



۱۵ نکته برای موفقیت کارآفرینان تازه‌کار

اگر کارآفرینی تازه‌کار هستید باید بدانید مسیر پیش روی شما مسیری جذاب، اما بسیار چالش‌برانگیز است. مواردی مانند استخدام و اخراج، بازاریابی و فروش، مشتری‌مداری، موارد مالی و حقوقی و... برخی از مواردی هستند که با راه‌اندازی کسب‌وکار با آن روبه‌رو هستید.

در ادامه این مقاله ۱۵ نکته اصلی که به شما کمک می‌کند تا چشم‌انداز نسبتاً روشنی برای راه‌اندازی کسب‌وکارتان داشته باشید را بررسی خواهیم کرد.

۱. کسب‌وکاری راه‌اندازی کنند که در مورد آن اشتیاق و دانش کافی دارید

به‌عنوان استارت‌آپی نوپا باید حوزه‌ای را انتخاب کنید که به شما انگیزه و هیجان می‌دهد. از کسب‌وکارها یا صنایعی که از قبل اطلاعات کافی در مورد آنها ندارید اجتناب کنید؛ زیرا منحنی یادگیری تند ممکن است موفقیت شما را مختل کند.

۲. ایده‌ای را انتخاب کنید که فرصت‌های زیادی در بازار دارد

مطمئن شوید که بازار بزرگی برای محصول یا خدمات شما وجود دارد و به‌دقت درباره آن تحقیق کنید. سرمایه‌گذاران معمولاً زمانی در شرکت شما سرمایه‌گذاری می‌کنند که فرصت بزرگی را ببینند و شرکت پتانسیل رشد برای هدفی مهم را داشته باشد.

۳. تا جایی که می‌توانید بودجه استارت‌آپ را افزایش دهید

تامین بودجه برای راه‌اندازی استارت‌آپ، بیشتر از آنچه فکر می‌کنید طول می‌کشد. باید اطمینان حاصل کنید که برای تمام هزینه‌های توسعه محصول و بازاریابی خود تا چندین ماه را خواهید داشت. در حالت ایده‌آل، باید سرمایه کافی برای آزمون و خطا و شکست داشته باشید. نگران کاهش درصد مالکیت خود در شرکت نباشید. توسعه یک محصول عالی به زمان و هزینه نیاز دارد.

۴. به طور مداوم بر امور مالی خود نظارت داشته باشید

شما باید بر تمام هزینه‌ها، درآمد و سایر موارد مالی شرکت نظارت داشته باشید. بسیاری از استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند، زیرا کارآفرین نتوانسته هزینه‌های خود را مدیریت کند تا از کمبود نقدینگی جلوگیری کند. در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنید و از هزینه‌های غیرضروری خودداری کنید. یاد بگیرید که با بودجه کم زندگی کنید تا زمانی که درآمدهای قابل‌توجهی داشته باشید.

۵. در مورد رقبای خود تحقیق کنید

اطمینان حاصل کنید که به طور کامل در حال تحقیق در مورد محصولات یا خدمات رقابتی در بازار هستید و از پیشرفت‌های رقبای خود مطلع هستید. یکی از راه‌های

انجام این کار این است که نوتیفیکیشن Google مرتبط به رقبا را تنظیم کنید تا زمانی که اطلاعات جدیدی منتشر کردند به شما اطلاع دهد.

۶. از سایر کارآفرینان مشاوره بخواهید

مشاوره از سایر کارآفرینان و متخصصان تجارت (مانند وکلا و حسابداران) می‌تواند بسیار ارزشمند باشد. مربیانی را پیدا کنید که می‌توانند در مورد استخدام و اخراج، توسعه محصول، بازاریابی و جذب سرمایه به شما مشاوره دهند.

۷. داستان استارت‌آپ خود را بگویید

باید داستانی مختصر و قانع‌کننده در مورد این موضوع که استارت‌آپ شما چه می‌کند و چه مشکلی را حل می‌کند تهیه کنید و به مشتریان و سرمایه‌گذاران بالقوه ارائه دهید. مأموریت و اهداف خود و اینکه چرا محصول یا خدمات شما قانع‌کننده و منحصر به فرد است را بازگو کنید و اگر سرمایه‌گذاری علاقه‌مند به همکاری با شما است، آماده باشید تا با یک خلاصه اجرایی درباره شرکت یا یک پاورپوینت ۱۲ تا ۱۵ اسلایدی که جزئیات بیشتری در مورد شرکت و فرصت‌های بازار دارد، آن را قانع کنید تا با شما همکاری کند.

۸. افراد مناسب را استخدام کنید

استخدام افراد نامناسب یکی از بزرگترین اشتباهات کارآفرینانی است که برای اولین بار در این مسیر قرار گرفته‌اند. شما باید کارمندانی را استخدام کنید که دارای سابقه و تجربه مرتبط باشند. آنها باید با فرهنگ شرکتی که شما در تلاش برای ایجاد آن هستید مطابقت داشته باشند. آنها باید سخت‌کوش و انعطاف‌پذیر باشند، زیرا کارمندان در استارت‌آپ‌ها اغلب باید در نقش‌های متعددی عمل کنند. این جمله قدیمی را فراموش نکنید: «به آرامی استخدام کنید. به سرعت آتش بزنید.»

۹. هرگز شبکه‌سازی را متوقف نکنید

شبکه‌سازی می‌تواند شما را با یک سرمایه‌گذار جدید، یک کارمند عالی، یک مشتری جدید یا یک مشاور عالی آشنا کند. در رویدادهای صنعت و استارت‌آپ مربوط به حوزه خود شرکت کنید. لینکدین می‌تواند ابزاری قدرتمند برای کمک به شبکه‌سازی شما باشد، بنابراین مطمئن شوید که هم شما و هم شرکتتان در لینکدین پروفایل‌هایی دارید و دائماً در حال افزودن اطلاعات جدید هستید. هنگامی که شخصی در گوگل شما را جستجو می‌کند، پروفایل لینکدین شما معمولاً در اولین نتایج جستجو نشان داده می‌شود، بنابراین مطمئن شوید که پروفایلی تاثیرگذار می‌سازید.

۱۰. خدمات عالی به مشتریان ارائه دهید

شرکت‌هایی مانند Zappos و Virgin America بسیار موفق شدند؛ زیرا بر ارائه خدمات و پشتیبانی عالی به مشتریان تمرکز کردند. اگر تاثیر خوبی روی اولین مشتریان خود بگذارید مطمئن باشید از طریق تبلیغات دهان‌به‌دهان شما را معرفی می‌کنند.

۱۱. یک وکیل با تجربه استخدام کنید

شما به یک وکیل کسب‌وکاری باهوش برای شرکت خود نیاز دارید، وکیلی که به طور منظم به کارآفرینان دیگر مشاوره داده باشد و در حوزه استارت‌آپ‌ها متخصص باشد.

۱۲. مهارت سخنرانی در جمع را تمرین کنید

توانایی برقراری ارتباط موثر می‌تواند برای جذب مشتریان، الهام بخشیدن به کارمندان و جلب سرمایه‌گذاران برای افزایش سرمایه حیاتی باشد. اکثر مردم در سخنرانی‌های

عمومی خیلی خوب نیستند و حتی بسیاری از آن می‌ترسند. برای غلبه بر این ترس باید تلاش کنید. برای تمرین، دریافت بازخورد حرفه‌ای و بهبود، با یک مربی سخنرانی عمومی یا کسب‌وکاری کار کنید. برخی از شناخته‌شده‌ترین کارآفرینان، سخنرانان عمومی بزرگی بودند، مانند استیو جابز.

۱۳. بر ساختن یک محصول یا خدمات عالی تمرکز کنید

برای شروع باید محصول یا خدمات شما اگر عالی نباشد حداقل خوب باشد. باید به طریقی معنادار و مهم از پیشنهادهای رقبای شما متمایز شود. در عرضه محصول خود به بازار تعلل نکنید، زیرا بازخورد اولیه مشتری یکی از بهترین راه‌ها برای کمک به بهبود آن است. همان‌طور که رید هافمن، سرمایه‌گذار و یکی از بنیان‌گذاران لینکدین می‌گوید: «اگر از نسخه اول محصول خود خجالت نمی‌کشید، خیلی دیر اقدام کرده‌اید.»

۱۴. توصیه‌ای به کارآفرینان تازه‌کار: فقط انجام دهید!

هیچ‌وقت زمان مناسبی برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ وجود ندارد، پس این توصیه معروف را دنبال کنید و «فقط آن را انجام دهید». اولین قدم را برای ساختن کسب‌وکار خود بردارید، حتی اگر فقط پاره‌وقت باشد در حالی که هنوز در جای دیگری مشغول به کار هستید.

۱۵. بازاریابی را جدی بگیرید

شما باید به طور مداوم بازار خود را جذب، ایجاد و حتی آموزش دهید. اطمینان حاصل کنید که استراتژی بازاریابی شما شامل موارد زیر است:

- یک وب‌سایت حرفه‌ای و به‌روز بسازید.

- اصول سئو (بهینه‌سازی موتورهای جستجو) را بیاموزید تا افرادی که محصولات و خدمات شما را جستجو می‌کنند، شما را در بین نتایج اول ببینند.
- از رسانه‌های اجتماعی برای تبلیغ کسب‌وکار خود استفاده کنید (لینکدین، اینستاگرام، فیس‌بوک، توییتر، پینترست و...).
- با نوشتن مقالات مهمان برای وبسایت‌های مرتبط در بازاریابی محتوا شرکت کنید.

امیدواریم با مطالعه و پیاده‌سازی این ۱۵ نکته در مسیر کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکار خود موفق باشید. شما چه تجربیات دیگری در این مسیر پر پیچ و خم و البته جذاب داشته‌اید؟