

## عنوان : گام‌های ضروری برای آغاز کارآفرینی

نویسنده: سید نبی‌اله حسینی .سایت چاپ پرتال

امروزه کارآفرینی بعنوان یک ضرورت و الزام برای برون رفت از مسایل و مشکلات ایجادشده و نیز یک راهبرد اصولی در مواجهه با شرایط نوین از سوی کشورها و ملت‌ها انتخاب گردیده است.

از آن به سبک نوین زندگی کردن در هنگامه‌ی هزاره جدید و گیرودار عصر اطلاعات نام برده میشود کارآفرینی به سبب برخورداری از ظرفیت‌ها ، قابلیت‌ها و توانایی‌های افراد خلاق ، نوآور و متعهدی که مخاطرات ایجاد کسب و کار جدید و نوآورانه را تحمل می نمایند تا منشا تحول و تاثیرات مثبت در زندگی اقتصادی و اجتماعی بشر گردند توانسته است جایگاه واقعی و شایسته خود را در ملت‌های دنیا پیدا نماید به گونه‌ای که به یکی از نقاط قوت برای انسان امروز تبدیل گردیده است.

کارآفرینی رفتاری است که در اقدام نوآورانه افراد کارآفرین متجلی می گردد. مردان و زنانی که به عاملیت تغییر در سراسر زندگی اجتماعی بشر شهره گشتند و معماران تاریخ و تمدن بشر لقب یافتند.

از مهم ترین مراحل کارآفرینی می توان به مرحله شروع آن اشاره نمود، مرحله دشواری که عدم آگاهی نسبت به اصول آن می توان ورود را برای بسیاری از کارآفرینان پر انگیزه دشوار ساخته و حتی در پاره‌ای از موارد تفکر کارآفرینانه را در نطفه عقیم سازد.

برای موفق شدن در عرصه سراسر افتخار کار و تلاش که از شاهرهای کارآفرینان است نیاز به طی مراحل و گام‌هایی است که در این مقاله به آنها اشاره می گردد . امید که کارآفرینان جوان و علاقه مند باتاسی از آنها فرایند دشوار و پرفراز و نشیب کارآفرینی را به سلامت به انجام رسانده و از دستاوردهای گرانبار خود جامعه ایرانی را منتفع سازند.

### \* گام اول: ارزیابی اولیه

آیا کارآفرینی برای شما مناسب است ؟ بدیهی است که شروع یک کسب و کار جدید ریسک‌های زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می توان شانس موفقیت را بالا برد. بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بعنوان دارنده یک کسب و کار بشناسید.

آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟ این را همیشه در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

تا چه حد با شخصیت‌های متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و اقشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین‌کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید.

تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟ صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور مداوم، به سرعت و در موقع بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند. - آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان، مستلزم فشارکاری زیاد، ساعت‌های کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید ۱۲ ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

تا چه حد می‌توانید برنامه‌ریزی و سازماندهی کنید؟ تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکست‌ها در صورت برنامه‌ریزی صحیح، به وجود نمی‌آید.

آیا انگیزه لازم را برای تحمل سختی‌ها دارید؟ ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی، دلگرم و امیدوار سازد.

این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟ سال‌های اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی رسیدن کسب و کار، دچار مشکلات و فشارهای مالی شوند.

بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد. این حقیقت دارد که دلایل زیادی برای عدم شروع یک کسب و کار کوچک و مستقل وجود دارد، اما برای افرادی که واجد شرایط فوق هستند، مزایای زیادی وجود دارد که قطعاً از ریسک‌های آن بیشتر است. اینکه شما خادم و مخدوم خود می‌شوید!

زحمت و تلاش و ساعت‌های کاری زیاد مستقیماً به نفع شماست و نه شخص دیگر!

امکان کسب درآمد و رشد ، محدودیت کمتری دارد. چالش و هیجان کار برای شما افزایش می‌یابد.

اداره یک کسب و کار مستقل امکان فراگیری زیادی را برای شما فراهم می‌آورد.

### \* گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار

شروع یک کسب و کار نیاز به انگیزه ، علاقه و استعداد دارد. همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه‌ریزی صحیح دارد. اطلاعات زیر برای تهیه طرح کسب و کار می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود:

قبل از شروع به کار فهرستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید ، تهیه کنید. مثلاً: شما می‌خواهید رئیس خود باشید. شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید. شما می‌خواهید آزاد باشید. شما می‌خواهید آزادانه تمامی تواناییها و دانسته‌های خود را به کار ببرید.

سپس بایستی تعیین کنید که اصولاً " چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سؤالات را از خود پرسید: من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟ چه مهارت‌های تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟

به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟ من چقدر وقت آزاد برای اداره یک کسب و کار موفق دارم؟

آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه‌ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار شدن را داشته باشم ، دارم؟

- پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سؤالات زیر به عمل آورید:

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟ رقبای من چه کسانی خواهند بود؟

مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکتهای موجود چیست؟ آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟

آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

آخرین مرحله قبل از تهیه طرح کسب و کار این است که چک لیست زیر را تهیه کنید و پاسخ دهید:

من علاقه به شروع چه کسب و کاری دارم؟ چه خدمتی یا کالایی قرار است ارائه دهم؟ در کجا قرار است این کار را انجام دهم؟ چه مهارت و تجربه‌ای برای این کار دارم؟ ساختار قانونی شرکت من چگونه خواهد بود؟ (سهامی عام، خاص و ...) اسم کسب و کار چه چیزی باشد؟ چه امکانات و تجهیزاتی نیاز خواهیم داشت؟ به چه تسهیلات و امکانات بیمه‌ای نیاز خواهیم داشت؟ پاسخ شما به تمامی سؤالات بالا شما را در طراحی یک کسب و کار کامل جامع یاری می‌کند.

### \* گام سوم: تامین منابع مالی

یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک است. اطلاعات زیر تکیه بر روشهای جمع‌آوری پول برای شرکتهای کوچک دارد.

همچنین شما را در تهیه درخواست وام یاری می‌دهد. منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم:

۱. پس‌اندازهای شخصی
۲. دوستان و افراد خانواده
۳. بانکها و مؤسسات اعتباری

شرکتهای سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز چگونه یک درخواست وام تهیه کنیم؟

مورد قبول واقع شدن درخواست شما بستگی به نحوه تنظیم درخواست شما دارد. بخاطر داشته باشید که وام‌دهندگان در کاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند. بنابراین یک درخواست وام خوب شامل اطلاعات زیر باید باشد: اطلاعات کلی راجع به شرکت:

نام و آدرس شرکت، نام مدیر، اعضای هیئت‌مدیره و ... دلیل نیاز به وام، مورد مصرف وام و ضرورت آن. مبلغ دقیق موردنیاز برای رسیدن به اهداف مربوطه.

تاریخچه و طبیعت کار، توضیح کامل در مورد نوع کار، قدمت و کارکنان و دارایی‌های آن. اطلاعات کامل راجع به نحوه مالکیت و ساختار قانونی شرکت. نوشته کوتاهی راجع به مدیران

، سوابق ، تحصیلات ، تجربیات و مهارت‌های آنان تهیه کنید. به وضوح محصول و یا خدمت شرکت خود و بازار آن را تشریح کنید.

بازار رقابت و رقبای خود را شناسایی کرده و مزیت رقابتی خود را بیان کنید. اطلاعاتی راجع به مشتریان و اینکه چگونه کسب و کار شما نیازهای آنها را برطرف می‌کند ، تهیه کنید. صورت‌های مالی و سود و زیان ۳ سال گذشته خود را ارائه کنید.

در صورت شروع یک کسب و کار جدید درآمدهای پیش‌بینی شده را ارائه کنید. اطلاعات مالی راجع به خود و سایر سهامداران عمده شرکت را بیان کنید. در آخر سوگندی مبنی بر تعهد نسبت به وام یاد کنید و امضاء نمائید.

### \* ده راهکار مهم برای ایجاد یک کسب و کار:

۱- قبل از شروع تا آنجا که ممکن است پول پس انداز کنید: در اغلب موارد مردم بدون هیچ پس اندازی وارد کسب و کاری شوند.

بعضی با گرفتن وام از بانک‌ها یا دوستانشان کار را شروع میکنند. اما آنها نمی‌دانند که ممکن است ماه‌ها یا سال‌ها طول بکشد تا به سوددهی برسند و هنگامی که وام دهنده بفهمد که این کار به اندازه کافی سودده نیست پولش را پس خواهد گرفت و یا برای دفعه بعد از دادن وام خوداری می‌کند. راه درست این است که تا آنجا که ممکن می‌باشد هر چه بیشتر پول مورد نیاز را پس انداز کرد.

۲- از بند کفش آغاز کنید: کوچک فکر کنید (با هزینه کم شروع کنید) اگر می‌توانید کارتان را بدون دفتر کار انجام دهید پس در آغاز سعی کنید جا اجاره نکنید. تا وقتی که کاری ندارید کارمندی را استخدام نکنید.

۳- از دارایی‌های شخصی خود محافظت کنید: وقتی وارد کسب و کاری شوید، این شخص خودتان هست که مسئول قروض بوجود آمده نظیر وام‌ها، مالیات، پول مالکان و غیره می‌باشد لذا اگر از خود محافظت نکنید، بستانکاران با حکم دادگاه می‌توانند به سراغ دارایی‌های شخصی شما مانند ماشین یا خانه بروند.

۴- ببینید که چگونه می‌خواهید پول در بیاورید: شما باید بتوانید در چند جمله بیان کنید که چگونه طرح کسب و کارتان سود معقولی در پی خواهد داشت. تازه کارها لازم است بدانند که چه هزینه‌هایی دارند، چقدر صرف خریداری کالای شود، اجاره، پاداش کارکنان و... چقدر است؟ آنگاه میتوان فهمید که چقدر باید در ماه فروش داشته باشند و به چه قیمتی بفروشند تا اینکه آن هزینه‌ها را جبران کنند و در کنار آن سود کافی نیز ایجاد کنند.

۵- یک طرح کسب و کار تهیه کنید، هرچند که کوچک باشد: پیدا کردن مقداری سود و ایجاد یک نقطه سربه سر اولین گام در این راه است.

در اکثر شرکت های کوچک، بخش های اصلی طرح تجاری، تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر، پیش بینی سود و زیان و برآورد گردش جریان نقدینگی هستند. با برآورد گردش نقدینگی و سود و زیان شما می توانید ایده کسب و کار خود را بهبود ببخشید.

تهیه یک طرح تجاری به شما این اجازه را می دهد که تعیین کنید چه چیزهایی هزینه های شروع کار هستند و استراتژی بازار یابی شما چه هست. اگر محاسبات شما روی کاغذ درست نباشد، در دنیای واقعی نیز درست نخواهد بود.

۶- یک حاشیه رقابتی پیدا کنید و آنرا ادامه دهید: درست کردن یک حاشیه رقابتی در ساختار کسب و کار برای موفقیت دراز مدت خیلی اهمیت دارد. بعضی روشهایی که می توان این حاشیه ها را بدست آورد عبارتند از: بیشتر از رقبای خود بدانید، محصولی را تولید کنید که تقلید از آن خیلی سخت یا غیرممکن باشد، تولید یا پخش آن را کار آتر کنید، مکان بهتری را انتخاب نمایید و یا خدمات بهتری به مشتریان بدهید.

از اسرار کسب و کارتان محافظت کنید. اینها اطلاعات محرمانه ای هستند که برای شما مزیت رقابتی در بازار ایجاد میکنند.

باید کاری کنید که اطلاعات شما محرمانه بمانند. مثلا اسناد را با کلمه "محرمانه" علامت بزنید یا برای رایانه هارم زور و بگذارید.

عکس العمل سریع در برابر خبرهای بد یکی دیگر از این روشهاست. وقتی که می بینید کسب و کارتان با مشکل مواجه شده است باید بایک طرح جدید به سراغ آن بروید. مثلا محل دفتر کارتان را تغییر دهید یا محصول و خدمات جدید معرفی کنید و یا یک راه بهتر برای ارتباط با مشتری پیدا کنید.

۷- کلیه توافقنامه هارامستند و مکتوب سازید: بعنوان یک قاعده شما باید برخی از قراردادها و توافقنامه هارامکتوب سازید مانند:

قراردادهای بیش از ۱ سال، قراردادهای فروش به ارزش بیشتر، قراردادهای مربوط به مالکیت حق کپی رایت، حتی اگر از نظر قانونی لازم نباشد، عاقلانه است که تقریبا همه چیز را مکتوب کنید زیرا که توافقات شفاهی را بندرت میتوان اثبات کرد.

۸- اشخاص شایسته را استخدام کرده و بدرستی از آنها نگهداری کنید: اولویت شما این باشد که کارکنان شایسته را استخدام کنید.

یک کارمند قوی حداقل ۲ یا ۳ برابر یک شخص با مهارت معمولی میتواند ارزش داشته باشد. برای ایجاد یک نیروی کار ثابت و شاد، نه تنها باید با کارمندان بطور عادلانه رفتار کرد بلکه باید کسب و کار شما نیز لایق آنها باشد. کارکنان باید کارشان را دوست داشته باشند.

۹- به وضعیت حقوقی کارکنانتان توجه کنید: هنگامی که کارگری را بصورت قراردادی اجیر می کنید مطمئن شوید که از او نباید مانند یک کارمند رسمی مالیات کسر شود.

۱۰- صورت حساب ها و مالیات های خود را سر موعد بپردازید: در دنیای واقعی، به قول خود عمل کردن یک شهرت تلقی می شود و یک دارایی مهم محسوب می گردد.

لذا یک راهبرد و استراتژی اساسی آن است که صورت حساب های خود را پیشاپیش و زودتر از موعد بپردازید این امر باعث کسب وجهه و اعتبار برای شما خواهد گردید.

بیشترین اهمیت را پرداخت بموقع مالیات بر درآمد می تواند داشته باشد مخصوصا سهمی را که شما بعنوان مالیات تکلیفی از فیش حقوقی کارکنان تان کسر می نمایید.