کسب‌وکار بودن را تحمل کنید.

اداره کردن شرکت خودتان مستلزم تعهد بلندمدت است. اگر اکنون دوست دارید

فلان کار را انجام دهید، آیا ۱۰ سال دیگر هم که روزمرگی جانشین هیجان می‌شود، آن را دوست خواهید داشت؟ هدایت کسب‌وکار زمان‌بر است. همه چیز بیش از آنچه فکر می‌کنید طول می‌کشد. برای مثال، دو برابر زمان معمول طول می‌کشد تا وکیل اسناد شرکت شما را تنظیم کند، طراح وب در طراحی سایت شما کند عمل می‌کند، یافتن کارمندان جدید دشوار و آموزش آن‌ها از این هم دشوارتر است و غیره. وقتی سرانجام همه چیز آماده می‌شود، اما اتفاقی نمی‌افتد، شرایط واقعا ناامیدکننده می‌شود.

کارآفرین بودن به معنی چند وظیفه‌ای بودن است. باید دیدگاهی همه‌جانبه داشته باشید و برای کسب‌وکار خود برنامه‌ریزی کنید، اما همچنین باید بدانید که چه وقت وظایف را به دیگران محول کنید و کدام کارها را دیگران هم می‌توانند انجام دهند. کارآفرینی برای خیال‌پردازان و آرزوکنندگان مناسب نیست.

[message_box text_color="light"]

راز تبدیل شدن به کارآفرینی موفق، سخت‌کوشی است. برای رسیدن به رویاهایتان باید از خود مایه بگذارید. باید افکار خود را عملی کنید و عملی کردن همیشه نیازمند کار سخت است.

[message_box/]

فرصت را ارزیابی کنید

بسیاری از کارآفرینان اثر داشتن بودجه را بر فعالیت‌های کسب‌وکار نادیده می‌گیرند. برای باز نگه‌داشتن شرکت و پاس کردن چک‌های بعدی در زمانی که منتظر کسب سود هستید، به سرمایه اولیه کافی نیاز دارید. اگرچه حسابدار می‌تواند در موارد خاص قانونی به شما کمک کند، اما لازم است که همه جنبه‌های مالی شرکت خود را بشناسید. در ابتدا باید بودجه کسب‌وکار خود را تعیین کنید، چه با پس‌انداز خود، چه با پولی که از خانواده و دوستان قرض گرفته‌اید و چه کسب حمایت از سوی

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای یا وام‌های بانکی.

همه این گزینه‌ها منافع و مضراتی دارند. استفاده از سرمایه شخصی‌تان کار پر خطری است، اما حداقل مالکیت و کنترل خود را حفظ می‌کنید. سرمایه‌گذاران خارج از شرکت، چه دوستان شما باشند و چه قرض‌دهندگان حرفه‌ای، در کار شما دخالت خواهند کرد. هرچه سرمایه‌گذاری بیشتر باشد، سرمایه‌گذاران خارجی تقاضای مالکیت و قدرت بیشتری دارند. معمولاً سرمایه‌گذاران مشترک ۳۰ تا ۵۰ درصد بازگشت سرمایه را طلب می‌کنند، زیرا می‌دانند که اغلب شرکت‌های جدید با شکست مواجه می‌شوند.

رقابت شدیدتر از هر زمان دیگری است. هزاران کالا و خدمت مشابه مشتریان را بمباران می‌کند. رقابت حاصل کار کسب‌وکارهای کوچک فامیلی و شرکت‌های بزرگ با برندهای شناخته‌شده و منابع وسیع است.

خرید یک شرکت تاسیس شده

شاید تصمیم بگیریید شرکت موجودی را بخرید که به این معنی است که نباید نگران هزینه‌های راه‌اندازی یک شرکت جدید باشید. شرکت موجود از قبل مشتریان، فروشندگان و کارمندان خود را دارد. اما وقتی شرکت موجودی را می‌خرید یا یک شرکت خانوادگی را به ارث می‌برید، وارث مشکلات آن می‌شوید. فقط مالکان فعلی شرکت می‌دانند که کدام کارمندان سخت‌کوش‌اند و کدام کارمندان این‌گونه نیستند، کدام تجهیزات معیوب است و باید جایگزین شود، و رقبا تا چه حد سود شرکت را کاهش می‌دهند. فهمیدن داستان کامل اینکه چرا شخصی شرکت خود را می‌فروشد، کار دشواری است اما باید تا آنجا که می‌توانید تحقیق کنید.

["message_box text_color="light]

وقتی کسب‌وکاری را می‌خرید، میان‌بری برای کارآفرینی نیست. هنوز باید کار کنید، زیرا کسب‌وکارها خودبه‌خود پیش نمی‌روند.

خطرات، مسائل و مزایا

خطرات و مزایا را از منظر کیفی و کمی بررسی کنید. مزایای احتمالی باید بیشتر از خطرات باشد. زمان، تلاش، پول و احساسی که کسب‌وکار شما لازم دارد را ارزیابی کنید. فکر کنید که اگر برای شخص دیگری کار کنید، چه چیزهایی و از جمله چه منافعی عایدتان می‌شود.

برای مثال، فرض کنید که شغل دوم شما که فروش لوازم‌یدکی است سالانه ۵۰.۰۰۰ دلار درآمد به‌علاوه سود برایتان به همراه دارد. شما ۶۰.۰۰۰ دلار از پول خود را در شرکت قطعات یدکی که متعلق به خودتان است، سرمایه‌گذاری کرده و به مدت یک سال روزانه ۱۲ ساعت کار می‌کنید. بعد از فروش ۳۰۰.۰۰۰ دلار قطعات یدکی در این سال اول، سود خالص شما ۳۰.۰۰۰ دلار خواهد بود. کسب این سود مستلزم ۳۰۰۰ ساعت کار است. با سرمایه‌گذاری ۶۰.۰۰۰ دلاری اولیه به‌علاوه کار سخت، ساعتی ۱۰ دلار درآمد کسب می‌کنید و به‌احتمال زیاد هیچ سرمایه‌ای برای آینده ایجاد نکرده‌اید.

تبدیل شدن به کارآفرین به معنی پرداختن هزینه منافع شخصی خودتان است. به علاوه، شغل دوم شما مزایای پنهانی هم دارد، مثل تجهیزات رایگان در اداره، یک دستیار و مرخصی باحقوق. به همین ترتیب، کار کردن برای یک شرکت تاسیس شده سه عنصر اعتبار، رابطه و آشنایان را به شما اهدا می‌کند.

سرمایه و جریان نقد

ایجاد سرمایه در کسب‌وکار جدید به معنی یافتن مشتریان و استخدام کارمندان است. جذب مشتریان کار ساده‌ای نیست؛ بلکه به معنی کار تمام‌وقت و همه‌جانبه است. تبلیغ برای جذب کارمندان هزینه‌بر است و مصاحبه با کارمندان احتمالی به صرف زمان و تلاش زیاد نیاز دارد. هر کسی را که به‌خدمت بگیرید، باید برای آن

هزینه‌ای بپردازید. مقدار سود ۲۰ تا ۳۰ درصد یک حقوق است. کارمندی که سالانه ۳۹.۰۰۰ دلار برای شما کسب درآمد می‌کند، با محاسبه مالیات‌ها و سودها ۳۹.۰۰۰ دلار برای شما هزینه دارد. همچنین باید کارمندان خود را آموزش داده و به آن‌ها انگیزه دهید.

بسیاری از کارآفرینان کار خود را بدون شناخت از اصطلاحات مالی ابتدایی از جمله جریان پول نقد، صورت‌حساب سود و زیان، و سرمایه در گردش شروع می‌کنند. جریان نقد جایی است که پول نقد کسب‌وکار شما از آنجا می‌آید و به آنجا برمی‌گردد. صورت‌حساب درآمد که صورت‌حساب سود و زیان (P&L) نیز نامیده می‌شود، فهرستی از هزینه‌ها و درآمدهای یک دوره زمانی خاص به دست می‌دهد. صورت‌حساب سود و زیان شامل «فروش در آن دوره زمانی، هزینه کالاهای فروخته‌شده، هزینه‌های اجرایی، استهلاک دارایی‌ها، بهره وام‌های اخذ شده یا بهره سرمایه‌گذاری و گاهی مالیات‌برد درآمد است.» سرمایه در گردش دارایی‌های کنونی شرکت شما منهای بدهی‌های فعلی آن است. ممکن است مشخص کردن سرمایه در گردش دشوار باشد، زیرا شاید فروشندگان پول خود را فوراً و به محض ارسال کالای خریداری شده توسط شما طلب کنند، اما مشتریان ۳۰، ۶۰ یا حتی ۹۰ روز بعد پول شما را پرداخت کنند.

["message_box text_color="light]

انگیزه، شرایط زمانی، شخصیت و فرصت‌های خود را بررسی کنید. آیا واقعیت‌های کارآفرینی مزایایی که در جستجوی آن هستید را برای شما به همراه می‌آورد؟ فکر می‌کنید برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار در بهترین شرایط هستید؟ کارآفرین بودن نقاط قوت شما را تقویت می‌کند؟ فقط شما می‌توانید به این سوالات پاسخ داده و «معادله کارآفرینی» خود را حل کنید.

[message_box/]

