



فهرست بازبینی برای شروع یک کسب و کار کوچک

این نشریه یک فهرست بازبینی برای مالکین-مدیران کسب و کارهای کوچک و برای کسانی است که در نظر دارند برای اولین بار کسب و کاری را شروع کنند. سوالات بر روی زمینه‌هایی تمرکز می‌کنند که بایستی به طور جدی در نظر بگیرید تا مشخص شود که آیا ایده شما نشانگر یک فرصت بازرگانی واقعی است و آیا واقعاً توجه دارید که به چه کاری دست می‌زنید. می‌توانید از این فهرست بازبینی برای ارزیابی یک پیشنهاد بازرگانی کاملاً جدید و یا یک فرصت آشکار در کسب و کار کنونی خود استفاده کنید.

احتمالاً مهم‌ترین مشکلی که پس از ابراز علاقه در شروع یک کسب و کار جدید و یا سرمایه‌گذاری بر روی یک فرصت آشکار در کسب و کار کنونی خود با آن مواجه خواهید شد مشخص کردن قابلیت عملی کردن ایده تان می‌باشد. شروع کسب و کار درست در موقعیت درست توصیه ساده‌ای است ولی توصیه‌ای است که عملی کردن آن بی‌نهایت مشکل است. درصد بالایی ناکامی کسب و کارها و محصولات جدید نشان می‌دهد که ایده‌های بسیار کمی منجر به واحد‌های بازرگانی موفق می‌شوند، حتی هنگامیکه توسط شرکت‌های استقرار یافته عنوان شده باشند. کارآفرینان بسیار زیادی که به شایستگی‌های یک پروژه بازرگانی اعتقاد دارند در انجام آن شکست می‌خورند چون در ارزیابی دقیق امکانات آن قصور می‌کنند.

این فهرست بازبینی بایستی برای ارزیابی ایده بازرگانی شما مفید باشد. این فهرست طوری طراحی شده تا به شما کمک کند ایده‌هایی که احتمال شکست دارند را قبل از صرف وقت، پول و کوشش زیاد بر روی آنها رد کنید.

تجزیه و تحلیل مقدماتی

یک بررسی امکانات شامل جمع‌آوری، تجزیه و تحلیل و ارزیابی اطلاعات به منظور پاسخگویی به این پرسش است: «آیا این کسب و کار را شروع کنم؟» پاسخگویی به این پرسش شامل یک ارزیابی مقدماتی ملاحظات شخصی و پروژه‌ای می‌باشد.

ملاحظات شخصی عمومی

هفت سوال اول از شما می‌خواهد که قدری درون‌نگری کنید. آیا خصوصیات شخصیت شما به گونه‌ای است که می‌توانید خود را به مالکیت/مدیریت کسب و کار کوچک وفق داده و از آن لذت ببرید؟

بله خیر

آیا خوشتان می‌آید که برای خودتان تصمیم بگیرید؟

آیا از رقابت لذت می‌برید؟

آیا قدرت اراده و انضباط شخصی دارید؟

آیا از قبل برنامه‌ریزی می‌کنید؟

آیا کارها را سر وقت انجام می‌دهید؟

آیا می‌توانید از دیگران مشورت دریافت کنید؟

آیا خودتان را با اوضاع در حال دگرگونی وفق می‌دهید؟



سری بعدی سوالات فشارهای جسمی، عاطفی و مالی یک کسب و کار جدید را مورد تأکید قرار می دهند.

بله خیر

آیا به این موضوع توجه دارید که صاحب کسب و کار خودتان بودن ممکن است مستلزم کارکردن به میزان 12 تا 16 ساعت در روز، احتمالاً شش روز در هفته و شاید بدون تعطیلات باشد؟

آیا استقامت جسمی برای گرداندن یک بنگاه بازرگانی را دارید؟

آیا توانایی عاطفی برای تحمل فشار را دارید؟

آیا آمادگی دارید که معیار زندگی خود را برای چندین ماه و یا چندین سال پایین بیاورید؟

آیا آمادگی دارید که پس انداز خود را از دست بدهید؟

ملاحظات شخصی خاص

بله خیر

آیا می دانید که چه مهارت ها و زمینه های کارشناسی برای موفقیت پروژه شما بسیار اهمیت دارند؟

آیا این مهارت ها را دارید؟

آیا ایده شما به طور موثر مهارت ها و توانایی های شما را به کار می گیرد؟

آیا می توانید پرسنلی را پیدا کنید که کمبود کارشناسی شما را جبران کنند؟

آیا می دانید که به چه دلیل این پروژه را در نظر دارید؟

آیا پروژه شما به طور موثر آرمان های حرفه ای شما را برآورده می کند؟

سه سوال بعدی بر روی این نکته تأکید می کنند که اشخاص کمی وجود دارند که می توانند ادعا کنند در تمام مراحل بررسی امکانات تخصص دارند. شما بایستی محدودیت های شخصی خود را قبول کرده و در صورت لزوم جویای کمک مناسب شوید (یعنی بازاریابی، قانونی، مالی).

بله خیر

آیا توانایی اجرای بررسی امکانات را دارید؟

آیا برای اجرای بررسی امکانات وقت کافی دارید؟

آیا برای انجام بررسی امکانات پول لازم را دارید؟

شرح کلی پروژه

به طور خلاصه کسب و کاری که می خواهید شروع کنید را تشریح کنید.

محصولات و/یا خدماتی که می خواهید بفروشید را متذکر شوید.

اشخاصی که از محصولات/خدمات شما استفاده خواهند کرد را توصیف کنید.

چرا باید شخصی محصول/خدمات شما را خریداری کند؟



از لحاظ محله، تعداد رفت و آمد و شرکت های مجاور و غیره به چه نوع محله ای نیاز دارید؟
تأمین کنندگان محصولات/خدمات خود را ذکر کنید.

رقبای عمده خود را ذکر کنید – رقبایی که محصولات/خدمات مشابه را می فروشند و یا ارائه می کنند.

نیروی کار و پرسنلی که برای ارائه محصولات/خدمات خود نیاز دارید را ذکر کنید.

شرایط موفقیت

برای مشخص کردن اینکه آیا ایده شما شرایط اولیه یک پروژه موفق جدید را برآورده می کنند، بایستی به حداقل یکی از سوالات زیر جواب «بله» بدهید.

بله **خیر**

آیا محصول/خدمات/کسب و کار نیازی را برآورده می کند که در حال حاضر برآورده نمی شود؟

آیا محصول/خدمات/کسب و کار به یک بازار موجود خدمت رسانی می کند که در آن تقاضا از عرضه تجاوز می کند؟

آیا محصول/خدمات/کسب و کار می تواند به طور موفقیت آمیز با رقبای موجود رقابت کند چون یک «موقعیت برتر» از قبیل قیمت بهتر، محل بهتر و غیره وجود دارد؟

کمبودهای عمده

یک پاسخ «بله» به سوالاتی از قبیل سوالات زیر نشان می دهد که این ایده شانس کمی برای موفقیت دارد.

بله **خیر**

آیا هیچگونه علتی وجود دارد (یعنی محدودیت ها، موقعیت های انحصاری، کمبودها) که هیچیک از عوامل لازم تولید را غیرقابل دسترسی می کند (یعنی هزینه غیرمعقول یا کمیابی مهارت ها، انرژی، مواد، اسباب و آلات، فرایندها، فناوری و یا پرسنل)؟

آیا نیازهای مالی برای شروع و یا ادامه عملیات مفرط هستند؟

آیا تأمین بودجه کافی مشکل است؟

آیا تأثیرات زیانبخش بالقوه برای محیط زیست وجود دارد؟

آیا عواملی وجود دارند که از بازاریابی موثر جلوگیری می کنند؟

درآمد مورد نظر

سوالات زیر به شما یادآور می شوند که بایستی جویای کسب درآمد برای سرمایه گذاری تان به اضافه حقوق قابل قبول برای مدت زمانی باشید که برای گرداندن آن کسب و کار صرف می کنید.

چه درآمدی را در نظر دارید؟



آیا آمادگی دارید که در سال اول تا سوم درآمد کمتری کسب کنید؟

حداقل درآمدی که لازم دارید چقدر است؟

چه سرمایه گذاری مالی برای کسب و کار شما لازم خواهد بود؟

توسط سرمایه گذاری این مبلغ، چقدر می توانید درآمد داشته باشید؟ (الف)

توسط کارکردن برای شخص دیگری، چه مقدار می توانید درآمد داشته باشید؟ (ب)

مقادیر (الف) و (ب) را جمع کنید. اگر این درآمد بیش از چیزی است که به طور معقول می توانید از کسب و کار خود انتظار داشته باشید، آیا آمادگی دارید که از این درآمد اضافی صرفاً برای اینکه رئیس خودتان باشید صرف نظر کنید به این احتمال که در سال های آینده منفعت/درآمد بیشتری داشته باشید؟

موجودی

بله خیر

آیا می توانید فهرستی از موجودی و اقلام مورد نیاز تهیه کنید؟

آیا با کمیت، کیفیت، مشخصات فنی و قیمت های مورد نظر آشنایی دارید؟

آیا با اسم و محل هر منبع تأمین بالقوه موجودی آشنایی دارید؟

آیا با قیمت هایی که برای هر محصول از طرف هر تأمین کننده موجود است آشنایی دارید؟

آیا با جدول زمانی تحویل کالا برای هر تأمین کننده آشنایی دارید؟

آیا با شرایط فروش هر تأمین کننده آشنایی دارید؟

آیا با شرایط اعتباری هر تأمین کننده آشنایی دارید؟

آیا با شرایط مالی هر تأمین کننده آشنایی دارید؟

آیا برای هریک از مواد و یا کالاهای اساسی، خطر کمبود وجود دارد؟

آیا اطلاع دارید که کدامیک از تأمین کننده ها مزیتی از نظر هزینه های حمل و نقل دارند؟

آیا قیمت موجود به شما امکان خواهد داد تا یک اضافه بهای قابل قبول را کسب کنید؟

هزینه ها

بله خیر

هزینه های تان را برای این اقلام را می دانید: اجاره، دستمزدها، بیمه، تسهیلات شهری، تبلیغات، بهره و غیره؟

آیا لازم است که بدانید کدامیک از هزینه ها مستقیم، غیرمستقیم و یا ثابت هستند؟

آیا می دانید که بالاسری شما چقدر خواهد بود؟

آیا می دانید که هزینه های فروش شما چقدر خواهد بود؟

متفرقه

بله خیر

آیا از هرگونه خطر عمده که به محصول، خدمات و/یا کسب و کار شما مربوط می شود آگاهی دارید؟

آیا می توانید هریک از این خطرات را به حداقل برسانید؟



آیا خطرات عمده ای وجود دارد که از کنترل شما خارج هستند؟
آیا ممکن است که این خطرات موجب ورشکستگی شما بشوند؟

امکانات پروژه بازرگانی

بله خیر

آیا هیچگونه سوال عمده ای در مورد پروژه بازرگانی پیشنهادی شما باقی مانده است؟
آیا سوالات فوق به خاطر فقدان اطلاعات پیش می آیند؟
آیا سوالات فوق به خاطر فقدان مهارت های مدیریت پیش می آیند؟
آیا سوالات فوق به خاطر یک «مشکل وخیم» در ایده شما پیش می آیند؟
آیا می توانید اطلاعات اضافی مورد نیاز را کسب کنید؟
آیا می توانید مهارت های مدیریت اضافی مورد نیاز را کسب کنید؟
آیا اطلاع دارید که یک شانس کمتر از 50-50 وجود دارد که دو سال از امروز هنوز مشغول به کار خواهید بود؟

مرکز خدمات تجاری کانادا- انتاریو (COBSC/CSECO) اطلاعات تجاری را به انگلیسی و فرانسه که زبان های رسمی کانادا هستند در دسترس قرار می دهد. از مدارکی که بیش از همه مورد استفاده قرار می گیرند نسخه تجارت هستید هائی بصورت رایگان به زبان های دیگر ترجمه شده است. اگر مایل به دریافت اطلاعات بیشتری در مورد لطفاً با شماره 1-888-576-4444 تماس بگیرید و با یکی از مسئولان اطلاعات مرکز خدمات صحبت تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.