چگونه یک کسب‌وکار خانگی موفق داشته باشیم؟

سایت ponisha.ir

آیا شما از آن دسته افرادی هستید که اجاره‌ی یک فضای اداری و استخدام نیروی کار را مانع بهره‌وری می‌دانید؟ ترجیح می‌دهید کسب و کار خود را داشته باشید و از منزل خود به تنهایی و یا به همراه یک شریک آن را اداره کنید؟

اگر جواب شما مثبت است، شما تنها نیستید. بر اساس آمار اعلام شده توسط اداره‌ی آمار آمریکا، بیش از ۲۳ میلیون شرکت بدون کارمند در آمریکا فعالیت می‌کنند.

افرادی را می‌شناسم که از کار بر روی میز آشپزخانه‌ی خود یک کسب‌وکار یک میلیون دلاری برای خود ساخته‌اند. اگرچه این کار امکان پذیر است و شما هم می‌توانید موفقیت‌های دیگران را تکرار کنید، اما در عین حال اداره یک کسب‌وکار خانگی می‌تواند بسیار دشوار باشد، زیرا خانه‌ی شما محل استراحت و آرامش در کنار خانواده و انجام کارهای خانه نیز هست و اگر صاحب فرزند نیز باشید، زمان زیادی را باید با آنها سپری کنید.

با قبول تمامی این موارد، اگر تصمیم دارید تا یک استارتاپ موفق داشته باشید که بتواند یک میلیون دلار و بیشتر از آن برای شما درآمدزایی کند، یعنی شما آماده‌ی چالش هستید. بنابراین، برای تکرار موفقیت افرادی که در این زمینه به نتیجه رسیده‌اند چه کارهایی باید انجام دهید؟

برای شروع چند نکته به شما ارائه می‌شود، اما هنگامی‌که شروع به پیشرفت کردید، باید بر اساس موقعیت، محصول، بازار و مشتریان خود برنامه‌ریزی کنید.

۱. انگیزه خود را حفظ کنید

اگر پول انگیزه‌ی شما است، ممکن است وقتی بودجه‌های درآمدی شما کاهش یابد یا در زمان سختی تسلیم شوید. برای کار خود انگیزه‌های درستی انتخاب کنید تا در مواقع سختی به شما قدرت ایستادگی و توانایی ادامه مسیر بدهد.

۲. برون‌سپاری کنید

کارهای عادی زیادی وجود دارد که ممکن است به کارهایی سخت و طاقت‌فرسا تبدیل شوند (مانند مدیریت هزینه‌ها، کنترل رسانه‌های اجتماعی). کارهایی که در توان شما نیستند را به راحتی به یک کارگزار دیگر برون‌سپاری کنید.

۳. هر روز یک کار بزرگ انجام دهید

تمرکز بر یک یا دو کار مهم در هر روز (کارهایی که باعث پیشرفت کسب‌وکارتان می‌شوند) باعث می‌شود بتوانید آن کارها را به خوبی انجام داده و مسیر خود را ادامه دهید. انجام چندین کار بطور هم‌زمان موجب شکست می‌شود و این موضوع می‌تواند بزرگ‌ترین دلیل برای شروع نکردن یک کسب‌وکار خانگی برای افراد باشد.

۴. به زمان خود بیندیشید

در زندگی شخصی‌تان در خانه عوامل زیادی (زندگی اجتماعی، تعطیلات و ...) ممکن است حواس شما را پرت کنند. اهدافی را که می‌خواهید به آن‌ها برسید برای خود اولویت‌بندی کنید و گاهی برای ایجاد انگیزه، به خود استراحت بدهید.

۵. کارآفرینی خیال‌بافی نیست

کارآفرینی یا ایجاد یک شرکت بر خلاف آنچه که تصور می‌شود یک خیال یا توهم نیست. بیشتر مواقع کارآفرینی یعنی چندین روز در خانه ماندن و پشت لپ‌تاپ خود نشستن. شما ساعات کار ثابتی ندارید، اغلب ساعات کارتان طولانی است.

۶. شما کسی هستید که موفقیت را برای خود تعریف می‌کنید

بسیار مهم است که این حقیقت را بدانید که این شما هستید که موفقیت را برای خود تعریف می‌کنید. هیچ کس دیگری این مسئولیت را ندارد و کار شما تا آنجا که شما بخواهید پیشرفت خواهد کرد.

۷. دو موضوع باید ۹۰ درصد از توجه شما را به خود اختصاص دهد

تولید و فروش. بدون یک محصول با کیفیت شما نباید انتظار فروش داشته باشید و بدون فروش، شما قادر نخواهید بود تجربه‌ی تولید خود را بهبود دهید. آنچنان که گای کاوازاکی معروف می‌گوید: «فروش همه چیز را درست می‌کند.» با این عبارت زندگی کنید زیرا زمانی که شما بودجه در گردش مثبتی دارید می‌توانید به جلو حرکت کنید.

۸. مهارت‌های جدید بیاموزید

تمام مهارت‌هایی که به پیشرفت کسب‌وکارتان کمک می‌کند را بیاموزید مانند بازاریابی، خدمات مشتری و غیره. کارفرماها بهتر است این مهارت‌ها را در مراحل مقدماتی بیاموزند.

۹. از شکست‌ها ناامید نشوید

اگر تازه شروع به کارآفرینی کرده‌اید، شکست‌ها قریب‌الوقوع هستند. ناامید نشوید. به راهکار و یا روش اجرا فکر کنید یا ایده‌های بهتر بعدی خود را بررسی کنید. زمانی که به تلاش کردن ادامه دهید شانس بُرد خود را افزایش می‌دهید.

۱۰. از روند کار لذت ببرید

در هنگام ایجاد کسب و کار خود، به راحتی می‌توانیم دچار استرس شده و در روند کار گم شویم. بهترین راه‌حل در این شرایط این است که بر روی دلیل شروع این کار از ابتدا تمرکز کنید. به آن لحظه فکر کنید و بر روی چیزهایی که شما را خوشحال می‌کنند تمرکز کنید. از روز خود لذت ببرید. این کار مسابقه دو سرعت نیست، بلکه مانند یک مسابقه دو امدادی است.

هرگاه تصمیم به شروع یک کسب و کار گرفتید، همیشه با مشکلی شروع کنید که گروه خاصی از مردم یا حتی خودتان با آن روبه‌رو شده اید. کسب‌وکار خود را به این دلیل شروع نکنید که تحقیق در بازار، پتانسیل بالقوه‌ای برای صنعت شما نشان داده است.

برای یافتن چالش‌هایی که مردم با آن‌ها مواجه هستند بیشتر تلاش کنید، سپس محصول یا خدمات خود را بر اساس آن مشکلات به آن‌ها ارائه دهید. بیشتر کارآفرینان مشکلاتی را حل کرده‌اند که خود در زندگی شخصی با آن مواجه شده بودند.