

۶ توصیه‌ی مالی برای صاحبان کسب و کار های کوچک - دیجیاتو

پیام ادیب | سه‌شنبه، ۵ آبان ۱۳۹۴

گرفتن وام کسب و کار برای کارآفرین 14 ساله‌ای که از اتاق خواب خود کسب و کارش را می‌گرداند عملاً غیر ممکن است. جسیکا ماه در سال 2004 این موضوع را به دشوارترین حالت ممکن فرا گرفت. او آن زمان مشغول کار روی اولین کسب و کار خود بود. به عقیده‌ی خودش ایده‌ی بسیار جالب، کاربردی و دقیقی داشت، اما به خاطر سن و سالش نمی‌توانست سرمایه‌ی لازم برای رشد کسب و کارش را فراهم کند.

او در این باره می‌گوید: «مشکل اینجا بود که من آن زمان از اعداد و سیستم‌های قدیمی حسابداری که استفاده می‌کردم سر در نمی‌آوردم. تا اینکه به این نتیجه رسیدم که همه چیز قدیمی و ناکارآمد است. احساس می‌کردم گیر افتاده‌ام و نیاز دارم برای برگرداندن حیات به کسب و کارم حسابدار و مشاور مالیات استخدام کنم. در تمام این مدت آرزو می‌کردم نرم افزار یا راه حل ساده‌تری باشد که بتواند همه‌ی این کارها را برایم خودکار انجام دهد». او در نهایت نتوانست راه حلی پیدا کند و مجبور شد کسب و کارش را واگذار کند.

در ادامه با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

او ادامه می‌دهد: «علت این بود که کارآفرینان زیادی مثل من 14 ساله، از امور مالی خود فرار و از ارزشی که گزارش‌ها و نمودارهای مالی می‌تواند برای کسب و کارشان خلق کند چشم‌پوشی می‌کنند. وقتی برای کار در شرکتی که اکنون در آن مشغول هستم در کلاس‌های حسابداری شرکت کردم متوجه شدم اگر خودم امور مالی شرکت نوپای خودم را در دست بگیرم می‌توانم نفع بیشتری عاید شرکت کنم. از آن زمان تا کنون 6 روش ساده‌ی زیر را در مدل کسب و کار inDinero گنجانده‌ام و آن را به یکی از سریع‌ترین کسب و کارهای کوچک در حال رشد تبدیل کرده‌ام». 6 روشی که او برای تسریع رشد کسب و کار کوچک خود مورد استفاده قرار داده است از این قرار هستند:

1- رهبری خود را با صرفه‌جویی آغاز کنید

ایجاد الگوی صرفه‌جویی در کسب و کار، از رهبری آن شروع می‌شود. وقتی شرکتی را می‌گردانید، صدای شما به احتمال زیاد بیشتر از حسابدار یا شرکتی که امور مالی‌تان را به آن برونسپاری کرده‌اید شنیده خواهد شد. به همین دلیل باید به وضوح مسئولیت مالی خود را در

2- خود را در اعداد و ارقام شرکت غوطه ور کنید



این شاید کمی ترسناک به نظر برسد. اما همین که در ارقام و آمار خود شیرجه بزنید و از دریای اعداد بیرون بیایید، خواهید دید که بر خلاف ملاقات های گذشته با مشاوران، سرمایه گذاران و حسابدار های مختلف، این بار خوب می دانید باید به دنبال چه بگردید. زیبایی غوطه ور شدن در حساب های مالی این است که چشم شما را به جریان مالی ورودی و خروجی شرکت باز می کند. این بافتار، یکی از بهترین راه هایی است که به شما کمک می کند سؤالات درستی بپرسید.

وارد شدن در حساب های مالی اما نباید به یک کار سخت تبدیل شود. محصولات و منابع خاصی وجود دارند که می توانند آن را به کاری لذت بخش تبدیل کنند. اما در کل ورود به امور مالی شرکت باعث می شود تصمیمات بهتری بگیرید.

3- تمام هزینه ها را بازبینی کنید

بهتر است در جریان تک تک اموری که پولتان برایشان صرف می شود قرار داشته باشید و این موضوع را جدی بگیرید.

هر کسب و کاری به ویژه در ابتدای راه خود، مخارجی می کند که بعدها ممکن است بابتش شرمنده شود. بنابراین حتی اگر شرکت کوچکی هستید، باید حساب مخارج خود را دقیق داشته باشید و در مورد هر هزینه ای که کمی مشکوک به نظر می رسد پرس و جو کنید. این به آن معنا نیست که برای تفریح نباید هزینه کرد، بلکه باید بودجه ی چنین هزینه هایی را از قبل مشخص کرد و آنها را مثل باقی کارها در فهرست اولویت ها قرار داد.

4- برای هر قراردادی مثل جمعه بازار مذاکره و چانه زنی کنید



هیچ کجای این فهرست ذکر نشده که باید در مورد هزینه ها خساست به خرج دهید. مخارج، بخشی از کسب و کار شما هستند که به آن رونق می بخشند. اما فارغ از چیزی که می خواهید بخرید، همیشه جایی برای مذاکره و چانه زنی هست.

این همان جایی است که آگاه بودن از مخارج، کمک زیادی به شما خواهد کرد. برخورداری از روحیه ی چانه زنی اهمیت دارد، اما آگاهی داشتن از مخارج برای یک مذاکره ی موفق از آن هم مهم تر است. اگر از ارقام و اعداد حساب های شرکت خود و ارزشی که محصول یا خدمات گوناگون برای کسب و کار شما به ارمغان می آورند آگاهی داشته باشید، برای مذاکره ای موفق، مستدل و منصفانه در بهترین جایگاه قرار خواهید داشت.

5- در مورد بودجه ی خود شفاف عمل کنید

در خلال مطالب قبلی به این موضوع اشاره داشتیم. بودجه ی شما زمانی اثربخشی خود را حفظ می کند که تیم رهبری و رؤسای بخش های مختلف شرکت از آن آگاهی داشته باشند. بهتر است هر چیزی را بودجه بندی کنید، از سخت افزار گرفته تا تفریح. این کار زمانی مؤثر خواهد بود که تیم مدیریت در قبال بودجه از جانب شما شفافیت ببیند و بتواند این شفافیت را به تیم خود نیز منتقل کند.

همین شفافیت است که به روشن شدن تمام هزینه ها و پرس و جو پیرامون آنها کمک خواهد کرد.

6- هر بخش از شرکت خود را به مرکز ارزش تبدیل کنید

قانون کلی برای تمام پروژه های بودجه بندی این است که همیشه بازگشت حاصل از سرمایه گذاری را در نظر داشته باشید. اگر بازگشت بالقوه یا مفروض، نسبت مقرون به صرفه ای با سرمایه گذاری مذکور داشت، در انجام آن تردید نکنید. اما نکته ی مهم در این میان، انجام دقیق محاسبات سرمایه گذاری مورد نظر است.

این چیزی فراتر از نگاه کردن به هزینه ی احتمالی محصولات و فریلنسرها، و در اصل ارزش دادن به سرمایه گذاری زمانی کارکنان است. از این منظر، شاید بهتر باشد هر بخش را مانند یک سازمان اداره کنیم و تمام کارکنان خود را به دنبال کردن نتایج در مقایسه با وقتی که گذاشته اند ترغیب کنیم. در ردیابی تمام تلاش های انجام شده و ارتباط دادن آنها با فعالیت ها و عملکرد های مورد نظر هوشمندانه عمل کنید.

کلید اصلی این رویکرد این است که هنگام جذب نیرو این انتظارات را در ذهن داشته باشید و فارغ از نوع فرصت شغلی خالی، به دنبال افراد نتیجه محور بگردید. شاید بهتر باشد کارهای انجام شده توسط آنها را از نظر بگذرانید و ببینید این فعالیت ها چه نتایج و درآمندی برای شما داشته اند.

انجام هیچ یک از این کارها آسان نخواهد بود. اما اگر پشتکار لازم را در انجام آنها به خرج دهید برایتان تبدیل به عادت می شوند.

بعد از اینکه پایه ی مناسبی برای این روش ها فراهم کردید، می توانید به این فکر کنید که چطور می توانید با صرفه جویی بیشتر، ارزش بیشتری ایجاد کنید.

[دیجیاتو](#)