



نکاتی که لازم است در هنگام شروع کسب و کار خودتان در نظر بگیرید

کارآفرینان همیشه ایده هایشان را به کالاها و خدمات تبدیل کرده اند. آنها نیازها و خواسته های مصرف کنندگان را برآورده کرده و در عین حال، برای خودشان حرفه های پرارزش ایجاد کرده اند.

رئیس خودتان شدن

بسیاری از اشخاص کسب و کار کوچکی را شروع می کنند تا از مزیت های فرضی آزادی و استقلال بهره مند شوند. این موضوع قابل درک است چون کسب و کار خودتان را داشتن می تواند برای شما فرصتی را ایجاد کند تا آزادی را تجربه کنید:

- آزادی در استفاده از ایده های خودتان؛
- آزادی برای رئیس خودتان بودن؛
- آزادی در مقابل اخراج شدن؛ و
- آزادی در کسب درآمد به مقداری که می خواهید.

واقعیت مالکیت کسب و کار کوچک ممکن است کاملاً متفاوت باشد. بسیاری از مالکین کسب و کارهای کوچک به شما خواهند گفت که ساعات بیشتری را از زمانی که برای شخص دیگری کار می کردند صرف کار می کنند. شمار زیادی از آن ساعات در برآوری خواسته های دیگران صرف می شود.

بعضی از جنبه های مالکیت کسب و کار کوچک که بیشتر پرمسئولیت است شامل موارد زیر می شوند:

- مقرراتی که توسط دولت های استانی و فدرال اعمال می شود. بعضی مقررات دیگر که بایستی از آنها پیروی کرد عبارتند از: اعطای جواز فدرال و استانی؛ مقررات ایمنی و بهداشت محلی؛ قواعد محافظت از محیط زیست؛ کسر حقوق کارمندان و معیارهای کارگری.
- مشتری؛ بایستی نیازهای مشتریان خود را برآورده کنید، چون همین اشخاص هستند که نهایتاً تصمیم می گیرند که آیا کسب و کار شما موفقیت آمیز خواهد بود و یا نخواهد بود. شما تنها زمانی موفق خواهید بود که بتوانید کالاها و/یا خدماتی را ارائه کنید که آنها می خواهند و یا آنقدر به آن نیاز دارند که حاضرند برایش پول خرج کنند.
- نگرانی های مالی شامل اشخاصی می شود که بودجه ای را برای شروع کسب و کارتان در اختیار شما قرار می دهند. این اشخاص ممکن است خویشانان، دوستان، بانکداران و غیره باشند. علیرغم اینکه چه اشخاصی هستند، در روشی که برای گردانیدن کسب و کارتان به کار می برید منافع شخصی دارند.
- حتی رقبای شما اهمیت بیشتری پیدا می کنند چون خط مشی ها و رقابت آنها بر روی نحوه گردانیدن کسب و کارتان، ساعاتی که کار می کنید، قیمت ها، درآمد و موارد دیگر تأثیر خواهد گذاشت.
- از همه مهم تر، تنها شما هستید که مسئولیت کامل را در هنگام اتخاذ تصمیمات بازرگانی اشتباه به عهده خواهید گرفت. یک تصمیم غیرقابل قبول می تواند موجب ضررهایی نه تنها برای خودتان، بلکه کارمندان، اعتبار دهنده ها و مشتریانان نیز بشود.

هرچه باشد، موضوع پول در میان است که حرف آخر را می زند. موفقیت شما بستگی به توانایی شما به عنوان یک رئیس دارد تا اطمینان حاصل کنید کسب و کار شما در مقابل آنچه خرج می کند پول بیشتری را کسب می کند.



چرا «شما» موفق خواهید بود؟

در این مرحله، ایده گرداندن یک کسب و کار کوچک ممکن است زیاد جالب به نظر نرسد. ناامید نشوید. گرداندن کسب و کار خودتان می تواند برای شما منبع فوق العاده ای برای خود رضامندی و افتخار باشد.

بیشتر متخصصین کسب و کارهای کوچک مالکین کسب و کار آتی را تشویق می کنند تا به طور دقیق و کامل احتمال موفقیت بالقوه خود را تجزیه و تحلیل کرده و توانایی ها و نقاط ضعف خود را ارزیابی کنند. معمولاً شما با تجزیه و تحلیل از خودتان به عنوان یک کارآفرین آتی شروع خواهید کرد. چه نوع شخصیتی دارید؟ چه نوع دانش فنی ویا ویژه ای دارید؟

اعتماد به نفس و انگیزه موفقیت، تفکر نوآورانه، سوگیری به سمت هدف و دانش بازرگانی و فنی برای موفقیت لازم هستند. این خصوصیات را بایستی با واقع بینی نیز توأم کرد. آگاهی از محدودیت ها در توانائی تان و برای درخواست کمک و اهماه داشتن ضروری می باشد.

اشخاص حرفه ای موفق می دانند که چه چیزی را می خواهند به دست آورند. آنها توسط برقرار کردن اهداف، توجه کردن به جزئیات و تشویق اشخاصی که در اطرافشان هستند مسیری را که در آن پا می گذارند تعیین می کنند. عاقلانه است که راهنمایی اشخاص موفق در اطرافتان را درک کرده و از آن پیروی کنید.

چه نوع کسب و کاری

نوع کسب و کاری که شروع می کنید بایستی مکمل تجربه، علائق و/یا دانش فنی شما باشد. اشکالی ندارد خیال پردازی کنید که روزی رئیس خودتان باشید؛ ولی قبل از اینکه مقدار زیادی وقت و کار را صرف کسب و کارتان بکنید، مطمئن شوید که زمینه ای که انتخاب می کنید برای شما مناسب باشد.

هنگام تصمیم گیری در مورد کسب و کاری که شروع می کنید، ممکن است بخواهید سرگرمی ها و/یا علائقی که دارید به اضافه تجربه و تاریخچه کاری خود را در نظر بگیرید. اگر به زمینه ای علاقه دارید که در آن تجربه کمی دارید، ممکن است بخواهید که قبل از شروع کار قدری کارآموزی دریافت کنید. ترتیب دادن کار در زمینه ای که به آن علاقمند هستید ویا پیدا کردن یک مربی، دو روشی هستند که می توانند به شما در دستیابی به دانش و تجربه ای که نیاز دارید کمک کنند.

عوامل دیگری که به اندازه عواملی که در فوق ذکر شد اهمیت دارند عبارتند از:

1. آیا برای کالاها و/یا خدماتی که در نظر دارید عرضه کنید نیازی وجود دارد؟
2. آیا شما در موقعیتی قرار دارید که این نیاز را برآورده کنید؟
3. آیا بازاری برای محصول شما در آینده وجود دارد؟

رسوم زودگذر، فناوری و نوآوری ها، همه بر روی فرصت موفق شدن و موفق باقی ماندن هر کسب و کار تأثیر می گذارند.

احتمال موفقیت

شروع کسب و کار خودتان مخاطره آمیز است. از همه شرکت هایی که شروع کرده اند، تقریباً حدود یک سوم در ظرف یک سال ورشکسته می شوند و 80 درصد در ظرف سه تا پنج سال ورشکسته خواهند شد، ولی درصد عدم ادامه فعالیت پس از پنج سال به طور سریع افت می کند.



فقدان تجربه مدیریت علت تقریباً همه ورشکستگی ها در کسب و کارهای کوچک است. این موضوع به معنای فقدان مهارت های مدیریت در همه مدیران کسب و کارهای کوچک نیست. این موضوع به طور دقیق تر به توانایی شخص در مقابله با عوامل ناشناخته ای که ممکن است اتفاق بیافتد مربوط می شود.

علاقه و استقامت به همراه تفکر نوآورانه شانس موفقیت را بهبود می دهد. در موقعیت های دشوار، یک کسب و کار کوچک می تواند توسط معرفی ایده های جدید و ایجاد روش های بهتر برای کمک در فروش محصولاتش و حفظ یک درآمد کافی، به طور سریع تغییر جهت دهد.

پول برای شروع کار

پس از اینکه تصمیم گرفتید که می خواهید به کسب و کار بپردازید، با مشکل پول مواجه می شوید. شروع کسب و کار جدیدتان به چه مقدار پول نیاز خواهد داشت؟ به چه مقدار سرمایه عملیاتی نیاز خواهید داشت؟

رهنمودهایی برای برنامه بازرگانی وجود دارند که می توانند به شما کمک کنند یک تخمین بسیار خوب در مورد نیازهای سرمایه برای شروع به کار و ادامه کار را تهیه کنید. یک برنامه بازرگانی اطلاعاتی را در مورد پروژه بازرگانی پیشنهادی در اختیار وام دهنده ها، سرمایه گذاران و تأمین کنندگان قرار می دهد تا نحوه استفاده شما از پول آنها را نشان داده و اساسی برای قابلیت اعتماد به پروژه شما را ایجاد کند.

توصیه می شود که با بانک محلی خود کاملاً آشنایی پیدا کنید چون احتمالاً منبع اصلی خارجی برای کسب سرمایه خواهد بود.

احتمالاً کلیه اطلاعات فوق هنگامیکه در مورد شروع کسب و کار جدیدتان فکر می کنید برایتان مفید هستند. به یاد داشته باشید، هرگز دریافت دانش بیشتر در زمینه بازرگانی تان ضرری ندارد. کسب و کارهای کمی وجود دارند که به خاطر اینکه صاحب آنها در مورد کسب و کارش زیادی می دانسته و ورشکسته شده اند.

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 کنید. تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.