

ده نکته لازم برای کسب و کارهای کوچک

وجدید درکارآفرینی

امروزه کارآفرینی بعنوان يك استراتژي کارآمد براي رويارويي با مشکلات فراروي جوامع ازجمله بيکاري و آثار و تبعات سهمگين آنها و نيز يکي از مهمترين راهکارهاي برون رفت از فضاي بسيار بخرنج و پیچیده اقتصادي مورد اهتمام و عنایت ویژه جوامع و افراد و مجامع علمي-دانشگاهی واقع گردیده است.

مقاله اي که درپيش روي داريد به ذکر پاره اي از مهمترين مواردی که براي هر فعاليت نوپا و ایجاد کسب و کارهای کوچک و زودبازده ضروري است میپردازد.

۱- قبل از شروع تا آنجا که ممکن است پول پس انداز کنید:

در اغلب موارد مردم بدون هیچ پس اندازی وارد کسب و کار می‌شوند. بعضی با گرفتن وام از بانکها یا دوستانشان کار را شروع می‌کنند. اما آنها نمی‌دانند که ممکن است ماه‌ها یا سالها طول بکشد تا به سوددهی برسند و هنگامی که وام‌دهنده بفهمد که این کار به اندازه کافی سودده نیست پولش را پس خواهد گرفت و یا برای دفعه بعد ازدادن وام خوداری می‌کند. بعضی وقتها مردم مجبور می‌شوند تا برای بازپرداخت وامها از مسکن یا کارت اعتباری استفاده نمایند که این باعث میشود خانه یا اعتبارشان در خطر بیفتد. راه درست این است که تا آنجا که ممکن میباشد هرچه بیشتر پول مورد نیاز را پس انداز کرد.

۲- از بند کفش آغاز کنید :

کوچک فکر کنید (با هزینه کم شروع کنید) اگر می‌توانید کارتان را بدون دفتر کار انجام دهید پس در آغاز سعی کنید تا اجاره نکنید. تا وقتی که کاری ندارید کارمندی را استخدام نکنید. کسانی که کارشان را ارزان شروع میکنند مثلا در يك گاراژ از این فرصت

برخوردار می گردند که اشتباهات ناشی از تازه کار بودن را در مقیاس کوچکتر انجام دهند.

۳- از دارایی‌های شخصی خود محافظت کنید:

وقتی وارد کسب و کار می‌شوید، این شخص خودتان هست که مسئول قروض بوجود آمده نظیر وام ها، مالیات، پول مالکان و غیره می باشد لذا اگر از خود محافظت نکنید، بستن کاران با حکم دادگاه می توانند به سراغ دارایی‌های شخصی شما مانند ماشین یا خانه بروند.

اگر وام‌های شما در حال افزایش است سراغ تشکیل یک بنگاه یا شرکت با مسئولیت محدود بروید.

۴- ببینید که چگونه می‌خواهید پول در بیاورید:

ما باید بتوانید در چند جمله بیان کنید که چگونه طرح کسب و کارتان سود معقولی در پی خواهد داشت. تازه کارها لازم است بدانند که چه هزینه‌هایی دارند، چقدر صرف خریداری کالا می‌شود، اجاره، پاداش کارکنان و... چقدر است؟ آنگاه می‌توان فهمید که چقدر باید در ماه فروش داشته باشند و به چه قیمتی بفروشند تا اینکه آن هزینه‌ها را جبران کنند و در کنار آن سود کافی نیز ایجاد کنند. ۵- یک طرح کسب و کار تهیه کنید، هرچند که کوچک باشد: پیدا کردن مقداری سود و ایجاد یک نقطه سر به سر اولین گام در این راه است. در اکثر شرکت‌های کوچک، بخش‌های اصلی طرح تجاری، تجزیه و تحلیل نقطه سر به سر، پیش‌بینی سود و زیان و برآورد گردش جریان نقدینگی هستند. با برآورد گردش نقدینگی و سود و زیان شما می‌توانید کسب و کار خود را بهبود ببخشید. تهیه یک طرح تجاری به شما این اجازه را می‌دهد که تعیین کنید چه چیزهایی هزینه‌های شروع کار هستند و استراتژی بازاریابی شما چه هست. اگر محاسبات شما روی کاغذ درست نباشد، در دنیای واقعی نیز درست نخواهد بود.

۶- یک حاشیه رقابتی پیدا کنید و آنرا ادامه دهید:

درست کردن یک حاشیه رقابتی در ساختار کسب و کار برای موفقیت دراز مدت خیلی اهمیت دارد. بعضی روشهایی که می‌توان این حاشیه‌ها را بدست آورد عبارتند از: بیشتر

از رقبای خود بدانید، محصولی را تولید کنید که تقلید از آن خیلی سخت یا غیرممکن باشد، تولید یا پخش آن را کاراتر کنید، مکان بهتری را انتخاب نمایید و یا خدمات بهتری به مشتریان بدهید. از اسرار کسب و کارتان محافظت کنید. اینها اطلاعات محرمانه‌ای هستند که برای شما مزیت رقابتی در بازار ایجاد می‌کنند. باید کاری کنید که اطلاعات شما محرمانه بمانند. مثلاً اسناد را با کلمه "محرمانه" علامت‌بزنید یا برای رایانه‌ها رمز ورود بگذارید. عکس‌العمل سریع در برابر خبرهای بدی که دیگر از این روش‌هاست. وقتی که می‌بینید کسب و کارتان با مشکل مواجه شده است باید با یک طرح جدید به سراغ آن بروید. مثلاً محل دفتر کارتان را تغییر دهید یا محصول و خدمات جدید معرفی کنید و یا یک راه بهتر برای ارتباط با مشتری پیدا کنید.

۷- کلیه توافقنامه‌ها را مستند و مکتوب سازید:

بعنوان یک قاعده شما باید برخی از قراردادها و توافقنامه‌ها را مکتوب سازید مانند: - قراردادهای بیش از ۱سال - قراردادهای فروش به ارزش ۵۰۰ دلار یا بیشتر - قراردادهای مربوط به مالکیت حق کپی‌رایت حتی اگر از نظر قانونی لازم نباشد، عاقلانه است که تقریباً همه چیز را مکتوب کنید زیرا که توافقات شفاهی را بندرت می‌توان اثبات کرد.

۸- اشخاص شایسته را استخدام کرده و بدرستی از آنها نگهداری کنید:

الویت شما این باشد که کارکنان شایسته را استخدام کنید. یک کارمند قوی حداقل ۲ یا ۳ برابر یک شخص با مهارت معمولی می‌تواند ارزش داشته باشد. برای ایجاد یک نیروی کارثابت و شاد، نه تنها باید با کارمندان بطور عادلانه رفتار کرد بلکه باید کسب و کار شما نیز لایق آنها باشد. کارکنان باید کارشان را دوست داشته باشند. مشتریان نیز به احتمال قوی به کسب و کار رو به رشد وفادارتر خواهند ماند و آن را بیشتر به دوستانشان توصیه می‌کنند.

۹- به وضعیت حقوقی کارکنانتان توجه کنید:

هنگامي که کارگري را بصورت قراردادي اجير مي‌کنيد مطمئن شويد که از او نبايد مانند يك کارمند رسمي ماليات کسر شود.

۱۰- صورتحسابها و مالياتهاي خود را سر موعدها بپردازيد:

در دنياي واقعي، به قول خود عمل کردن يك شهرت تلقي مي‌شود و يك دارايي مهم محسوب مي‌گردد. لذا يك راهبرد و استراتژي اساسي آن است که صورتحسابهاي خود را پيشاپيش و زودتر از موعدها بپردازيد اين امر باعث کسب وجهه و اعتبار براي شما خواهد گرديد. بيشترين اهميت را پرداخت بموقع ماليات بر درآمد مي‌تواند داشته باشد مخصوصا سهمي را که شما بعنوان ماليات تکليفي از فيش حقيقي کارکنان تان کسر مي‌نماييد

ترجمه و تلخيص از: سيد نبي اله حسيني-مدرس کارآفريني دانشگاه

منبع: www.karafarini.ir