



## اندیشه شروع کسب و کار

شروع یک کسب و کار از جالبترین عملکردهایی است که یک فرد میتواند داشته باشد. بیش از ۱۰ میلیون نفر هر ساله کسب و کاری را آغاز میکنند و در نتیجه هر ساله بیش از سه میلیون کسب و کار کوچک ایجاد میشود. کارآفرینی مزایای متعددی دارد. درک ابعاد این رقابت و طرح یک کسب و کار دقیق و کارآمد میتواند منجر به شروع یک کسب و کار موفق شود. آیا عملکرد شما از این مراحل پیروی میکند؟ سعی کنید آنچه را که دیگران انجام میدهند بررسی کنید تا به چگونگی شروع کار پی ببرید.

## سنجش میزان آمادگی برای شروع کسب و کار

با وجود اینکه کارآفرینی میتواند منجر به موفقیت‌های زیادی برای شما شود، ولی باید زمانی را صرف سنجش آمادگی خود برای شروع آن کنید. در کسب و کار هیچ ضمانتی وجود ندارد اما شما میتوانید با طرح یک نقشه مناسب و بررسی دقیق آن شانس موفقیت خود را افزایش دهید. در ابتدا نقاط ضعف و قوت خود را به عنوان

یک دارنده کسب‌وکار مورد ارزیابی قرار دهید. به دقت به پرسش‌های زیر پاسخ دهید.

۱. در تصمیم‌گیری‌های خود چگونه هستید؟ صاحبان کسب‌وکارهای کوچک نیازمند تصمیم‌گیری‌های سریع و پایدار هستند.

۲. آیا استقامت روحی و جسمی لازم و کافی را برای شروع یک کسب‌وکار دارید؟ داشتن یک کسب‌وکار، مفید اما در عین حال طاقت‌فرسا است. آیا می‌توانید هفت روز هفته روزی ۱۲ ساعت کار و فعالیت داشته باشید؟

۳. چگونه کسب‌وکار خود را سازماندهی می‌کنید؟ تحقیقات نشان می‌دهد طرح‌ها و برنامه‌ریزی‌های ضعیف عامل شکست در کسب‌وکار می‌شوند. سازماندهی موثر مالی و برنامه‌ریزی دقیق در یک کسب‌وکار می‌تواند از هر گونه شکستی جلوگیری کند.

۴. آیا گام‌های شما به میزان کافی مستحکم است؟ ایجاد یک کسب‌وکار ممکن است شما را از لحاظ روحی خسته کند. بسیاری از صاحبان کسب‌وکار از قبول این همه مسئولیت سنگین دلسرد می‌شوند اما داشتن یک انگیزه قوی در حفظ و بقای کسب‌وکار به شما کمک می‌کند.

۵. کسب‌وکار شما چگونه بر روابط خانوادگی شما اثر می‌گذارد؟ اولین سال‌های شروع کسب و کار ممکن است بر خانواده فشارهایی را وارد کند و تا زمانی که کسب‌وکار شما سودآور شود ممکن است با مشکلات مالی بسیاری مواجه شوید که چند ماه یا حتی چند سال به طول انجامد ولی در طول این مدت شما باید مطمئن شوید از حمایت خانواده برخوردار هستید.

## چند نکته

دلایل زیادی وجود دارد که نتوانید کسب‌وکار خود را شروع کنید اما برای یک فرد توانمند، امتیازات داشتن یک کسب‌وکار به خطرات موجود در آن می‌ارزد.

۱. مدیر خود هستید
۲. شروع یک کسب‌وکار مزایایی برای شما دارد و سود آن به جای آنکه نصیب شخص دیگری شود به شما می‌رسد
۳. پیشرفت یک کسب‌وکار و به دست آوردن پول بسیار لذت‌بخش است
۴. اقدام به یک کسب‌وکار مخاطره‌آمیز می‌تواند جذاب و نیازمند جسارت بالایی باشد
۵. ایجاد یک کسب‌وکار همیشه منجر به یادگیری می‌شود

## دلایل شکست یک کسب‌وکار

موفقیت در یک کسب‌وکار هیچ‌گاه به صورت خودبه‌خودی یا بر اساس شانس نیست و همان‌طور که گفته شد این موفقیت اصولاً به سازماندهی دقیق و بصیرت فرد بستگی دارد. شروع یک کسب‌وکار همیشه پر ریسک است، با توجه به گزارش اداره کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا، بیش از ۵۰ درصد کسب‌وکارهای کوچک در سال‌های اول با شکست مواجه می‌شوند و ۹۰ درصد آن‌ها در پنج سال اول از بین می‌روند. برخی دلایل شکست کارآفرینی:

۱. نداشتن تجربه
۲. نداشتن سرمایه کافی
۳. نداشتن جایگاهی مناسب
۴. عدم وجود کنترل قوی
۵. سرمایه‌گذاری بیش از اندازه در دارایی‌های ثابت
۶. قراردادهای اعتباری ضعیف
۷. استفاده شخصی از سرمایه‌های تجاری

۸. رشد بدون انتظار

۹. رقابت

۱۰. فروش پایین.

با بیان این موارد قصد ترساندن شما را برای شروع یک کسب‌وکار نداریم بلکه می‌خواهیم شما را برای مسیر پر فراز و نشیبی که در پیش دارید آماده کنیم. ناچیز پنداشتن مشکلات شروع یک کسب‌وکار یکی از بزرگ‌ترین موانع کارآفرینی است. در هر صورت اگر صبور باشید و به سختی کار کنید، به موفقیت دست می‌یابید. هیچ‌گاه فکر نکنید قادرید همه کارها را به تنهایی انجام دهید. یکی از بهترین روش‌ها برای رسیدن به موفقیت در کسب‌وکار استفاده از راهنمایی‌های دیگران است. شخصی که دارای تجربیات مرتبط با کسب‌وکار است می‌تواند شما را در این امر راهنمایی کند.

یکی از عوامل در پیشرفت و موفقیت یک کسب و کار تصمیم‌گیری است. یکی از بهترین تصمیم‌ها یادگیری این موضوع است که چگونه تصمیم‌گیرنده خوبی باشید. این امر به تعهد، درک و مهارت نیاز دارد که بسیار مهم و ارزشمند است.

## آیا تصمیم‌گیرنده خوبی هستید

مراحل مختلف در اجتناب از اشتباهات رایج و ایجاد تصمیم‌گیری را بیاموزید. تصمیم‌گیری مهارتی است که می‌توانید از دیگران بیاموزید. دو نوع تصمیم‌گیری اصلی وجود دارد؛ ۱- آن‌هایی که با استفاده از فرآیند خاص به دست می‌آید ۲- آن‌هایی که تنها مانند یک رویداد است.

## مراحل یک تصمیم‌گیری نافذ

اگر از ۱۰ مرحله اصول تصمیم‌گیری استفاده کنید، خود را یک تصمیم‌گیرنده کارا در

کسب و کار و زندگی خود می بینید.

۱. تا حد امکان مفاد تصمیم‌گیری خود را تعریف کنید. آیا این واقعا تصمیم خودتان است یا تصمیم شخص دیگری است؟ آیا واقعا نیازمند این تصمیم‌گیری هستید؟ چرا این تصمیم‌گیری برای شما مهم است؟ چه کسی در این تصمیم‌گیری ذی‌نفع است؟ ارزش این تصمیم‌گیری برای شما چه میزان است؟

۲. هر راهکاری را که به ذهنتان می‌رسد بنویسید چرا که به تصویر کشیدن راهکارهای متفاوت مهم است.

۳. فکر می‌کنید از کجا می‌توانید اطلاعات مفید بیشتری به دست آورید. اطلاعات جدید منجر به راهکارها و انتخاب‌های بیشتری نیز می‌شوند. کسانی که می‌توانید از آن‌ها اطلاعات به دست آورید، دوستان، همکاران، خانواده، سازمان‌های حرفه‌ای، خدمات آنلاین، روزنامه‌ها، مجله‌ها، کتاب‌ها و ... هستند.

۴. انتخاب‌های خود را بررسی کنید. از منابع اطلاعاتی مشابه برای کسب ایده‌های خاص استفاده کنید و برای هر انتخاب معیار خاصی را مشخص کنید. هر چه اطلاعات بیشتری به دست آورید ذهنتان برای تصمیم‌گیری فعال‌تر خواهد شد.

۵. ذخیره انتخاب‌ها. اکنون شما دارای گزینه‌های متفاوت هستید و زمان آن رسیده است که آن‌ها را بررسی کنید و ببینید کدامیک از آن‌ها برای شما کارایی بیشتری دارد. به دنبال انتخاب‌هایی باشید که این امکان را برای شما فراهم سازند تا به بیشترین امتیاز برسید. انتخاب‌هایی که با معیارهای شما سازگاری ندارند حذف کنید.

۶. نتایج هر انتخاب را به تصویر بکشید. برای هر انتخاب باقیمانده در فهرست‌تان، نتایج را به تصویر بکشید، بدین‌صورت نقایص شما مشخص می‌شود.

۷. یک بررسی واقعی انجام دهید. کدامیک از انتخاب‌های باقیمانده به واقعیت نزدیک‌تر است؟ هر چه خلاف آن را ثابت می‌کند، آن گزینه را حذف کنید.

۸. کدام گزینه با شما سازگاری دارد. اگر نسبت به تصمیمی که اتخاذ کرده‌اید خشنود هستید اما احساس می‌کنید که با اهداف شما سازگاری ندارد بدانید که تصمیم

صحیحی نگرفته‌اید و این انتخاب برای شما کارساز نخواهد بود.

۹. شروع کنید. زمانی که تصمیمی اتخاذ می‌کنید آن را عملی سازید. همیشه این فرصت را دارید که ذهن خود را در آینده تغییر دهید.

۱۰. اجرا کنید.