



## ۸ درس برای هدایت یک استارت‌آپ موفق

نکات زیر مواردی هستند که آرزو می‌کردم هنگام شروع کسب‌وکار خانوادگی خودم می‌دانستم. اگرچه شاید این نکات به همه سوال‌هایتان پاسخ ندهد، اما با پیگیری آن‌ها آمادگی بیشتری کسب می‌کنید و می‌توانید مسیر و ساختاری برای استارت‌آپ خودتان تعیین کنید.

### ۱. حاشیه‌های درآمدی و هزینه‌ها را پیگیری کنید، نه رویاهایتان را

اشتیاق لزوماً مبنای سودآوری نیست. باید از قبل بهترین و بدترین سناریوهای شرکتتان را مشخص کرده باشید (مثلاً بدانید پس از پرداخت حقوق کارکنان، فروشندگان، هزینه کالاها و مواد اولیه، مالیات و سایر هزینه‌های عملیاتی چقدر در بانک باقی می‌ماند). بسیاری از شرکت‌ها با رویای درآمد کلان و بدون توجه به موارد بالا پیش می‌روند و در آخر شکست می‌خورند. پس اول به این فکر کنید که اگر

می‌خواهید کسب‌وکاری راه بیندازید، آیا حاشیه‌های امن درآمدی دارید؟ اگر پاسخ منفی است، از رویای خود دست نکشید، بلکه در آن نوآوری کنید و منحصر به فرد باشید. کنار گذاشتن اشتیاق و فقط فکر کردن به درآمد سخت است، اما قبل از خرج کردن هر نوع پولی باید به راه‌های احتمالی درآمد و جایگزین کردن آن فکر کنید!

## ۲. زمان ابرقدرت شماست!

زمان ارزشمندترین ابزار شماست. به پیچیدگی‌های کسب‌وکار احتمالی خود فکر کنید. زمان خود را صرف تحقیق درباره فروشندگان کنید و روش‌های رقبا را بررسی کنید. چهار سال طول کشید تا من فروشندگان مناسبی برای کار خودم پیدا کنم، آن‌ها را بررسی کنم و مهارت‌هایشان را کشف کنم. با این‌که پیدا کردن فروشنده خوب نباید چند سال طول بکشد، اما مطمئن بودم که فروشنده جدیدم می‌تواند خدمات موردنیاز را در قراردادهای جدید ارائه دهد. همچنین زمان به شما امکان می‌دهد روابطی ایجاد کنید، روش ارائه خدماتتان را ترسیم کنید و سیستم‌های مناسب برای خودتان (مانند ERP یا CRM) را پیدا کنید. می‌خواهید کدام بخش‌های بازار را هدف قرار دهید و جریان‌های درآمدی شما از کجا می‌آیند؟ آیا شرکتتان B2B است یا B2C؟

با اختصاص دادن زمان کافی، می‌توانید کل روند کسب‌وکارتان را ترسیم کنید. به بیان دیگر، می‌توانید شرکت خود را بدون اعتباردهندگان، تماس‌های تلفنی یا مشکلات سرمایه در رویایتان مجسم کنید. با این تفکر دیدگاهتان کاملاً تغییر خواهد، اما اشکالی ندارد و بیشتر آماده می‌شوید. به قول بنجامین فرانکلین «با شکست در مرحله آماده‌سازی، برای شکست واقعی آماده می‌شوید.» با این‌که ساخت کسب‌وکار هیجان‌انگیز است، اما حرکت عجولانه و بدون تعیین ساختار سازمانی به فاجعه منجر می‌شود.

### ۳. سیاست‌های ارزشمند و مشخص کاری فقط انبار کردن پوشه‌ها در قفسه‌ها نیست

فرایند شما برای شروع کسب‌وکار چیست؟ ساختار کاری شرکت چگونه است؟ آیا قصد دارید سوابق کارمندان جدید را بررسی کنید (و اگر چنین تصمیمی ندارید، آیا بیمه با توجه به ضعف نظارت شما بر کارمندان جدید، آن‌ها را پوشش می‌دهد)؟

روش‌های ساده مثل تهیه یک شرح شغل می‌تواند کمک زیادی به سازماندهی شرکتتان کند. همچنین مسیر را برای اعضای جدید تیم تعیین می‌کند. از خود بپرسید آیا برای شغلی که در شرکت خالی است استخدام می‌کنید یا فرد شاخص و موردعلاقه‌تان را برای یک شغل خاص استخدام می‌کنید؟ به سیاست‌های خود پایبند باشید! جستجوی کتاب‌های راهنما برای مشاغل مشابه یک نقطه شروع عالی است.

اگر هنوز پس از جستجوی الگوها و مدل‌های مختلف به نتیجه دلخواه نرسیده‌اید، با سازمان‌های معتبر در حوزه کاری خود ارتباط برقرار کنید. این روشی عالی برای یافتن نقاط ضعف شرکت خودتان است. هر صنعتی متفاوت است. سازمان بین‌المللی استاندارد (ISO) هم منبعی عالی برای مقایسه و تعیین ساختار کسب‌وکارتان است.

### ۴. یک برنامه بازاریابی ارزشمند طراحی کنید و به آن پایبند باشید!

می‌توانید مردم را سرگرم کنید و به آن‌ها آموزش دهید. اگر وقت گذاشته‌اید تا محصولی منحصر به فرد و خاص بسازید و ارائه دهید، باید درباره آن به کاربر نهایی یا مشتریان آموزش دهید. اگر با یک فروشنده واسطه کار می‌کنید، باید مطمئن شوید که مأموریت، رویا و ارزش‌های سازمانتان را می‌شناسد و به آن‌ها پایبند است. از طرح‌ها و پیشنهادهای پرزرق و برق فروشندگانی که داستان‌سرایی کرده‌اند و حرف خاصی ندارند دوری کنید. دلایلتان برای ارائه این محصولات و خدمات چیست؟ فکر می‌کنم هیچ‌چیز بدتر از این نباشد که هزاران دلار برای برنامه بازاریابی خود خرج کنید، اما حتی مشتریانی که دنبال ارائه خدمات به آن‌ها هستید را هم هدف قرار ندهید.

## ۵. کارهای نتیجه بخش را تکرار کنید

روشی که نتیجه می‌دهد را پیدا کرده و آن را در کسب‌وکارتان تکرار کنید. احتمالاً رقبا از قبل آن را پیدا کرده‌اند، پس پولتان را برای دوباره‌کاری و اختراع دوباره چرخ هدر ندهید. آیا نگران هستید کسی از شما تقلید کند؟ یادتان باشد هیچ‌کس نمی‌تواند اشتیاق واقعی شما به کارتان را تقلید کند.

## ۶. یک گروه همفکران تشکیل دهید

هنگام راه‌اندازی یک کسب‌وکار کوچک هیئت‌مدیره ندارید، اما راه‌هایی برای حل این کمبود وجود دارد. به یک گروه کاری بپیوندید که به شبکه‌سازی طبیعی ارزش می‌دهد. فروشندگانی بیابید و با افرادی شبکه‌سازی کنید که هوشمندانه به شما گوش می‌دهند (از جمله وکلا، حسابداران، متخصصان کسب‌وکار در صنایع غیررقیب). اگر اعضای شبکه‌تان هوشمندانه به حرف‌های شما گوش دهند، باید به ایده‌ها و افکار جدید (و حتی بد) شما واکنش نشان دهند. گروه همفکر فقط یک گروه از علاقه‌مندان به کار نیست، بلکه مشاوران معتبر و شبکه‌های ارگانیک را هم در بر می‌گیرد. به قالب‌شویی نیاز دارید؟ به آژانس استخدام کارمند؟ به یک کارت اعتباری فوری؟ به احتمال زیاد، گروه همفکران شخصی قابل‌اعتماد را در هر حوزه سراغ دارد که به شما پیشنهاد دهد.

## ۷. گاهی استخدام یک فروشنده برای ارائه خدمات کامل بهتر از انجام این کارها توسط خودتان است

وقتی یک فروشنده می‌تواند همان کار موردنظرتان را با تجربه بیشتر، تیم حرفه‌ای خودش و با هزینه کم انجام دهد، سعی نکنید برای این نقش‌ها کارمندان مختلف استخدام کنید. شاید کارتان مربوط به داخل شرکت باشد مثل نظم بخشیدن به

ارسال صورت حساب‌ها یا کاری خارج از شرکت مثل بازاریابی و برندسازی داشته باشید. گاهی فروشندگانی که استخدام می‌کنید می‌توانند خدمات مختلف و یک تیم عالی به شما ارائه دهند.

## ۸. همدلی را تمرین کنید و چشم اندازتان را مشخص کنید

هیچ‌کس پاسخ همه سوال‌ها را ندارد. موفقیت یک خط مستقیم نیست. در طول رشد خود و رشد شرکتتان، اجازه شکست خوردن بدون تنبیه را به خودتان بدهید. اگر با هر شدتی شکست خوردید، مدام خود را به خاطر آن سرزنش نکنید. قائل شدن حق آسیب‌پذیری برای خودتان نوعی قدرت است. من از تک‌تک این نکات استفاده کرده‌ام و همه آن‌ها برای موفقیت در نقشم بسیار مهم بوده‌اند. پس حتما می‌توانند به شما هم کمک کنند.