

کسب و کارهای کوچک

تعریف کسب و کار کوچک:

به منظور تحلیل آماری و با قاعده در خصوص کسب و کار کوچک ، باید گفت که این مقوله دارای قوانین اجرایی تجاری است. هر صنعتی بر اساس درآمد و میزان استخدام سالانه ، اندازه استاندارد را برای خود تعریف می‌کند. در بیشتر موارد این تعریف به واسطه نمایندگی‌های دولتی تعریف می‌شود تا تحت قوانین تغییرپذیر دولتی تحلیل‌هایی را صورت دهند. به علاوه ، این استانداردها برای برنامه‌هایی که در خصوص کمک بهبود به امور مالی است کارا می‌باشد. کسب و کار کوچک بصورت مستقل است و هر شرکتی با کمتر از ۵۰۰ پرسنل در این حیطه قرار می‌گیرد. این اندازه مرسومترین استاندارد تعریف شده است. در آمریکا حدود ۲۲/۵ میلیون کسب و کار مستقل از کشاورزی و زراعت وجود دارد که ۹۹ درصد آن کسب و کار کوچک (Small Business) به حساب می‌آیند.

راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک:

این راهنما به منظور آن تدوین شده است که بتواند با بیان تمامی نکات و در عین حال حفظ سادگی و قابل فهم بودن، به شما در راه ایجاد یک کسب و کار موفق کمک کند.

گام اول: ارزیابی اولیه

- آیا کارآفرینی برای شما ساخته شده است ؟

بدیهی است که شروع یک کسب و کار جدید ریسکهای زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می‌توان شانس موفقیت را بالا برد. بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بعنوان دارنده یک کسب و کار بشناسید.

- آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟

این را همیشه در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک ، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها ، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

- تا چه حد با شخصیتهای متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و اقشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین‌کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید.

- تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور متداوم ، به سرعت و در شرایط بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند.

- آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان ، مستلزم فشارکاری زیاد ، ساعتهای کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید ۱۲ ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

- تا چه حد می‌توانید برنامه‌ریزی و سازماندهی کنید؟

تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکستها در صورت برنامه‌ریزی صحیح ، به وجود نمی‌آید.

- آیا انگیزه لازم را برای تحمل مشقات را دارید؟

ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی مشقات و زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی ، دلگرم و امیدوار سازد.

- این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟

سالهای اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی رسیدن کسب و کار ، دچار مشکلات و فشارهای مالی شوند. بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد.

این حقیقت دارد که دلایل زیادی برای عدم شروع یک کسب و کار کوچک و مستقل وجود دارد ، اما برای افرادی که واجد شرایط فوق هستند ، مزایای زیادی وجود دارد که قطعاً از ریسکهای آن بیشتر است. اینک شما خادم و مخدوم خود می‌شوید!

زحمت و تلاش و ساعتهای کاری زیاد مستقیماً به نفع شماست و نه شخص دیگر!

امکان کسب درآمد و رشد ، محدودیت کمتری دارد.

چالش و هیجان کار برای شما افزایش می‌یابد.

اداره یک کسب و کار مستقل امکان فراگیری زیادی را برای شما فراهم می‌آورد.

گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار

شروع یک کسب و کار نیاز به انگیزه ، علاقه و استعداد دارد. همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه‌ریزی صحیح دارد. اطلاعات زیر برای تهیه طرح کسب و کار (Business Plan) می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود:

- قبل از شروع به کار لیستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید ، تهیه کنید. مثلاً:

شما می‌خواهید رئیس خود باشید.

شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید.

شما می‌خواهید آزاد باشید.

شما می‌خواهید آزادانه تمامی تواناییها و دانسته‌های خود را به کار ببرید.

- سپس بایستی تعیین کنید که اصولاً چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سؤالات را از خود بپرسید:

من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟

چه مهارت‌های تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟

به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟

من چقدر وقت آزاد برای اداره یک کسب و کار موفق دارم؟

آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه‌ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار شدن را داشته باشم ، دارم؟

- پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سؤالات زیر به عمل آورید:

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟

رقیبی من چه کسانی خواهند بود؟

مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکتهای موجود چیست؟

آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟

آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

- آخرین مرحله قبل از تهیه طرح کسب و کار این است که چک لیست زیر را تهیه کنید و پاسخ دهید:

من علاقه به شروع چه کسب و کاری دارم؟

چه خدمتی یا کالایی قرار است ارائه دهم؟ در کجا قرار است این کار را انجام دهم؟

چه مهارت و تجربه‌ای برای این کار دارم؟

ساختار قانونی شرکت من چگونه خواهد بود؟ (سهامی عام، خاص و ...)

اسم کسب و کار چه چیزی باشد؟

چه امکانات و تجهیزاتی نیاز خواهیم داشت؟

به چه تسهیلات و امکانات بیمه‌ای نیاز خواهیم داشت؟

پاسخ شما به تمامی سؤالات بالا شما را در طراحی یک کسب و کار کامل جامع یاری می‌کند.

گام سوم: تامین منابع مالی

یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک است. اطلاعات زیر تکیه بر روشهای جمع‌آوری پول برای شرکتهای کوچک دارد. همچنین شما را در تهیه درخواست وام (Loan Proposal) یاری می‌دهد. منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم:

- پس‌اندازهای شخصی

- دوستان و افراد خانواده

- بانکها و مؤسسات اعتباری

- شرکتهای سرمایه‌گذاری مخاطره آمیز

چگونه یک درخواست وام (Loan Proposal) تهیه کنیم؟

مورد قبول واقع شدن درخواست شما بستگی به نحوه تنظیم درخواست شما دارد. بخاطر داشته باشید که وام دهندگان در کاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند. بنابراین یک درخواست وام خوب

شامل اطلاعات زیر باید باشد:

اطلاعات کلی راجع به شرکت :

- نام و آدرس شرکت ، نام مدیر ، اعضای هیئت مدیره و ...
- دلیل نیاز به وام ، مورد مصرف وام و ضرورت آن. - مبلغ دقیق مورد نیاز برای رسیدن به اهداف مربوطه.

تاریخچه کسب و کار :

- تاریخچه و طبیعت کار ، توضیح کامل در مورد نوع کار ، قدمت و کارکنان و دارایی‌های آن.
- اطلاعات کامل راجع به نحوه مالکیت و ساختار قانونی شرکت.

اطلاعات راجع به مدیریت :

نوشته کوتاهی راجع به مدیران ، سوابق ، تحصیلات ، تجربیات و مهارت‌های آنان تهیه کنید.

اطلاعات بازار :

- به وضوح محصول و یا خدمت شرکت خود و بازار آن را تشریح کنید.
- بازار رقابت و رقبای خود را شناسایی کرده و مزیت رقابتی خود را بیان کنید.
- اطلاعاتی راجع به مشتریان و اینکه چگونه کسب و کار شما نیازهای آنها را برطرف می‌کند ، تهیه کنید.

اطلاعات مالی :

صورت‌های مالی و سود و زیان ۳ سال گذشته خود را ارائه کنید. در صورت شروع یک کسب و کار جدید درآمدهای پیش‌بینی شده را ارائه کنید.

- اطلاعات مالی راجع به خود و سایر سهامداران عمده شرکت را بیان کنید.

- و در آخر سوگندی مبنی بر تعهد نسبت به وام یاد کنید و امضاء نمائید.

وام دهندگان بر چه اساسی شما را می‌سنجند؟

وقتی وام دهندگان درخواست شما را بررسی می‌کنند شش فاکتور را مدنظر قرار می‌دهند که به شرح زیر می‌باشند:

C6 مالی:

۱. **Character** : شخصیت وام گیرنده و میزان تعهد و جوانی و اخلاقی وی مبنی بر بازگشت وام در زمان مقرر.
 ۲. **pay Capacity to** : ظرفیت بازپرداخت وام گیرنده که بر اساس تجزی تحلیل و بررسی درخواست وام ، صورتهای مالی و سایر مدارک مالی وی تعیین می‌شود.
 ۳. **Capital** : شامل مجموع کل بدهی‌ها و دارایی‌ها می‌باشد که وام دهندگان ترجیح می‌دهند که نسبت بدهی به دارایی شرکتها حتی‌المقدور کمتر باشد چرا که نشانگر پایداری مالی شرکت است.
 ۴. **Collateral** : میزان وثیقه که هر چه بیشتر باشد و اختلاف آن با مبلغ ، وام داده شده کمتر ، اطمینان خاطر وام دهنده از بازپرداخت وام بیشتر خواهد بود.
 ۵. **Conditions** : شرایط کلی اقتصادی ، جغرافیایی وسعتی شرکت ...
 ۶. **Confidence** : یک وام گیرنده موفق سعی می‌کند که اطمینان وام دهنده را از ۵ مورد قبلی جلب کند و وی را به وام دادن ترغیب نماید.
- و در آخر برای جمع‌بندی چک لیست زیر را ارائه می‌کنیم که البته برخی از بندها بنابر نوع و ماهیت کسب و کار قابلیت تغییر و یا حذف دارند. چک لیست کلی شروع یک کسب و کار کوچک :
- انتخاب کسب و کار بر اساس علاقه و توانایی‌ها
 - انجام تحقیقات و بررسی‌های لازم در مورد ایده کسب و کار
 - تهیه طرح کسب و کار و طرح بازاریابی
 - انتخاب یک نام برای کسب و کار
 - چک کردن حق استفاده از نام انتخاب شده و کسب اجازه برای استفاده از آن نام
 - ثبت کسب و کار با نام انتخاب شده

- تعیین مکان مطلوب برای شروع کسب و کار
- چک کردن و بررسی قوانین منطقه‌ای (منطقه انتخاب شده برای احداث کسب و کار)
- تعیین نوع ساختار قانونی شرکت و مستندسازی
- اخذ اجازه ها و ليسانس‌های مورد نیاز
- ثبت حقوق انحصاری (Copy right)
- در صورت کارآفرینی و یا خلق محصول جدید ، ثبت Patent
- انجام تبلیغات و نشر اعلامیه های لازم مبنی بر شروع کسب و کار جدید
 - تهیه خطوط تلفن کاری و سایر تجهیزات موردنیاز
 - انجام کارهای مربوط به بیمه
 - اخذ اطلاعات مربوط به مالیات شرکت
 - بیمه کردن کارکنان و جمع‌آوری اطلاعات راجع به قوانین کار
 - تعیین سیستم دستمزد حقوق و نحوه جبران خدمات کارکنان (در صورت وجود)
 - افتتاح یک حساب بانکی برای کسب و کار
 - چاپ کارتهای تجاری برای شرکت و ایجاد آرم برای شرکت
 - خرید تمامی لوازم تجهیزات موردنیاز
 - ایجاد E-mail و Website برای شرکت
 - انجام تبلیغات وسیع‌تر در نشریات و تلویزیون و...
 - تماس با تمامی افراد ممکن اعم از خانواده و غیر هم ، مبنی بر شروع کسب و کار جدید
 - سایر موارد

به نقل از روزنامه‌ی تفاهم