



مراحل راه‌اندازی کسب‌وکار جدید برای جوانان

برای شروع، از هفت مرحله زیر برای **راه‌اندازی کسب‌وکار** جدید استفاده نمایید. این‌ها مراحل اصلی است که دوستان شما در اروپا و آمریکا به آن عمل می‌کنند و هرکدام برای خود کار پردرآمد و مستقلی دارند.

روز اول: برنامه‌ریزی

یک دفترچه برنامه‌ریزی کسب‌وکار تهیه کنید. در این بخش فهرستی از سرگرمی‌های مورد علاقه‌تان را بنویسید. بعد مهارت‌های مخصوص به خودتان را فهرست کنید. سپس کارهای روزمره و مشاغل را که با آن‌ها آشنا هستید یا سریع می‌توانید یاد بگیرید را یادداشت نمایید. به ۱۰ تا ۱۵ نفر از دوستان و آشنایان زنگ بزنید یا با آن‌ها دیدار داشته باشید تا بفهمید آن‌ها به چه نوع محصول یا خدماتی نیاز دارند. فهرستی از نیازهای جامعه را بنویسید. فهرست نیازهای جامعه را با فهرست سرگرمی‌ها، مهارت‌های خاص و کارهای روزمره قبلی‌تان مقایسه کنید. فهرستی از

کسب‌وکارهای ممکن را تهیه کنید که شما می‌توانید با استفاده از استعدادها و مهارت‌هایتان برای برطرف کردن نیازهای مشتری انجام دهید. سه ایده کسب‌وکاری بسیار خوب که شما از آن لذت می‌برید و از همه سودآورتر است را انتخاب کنید. دوباره به سراغ همان ۱۰ تا ۱۵ نفر بروید. ببینید هرکدام برای هر یک از کالاها و خدمات در سه کسب‌وکار مورد نظر شما چه پولی پرداخت خواهند کرد.

روز دوم: سرمایه‌گذاری

تحقیقتان را مورد مطالعه قرار دهید و بهترین کسب‌وکار را برای شروع انتخاب کنید. در مورد این کسب‌وکار با والدینتان مشورت کنید تا اطمینان حاصل نمایید آن‌ها با طرح‌های شما موافق هستند.

بخش بعدی دفترچه شما توصیف کسب‌وکار نام دارد.

در مورد دو تا سه اسم موردعلاقه‌تان با دوستان گفت‌وگو کنید تا ببینید کدام یک بیشتر مورد قبول قرار می‌گیرد. بهترین نام را برای کسب‌وکارتان انتخاب کنید. در دفترچه‌تان، کالا یا خدماتی که قصد فروش آن را دارید شرح دهید و بگویید چگونه هرکدام منحصربه‌فرد هستند.

فهرستی از وظایف و کارهایی که برای اداره موفق کسب‌وکارتان لازم است تهیه کنید. فهرستی از مشاورین باتجربه یا منابع ارائه نظر با کمک در مهارت‌ها یا دانشی که نیاز دارید تهیه کنید.

تصمیم بگیرید آیا شما می‌خواهید تنها صاحب آن کسب‌وکار باشید یا شرکایی خواهید داشت. فهرستی از وظایف و مسئولیت‌های هر فرد تهیه کنید.

با سالن اجتماعات شهر یا اتاق بازرگانی تماس بگیرید و ببینید که آیا برای کسب‌وکارتان مجوز یا پروانه‌ای لازم است اگر لازم است با یک وکیل درباره مالکیت قانونی کسب‌وکارتان صحبت کنید. اگر شما تصمیم گرفته‌اید، توافقنامه قانونی شرکت را امضا کنید.

روز سوم: استخدام کارکنان

فهرستی از تمامی اقلام و تجهیزاتی که برای تولید محصولاتان به آن نیاز دارید را تهیه کنید. برای هر یک از اقلامی که باید بخرید دنبال کمترین قیمت باشید و هزینه‌ها را در دفترچه‌تان بنویسید.

نمونه‌ای از محصولاتان را تهیه کنید و آن را نشان دهید.

فهرستی از هزینه‌های عملیاتی کسب‌وکارتان تهیه کنید مانند (اجاره، تلفن، آب و ...). بخش بعدی دفترچه شما بازاریابی کسب‌وکار نام دارد.

فهرستی از رقبای بالقوه کسب‌وکارتان را مشخص کنید توضیح دهید چگونه کار شما به شیوه‌ای متفاوت نیازهای شماست.

فهرستی از مهم‌ترین شیوه‌ها برای شرح دادن کسب‌وکارتان به مشتری تهیه کنید. هزینه کل تبلیغات برای آغاز کسب‌وکار را برآورد کنید و در دفترچه خود آن را بعد از هزینه‌های اولیه بنویسید.

هزینه‌های اولیه را بازبینی کنید و برآوردی نهایی از مجموع هزینه‌های اولیه کسب‌وکار خود داشته باشید.

روز چهارم: قیمت‌گذاری

فهرستی از منابع ممکن پول برای راه‌اندازی کسب‌وکار تهیه کنید. با والدیتان در مورد طرح شغلی‌تان بحث کنید. مجوز پروانه‌های لازم برای راه‌اندازی کسب‌وکار را تهیه کنید.

روز پنجم: تبلیغات

برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید به دفتر ثبت شرکت‌ها بروید نام کسب‌وکارتان را ثبت کنید.

یک شعار تبلیغاتی بسازید که با آن مردم به یاد کسب‌وکار شما بیفتند. قیمت کالا و خدمات خود را مشخص کنید.

آگهی‌های تبلیغاتی کارت‌های کسب‌وکاری و نشان‌هایی را طراحی کنید که کسب‌وکار شما را تبلیغ کند. بیشتر به شیوه‌هایی توجه کنید که کالاهای شما در زمان، پول، یا کار مشتری‌ها صرفه‌جویی کند. مواد لازم برای ساختن محصولاتتان و تجهیزات اصلی برای راه‌اندازی کسب‌وکارتان را جمع‌آوری کنید.

روز ششم: مدیریت زمان

برای مراسم افتتاحیه دوستان و فامیل را دعوت کنید و از آن‌ها بخواهید کسانی که ممکن است به محصول شما نیاز داشته باشند را به شما معرفی کنند و یک قرعه‌کشی ترتیب دهید و به برخی از حضار هدایایی بدهید. برگه‌های سفارش و رسیده‌های مشتریان را آماده کنید. یک سیستم برای ثبت اطلاعات جهت پیگیری همه هزینه‌ها و درآمدهایتان فراهم کنید.

روز هفتم: ثبت کردن

جایی برای مهمان‌هایی که برای قرعه‌کشی ثبت‌نام خواهند کرد قرار دهید. یک سخنرانی ۱۵ ثانیه را تمرین کنید تا در آن نام، نام کسب‌وکار و محصول اصلی‌تان را به مشتری‌ها بگویید. یک نمایش ۲ دقیقه‌ای از فروش را تمرین کنید تا شرح دهید چگونه محصولات شما عمل می‌کند و چگونه نیازهای مشتری‌ها را برطرف می‌کند.

از اعضای خانواده خود بخواهید تا سوالاتی که ممکن است مشتری‌ها از شما بپرسند را مطرح نمایند و شما تمرین کنید چگونه به این سوال‌ها جواب مناسب دهید. از مراسم افتتاحیه خود لذت ببرید. دوستانه برخورد کنید و به شیوه‌های مختلف به مردم کمک کنید. فهرستی از کارهایی که لازم است، سفارش‌هایی که در افتتاحیه درخواست شده است را ترتیب اثر دهید و اهداف بیشتری را برای دو هفته بعد مشخص کنید سپس به خودتان تبریک بگویید، شما یک رئیس هستید.