

40 درس لازم برای کارآفرینی

40 درس لازم برای کارآفرینی

(خلاصه کتاب + نکات مهم)

10 سال تجربه را رایگان همین حالا بخوانید

نویسنده: **درک سیورز**



[سایت ذهن کوک تقدیم می کند](#)

مرجع رشد و توسعه فردی و توسعه کسب و کار



شما برای آغاز یک کسب‌وکار و موفقیت در آن ابتدا باید هدف درستی داشته باشید. هدف از ایجاد کسب‌وکار فقط رسیدن به ثروت نیست بلکه برای تحقق رویاهایتان است. شما با ایجاد یک کسب‌وکار موفق می‌توانید باعث رشد خود و دنیا شوید. هیچ وقت صرفاً با هدف ثروتمند شدن کاری را انجام ندهید. کسب‌وکاری که صرفاً برای کسب منفعت باشد منجر به شکست است.

راهکارهای موفقیت در کسب‌وکار

موفقیت در کسب و کار متدهای بسیاری دارد که در این مقاله شما آنها را از یکی از موفق ترین کارآفرین ها می آموزید

تحقق یک رویا

اگر بتوانید در تحقق رویای خود موفق شوید شاید بتوانید رویای دیگران را نیز تحقق بخشید. بهترین طرح‌های کسب‌وکار شروع ساده‌ای دارند. زمانی کار شما مثل یک انقلاب در عرصه شغلی‌تان تعبیر می‌شود که شما در انجام آن موفق شده‌اید درحالی‌که تا قبل از آن مثل یک شورش به نظر می‌آمد. تصور عامه از یک انقلاب در کسب‌وکار این است که ناگهان سروصدای زیادی به پا کند اما تحقق یک انقلاب در کسب‌وکار به کندی و به آرامی رشد می‌کند و زمان زیادی طول می‌کشد تا سروصدا به پا کند.

کاری که خریدار داشته باشد

موفقیت از رشد مداوم در یک کار مفید و سازنده به دست می‌آید. همه ما ایده‌های زیادی برای به راه انداختن کسب‌وکار داریم. اگر قبلاً کاری را به‌راه انداخته‌اید که فایده چندانی در جامعه نداشته است، بهتر است که دیگر بر انجام آن اصرار نکنید. به آغاز کار جدیدی فکر کنید. هر ایده جدیدی که دارید به دنیا عرضه کنید. اگر افرادی باشند که از ایده‌تان استقبال کنند و حاضر به خرید آن باشند، حتماً آن را پیاده‌سازی کنید.

اما هیچ وقت چند سال عمر با ارزش‌تان را روی ایده‌های ناکارآمد و بی‌فایده هدر ندهید. سعی کنید ایده‌هایی را توسعه دهید که خلاءای را در جامعه پرکند و مردم خواهان آن باشند.

یا کاری را با تمام وجود قبول کنید و یا کاملاً آن را رد کنید. اگر بیش از حد کارهای پراکنده انجام می‌دهید و نمی‌توانید روی کار بخصوصی تمرکز کنید این قانون را بکار ببرید:



اگر با قاطعیت بر انجام کاری مصر نیستید به آن «نه» بگویید.

وقتی چنین کارهایی را رد کنید ناخودآگاه به سمت کارهایی که به شدت مشتاقشان هستید روی می‌آورید. وقتی انجام کاری را پذیرفتید آن را با تمام وجود انجام دهید. به خاطر داشته باشید که هیچ نقشه اولیه‌ای ثابت نمی‌ماند و با رشد کارتان، نقشه راهنما هم تغییر می‌کند.

هر بار فکر کردید که کاملاً می‌دانید در کسب و کار جدیدتان چه کاری انجام می‌دهید،

این جمله را به یاد بیاورید که هیچ نقشه‌ای در مواجهه با مشتری‌های‌تان ثابت نمی‌ماند.

مزیت نداشتن منبع مالی

اگر شما پولی برای هدر دادن نداشته باشید قطعاً نمی‌توانید پولی هدر بدهید. پس اگر کسب و کارتان بر پایه منبع مالی هنگفتی نباشد ترس از دست دادن ثروت هم نخواهید داشت.

حتی برای تحقق کارهای بزرگ هم نیازی به سرمایه هنگفت نیست. یک ایده خوب اگر کاربردی و مفید باشد نیازی به سرمایه‌گذاری ندارد. در ابتدا سعی کنید از مقیاس‌های کوچک شروع کنید تا هم سرمایه کمتری نیاز داشته باشد و هم بتوانید با تمام توان خود کار کنید.

نیاز یک معلم بزرگ است

در هر مرحله از کسب و کارتان که نیاز به آموختن چیز جدیدی داشتید حتماً به دنبال یادگیری آن بروید. در ابتدا لزومی ندارد که هزینه زیادی برای آموختن صرف کنید بلکه خودتان هم می‌توانید به یادگیری در کسب و کارتان بپردازید.

بخاطر داشته باشید که هرکاری که می‌کنید باید برای جلب رضایت مشتری باشد. هر تصمیمی که می‌گیرید مثل تصمیم به گسترش کسب و کار یا افزایش قیمت‌ها، باید در راستای بهبود شرایط برای مشتری باشد.

اگر در اولویت‌بندی کارتان تردید دارید از مشتری‌های‌تان نظرسنجی کنید و پیشنهاداتشان را تحلیل کرده و در کارتان بکارگیرید. بهترین راه رشد و موفقیت در کارتان این است که بر روی کسب رضایت مشتری تمرکز داشته باشید.



اجرای کردن ایده‌ها

ایده‌ها تا زمانی که عملی نشوند هیچ ارزشی ندارند. یک ایده به خودی خود بی‌فایده است مگر به مرحله اجرا برسد. اجرای یک ایده ضعیف بهتر از این است که بهترین ایده را در ذهن داشته باشید اما هیچ‌گاه اجرایش نکنید.

مزیت داشتن مشتری‌های زیاد

خیلی از کارآفرین‌های تازه‌کار تصور می‌کنند که داشتن یک شرکت معتبر به عنوان مشتری بسیار می‌تواند سودآور باشد. مثلاً شرکت‌های نرم‌افزاری مشتاق فروش محصولات خود به شرکت‌های بزرگی مثل اپل و گوگل هستند.

این روش مشکلات خاص خود را دارد. شما اگر نتوانید نظر مدیران این شرکت‌ها را جلب کنید، در این صورت هم بازار عام را از دست داده‌اید و هم با هیچ شرکت بزرگی قرارداد ندارید.

اما در کار کردن با هدف خدمت‌رسانی به عامه مشتریان دیگر نیازی به جلب نظر تنها یک نفر نیست و بدون ترس می‌توانید درصدی از مشتری‌هایی که خدمات شما را نمی‌پسندند را حذف کنید.

چرا تبلیغات نکنیم؟

اگر از مشتری‌هایتان بپرسید که چه چیزی میزان رضایت‌شان را از سایت شما بیشتر می‌کند قطعاً نمی‌گویند تبلیغات. پس شما هم سعی کنید از تبلیغات کمتری از کارهای دیگر در سایت‌تان انجام دهید تا بهترین تبلیغ شما رضایت مشتریان و معرفی آن‌ها به دیگران باشد.

طرح کسب‌وکار

برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار طرح‌های مختلفی می‌توان طراحی کرد. هرگز نمی‌توان گفت که برای شروع یک کار فقط یک طرح وجود دارد. ایده اولیه شما فقط یکی از همه گزینه‌های موجود طراحی یک کار است. تمام کارها طبق طرح اولیه پیش نمی‌روند پس سعی کنید در آغاز چندین طرح مختلف ایجاد کنید و بررسی کنید که کدام یک

بهترین ایده برای کسب‌وکار شما می‌تواند باشد.

اگر هم برای صنعتی که در آن خواهان ایجاد یک کسب‌وکار جدید هستید هیچ نقشه راهی در ابتدا ندارید هیچ ایرادی ندارد. فکر نکنید که حتماً نیاز به داشتن یک نقشه جاه‌طلبانه در آغاز دارید. فقط سعی کنید روی خدمت‌رسانی و کمک به مردم تمرکز کنید.

دلم برای مافیا تنگ شده

در زمان حضور مافیا در ایتالیا مردم مجبور بودند که درصدی از درآمد خود را به این سازمان بپردازند و مابقی درآمدشان متعلق به خودشان بود. اما با از بین رفتن آن و رشد شرکت‌های بزرگ سرمایه‌داری، دیگر مردم فقط به یک سازمان باج نمی‌دهند بلکه درصدی از درآمد خود را در قالب مالیات‌های گوناگون به چندین سازمان می‌پردازند و بالطبع میزان درآمدشان هم کاهش یافته است.

هیچ‌گاه هدف‌تان را فراموش نکنید. هدف اصلی‌تان خدمت‌رسانی به مردم است پس کسب میزان رضایت آن‌ها باید اصلی‌ترین ملاک کسب و کارتان باشد.

به مشتری‌ها بیشتر از خودتان اهمیت دهید زیرا همین اصل باعث بقای‌تان می‌شود. این اولین قانون خدمت‌گذاری مطلوب است. مشتری‌ها در کار شما نقش تعیین‌کننده دارند.

یک کسب و کار برای حل یک معضل در جامعه تاسیس می‌شود. اگر این معضل از راه دیگری حل شود پس آن کار دیگر استفاده‌ای ندارد. شرکت شما باید حاضر به انجام هر خدمتی به مشتریان خود باشد. به مشتری‌ها بیشتر از خودتان اهمیت دهید تا بتوانید برای همیشه موفق باشید.

چطور به خود نمره می‌دهید؟

ارزش هر شخص متفاوت از دیگری است. نمره بعضی از افراد با میزان درآمدشان مشخص می‌شود. وقتی ارزش سهام این افراد بالا می‌رود احساس می‌کنند که در حال انجام کار درستی هستند. بعضی از افراد میزان موفقیت خود را با تعداد زندگی‌هایی که نجات می‌دهند می‌سنجند. خیلی از افراد هم به فکر تاثیر گذاشتن بر روی زندگی سایرین هستند.

موفقیت در واقع چیزهای مفیدی است که ساخته‌ایم. انجام کار غیرمفید موفقیت محسوب نمی‌شود.

طوری رفتار کنید که انگار نیازی به پول ندارید

بانک‌ها همیشه طالب وام دادن به کسانی هستند که نیاز مالی چندانی ندارند. مردم هم شیفته کسانی می‌شوند که به آن‌ها کم‌توجهی می‌کنند. این جزو خصوصیات عجیب انسان‌هاست. اگر کسب و کارتان را طوری شروع کنید که انگار نیازی به درآمد حاصل از آن ندارید در این صورت مردم با اشتیاق بیشتری در قبال محصول یا خدمات شما پول می‌دهند. وقتی کسی برای پول کاری را انجام دهد مردم آن را احساس می‌کنند.

اما زمانی که کسی با عشق کاری را انجام می‌دهد این امر باعث جذب بقیه هم می‌شود. پس کسب و کارتان را طوری آغاز کنید که انگار به پول هیچ نیازی ندارید و خواهید دید که پول خود به سراغ شما می‌آید.

برای اشتباه یک نفر، همه را تنبیه نکنید

وقتی یکی از کارکنان تان سوءاستفاده یا اهمال کاری در انجام وظیفه اش بکند شما به عنوان مالک آن کار ممکن است وسوسه شوید تا سیاستی بکار بگیرید که دیگر کسی نتواند مرتکب این خطا شود.

مثلا اگر یکی از کارمندان تان در شرکت در وقت کاری به وبگردی بپردازد، شما ممکن است به جاب تنبیه تنها همان فرد خاطی، هزینه سنگین خرید یک دیوار محافظتی یا فیلترینگ داخلی را بر شرکت تحمیل کنید تا دیگر کسی این کار را تکرار نکند.

اما شما باید یاد بگیرید که عصبانیت خود را در این نوع برخوردها کنترل کنید. لازم نیست بخاطر تخلف تنها یک نفر همه را تنبیه کنید. سعی کنید یک قدم به عقب برگردید و همه جوانب را در نظر بگیرید. زمان عصبانیت وقت خوبی برای تصمیم گیری نیست.

به همین شکل در زمان مقابله با اشتباه یک مشتری هم باید همین گونه رفتار کنید و سعی کنید رفتار خوب هزاران مشتری دیگران را در آن لحظه به یاد بیاورید تا برخورد درستی داشته باشید.

شخصی مشابه شما

مراقب رفتار خود با مشتریان باشید. شما زمانی که عصبانی هستید اگر خشم و فریاد خود را سر کامپیوتر یا میزکارتان خالی کنید به آن ها بر نمی خورد و از اعتبار شما هم کم نمی شود.

اما زمانی که در عصبانیت ایمیل ناخوشایندی را برای یک مشتری بفرستید یا کلام ناخواسته ای از پشت پیغام گیر تلفن به زبان بیاورید شاید در لحظه اول خشم فکر کنید که آن طرف کسی نیست که از شما برنجد در صورتی که در ملاقات حضوری هیچ گاه چنین رفتار یا کلامی از شما سر نخواهد زد.

پس این نکته را هیچ وقت فراموش نکنید که به مشتری احترام بگذارید و خشم خود را کنترل کنید تا به اعتبارتان خدشه ای وارد نشود.

شفاف صحبت کنید

در ارتباط های غیرحضوری مانند ایمیل یا پیغام فرستادن بسیار دقت کنید که متن پیام شما مفهوم باشد و از به کار بردن لغات غیرضروری خودداری کنید. گاهی یک جمله نامفهوم ممکن است هزینه های گزافی برای شما و شرکتتان به همراه داشته باشد.

مسائل کوچک تفاوت‌های بزرگ ایجاد می‌کند

شما اگر بتوانید به شیوه‌ای حتی یک لبخند به مردم هدیه بدهید، این شیوه نسبت به تمام طرح‌های کسب‌وکاران الویت بالاتری دارد. برای نمونه هر ایمیلی که برای مشتری می‌فرستید قسمتی مربوط به اطلاعات فرستنده دارد.

شما از همین قسمت خیلی کوچک هم می‌توانید برای جلب مشتری استفاده کنید. مثلاً بجای نوشتن آدرس یا موضوع فرستنده جمله محبت‌آمیزی با خطاب اسم کوچک او بنویسید.

اگر می‌خواهید یک آدم بزرگی شوید هیچ وقت نباید مثل یک شرکت بزرگ و خسته‌کننده کار کنید. سعی کنید ساختارشکنی کنید و با انجام کارهای مبتکرانه توجه مشتری‌ها را جلب کنید.

عادی بودن خوب است

بکارگیری سیاست استفاد از کارمندان آشنا و ماهر بسیار خوب است. نیازی به استفاده از پروسه‌های بسیار پیچیده یا کمک گرفتن از روانشناس برای استخدام یک کارمند نیست. عادی رفتار کنید و قوانین خودتان را اجرا کنید.

گاهی اوقات عدم آگاهی و نداشتن تجربه نسبت به قوانین موجود و عمل نکردن به آن‌ها می‌تواند نقطه مثبت شما باشد. به جای تقلید از دیگران کاری را انجام دهید که خودتان فکر می‌کنید درست است.

مسئله بودن است نه داشتن

شما باید برای توسعه کسب‌وکارتان از قبل آمادگی داشته باشید. همیشه باید متناسب با رشد کارتان، خدماتتان را نیز ارتقا دهید. هیچ وقت کسب‌وکارتان را محدود نکنید.

تکنیک این روش به این شیوه است که وقتی شما از حالا پتانسیل کسب‌وکارتان را برای خدمت‌رسانی به بیش از مثلاً دوبرابر مشتری‌های کنونی‌تان توسعه دهید، شما عملاً دارید تعداد دوبرابر مشتری را به سمت کارتان جذب می‌کنید.

خوتان بیاموزید

تکنولوژی دائماً در حال پیشرفت است. استفاده از تکنولوژی در پیشرفت کسب‌وکار بسیار تاثیرگذار است. شما مدام باید چیزهای جدید بیاموزید. سعی کنید خودتان تکنولوژی‌های جدید را یاد بگیرید.



زمانی که خودتان سعی می‌کنید چیزی را یاد بگیرید و انجام دهید، بیشتر افراد آن را درک نمی‌کنند زیرا آن‌ها از لذت توانایی انجام یک کار غافل هستند.

علیرغم اینکه شما در یادگیری و انجام چیزی جدید مجبور به صرف زمان زیادی هستید و ممکن است در این مدت درآمدها از کسب‌وکار کاهش یابد اما آن چیزی که اهمیت دارد خوشحال و راضی بودن شماست. اگرچه که با واگذار کردن هر کاری به متخصص آن، رشد سریع‌تر و درآمد بیشتری خواهید داشت اما لذت بردن از انجام کار مهم‌تر است.

اشتباه بزرگ

بیشتر افرادی که مستقل کار می‌کنند دچار این اشتباه می‌شوند که تمامی کارها را خود به تنهایی به دست می‌گیرند در صورتی که زمان به ما این اجازه را نمی‌دهد. اگرچه این افراد از اهمیت نیاز به نیروی انسانی در محیط کار خود آگاه هستند اما به دلیل وقت‌گیر بودن یافتن نیروی کار و آموزش آن ترجیح می‌دهند که خود به تنهایی کار کنند. در نتیجه مجبور می‌شوند که به شدت کار کنند و نهایتاً پس از مدتی از کار خسته می‌شوند.

فشار کاری زیاد و خستگی حاصل آن قطعاً منجر به اشتباه در کار می‌شود. پس سعی کنید قسمتی از کارتان را به دیگران واگذار کنید.

برای استفاده از کمک نیروی انسانی در محیط کار خود به همان گونه که خودتان خواهان آن هستید و خودتان انجام می‌دهید کافی است قبل از هر چیز بین خودتان

همه‌هنگی ایجاد کنید. برای ایجاد همه‌هنگی در انجام کارها بین کارکنان‌تان از مراحل زیر استفاده کنید:

1. جلسه معارفه در ابتدا تشکیل دهید.
2. برنامه کاری خودتان را به طور کامل شرح دهید و به تمامی سوالات کارکنان پاسخ دهید و همچنین فلسفه جواب هایتان را هم توضیح دهید.
3. مطمئن شوید که همه افراد زیردست شما منطق پاسخ‌های شما را درک کرده‌اند.
4. تمامی سوالات مطرح شده را یادداشت و بایگانی کنید.
5. تصمیم‌گیری را در دفعات بعدی به آن‌ها واگذار کنید.

به این ترتیب تا مدتی کارکنان شما به طور همه‌هنگ و با تسلط به کارشان ادامه خواهند داد و شما حتی می‌توانید برای خود جانشین هم انتخاب کنید.



به زودی خواهید دید که شرکت بدون حضور شما هم به رشد خود ادامه می‌دهد. فقط سعی کنید همیشه اداره امور شرکت را خوتان مدیریت کنید و همه چیز تحت کنترل شما باشد. در این صورت شما فرصت کافی برای رشد کسب و کارتان خواهید داشت تا به بهینه‌سازی و نوآوری بیشتری بپردازید.

تفاوت خوداشتغالی و کارآفرینی

بین خوداشتغالی و کارآفرینی تفاوت زیادی وجود دارد. خوداشتغالی زمانی اتفاق می‌افتد که شما احساس کنید کسب و کارتان بدون حضور شما نابود می‌شود. اما تفاوت کارآفرینی در این است که حتی با کناره‌گیری یک ساله شما از کار مشکل بزرگی رخ نمی‌دهد و حتی ممکن است پیشرفت هم داشته باشد.

کاری را انجام دهید که واقعا دوستش دارید

تصور همه از شما به عنوان مدیر یک شرکت بزرگ این است که تمامی کارها را خوتان به شخصه انجام می‌دهید. اما زمانی که شما خواهان چنین اتفاقی نباشید می‌توانید نقش‌تان را خودتان انتخاب کنید.

کاری را انجام دهید که از آن لذت می‌برید و خیلی به انتقاد دیگران در این باره توجه نکنید. مردم توقع دارند که شما کارتان را تا جایی که توان دارید گسترش دهید ولی شما خیلی به حرف آن‌ها توجهی نکنید. رشد زیاد به همراه خود در دسرهای بیشتری هم به دنبال دارد. ملاک اصلی باید خواسته خودتان باشد. دلیل اصلی انجام کار باید شادی و رضایت شما باشد.

اعتماد کنترل شده

هیچ وقت به کارکنان خود اعتماد کامل نکنید و اختیار تام در مدیریت کاری را به آن‌ها واگذار نکنید. اگر خود به طور مستقیم کارکنان‌تان را انتخاب می‌کنید سعی کنید تا مدتی کار آن‌ها را تحت نظر داشته باشید. حتی پس از اطمینان از نحوه عملکردشان هم از دور بر کارشان نظارت داشته باشید تا قصور و اهمال کاری آن‌ها اعتبارتان را خدشه‌دار نکند.

اگر امکان نظارت و کنترل کارکنان را به طور مستقیم ندارید بهتر است سیستمی را طراحی کنید که تمام وقت این مسئولیت را به عهده داشته باشد. شما می‌توانید کارتان را به دیگران واگذار کنید اما خودتان هیچ گاه از کار کناره‌گیری نکنید. به کارمندان‌تان اختیار بیش از حد ندهید زیرا ممکن است عواقب ناخوشایندی به دنبال داشته باشد.

دنیای ایده‌آل خود را بسازید

زمانی که از انجام کار خود خسته شدید یا احساس کردید که دیگر قدرت اداره آن را ندارید بهتر است کارتان را به کس دیگری واگذار کنید که انگیزه و انرژی بیشتری از شما دارد.

در این صورت هم برای خودتان و هم برای خدمات‌گیرندگان آن کسب و کار دنیای ایده‌آل تری می‌سازید.

کسب‌وکار نوعی هنر است.

می‌توانید هرچقدر بخواهید خلاق و منحصربفرد باشید. بعضی از افراد خواهان توسعه کسب‌وکار خود تا جایی هستند که سالانه بتوانند درآمد هزارمیلیاردی داشته باشند اما بعضی ترجیح می‌دهند که به تنهایی به کار خود ادامه دهند. نکته مهم در زندگی کاری این است که به دنبال کاری بروید که شما را راضی نگه می‌دارد.

هرطور که خودتان می‌خواهید زندگی کنید نه آن طوری که دیگران می‌خواهند.

مهم نیست چه هدفی را انتخاب می‌کنید بلکه مهم این است که به کاری بپردازید که باعث ایجاد هیجان در زندگی‌تان شود. اگر روش‌تان باعث کندی سرعت کار و پیشرفت‌تان می‌شود ولی در عین حال خوشنودتان می‌کند هیچ ایرادی ندارد. این انتخاب خودتان است که چگونه رفتار کنید. فقط به دنبال خواسته قلبی خودتان باشید و به حرف دیگران اهمیت ندهید.