

چه نوع کسب و کاری می توانید ایجاد کنید؟

- دیجیاتو

لیلا حیدری | دوشنبه، ۲۱ فروردین ۱۳۹۶

کارآفرینی مزایای وسوسه انگیزی دارد که می تواند آرزوی خیلی ها باشد. قبل از شروع کردن کار، باید ایده ای داشته باشید. سپس نوع کسب و کارتان را مشخص کنید و با توجه به توانایی و قابلیت های تان مدل کسب و کاری که مناسب است را انتخاب کرده و کارآفرین شوید. در زیر مراحل انتخاب نوع کسب و کار به طور جامع آورده شده است:

ایجاد ایده

▪ علایق تان را لیست کنید

نکته ی کلیدی در ایجاد کسب و کار این است که کاری را شروع کنید که به آن علاقه دارید. اولین قدم نوشتن لیستی از علایق تان است. برای مثال می توانید از کارهایی که دوست دارید در تعطیلات آخر هفته انجام دهید شروع کنید. آیا اهل کتاب خواندن هستید؟ ورزش یا کوهنوردی می کنید؟

یک قدم به عقب برگردید. در گذشته به چه کارهایی علاقه داشته اید؟ شاید هنوز هم به بافتنی، شعر و نویسندگی و ... علاقه دارید.

▪ مهارت های تان را لیست کنید



پس از اینکه علایق تان مشخص شد نوبت به لیست کردن مهارت ها و توانایی های تان می رسد. افراد زیادی مانند جان استوارت که فوتبالیست حرفه ای بوده وجود دارند که مهارت های شان متفاوت از رشته ی درسی یا کاری شان است. شما چطور؟ آیا مهارتی دارید که بتوان از آن یک مدل کسب و کار درست کرد؟

علاوه بر آن لیستی از مهارت های انتزاعی تان نیز فراهم آورید. برای مثال ممکن است شما در حل مشکلات خوب باشید، روابط اجتماعی خوبی برقرار کنید یا در بحران ها خونسردی خود را حفظ کنید.

▪ به دنبال چیزی بگردید که در بازار وجود ندارد

موفق ترین کسب و کارها آنهایی هستند که نقوص یا کاستی های موجود در بازار را رفع می کنند. به دنبال مشکلی باشید که مردم را کلافه کرده یا راهی برای راحت تر کردن زندگی مردم.

لیستی از محصولات یا خدماتی بنویسید که برای شما مفید است اما وجود ندارد. برای یافتن این موارد می توانید در زندگی خود جستجو کنید. آیا محصول یا خدماتی وجود دارد که راحتی را به آشپزخانه، رانندگی و ... شما بیاورد؟ آیا همیشه آرزوی وجود دستگاهی را می کردید که وجود ندارد؟

این فرایند ممکن است روزها از شما وقت بگیرد.

▪ به دنبال الهامات باشید

اکثر ایده های موفقیت آمیز ناگهانی به ذهن کارآفرینان برجسته رسیده است. مثلاً نت فلیکس

زمانی ایجاد شد که رید هستینگز (مدیرعامل) برای دیر تحویل دادن فیلمی به ویدئو کلوب اجاره فیلم، 40 دلار جریمه شد. او از این اتفاق ناراحت شد و به این فکر افتاد که یک شرکت آنلاین فیلم کرایه ای به راه بیاندازد که هر ماه هزینه ای را گرفته و کاربران هر چه می خواهند در ماه فیلم ببینند.

شما نیز به جهان اطراف تان بنگرید. سعی کنید زندگی خود و دیگران را بهبود دهید. هستینگز هرگز به این فکر نکرد که ایده اش چقدر پول ساز شود اما به خوبی می دانست زندگی مردم را راحت تر می کند.

مبانی را لحاظ کنید

▪ **خودشناسی**



در شغل کنونی تان آیا شما فردی هستید که پشت میز نشسته و کارها را هماهنگ می کند یا فردی که روی صحنه کارها را مدیریت کرده و به خوبی با دیگران تعامل می کند؟

کارتان چه ویژگی دارد که علاقه ی شما را به خود جلب کرده است؟ افرادی که به کارشان علاقه دارند بسیار موفق تر از دیگران می شوند. آیا به برپایی همایش ها و مدیریت افراد علاقه مندید؟ یا ترجیح می دهید کارهای اداری را در آرامش انجام دهید؟

راه دیگر خودشناسی این است که خود را از چشم دیگران ببینید. از افرادی که مورد اعتمادتان هستند بخواهید نقاط قوت و ضعف تان را به شما بگویند.

▪ چقدر می توانید به کسب و کارتتان متعهد باشید؟

آیا به دنبال کاری هستید که در کنار شغل روزانه تان جریان داشته باشد و درآمد بیشتری نسبت به قبل کسب کنید؟ یا کاری که کاملا جایگزین کار روزانه تان شود؟ کسب و کار خاص خودتان قطعا زمان بیشتری از شما را خواهد گرفت.

▪ آموزش ببینید

اگر به کسب و کاری علاقه دارید که دانش آن را ندارید حتما دوره ی آموزشی آن را شرکت کنید. حتی اگر دانش آن را دارید، شرکت در چند کلاس و کسب تجربه ی دیگران چیزی از شما کم نمی کند.

تعیین مدل کسب و کار

▪ مالکیت یگانه

این نوع ساده ترین مدل کسب و کار است. در مالکیت یگانه، مدیرعامل شما هستید و همه ی سودها و ضررها به پای شما نوشته می شود. اولین مزیت مدل مالکیت یگانه این است که کنترل شرکت به عهده ی خود فرد است و از آنجاییکه شخصی برای این کار استخدام نمی شود همه ی حقوق آن به مدیرعامل داده می شود، پس روشی ارزان و پرسود است.

از معایب این مدل می توان به این مورد اشاره کرد که بار سنگین همه ی مسئولیت ها به گردن یک نفر می افتد.

▪ شراکت

اگر از پذیرفتن بار مسئولیت به تنهایی هراس دارید، شریکی برای خود انتخاب کنید. با این کار درآمدزایی نیز آسان تر می شود.

در شرکت تضامنی مسئولیت کار به عهده ی شما و شریک تجاری تان است. البته در یکی از انواع این شراکت، می توان مسئولیت بیشتر را متوجه یکی از شرکا کرد. این روش بسیار ارزان است زیرا مسئولیت ها تقسیم شده و شما می توانید کسی را برای شراکت انتخاب کنید که مکمل تان باشد. از معایب این نوع می توان به عدم تفاهم میان دو شریک و تقسیم شدن سود اشاره کرد.

▪ ابرشرکت

شرکت زدن فرآیند پیچیده ای است اما بار مسئولیت شما را کمتر می کند. از طرف دیگر کار به وجود شما وابسته نیست و شما را محدود نمی کند. از معایب می توان به قوانین سختی که برای شرکت ها و ابرشرکت ها قرار داده شده اشاره کرد.

انتخاب نوع کسب و کار

▪ خرید حق امتیاز



آسان ترین راه برای شروع کسب و کار می تواند خرید حق امتیاز شرکت های معروف باشد. مثلا مک دونالد این امتیاز را به راحتی به خواهان این شرکت می دهد.

قبل از خرید حق امتیاز تحقیق کنید که آیا محلی که می خواهید در آنجا کار کنید به محصول یا خدماتی که ارائه می دهید نیاز دارد یا خیر؟

باید بدانید که آزادی شما در این نوع بسیار کم است. طراحی، قیمت ها، اصول کار و همه ی جوانب کار باید به نظر صاحب برند باشد.

قرارداد خرید حق امتیاز را به دقت بخوانید. معمولا این قراردادها بیشتر به نفع مالک برند است تا شما.

▪ کسب و کار آنلاین

این نوع کسب و کار خلاقیت و ساعات کار بیشتری از شما را می طلبد. برای شروع باید طراحی وبسایت بدانید، دامین انتخاب کنید، بازاریابی و تبلیغ کنید.

▪ خرده فروشی

در این نوع شما محصولات را به مردم می فروشید یا خدماتی را ارائه می دهید. از آنجاییکه اکثر فروشگاه ها آنلاین کار می کنند، خرده فروشی رو به کاهش است. البته از این نوع می توان برای کالاهایی که نیاز به امتحان کردن دارند مانند کفش و لباس استفاده کرد. از معایب آن می توان به این اشاره کرد که جریان یافتن کار به وجود شما بستگی دارد.

[دیجیاتو](#)