



۱۰ نکته برای راه‌اندازی کسب‌وکار موفق

۱. تصمیم بگیرید دقیقا چه می‌خواهید

باید کاملا برایتان روشن باشد که چه چیزی از کار و کاسبیتان می‌خواهید. در هر مرحله زندگی کاری، باید برایتان واضح باشد که چه می‌کنید و دلیل این کار چیست؟ کاسبان موفق شديدا هدف‌گرا هستند، دقیقا می‌دانند چه می‌خواهند و هر روز برای رسیدن به هدف‌هایشان تلاش می‌کنند. هرچه درباره هدف‌هایتان و نحوه دستیابی به آنها بیشتر فکر کنید، عملکردتان بهتر شده، فرد موثرتری خواهید بود.

۲. کاری را انتخاب کنید که برایتان مناسب باشد

برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار مناسب باید همخوانی زیادی میان شخصیت شما و نوع کاری که می‌خواهید واردش شوید باشد. رالف والدو امرسون گفته: «هیچ کاری بدون شور و اشتیاق به موفقیت نمی‌رسد». به یاد داشته باشید همیشه در صورتی بیشترین موفقیت را کسب می‌کنید که کاری را انجام بدهید که واقعا دوست دارید.

۳. قبل از شروع، یک برنامه کسب و کار تهیه کنید

بسیاری از کارآفرین‌های موفق قبل از راه‌اندازی شرکتشان، هفته‌ها و حتی ماه‌ها وقت صرف تهیه برنامه کسب و کارشان می‌کنند. خوبی تهیه برنامه کسب و کار این است که شما را مجبور می‌کند همه قسمت‌های کار را کاملاً بررسی کنید. دو قانون وجود دارد که می‌تواند زندگی کاری شما را نجات بدهد. قانون اول: همه چیز دو برابر آنچه فکر می‌کنید، هزینه می‌برد. قانون دوم: همه چیز سه برابر مدتی که برآورد می‌کنید، زمان می‌برد. از برنامه‌های کاری به عنوان قطب‌نمایی در دریا‌های پرتلاطم پیش‌روی‌تان استفاده خواهید کرد.

۴. پولی را که لازم دارید، تهیه کنید

وقتی کسب و کاری راه می‌اندازید، پول زیادی لازم خواهید داشت. اگر پولتان ته بکشد، کسب و کارتان ممکن است یک شبه از بین برود. بهترین سیاست در راه‌اندازی و ایجاد کسب و کار موفق خودتان، این است که از کوچک شروع کنید. پر قدرت بفروشید و با سرمایه‌گذاری مجدد سود، در کارتان رشد کنید. به این کار، «خوداتکایی» می‌گویند که آرام‌تر رشد می‌کنید، اما رشدتان بر پایه کار سخت و جریان پیوسته‌ای از نقدینگی استوار است. همواره مراقب باشید که چقدر پول دارید و چقدر پول لازم دارید. هیچ‌وقت نگذارید پولتان تمام شود.

۵. از هر لحظه وقت خود بهره ببرید

وقت شما، ارزشمندترین سرمایه شما و تنها چیزی است که واقعا برای فروش دارید. در هر کاری از قانون هشتاد بیست استفاده کنید. در این قانون هشتاد درصد از نتایج شما از بیست درصد از فعالیت‌هایتان نشئت می‌گیرد. خودتان را عادت بدهید تا همیشه روی بیست درصد از فعالیت‌هایی که موجب موفقیت شما می‌شوند،

مشغول کار باشید. مهم‌ترین وظیفه‌ای که دارید، این است که مهم‌ترین کارتان را انتخاب کنید و آن کار را انجام دهید.

۶. هدف کسب‌وکارتان را همواره به یاد داشته باشید

هدف یک کسب‌وکار، به دست آوردن سود است؛ البته هدف اصلی آن، ایجاد و حفظ مشتری است. سوال‌های کلیدی در مورد راهبرد کسب‌وکار عبارت‌اند از:

• شما واقعا در چه کسب‌وکاری هستید؟

• تصور شما از کارتان چیست؟

• مردم در مورد کسب‌وکار شما چگونه صحبت می‌کنند؟

هرچه این سوالات را واضح‌تر بررسی کنید و به آن‌ها پاسخ دهید تصمیم‌های بهتری می‌گیرید و کسب‌وکارتان هم در کوتاه‌مدت و هم در بلندمدت، موفق‌تر خواهد بود.

۷. هر کاری ممکن است، انجام دهید تا موفقیت کسب‌وکارتان تضمین شود

اولین نیاز این است که محصول یا خدماتتان کاملا مناسب خواسته و نیاز بازار فعلی باشد. دومین نیاز این است که قبل از شروع هر کاری، یک برنامه کامل کسب‌وکار تهیه کنید. سوم این که قبل از شروع تبلیغات و فعالیت‌های بازاریابی، تحلیل کاملی از بازار انجام بدهید. چهارم: بودجه‌بندی مناسبی انجام بدهید، حساب هر یک تومان را هم داشته باشید. پول برای کسب‌وکار مانند اکسیژن برای مغز است.

۸. از اصل «راهرو» استفاده کنید

یکی از خصوصیات کارآفرین‌های موفق این است که آن‌ها از راه‌اندازی کسب‌وکارشان

بدون این که ضمانتی برای موفقیت وجود داشته باشد هراسی ندارند. اما از سوی دیگر، ناموفق‌ها هنوز منتظر هستند که همه چیز روبه‌راه شود تا بعد کسب‌وکار جدیدی راه بیندازند. وقتی کارآفرین‌های موفق کارشان را راه‌اندازی کردند، در امتداد مسیری به راه افتادند که به آن راهرو می‌گویند. «ارسون سوئت ماردن» گفته که دو کلید موفقیت تجاری عبارت است از: دست به کار شدن و ول نکردن.

۹. روی پنج «میم» بازاریابی تمرکز کنید

بازاریابی موفق، پنج مولفه دارد که با حروف «میم» شروع می‌شوند. یک تغییر در یکی از این‌ها می‌تواند فروشتان را افزایش دهد این پنج مولفه عبارت‌اند از:

۱. **محصول:** دقیقا چه محصول یا خدماتی را عرضه می‌کنید
۲. **مبلغ:** چه مبلغی را در مقابل محصول یا خدماتتان درخواست می‌کنید و آیا این مبلغ مناسب است؟
۳. **مکان:** منظور محلی است که محصول یا خدماتتان را در آن می‌فروشید.
۴. **معرفی:** برای محصولاتان چگونه تبلیغ و بازاریابی می‌کنید؟ آیا موثر است؟
۵. **موقعیت‌یابی:** این که مشتری در دل یا فکرش چه دیدگاهی در مورد محصول یا خدمات شما دارد؟

اگر فروشتان به اندازه کافی بالا نیست، برگردید و این عوامل را یکی‌یکی مرور کنید.

۱۰. از هفت راز موفقیت استفاده کنید

۱. آنچه که دقیقا می‌خواهید را بنویسید و هر صبح و هر شب مرور کنید.
۲. بهایی که برای رسیدن به هدفتان است را مشخص کنید و آن بها را بپردازید.
۳. صد در صد مسئولیت زندگی‌تان و آنچه هستید یا خواهید بود بپذیرید.
۴. نسبت به موفقیتتان تعهد صد در صد داشته باشید. پل‌های پشت سرتان را خراب کنید تا هیچ‌وقت به فکر عقب‌نشینی نباشید.

۵. آمادگی داشته باشید تا بسیار سخت کار کنید و همیشه بیشتر از پولی که می‌گیرید، کار کنید. این دلیل کلیدی موفقیت در کسب‌وکارتان است.
۶. هر دقیقه، هر ساعت هر روز از وقتتان درست استفاده کنید. تنها چیزی که برای فروش دارید، وقت شما است.
۷. از برنامه‌هایتان با اراده و پشتکار پشتیبانی کنید و تصمیم قاطع بگیرید که هرگز تسلیم نمی‌شوید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «بیست‌ویک روش برای اینکه کسب‌وکار موفق خودتان را به راه بیندازید»
نویسنده: برایان تریسی
ناشر: مرکز پخش کتاب باران
ترجمه: محمد خیریان

[message_box/]