

راهنمای کسب و کار

مرحله اول:

شما قبل از اینکه یک کسب و کار را شروع کنید و آنرا متعلق به خود بدانید به تعدادی از وظایف و اطلاعات در زمینه آن کسب و کار نیاز دارید. بدین منظور در این جا به اطلاعاتی که شما برای آغاز و شروع به کسب و کارتان نیاز دارید اشاره‌ای شده است. از بازاریابی و استخدام کارکنان گرفته تا موارد مالی و قانونی شما را با بهترین نمونه‌ها در این زمینه آشنا می‌کنیم.

۳ نکته برای انتخاب یک کسب و کار و شروع و آغاز آن:

سوال اینکه اگر شما یکسری از ایده‌های صادقانه را در دست داشته باشید کدامیک را برای شروع انتخاب می‌کنید؟ در ذیل به ۳ گامی که شما می‌توانید انتخاب‌های خود را محدود کنید اشاره می‌شود.

- جایگاه و راه خود را پیدا کنید.

مانند بسیاری از کارآفرینان در شهرهای بزرگ و مهم شما نیز بایستی تصمیم خود را مبنی بر اینکه در چه سطح و منطقه جغرافیایی قرار است خدمت کنید. اخذ نمائید.

برای مثال شما ممکن است فعالیتی مانند مراقبت بعد از مدرسه را برای کودکان کم درآمد در یکی از بخشهای جامعه انتخاب کنید و یا یک کلوپ تمرینات تحصیلی فکری را برای جوانان در یک حوزه منطقه ثروتمند را مد نظر قرار دهید.

یک راه و جایگاهی که به آن زیاد توجه نشده را جستجو کرده- که تعداد زیادی از رقبای آن فعالیت نمی‌کنند- پس تحقیقاتی در زمینه اینکه آیا این کسب و کار یک بازار ممکن و عملی را به شما عرضه می‌دارد انجام دهید.

اگر شما تعداد بسیار زیادی از رقبای در همه‌ی حوزه‌های بازار ملاحظه نمودید. آنگاه شغل و کارتان ایجاب می‌کند که برخلاف آنها عمل کنید و با استفاده از یک مفهوم کسب و کار نوآور و لیستی از خدمات یک جایگاه منحصر به فرد و برای خود ایجاد کنید.

- اعتقاد و علاقه قلبی خود را در نظر بگیرید و از آن پیروی کنید.

* نقشی را که شما در کسب و کار جدیدتان ایفا خواهید کرد، مد نظر قرار دهید.

* آیا شما بیشتر به کارهایی عملی علاقه دارید یا به کارهای اداری و مدیریتی و نظارتی؟

* در مدد ساختار هر نوع کاری که قرار است آغاز کنید فکر کنید.

برای مثال شما اگر یک کمپ تابستانی را راه‌اندازی کنید و بیشتر بعنوان ناظر فعالیتهای دانشجویان و کارهای مشاوره‌ای را در پیش بگیرید بیش از یک نقش اداری و مدیریتی در یک مرکز مراقبتهای روزانه کوچک برای شما بیارزد.

- یک مدل مالی بسازید.

در تمامی کسب و کارها مسأله‌ای که ذهن شما را مشغول می‌کند فکر کردن در مورد میزان سرمایه مورد نیاز و ملزومات سرمایه‌گذاریهای مورد نیاز مختلف و توان بالقوه فروش و حاشیه سود، می‌باشد.

چقدر در مورد میزان سرمایه‌گذاری در کارتان برنامه‌ریزی کرده‌اید؟ آیا شما شرایط دریافت وام‌های کسب و کار و یا سایر کمک‌های مالی را دارید؟ اهداف مالی شخصی شما چیست؟

مدلهای مالی فرضی را برای مفاهیم مرتبط با کسب و کارهای مختلف ترسیم کنید و سپس آنها را با هم مقایسه کنید.

- هزینه‌های سرمایه‌ای را برای شروع یک کسب و کار در موارد انتخابی مختلف مد نظر قرار دهید سپس به مقدار فروش و سود بالقوه برای هر یک از این کسب و کارها توجه کنید، البته بعد از اینکه هزینه تسهیلات و تجهیزات و نیروهای ستادی را مورد محاسبه قرار دادید.

- با تلفیقی از علاقه قلبی و منطق عقلی یک حوزه مناسب و یک کسب و کاری که می‌خواهید خواهید یافت.

مرحله دوم: ارزیابی اهداف کسب و کارتان

یک ارزیابی حرفه‌ای از کارهای پاره‌وقت و تمام وقت

گرچه تصمیم برای شروع یک کاره پاره وقت و یا تمام وقت به اهداف شما بستگی دارد. اولویتها و چگونگی خرسندی و رضایت شما همواره توأم با خاصیت عدم پیش‌بینی است.

هم کارهای پاره‌وقت و هم کارهای تمام‌وقت دشواریهای مرتبط با خودشان را دارند. به طور مثال شروع یک کار پاره-وقت به معنی ریسک کمتر (در بعضی موارد) خواهد بود.

اما آن کار احتمالاً برای راه‌اندازی کامل به مدت زمان طولانی‌تری نیاز دارد. از طرف دیگر شروع یک کار تمام وقت بطور بالقوه سرعت بیشتری را به توسعه کسب و کارتان خواهد داد. اما آن به تعهد بیشتری همراه با اختصاص زمان بیشتر به جهت تمرکز روی موفقیت آن نیاز خواهد داشت.

البته بطور واقعی آن به چگونگی خرسندی و رضایت شما با جوانب مختلفی که بایستی مدنظر شما قرار گیرد بستگی دارد.

برای مثال اگر مسأله بیمه سلامتی و یک پرداخت منظم مسائلی با اهمیت نه چندان زیاد برای شما باشد. ممکن است با کار پاره‌وقت راحت‌تر باشید.

البته این استراتژی ممکن است به معنی فشار کمتر از کار تمام وقت بر روی یک پروژه تمام وقت مانند پرورش جوجه باشد و همچنین می‌تواند تا قبل از شروع کسب و کار بطور کامل استرس کمتری را به‌مراه داشته باشد.

همچنین انتخاب شما از کار تمام وقت و یا پاره‌وقت به چگونگی موفقیت کسب و کارتان بستگی دارد.

آیا انتظار دارید که کسب و کارتان یک موفقیت قریب الوقوع را در پیش رو داشته باشد؟ و یا اینکه در زمینه، ایجاد شبکه‌ای از مشتری و گروه‌های مشابه به زمان بیشتری نیاز دارید؟

و آیا اینکه شما احساس می‌کنید، آمادگی لازم را برای انجام آن دارید و آماده‌اید آنرا با موفقیت راه‌اندازی کنید؟

اگر شما فکر می‌کنید که آمادگی توسعه یک شبکه حمایتی خوب را دارید آنگاه کار تمام وقت، قضاوت با هدف و راه شما می‌باشد و گرنه شاید شروع یک کسب و کار پاره‌وقت مناسب‌تر باشد.

اما اگر شما آماده انجام کارهای بزرگ و پر سر و صدا در کسب و کارتان هستید- و تا حدی نیز می‌توانید عدم اطمینان در زندگیتان را تحمل کنید- شاید کار تمام وقت راهی متناسب‌تر برای شما باشد. از این به بعد بطور مستقیم خانواده‌تان را نیز تحت تأثیر قرار خواهید داد. و حتماً آماده باشید تا برخی از پیشنهاد را در مورد تصمیم‌گیری در رابطه با کسب و کارتان از همسران دریافت دارید.

با این کار شاید همسران مشتاق‌تر شده و در بعضی مواقع شما را مورد حمایت قرار دهد. از آنجائیکه یک موفقیت در کسب و کارتان به طور وضوح متأثر از هر دوی شما خواهد بود بنابراین به نظر می‌رسد که هر چه زودتر بایستی خانواده-تان را در مورد تصمیم‌ها درگیر سازید.

موضوع این نیست که کدام طریق و راه را انتخاب می‌کنید. بلکه سعی کنید در رابطه با آینده انعطاف‌پذیر باشید. این چیزها ممکن نیست که از برنامه و راه شما خارج شود. و اغلب داشتن یک طرح تجاری خوب، یک ایده خوب برای کاهش این عوامل (عدم اطمینان) خواه در کار پاره‌وقت و خواه در کار تمام وقت می‌باشد.

و نهایتاً اینکه تقسیم شما بایستی مبتنی بر اصل رضایت و خشنودی شما از قابلیت پیش‌بینی برخوردار باشد- اینکه چقدر از پرداخت‌های نامنظم رضایت دارید؟ و اینکه آیا شما برنامه‌ای برای اداره لحظات بحرانی (غیر قابل اجتناب) در هنگامی که یک شکاف پرداخت‌ها بوجود می‌آید دارید؟

با در نظر گرفتن همه اولویتهای اساسی‌تان برای زمان آغاز کار، شما احساس رضایت بیشتری با تصمیم‌تان در مورد ادامه طولانی‌تر کسب و کارتان خواهید داشت که ممکن است این مورد سبب شود تا شما بتوانید روی کسب و کار در دست اقدامتان بیشتر متمرکز شوید.

مرحله سوم: آیا ایده من قانونی است

در ذیل به پیشنهادهای برای تعیین اینکه آیا ایده کسب و کارتان قانونی هست و یا غیر اشاراتی شده است.

یک قانون سرانگشتی برای تشخیص قانونی بودن موارد و چیزها اینست که از وجدان و سرشتان برای درست یا غلط بودن کارها پیروی کنید.

عموماً سیستم دادگاه با تصمیم قاضی و هیأت حاکمه در مورد توافق روی درستی موارد و پس یک توافق قانونی در مورد آن و در نهایت حمایت از آن ایده، مشخص کننده قانونی بودن یا نبودن آن می‌باشد.

بنابراین خیلی از کارهای غیرقانونی به نظر می‌رسند- علی‌الخصوص کارهایی که سود قابل ملاحظه‌ای دارند- اگر شما یک ایده دارید و مقصد اطلاع از قانونی بودن آن را دارید ابتدا سعی کنید تحقیقات توصیه شده را برای طرح تجاری‌تان انجام دهید.

تحقیقات بسیار زیاد و مکفی را در مورد ایده کارتان و حوزه‌های مرتبط برای استعلام هر چه بیشتر در مواردی که بایستی انجام شود، انجام دهید.

برای مثال فرض کنید درمورد فروش ایده‌تان در مورد یک محصول نرم‌افزاری در سطح بین‌المللی بحث کنیم.

شما فکر می‌کنید می‌توانید مقدار پول زیاد بدست آورید.

شما ابتدا آنرا خلق می‌کنید و پس حق نشر آنرا بارها و بارها با اندکی هزینه می‌فروشید.

هنگامی که طرح تجاری‌تان را می‌نویسید شما تحقیقاتی را در زمینه قوانین صادراتی و چگونگی صادرات حق نشر که بعنوان بخشی از هزینه‌های آغاز به کار می‌باشد، انجام می‌دهید.

آن وقت شما خواهید فهمید که دولت ایالات متحده برای صدور حق نشر نیاز به استعلام از سه آژانس دولتی که بر نحوه فروش و قرارداد با سایر کشورها در زمینه اجازه حق نشر فعالیت می‌کند دارد. (بخش تجاری، بخش دفاع، بخش مرکزی)

آنگاه خواهید فهمید که ایده‌های آسان و سود آور آنچنان هم آسان و سودآور نیستند و حتی ممکن است قانونی نیز نباشد و آن به اینکه هم این قوانین چه می‌گویند بستگی دارد.

هنگامی که شما تحقیقات اساسی و مکفی را در مورد ایده‌تان انجام داده‌اید شما بایستی از حوزه‌های قانونی که به بررسی بیشتری نیاز دارد مطلع شوید.

راه‌های مختلفی برای هدایت تحقیقتان وجود دارد.

۱. اینترنت: سایتهای خوب و قوی برای اطلاع و آگاهی شما از قوانین حکومتی و تیم فدرال وجود دارد.

علاوه بر سایتهای موجود یک تحقیق معمولی در روی گوگل نیز می تواند اطلاعاتی ارزشمند را در زمینه موارد و قوانین و دیگر سایتهای مورد نیاز در اختیارتان بگذارد. و اگر شما قصد انجام تحقیقاتی رسمی را از مراجع قانونی دارید ابتداً بایستی در مورد چگونگی انجام تحقیق بررسی کنید تا به محدودیتهای موجود در سیستم برای تحقیق پی ببرید. سلسله مراتب دادگاهها و چگونگی درک قوانین اخیر را نیز بایستی بفهمید.

۲- کتابخانه قانون

در نزدیکی هر شهری یک کتابخانه قانون که بخشی از تیم دادگاه هر شهر است وجود دارد. بعضی اوقات کتابخانه در ساختمان دادگاه وجود دارد و بعضی موارد هم در سیتی هال (شهرداری) و سایر اماکن.

با سوال از متصدی دادگاه نیز از مکان منابع قانون می توان مطلع گشت.

با استفاده از کتابخانههای حقوقی در بعضی دانشگاههای حقوق نیز می توان از آن آگاهی یافت، که ممکن است زمان- بر نیز باشد.

۳- یک وکیل:

بلی- اگر چه آنها در سراسر زمین مورد تنفر هستند اما بودن آنها در کنار شما مفید است.

سعی کنید یک وکیل را بشناسید و در مورد تمامی موارد قانونی، حقوقی، اجاره، پول و چک و ... از او سوال کنید.

آیا می‌خواهید به یک کارآفرین برتر مبدل شوید؟

راه‌هایی برای تبدیل شدن یک کارآفرین بهتر:

۱. کسب و کار خود را گسترش دهید.

۲. توسعه و پیشرفت شخصی خودتان را ادامه دهید

۳. تاکتیک‌های نجات‌دهنده در مورد غرامت‌ها بدانید

۴. تکنولوژی‌های بیشتری را بفهمید و درک شده

۵. کارهای بازاریابی را با کمک یکدیگر انجام دهید.

۶. زمانی را برای مدیریت زمان خود اختصاص دهید

۷. از مسائل مالی موسسه خود آگاه باشید.

۸. مهارت‌های مذاکره‌ای و چانه‌زنی خود را افزایش دهید

۹. به موارد مالیاتی آگاه باشید.

۱۰. ارتباطات شخصی خود را بهبود بخشید

۱۱. سعی کنید به یک رئیس بهتر و خوب تبدیل شوید

۱۲. کسب و کار خود را در معرض رسانه‌ها قرار دهید

۱۳. کسب و کار خود را سازماندهی کنید

۱۴. مهارت‌های فروشی خود را برای سطوح بالاتر اتخاذ کنید.

۱۵. از کسب و کار خود حمایت کنید

۱۶. یاد بگیرید شما بایستی برای یک بازاریابی بهتر چه کسب باشید

۱۷. خود را با جامعه درگیر و مرتبط سازید

۱۸. مشتریان متعهد و وفادار را خلق کنید.

۱۹. به اهداف و کسب و کارتان برسید.