



## اشتباهاتی که صاحبان تجارت مرتکب می‌شوند

تجرباتی از استیو پالوینا:

من برای مدت ۱۴ سال در استخدام کسی نبودم و اشتباهات تجاری احمقانه‌ای از من سر زده است. افراد زیادی را هدایت کردم تا کسب‌وکار خود را آغاز کنند و دیده‌ام که آن‌ها هم اشتباهاتی را مرتکب شده‌اند. این مقاله خطاب به کسانی است که کسب‌وکار خود را به تازگی آغاز کرده‌اند یا در شرف انجام آن می‌باشند.

### ۱. فروش به افراد نامناسب

با اینکه فروش برای هر کسب‌وکاری حیاتی می‌باشد، شما مجبور نیستید محصولات خود را به هر کسی که می‌بینید حتی اقوام و دوستانتان پیشنهاد کنید. علاوه بر آن، تلاش برای ارائه محصول به کسانی که نیاز به آن ندارند هدر دادن زمان شما می‌باشد. فروش به افراد نامناسب یعنی فروش به همه! فروش به برخی مشتریان نسبت به بقیه آسان‌تر است. به عنوان مثال، همسر من مشاوره وب برای کسب‌وکارهای کوچک

انجام می‌دهد و متوجه شده که کار با برخی مشتریان سخت‌تر است. اگر یک مشتری ورشکسته شده و نگران هر یک سکه‌ای است که خرج می‌کند یا یک وب‌سایت می‌خواهد اما نمی‌داند چرا یا در مورد اینترنت اطلاعات کافی ندارد، مشتری مناسبی برای شما محسوب نمی‌شود. برای نه گفتن به مشتریانی که زحمت آن‌ها بیش از ارزششان می‌باشد راحت باشید. در این صورت در دسر کمتر و وقت بیشتری برای جلب مشتریان بهتر و مناسب‌تر خواهید داشت. لازم نیست به همه برای ایجاد روابط کاری در کسب‌وکار جواب مثبت دهید. من در اولین سال کارم تقریباً به ۵۰ درصد از کسانی که مایل به برقراری روابط کاری با من بودند جواب مثبت می‌دادم. من تمام دعوت‌های ناهار را تنها برای اینکه ببینم می‌توانم با آن‌ها آغاز به کار کنم قبول می‌کردم. آن‌ها حتی یک سکه هم به من نمی‌دادند! اگر فکر می‌کنید که یک قرار ملاقات بی‌هدف می‌باشد، حتماً چنین است. امروزه من از ۱۰ دعوت تنها یکی را قبول می‌کنم. اگر پیشنهادی مرا در وهله اول جذب نکند آن را رد می‌کنم یا نادیده می‌گیرم. برخی روابط کاری ارزش پیگیری ندارند. یاد بگیرید تا به موقعیت‌ها و پیشنهادات ضعیف جواب منفی دهید و به جای آن به موقعیت‌های طلایی «بله» بگویید.

## ۲. صرف هزینه‌های بالا

تا زمانی که درآمد ثابتی پیدا نکرده‌اید، سرمایه اولیه خود را مورد استفاده قرار ندهید مگر آنکه به موردی ضروری بربخورید. من کسب‌وکار خود را در زمینه بازی‌های کامپیوتری با سرمایه ۲۰۰۰۰ دلار شروع کردم و این مبلغ به زودی تمام شد و پس از آن من پول قرض می‌کردم تا کسب‌وکار را سرپا نگه دارم. متأسفانه، مدل اصلی چندان خوب نبود و کار نمی‌کرد و ۵ سال طول کشید تا کسب‌وکار من سود داد. من به زودی متوجه شدم که هر دلاری که در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری می‌شود معادل با دلار دیگری است که سرانجام باید از طریق فروش دوباره به دست آید. در سال ۲۰۰۴ کار فعلی خود را با تنها ۹ دلار شروع کردم در حالی که می‌توانستم بیش از این سرمایه‌گذاری کنم. من از لوگوی فانتزی، وب‌دیزاین، کارت ویزیت‌ها و دفتر کار بسیار

جالب توجه و پرهزینه‌ای استفاده نکردم. فقط یک دومین ثبت کردم. قبل از اینکه سود کنم، این تمام هزینه من بود. دیگر هزینه‌های کسب‌وکار را از سود کارم پرداختم. کسب‌وکار شما باید برای شما پول بسازد حتی قبل از اینکه شما پولی در آن سرمایه‌گذاری کنید.

البته، بسیاری از کسب‌وکارها نیاز به صرف مخارج هنگفت دارند اما در عصر تجارت اینترنتی، شما به سادگی می‌توانید یک کسب‌وکار پرمفعت را آغاز کنید.

### ۳. صرف مبالغ اندک

نسبت به سرمایه‌ای که در اختیار دارید خسیس! نباشید. در کیفیت صرفه‌جویی نکنید! از پیمانکاران متخصص برای انجام بهتر برخی پروژه‌ها بهره ببرید. هنگامی که مطمئن هستید ارزش دارد، تجهیزات مناسب خریداری کنید. به جای استفاده از مبلمان لوکس، از مبلمانی استفاده کنید که کارایی شما را بالا ببرد و در آن احساس راحتی کنید. در ضمن، از کامپیوترهای قدیمی و آنتیک استفاده نکنید زیرا سرعت کار شما را پایین می‌آورد.

مدت زمان زیادی طول می‌کشد تا شما دانش استفاده به موقع از سرمایه را به دست آورید لذا روش صرفه‌جویی را برگزینید.

### ۴. من بمانید!

بسیاری از کسب‌کارهای شخصی خود را «ما» خطاب می‌کنند. این کار الزامی نیست! امروزه برای کسب‌وکار شخصی مانعی وجود ندارد. فعالیت من در زمینه بازی‌های کامپیوتری برای مدتی طولانی ما بود اما کسب‌وکار شخصی من (development) هنوز من است. عنوان من را برای کسب‌وکاری به کار ببرید که خودتان به تنهایی در آن کار می‌کنید. وانمود کردن آنکه شما ما هستید در صورتی که در واقعیت تنها یک نفر می‌باشید کمی احمقانه است. این کار احترامی را نصیب شما نمی‌کند. امروزه من

بودن برای انجام کسب‌وکار یک مزیت است و شما تنها مسئول قولی هستید که می‌دهید. قول دادن از جانب ما همیشه ارزشمند نیست.

اگر در بیزینس تازه‌کار هستید خود را جای چیز دیگری جا نزنید! محصولات و خدمات خود را بر اساس مهارت‌ها و استعدادهایتان قیمت‌گذاری کنید. برخی از تازه‌کاران فکر می‌کنند هنرپیشه هستند، آن‌ها کسب‌وکار خود را فانتزی می‌کنند. فریب دادن مشتریان تنها نتیجه معکوس دارد. اگر آنقدر شرایط سخت برای کار دارید که مجبور به دروغ‌گویی می‌باشید، هرگز آغاز نکنید! اگر اعتبار کافی ندارید وارد دنیای تجارت نشوید. ابتدا مهارت‌های خود را بالا ببرید.

## ۵. امضای قرارداد ارزشمند است!

من این اشتباه را حتی قبل از آنکه به آن اعتراف کنم مرتکب می‌شدم. من قراردادهایی را با شرکت‌های به ظاهر معروف امضا می‌کردم و زمانی که مدیرعامل آن‌ها خود را از قرارداد کنار می‌کشید، دیگر آن‌ها ارزشی نداشتند. مطمئناً من اشتباه نکرده بودم اما مگر می‌توانستم پروژه را در این وضعیت ادامه دهم؟ نه، بهتر بود کار خودم را می‌کردم. یک قرارداد امضا شده تنها ورق کاغذ است. آن چیزی که در ورای آن قرار دارد، روابط کاری است. اگر روابط کاری به خوبی پیش نرود، قرارداد عملاً بی‌ارزش می‌شود. هدف یک قرارداد تعیین واضح و روشن نقش‌ها و تعهدات می‌باشد؛ اما در نهایت این روابط کاری است که تعهدات را به اجرا در می‌آورد نه یک قرارداد! زمانی که این حقیقت را دریافتم به روابط بیشتر اهمیت دادم و در نتیجه کسب‌وکار به حالت پایدار رسید. زمانی که فقط به آن ورق کاغذ فکر می‌کنید تجارت شما دچار مشکل می‌شود. کسب‌وکارهای موفق هرگز به یک ورق کاغذ تکیه نمی‌کنند. یکی از وکلای من که در یک دوجین از تجارت‌های توسعه بازی‌های کامپیوتری کار کرده است معتقد است که هرگز فقط روی قرارداد حساب نکنید. روابط کاری بسیار شبیه روابط شخصی می‌باشند و مانند آن عمل می‌کنند. البته نوشتن قرارداد بسیار ضروری است به‌خصوص در شرکت‌های بزرگی که افراد زیادی به آن رفت‌وآمد دارند اما



قرارداد نسبت به روابط در درجه دوم اهمیت است.