



## چگونه کسب‌وکار فروشگاهی تاسیس کنیم؟

تاسیس فروشگاه می‌تواند یکی از هیجان‌انگیزترین و لذت‌بخش‌ترین تجاربی باشد که تاکنون داشته‌اید؛ از چالش پیدا کردن محصول مناسب گرفته تا هیجان خرید و باز کردن و نشان دادن آن به همه (به‌خصوص مشتریان).

ماهیت فروش در فروشگاه این است که چیزی را بخرید و آن را برای سودش بفروشید. چیزی که می‌فروشید، جایی که آن را می‌فروشید، قیمتی که روی آن می‌گذارید و عرضه می‌کنید و کسی که آن محصول را به او می‌فروشید همگی جزو عواملی است که باعث می‌شود فروشتان به چالشی بی‌اندازه جالب تبدیل شود.

هر کارفرمای جدید و زیرکی که پا به عرصه فروش در فروشگاه می‌گذارد جزئیات جدیدی را با خود وارد این حوزه می‌کند؛ توصیه‌ای جدید برای انجام کسب‌وکار.

فروش فروشگاهی در مورد خلاقیت است و اگر تغییر را دوست دارید، عاشق این کسب‌وکار می‌شوید. در حقیقت خلاقیت، غول هر کسب‌وکار است و هر چیزی را در سر راهش تغییر می‌دهد. باینکه فروش فروشگاهی می‌تواند بسیار مفرح باشد، اگر

می‌خواهید کسب‌وکارتان موفق باشد، باید مطمئن شوید چفت‌وبست همه‌چیز را محکم کرده‌اید. برای این کار فهرستی از اقدامات اولیه‌ای که باید انجام دهید تا کسب‌وکاری موفق داشته باشید، در زیر آورده شده است:

## ۱. کسب‌وکارتان را برنامه‌ریزی کنید

در ابتدا برنامه‌ای کاری تهیه کنید که شما را مجبور می‌کند تمام جنبه‌های کسب‌وکارتان را مستند کنید. در همان مراحل ابتدایی برنامه‌ریزی، مشخص کنید چگونه می‌خواهید کسب‌وکارتان را راه بیندازید و چه چیزی شما را خاص می‌کند، چه نوع محصولی می‌خواهید عرضه کنید و چه نوع مشتری‌ای را می‌خواهید جذب کنید.

همچنین باید تصمیم بگیرید برای رسیدن به موفقیت مطلوب، کسب‌وکارتان را کجا دایر کنید و فروشگاه را چگونه طراحی کنید که برای مشتریان جذاب باشد. قبل از اینکه در برنامه‌ریزی خیلی جلو بروید، مطمئن شوید ساختار کسب‌وکارتان را مشخص کرده و مجوزها را دریافت کرده‌اید و کارهای مربوط به ثبت را انجام داده‌اید.

## ۲. به ایده‌هایتان اعتبار دهید

از هرکسی که می‌شناسید بپرسید در مورد ایده شما برای راه‌اندازی کسب‌وکاری جدید چه فکری می‌کند. برنامه کاریتان را به این افراد نشان دهید اما آماده بازخورد منفی هم باشید؛ حتی اعضای خانواده یا دوستان نزدیکتان هم معمولاً یک جمله کلیشه‌ای می‌گویند: «عملی نیست». (شاید آن‌ها حسادت می‌کنند که می‌خواهید کاری را امتحان کنید که آن‌ها آرزویش را دارند.) مهم نیست. باید نظر آن‌ها را بپرسید، شاید آن‌ها نکات مهمی را گوشزد کنند که آن‌ها را از قلم انداخته‌اید.

اگر کسی موفق شود شما را از این کار مخاطره‌آمیز منصرف کند، بدانید اعتقاد راسخی برای عملی شدن این کار نداشته‌اید. حالا وقت آن است که با افراد حرفه‌ای صحبت کنید. با اداره محلی یا سازمان‌های مرتبط با این صنعت تماس بگیرید. بسیاری از این

گروه‌ها شما را به افرادی ارجاع می‌دهند که می‌توانید دیدگاه صادقانه آن‌ها را بشنوید. در واقع الان زمان آن رسیده که راجع به برنامه‌های کار با یک بانکدار مشورت کنید. حتی اگر نیازی به وام گرفتن ندارید، نشان دادن برنامه‌تان به او ضرری ندارد. پس از اینکه افراد مناسب برنامه‌هایتان را تایید کردند، آن‌ها را اجرایی کنید.

### ۳. برنامه‌های خود را اجرا کنید

موفقیت به چیزی بیش از داشتن ایده‌ای عالی نیاز دارد. بسیاری از مردم ایده‌هایی عالی دارند، اما خیلی از آن‌ها نمی‌دانند چطور می‌توانند برنامه‌هایشان را عملی کنند. جمله معروفی است که می‌گوید: «مهم نیست چقدر ایده دارید، مهم این است که چه تعداد از آن ایده‌ها را می‌توانید به واقعیت تبدیل کنید.»

### ۴. افتتاحیه‌ای بزرگ ترتیب دهید

هدف بعدی شما بازگشایی فروشگاه است. باید دو تاریخ را مشخص کنید: یکی برای بازگشایی «آرام» و دیگری برای افتتاحیه‌ای بزرگ. برای بازگشایی آرام، کافی است درهای فروشگاه را باز کنید تا هرکسی می‌خواهد، وارد شود. گذراندن این مرحله این امکان را به شما می‌دهد تا قبل از مراسم افتتاحیه بزرگی که با بریدن روبان و جشن بازگشایی و حراج بزرگ مخصوص همراه است، نقص‌ها را برطرف کنید. مهم نیست چقدر سخت تلاش می‌کنید، معمولاً کارهای تدارکات تا روز افتتاحیه تمام نمی‌شود و بازگشایی فروشگاه‌ای که هنوز آماده نیست و غیرحرفه‌ای به نظر می‌رسد، برای هر کسب‌وکار جدیدی مانند بوسه مرگ می‌ماند. افتتاحیه بزرگ شما ممکن است کوتاه باشد، اما تاثیر آن می‌تواند برای همیشه باقی بماند.

### ۵. امور روزمره خاص خود را داشته باشید

در اولین سال، روش‌هایی برای کسب‌وکارتان در پیش می‌گیرید. آیا آن‌ها در عمل

موثر هستند؟ دفترچه یادداشتی کنار صندوق بگذارید و هرگاه روش بهتری برای انجام دادن کاری به ذهنتان رسید، آن را بنویسید. با پیشرفت کسب‌وکارتان، این عادت به ابزاری ارزشمند تبدیل می‌شود.

## ۶. کسب‌وکارتان را گسترش دهید

وقتی خامی تجربه‌ها از بین می‌رود و مرحله راه‌اندازی به پایان می‌رسد، وقت آن است که به پیشرفت کارتان فکر کنید. حالا باید روی تبلیغات تمرکز کرده، برند خودتان را درست کنید، محصولات مناسب بخرید و کارمندانی کار بلد استخدام کنید. برای حفظ موفقیتتان باید در هنر فروش استاد شوید. برای رونق گرفتن کسب‌وکارتان، باید روی مسائل مالی سوار باشید.

همان‌طور که احتمالاً تا الان فهمیده‌اید، این مرحله‌ای است که هیچ‌وقت تمام نمی‌شود!

["message\_box text\_color="light]

منبع: کتاب «بهبود مستمر فرایند»

نویسنده: ریچارد. وان. چانگ

ناشر: یادواره کتاب

ترجمه: سهراب خلیلی شورینی

[message\_box/]