

هشت روش شروع کسب و کار

اگر شما هم شبیه اکثر کارآفرین ها باشید احتمالاً ثروت عظیمی برای آغاز فعالیت ندارید بنابراین مجبور هستید با هر چه دارید یعنی سرمایه نسبتاً اندک کار را آغاز کنید. برای موفقیت در این راه جذب منابع مالی بیرونی و صرفه جویی معقول بهترین روش ها هستند. در مقاله حاضر به هشت روش برای شروع موفق و کم هزینه کسب و کار اشاره می شود.

۱- ارزان زندگی کنید: مطالعه خاطرات کارآفرین های موفق که تقریباً از صفر آغاز کردند نشان می دهد امکان صرفه جویی هم در هزینه های زندگی و هم شرکت کاملاً وجود دارد. خرید هوشمندانه، ثبت موارد هزینه های زندگی و کار، شناسایی اولویت ها برای هزینه کردن پول و برنامه ریزی هزینه از مهم ترین عوامل ارزان زندگی کردن هستند. اجازه ندهید تجهیزات یا اسباب لوکس و گران قیمت شما را وسوسه کند. مطمئن باشید پس از به سود رسیدن کسب و کار به تدریج توان خرید این اسباب و تجهیزات را پیدا خواهید کرد.

۲- از روش های خلاق تامین مالی بهره ببرید: امکان یافتن سرمایه گذار یا گرفتن وام ها با بهره بالا وجود دارد اما هر چه کمتر از این نوع منابع مالی استفاده کنید، بهتر است. از سرمایه ای که خود جمع کرده اید یا کمک مالی اعضای خانواده یا دوستان استفاده کنید. در این حالت مجبور نیستید بهره پردازید یا در مهلت مشخص پول را بازگردانید و نیز از جاه طلبی های شما کاسته خواهد شد.

۳- کوچک آغاز کنید: هر چه اولین خط تولید شما بزرگ تر باشد پولی که برای راه اندازی آن باید هزینه کنید، بیشتر است. هرگز تصور نکنید در آغاز کار باید با گستردگی تولید خود بازار را متعجب کنید. در آغاز کار بر تعداد قابل مدیریت کالاها و خدمات تمرکز کنید. منظور تعداد کالاها و خدماتی است که شما با پولی که نقداً در اختیار دارید، می توانید برای مدتی منطقی تولید کنید. آهسته بروید تا بتوانید همیشه به فعالیت خود ادامه دهید.

۴- منابع مالی را صرف عناصر درآمدزا کنید: استفاده صحیح از منابع مالی محدود کلید راه انداختن کسب و کار با بودجه محدود است برای مثال صرف هزینه برای کارکنان با ارزش و سودآور و خرید تجهیزات حیاتی جزء این موارد هستند.

۵- از روش های ارزان اما موثر بازاریابی استفاده کنید. ترتیبی دهید که دیگران برای شما تبلیغ کنند. کار را با دادن آگهی در نشریات و بولتن های محلی آغاز کنید. اولویت نخست تبلیغ در جایی است که مخاطبان اصلی شما حضور دارند. باید آن ابزارهای رسانه ای را که هواداران زیادی بین مخاطبان اصلی شما دارند، بیابید. بسیاری از کارشناسان معتقدند شرکت ها باید بخش بزرگی از سود خود را صرف تبلیغ کنند، این به معنای ولخرجی در تبلیغات یا تبلیغ در رسانه های کم طرفدار نیست.

۶- هوشمندانه استخدام کنید: با توجه به ساختار فعالیت شرکت، اگر امکان دارد از نیروی کار نیمه وقت

استفاده کنید. در این حالت نیروهای متخصص و ارزشمند مجبور نمی شوند تمام وقت خود را صرف حضور در محیط کار شما کنند. در بسیاری از موارد این اجبار آنها را از همکاری با شما بازمی دارد. همچنین به یاد داشته باشید که در آغاز کار در حوزه هایی که توانایی دارید برای انجام آنها از نیروی کار خارج شرکت استفاده نکنید. در حال حاضر بسیاری از شرکت ها در ایالات متحده دارای کارکنانی هستند که در خانه مسوولیت های شغلی خود را انجام می دهند. این روند رو به افزایش است و باعث کاهش هزینه زیرساخت برای کسب و کارها می شود.

۷- بهترین قراردادها را منعقد کنید: آنچه بسیاری از کارآفرین ها نمی دانند این است که درباره هر چیز می توان مذاکره کرد. از هزینه تجهیزات تکنولوژیک گرفته تا صورتحساب هایی که طراح سایت شما فرستاده است. صرفاً به این دلیل که روی صورتحساب نوشته شده قیمت مقطوع به این معنا نیست که نمی توان چانه زد و مذاکره کرد. بدترین حالتی که در پایان مذاکره ممکن است رخ دهد پاسخ منفی فروشنده است اما در بسیاری موارد مذاکره جواب می دهد. هرگز تصور نکنید چانه زدن ارزش اش را ندارد. رقم تخفیف چند خرید را جمع کنید، آنگاه متوجه خواهید شد با مذاکره چه میزان در هزینه ها صرفه جویی کرده اید به ویژه هنگامی که قصد دارید به طور نقد پول کالا را بدهید، در چانه زدن در موقعیت بسیار بهتری قرار دارید.

۸- تجهیزات ارزان بخرید: از نرم افزار گرفته تا دستگاه فکس یا مرکز تلفن سانترال، بسیاری از تجهیزات فنی موردنیاز کسب و کارهای جدید در بازار وجود دارد فقط باید برای یافتن آنها تلاش کنید. برای آنکه این ابزارها نقص نداشته باشند، هنگام خرید آنها را آزمایش کنید و از فروشنده ضمانت بخواهید. قیمت دستگاه های الکترونیک دست دوم گاه تا ۵۰ درصد پایین تر از دستگاه های نو است. تصور نکنید فقط شرکت های کوچک از این روش برای خرید استفاده می کنند. همه شرکت ها با اندازه های مختلف طبق نیازی که دارند به خرید چنین دستگاه هایی می پردازند.

به نقل از بازار کار