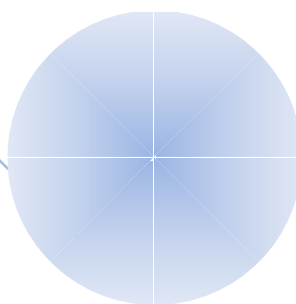
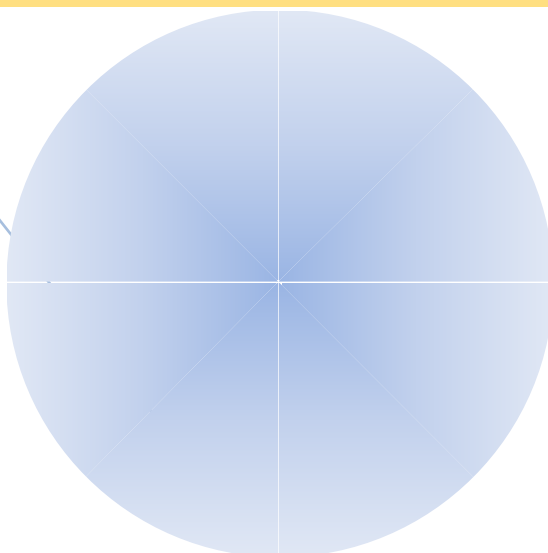


شش متری



شش متری

راهنمایی کاربردی و علمی در حوزه
کسب و کار

پیام سلیمان

آذر 94

این کتاب برای همه عزیزانی که می‌خواهند کسب و کار جدیدی راه بیندازند و در راه اعتلا و پیشرفت کشور دوست داشتنی‌مان قدم بردارند مفید است و انتشار این کتاب در کلیه فضاهای مجازی و اجتماعی با ذکر منبع مجاز است.

شش متری

فهرست

3	مقدمه:
4	معرفی نویسنده و توضیح در مورد کتاب
6	فصل اول: تغییری نگرش، تغییری زندگی
8	چگونه می‌اندیشیم
10	سنگ‌اندازی‌هایی که خودمان برای خودمان می‌کنیم
11	از بین بردن مانع‌هایی که نمی‌گذارید کسب‌وکاری را شروع کنید
12	راه‌های حل مسئله:
13	فهم مسئله:
13	انتخاب روش حل:
14	اجرای روش:
14	بازخورد:
15	بازخورد:
16	آیا کسی را داریم که فکر کند برایش دیر شده است
16	ترس از شکست
17	اشتیاق که یه عالمه به ما کمک می‌کند
20	فصل دوم:
20	اقدامات موردنیاز قبل، بعد و حین راه‌اندازی کسب‌وکار
21	مشخص کردن حیطه موردعلاقه
22	تعیین اهداف
23	کارت‌پستال مقصد
24	چه کمبودی وجود دارد
24	حیف، اما، اگر
24	ساخت یک مدل اولیه برای کسب‌وکارمان
26	تشکیل تیم برای شروع کار
27	سرمايه موردنیاز برای شروع کار
29	مدیریت هزینه و مخارج
30	مشورت و نقش آن در کسب‌وکار
30	چند تجربه از مشورت در کسب‌وکارم
31	تحقیقات بازار
31	تحلیل رقبا
32	کمی‌خلاقیت
32	سخن‌پایانی

شش متری

مقدمه:

دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم دنیایی است که هرروز رو به توسعه است. دنیایی که رو به تغییرات گسترده است و حرفه‌هایی به وجود می‌آیند که شاید دو سال پیش این حرفه از هر لحاظ در جامعه موردپذیرش نبود ولی در حال حاضر بسیار کلیدی هستند.

حال این سؤال در ذهن شکل می‌گیرد پس چرا ما در جامعه بیکار داریم، مسلماً این بحث را به متخصصان این حوزه می‌سپاریم. ولی کاری که در این کتاب قصد داریم باهمدیگر دنبال کنیم این است که به اطراف خود به شکلی دیگر نگاه کنیم و سعی کنیم تغییری هرچند کوچک را در ابتدا در خودمان و سپس در جامعه بدهیم.

شایدیکلحظه به خودمان گفتیم مگر تغییر در خودمان ربطی به راه‌اندازی کسب‌وکار هم دارد، بله در ادامه خواهیم دید که چه تاثیربزرگی را در کسب‌وکار خواهد داشت. در این کتاب اقدام‌ها و تمرین‌های زیادی را پیش روداریم. از همین جا می‌خواهم قوی بدهید.

از آنجایی که عامل مهم در تغییر کردن، اقدام است از شما همراهان گرامی درخواست دارم که در هر نقطه که دعوت به انجام کاری از شما در کتاب می‌شود آن را انجام دهید تا بتوانیم در کنار هم قدم مثبتی را در این راه برداریم.

با توجه به اینکه با صاحبان کسب‌وکار زیادی در ارتباط هستم، هر موقع که متوجه می‌شوم صاحب کسب‌وکاری با مشکل روبرو است و سرمایه‌ای را از دست داده و یا به دلایلی کسب‌وکار خودش را از دست داده است بسیار ناراحت می‌شوم زیرا اعتقاد قلبی‌ام این است که به‌هرحال این سرمایه ملی کشورمان است که از بین رفت و کاملاً درک می‌کنم که در این شرایط قرار گرفتن چقدر

شش متری

سخت است.

در مسیر کاری چه بسیار کارآفرینان از خودگذشته را دیدم که دغدغه‌شان تنها این بود که چه کار کنند که کسب و کارشان را حفظ کنند تا افرادی که در کنار هم فعالیت می‌کنند را کمک کنند و بالاخره باری را از روی دوش بیکاری کشور بردارند. اینجاست که از همگی آن‌ها کمال سپاسگزاری رادارم و به همه آن‌ها خدا قوت می‌گویم و آرزوی بهروزی را برای همه‌شان دارم؛ و مطمئن هستم که همه شما هم که در حال حاضر مشغول خواندن این کتاب هستید روزی از بزرگان کسب و کار خواهید بود؛ و یا اینکه در حال حاضر از بزرگان کسب و کار خودتان هستید. به هر حال از آشنایی به شما بسیار خرسندم.

سوالاتی از شما دارم؟ بزرگ‌ترین موهبتی که خداوند به ما عطا کرده است چیست؟

به نظرم بزرگ‌ترین و پیچیده‌ترین موهبت خداوند زمان است، بله درست حدس زدید زمان؛ و برای اینکه زمان را ذخیره کنیم، در این کتاب سعی کرده‌ام که تجاربی که خودم در کسب و کار داشتم و یا تجاربی که به‌طور نزدیک و تنگاتنگ با آن‌ها در ارتباط بوده‌ام را برایتان بنویسم.

رابطه این تجربه با زمان را مسلماً می‌دانیم ولی دوست دارم سوالاتی دیگر از شما بپرسم، بین نقطه 1 تا 2، 150 کیلومتر فاصله است. به نظر شما اگر یک نفر از 1 به 2 حرکت کند چقدر فاصله را پشت سر گذاشته است؟

150

100

75

500

و شاید هم بیشتر، تعجب نکنید. برخی مواقع برای اینکه ما از 1 به 2 برسیم، امکان دارد 20 کیلومتر به جلو حرکت می‌کنیم و مجدد 10 کیلومتر به عقب برمی‌گردیم و اینطور است که اگر دقت نداشته باشیم و از تجارب استفاده لازم را نکنیم با مشکل مواجه می‌شویم و چون عمرمان محدود است امکان دارد یا به مقصد نرسیم و یا اینکه آنقدر دیر برسیم که رضایت لازم را نداشته باشیم. اینجاست که ارزش تجربه را به راحتی درک می‌کنیم و باید از کلیه این تجارب درس بگیریم.

در هنگام مطالعه این کتاب در صورت امکان حتماً یک دفتر و یا سررسید که بیشتر موارد شخصی‌تان را در آن یادداشت می‌کنید کنارتان بگذارید و یا اگر امکانش برایتان مقدور نیست در یادآور تلفنتان یادداشت کنید تا در اولین فرصت حتماً نکات را یادداشت کنید.

این نکات دعوت به اقدام و یا قول‌هایی است که در طول مطالعه از شما درخواست می‌گردد. برای اینکه حتماً بازخورد خوبی از مطالعه بگیریم باید این قول‌ها را به صورت مکتوب یادداشت کنیم و تاریخ و امضا بزنیم تا نسبت به

شش متری

انجام آن متعهد گردیم.

دلیل انتخاب نام کتاب برمی گردد به دوران کودکی ام زمانی که می خواستم شنا یاد بگیرم. در استخر که روباز هم بود یک دایو بلند به ارتفاع شش متر بود که بزرگترها که خوب شنا می کردند از آن می پریدند. من به آنها که نگاه می کردم دوست داشتم که مثل آنها از روی دایو بپریم.

با دوستانم صحبت کردم ولی همگی مخالف این کار بودند، خلاصه پس از کلی کلنجار رفتن با خودم تصمیم به پریدن گرفتم. از پله هر چه بالاتر می رفتم، وحشت می گرفتم و در پاهایم احساس لرزش می کردم. ولی بالاخره به بالایی دایو رسیدم، از بالا که نگاه می کردم آب موج می زد و همه جا را میشد راحت دید.

آن بالا ترس تمام اعضای بدنم را فرا گرفته بود و به پایین که نگاه می کردم ترسم بیشتر می شد. خلاصه یک لحظه تصمیم گرفتم و از دایو پایین پریدم، به آب که وارد شدم یک لحظه ترس بر من غلبه کرد و بی حرکت شدم ولی شروع به تلاش کردم تا خودم را نجات بدهم. هرچه که بود زنده ماندم و بعد هم غریق نجات هم به آب پرید و مرا به بیرون استخر هدایت کرد.

به هر سختی که بود تلاشم را کردم تا بر ترسم غلبه کنم. ولی از دوستانم حتی تا بزرگسالیشان هم جرات پریدن از روی آن دایو را نکردند و حسرت آن در دلشان ماند. البته اینکه هنوز خوب شنا نمی کردم و پریدم شاید خوب نبود ولی به هر حال گام خوبی بود.

ترس از شکست یکی از مهمترین عوامل شروع نکردن کسب و کارهاست. البته این ترس تا حدودی خوب است ولی تا زمانی که مانع ما نشود. در این کتاب و در ادامه به روشهایی که باید این ترس ها را از بین برد به صورت کامل توضیح داده می شود. امیدوارم که از مطالعه آن لذت ببرید و کسب و کار بسیار موفقتری داشته باشید.

معرفی نویسنده و توضیح در مورد کتاب

از آنجایی که سالهاست در زمینه فروش و تولید مواد غذایی فعالیت دارم به مسائل و مشکلات فراوانی بر می خوردم که نیاز به مطالعه و مشاوره داشت. در طول این سالها کتابها و مطالبی که مطالعه می کردم نکات تئوری خوبی بیان می کردند و که پر بودند از مثالهایی در مورد شرکتها و رهبران آمریکایی که تفاوت زیادی را با شرایط حاضر ما داشتند و همچنین بسیاری از آنها ناملموس بودند.

همیشه حتی در دوران دانشجویی هم یک درخواست را از استادان گرامی ام

شش متری

داشتیم و آن بود که کاربرد مطالب بیان شده را در مباحث عملی هم به ما گوشزد کنند ولی متأسفانه تماماً تئوری بود. همیشه آرزویم این بود که بتوانم گام‌هایی ساده ولی کاربردی را در قالب عملی به سایرین آموزش بدهم. ولی این نیاز را در خود حس می‌کردم که ابتدا باید مطالبم را تجربه کنم و آن‌هایی را که واقعا در مسیر برایم مشکل‌ساز شدند را حذف کنم تا شما دوستان گرامی که الان در خدمتتان هستم بتوانید استفاده کنید.

در پایان به شما پیشنهاد می‌دهم که با عضویت رایگان در وب‌سایتیم به آدرس www.salimiaan.com می‌توانید به صورت هفتگی به مقاله‌ها و فایل‌های صوتی و تصویری دسترسی داشته باشید و آن‌ها را در جهت پیشبرد کسب و کارتان به کار ببرید و همچنین از شرایط ویژه‌ای که برای اعضای سایت فراهم می‌شود، بهره‌مند گردید.

پیام سلیمیان

آذر 94

فصل اول: تغییر نگرش، تغییر زندگی

وقتی که با اعضای گروه مشغول فعالیت هستیم همیشه همه تأکید داریم که کار را باید کاملاً اصولی انجام داد و هیچ کس راضی به انجام کاری که مقطعی است و حالت گذرا دارد، نیست.

مثلاً: وقتی در کارخانه و در روند تولید فرض کنید تجهیز بسته بندی خوب کار نمی کرد تا ریشه و علت اصلی پیدا نمی شد کار ادامه پیدا نمی کرد دلیل هم داشت همیشه می گفتیم اشکالی که با سهل انگاری دنبال شود، حتما دوباره تکرار می شود. همه این مطالب را گفتم که به اصل موضوع اشاره کنم که ریشه همه کنترل های ماست و آن نگرش ماست؛ یعنی روشی که ما به زندگی نگاه داریم.

یک روز که برای تفریح به همراه خانواده رفته بودیم میانه راه مجبور شدیم برای رفع خستگی کمی استراحت کنیم. خوب آن روز ما میهمان همراه داشتیم که از شهر دیگری آمده بودند، جایی که ایستادیم کوهستانی بود ولی اصلاً سرسبز نبود، خانواده شروع کردن صحبت کردن در مورد اینکه چرا اینجا که بی آب و علف هست. در همین لحظه که بقیه داشتند غر می زدند، همراه ما از خوشحالی دیدیم پر درآورده و همین طور رفت سراغ تپه های اطراف و شروع به

شش متری

چیدن گیاهی خاص شد. وقتی نزدیکتر رفتم و در مورد آن گیاه پرسیدم متوجه شدم که ماهها بوده که دنبال این گیاه بوده ولی جایی پیدا نکرده بود و خواص درمانی خیلی زیادی هم داشت؛ و ضمناً قیمت ترشی همان گیاه روی 30000 تومان بود و ما بی تفاوت ایستاده بودیم و ابراز ناراحتی می کردیم. در داستان بالا به راحتی تفاوت موجود در دو دیدگاه را دیدیم، دیدگاهی که دنیا را زیبا می بیند و دیدگاهی که دنیا را از زاویه ایی منفی می بیند. تفاوت نگرش هاست که مسیر زندگی ما را تعیین می کند و باعث پیروزی و موفقیت و شادمانی ما می شود. وقتی دیدگاه تغییر کرد، اثرات آن در زندگی هم تغییر می کند.

اقدامک: از همین الان به مدت 72 ساعت کلیه دیدگاه هایتان را در مورد هر موضوعی که به آن فکر می کنید را بنویسید و پس از آن بیندیشید که آیا این طرز نگاهها به پیشرفت شما کمکی هم می کند و یا خیر.

مثال: من نگرش نسبت به شهر X خوب نیست و دوست ندارم با اهالی آن شهر کار کنم.

آیا این طرز فکر کمکی به من در زندگی و کسب و کار می کند، مسلماً خیر. پس نتیجه می گیرم که باید طرز فکرم را نسبت به این موضوع کاملاً عوض کنم؛ زیرا در کسب و کار این گونه افکار واقعاً سمی و مضر هستند.

چگونه می اندیشیم

درست یادم می آید زمانی که اول دبیرستان بودم به شدت به زبان انگلیسی علاقه داشتم و هر جا که جمله ای به زبان انگلیسی نوشته بود را دفتر یادداشت مخصوص خودم می نوشتم تا به دامنه لغاتم اضافه گردد. خلاصه جمله این که از شخصی ناشناس ولی اهل کشور انگلستان نوشته شده بود برایم علامت سؤال شده بود. جمله این بود:

(مغز انسان مانند یک دیکتاتور است که دوست دارد بر ما تسلط داشته باشد). سالها گذشت و کماکان در این فکر بودم که این امر چگونه امکان پذیر است. پس از گذشت سالها و مطالعاتی که در این زمینه انجام دادم به این موضوع پی بردم که این بحث چگونه رخ می دهد. بلکه ذهن در طول رشد انسان، از همه اطراف شروع به جمع آوری اطلاعات می کند اهمیتی هم به خوب یا بد بودن این اطلاعات نمی دهد. فقط صرف اینکه این افکار چقدر تکرار شوند برایش مهم است.

پس از یک مدتی این مغز گرامی ما که عاشق صرفه جویی هست دوست دارد

شش متری

سوخت مصرفی خودش را کم کند و البته این کار برای ادامه زندگی انسان بسیار مهم است. ولی این خاصیتش مثل شمشیر دو لبه می ماند که هم میتواند سود داشته باشد و هم ضرر.

در ادامه به روند انجام این کار می پردازیم و این که چطور مغز آرام آرام بر ما سلطه پیدا می کند و مسیر زندگی و رفتارهای ما را آن انتخاب می کند. همانطور که گفته شد مغز از ابتداء خلقت انسان شروع به دریافت اطلاعات می کند و پس از یک مدت این اطلاعات را تبدیل به یک سری عادت رفتاری می کند و این عادت ها هستند که روند زندگی ما را تعیین می کنند و نقش بسیار مهمی در کلیه تصمیم گیری های ما دارند.

همگی اولین روزهایی که می خواستیم دوچرخه سواری را یاد بگیریم به خاطر داریم. اولش که می خواستیم دوچرخه سواری یاد بگیریم خیلی تمرکز می کردیم و کلی انرژی صرف می شد تا مثلاً مایک دور بزنیم. هرچند این دور که می زدیم کلی می خوردیم زمین و برخی اوقات هم آسیب می دیدیم ولی به هر حال پس از یک مدت تمرین و صرف انرژی مهارت مان در دوچرخه سواری بالاتر می رفت. ولی پس از گذشت مدت زمانی مغز این فرایند را به ناخودآگاه می فرستد و با صرف کمترین انرژی ما به راحتی می توانستیم دوچرخه سواری کنیم.

باید خدا را شکر کنیم که واقعاً خاصیت بالا را خداوند در وجود ما قرارداده، یک لحظه تصور کنید برای هر کار کوچکی می خواستیم کلی فکر کنیم و در هر لحظه تصمیم بگیریم. در این صورت زندگی بسیار فرایند سختی پیدا می کرد و روزانه مجبور بودیم برای انجام هر کاری انرژی بسیار زیادی را صرف کنیم. از دوران کودکی مدام به ما گفته می شد حتماً درس بخوان تا موفق بشی؛ و این طور در ذهن اکثر ماها جا می افتاد که موفقیت ما در زندگی به طور کامل وابسته به درس خواندن ما است. خوب با این طرز فکر و این ارزش بزرگ شدن واقعاً عواقب بدی را دارد. عواقب این طرز فکر را اگر نگاهی به خودمان و برخی اطرافیان مان بیندازیم می توانیم به راحتی مشاهده کنیم.

چون به باور رسیده بودند که موفق نشدن در درس برابر موفق نشدن در زندگی است. ولی اگر ما این طور آموزش می دیدم که هرکسی توانایی به خصوص خودش را دارد و می تواند در آن حیطه فعالیت کند، شرایطمان بسیار بهتر بود. حسرت خوردن در مرام ما نیست و ما هر لحظه روبه جلو حرکت می کنیم و با تلاش های روز به روزمان در جهت تغییرات قدم های مثبت و سازنده برمی داریم.

اندیشه بعدی که بسیار هم در جامعه فراگیر هست، تفکر کارمندی هست به این معنا که همه آموزش می بینند که خوب درس بخوانند تا بعد بتوانند در جایی استخدام بشوند. این طرز فکری بود که دقیقاً در اکثر خانواده ها حاکم بود.

خوب حالا این همه گفتیم که چه چیزی اتفاق بیفتد. می خواهیم به این نقطه برسیم دوستان که واقعاً زندگی در دستان ما هست که شکل و رنگ و بو می

شش متری

گیرد و زمانی هم که در مسیر درست قرار می‌گیریم خدا باتمام نیروهای خودش به کمک ما می‌یاد و مارا روبه‌جلو می‌بره فقط باید شروع کرد و روبه‌جلو حرکت کرد. راکد ماندن و حرکت کردن امر بسیار نشدنی است.

اقدام: همین‌ان یک ورق کاغذ بردارید و روی آن بنویسید که در دوران کودکی و در دوران مدرسه دقیقاً چه آموزه‌هایی را در مورد کسب و کار به ما داده‌اند و آیا این طرز فکرها برای ما به درد بخور هستند و یا نه؛ و اینکه اگر دقیقاً به یاد ندارید سری به باورهایتان در مورد کسب و کار بیندازید و ببینید که چقدر این سیستم فکری در مورد کسب و کار به درد بخور هست.

مثال: یک سال پیش بود که یکی از عزیزانم را از دست دادم؛ و این شخص محترم چند پسر داشت که بعد از فوت پدر مشکل درآمد داشتند و برای تأمین مخارج نیاز به کار کردن داشتند. حداقل این بود که یا کسب و کار پدرشان را ادامه می‌دادند و یا اینکه کسب و کار جدیدی راه‌اندازی کنند و با آن منبع درآمدی برای خانواده باشند، ولی آنها موفقیت خود را با راه‌اندازی کسب و کار نمی‌دانستند و در کل هیچ کسب و کاری راه‌اندازی نکردند و در همان شرایط ماندند تا بتوانند درس بخوانند و بعد از آن بتوانند جایی شاغل بشوند.

اگر کسب و کاری راه‌اندازی می‌کردند شرایط زندگی شان بهبود پیدا می‌کرد و می‌توانستند در زمینه تحصیلی هم در رشته‌ای که متناسب با کسب و کارشان است تحصیلاتشان را ادامه دهند. ضرر طرز فکر حاکم را به خوبی دیدیم به همین خاطر است که از شما دوستان درخواست

سنگ‌اندازی‌هایی که خودمان برای خودمان می‌کنیم

موضوعی که در بیشتر خانواده‌ها و یا جمع‌های دوستانه می‌بینم این است که عادت کرده ایم به راحتی در مورد موضوع‌هایی که به هیچ‌عنوان مطالعه نکرده ایم و حتی تجربه کاری هم نداریم اظهار نظر کنیم و همچنین برخی مواقع سعی در دفاع از این اظهارات نیز بر می‌آییم. همچنین آنقدر با قدرت به ابراز این

شش متری

صحبت‌ها پرداخته ایم که به باور ما تبدیل شده اند ولی غافل از اینکه این باورها سنگ اندازی‌هایی هستند که در مسیر پیشرفت خودمان کرده ایم. یک سری موانع و سنگ‌اندازی‌هایی که برای خودمان داریم را می‌خواهم باهم به اشتراک بگذاریم:

پولی برای شروع کار ندارم.

قبلاً انجام دادند ولی هیچ نتیجه این نگرفتند.

به اندازه کافی باهوش نیستم تا کاری را شروع کنم.

همسرم اجازه نمی‌دهد کاری را شروع کنم.

بچه‌هایم خیلی مشغله برام درست کردند و در عمل زمانی را برای شروع کسب و کار ندارم.

من کارمند دائم روز کار هستم و به خانه برسم دیگر یاری و زمان کسب و کار دیگران را ندارم.

اگر من فلان کار را انجام بدهم سایرین در مورد چطور فکر می‌کنند.

برایم افت دارد که این نوع کسب و کار را شروع کنم.

هنوز جوانم وقت زیادی هست هنوز فعلاً باید جوانی کنم.

دیگر برایم دیر شده توانایی انجام این کارها برایم نیست.

و....

این جملات را بارها و بارها از زبان اطرافیانتان و احیاناً خودتان شنیده‌اید.

البته این‌ها تنها بخش کوچکی از این جملات هستند و نمی‌توان آن‌ها را عمومی در مورد همه یکسان دانست به هر حال بهانه‌ها بسیار زیاد است.

فاصله بین ماندن در شرایط موجود تا موفقیت به اندازه همین بهانه هاست. باید ببینیم که تا چه حد به این بهانه‌ها اجازه ابراز قدرت می‌دهیم و به همان میزان موفق می‌شویم.

خواهشی که از شما دارم این است که بدانید تمامی این بهانه‌ها تخیلی هستند و در دنیای واقعی زمانی وجود دارند که ما عمیقاً آن‌ها را باور داشته باشیم. پس خواهش می‌کنم خودتان را رها کنید و از این بهانه‌ها آزاد شوید. یک نفس راحت

شش متری

بکشید و کارتتان را شروع کنید.

یکی دیگر از موانع مهم که در شرایط حاضر هم بیشتر می توان آن را در اطراف خودمان ببینیم، موقعیت و شخصیتی که است که به صورت کاملاً توخالی برای خودمان ساخته ایم و آن را شبیه به حبابی در اطرافمان کرده ایم. اینجا یک مثال می خواهم بزنم.

یادم می آید که لیسانس خودم را گرفته بودم و با سمت سازمانی خوبی هم مشغول کار در یک ارگان بودم. ولی آن قدر به شروع کسب و کار علاقه داشتم که دوست داشتم کسب و کاری راه اندازی کنم. یادم می آید که بر اثر یک اتفاق شروع کردم به فروش یک نوع مواد غذایی. برخی همکاران که از این موضوع اطلاع داشتند، به من می گفتند مگر دیوانه شدی که سراغ این کار آمدی و می خواستند که خجالت بکشم و این کار را رها کنم ولی افقی که در ذهنم داشتم چیزی فراتر از این موضوعات بود مهم بریم این بود که بتوانم فروش خوبی داشته باشم.

خلاصه اینکه بهانه ها را کنار بگذارید چون

همه افرادی که اطرافمان هستند وقتی موفق شدیم به حالمون حسرت می خورند.

اقدام:
همین الان
جدول تهیه کنید و
در آن لیست
بهانه هایتان
را بنویسید.
البته در ادامه به
بررسی چند بهانه

از بین بردن مانع هایی که نمی گذارد کسب و کاری را شروع کنیم

بهانه هایی که در قسمت قبل در مورد آن ها صحبت کردیم پس از گذشت زمان در ما تبدیل به موانعی می شوند که جلوی پیشرفت ما را می گیرند و نمی گذارند که حتی ما کاری را شروع کنیم. در اینجا نیاز است که به حل مسئله پردازیم و واقعاً متوجه شویم که چگونه باید بر هر کدام از آن ها پیروز شویم تا مشکلات از سر راه برداشته شوند. در ادامه نیاز است که صحبتی در مورد روش حل مسئله بیندازیم و ببینیم که چطور باید بر یک سری مسائل فائق بیاییم.

موضوعی که می خواهم اینجا در موردش صحبت کنم این است که باید برای موفق شدن بها بدهیم. بله در اطرافمان انسان های موفق زیادی را می بینیم که در سطح رفاهی بسیار عالی هستند ولی مسلماً مسیری که تا اینجا پیموده اند مسیر هموار و مستقیمی نبوده است. فرقیان این است که آن ها حاضر شده اند بهای موفقیتشان را بدهند و از لذت های زود گذری که در زندگی داشته اند بگذرند تا به

شش متری

این شرایط موجود برسند. کتابی که در اینجا توصیه می‌کنم حتماً مطالعه نمایید به نام: فعال‌مارش مالو را نخور! است که نویسندگان آن یو آکیم دی پوزادا و ال سینگر هستند. با یک جستجوی ساده در اینترنت می‌توانید این کتاب را پیدا کنید و از مطالب بسیار خوب آن بهره کامل را ببرید.

در وب سایت ما به آدرس www.salimiaan.com بخشی به عنوان معرفی کتاب وجود دارد که با مراجعه به آن می‌توانید از آن استفاده کامل را داشته باشید و از خواندن کتابهای مفیدی که در معرفی می‌شوند در راه پیشرفت خودتان استفاده کنید.

یکی از مسائل مهمی که در جامعه گریبان گیر آن هستیم توانایی حل مسئله است. موضوعی که در کمتر خانواده و یا مدرسه ایی به ما آموزش داده می‌شود. در اینجا به صورت مختصر کمی در مورد حل مسئله توضیح داده می‌شود. در اکثر موارد وقتی با مشکلی مواجه می‌شویم سعی در حل آن نمی‌کنیم البته اگر حل مسئله را با مسائل زیر احیاناً اشتباه نگرفته باشیم:

-پاک کردن صورت مسئله حل آن نیست بلکه گذشتن از کنار آن است.
-سعی در پیچاندن مشکل.

مثلاً جایگزین کردن کاری دیگر به جای حل مسئله. فرض کنید که در کارخانه و یا محل کارتان کسی اشتباهی را مرتکب شود و ما به جای این که سعی کنیم به آن فرد کمک کنیم که مشکل را حل کند با دلسوزی‌های نا به جا سعی در جمع کردن بحث و به بیراهه بردن آن شویم مثلاً بگوییم کامپیوتر جدید که خریداری شده خیلی خوب کار می‌کند ولی اگر می‌شد شبکه را هم تعمیر کنیم بهتر بود؛ و به این سبک مشکل حل نمی‌شود و شخص هم متوجه اشتباهش نمی‌شود.

-فکر نکردن

خیلی وقت‌ها به خودمان زحمت فکر کردن را نمی‌دهیم و دوست داریم که با نفر سوم و فرد دیگری مسئله را در میان بگذاریم تا او برایمان مسئله را حل کند. در صورتی که اگر 5 دقیقه با تمرکز روی آن فکر کنیم به جواب می‌رسیم. پس خواهش می‌کنم به فکر کردن عادت کنیم و در طول روز تمرین فکر کردن را داشته باشیم.

-مسکن خوردن به جای پیدا کردن درد اصلی

پدیده ناخوشایند خود درمانی که در بسیاری خانواده‌ها هم مشاهده می‌کنیم یک راه حل اصلی اش مسکن خوردن است؛ یعنی به جای مراجعه به پزشک و معاینه و پیدا کردن مشکل، سعی در آرام کردن آن به صورت لحظه ای داریم ولی قول می‌دهم که مشکل به صورت وخیم‌تر در انتظار چنین افرادی هست. پس راهکار کوتاه مدت اصلاً جوابگوی ما نیست.

شش متری

راه‌های حل مسئله:

یکی از اولین قدم‌های حل مسئله این است که در ابتدا بپذیریم که مسئله وجود دارد و این مسئله همه‌اش مربوط به عملکرد و رفتار ما است. در خیلی از مواقع پذیرش مسئله از حل مسئله سخت‌تر هست. این‌که ما همه عوامل را در به وجود آمدن مسئله دخیل می‌دانیم و فکر می‌کنیم که بقیه افراد این مسئله را به وجود آورده‌اند و خود ما هیچ‌گونه نقشی در به وجود آمدن آن نداشته‌ایم بسیار خطرناک است.

چند روز پیش در خیابان مشغول رانندگی بودم و مشاهده کردم یک راننده درست عکس قوانین راهنمایی و رانندگی عمل می‌کند و به‌جای دور زدن در جهت صحیح کاملاً برعکس دور می‌زند. خوب اگر این شخص دچار سانحه شود مجموعه عوامل بسیار زیادی را مقصر می‌داند ولی در اصل مقصر اصلی و صد در صد خود شخص هست و هیچ عامل دیگری در آن دخالت ندارد. پس بهتر است که ما در ابتدا شاهد ناظر رفتارهایمان باشیم و متوجه باشیم که این رفتار اثرات بلندمدت بسیار زیادی برای ما دارد. خوب حالا بعد از این‌که پذیرفتیم مسئله وجود دارد در گام بعدی به سراغ روش حل مسئله می‌رویم:

- فهم مسئله
- انتخاب روش حل
- اجرای روش
- بازخورد
- اطمینان از عدم تکرار

فهم مسئله:

در این گام باید با دقت بررسی کنیم که مسئله واقعی چیست. باید ببینیم که ریشه اصلی به وجود آوردن مسئله در تنبلی نهفته یا در عدم برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری. پیدا کردن ریشه اصلی مسئله بخش مهمی از حل مسئله است که باید حتماً آن را با دقت انجام داد. نکته مهم بعدی این است که مسئله را به صورت مکتوب بنویسیم. خیلی از مسائل بستگی به خود ما دارد و صحبت‌هایی که با خودمان داریم این مذاکره با خود خیلی مهم است و ریشه بسیاری از مشکلات در همین موضوع است. همچنین اعتقاد قلبی ما در حل مسئله بسیار مهم است و اینکه ما باید قبول کنیم که این مسئله قابل حل است و حتماً راه‌حلی برای آن وجود دارد. تغییر نوع ادبیات صحبت ما با خودمان کمک بسیار بزرگی را در حل مسئله به ما می‌کند.

انتخاب روش حل:

شش متری

در این قسمت باید زمان کافی را بگذاریم تا بتوانیم مشکل را حل کنیم. این وقت گذاشتن، صرف فکر کردن در مورد روش حل می شود. همچنین مشورت با افرادی که در زمینه مورد نظر ما صاحب نظر هستند نیز بسیار کاربردی است. البته اشتباهی که ما اغلب در مشاوره گرفتن داریم این است که برای این کار مهم به افرادی مراجعه می کنیم که نه تنها در این زمینه تخصص ندارند بلکه خودشان اگر موشکافانه بررسی کنیم این مشکل را دارند. حداقل کاری که می توان در مورد مشاوره گرفتن انجام داد این است که با فردی مشورت کنیم که خودش تجربه حل چنین موضوعی را داشته است.

در عصری که ما خوشبختانه زندگی می کنیم دسترسی به اطلاعات بسیار آسان است و به راحتی و از طریق موتورهای جستجو می توان متوجه شد که آیا در دنیا شخص دیگری وجود داشته که مسئله ما را داشته است و چگونه آن را حل کرده است. این راه حلی ساده است که خیلی افراد به آن دقت نظر ندارند. اگر مرتضی سلطانی (بنیان گذار گروه صنعتی زر) برای بحث تأمین سرمایه دچار مشکل می شد چه کاری انجام می داد؟

امیدوارم مرتضی سلطانی را بشناسید، اگر هم نمی شناسید از این به بعد شخصیت های مهم و تأثیرگذار در کسب و کار و حتی خارج از حیطه کاری تان را بشناسید. چون این کار هم حالت انگیزشی دارد و هم اینکه در حل مسائل بسیار به ما کمک می کند.

قول کتبی:

من قول می دهم که از این به بعد
هرماه حداقل یک نفر از افراد تأثیرگذار در کسب و کار را در موردش مطلب
مطالعه کنم و سعی کنم تا کارهایی که ایشان انجام داده اند را به عنوان
تجربه و درس استفاده نمایم.

از این به بعد هر موقع مسئله ای داشتیم یکی از این افراد را در
نظرمی گیریم و از خودمان می پرسیم:
اگر به جای من بود چگونه این موضوع را حل می کرد؟

اجرای روش:

شش متری

در این قسمت پس از اینکه راه حل را پیدا کردیم سریعاً دست به اقدام می‌زنیم. قرار ما بر این شد که اقدام کردن را سرلوحه کارمان قرار دهیم و همیشه در پی انجام دادن باشیم تا اینکه ماه‌ها و روزها دنبال راه حل باشیم و هرگز هم به این شکل نمی‌توان مسئله را حل کرد.

بازخورد:

در این قسمت پس از اینکه اقدام کردیم باید از نتیجه کارمان بازخورد بگیریم و ببینیم که تا چه حد این راه حل موضوع اصلی و مورد نظر ما را حل کرده است. در واقع ممکن است همیشه آن طور می‌خواستیم صد در صد کارمان انجام نمی‌شود؛ و امکان دارد که عیب و نقصی هنوز وجود داشته باشد. اینجاست که باید دید که چطور می‌شد این کار را بهتر انجام داد؛ و نیاز به چه تغییراتی در روند انجام کار است که با اعمال این تغییرات مسئله به طور کامل و یا بهتر حل می‌شد.

موردی که اینجا می‌خواهم باهم در میان بگذاریم این است که ما باید حتماً وقتی مسئله ای‌ای پیش می‌آید و آن را حل می‌کنیم حتماً آن را در دفتر مخصوصی ثبت نماییم تا به عنوان سند و برای هضم تجربه آن را داشته باشیم. در وبسایت خودمان

از این نوع هضم تجربه‌ها به اشتراک می‌گذارم تا بقیه بتوانند از این تجربه‌ها در کسب و کار خودشان استفاده کنند.

بازخورد:

اصل بسیار مهم در کسب و کار این است که وقتی یکبار اشتباهی را مرتکب شدیم در مرحله بعد دیگر آن را تکرار نکنیم و با توجه به درس‌هایی که از آن تجربه گرفته‌ایم رفتار کنیم؛ و برای این کار می‌توان دستور کارهایی را برای بخش‌های مختلف کسب و کارمان بنویسیم و مطابق به آنان تصمیم‌گیری کنیم. اینجاست که قولی بدهید:

من قول می‌دهم که از این تاریخ تمامی مسئله‌ها و راه‌حل‌های آن‌ها را در جای مخصوصی بنویسم و همیشه سعی در بهبود آن نیز داشته باشم تا همگان بتوانند از آن استفاده کنم و در صورتی که حتی خودم هم در سیستم حضور نداشته باشم به راحتی کارها انجام شوند.

امضا

تاریخ

چندین صفحه از کتاب را به حل مسئله اختصاص دادیم. دلیلش این است که یک کارآفرین و یا صاحب کسب‌وکار همواره در چالش‌های گوناگونی قرار می‌گیرد و اگر این روش‌ها را برای حل مسئله به کاربرد، این مسئله برایش تبدیل به یک عادت بسیار خوب می‌شود و به راحتی از پس کلیه مسئله‌ها برمی‌آید.

آیا کسی را داریم که فکر کند برایش دیر شده است

یکی دیگر از دلایلی که کسب‌وکارمان را شروع نمی‌کنیم این است که فکر می‌کنیم به دلیل افزایش سن توانایی راه‌اندازی یک کسب‌وکار را نداریم. ولی این اصلاً بهانه خوبی نیست زیرا افراد زیادی هستند که با وجود اینکه سنشان بالا بوده ولی در عرصه کسب‌وکار و کارآفرینی موفقیت‌های بزرگی را به دست آورده‌اند.

یکی از افرادی که احیاناً یا می‌شناسید و یا از محصولش استفاده کرده‌اید بنیان‌گذار مرغ سوخاری کنتاکی (Kentucky Fried Chicken) KFC هست. سرهنگ ساندرز در سنین بازنشستگی اقدام به تأسیس KFC کرد و برای شروع کسب‌وکار خود حدود 1009 بار جواب منفی شنید ولی عاقبت توانست. ایشان در چندین کشور دنیا چند صد شعبه دارد و دارای یک کسب‌وکار موفق شد؛ و این راز موفقیت افراد بزرگ است که هیچ عاملی نمی‌تواند آن‌ها را از ادامه فعالیتشان بازدارد و همچنین جواب نه شنیدن برایشان اهمیتی ندارد.

ترس از شکست

شش متری

عامل مهم دیگری که افراد را از شروع کسب و کار وامی دارد، ترس از شکست است. باید از همین الان که کسب و کار را شروع می‌کنید خودتان را برای شکست آماده کنید. هر فردی در کسب و کار شکست می‌خورد ولی این نحوه برخورد ما باشکست است که آینده ما را می‌سازد و موفقیت‌های چشمگیر برای ما دارد. مسیر موفقیت مسیری صاف و هموار نیست که فکر کنیم همه چیز آن طور که مامی خواهیم پیش می‌رود و مطابق با خواسته‌های دل ما باشد. بلکه مسیری است که دارای فراز و نشیب است و این فراز و نشیب‌ها است که لذت بخش است و باعث زیباتر شدن سفر ما می‌شود.

وقتی برای فکر کردن و یا تفریح به طبیعت می‌رویم باید با دقت بسیار زیادی به اطرافمان نگاه کنیم. چه بسیار ایده‌ها و نظراتی که در دامان طبیعت شکل گرفته است. یکی از مواردی که در این لحظه به کارمان می‌آید، رودخانه است. وقتی مسیر رودخانه صاف و هموار است صدای خاصی تولید نمی‌کند و جذابیت زیادی هم ندارد. ولی جاهایی که رودخانه در آن نقاط به مانعی برخورد می‌کند اینجا دقیقاً نقطه‌ای است که زیبایی رودخانه را بیشتر می‌کند. این فراز و نشیب‌هاست که باعث زیبایی مسیر می‌شود، وگرنه مقصد به تنهایی جذابیت زیادی ندارد.

چیزی که ما را نمی‌کشد، قویترمان می‌کند.

یکی از افراد موفق که دلیل موفقیتش را شکست‌های طلایی می‌داند، بابک بختیاری است. بابک بختیاری مدیر فروشگاه‌های زنجیره‌ای آیس پک در ایران و برخی کشورهای منطقه است. بابک بختیاری در مورد شکست می‌گوید:
همیشه فکر می‌کردم پیروز می‌شوم و کارم می‌گیرد. ایده‌های خوب، امیدوارم می‌کرد. «آن لحظه که شکست خورده بودم و همه چیز را تمام شده می‌دیدم چندین فکر جدید برای خودم طراحی می‌کردم.» ایشان کسب و کارهای مختلفی را از دوران کودکی تا سنین بالاتر شروع کرده است. همچنین حتی ایشان در یکی از کسب و کارهایشان حتی به زندان هم می‌افتد ولی با استقامت و شروع کسب و کار جدید توانست جبران کند. همچنین ایشان در مورد مواجهه با شکست می‌گوید:

شش متری

«زمانی که شکست می‌خورید و به مشکلات زندگی نگاه می‌کنید، دیگر نمی‌توانید بلند شوید، خودتان را می‌بازید و زمین می‌خورید. باید یاد بگیرید که به مشکلات فکر نکنید و به آینده نگاه کنید، من همیشه این روحیه را در خودم تقویت کردم. همیشه در ذهنتان تخیل‌های خوب بسازید تا شمارا به آینده‌ایی روشن ببرند.»

این زبان حال یک کارآفرین ایرانی است که نحوه برخوردش با شکست را برایمان معلوم کرد. از شما درخواستی دارم:

همین‌الان یک کاغذ بردارید و یا در نرم‌افزاری که در موبایلتان برای یادداشت‌هایتان دارید بنویسید:

من در مواجهه با شکست به آن نمی‌اندیشم تنها به این فکر می‌کنم که به‌جای گرفتن حالت دفاعی حمله کنم و به این صورت بتوانم بر مشکلاتم و شکست غلبه کنم. من پیروز و قدرتمند هستم و همیشه در حال تلاش و پیدا کردن راه‌حل هستم.

امضا

تاریخ

اشتیاق که به عالمه به ما کمک می‌کند

وقتی با خودروی می‌خواهیم حرکت کنیم و جابه‌جا شویم، خودرو نیاز به سوخت دارد. اگر بخواهیم یک سفر دورودراز برویم باید حتماً از میزان سوخت خودرو مطمئن باشیم و وقتی که سفر خیلی طولانی هست باید در چند نقطه سوخت‌رسانی کنیم. سفر موفقیت و کسب‌وکار هم دقیقاً به همین شکل است و ما نیاز به سوخت مداوم داریم. این سوخت بخش معنوی ما هست که باید قوی باشد. اشتیاق باید درونی باشد، شاید در برخی موارد این اشتیاق از طرف دیگران به ما منتقل شود ولی چون ریشه در درون ما ندارد در نتیجه پس از مدت‌زمان کوتاهی این اشتیاق از بین می‌رود. حال اگر اشتیاق از درون ما شعله بکشد همیشگی خواهد بود.

خیلی مواقع داستان‌هایی را می‌شنویم که فردی به خاطر شرایط سخت زندگی‌اش با تلاش و برنامه‌ریزی فراوان به موفقیت‌ها چشمگیر در کسب‌وکار خودش می‌رسد؛ و برخی هم با توجه به اینکه در شرایطی بزرگ می‌شوند که توانایی‌هایشان پدیدار می‌گردد و به موفقیت می‌رسند؛ و چه بسیار مواردی که به خاطر مبارزه‌های شخصی تصمیم به تغییر از درون می‌کنند و با تمام اشتیاق و انرژی روبه‌جلو و هدف حرکت می‌کنند و تا رسیدن به هدف دست از تلاش برنمی‌دارند.

شش متری

هریک از ما باید سفری به درون خودمان داشته باشیم و سعی کنیم تا با این سفر انگیزه‌های درونی خودمان از شروع این کسب‌وکار را پیدا کنیم تا بتوانیم با قدرت به جلو حرکت کنیم. این چرایی هدف ماست که باعث می‌شود در نقاطی که مشکلات به ما هجوم می‌آورند، بدون اینکه متوقف شویم به حرکت خود ادامه می‌دهیم.

ایستگاه‌های سوخت رسانی

برای اینکه همیشه از این سوخت رسانی برای موفقیت خودتان بهره ببرید می‌توانید از این دو راه حل استفاده کنید.

1- عضویت در کانال تلگرام ما به آدرس [telegram.me/coachingbusiness](https://t.me/coachingbusiness)

2- عضویت در صفحه اینستاگرام ما به آدرس [instagram.com/business.coach](https://www.instagram.com/business.coach)

موضوع‌های فراوانی را تا به حال شنیده‌ام. به عنوان مثال فردی را می‌شناسم که به خاطر اینکه بتواند به افراد فقیر در جامعه کمک کند تصمیم به شروع کسب‌وکاری می‌کند و آن قدر انگیزه دارد که هیچ نیرویی جلودارش نخواهد بود. همچنین فرد دیگری به خاطر اینکه در شغلی که در آن بوده است و از طرف رئیسش مورد اهانت قرار گرفته است با تمام قوا سعی در راه اندازی کسب و کار خودش کرده است تا تن به حرف‌های رئیسش ندهد. همچنین فردی که به خاطر فقر و مشکلات مادی عزیزی را از دست داده است و تصمیم می‌گیرد تا این برای سایرین پیش نیاید.

برای پیدا کردن چرایی هدف‌تان اصلاً مهم نیست که مثبت است یا منفی مهم این است که آن قدر قدرت داشته باشد که بتواند مارا روبه‌جلو حرکت دهد و انگیزه بخش ما باشد. البته منظورم انگیزه درونی است و نه نتیجه نهایی که مشاهده می‌کنیم. این انگیزه حتی اگر هم منفی باشد با کنترل و داشتن یک مربی خوب در کنار خود می‌توان آن را به سرانجام بسیار خوبی برسانیم. البته اشتباه نشود در بحث روانشناسی ثروت یک سری اصولی هست که هریک از ما باید مدنظر داشته باشیم و طبق آن اصول بتوانیم با داشتن زندگی بسیار شاد و آرام به ثروت هم دسترسی پیدا کنیم، چون این چند مورد که بیان کردم مکمل همدیگر هستند.

اقدام:

همین الان به جایی بروید که هیچ‌گونه مزاحمی برای ذهن شما وجود نداشته باشد. جایی که در آن احساس آرامش تمام می‌کنید می‌تواند کوه یا پارک یا هر جایی که به شما آرامش بدهد باشد. تلفن همراه و هر چیز مزاحمی هم که دارید لطفاً از خود دور سازید. سپس به کاوش درون خود پردازید و دلیل اصلی شروع کسب‌وکار خود را پیدا کنید؛ وحتماً آن را

شش متری

با عضویت در خبرنامه ما به مطالب و مقاله‌های رایگان ما در وبسایت www.salimiaan.com که به مباحثی همچون روانشناسی ثروت و کلیه مباحثی که یک کارآفرین با آن روبرو می‌شود، می‌توانید دست پیدا کنید.

فصل دوم:

اقدامات موردنیاز قبل، بعد و حین راه‌اندازی

شش متری
کسب و کار

شش متری

در فصل قبل کلیه مباحث مقدماتی و البته بسیار مهم را خدمتتان بیان کرد. مطالب فصل قبل مثل اجرای فونداسیون برای ساختمان است که اگر برای ساختمان هراندازه بزرگ خود شالوده مناسبی در نظر نگرفته باشیم، نمی‌توانیم ساختمان محکم و اصولی را بنیان‌کنیم و اگر هم این کار را انجام دهیم پس از یک مدت ساختمان فرومی‌ریزد و ما را با مشکلات زیادی روبه‌رومی‌کند. در اینجا از شما می‌خواهم چنانچه اقدام‌های فصل قبل را انجام نداده‌اید حتماً برگردید و آن‌ها را انجام دهید.

در فصل پیش رو قصد داریم تا مراحل راه‌اندازی یک کسب‌وکار را باهم دنبال کنیم؛ و بتوانیم کسب‌وکاری که دلخواه ما است را داشته باشیم.

مشخص کردن حیطة موردعلاقه

با نگاهی گذرا به اطرافیانمان می‌توانیم افراد زیادی را پیدا کنیم که از کار خود راضی نیستند، خواه کارمند باشند و خواه صاحب کسب‌وکار. تابه‌حال از خودمان پرسیده‌ایم که چرا این‌همه نارضایتی وجود دارد و ریشه آن در چیست. اگر به این موضوع فکر نکرده‌اید از شما درخواست دارم تا در موردش فکر کنید و حتی از آن‌ها در صورتی که ناراحت نشوند سؤال پرسید؛ و دلیل آن را احتمالاً بدانید. در مورد این موضوع در فصل قبل کمی صحبت کردیم. اینکه در خانواده و اطراف مورد چه آموزه‌هایی قرار گرفته‌ایم و سایر مباحث که به آن‌ها اشاره شد.

برای اینکه دقیقاً حیطة موردعلاقه خود را پیدا کنیم باید به این سؤال پاسخ دهیم.

«کدام کار است که اگر آن را انجام دهید ولی در قبال آن هیچ پولی را دریافت نکنیم از انجام آن راضی هستیم و آن را انجام می‌دهیم.»

خوب شاید برای برخی از دوستان این سؤال شاید جوابگو نبود که در این صورت این سؤال را از شما می‌خواهم که پاسخ دهید:

«فرض کنید که شما چند میلیارد تومان پول دارید و از لحاظ مالی کاملاً استقلال دارید و نیازی به کار کردن برای پول‌ندارید، در این حالت چه کاری را دوست دارید انجام دهید؟»

پاسخ سؤالات بالا بسیار مهم هستند و باعث می‌شود تا هنگامی که کسب‌وکار خودمان را شروع کردیم با اشتیاق تمام در جهت پیشبرد آن تلاش کنیم و مهم‌تر از همه اینکه رضایت قلبی کامل داریم. در ادامه دوست دارم کمی علمی‌تر به قضیه نگاه کنیم و ریشه‌های مهم این کار را باهم بررسی کنیم.

در روند تغییر دو بخش تأثیرگذار و مهم از مغز باید در نظر گرفته شود و یک جورایی هر دو قسمت را باید راضی کنیم تا بتوانیم تغییر مداومی را داشته باشیم. این دو قسمت بخش احساسی و بخش منطقی مغز هستند؛ که از این به بعد به بخش احساسی فیل و به بخش منطقی فیل‌سوار می‌گوییم. خوب

شش متری

مسلمان همان طور که می‌دانید قدرت فیل بسیار بیشتر از فیل سوار است ولی موضوعی که وجود دارد این است که اگر هر دو در مسیر موردپسندشان حرکت کنند به راحتی می‌توانند به حرکت خود ادامه دهند.

بخش احساسی یک سری خصوصیتی دارد که باید آن‌ها را خوب شناخت و با استفاده از آن‌ها فیل بزرگ را در جهت اهداف خودمان به کار ببریم و از نیروی درونش استفاده کنیم. عشق، دلسوزی، وفاداری و همدردی از خصوصیاتش است. ولی ایرادی که دارد این است که منتظر پاداش‌های آنی است و باید در لحظه بتواند این پاداش را به دست آورد که ریشه بسیاری از مشکلات انسان و پیشرفت نکردن همین است. همچنین کم‌حوصله است و دوست ندارد بداند که بعد از این لحظه چه اتفاقی خواهد افتاد. ولی انرژی و غریزه فیل برای پیشرفت بسیار موردنیاز است؛ و برای رسیدن به اهداف بزرگ باید از آن استفاده کرد.

بخش بعدی قسمت منطقی مغز است که وظیفه برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری را بر عهده دارد. ولی بدی که دارد این است که خیلی تعلل می‌کند و دوست دارد مدام این دست و آن دست کند و مدام در مورد موضوعی تحقیق کند و تجزیه و تحلیل کند ولی عاقبت همش امروز و فردا می‌کند و اجازه نمی‌دهد که ما اقدام کنیم. همچنین بیش از حد محتاط است و هر کاری را به این راحتی انجام نمی‌دهد. البته این خاصیت در حد نرمالش خوب است ولی اگر تبدیل به وسواس شد بسیار خطرناک می‌شود.

فیل و فیل سوار گاهی اوقات به تیپ هم دیگه می‌زنند و باهم اختلاف پیدا می‌کنند. موارد اختلاف این است که فیل سوار افسار فیل را بیش از حد محکم می‌گیرد و اجازه برخی آزادی عمل‌های خوبش را می‌گیرد و این کار عرصه را به فیل تنگ می‌کند و واکنش نشان می‌دهد. همچنین فیل سوار به مدت طولانی نمی‌تواند افسار فیل را در دست بگیرد در نتیجه باهم اختلاف پیدا می‌کنند و مسیر به خوبی طی نمی‌شود.

برای این کار باید برای فیل سوار پاداش در نظر بگیریم البته این پاداش یک سری شرط دارد که در ادامه بیشتر توضیح خواهیم داد.

تعیین اهداف

بعد از اینکه حیطة موردعلاقه خودمان را پیدا کردیم، باید بدانیم که اهدافمان در کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت چیست؛ و همچنین باید بدانیم که از کدام نقطه به کدام نقطه می‌خواهیم برسیم. برای چه این موضوع را در این نقطه بیان می‌کنم؟

دلیلش این است که برای رسیده به مواردی که در ذهنمان هست و می‌خواهیم به آن‌ها برسیم باید یک نقشه راه داشته باشیم که مقصد را بدانیم تا در طول مسیر که راهی انحرافی به وجود می‌آید از مسیر منحرف نشویم و به بیراهه ای برویم که به هیچ عنوان به مقصد موردنظر ما را نمی‌رساند.

هدف را به خوبی می‌دانیم که باید چه خصوصیتی داشته باشد. در اینجا

شش متری

مختصری به آن اشاره خواهم کرد ولی برای دسترسی به اطلاعات بیشتر و فنی‌تر کتاب‌های بسیار خوب و کاربردی وجود دارد که می‌توانید به تهیه آن‌ها زندگی خوبی را داشته باشید و همچنین در کسب‌وکار هم پیشرفت خوبی داشته باشیم.

اگر در چند کلمه بخواهیم شرح بدهیم، هدف باید دقیق مشخص باشد و زمان دقیق رسیدن به آن هم باید مشخص گردد. همچنین مقدار و کیفیت کاری که می‌خواهیم انجام بدهیم نیز باید در آن مشخص باشد. به‌عنوان مثال هدف‌گذاری به این صورت خواهد بود:

«من تا 30 آذرماه 94 کتاب الکترونیکی خود را در 30 صفحه می‌نویسم و موضوع کتابم هم در مورد کسب‌وکار هست که برای آن باید حتماً تجربه‌های خودم در بحث راه‌اندازی کسب‌وکار را جمع‌آوری کنم تا در نوشتن کتاب بتوانم از آن استفاده کنم.»

هدف‌گذاری باید در حیطه‌های مختلف زندگی باشد تا بتوانیم در همه موارد توازن ایجاد نماییم. باید برای پیشرفت معنوی، شخصی، خانوادگی، اجتماعی و مادی خود کاملاً هدف‌گذاری کنیم تا به این صورت بتوانیم زندگی خوبی از همه لحاظ داشته باشیم.

مثلاً برای پیشرفت شخصی خود برنامه‌ریزی می‌کنیم که در دی‌ماه در دوره فن‌های بازاریابی شرکت کنم تا بتوانم از آن در کسب‌وکارم استفاده کنم (حوزه کسب‌وکار)؛ و یا اینکه تا 15 دی‌ماه فرصت دارم تا در دوره ارتباط مؤثر شرکت کنم. (حوزه پیشرفت شخصی)

اقدامک:

همیشه در اتاق خود وایت بردی داشته باشید و اهداف و ایده‌های خود را روی آن بنویسید. همین‌الان اهداف خود برای ماه آینده و همچنین امسال و سال آینده را مشخص کنید و دقیقاً آن را بنویسید و اگر وایت برد در اتاقتان موجود است روی آن هم بنویسید تا همیشه جلوی چشمتان باشد. اگر هم وایت برد ندارید بر روی کاغذ بنویسید و آن را در اتاق خود نصب کنید.

کارت پستال مقصد

اگر به خاطر داشته باشید قدیم ترها افراد برای مناسبت‌ها برای هم کارت پستال ارسال می‌کردند. در حال حاضر هم که کارت پستال الکترونیکی موجود است و افراد می‌توانند برای هم ارسال کنند. برای اینکه در راه رسیدن به هدفمان انرژی داشته باشیم و بتوانیم با اشتیاق تمام حرکت کنیم باید هرروز و هر ساعتی که می‌توانیم به هدفمان فکر کنیم. البته این هدف باید مثل یک کارت پستال باشد یعنی شرایطی را که می‌خواهیم در آن باشیم به‌طور کامل تصویری باشد.

شش متری

مثلاً من یک کارخانه به مساحت 10 هکتار دارم. رنگ سوله‌هایم قرمز است. ورودی کارخانه را گل‌های زیبای نسترن و رز تزیین کرده است؛ و با خودروی بنز که از نگهبانی رد می‌شوم تمام وجودم را شوق می‌گیرد و لحظه‌شماری می‌کنم تا کارکنان بانشاط و پرانرژی‌ام را ببینم و همچنین از خط تولید بازدید نمایم. بعد از ظهر که کارم تمام شد روبروی گل‌فروشی ترمز می‌زنم و گل‌فروش که می‌داند من در چه ساعت و در چه روزهایی چه گلی می‌خواهم برایم آماده کرده است تا وقتی به منزل می‌روم آن را به همسرم هدیه دهم. نزدیک درب منزل که می‌رسم درب باز می‌شود و در حیاط بزرگ که پر است از گل‌های یاس و رز ماشین را پارک می‌کنم و وارد اتاق می‌شوم و...

دوستان مطلب‌های بالا تنها قسمتی از تصویرسازی بود که باید هرروز داشته باشیم. هرروز صبح که از خواب بیدار می‌شویم می‌توانیم پس از نرمش و برنامه‌ریزی و دوش گرفتن و مطالعه به تمرین تصویرسازی بپردازیم. تصویرسازی باید با جزئیات باشد جزئیاتی که فیل را تکان دهد و آن‌قدر انرژی به فیل بدهد که تمامی فعالیت‌ها را با قدرت به انجام برساند.

اقدام:

همین‌ان کارت‌پستال هدفتان را بنویسید با جزئیات کامل و در تنهایی کامل که هیچ مزاحمتی وجود نداشته باشد. بهترین زمان برای این کار صبح خیلی زود است.

تا اینجای کار داشتیم شالوده را محکم بنا می‌کردیم. ببینید دوستان این‌هاحتماً برای شروع کسب‌وکار الزامی هستند. کوتاهی در انجام هر یک از موارد بالا در بلندمدت عواقب خوبی را برای ما به دنبال نخواهد داشت. تکتک این موارد طبق تجربه خودم و بررسی سایرین در کسب‌وکارشان بوده است. امیدوارم که تمامی گام‌ها را قدم‌به‌قدم انجام داده باشید تا در کنار هم از این سفر لذت‌بخش بهره کافی را ببریم.

چه کمبودی وجود دارد

یک کارآفرین خوب باید همیشه به اطرافش خوب دقت کند و خوب بشنود. ما دیگر انسان‌های معمولی نیستیم که به راحتی از کنار هر موضوعی مثل گذشته بگذریم. وقتی برای خرید می‌رویم، وقتی که در وسایل حمل‌ونقل عمومی هستیم در مهمانی و هرجایی که فکرش را بکنید باید دقت داشته باشیم و به سه کلمه بسیار حساس باشیم و رادار خود را برای این سه مورد فعال نماییم. البته همیشه یک دفترچه یادداشت و خودکار کوچک باید اجباراً در جیب خود داشته

شش متری

باشیم؛ و یا اینکه در تلفن همراه خودمان در نرم‌افزاری مثل واندر لیست (wunder list) آن‌ها را ثبت نماییم. حال این سه کلمه جادویی چه هستند.

حیف، اما، اگر

از این به بعد هر جا شنیدیم که فردی با این سه کلمه جمله را شروع می‌کند باید رادارها فعال شده و آن را حتماً یادداشت نمایید. دلیلش هم این است که یک نفر دارد به صورت کاملاً مجانی یک ایده احتمالی برای شروع یک کسب‌وکار به ما می‌دهد. این سه کلمه هستند که نیازهای بازار را تأمین می‌کنند و این‌ها هستند که باید به خدمات و محصولات ما جهت‌دهی می‌کنند.

دوران انجام کسب‌وکارهای تکراری دوستان گذشته است باید کاری تازه انجام داد. باید خدماتی ارائه کرد که در حال حاضر افراد به آن‌ها نیاز دارند؛ و با توجه به این سه کلمه کار ما بسیار ساده‌تر خواهد شد.

در این نقطه احساس می‌کنم که در ذهن خودتان به این سوال برخورد کرده اید که تا چه زمانی صبر کنیم که این همه ایده جمع شوند و بعد ما کسب‌وکارمان را شروع کنیم؟

خوب برای جلو انداختن کارها ایده‌های مختلفی وجود دارد که با جستجو در اینترنت و همچنین برنامه‌های کارآفرینی می‌توانید ایده بگیرید. ولی انجام تمرین قبلی تا زمانی که زنده هستیم باید انجام پذیرد تا بتوانیم با نیازهای روز بتوانیم تغییرات لازم را در کسب‌وکار خودمان اعمال کنیم.

ساخت یک مدل اولیه برای کسب‌وکارمان

از آنجاکه قصد دارم در این کتاب مطالب کاربردی را خدمتتان ارائه کنم به همین دلیل از به کاربردن کلمات بسیار سخت و سنگین که قابل‌هضم نباشد خودداری می‌کنم؛ و به صورت کاملاً ساده اجزای مهم که شکل دهند کسب‌وکار هستند را خدمتتان ارائه دهم. این قسمت‌ها عبارت‌اند از:

خدمات به مشتریان، ارزش ارائه‌شده، کانال‌ها، ارتباط با مشتری، درآمد، منابع کلیدی، فعالیت‌های کلیدی، شرکای کلیدی، هزینه‌ها.

کلیه کسب‌وکارها این اجزای کلیدی را شامل می‌شوند و باید به تمامی این اجزا به صورت دقیق و موشکافانه دقت کرد. در مباحث جلوتر کتاب به چند نکته اساسی برای افرادی که می‌خواهند تازه کسب‌وکارشان را راه‌اندازی کنند می‌پردازیم؛ زیرامی دانم که پرداختن کلی به همه این اجزا در ابتدای کار امری است ناممکن و شامل هزینه‌های زیاد. ولی برخی قسمت‌ها هستند که چنانچه دقت کافی به آن داشته باشیم کسب‌وکارمان زودتر رونق می‌گیرد و می‌توانیم آن را گسترش دهیم و کلیه مطالب را در آن به بگنجانیم.

قسمت‌های بسیار مهم در هر کسب‌وکار نوپا از منظر شخصی‌ام و طبق تجارب به دست آورده اجزای زیر می‌دانم که باید به آن دقت کافی را داشته باشیم. به این نکته مجدد اشاره می‌کنم که سایر اجزا بسیار مهم هستند ولی در شروع

شش متری

کسب و کار برخی اولویت دارند، این اولویت‌ها از قرار زیر هستند:

ارزش ارائه‌شده، ارتباط با مشتری، شرکای کلیدی و هزینه‌ها.

ارزش ارائه‌شده همان محصول یا خدمات ما است. این محصول یا خدمت باید یک سری ویژگی داشته باشد و همچنین با قسمت قبلی که توضیح دادم یعنی همان علاقه باید صد درصد همخوانی داشته باشد. ولی بعد از این نکته باید خدمت یا محصولی را در پیش بگیریم که فرضاً در حداقل سه سال آینده بتواند در بازار حرفی برای گفتن داشته باشد و اشباع نشود. این کار مستلزم صرف وقت و شناسایی این حوزه‌ها است؛ که همین نکته را نیز در بخش‌های قبلی اشاره کردم که باید به حرف‌ها و عکس‌العمل‌های مردم دقت کرد و آن‌ها را ثبت کرد. ولی وقتی تحقیق را هم چاشنی کارکنیم نتایج بسیار فوق‌العاده‌ای می‌گیریم که باورناکردنی است. یادم می‌آید موقعی که مشغول بررسی مشاغل بودم حدود هفت هزار شغل در ایران طبق آمار سازمان‌های مربوطه مشاهده کردم و این موضوع برایم بسیار جالب توجه بود.

وقتی هیجان افراد را در جامعه بررسی می‌کنیم و تمایل جامعه را پیدا کردیم دیگر نباید تعلل کرد و باید اقدام کرد ولی این اقدام نیازمند یک سری تدبیر است که در صورتی که در نظر داشته باشیم سوار بر موج از درآمدمان لذت می‌بریم و نهایت استفاده را از وقت و انرژی مانمی‌کنیم.

به عنوان مثال یکی از گرایش‌ها جدید افراد را می‌توان رو آوردن به حیوانات خانگی دانست که بسیار در حال رشد است. خوب قرار گرفتن در هر چرخه از این کاربرای ما سودآور خواهد بود زیرا تمایلات به آن سمت است. از غذای حیوانات تا کلینیک تخصصی و سایر ملزومات موردنیاز برای این کار را می‌توان نام برد. (البته این‌ها همه قالب مثال دارد ولی حتماً باید تحقیقی هم در این مورد انجام بدهیم)

مثال دیگری که می‌توانم برایتان بزنم گرایش افراد به سمت غذاهای سالم و ارگانیک یا طبیعی است. با تأمین و یا تولید یا فروش این سبک غذاها مسلماً از سود خوبی برخوردار خواهیم بود و همچنین به سلامت کلی جامعه هم کمک خوبی کرده‌ایم.

نکته بعدی که می‌خواهیم باهم بررسی کنیم این است که محصول یا خدمت ما چه تفاوت چه نقطه متمایزی دارد که مشتری از میان آن‌ها محصول مشابه مشتاق خرید محصول ما شود و یا متمایل باشد که از خدمات ما بهره ببرد. خوشبختانه (البته برای شما عزیزان که می‌خواهید کسب و کار جدید راه‌اندازی کنید) در حال حاضر بسیاری خدمات یا محصولات از لحاظ سطح کیفی بسیار ضعیف می‌باشند؛ که با یک ایده جالب می‌توان بسیاری از مشتریان را جذب کرد. البته تا فراموش نکردم یک نکته هست که باید خدمتتان حتماً بگویم و اینکه شرایط اقتصادی کلی کشور را حتماً مدنظر قرار دهید و طبق آن برنامه‌ریزی کنید زیرا در بسیاری از قسمت‌ها مانند قیمت‌گذاری باید بر مبنای این اصول عمل کرد. برخی مواقع می‌بینیم که بسیاری فروشگاه یا شرکت هستند که با محصولات

شش متری

مشابه در حال فعالیت هستند ولی هیچ‌گونه تغییری نه در روند کاریشان و نه در محصولشان می‌دهند و از شرایط بازار آه و ناله می‌کنند. واقعاً چه کسی مقصر است. با کمی تحقیق در مورد همان کسب‌وکار و پیدا کردن نقاطی که خلأ در آن‌ها احساس می‌شود و همچنین ارائه یک کار جدید و نو در آن حیطه می‌توان به موفقیت‌های بزرگی رسید. فقط نیازمند کمی تحقیق، تفکر و کسب دانش و در نهایت خلاقیت است.

باید این را هم بدانیم که خلاقیت چیزی نیست که هر شخصی به صورت ذاتی آن را داشته باشد و سایرین از داشتن آن محروم هستند. نه این‌طور نیست بلکه با بررسی تحقیق و به دست آوردن اطلاعات در حیطه موردنظرمانمی‌توان خلاقیت‌های بی‌شماری را داشت فقط باید ذهن را آزاد گذاشت تا کمی آزاد شود و اجازه بدهیم به تفکر پردازد.

تشکیل تیم برای شروع کار

شروع کسب‌وکار از نظر من اگر به صورت تیمی باشد به موفقیت‌های بزرگی می‌رسد؛ و شروع کسب‌وکارم و همچنین گسترش آن همیشه به صورت تیمی بوده است. حال چطور این گروه را انتخاب کنیم و چه ملاک‌هایی را باید داشته باشیم که گروه خوبی ببندیم.

نکته اول این است که ماقبل از هدف‌گذاری حتماً باید به انتخاب افراد پردازیم. سؤالی که در ذهن می‌آید این است که دلیل این کار چیست؟ دلیلش این است که اگر افراد را بر مبنای هدف انتخاب کنیم و در طول مسیر به هر دلیلی مجبور شدیم مسیر را عوض کنیم اینجاست که به مشکل می‌خوریم. همچنین اگر افراد نابغه را انتخاب کنیم دیگر نیاز به انگیزه دادن و کنترل در انجام کارها ندارند و به صورت خودکار کارها انجام می‌شود.

همچنین باید افراد قوی و بسیاربا انگیزه را برای گروه خود در نظر داشته باشیم. موضوع مهمی که اینجا باید مطرح کنم این است که هم‌تیمی ما باید با اصول اخلاقی کلی که برای کسب‌وکار خود در نظر داریم هم‌خوانی داشته باشد و صرف قوی بودن تنها مطرح نیست.

بحث خیلی مهمی که اینجا باید مطرح کنم در انتخاب دوست به‌عنوان شریک کاری و هم‌تیمی است که با یک جمله کل حرفم را خلاصه می‌کنم زیرا احساس

«پیدا کردن یک دوست در یک تجارت خیلی بهتر از پایه‌گذاری یک تجارت بر اساس یک رابطه دوستانه است.»
راکفلر

می
کنم
که
این
جمله
ه

حرف ناگفته‌ای را باقی نگذاشته است:

شش متری

بسیاری از افراد به صرف داشتن یک جمع دوستانه تصمیم می‌گیرند یک کسب‌وکار را شروع کنند. کسب‌وکاری که بر پایه یک رابطه دوستانه شروع شده باشد ممکن است کار کند ولی همواره تحت تأثیر احساسات و روابط دوستانه اشخاص گروه خواهد بود و به همین دلیل است که این شکل از تجارت‌ها عموماً با شکست روبرو می‌شود و حتی رابطه دوستانه افراد درگیر را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد.

سرمایه موردنیاز برای شروع کار

یکی از دغدغه‌های کارآفرینان تأمین سرمایه است و این‌که برای شروع کار برخی سرمایه ندارند. برای انجام این کار روش‌های متفاوتی است که هر یک از آن‌ها را می‌توان استفاده کرد. یک روش این است که جلب اعتماد کنیم و یا به دلیل سبک زندگی که داشته‌ایم از اعتباری برخورداریم و از همین اعتبار می‌توان برای جذب سرمایه استفاده کرد.

اگر در خانواده خود و از نزدیکان می‌توانید پولی را به‌عنوان قرض بگیرید فرصت بسیار خوبی را در پیش دارید؛ و این نکته بسیار مهم است که حتماً این پول را قرض کنید و قول بدهید که در یک مدت‌زمان مشخصی آن پول را به مالکش برگردانید. اگر به‌عنوان مثال پدرتان قصد داشت که این مبلغ پول را کمکتان کند و آن را پس بگیرد این کار را قبول نکنید و حتماً اگر در شرایطی هستید که دسته‌چک دارید یک چک در وجه پدرتان بنویسید با تاریخ مشخص و با مبلغی که باید برگردانید.

صحبت‌های قبلی طبق تجربه گذشته‌ام است و چه بسیار افرادی را دیده‌ام که با داشتن سرمایه پدری کاری را شروع کرده‌اند ولی به دلایل گوناگون نتوانسته‌اند از آن پول مراقبت کنند و آن را از دست داده‌اند. البته قصد ندارم این موضوع را برای همه عمومی‌کنم، چه بسیار افرادی که با کمک پدرشان خیلی موفق شده‌اند. برای برخی سوآلی پیش‌آمده اگر اعضای خانواده نداشتند چه کنیم؟ یکی از مهم‌ترین غفلت‌هایی که ما در زندگی می‌کنیم این است که قبل از اینکه درخواست کنیم قضاوت می‌کنیم و با خودمان می‌گوییم «فلانی که به من پول نمی‌دهد». ولی اگر فوت‌وفن راضی کردن را البته مبتنی بر واقعیات و کلیه مراحل که قبلاً براتون توضیح دادم، بدانید به راحتی از پس این کار برمی‌آیید و اگر هم راضی نشد، هیچ اتفاقی نیفتاده است و شرایط تازه مثل همین الان است که ما حرفی نزده‌ایم پس چه بهتر که پیشنهاد خود را بدهیم.

در مورد مطلب بالا از همکاران و کلیه افرادی که در ارتباط با آن‌ها هستیم می‌توانیم درخواست خود را مطرح کنیم و البته نباید درخواست ما ملتزمانه باشد باید در عین باهوشی که به خرج می‌دهید بتوانید که این سرمایه‌گذاری را

شش متری

فرصتی برای شخص مقابل خود قلمداد کنید. البته طرح باید کاملاً مبتنی بر واقعیات باشد و حتماً تحقیقات لازم و کافی انجام شده باشد.

روش دیگری که توصیه می‌کنم این است که از کار فروشندگی یا بازاریابی محصول خود و یا محصول مشابه خود شروع کنید. برای این صحبت‌های دلایل گوناگونی دارم که خدمتتان ارائه می‌کنم. نکته اول این است که بسیاری از بزرگان کسب‌وکار چه در ایران و چه در خارج از ایران باکار بازاریابی و فروشندگی شروع کرده‌اند. این کار بسیار حرفه‌ای است تنها نکته‌ای که در آن نهفته است این است که همیشه به یاد داشته باشید که برای یادگیری کار می‌کنید نه برای کسب پول. البته کسب پول بسیار نکته مهمی است که باید پول خود را حفظ کنید و آن را بیهوده خرج نکنید.

هنگامی که باکار بازاریابی شروع می‌کنید گلوگاه‌های کسب‌وکار را می‌شناسید که فروش و بازاریابی جز مهم آن هستند و چنانچه این کار را خوب یاد بگیرید بعد که محصول خود را تولید کردید و یا حتی کار خدماتی خود را شروع کردید به راحتی از پس کارت‌تان برمی‌آیید و موفقیت تضمین شده است. همچنین هنر مهم پول گرفتن از دست مردم را که یکی از چالش‌های مهم در کسب‌وکار است آشنا می‌شوید. هر چه از خوبی‌های این روش بگویم کم گفتم و از شما درخواست می‌کنم حتی اگر سرمایه هم دارید این کار را انجام دهید.

کار بازاریابی یا فروشی که گفتم را می‌توانید با یک شرکت انجام دهید و یا اینکه خودتان شروع کنید. سؤال مهمی که اینجا پیش می‌آید این است که من که پول ندارم چطوری شروع کنم؟

جواب این است که باکم شروع کن. اگر یک ریال پول هم نداری از شخصی که به شما اعتماد دارد درخواست کنید که ضمانت شما را بکند و مقداری جنس به شما بدهد که کار خود را شروع کنید. این که کارت‌تان را در چه مقیاسی شروع می‌کنید مهم نیست این مهم است که درصد رشد خود را بالا ببرید؛ و بعد سود حاصل از فروش‌های خود را سرمایه کارت‌تان کنید و آن را توسعه دهید. دوستان به عنوان کسی که این راه‌ها را تجربه کرده‌ام می‌گویم نگران نباشید با وسعت دیدتان پیشرفتتان عالی است. به خدا ایمان کامل داشته باشیم، صداقت داشته باشیم و فداکارانه کارکنیم و یک حرف خیلی مهم این است که هیچ لحظه‌ای از خواندن کتاب غافل نشوید و همچنین از آموزش.

تا می‌توانیم باید روی آموزش خود سرمایه‌گذاری کنیم. سرمایه‌گذاری که بازگشت آن بسیار بیشتر خواهد بود و برخی مواقع جان ما و کسب‌وکارمان را نجات می‌دهد. همیشه دوست و راهنمای خودم را کتاب می‌دانم و از هم صحبتی

شش متری

با این دوستان بسیار عالی لذت می‌برم.

یک قول مهم:

از این به بعد کتاب‌های مربوط به حوزه خودم را مطالعه می‌کنم و این کار را حتی اگر روزی ده دقیقه باشد انجام می‌دهم. همچنین در دوره‌هایی که در حوزه‌های مربوط به دوره‌های بهبود فردی و موارد موردنیاز برای کسب و کارم است شرکت می‌کنم. تادر کار خودم بهترین باشم. این مطلب که تمام شد کتاب را می‌بندم و سریعاً کتاب تهیه می‌کنم حتی اگر از اینترنت خریداری کنم. همچنین شبیه این نوشته را به کسی که خیلی قبول دارم به‌عنوان تعهدنامه

در مطالب گذشته به بسیاری از بهانه‌ها که افراد با آن روبرو هستند پاسخ دادم از ساده‌ترین گفتم تا پیچیده‌ترین. فقط تنها چیزی که جان ما را نجات می‌دهد و باعث می‌شود تا کسب و کار خود را شروع کنم اقدام کردن است.

مدیریت هزینه و مخارج

در صورتی که اصول صحیح کسب و کار را رعایت کنیم به راحتی می‌توانیم به اهدافی که در زمینه درآمد داریم، برسیم. وقتی که تمام تلاشمان را به کار می‌گیریم و فکر خودمان را درگیر کسب و کارمان می‌کنیم و واقعاً برنامه‌ریزی دقیق داریم نتیجه‌اش که درآمد مطلوب ما است را می‌بینیم. ولی بسیار مهم‌تر از درآمد مدیریت هزینه‌ها است.

یعنی اینکه هر ریال که می‌خواهیم هزینه کنیم را در ابتدا فکر کنیم که این هزینه آیا سودی به ما و اطرافیان ما می‌رساند و یا نه. پرسیدن این سؤال در هر حالتی که می‌خواهیم پول خرج کنیم باعث می‌شود تا به روندی عادت کنیم که این عادت زندگی ما را در آینده می‌سازد و باعث می‌شود که در بلندمدت شرایط خیلی خوبی را داشته باشیم.

نکته بسیار مهم دیگری که دوست دارم در این قسمت باهم به اشتراک بگذارم این است که وقتی به اصطلاح بازار به ما می‌گیرد و بازار در اوج خودش به سر می‌برد و همچنین موج موج پول به جیبمان سرازیر می‌شود آنجاست که باید ترمز هزینه‌ها را بیشتر کشید و بیشتر به فکر این بود که پول را حفظ کرد و آن را در جای مطمئن‌تری سرمایه‌گذاری کنیم تا این پول هرروز بیشتر شود.

البته برای اینکه چگونه هزینه کنیم فن‌های زیادی است که در ادامه به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنم. یکی از این موارد بحث پس‌انداز است که حتماً باید پول خود را به میزان بیست درصد از درآمد کل مان را در حسابی که در هیچ

شش متری

شرایطی نمی‌توانیم به آن دسترسی داشته باشیم باید سپرده کنیم. این خیلی مهم است که این آموزش را به خود بدهیم که در هیچ شرایطی دست به این پول نزنیم و با این فکر غلط سپرده‌گذاری نکنیم برای روز مبادا زیرا این روز مبادا را ذهن برای خودش در اولین فرصت می‌سازد و در یک فرصت غافلگیرمان می‌کند و آتش را به خرمن سپرده‌مانمی‌زند.

خیلی وقت‌های بینم که برخی وقتی کسب‌وکارشان رونق گرفت سریع به سمت زرق‌وبرق می‌روند و شروع می‌کنند به هزینه این پول برای مواردی که در آن مقطع کمکی به رشد و پیشرفت کسب‌وکارشان نمی‌کند کما این که برایشان ضرر هم در برخی موارد دارد.

خرج نکردن با به‌جا خرج کردن بسیار تفاوت دارد و این تفاوت باعث رشد چشمگیری می‌شود. کم‌کم وقتی در کسب‌وکار فعالیت‌مان قوی‌تر شد باید به فکر فرصت‌های خوب سرمایه‌گذاری رفت و در آن‌ها سرمایه‌گذاری کرد. سخن بسیار آموزنده‌ای از وارن بافت که در حال حاضر سومین شخص ثروتمند دنیاست در این زمینه برایتان نقل کنم.

وارن بافت دایره‌ای به نام دایره قابلیت تعریف می‌کند؛ و زمانی که به او پیشنهاد می‌شود تا بر روی یک سری شرکت اینترنتی سرمایه‌گذاری کند ایشان قبول نمی‌کند و باعث می‌شود که دیگران او را به باد انتقاد گیرند و بقیه او را سرمایه‌گذار پیر و سنتی نامیدند. پس از مدتی کلیه سهام افت کرد و اینجا بود که همه به سمت وارن بافت رفتند و از او خواستند تا راز پیروزی این کار را برایشان بگویند. ایشان فقط اعلام کردند که من فقط در دایره قابلیت‌های خودم فعالیت کردم و آن موضوع در دایره قابلیت من نبود.

یعنی این‌که پول خود را به سفارش دیگران و یا سایر راه‌ها هرگز سرمایه‌گذاری نکنید زیرا این کار بسیار مخاطره‌آمیز است و احتمال اینکه بدون تدبیر اقدام کنیم و سرمایه را از دست بدهیم هست.

مشورت و نقش آن در کسب‌وکار

بحث مهمی که در حین پیشرفت کسب‌وکارمان خصوصاً وقتی که در حال پیشرفت است نیاز به مشورت هست. این بحث‌ها در مسائل حقوقی و همچنین در بحث‌های حسابداری هستند. دو موضوع بسیار مهم که نقش بسیار بزرگی را در ثبات و همچنین پایداری کسب‌وکارمان ایفا می‌کنند.

در هنگام بستن قراردادها، گرفتن مجوزهای لازم و بسیاری موارد دیگر حتماً با وکیل و حسابدارتان مشورت کنید. اگر در ابتدای کار پول کمی برای این کار دارید لازم نیست که وکیل و یا حسابدار تمام وقت بگیرید و با گرفتن یک وقت مشاوره می‌توانید کلیه سؤالات و ابهامات خود را رفع کنید. و همچنین برای مباحث حسابداری در ابتدای کار می‌توانید با مطالعه دوره‌های حسابداری این کار را خودتان انجام دهید و در نقاط بحرانی از مشورت حسابدارتان بهره ببرید. حسابداری که برای مشورت انتخاب می‌کنید بسیار مهم است که در حسابداری

شش متری

کسب و کارها تجربه کافی را داشته باشد. و برای این کار می‌توانید از چندین صاحب کسب و کار سؤال بپرسید. ببینید دوستان مشاوره با این افراد یک نوع سرمایه‌گذاری است که با پرداخت آن می‌توانید چندین برابر به کسب و کارتان سود برسانید و آن را از گزندهای مختلف دور کنید. زیرا در طول مسیر برخورد با مشکلات این‌گونه زیاد است ولی با مشورت و عمل به آن مشورت حتماً پیروز خواهید بود.

در مباحث مالیاتی حتماً باید با حسابدار خود قبل از شروع کار مشورت کنید تا در صورت لزوم اقدام‌هایی که لازم است را انجام دهید تا بعد مجبور به پرداخت هزینه‌های هنگفت نشوید.

چند تجربه از مشورت در کسب و کارم

درست یادم می‌آید برای یک کارخانه قسمتی از مواد غذایی‌شان را می‌خواستیم تأمین کنیم و برای این کار مجبور بودیم مالیات پرداخت کنیم از آن طرف هم کارخانه تولیدکننده هم از ما مالیات دریافت می‌کرد و این وسط ما دچار دوگانگی و مشکل می‌شدیم و اگر دقت نمی‌کردیم ضررهای چندمیلیونی می‌دادیم. برای رفع این حالت با حسابدار مورد اعتماد مشورت کردم و مرا کاملاً راهنمایی کرد و توانستیم سود خوبی را با پرداخت مالیات به صورت صحیح به دست بیاوریم.

همچنین در یک قرارداد چند صدمیلیونی برای بستن قرارداد به وکیل مورد اعتماد و کارکشته‌ام مراجعه کردم و هنگام بستن قرارداد شرایطی را مشخص کرد که کمک شایانی را به من کرد و حتی مرا از در مشکلات زیاد مالی رفتن نجات داد. با شرایطی که معلوم کرد طرف مقابل ما موافقت نکرد و به همین دلیل هم وکیل ما با بستن قرارداد موافقت نکرد و بعدها متوجه شدیم که این افراد کلاه‌بردار بودند و با این کار و صرف تنها 50000 تومان از دام چند صدمیلیونی ضرر‌رهایی یافتیم.

قول کتبی

من.....
..... قول می‌دهم که در موارد حقوقی و حسابداری حتماً با وکیل و حسابدار کارکشته و مورد اعتماد مشورت می‌کنم و صرف پول در این مورد را هزینه نمی‌دانم.

تحقیقات بازار

شش متری

در بخش های قبل توضیحاتی را در مورد نحوه عملکرد برای راه اندازی یک کسب و کار ارائه کردیم. در این قسمت که یکی از قسمتهای مهم در هر کسب و کار است، می پردازیم. چه بسیار کسب و کارهای موفق را دیده ایم که با تحقیق صحیح کسب و کاری را شروع کرده و به موفقیت رسیده اند. و چه بسیارند کسب و کارهایی که بدون تحقیق کاری را شروع کرده و با شکست مواجه شده اند.

دوستانی که کتابم با عنوان «دایناسورها هم منقرض شدند» را مطالعه کردند حتما می دانند که در بخش دوم کتابم در ابتدا به بحث تحقیقات بازاریابی اشاره کرده ام و تکنیک های لازم آن را شرح داده ام. ولی به هر حال آنقدر تحقیقات اهمیت دارد که نباید حتی یک لحظه هم از آن غافل شد، زیرا ممکن است که ضربه مهلکی را به کسب و کارمان وارد کند. به عنوان مثال دایر کردن رستورانی به صورت تشریفاتی در نقطه هایی که وضع اقتصادی افراد ضعیف است، کار اشتباهی است و محکوم به شکست است.

تحلیل رقبا

یکی از مهمترین مواردی که قبل از راه اندازی کسب و کار خود باید به آن توجه شود، تحلیل رقبا است. روش انجام کار به این صورت است که در ابتدا باید لیست کلیه رقیبهای خود را که شامل: آدرس و نام صاحب کسب و کار است را فراهم کنیم.

پس از آن باید روند کار همگی آنها را بررسی کرد و در صورت لزوم محصول و یا خدمت برخی از آنها را که جلب توجه بیشتری دارند را خریداری کنیم. همچنین باید به نحوه ارائه محصول و فروشگاههایی که در آنها محصول عرضه می کنند، دقت لازم را داشته باشیم.

نکته ایی که در این کار مهم است ثبت این وقایع است. اگر وقایع را ثبت نداشته باشیم، نمی توانیم تحلیل درستی از آنها داشته باشیم. همچنین این کار نباید تنها در ابتدای کار انجام شود و باید در ادامه کار و در کلیه مراحل انجام پذیرد.

البته در این بحث رعایت اصول اخلاقی مبتنی بر کار الزامی است. تحلیل رقیب نباید در نهایت منجر به تخریب رقیب گردد که در صورت رخداد چنین اتفاقی باید منتظر رخداد موارد بسیار زیادی که به صلاح کسب و کار ما نیست باشیم.

این کار باعث می شود که شاید مسیری که ما در ذهنمان دنبال می کنیم را به طور واقع نتیجه اش را در سایر کسب و کارها مشاهده کنیم و در صورتی که نتیجه مثبت نبوده از اجرای آن صرف نظر کنیم. همچنین اگر اجرا هم شده است بهتر است که به دنبال خلاقیت جدیدی برای طرح و یا محصولمان باشیم.

شش متری

کمی خلاقیت

دیگر دوران راه اندازی یک کسب و کار معمولی گذشته است. هر کسب و کاری که بخواهیم شروع کنیم اگر تحقیقاتمان صحیح باشد حتما در آن رقیب وجود دارد.

ولی آیا باید این کار سبب متوقف شدن ما شود و ما را از ادامه راه باز دارد؟ قطعاً اگر از عمر آن کسب و کار خیلی نگذشته باشد پاسخ منفی است. زیرا ما می توانیم با خلاقیت در کسب و کارمان به نتایج بسیار خوبی برسیم. اگر در کسب و کارمان تمایز به خصوصی نداشته باشیم مسلماً با شکست مواجه خواهیم شد.

این خلاقیت هم نباید تنها برای یک روز و یک سال باشد بلکه این روند باید به صورت مداوم در کسب و کارمان رعایت شود. یعنی هر لحظه ما باید آماده باشیم و از اینکه ایده مان توسط رقیب کپی شود نگران نباشیم، زیرا در این لحظه ما حداقل یک ایده آماده اجرا که خوب چکش کاری شده است داریم.

نمونه:

کدام یک از ما به شغل واکسی فکر می کنیم. شاید تعداد بسیار کمی هستند که به داشتن چنین کسب و کاری اصلاً فکر می کنند. ولی علی واکسیما یکی از افرادی است که توانسته با داشتن خلاقیت در این کار فعالیت داشته باشد و در وب سایت های مختلفی هم از او نام برده شود. علی واکسیما از جمله افرادی است که واکسی سیار دارد و از ایده ها و طرح

سخن پایانی

در طول کتاب با همدیگر مطالب زیادی را سعی کردیم که در میان بگذاریم از اینجا به بعد است که همه چیز به خودمان برمی گردد و این که اقدام کنیم و پا به عرصه کسب و کار بگذاریم و خودمان را درگیر هیچ شرایطی نکنیم. یک کارآفرین عاشق است و واقعاً از دل و جان برای کارش مایه می گذارد. اینجا یک نکته می خواهیم بگویم و اینکه تنها نیستید و باعضویت در سایت ما به آدرس www.salimiaan.com می توانید از مطالب و همراهی ما بهره مند شوید، همچنین در دوره ها و کارگاههایی که به صورت ویژه ارائه می شوند مطلع شوید.

شش متری

از همت شما به خاطر اینکه برای آینده خودتان زمان گذاشتید و این کتاب را مطالعه کردید کمال سپاس گذاری رادارم و روزهای بسیار روشن و پررونقی را هم برای شما و هم برای کسب و کارتان آرزو مندم. مطمئن هستم با صداقت و پشتکاری که به کار می برید راهی به جز پیروزی در پیش پایتان نیست.

شش متری