

# ۶ توصیه برای کارآفرینان تازه کار - دیجیاتو

پیام ادیب | سه شنبه، ۱۴ مهر ۱۳۹۴

فرض کنیم شما ایده‌ی بسیار خوبی داشته‌اید و آن را تبدیل به یک کسب و کار کرده‌اید. چند تایی شریک هم دارید، محصولتان روانه‌ی بازار شده و شاید حتی درآمد اندکی هم کسب کرده‌اید. اما بعد چه؟

اگر این اولین کسب و کار شما بوده است، وقتی کار به حفظ انگیزه‌ی شخصی و کمک به پیشرفت شرکتتان برسد ممکن است کمی احساس سردرگمی کنید. ۶ نکته‌ی مهم زیر به شما کمک خواهند کرد به کار خود جهت بدهید و رؤیای بزرگتان را پیش ببرید.

در ادامه با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

## ۱- ارتباطات خود را گسترش دهید

گسترش شبکه‌ی کارآفرینانه‌ی شما برای رشد کسب و کارتان حیاتی است. با ارتباط گرفتن با کارآفرینان دیگر، با آنها روابط سازنده‌ای بسازید تا در صورت لزوم بتوانید هم از راهنمایی‌شان بهره‌مند شوید و هم به آنها راهنمایی بدهید. آنها در نهایت به شما کمک می‌کنند در داخل و خارج از صنعت خود نفوذ بیشتری کسب کنید.

روابط سودمند دوجانبه با رهبران کسب و کارهای دیگر باعث می‌شود هر وقت فرصت تازه‌ای کشف کنند که به نظرشان به کار شما بیاید، بلافاصله آن را با شما در میان بگذارند. جاناتان لانگ، مؤسس و مدیر عامل Marketing Domination Media راههای متعددی برای برقراری ارتباط با کارآفرینان دیگر به شما پیشنهاد می‌کند:

۱. از بُرد ابزارهایی مثل توئیتر استفاده کنید.

۲. خود را به عضویت یک سازمان حرفه‌ای درآورید.

۳. از ارتباطات موجود خود برای آشنایی با ارتباطات جدید بهره‌بگیرید.

۴. جمعی دوستانه فراهم کنید و دور هم جمع شوید.

۵. فرصت‌های همکاری را بهانه‌ای برای دیدار با دیگران قرار دهید.

## ۲- «مدل کسب و کار» خوبی داشته باشید

به عقیده ی دیوید اسکوک، کارآفرین و سرمایه گذار باسابقه، یکی از اصلی ترین دلایل شکست استارتاپ ها مناسب نبودن مدل کسب و کار آنهاست. دقیق تر اگر بخواهیم بگوییم، بسیاری از کارآفرینان دشواری های جلب مشتری و تبدیل آنها به پول را دست کم می گیرند. به همین دلیل برای جذب مشتری، بیش از حد وقت و منابع صرف می کنند و این باعث می شود سرمایه ی اولیه شان به سرعت تحلیل برود.

توصیه ی اسکوک برای حصول اطمینان از استحکام مدل کسب و کار، پیروی از این دو قانون مهم است: اول، «قانون هزینه ی جلب مشتری در برابر ارزش طول عمر آن» است. این قانون به شما می گوید هزینه ی جلب یک مشتری جدید نباید از ارزش طول عمر آن بیشتر باشد. برای تعیین هزینه ی جلب مشتری می توانید هزینه ی فروش و بازاریابی یک بازه ی زمانی مشخص را بر تعداد مشتریانی که در آن بازه جذب کرده اید تقسیم کنید. برای بدست آوردن ارزش طول عمر مشتری نیز به حاشیه ی سود ناخالص مشتری در مدت طول عمرشان نگاهی بیندازید.

قانون دوم، «قانون کارایی سرمایه» است که می گوید هزینه ی جلب مشتری باید ظرف ۱۲ ماه بازگشت داشته باشد. بدین ترتیب شرکت شما به چاه زمان و منابع نامتناسب با سود و هزینه ها نخواهد افتاد.

## ۳- مدام در حال یادگیری باشید

همیشه از آخرین روندها و پیشرفت های صنعتی که در آن مشغول به کار هستید اطلاع پیدا کنید. غرق شدن در کار طاقت فرسای روزانه آسان است، اما باید از «محدوده ی آسایش» خود خارج شوید و در کارگاه ها، سمینار ها و دیگر فرصت های آموزشی مختلف شرکت کنید. این کار به شما کمک می کند درباره ی کسب و کار و مسیری که دوست دارید در آن قرار بگیرید بینش بهتری کسب کنید. کسب دانش و اطلاعات روز و دست اول به تقویت خلاقیت و توانایی پرورش ایده های تازه در ذهن شما نیز کمک خواهد کرد.

## ۴- از وجود تقاضای حقیقی برای محصول خود اطمینان حاصل کنید

طبق تحلیل های انجام شده توسط CB Insights، علت ناکامی زود هنگام ۴۲ درصد استارتاپ های جوان این است که تقاضایی حقیقی برای محصولشان در بازار وجود نداشته است. به بیان ساده، اگر کسی قصد خرید محصول یا خدمات شما را ندارد نباید انتظار داشته باشید کسب و کارتان رشد کند. برای احراز این تقاضا، می توانید از قواعد مسابقات طراحی سرعتی استفاده کنید. اول، هرآنچه از مشکلی که قرار است محصولاتتان به حل آن کمک کند می دانید را پیش روی خود قرار دهید. سپس، به راه حل های جایگزین فکر کنید. باید ببینید آیا محصول شما بهترین راه حل هست یا نه. در هر نقطه ای از این فرایند که احساس کردید محصولاتتان نیاز بازار را برآورده نمی کند یا در این کار دچار کمبود است، به فکر خلق و امتحان کردن ایده های تازه باشید.

## ۵- بازخورد مشتریان خود را جدی بگیرید

با اینکه برای تأسیس و توسعه ی یک کسب و کار لازم است پای اصول خودتان بمانید، هیچگاه از جمع آوری بازخورد های مشتریان موجود خود غافل نباشید و آن را جدی بگیرید. ترین لینا ماگی، یکی از مؤسسان و استراتژیست برند آژانس خلاقیت دیجیتال باهوپی در این باره می نویسد: «اگر برای اثبات بازار خود به اندازه ی کافی سرسختی به خرج ندهید نمی توانید محصول خوبی تولید کنید. بدون اندازه گیری، اعتماد به ارقام، رهگیری، اعتبار سنجی و بهینه سازی داده های جمع آوری شده از مشتریان، امکان ندارد بتوانید محصول موفقی تولید کنید که با اقبال مواجه شود». در عین حال که به مأموریت خود پایبند می مانید، برای شناخت مخاطب خود و برآورده کردن نیازهایشان وقت کافی صرف کنید.

## ۶- از کاری که انجام می دهید لذت ببرید

شاید مغفول واقع شده ترین و در عین حال اساسی ترین بخش یک کارآفرین نوپا بودن، لذت بردن از این کار است. انجام ساده ترین کارها هم باید برای شما جذاب باشد. اشتیاق خود را برای انجام کارهای باقیمانده بالا نگه دارید و شادی کردن برای موفقیت های کوچک را از یاد نبرید. خلق یک کسب و کار جدید می تواند با چالش های زیادی همراه باشد، اما اگر به کارتان علاقه داشته باشید و از آن لذت ببرید هیچ وقفه ای نخواهد توانست شما را در مسیر پیشرفت زمینگیر کند.

[دیجیاتو](#)