

پنج ضامن موفقیت قبل از شروع کارآفرینی

هر چیزی که باید قبل از راه اندازی کسب و کار بدانید را یکبار برای همیشه بخوانید و اجرا کنید

سبحان پورقنبر

www.karafarinstar.ir

کارآفرین موفق

تمام کارآفرینان موفق ایران و دنیا یکسری اصول مشخص برای خود داشته اند که ضامن موفقیتشان شده است. افراد موفق شکست‌های زیادی برای کشف کردن این اصول را متحمل شده‌اند و در نهایت توانسته‌اند خودشان را با یکسری ویژگی‌ها و اصول وقف دهند تا دنیا را به جای بهتری برای خود و دیگران تبدیل کنند.

شما هم اگر در ابتدای مسیر راه‌اندازی کسب و کار هستید این کتاب مناسب شما خواهد بود، چرا که با تحقیق و جمع‌آوری خصوصیات کارآفرینان موفق، اصولی استخراج شده است که اگر شما هم آن‌ها را در خود بوجود بیاورید و تقویتش کنید رسیدن به قله‌ی موفقیت بسیار برایتان ملموس خواهد شد.

۵ اصلی که در قبل از قدم نهادن در مسیر کارآفرینی باید بدانید

۱. ویژگی‌های کارآفرینان موفق
۲. نقاط ضعف کارآفرینی
۳. سوخت‌گیری برای مسیر کارآفرینی
۴. ایده مناسب
۵. طرح کسب و کار

لزوم کارآفرینی

الان که کتاب در حال نوشته شدن است قیمت یک بشکه نفت ۱۴ دلار است.

یک لحظه فکر کنید اگر نفت جز ثروت‌های ایران نبود چطور کشور پابرجا میماند و ما گذران زندگی می‌کردیم؟

دو حالت بیشتر نیست:

- ۱- مانند کشورهای فقیر مثل توگو و افغانستان و... زندگی می‌کردیم
- ۲- مانند کشور چین و مالزی و... هر روز پیشرفت می‌کردیم یا حداقل بدنبال راهی برای پیشرفت بودیم...

دوران ثروتمند شدن با نفت رو به افول است و ما باید درک کنیم که دولت وظیفه‌ای در قبال تامین کار برای افراد جامعه ندارد (در چارت وظایف دولت چیزی بنام مسئول بیکاری وجود ندارد) بنابراین کارآفرینی نیاز اول جوانان و افراد جویای کار است.

طبق تحقیقات انجام شده هیچ قالب مشخصی برای کارآفرین شدن شما وجود ندارد و همین تنوع شرایط و ویژگی‌هاست که شغل کارآفرینی را هیجان‌انگیز و جذاب جلوه می‌کند. اما مانند بسیاری از موارد دیگر در زندگی پارامترها و خصوصیات است که اگر شما آن‌ها را در خود ایجاد کنید، احتمال موفقیت‌تان بسیار بالا می‌رود. تمام این خصوصیات آموختنی هستند و شما با آموزش دیدن و تمرین کردن می‌توانید این مهارت‌ها را کسب کنید همانطوریکه مهارت خطاطی، گیتار و... را با تمرین و تکرار بدست می‌آورید...



۷ ویژگی مشترکی که کارآفرین‌های موفق دارند

۱- پذیرش مسئولیت

اولین و مهم‌ترین مهارتی که باید در ذهن و رفتار خود ایجاد کنید این است که بدانید شما مسئول ۱۰۰ درصد تمام رویدادهای زندگی خودتان هستید. شما، هیچ فرد موفقی را نمی‌توانید پیدا کنید که حتی یک بهانه برای شکست‌هایش بیاورد!

تحریم، شرایط کشور، خانواده، دولت و... همه بهانه‌هایی هستند که افراد ترسو و شکست خورده می‌آورند تا به خود التیامی بدهند و گرنه کافست دور و برتان را نگاه کنید یا یک سرچ ساده در گول بزنید تا افراد موفق و سعادتمندی که در همین کشورمان ایران به تمام اهدافشان رسیده‌اند...

راهکار بدست آوردن مهارت پذیرش مسئولیت

تحت هیچ شرایطی خودمان را قربانی افراد و شرایط نکنیم و ندانیم!

قربانی شخصی است که اختیاری از خود ندارد و خودش را به دست قضا و قدر و جهت باد سپرده است...

همین الان تصمیم بگیرید؛

شما میخواهید جز کدام دسته آدم ها باشید؟

افراد قربانی که تا آخر عمر حسرت میخورند؟

یا افرادی که خودشان را مسئول موفقیت و شکستشان می‌دانند و اسمشان در صدر افراد موفق می‌درخشد؟

۲- عزت نفس

تصور کنید ماشین بسیار گران‌قیمتی دارید و زمانیکه از محل کار برمی‌گردید شخصی با کلید در حال خط انداختن روی ماشین شماست!

واکنش شما چیست؟

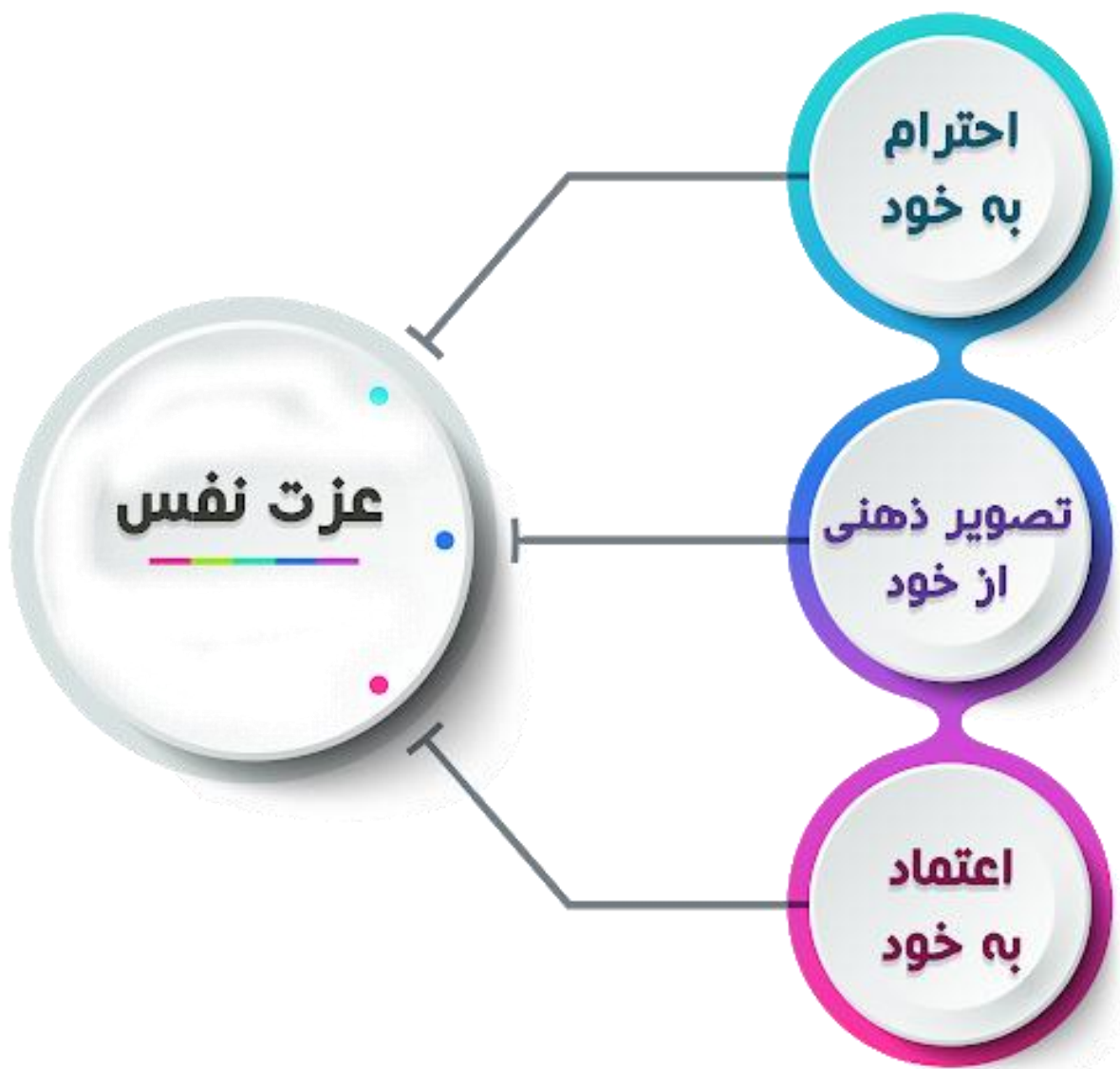
قطعا همانند من با هر وسیله ای که اطرافتان باشد به شخص خطاکار حمله ور می‌شوید و امیدوارم ماجرا ختم به خیر شود...

توجه شما را به یک سوال مهم جلب میکنم؛

ارزش ماشین گران‌قیمت‌تان بیشتر است یا شخص شما؟

قطعا در دل‌تان می‌گویید معلوم است خودم!

پس چرا اجازه می‌دهید دیگران هر خطی که دل‌شان می‌خواهد روی شما بیندازند؟



۳ نشانه عزت نفس بالا

۱-تعریف از دیگران

۲-پذیرفتن اشتباهات

۳-قدرشناسی

راهکار بدست آوردن عزت نفس

هر بار که در حال مقایسه ویژگی و دارایی های خودتان از هر لحاظی با دیگران هستید کفایت سوال زیر را در ذهنتان از خود بپرسید:

فایده این مقایسه کردن برای من چیست و اینقدر ارزشمند است که ذهنم را درگیرش کنم؟

۳-ریسک پذیری

یک کارآفرین قمارباز نیست! حتما تعریف قمار را می_دانید. قمار یعنی هیچ مسیر و هدف مشخصی برای بردن یا باختن شما وجود ندارد و همه چیز شانسیست...

اما یک کارآفرین با پیش بینی عوامل مختلف و بدست آوردن مهارت های لازم درصد موفقیت خود را می_تواند افزایش دهد...

بسیاری کسب و کارهای شکست خورده بدون داشتن مسیر یا هدفی فقط قدم در مسیر می_گذارند و سپس گله از زمین و زمان دارند!

وقتی شما پا روی پدال گاز ماشین نمی_دارین، انتظار دارید ماشین خودش حرکت کند؟

ما برای گواهینامه رانندگی آموزش می_بینیم ولی برای شروع کسب و کار هیچ آزمون و تستی وجود ندارد. این خود ما هستیم که باید دنبال آموزش قواعد و اصول کسب و کار برویم تا مسیر ۹۰ درصد کسب و کارهای شکست خورده را نرویم. هیچ کسی بهتر از خودتان نمی_تواند نگران شکست خوردن و مسیر موفقیتتان باشد.

راهکار بدست آوردن مهارت ریسک پذیری

شما با طراحی مدل کسب و کار خود قبل از شروع کسب و کار ریسک های لازم را در نظر می_گیرید و تا حد امکان درصد شکستتان کمتر می_شود. برای دریافت فایل آماده طراحی مدل کسب و کار به سایت کارآفرین موفق مراجعه کنید...

۴-ارتباطات

نحوه ارتباط و هوش کلامی شما، آینده،تان را تعیین می_کند!

با پیشرفت تکنولوژی، حتی اگر کسب و کار اینترنتی هم داشته باشید باز هم محتوا و نوع پیام از طریق ایمیل رسانه اجتماعی و سایت بسیار حائز اهمیت است.

یک کارآفرین موفق خیلی شفاف انتظارات و خواسته ای خودش را به همکاران و اطرافیان ابراز میکند و توانایی تهییج دیگران در راستای خواسته هایش را دارد بطوریکه کارکنان و اطرافیان با انگیزه و شوق خاصی برای پیش روی کسب و کار تلاش کنند...

این نحوه تعامل شما با مشتری، کارکنان و شرکا و... است که تعیین می‌کند کسب و کار شما در از مدت پابرجاست یا مقطعی می‌باشد...

چطور از دیگران درخواست کنیم؟

مهم ترین اصلی که هنگام درخواست کردن از شخصی باید رعایت کنید این است که منفعت طرف مقابل را در نظر بگیرید!
قبل از هر درخواستی از خود بپرسید؛

- ۱- چرا باید این شخص همچنین کاری برای من انجام دهد و چه سودی برایش دارد؟
- ۲- اگر من هم در همین شرایط بودم حاضر به برطرف کردن خواسته شخص مقابل بودم؟
پس از بررسی شرایط در ذهنتان به شخص مقابل خود می‌گویید منم فلان جا کار میکنم و دستم در این زمینه ها بازه! کمک خواستی بگو حتی اگه این درخواستم انجام نشد...
- هر انسانی را یک خانه تصور کنید که مجموعه ای از آجرهاست... هیچ انسانی کامل نیست پس یکسری از آجرها را ندارد! این آجر می‌تواند تشکرکردن، مباحث مالی، انجام دادن کاری هم سطح و... باشد. این هنر شماست که آجر نداشته طرف مقابلتان را شناسایی کنید تا درخواستتان انجام شود...

۵-مدیریت

در ۳ مورد اول یعنی پذیرش مسئولیت، عزت نفس و ریسک پذیری شما در حال تعامل با خودتان بودید اما مهارت مهم دیگر نحوه تعامل شما با اطرافیان و کارکنان خود هستید که باید مهارت مدیریت کردن آنرا داشته باشید...

۴ اصل مهم در مدیریت

۱. مدیریت یک سیستمی است که هر کاری انجام دهید، نتیجه اش به خودتان برمی‌گردد.
برای مثال اگر به کم کاری یکی از اعضای تیمتان چشم پوشی کنید؛ نتایج آن به سیستم کاری تیم خودتان آسیب خواهد زد...
۲. مدیریت یعنی تصمیم گیری درست و استفاده بهینه از افراد، کالا، بودجه و...
۳. یک سیستم مدیریت عالی باید قوانین تنبیه و تشویق داشته باشد؛ هم برای کارکنان سیستم و هم برای شخص مدیر.
۴. مدیریت به همراه اعضای تیم هدف واحدی را دنبال می‌کنند و آنرا به ثمر می‌نشانند...

یک کارآفرین موفق علاوه بر کنترل بر خود باید توانایی تزریق آرامش به تیم خود را هم داشته باشد تا در زمان بحران و اضطرار علاوه بر شخص رهبر تیم، پرسنل تیم هم به حل مسائل و مشکلات کمک کنند.



۶- هوش مالی

بزرگ ترین دغدغه ی کارآفرینان موفق پول نیست! آن ها می خواهند موفق شوند و برای رسیدن به موفقیت هوش مالی بالا از مهمترین ابزارهای رسیدن به قله ی کارآفرینی است...
 نبود کردن سرمایه در ابتدای هر کسب و کاری راحت ترین کار دنیاست!

شما به عنوان مدیر یک تیم کسب و کار که احتمالاً در ابتدای مسیر تیم یک نفره ای دارید، باید توانایی این را داشته باشید که درآمدهایتان بیشتر از مخارجتان باشد.
راز پایداری یک کسب و کار در همین مسئله است.

کمبود درآمد در یک کسب و کار به معنای کاهش تبلیغات و کاهش تبلیغات به معنای کاهش فروش و در نهایت کاهش فروش در گذر زمان موجبات ورشکستگی شما را فراهم می آورد.

سه اصل مهم در هر کسب و کار

۱- محصولات و خدمات

۲- تبلیغات

۳- بازار هدف

شما به عنوان یک کارآفرین باید بتوانید بودجه لازم برای هر بخش را مدیریت کنید و این امر میسر نمی‌شود مگر اینکه هوش مالی بالایی داشته باشید...

سوال مهم این است که اگر هوش مالی مناسب ندارم چه کار کنم؟



هوش مالی مانند هوش هیجانی و کلامی قابل آموختن است. این تقصیر شما نیست که هوش مالی مناسب ندارید. متأسفانه سیستم آموزشی مدارس و دانشگاه‌ها کمترین ساعت و واحدی برای بازار و هوش مالی نمی‌آموزند.

شما می‌توانید با آموزش دیدن یا گرفتن مشاور مالی هوش مالی خودتان را افزایش دهید تا از ۹۵ درصد رقبایتان سبقت بگیرید...

اصل طلایی در قیمت گذاری محصولات و خدمات

برای محصولات و خدمات خود ۳ قیمت متفاوت با توجه به ویژگی هایشان در نظر بگیرید؛

۱- پکیج کم ارزش از دید مشتری با قیمت کم

۲- پکیج ارزشمند از دید مشتری با قیمت ۳ برابر قیمت اول

۳- پکیجی شامل محصولات و خدمات با ارزش و پرمفعت با قیمت ۱۰ برابر قیمت اول

طبق تحقیقات روانشناسی غالب مشتریان از قیمت دوم استقبال می‌کنند اما درصد کمی هم بدنبال سری پکیج های با قیمت اول و سوم هستند که ما با این اصل طلایی توانسته ایم خواسته‌هایشان را برطرف کنیم... لازم به ذکر است در پکیج با قیمت دوم و میانی ۵۰ درصد محصول با ارزش و ۵۰ درصد دیگر معمولی و با قیمت پایین است...

۷- انعطاف‌پذیری

ضروری‌ترین مهارت برای موفقیت یک کارآفرین، انعطاف‌پذیری واقعی است. "وین پرنل"

انعطاف‌پذیری به معنای منطبق شدن شما با افراد، شرایط، بازار، تکنولوژی و... می‌باشد که شاید باورتان نشود، ولی از عناصر اصلی موفقیت در هر کسب و کاری می‌باشد.

انعطاف‌پذیری کارآفرین موفق در اصل به معنی پیشرفت و موفقیت، با وجود تمام کاستی‌ها، چالش‌ها و اختلالات است.

در دنیای امروز همه چیز به سرعت در حال تغییر است و این از مهارت‌های اصلی کارآفرین است که بتواند خودش را با شرایط جدید وقف دهد و از تغییرات اطراف خود به در جهت رشد کسب و کار خود استفاده کند...

هنگام مواجه شدن کارآفرین با هر مشکل یا تغییری باید فقط یک سوال از خود بپرسد؛

چطور میتوانم از این مسئله جدید در جهت رشد کسب و کارم استفاده کنم؟

برای مثال وقتی یکی از کارکنان شما از شرایط کار ناراضی است به جای برخورد خشن و مستقیم میتوانید با دقت و حوصله پای صحبت او نشسته و دائماً از ایراداتی که کارمند شما نسبت به کسب و کارتان می‌گیرد با پرسیدن همان سوال کلیدی فوق هم رضایت کارمندان را افزایش دهید و هم به فکر رفع ایرادات سیستم کسب و کارتان باشید...

لازمه اینکه به یک فرد منعطف در کسب و کار تبدیل شوید این است که علاوه بر تمرین و کارکردن روی خود، شکست‌های زیادی را متحمل شوید! بله درست خواندید! در مسیر شکست خوردن و پس از آن، درس‌های بسیاری آموخته‌اید، بینش جدیدی کسب کرده‌اید و موضوعات بیشتری برای شکرگزاری پیدا کرده‌اید.

شما به عنوان یک کارآفرین باید تمام مشکلات و مسائل اعم از مسائل مالی، کمبود سرمایه اولیه، کمبود وقت و... را با انعطاف‌پذیری خود پشت سر بگذارید تا ستاره‌های آسمان موفقیت به شما چشمک بزنند...

بنظرتان چه ویژگی کارآفرینان موفق را از سایر کارآفرینان متمایز میکند؟

گفتیم که تنوع ویژگی از خصایص کارآفرینی و عوامل جذاب آن است که قالب مشخصی برای موفقیت شما وجود ندارد، ولی نکته بسیار مهم در خصوص کارآفرین موفق این است که سرگرمی خود را به کسب و کار تبدیل کرده و از انجام کار در هر لحظه لذت می‌برد.

علايق و سرگرمی های شما چیست؟

کسب و کاری را آغاز کنید که عاشق آن هستید تا در راه رسیدن به معشوق حاضر به تحمل مشقت و سختی ها باشید...

۳ نقطه ضعف کارآفرینی



۱- درآمد غیرقابل اطمینان

هرچقدر هم از کار کارآفرینی تعریف شود اما هر شغلی معایب خاص خودش را داد! در ابتدای شروع کسب و کار شما ناچاراً باید از پس اندازتان خرج کنید تا کسب و کارتان جانی بگیرد. هم‌طور که از معایب کارآفرینی درآمد نامطمئن است از مزایایش هم میتوان به درآمد سرشار آن پس به بار نشستن کسب و کارتان اشاره کرد و این در دنیای ما طبیعی است که هر چقدر پول بدی همانقدر آش میگیری. به واقع اگر شما میخواهید به اهدافی که در ذهن دارید برسید؛ باید از مهارت هایی که شاره شد استفاده کنید و ریسک‌پذیر باشید.

همانطور که وقتی به عنوان کارمند برای دولت استخدام میشوید و ۳ ماه یا ۶ ماه اول حقوقی دریافت نمیکنید از کارآفرینی هم نباید انتظار غول چراغ‌جادو داشته باشید.

۲- مسئولیت رهبری

مهمترین چالشی که کارآفرینان با آن مواجه‌اند؛ متقاعد کردن افراد دیگر جهت همراهی با آنهاست. این افراد می‌توانند یک جامعه سرمایه‌گذار و یا خود افراد درون سازمان باشند.

از ویژگی مهم هر رهبر کسب و کار نگاه به اهداف و آینده است بطوریکه مسائل را در مسیر اهداف سیستم هدایت کند.

به عنوان کارآفرین به ناچار باید در زمینه هایی تصمیم نهایی را بگیرید که تخصصی در آن ندارید.

اگر خصوصیات یک رهبر را ندارید نباید از اهدافتان دست بکشید!

شما باید از ویژگی‌های رهبران کسب و کار به عنوان یک راهنما استفاده کنید و تصمیم بگیرید که کدام ویژگی‌ها برای سیستم کسب و کارتان مهم است و همان‌ها را تقویت کنید. قطعاً تمام رهبران نقص‌هایی دارند، اما نقاط قوت‌شان اینقدری برجسته است که نقص‌ها به چشم نیایند...

۳- استرس زیاد

اگر شخصیت زودرنجی دارید شما برای کارآفرینی ساخته نشده اید یا اگر علاقه مند به ایجاد کسب و کار خودتان هستید باید به استرس و هیجانات زیاد سازگار شوید.

روش‌های زیادی برای کاهش استرس و کنترل آن وجود دارد ولی بهترین راه حل بنظرم تغییر نگرش شما به مثبت‌اندیشی است!

"مثبت‌اندیشی" یعنی همیشه امید داشته باشید که راه حلی وجود دارد و شما می‌توانید به آن برسید...

رهبر کسب و کارهای شکست خورده در هر فرصتی، سختی‌ها و مشکلات را می‌بیند اما کارآفرین موفق در هر مشکلی، فرصت‌ها را...

سوخت‌گیری برای کارآفرینی

داشتن انگیزه فاکتوری مهم برای آغاز کارآفرینی است که در تمام مسیر کارآفرینی باید از خود بپرسید چطور میتوانم انگیزه خودم را حفظ و افزایش دهم؟

تمام ما انسان‌ها احساس داریم و بخاطر ساختار وجودی مان احساس غم، شادی، ناامیدی، شکست و... داریم. اما هنر افراد موفق در کنترل و جهت‌دهی به احساسات مختلف‌شان است.

انگیزه، نشان‌دهنده وضعیت درونی ماست که رفتار را به سمت اهداف مان، هدایت می‌کند. افکارمان مهمترین چیز در رسیدن به رویاها هستند؛ پس با دانستن یک سری اصول، می‌توانیم ذهن خود را تربیت کنیم و در نتیجه، انگیزه‌ی خود را برای کارآفرینی افزایش دهیم. دنیای کسب و کار، پر است از افرادی که به دلیل فقدان انگیزه لازم، از اجرای پروژه‌های خود بازمانده اند. اما چیزی که آنها نمی‌دانند این است که فرق افراد موفق و شکست خورده در زمان تمام شدن انگیزه‌شان است؛ حتی وقتی که دیگر علاقه‌ی چندانی برای ادامه وجود نداشته باشد.



کارآفرینان باید برای پیشرفت و رشد کسب و کارشان، به خودشان انگیزه بدهند چراکه این انگیزه و علاقه به ادامه کار، به طور غیرمستقیم باعث رضایت مشتریان می‌شود! به این کار (خودانگیزی) گفته می‌شود. خودانگیزی در هر مرحله از کارآفرینی و برنامه‌ریزی و استراتژی تمام هزینه‌های کسب و کار، لازم است. هیچ‌کسی جز خودتان نمی‌تواند بهترین احساس و انگیزه را به شما بدهد چرا که انگیزه و شادی که از بیرون وجود شما باشد مقطعی و گذراست که قطعاً شما را وابسته خواهد کرد.

الان انگیزه ای ندارم، چطور انگیزه‌ام را افزایش دهم؟

۱- تغییر باورها

باور نتوانستن یا لیاقت نداشتن برای رسیدن به آرزوها بزرگترین مانع رسیدن به موفقیت شما است! شما باید بتوانید این باور را در خود به وجود بیاورید که کارآفرین موفق خواهید شد و در تمام لحظاتی که انگیزه ندارید، آینده موفق خود را تصور کنید که اگر همین طور بی‌انگیزه بمانید آرزوی شما به رویاهایتان خواهد پیوست و فقط در ذهنتان باقی خواهد ماند...

۲- داشتن برنامه‌ی روزانه دقیق

این کار باعث می‌شود که حتی یک دقیقه از وقت با ارزش خود را هدر نداده و بلکه از تک تک لحظات زندگی خود، نهایت استفاده را ببرید و خود را به اهداف و رویاهایتان نزدیک تر کنید. برنامه ریزی راهی فوق العاده برای ایجاد انگیزه در شما می‌تواند باشد...

۳- ایجاد تعهد در خودتان

برای افزایش انگیزه خودتان را متعهد کنید که مثلا من حتما باید تا نهایت ۳ ماه آینده کسب و کارم را استارت بزنم وگرنه تنبیه سختی در انتظارم خواهد بود!

یا میتوانید به اطرافیان خود بگوئید من تا ۳ ماه آینده کسب و کارم را باید راه اندازی کنم در این مسیر مرا کمک و یادآوری کنید...

ایده‌ی مناسب کسب و کار

تقصیر شما نیست که ایده و خلاقیتی برای ایجاد کسب و کار ندارید. از کودکی به من و شما یاد دادند که چطور فرصت های اطراف خودمان را ببینیم، نیاز ها را کشف کنیم و به اندیشه خودمان اتکا کنیم...

رسالت تیم کارآفرین موفق جمع آوری و انتقال دانش کسب و کار و ایده‌هاست.
بنابراین اگر با دانستن و نگرش کارآفرینی دست به اقدام نزنیم، دیگر نمی‌توانیم تقصیر را گردن کودکی، دولت، دیگران و ... بیندازیم.

شاید هم هزاران ایده به ذهنتان خطور کرده باشد. اما جالب است بدانید ایده به تنهایی فقط یک اندیشه و تفکر است و نمی‌تواند چاره‌ساز باشد. هنر یک کارآفرین این است که ایده‌ها را با نیازهای جامعه ترکیب و به یک فرصت تبدیل کند. برای مثال وقتی شما به میوه‌فروشی‌های شهرتان می‌روید تابحال فکر کرده‌اید چطور از همین میوه‌فروشی‌ها ثروت‌آفرینی کنید؟

در بازار میوه فروشی در روز چقدر میوه‌های پلاسیده و دورریختنی انباشت می‌شود؟

نظرتان چیست که میوه‌های دورریختنی را جمع آوری کنید و شست و شو و برگ برگ کنید و با بسته بندی های شکیل و جذاب به یک کارآفرین موفق بدون هزینه ساخت محصول تبدیل شوید؟

۳ ویژگی ایده مناسب

۱-خلاقانه

۲-جدید

۳-رفع نیاز اساسی جامعه

هر کدام از ۳فاکتور فوق درصدی از موفقیت شما را تضمین میکند. قطعاً میدانید که هزاران کار نکرده و راه نرفته در کشور عزیزمان هست که افراد جویای نامی چون شما را صدا می‌زنند...



قبول دارم که خلاقیت را در کودکی یاد نگرفته‌ایم و اینکه الان بدون مقدمه برویم سراغش همانند دژی تسخیرناپذیر است. اما مطمئن باشید کفایت اصول خلاقیت را یاد بگیرید تا ذهنتان، یار و یاورتان در ایده‌پردازی باشد. طبیعتاً است که تا شما رانندگی یاد نگیرید نمی‌توانید سوار ماشین شوید و در شهر بچرخید! خلاقیت هم دقیقاً همینطور است؛ تا به ذهنتان خوراکی ندادید، انتظار خروجی نداشته‌باشید...

برای پیدا کردن ایده مناسبم چیکار کنم؟

دوستان عزیز بیاید از الان تا آخر عمر عینک کارآفرینی بزنیم!

۳ مورد از مهم ترین اصول این عینک عبارت است از:

۱- ای کاشهای زندگی: از این به بعد به تمام ای کاشهایی که شما و اطرافیان تان در زندگی می گویند توجه و یادداشت کنید. با اینکار کلی ایده دارید که قطعا علاوه بر مشکل شما، مشکل خیلی های دیگر هم می تواند باشد...

۲- فرض کنید خطرناکترین قاتل زنجیره ای ایران، تفنگی روی سرتان گذاشته و میگه: از الان تا ۵ ساعت دیگر فرصت داری ۵۰ تا ایده کسب و کار بنویسی وگرنه دخت اومده...

۳- هر موقعی که به بازار، فروشگاه و ... میروید؛ به مشکلات و دغدغه های روزمره مردم تمرکز کنید و دنبال راه حل باشید...

خلاقیت در کارآفرینی

خلاقیت برای یک کارآفرین یعنی توانایی خلق ایده برای فرصت ها و رفع مشکلات. در واقع کارآفرین پیوند دهنده ی بین فرصت و ایده هاست که ثروت از این اتصال خلق شود. خلاقیت در کارآفرینی آموختنی است.

چطور خلاقیت خودم در کسب و کار را افزایش دهم؟

۱- هر روز خوراک تازه به ذهنتان بدهید! هر چیزی که به ذهنتان تزریق کنید در همان اندازه انتظار خروجی از خودتان داشته باشید. یک رهبر کسب و کار خلاق، هر روز کتاب، مسیر، مجله جدیدی را تجربه می کند تا نگاهش به زندگی و بیزینس گسترده و خلاق تر شود...

۲- ایده برداری از سایر شرکت ها؛ شما می توانید شرکت های مختلفی که در حوزه شما فعالیت می کنند یا خارج از حوزه شما هستند را زیر نظر داشته باشید تا هم از رقبا عقب نمانید و هم ایده هایی که بنظرتان همسو با اهداف شما هستند را کشف کنید...

۳- گوش شنوا برابر ایده های مشتریان و دیگران داشته باشید! صرفا وظیفه ی کارآفرین این نیست که ساعت ها فکر کند و ایده حتما از ذهن شخص کارآفرین خلق شده باشد. شما به عنوان یک فرد خلاق در کسب و کار، ایده ها را جامه عمل می پوشانید...

طرح کسب و کار؛ هشدار برای شکست شما

تحقیقات نشان داده است، کسب و کارهایی که مسیر و استراتژی مشخصی برای رسیدن به اهداف خود دارند و طبق طرح کسب و کار از پیش طراحی شده پیش می‌روند بسیار موفق‌تر از کسب و کارهایی‌اند که مسیر مشخصی ندارند و ارزشی برای تهیه طرح کسب و کار قائل نیستند.

کارآفرینان مرد عمل هستند و اکثر کارآفرینانی که در ابتدای مسیر هستند داشتن طرح کسب و کار را فرآیندی اضافه و کسل کننده می‌دانند!

اما باید بدانید بدون طرح کسب و کار فقط می‌توانید به موفقیت‌های کوتاه مدت برسید و در اهداف بلند مدت و تداوم موفقیت، قطعا دچار مشکل خواهید شد...



۸ اصل مهم در تهیه مدل کسب و کار

۱- تعریف ماهیت و چرایی وجود کسب و کار (پاسخ به این پرسش ها که ما کجا می‌خواهیم برویم؟ چه کارهایی می‌خواهیم بکنیم؟)

۲- تحلیل و بررسی ۱۰ نقطه ضعف و قوت کسب و کار

۳- تحلیل و بررسی تهدید و فرصت‌های کسب و کار

۴- تجزیه و تحلیل رقبا

۵- تعیین اهداف کوتاه، میان و بلند مدت کسب و کار (سیستم کاری که هدفی ندارد قطعاً استراتژی هم نخواهد داشت و شکست یا موفقیتش را به شانس وابسته کرده‌است...)

۶- انتخاب استراتژی متناسب با اهداف (استراتژی طرح برنامه ای که از بهترین مسیر شما را به اهدافتان برساند.)

۷- استراتژی انتخاب شده باید قابل اجرا و عمل کردن باشد (هیچ استراتژی کامل نیست؛ مگر اینکه به عمل گذاشته شود...)

۸- چکش کاری مدل کسب و کار و استراتژی بر اساس بازخورد مشتری...)

طرح کسب و کار خلاصه ای از فعالیت، فرصت، استراتژی و جزئیات مالی سیستم شما است. طوری باید طرح کسب و کارتان را تهیه کنید که به هر شخصی نشان دهید قانع شود که این کسب و کار بوی موفقیت می‌دهد. این طرح به عنوان یک نقشه مسیر برای کارآفرین موفق می‌باشد و شما با نداشتن آن یکی از پله‌های نردبان موفقیت را نخواهید داشت. یک طرح کسب و کار بهترین تضمین برای اجتناب از راه‌اندازی کسب و کارهای از پیش بازنده است...



چک لیست طرح کسب و کار صحیح

۱- طرحتان باید نمایی از خلاقیت و شخصیت شما باشد! باید نشان دهد که شما به اندازه کافی ایده را پخته کرده اید.

۲- واضح بودن مسیر، راهکار و استراتژی؛ با طرح و جمع‌آوری این ۳ مورد علاوه بر شما، کارکنان‌تان هم حس هدفمند بودن دارند! شرط مهمی که در به ثمر نشستن طرح کسب و کار بسیار مهم است این است که؛ تمام کارکنان در اجرای آن سهیم باشند و به آن باور داشته باشند...

۳- مجاب کردن سرمایه‌گذاران؛ شما باید طرح کسب و کار را طوری بنویسید که سرمایه‌گذاران به شما و ایده‌هایتان اعتماد کنند! در طرح کسب و کار نباید یکسری اعداد و ارقام خشک نوشته شود. مطمئن باشید اگر طرح قوی و قانع‌کننده‌ای داشته باشید، هر سرمایه‌گذار عاقلی برای کار کردن با شما سر و دست می‌شکند...

قبل از شروع کسب و کار هیچ تضمینی برای موفقیت یا شکست شما وجود ندارد! بهترین راه بیمه شدن برابر شکست، داشتن طرح کسب و کار است...

هر کارآفرینی اگر ۵ اصل فوق را رعایت کند، میتواند خودش را برای ورود به دنیای کسب و کار آماده کند چرا که درصد موفقیتش بسیار بالا خواهد رفت.

رسالت تیم کارآفرین موفق، همراهی جوانان در مسیر کارآفرینی است. اگر ذره‌ای این کتاب برایتان مفید بود به دوستانتان هم معرفی کنید تا آن‌ها هم برای شغل خود چشم‌انتظار دیگران نباشند.

با دنبال کردن "تیم کارآفرین موفق" روز به روز به موفقیت در کسب و کار نزدیک‌تر خواهید شد.

www.karafarinstar.ir

تلگرام : @karafarinstar