



۸ مرحله قبل از راه‌اندازی کسب‌وکار

اغلب کارها مانند رانندگی و سخنرانی، در زندگی ما وجود دارند که باتجربه و در طول زمان، بر آنها مسلط می‌شویم؛ اما گاهی آن‌قدر فرصت نداریم تا زمان زیادی را به کاری اختصاص دهیم که هر ثانیه آن ارزش طلایی برای ما داشته باشد. کافی است برای انجام چنین کاری یک چک‌لیست داشته باشید تا با بررسی دقیق آن بتوانید به نتیجه‌ای موفقیت‌آمیز دست پیدا کنید!

علاقه‌مندان به کارآفرینی، ایده‌های بسیاری در ذهن دارند اما سوال مهم این است که از بین این ایده‌ها کدام یک می‌تواند مبنای یک استارت‌آپ و کسب‌وکار جدید با سودآوری پایدار باشد. اغلب افراد به‌طور دقیق و مشخص نمی‌دانند که باید از کدام نقطه شروع کنند تا در این مسیر پرپیچ‌وخم با بن‌بست روبه‌رو نشوند.

شروع یک شرکت عالی، بسیار فراتر از یک ایده عالی است. هزار چیز وجود دارد که ممکن است آن را انجام دهید و به‌طور ناخواسته موفقیت شما را کاهش دهد.

قبل از شروع، خودت را آموزش بده!

همان‌طور که نمی‌توانید بدون خواندن اکتشاف قطب شمال برای تازه‌واردان، به آنجا بروید، باید سفر کارآفرینی خود را با شناخت اصول اولیه شروع کنید.

۱. ایده خود را به یک مدل کسب‌وکار قانع‌کننده تبدیل کنید

یک کسب‌وکار برای به اجرا درآوردن یک ایده ایجاد می‌شود. عدم داشتن یک تصویر واضح از این ایده، بدون شک منجر به سردرگمی خواهد شد. وقتی عمده فعالیت‌های بیزینسی خودتان را برای تصحیح ایده‌تان صرف می‌کنید، باید چیزی به‌عنوان هسته اصلی وجود داشته باشد؛ در غیر این صورت چیزی برای اصلاح نخواهید داشت.

در ابتدا ضروری است که تمایز مفهوم کسب‌وکار را از مفهوم محصول تشخیص دهیم. خوب است که یک ایده جدید و جذاب برای یک وبسایت داشته باشیم، اما مهم‌تر این است که بدانید که محصول چه ارزشی را به کدام مشتری ارائه می‌کند و چه کسی مایل است برای توسعه کار شما پول پرداخت کند.

در این مرحله نیازی به طرح کسب‌وکار کامل ندارید؛ اما باید توانایی توضیح دادن در مورد آنچه انجام می‌دهید و چرایی آن را داشته باشید. این همان مفهوم کسب‌وکار شما است.

۲. یک طرح کسب‌وکار ناب به‌عنوان نقشه مسیر اصلی سازمانتان بسازید

طرح کسب‌وکار ناب، یک سند طولانی و سنگین نیست، بلکه چارچوبی ضروری برای تمام چیزهایی است که باید در این مسیر انجام دهید و زمینه‌ای را فراهم می‌کند که هر فرصت، محصول، گزینه و حتی کارمند جدیدی را در راستای هدف و چشم‌اندازتان بررسی و ارزیابی کنید.

۳. رقبای خود را پیدا کنید، آن‌ها را بشناسید و چشم‌انداز استراتژیک را تجزیه و تحلیل کنید

با داشتن ایده‌ای که امیدوارکننده به نظر می‌رسد، به اطراف نگاهی بیندازید تا ببینید که چه کسی در همان زمینه کار می‌کند. با توجه به وجود رقبا، دلیل نمی‌شود که آن‌ها موفق خواهند شد و شما خیر. در مقابل، تجربه نشان داده است کسب‌وکاری که در آن رقیبی وجود ندارد به مقدار قابل‌توجهی سخت‌تر از زمانی است که دیگران راه را برای شما باز کرده‌اند.

۴. قالب و ساختار تیم رویایی خود را بسازید

اگرچه ممکن است واقعا فرد با استعدادی باشید، اما بعید است که تمام مهارت‌های موردنیاز برای راه‌اندازی و ساخت یک کسب‌وکار موفق را به‌تنهایی داشته باشید. حتی اگر هم داشته باشید، به‌خصوص وقتی که شرکت شما شروع به رشد می‌کند، وقت و انرژی برای انجام این کار را ندارید.

پیش از شروع، شما نیاز به شناسایی افراد دیگری خواهید داشت که بتوانند استعدادهای شما را تکمیل کنند. یک تیم پایه‌ای ایجاد کنید که می‌تواند به شما کمک کند تا سرمایه‌گذاری خود را در یک مسیر سودآور و با رشد سریع راه‌اندازی کنید.

۵. یک حداقل محصول پذیرفتنی تولید کنید و توسط مشتریان آن را اعتبارسنجی کنید

تا این نقطه، مفهوم کسب‌وکار شما تنها در تئوری وجود دارد. شما در حال حاضر تلاشی برای فروش محصولات یا خدمات به مشتریان واقعی نکرده‌اید. اکنون زمان عمل است که ببینید آیا هیچ‌یک از کاربران بالقوه‌تان، مایل‌اند برای آنچه می‌خواهید

بفروشید، پولی بپردازند.

۶. نام تجاری خود را با پروفایل‌های عمومی آنلاین ایجاد کنید

ابزارهای ارتباطی امروزه بسیار ساده‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر از هر زمان، برای ایجاد یک تصویر و حضور عمومی کسب‌وکار شما عمل می‌کند. این کار را در اوایل مرحله راه‌اندازی کسب‌وکار خود شروع کنید تا بتوانید در بسیاری جهات از آن بهره‌مند شوید. افراد و شرکت‌هایی که ممکن است بخواهند با شما کار کنند (کارکنان با استعداد، شرکای استراتژیک، حتی سرمایه‌گذاران) هنگامی که شروع به گفتگو در مورد راه‌اندازی می‌کنید، راهی برای پیدا کردن شما خواهند داشت.

۷. شبکه موثر در محیط کارآفرینی

امروزه کارآفرینان به شدت مورد توجه قرار می‌گیرند و جهانی که در آن کسب‌وکار خود را شروع می‌کنید، پر از افراد و سازمان‌هایی است که می‌توانند به شما کمک کنند تا شما استعداد خود را پرورش دهید. شرکت در گردهمایی‌ها، شرکت در مسابقات کسب‌وکار و... باعث می‌شود در بلندمدت بیش از صورتان از آن‌ها بهره ببرید.

۸. شرکت خود را بسازید

همه چیزهایی که تاکنون انجام داده‌اید می‌تواند قبل از وجود یک کسب‌وکار واقعی وجود داشته باشد؛ اما به محض اینکه آمادگی آوردن همکاران، استخدام کارکنان، توسعه دادن مالکیت معنوی، افزایش سرمایه یا تولید درآمد و به‌طور خلاصه، هر چیزی که تولید می‌شود یا ارزش هر نوع سهام را داشته باشد، باید یک نهاد رسمی کسب‌وکار ایجاد کنید تا صاحب آن ارزش باشید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «چک لیست استارت آپ»

نویسنده: دیوید اس. رز

ناشر: نشر نوین

ترجمه: پدram فرزین و حسین سرای لو

[message_box/]