

نقشه راه یک کسب و کار موفق

۱۳ گام راه اندازی یک کسب و کار



www.TarheNOOR.com

نقشه راه یک کسب و کار موفق

با سلام خدمت شما بازدیدکننده عزیز سایت طرح نور

همیشه راه اندازی یک کسب و کار سودآور و پربازده، دغدغه همه افراد بوده و هست و راه اندازی کسب و کار را جزو سخت ترین کارهای دنیا می دانند اما اگر نقشه راهی روشن و واضح داشته باشیم، این کار نه تنها سخت نیست بلکه به کاری لذت بخش تبدیل خواهد شد.

این مقاله نتیجه تلاش چند ساله‌ی جمعی از متخصصین است که برای شما گردآوری شده است. در حقیقت این نقشه راه بر اساس تجربه، نوشته و استوار شده است و نتیجه سال‌ها و ماه‌ها تحقیق و تجربه است.

امیدواریم که به عنوان آغاز راه، این نوشته به شما کمک کند تا دریابید از کسب و کار و راه‌های موفقیت در آن چه می‌دانید و چگونه می‌خواهید کسب و کار خودتان را گسترش و ارتقاء دهید. این نقشه یک دید کلی به شما می‌دهد و از آن پس، دید شما نسبت به قبل خیلی متفاوت‌تر است و شما با اطلاعات دیگر و در سطح بالاتری به حرفه و کسب و کار خود می‌نگرید.

همان گونه که می دانید این روزها راه اندازی کسب و کار اینترنتی و راه اندازی سایت در درجه اول اهمیت قرار گرفته است و این روزها هر کسی می خواهد آموزشی دهد، از این موارد آموزش می دهد ولی ما می گوئیم این تنها راه نیست و به صرف راه اندازی یک سایت نمی شود گفت که ما یک کسب و کار راه اندازی کرده ایم.

راه اندازی کسب و کار به معنای داشتن درآمد است و در بازه ای بعد از راه اندازی داشتن سود از سایت و حرفه ای که راه انداختید. راه اندازی سایت و فروشگاه به تنهایی خودش شامل هزینه هایی است که در ابتدا نه تنها که درآمد نداشته اید بلکه ضرر هم کرده اید و باید برای جبران این هزینه ها، طرح و نقشه ای کامل داشته باشید. حال چگونه باید راه اندازی یک کسب و کار موفق را بنا نهاده و نقشه راه اندازی یا نقشه راه چیست؟

**در ادامه با ۱۳ مرحله از نقشه راه
یک کسب و کار موفق با ما همراه باشید**

تحقیق کنید



راجع به کاری که قصد انجام آن را دارید، از همه اطرافیان و از همان‌هایی که همیشه شما را به راه‌اندازی یک سایت یا یک کار تشویق می‌کنند، تحقیق جامع و کاملی به عمل آورید و نیز راجع به خودتان تحقیق کنید:

- * آیا این کار مورد علاقه شماست؟
- * آیا شما به این کار عشق دارید؟
- * آیا به کسانی که به آن‌ها خدمت‌رسانی می‌کنید، عشق دارید؟
- * شما باید بدانید وارد چه حرفه‌ای می‌شوید؟
- * قرار است چه کار کنید؟
- * مشتریان‌تان چه کسانی خواهد بود؟
- * چه ابزار و ملزوماتی نیاز دارید؟
- * چه تخصصی باید یاد بگیرید؟
- * چه سرمایه‌ای باید فراهم کنید؟

بالاخره هیچ کسب و کاری با صفر تومان به راه نمی‌افتد و هزینه‌هایی نیاز دارد.

تجربه کسب کنید



می‌توانید به‌عنوان کارآموز در همان حرفه‌ای که می‌خواهید وارد شوید و برایش برنامه ریختید، کار کنید یا مدتی را در سایتی که قرار است که شما مشابهنش را راه‌اندازی کنید، عضو باشید و نقشه راه آنان را بیاموزید.

* مثلاً چقدر کاربر دارند؟

* برای کاربرانشان چه خدماتی دارند؟ چه امتیازاتی دارند؟

* چه کارهایی را در طول یک سال، یک ماه و یک هفته گذشته انجام داده‌اند؟

* از ابتدای راه‌اندازی تاکنون به چه کاری مشغول بوده‌اند؟

و از این دست اطلاعات

حال شما با اطلاعات و تجربه‌ای، نه چندان زیاد می‌دانید که کارتان حداقل چه شکلی است و باید چه کاری انجام دهید یا می‌توانید مدتی یک بلاگ را مدیریت کنید و برای خودتان مخاطبانی جمع کنید و در آن وبلاگ، محتوای مورد نیازتان را بنویسید تا تجربه‌ای را از مدیریت یک سایت به دست آورید.

بررسی تخصص شغلی

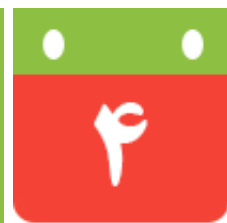


بررسی کنید که آیا نیاز به آموزشی دارید و آیا تخصص خاصی را باید در این کار جدید داشته باشید؟

مثلاً برای راه‌اندازی یک کسب و کار اینترنتی، دانستن نحوه مدیریت سایت و چگونگی مدیریت کاربران و محتوایی که قرار می‌دهید و دانستن دانشی از نحوه عملکرد در سطح اینترنت الزامی است.

- * اینکه چگونه در اینترنت حضور داشته باشید؟
- * چه چیزهایی را از دیگران که پیش‌تر از شما حضور داشتند، باید یاد بگیرید؟
- * در شبکه‌های اجتماعی چگونه باشید؟
- * چگونه تبلیغات اینترنتی را انجام دهید؟

نظرسنجی از دیگران



قبل از پیاده‌سازی کارت‌ان و حرفه مورد نظرتان، آن را در جمعی کوچک پیاده‌سازی کنید.

به‌طور مثال در جمع خانواده یا دوستان، آن کاری که قرار است انجام دهید، را برایشان توضیح دهید. می‌توانید به‌طور کامل شرح ندهید که هدفتان چیست و در آینده قصد انجام چه کاری را دارید و بعد در بازه زمانی که در نظر می‌گیرید رفتار آنان و بازخوردها و واکنش‌هایشان را مشاهده و ثبت کنید.

از آنان به نتایج فوق‌العاده دست پیدا خواهید کرد. قطعاً نقدهایی به شما می‌کنند یا پیشنهادهایی برای شما دارند یا ایرادهایی را برایتان بازگو خواهند کرد. همه این موارد را در جایی مطمئن بنویسید و در راه‌اندازی کسب و کارت‌ان از آن استفاده بهینه کنید. همیشه نقدها و ایرادات، می‌توانند گره‌های بزرگ را برای شما بگشایند اگر که عاقل باشید و از آنان استفاده کنید.

برآورد کنید



حتی هزینه آموزش تان، می تواند جزو این هزینه باشد و آن را در هزینه های کلی تان محاسبه کنید.

از کجا قرار است تأمین مالی انجام دهید؟
از خانواده؟ از پس انداز؟ از دوستان؟ از درآمدی که خواهید داشت؟ از وام؟

ما وام را در آخر همه نوشته ایم، چون اهمیت فوق العاده پایینی را دارد و ترجیحاً بهتر است سراغ بازپرداخت های وام آن هم با سود بالا نروید.

تمام روند مسیر را یادداشت کنید



تمام ملزوماتی که باید برای راه‌اندازی کارتان داشته باشید را جایی یادداشت کنید و برای خودتان چک‌لیستی از همه موارد آماده‌سازی بنویسید و به ترتیب اهمیت، آن را فراهم کنید.

مورد دوم که کارآموزی و وقت گذاشتن برای کسب تجربه مشابه بود، در این مرحله واقعاً راهگشاست، چون شما در حین کسب تجربه هر چه را که آموختید یادداشت کردید.

نقاط ضعف و قوت آن مکانی که در آن تجربه‌ای کسب کردید، را نوشتید و حالا از آن برای خودتان استفاده می‌کنید و چک‌لیستی را فراهم نمایید. هرچقدر هم که موتورهای جستجو را بگردید تا تجربه عملی نداشته باشید و چند وقتی را در عمل به آن کار پرداخته باشید، نمی‌توانید چک‌لیست عمیق و پر جزئیاتی را بنویسید.

در حقیقت در تمام مدت آموزش، تجربه و پیاده‌سازی نمونه کوچک کارتان، شما باید یادداشت‌برداری کنید و از همه آن‌ها در این مرحله استفاده کنید.

چند سؤال را از خودتان بپرسید



اگر قرار است شما هم همان کار مشابه فرد یا مکانی که در آن کسب تجربه کردید را انجام دهید، آیا مشتریانی برای شما وجود خواهد داشت؟

- * چرا مشتریان باید برای انجام کاری مشابه به شما رجوع کنند؟
شما چه تفاوتی خواهید داشت؟
- * چه کاری بیشتر از آنچه که تاکنون آموختید و تجربه کردید، می‌توانید برای مشتریان انجام دهید؟
- * آیا آن‌هایی که شما را در کسب تجربه کمک کردند، دچار اشکال یا عیبی بودند و شما چگونه می‌توانید آن را برطرف کنید؟
- * چه چیزی باعث می‌شود شما نسبت به دیگران متفاوت باشید؟
- * چه چیزی باعث می‌شود مشتریان از شما به نیکی یاد کنند؟ یا از شما برای دیگران تعریف کنند و از شما بگویند؟

اگر پاسخی به این سؤالات دارید، می‌شود گفت که می‌توانید برتری را ایجاد کنید و از هم‌صنف‌های خود پیشی بگیرید.

همیشه بیاموزید و بیاموزید و بیاموزید



از هر منبعی مخصوصاً از همکارانتان و رقبایتان بیاموزید. از دوره‌ها و مقاله‌های که در جاهای مختلف مرتبط به حرفه‌تان وجود دارد، بیاموزید. همیشه از دانش به روز رشته‌تان آگاه باشید. اگر زمان استفاده از ماشین حساب‌های نجومی است، دانش شما از چرتکه دیگر کارآمد نیست.

محاسبه دخل و خرج تان



از اصطلاحاتی مانند درآمد، درآمد خالص، هزینه، سود و مخارج آگاهی داشته باشید. اینکه شما چیزی را می‌فروشید، صرفاً به معنای رونق کسب و کارت‌تان نیست. آنچه که هزینه کردید را باید از آن کم کنید، اگر می‌خواهید که سود حاصل را محاسبه کنید.

اگر این کار را انجام ندهید بعد از مدتی می‌بینید که نه تنها درآمدی نداشتید بلکه ضرر هم کرده‌اید چون همه درآمد خود را صرف هزینه‌های جاری کرده‌اید و تازه از جیب خودتان هم خرج کردید.

از کمک دیگران غافل نشوید



از نصیحت‌ها، نقدها، ایرادات، عیب‌ها نهراسید و آنان را کلیدی برای موفقیت خود در نظر بگیرید، این همان کمکی است که دیگران می‌توانند به شما کنند. کمک که تنها جنبه مالی ندارد بلکه نقدها فرصت‌هایی برای رشد شما خواهند شد.

از خودتان و عملکردتان نترسید



برای فتح قله‌های بالای ابر، شجاعت و جسارتی زیاد لازم است و آنچه که شما را در دامنه نگاه می‌دارد تا به افق‌ها چشم بدوزید و حسرت بخورید، ترس‌هایتان است و از دامنه کوه که همان ترس‌هایتان است بگذرید تا تجربه بی‌نظیر دیدن قله‌های موفقیت را به دست آورید.

از شکست‌ها درس بگیرید



هر اتفاقی که برای شما در راه‌اندازی تا اداره کردن و کار کردن می‌افتد، همه و همه درسی درون خود نهفته دارند که اگر عاقل باشید، آنان را می‌بینید و از آنان درس می‌گیرید و اگر عاقل نباشید، افسردگی حاد می‌گیرید و کسب و کارتتان را جمع می‌کنید و در گوشه خانه قرص ضد افسردگی نوش جان می‌کنید.

از مشاوران حامی استفاده کنید



همیشه مشاورانی را در کنار خود داشته باشید تا سؤال هر چند کوچک شما را پاسخ دهند و دغدغه ذهنی‌تان را برطرف کنند. از این سایت می‌توانید بعد از مرحله راه‌اندازی و طراحی سایت خودتان استفاده کنید.

می‌توانید از [اینجا](#) به مطالعه علوم به روز دنیا در مورد کسب و کار بپردازید و از این [لینک](#) از پلن‌های پشتیبانی ما استفاده کنید تا همیشه مشاورینی امین و متخصص را در کنار خودتان داشته باشید.

مشاوره و پشتیبانی و آموزش‌های ما البته از شما یک مدیر حرفه‌ای می‌سازد که بعد از چند مدت خودتان تبدیل به یک مشاور شده‌اید و می‌توانید به دیگران کمک کنید و مشاوره دهید.

در حقیقت کار اصلی ما رشد کسب و کار شماست و ما هم پیش از راه‌اندازی در کنار شما هستیم و به شما مشاوره می‌دهیم و هم بعد از راه‌اندازی همراه شما هستیم و به شما کمک می‌کنیم تا یاد بگیرید و کسب و کارتان را گسترش دهید.

اگر هنوز هم نمی‌دانید در چه وضعیتی هستید و چه کسب و کاری موردعلاقه شماست، پیشنهاد می‌کنم حتماً این تست آنلاین را انجام دهید و تحلیل رایگان تیم ما را در مورد خودتان و کسب و کار انتخابی‌تان را دریافت کنید. (موفق و پیروز باشید)

تست آنلاین اقتصادی