

کارآفرینی چیست و چطور یک کارآفرین موفق باشیم؟



نویسنده: مهران منصوری فر

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول دربیاوریم؟

همیشه عنوان کارآفرین برای ما جذابیت خاصی داشته و داستان‌های جالبی نیز از کارآفرینان مشهور دنیا شنیده‌ایم، اما آیا می‌دانید که ملزومات راه کارآفرینی دقیقاً چیست و چه مخاطراتی به همراه دارد؟ امروزه با توجه به نقش مهم استارت‌آپ‌ها یا کسب‌وکارهای نوپا در توسعه و پیشرفت اقتصاد کشورها، کارآفرینی جایگاه ویژه و متمایزی در دنیای مدرن پیدا کرده است. درواقع، توسعه صنعتی، رشد محلی و افزایش اشتغال، همه و همه به توسعه و رشد کارآفرینی وابسته است.

درنتیجه، کارآفرینان افرادی هستند که بذر توسعه صنعتی را می‌پراکنند و طعم میوه اشتغال، افزایش درآمد، استانداردهای بهتر برای زندگی و رشد اقتصادی جامعه را به مردم می‌چشانند. در چنین شرایطی، آیا احساس می‌کنید که آشنایی لازم و کافی را با کارآفرینی دارید؟ آیا از همه مزایا و امتیازات کارآفرینی و عواملی که آن را تحت تأثیر قرار می‌دهند آگاهید؟ آیا می‌دانید که چه انواعی از کارآفرین و کارآفرینی وجود دارد؟ چنانچه پاسخ شما به هر یک از این سؤالات منفی یا اینکه با شک و تردید همراه است، کافی است که به مطالعه این مطلب ادامه بدهید، تا درک جامع و مانعی از کارآفرینی به دست بیاورید.

کارآفرینی چیست و کارآفرین کیست؟

کلمه Entrepreneur که در زبان فارسی به کارآفرین ترجمه شده، اصالتاً یک کلمه فرانسوی است که اولین بار در سال ۱۷۲۳ میلادی برای توصیف فردی که با پذیرفتن ریسک اقتصادی و با امید به سودآوری، یک کسب‌وکار را راه‌اندازی و مدیریت می‌کند وارد واژه‌نامه‌های فرانسوی شد. با این تعریف از کارآفرین، کارآفرینی فرآیند اقداماتی است که یک کارآفرین به‌عنوان شخصی که همیشه به دنبال ایده‌های تازه است، به آن‌ها متوسل می‌شود تا با پذیرفتن ریسک و تردیدهای ذاتی موجود در هر اقدام جدید، از آن ایده‌ها فرصت‌های تازه خلق کند.



۱. کارآفرینی یک فعالیت اقتصادی و پویا است

کارآفرینی یک فعالیت اقتصادی است، زیرا با نیت ارزش‌آفرینی و کسب سود مالی و از طریق استفاده بهینه از منابع محدود، یک کسب‌وکار جدید راه‌اندازی و مدیریت می‌شود. به‌علاوه، از آنجایی‌که این ارزش‌آفرینی در میان فضای ناامن کسب‌وکار باید به‌طور مستمر ادامه پیدا کند، لذا کارآفرینی به‌هیچ‌عنوان فضای پکنواختی ندارد؛ بلکه پویا و پرتکاپو است.

۲. کارآفرینی همزاد نوآوری است

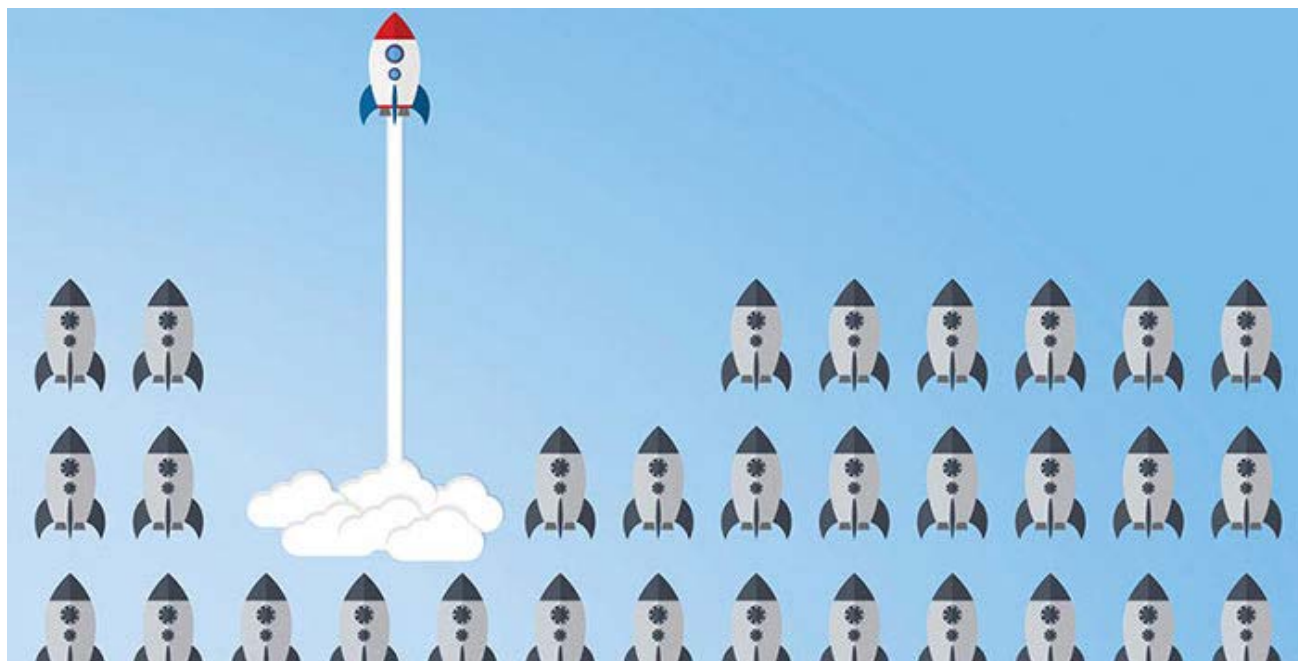
کارآفرینی مستلزم جستجوی مستمر برای یافتن ایده‌های تازه است. اساساً لازمه بقای کارآفرین، ارزیابی مستمر روندها و اقدامات فعلی با هدف بهینه‌سازی و استفاده از سیستم‌های نوینی است که باعث پیشبرد هرچه بهتر اهداف کسب‌وکار می‌شوند. به عبارت دیگر، کارآفرینی نیازمند تلاش مستمر در جهت بهبود و بهینه‌سازی است و این تلاش بدون خلاقیت و نوآوری ره به جایی نخواهد برد.

۳. کارآفرینی به پتانسیل سودآوری وابسته است

منظور از پتانسیل سودآوری، احتمال بازگشت سرمایه یا کسب درآمد ناشی از اقدام مخاطره‌آمیز کارآفرین در جهت تبدیل یک ایده جدید به یک کسب‌وکار واقعی است. ایده‌های کارآفرین در غیاب پتانسیل سودآوری فقط در حد نظریه باقی خواهد ماند.

۴. کارآفرینی مستلزم ریسک‌پذیری است

عصاره و جوهر کارآفرینی، تمایل به در آغوش کشیدن ریسکی است که ذاتاً در خلق و اجرای ایده‌های جدید وجود دارد. ایده‌های تازه همیشه با شک و تردید همراه‌اند و چه‌بسا نتیجه اجرای آن‌ها مثبت نباشد، یا فوراً به ثمر نرسند؛ بنابراین کارآفرین برای چشیدن میوه زحمات خود باید صبور و ریسک‌پذیر باشد.



کارآفرینی چه مراحل دارد؟

کارآفرینی نیز به‌مانند هر اقدام هدفمند دیگری نیازمند طی کردن مراحل خاصی است که این مراحل را به‌طور خلاصه می‌توان به ترتیب زیر بیان کرد:

۱. شناسایی یک فرصت

در این مرحله، کارآفرین با خلاقیت و ذهن بازی که نسبت به ایده‌ها و چالش‌های جدید دارد وجود فرصتی را احساس کرده و بازار موجود برای آن را تصور می‌کند. درواقع، کارآفرین در این مرحله به دنبال نیازها، خواسته‌ها، مشکلات و چالش‌هایی است که تابه‌حال به شکل مناسبی برآورده یا حل نشده‌اند.

۲. تعیین یک چشم‌انداز

کارآفرین در این مرحله با هدف پیدا کردن روش‌های تازه و نوآورانه برای حل مشکل یا ارضای نیاز موجود، با استفاده از تجربه‌های گذشته و خلاقیت خود ایده پردازی می‌کند. سپس از میان همه ایده‌هایی که شکل می‌گیرند، عملی‌ترین و سودآورترین مورد به‌عنوان بهترین ایده انتخاب می‌شود. در اینجا فرصت‌ها و شرایط مختلف مورد بررسی قرار می‌گیرد و ارزش محصول یا سرویس مورد نظر، ریسک و امتیازات و فضای رقابت موجود ارزیابی می‌شود. در نهایت، یک چشم‌انداز جامع برای اجرایی کردن ایده مورد نظر شکل می‌گیرد.

۳. متقاعد کردن دیگران

کارآفرین در این مرحله به کمک یک بیزینس پلن (Business Plan) یا برنامه کسب‌وکار) تلاش می‌کند تا نظر افراد حقیقی و حقوقی مناسب، ازجمله سرمایه‌گذاران، شرکای توانمند و مؤسسات مالی و اعتباری را جلب کند. در نهایت، یک گروه مقدماتی از افرادی که توانایی تبدیل چشم‌انداز به واقعیت را دارند، تشکیل می‌شود.

۴. تأمین منابع مورد نیاز

در این مرحله از کارآفرینی، منابع موردنیاز، ازجمله منابع مالی، اجرایی، نیروی انسانی و اطلاعات لازم تهیه و سازمان‌دهی می‌شود.

۵. مرحله اجرایی

پس از تأمین و سازمان‌دهی منابع موردنیاز، نوبت به عملی کردن ایده‌ها و راه‌اندازی کسب‌وکار می‌رسد. طبیعتاً پیاده‌سازی موفقیت‌آمیز ایده‌ها به شوق و انگیزه و تلاش مضاعفی نیاز خواهد داشت.

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول دربیاوریم؟

۶. تغییر و تطبیق

نظارت، جرح و تعدیل و تطبیق با شرایط بازار از جمله ضرورت‌های انکارناپذیر کارآفرینی است. اجرای تغییرات موردنیاز مستلزم وجود منابع مالی و انعطاف‌پذیری نیروی انسانی خواهد بود و باید از قبل مدنظر قرار داده شده باشد.



کارآفرینی چه اهمیت و چه مزایایی دارد؟

از جمله مهم‌ترین مزایا و منافع فردی، سازمانی و اجتماعی کارآفرینی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. کارآفرینی باعث تقویت مهارت‌های مدیریتی می‌شود

یکی از بزرگ‌ترین مزایای کارآفرینی، پتانسیل بالای آن برای شناسایی و تقویت توانمندی‌های مدیریتی کارآفرین است. کارآفرین در طول فرآیند کارآفرینی یک مشکل را بررسی و راهکارهای مختلفی برای حل آن پیدا می‌کند؛ سپس گزینه‌های مختلف را از نظر هزینه و بازده بررسی می‌کند و در نهایت بهترین

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول در بیاوریم؟

گزینه را انتخاب می‌کند؛ در ادامه نیز به‌طور مستمر درگیر برنامه‌ریزی و تصمیمات آنی خواهد بود. این فرآیند می‌تواند بهترین تمرین برای تقویت مهارت‌های مختلف کارآفرین، از جمله مهارت‌های تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی وی باشد. همین مهارت‌ها و توانمندی‌های مدیریتی در نهایت عامل خلق فناوری‌ها و محصولات جدیدی خواهد بود که جایگزین فناوری‌ها و محصولات قدیمی شده و عملکرد بهتری را هم برای کسب‌وکار و هم برای جامعه رقم می‌زنند.

۲. کارآفرینی باعث رشد نوآوری و خلاقیت و شکل گرفتن شرکت‌ها و سازمان‌های کارآمدتر می‌شود

کارآفرینی می‌تواند با تکیه بر مهارت‌ها، ایده و خلاقیت کارآفرینان موجب رشد و تقویت خلاقیت و نوآوری در جامعه شود. این به‌نوبه خود باعث ایجاد جو بهتر و پویاتری در فضای کسب‌وکار و شکل گرفتن شرکت‌ها و سازمان‌های خلاق‌تر و کارآمدتری خواهد شد.

۳. کارآفرینی استانداردهای زندگی در جامعه را بالا می‌برد

کارآفرینی با ایجاد و تقویت شرکت‌ها و سازمان‌های کارآمد و خلاق، محصولات و خدمات متنوع و نوآورانه‌ای را در دسترس جامعه قرار می‌دهد که همین باعث بهبود شرایط زندگی برای مردم خواهد شد.

۴. کارآفرینی ابزار مؤثری برای توسعه اقتصادی است

کارآفرینی مستلزم تولید و استفاده از ایده‌های خلاقانه، به حداکثر رساندن بازده حاصل از مصرف منابع، توسعه مهارت‌های مدیریتی و موارد مشابه است و تقریباً همه الزامات کارآفرینی نقش بسیار مهم و تأثیرگذاری در توسعه اقتصادی کشور دارند.



عوامل مؤثر بر کارآفرینی کدامند؟

کارآفرینی یک فرآیند پیچیده است که تحت تأثیر فعل و انفعال دامنه گسترده‌ای از عوامل مختلف قرار می‌گیرد. از جمله مهم‌ترین عواملی که کارآفرینی را تحت تأثیر خود قرار می‌دهند می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

الف. عوامل فردی مؤثر بر کارآفرینی

عوامل فردی با شایستگی‌ها و توانمندی‌های شخصی کارآفرین در ارتباط هستند:

- ابتکار عمل: کارآفرین بدون نیاز به درخواست یا دستور دیگران دست به کار می‌شود؛
- فعال و نه منفعل: فرصت‌ها را شناسایی و از آن‌ها بهره‌برداری می‌کند؛
- پشتکار: در هر شرایطی برای غلبه بر موانع تلاش می‌کند و هرگز از موفقیت سیر نمی‌شود؛
- مهارت حل مسئله: توانایی ایده پردازی دارد و به راهکارهای نوآورانه‌ای دست پیدا می‌کند؛
- توانایی متقاعدسازی و جلب نظر دیگران: می‌تواند نظر مشتریان، شرکا و سرمایه‌گذاران را جلب کند و در حفظ و گسترش روابط توانمند است؛
- اعتماد به نفس: قدرت تصمیم‌گیری و اجرای تصمیمات خود را دارد؛
- خودانتقادگری: از اشتباهات خود و تجربه‌های دیگران درس می‌گیرد؛
- مهارت برنامه‌ریزی: در جمع‌آوری اطلاعات، طراحی برنامه‌های مدون و نظارت بر عملکرد مهارت دارد؛
- ریسک‌پذیری: مخاطرات را به‌طور حساب‌شده‌ای به جان می‌خرد. این ویژگی ضروری‌ترین توانمندی برای کارآفرینی است.

ب. عوامل محیطی مؤثر بر کارآفرینی

منظور از عوامل محیطی، عوامل مرتبط با شرایطی است که کارآفرین در آن کار می‌کند. از جمله این عوامل می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- فضای سیاسی
- سیستم قانونی

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول در بیاوریم؟

- شرایط اقتصادی
- شرایط اجتماعی
- وضعیت بازار
- امنیت

عواملی مانند اعتراضات سیاسی و اعتصاب، اقدامات و قوانین غیرعادلانه و سیاست‌های غیرمنطقی مالی و پولی سدّی بر سر راه کارآفرینی و لذا رشد اقتصادی محسوب می‌شوند. از طرف دیگر، درآمد بالاتر مردم، اشتیاق جامعه به محصولات و فناوری‌های نوین، نیاز به ابزارهایی برای تسریع ارتباطات و حمل‌ونقل و موارد مشابه باعث تقویت و پیشرفت هرچه بیشتر کارآفرینی خواهد شد.



انواع کارآفرینان

کارآفرینان را بر اساس تمایل به خلق ایده‌های تازه می‌توان به دسته‌های زیر تقسیم کرد:

- **کارآفرینان خلاق:** این‌ها افرادی هستند که توانایی خلق ایده‌های نوآورانه،

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول در بیاوریم؟

بهرتر و اقتصادی‌تری را برای کسب‌وکار و مدیریت دارند. این کارآفرینان پیشگامان عرصه کسب‌وکار هستند و بیشترین تأثیر را بر رشد اقتصادی جامعه دارند.

• **کارآفرینان مقلد:** این‌ها افرادی هستند که در جاده‌ای که توسط کارآفرینان خلاق ایجاد شده قدم می‌گذارند. معمولاً کارآفرینان مقلد به این دلیل از هم‌تایان خلاق خود تقلید می‌کنند که فضای فعالیتشان اجازه خلاقیت و خلق ایده‌های جدید را به آن‌ها نمی‌دهد. معمولاً در کشورهایی که ساختار اقتصادی و سازمانی ضعیفی دارند بیشتر چنین کارآفرینانی را مشاهده می‌کنیم.

• **کارآفرینان محتاط:** این کارآفرینان افرادی هستند که در خلق و اجرای ایده‌های جدید ابتکار عمل ندارند؛ بلکه به انتظار شرایط مناسب می‌نشینند؛ مگر اینکه متوجه خطری شوند که موجودیت کسب‌وکارشان را به خطر می‌اندازد.

انواع کارآفرینی

کارآفرینی را نیز می‌توان با توجه به شاخص‌ها و معیارهای مختلفی دسته‌بندی کرد. یکی از رایج‌ترین و جامع‌ترین گروه‌بندی‌های انواع کارآفرینی به این ترتیب است:

۱. کارآفرینی در کسب‌وکارهای کوچک

امروزه بیشتر کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها را می‌توان در گروه کسب‌وکارهای کوچک دسته‌بندی کرد. به عنوان نمونه، ۵/۷ میلیون کسب‌وکار کوچک در ایالات متحده وجود دارد که معادل ۹۶۷ درصد کل شرکت‌های فعال در این کشور بوده و ۵۰ درصد از شاغلین مشاغل غیردولتی در این کسب‌وکارها به کار مشغول هستند.

از جمله کسب‌وکارهای کوچک می‌توان به خواروبارفروشی‌ها، آرایشگاه‌ها، مشاوران، آژانس‌های مسافرتی، فروشگاه‌های اینترنتی محلی، کارگاه‌های نجاری، مغازه‌های الکتریکی و مواردی از این قبیل اشاره کرد. کسب‌وکارهای کوچک معمولاً افراد محلی یا اعضای خانواده خود را به کار می‌گیرند و بسیاری از آن‌ها سود چندانی به دست نمی‌آورند. تعریف آن‌ها از موفقیت، کسب یک درآمد معمولی است، نه تسلط بر بازار یا رشد و توسعه تا

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول در بیاوریم؟

تبدیل شدن به یک کسب و کار بزرگ. از آنجایی که این کسب و کارها نمی توانند نظر سرمایه گذاران را به خود جلب کنند، لذا به سرمایه دوستان و خانواده یا وام های بانکی متکی هستند.

۲. کارآفرینی در استارتاپ مقیاس پذیر

استارتاپ های مقیاس پذیر (Scalable) یا به عبارت بهتر «گسترش پذیر» کسب و کارهایی هستند که بنیان گذارشان از همان روز اول می داند که چشم اندازشان می تواند دنیا را تغییر بدهد و لذا بر روی رشد و توسعه کسب و کار تمرکز می کند. این نوع از کارآفرینی نظر سرمایه گذاران را جلب کرده و بهترین و خلاق ترین کارکنان را جذب می کند. استارتاپ های مقیاس پذیر معمولاً در قطب های نوآوری جهان (سیلیکون ولی، شانگهای، نیویورک، بانگالور و ...) شکل می گیرند و درصد آنها زیاد نیست، اما به خاطر پتانسیل و بازده بالایی که دارند بیشترین سرمایه (و توجه) را به سمت خود جذب می کنند.



۳. کارآفرینی در شرکت های بزرگ

چرخه عمر شرکت های بزرگ نامحدود نیست؛ به این معنی که رشد آنها به نوآوری مستمر و عرضه محصولات نوین و مدل های جدید تولیدات فعلی بستگی دارد. تغییر در سلايق مشتریان، تغییر و تحول در فناوری ها و قوانین، ظهور رقبای جدید و موارد مشابه می تواند این شرکت ها را بیشتر تحت

فشار قرار داده و آن‌ها را به سمت تولید محصولات کاملاً جدید برای مشتریان جدید و برای عرضه در بازارهای جدید سوق بدهد. در این راستا، شرکت‌های بزرگ به دنبال خرید شرکت‌های خلاق و مبتکر می‌روند یا اینکه خودشان یک محصول تحول‌آفرین تولید می‌کنند (کارآفرینی درون‌سازمانی). جالب اینجاست که غالباً بزرگی شرکت اجرای برنامه‌های تحول‌آفرین را دشوارتر می‌کند.

۴. کارآفرینی اجتماعی

کارآفرینان اجتماعی افراد مبتکری هستند که بر روی خلق محصولات و خدماتی تمرکز می‌کنند که نیازها و مشکلات اجتماعی را حل می‌کند؛ اما برخلاف استارت‌آپ‌های مقیاس‌پذیر، هدف آن‌ها تبدیل کردن جهان به جای بهتری برای زندگی است، نه گرفتن سهمی از بازار یا سودآوری برای بنیان‌گذاران آن. کارآفرینی اجتماعی می‌تواند غیرانتفاعی، انتفاعی یا ترکیبی از این دو باشد.

۵. کارآفرینی اینترنتی و کارآفرینی سنتی

دنیای دیجیتال و به‌خصوص اینترنت بر همه ابعاد زندگی انسان سایه افکنده و طبیعتاً کارآفرینی هم از این تأثیر بی‌نصیب نمانده است. درواقع، پتانسیل اینترنت برای کارآفرینی آن‌قدر زیاد بوده که نوع نسبتاً جدیدی از کارآفرینی موسوم به «کارآفرینی اینترنتی» نیز پدید آمده است. همان‌طور که از نام این نوع از کارآفرینی برمی‌آید، مبنای کارآفرینی اینترنتی یک «کسب‌وکار اینترنتی» است؛ بنابراین بزرگ‌ترین تفاوت بین کارآفرینی اینترنتی با اقسام دیگر کارآفرینی تمرکز کارآفرینی اینترنتی بر اینترنت برای کسب درآمد است؛ درحالی‌که انواع دیگر کارآفرینی وب محور نیستند.

البته چنین تعریفی به این معنا نیست که کسب‌وکارهای سنتی به هر قیمتی از استفاده از اینترنت خودداری می‌کنند؛ بلکه عامل مهم، محوریت اینترنت در کارآفرینی و کسب‌وکار است. درواقع، امروزه آن‌قدر اینترنت با انواع مختلف کارآفرینی عجین شده که به‌سختی می‌توان از عبارت کارآفرینی «غیر اینترنتی» برای توصیف انواعی از کارآفرینی استفاده کرد که اینترنت محور نیستند.

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول دربیاوریم؟

به عنوان مثال، حتی اگر کسب و کاری با محوریت فروش ترشی داشته باشید، با وجود اینکه یک کارآفرین اینترنتی محسوب نمی‌شوید، به کمک شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام یا با راه‌اندازی یک سایت اختصاصی می‌توانید کسب و کار خود را تبلیغ و ترویج کنید. فرق عمده‌ای که بین کارآفرینی سنتی و اینترنتی وجود دارد این است که شما می‌توانید در کارآفرینی اینترنتی با کمک ابزارهای آنلاین سئو نظیر گوگل آنالیتیکس کسب و کار خود را تحلیل کرده و بدانید که به کدام سمت می‌روید، چیزی که در کسب و کاری که در بستر اینترنت انجام نمی‌شود به راحتی امکان پذیر نیست.



تصورات نادرست درباره کارآفرینی

در پایان به برخی از تصورات نادرست رایج درباره کارآفرینی اشاره می‌کنیم.

- کارآفرینی ذاتی است و کارآفرینان کارآفرین به دنیا آمده‌اند

این یک تصور کاملاً نادرست است، چراکه کارآفرینی حوزه‌ای است که مدل‌ها، فرایندها و معادلات خاص خودش را دارد. لذا با مطالعه درباره کارآفرینی می‌توانید آن را یاد بگیرید. دقیقاً به همین دلیل است که امروزه

کارآفرینی اینترنتی چیست؛ چگونه از اینترنت پول دربیاوریم؟

برخی از دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی امکان تحصیل در رشته کارآفرینی را فراهم آورده‌اند.

- افراد ناسازگار یا فراری از درس کارآفرین می‌شوند

شاید بتوان برای چنین تصویری چند مصداق برجسته (مثل بیل گیتس) پیدا کرد، اما لزوماً چنین چیزی صحیح نیست. حقیقت این است که آموزش و یادگیری بیشتر باعث رشد و پیشرفت هرچه بیشتر کارآفرینی و کارآفرینان خواهد شد.

- برای کارآفرینی فقط به پول احتیاج دارید

پول مانند خونی است که برای زنده ماندن و رشد باید در رگ کسب‌وکار جاری باشد؛ اما امکان تأمین منابع موردنیاز برای ایده خوبی که متناسب با شرایط و مقتضیات موجود است وجود دارد و لذا پول مسئله غیرقابل‌حلی نخواهد بود.



- فقط داشتن یک ایده فوق‌العاده برای کارآفرینی کافی است

اگر ترکیبی از همه منابع و شرایط لازم، مخصوصاً توان مدیریتی وجود نداشته باشد، یک ایده خوب یا فوق‌العاده فقط در حد یک ایده باقی خواهد ماند و هیچ‌گاه به مرحله عمل درنخواهد آمد.

- کارآفرینی سرشار از خوشی و لذت است

بسیاری از مردم با این تصور لذت بخش که خودشان رئیس خودشان خواهند بود رؤیای کارآفرینی را در سر می‌پرورانند؛ اما باید به خاطر داشته باشید که در یک شغل معمولی فقط به یک رئیس حساب پس می‌دهید؛ اما به عنوان کارآفرین باید همیشه پاسخگوی سرمایه‌گذاران، شرکا و از همه مهم‌تر، مشتریان باشید. اساساً حقیقت این است که کار کردن برای دیگران از کار کردن برای خودتان آسان‌تر است؛ چراکه به عنوان یک کارآفرین و مدیر کسب‌وکار، ذهنتان در همه حال درگیر مسئولیت خطیری خواهد بود که بر عهده گرفته اید.

حرف آخر

کارآفرینی به عنوان یک فرآیند مملو از ریسک که بر ابتکار، توانمندی و علاقه کارآفرین تکیه دارد باعث رشد کارآفرین و جامعه می‌شود. طبیعتاً با توجه به ریسکی که ذاتاً با کارآفرینی همراه است با قدم گذاشتن در این مسیر نباید انتظار داشته باشید که همه چیز به خوبی و به بهترین شکل ممکن به پیش برود. با این وجود، با توجه به آنچه که در این مطلب ذکر شد و با مطالعه و کسب آگاهی بیشتر، در کنار علاقه و ایمانی که به کار خود دارید، در نهایت می‌توانید میوه زحمات خود را بچشید. به علاوه، حتی در صورت شکست یک درس تازه خواهید گرفت که از آن می‌توانید برای ساختن پلی به سمت پیروزی بهره‌برداری کنید.