

معادله کارآفرینی



نویسنده: کارول راث
مترجم: ژان بقوسیان
موضوع: کارآفرینی

برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی
به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو
سایت مدیر سبز شوید!

افرادی که نمی‌توانند وضعیت مالی شخصی خود را مدیریت کنند، نباید کسب‌وکاری را مدیریت کنند یا اگر کارآفرینان آینده فکر کنند که اگر شرکت خودشان را داشته باشند، اوقات فراغت بیشتری دارند، در واقعیت برعکس خواهد بود.

تعریف کارآفرینی

بسیاری از افراد شاغل در کسب‌وکار به دنبال کارآفرینی هستند، بدون اینکه معنی آن را بدانند. جیمز تراسلو آدامز نویسنده در سال ۱۹۳۱ واژه "کارآفرینی" را ابداع کرد. این واژه به معنی رسیدن به زندگی موفق در سایه کار سخت است. اما تجارت نسبت به دهه ۱۹۳۰ بسیار تغییر کرده است، زیرا جوامع از کشاورزی و تولید به تهیه کالا و خدمات رسیده‌اند.

کارآفرین کسی است که کسب و کاری را آغاز کرده یا آن را هدایت می‌کند و منابع خود را به خطر می‌اندازد. یک کارآفرین بالقوه باید این معادله را محاسبه کند: آیا فواید و ضررهای احتمالی داشتن شرکت شخصی با خطرات و کار آن توازن دارد؟ اگر تصمیم گرفتید کارآفرین شوید باید این توازن داخلی را ایجاد کنید.

کارآفرین شدن خطرناک است زیرا همیشه قبل از اینکه بدانید شرکت شما موفق می‌شود یا نه باید از پول و تلاش خود سرمایه‌گذاری کنید. کارآفرین شدن می‌تواند به شکل تاسیس شرکتی جدید، خرید شرکتی موجود، یا خرید حق امتیازی باشد. شما شرکتی را اداره می‌کنید که در ازای دریافت وجه، کالاها و خدماتی را ارائه می‌کند، بدون این‌که به شخص یا گروهی دیگر وابسته باشد.

دسترسی به جدیدترین مطالب آموزشی در زمینه بازاریابی، مدیریت، تبلیغات و کارآفرینی در سایت مدیرسبز



در حدود ۲۸ میلیون کسب و کار کوچک در ایالات متحده وجود دارد، از جمله ۲۱.۷ میلیون واحد تجاری انفرادی که مالک به عنوان تنها کارمند آن مشغول به کار است. این شرکت‌ها اغلب با شکست مواجه می‌شوند، زیرا مالکین آن‌ها نمی‌فهمند که کار آن‌ها صرفاً یک شغل نیست، بلکه وظیفه‌ای تجاری دارند.

واقعیات تلخ

کارآفرینان آینده اغلب فکر می‌کنند که داشتن شرکتی برای خود به معنای داشتن پول بیشتر، احساس رضایت بهتر، اوقات فراغت بیشتر و کنترل و استقلال مطلق است. اغلب، آن‌ها در اشتباه هستند. اگر دلایل شما برای علاقه به راه‌اندازی شرکت خودتان کسب سریع ثروت، خستگی از شغل فعلی یا ایده‌ای عالی است که می‌خواهید به آن بپردازید، باید تجدیدنظر کنید. دلایل بهتر عبارتند از: چندین سال تجربه در صنعت، یک مدل کسب و کار مستحکم و اشتیاق برای انجام کاری که منجر به موفقیت شود.

کارآفرینان آینده دوست دارند رئیس خود باشند. هرم کاری سنتی یک ورودی دارد که مخصوص پائین‌ترین طبقه کارگران است و نشان می‌دهد که کارگران موفق ارتقا پیدا می‌کنند. با این وجود، وقتی شرکت خود را اداره می‌کنید، هرم معکوس می‌شود: هرم مملو از ذینفعانی است که روسای جدید شما هستند. شما برای پرداخت پول به آن‌ها یا خشنود کردن آن‌ها تلاش می‌کنید. در راس هرم مشتریان قرار دارند و پس از آن‌ها و در سطح دوم سرمایه‌گذاران، وام‌دهندگان، صاحب‌خانه‌ها، و اعطاکندگان امتیاز قرار می‌گیرند. کارمندان در طبقه سوم و شما یعنی شخص کارآفرین در کف هرم قرار می‌گیرید.

با دقت به این موضوع توجه کنید که آیا شرکت جدید شما می‌تواند مشتریان را جذب کند. اگر افرادی وجود نداشته باشند که پولی به شما پرداخت کنند، کسب و کاری ندارید. شما به عنوان کارآفرین بیشتر از یک کارمند با افراد مختلف تعامل دارید، از مشتریان گرفته تا کارمندان، وکلا، حسابداران، فروشندگان، سزایدارها و غیره.

زمانبندی و شرایط

ممکن است برای ایجاد یک شرکت عوامل و انگیزه مناسب را داشته باشید، اما زمانبندی هم باید صحیح باشد. برای مثال، اگر از قبل وظایف سنگینی مثل نگهداری از کودکان خردسال را بر عهده داشته باشید، شاید آمادگی نداشته باشید که مسئولیت جدید ایجاد کسب و کار را هم به آن اضافه کنید. ایجاد یک شرکت نوپا مشابه کودکی است که به مراقبت احتیاج دارد.

ایجاد کسب و کار زمان‌بر است. قبل از دویدن باید راه بروید، اگرچه بسیاری از کارآفرینان می‌خواهند از همان اول بدون کسب تجربه زیاد در صنعت با تجربه فروش کالا و خدمات که وابسته به دانش است و نه سن متفاوت است.

شرایط مالی و ارتباط خود با پول را در نظر بگیرید. معمولاً، پول نداشتن مانعی بزرگ برای شروع کسب و کار است. شاید قرض گرفتن از دوستان و خانواده به شما کمک کند که شرکت خود را تاسیس کنید، اما برای حفظ آن به

دسترسی به جدیدترین مطالب آموزشی در زمینه بازاریابی، مدیریت، تبلیغات و کارآفرینی در سایت مدیر سبز



سرمایه بیشتری نیاز دارید. اگر بخواهید به سرمایه‌گذاران شرکت نوپای خود تضمین دهید، می‌خواهند سهمی در مدیریت آن داشته باشند. اگر بخواهید آخرین مدل وسایل سرگرمی را بخرید یا به مسافرتی گران‌قیمت بروید، ممکن است از اینکه باید به جای خودتان پول را برای شرکت خرج کنید، ناراحت شوید.

پیچ و خم‌ها، پستی و بلندی‌ها و تعهد

کارآفرینی یک قطار تندرو بی‌ثبات، پرخطر و پر از پستی و بلندی است، نه یک چرخ‌وفلک ثابت و قابل‌پیش‌بینی. شرکت‌های جدید یک "دوره ماه‌عسل" دارند که از چند ماه تا یک سال یا بیشتر طول می‌کشد. وقتی کسب‌وکاری شروع به فعالیت می‌کند، همه چیز جدید و هیجان‌انگیز است. مشتریان می‌خواهند مشتری یک فروشگاه جدید شوند. اما اغلب شرکت‌ها پس از این اوج‌گیری اولیه، نزول می‌کنند. رستوران‌های جدید مثال‌های بسیار خوبی هستند. حتی بعد از یک شروع قوی، ممکن است مشتریان به مدت یک سال کامل به آن رستوران برنگردند. شاید سایر شرکت‌ها از یک "ماه‌عسل معکوس" رنج ببرند، که به معنی زمان طولانی برای رسیدن به سوددهی است. اگر دوست دارید همیشه کنترل شرایط را در دست داشته باشید، ممکن است نتوانید بی‌ثباتی نهفته در مالک کسب‌وکار بودن را تحمل کنید.

اداره کردن شرکت خودتان مستلزم تعهد بلندمدت است. اگر اکنون دوست دارید فلان کار را انجام دهید، آیا ۱۰ سال دیگر هم که روزمرگی جانشین هیجان می‌شود، آن را دوست خواهید داشت؟ هدایت کسب‌وکار زمان‌بر است. همه چیز بیش از آنچه فکر می‌کنید طول می‌کشد. برای مثال، دو برابر زمان معمول طول می‌کشد تا وکیل اسناد شرکت شما را تنظیم کند، طراح وب در طراحی سایت شما کند عمل می‌کند، یافتن کارمندان جدید دشوار و آموزش آن‌ها از این هم دشوارتر است و غیره. وقتی سرانجام همه چیز آماده می‌شود، اما اتفاقی نمی‌افتد، شرایط واقعا ناامیدکننده می‌شود.

کارآفرین بودن به معنی چندوظیفه‌ای بودن است. باید دیدگاهی همه‌جانبه داشته باشید و برای کسب‌وکار خود برنامه‌ریزی کنید، اما همچنین باید بدانید که چه وقت وظایف را به دیگران محول کنید و کدام کارها را دیگران هم می‌توانند انجام دهند. کارآفرینی برای خیال‌پردازان و آرزوکنندگان مناسب نیست.

راز تبدیل شدن به کارآفرینی موفق، سخت‌کوشی است. برای رسیدن به رویاهای‌تان باید از خود مایه بگذارید. باید افکار خود را عملی کنید و عملی کردن همیشه نیازمند کار سخت است.



فرصت را ارزیابی کنید

بسیاری از کارآفرینان اثر داشتن بودجه را بر فعالیت‌های کسب‌وکار نادیده می‌گیرند. برای باز نگه داشتن شرکت و پاس کردن چک‌های بعدی در زمانی که منتظر کسب سود هستید، به سرمایه اولیه کافی نیاز دارید. در ابتدا باید بودجه کسب‌وکار خود را تعیین کنید، چه با پس‌انداز خود، چه با پولی که از خانواده و دوستان قرض گرفته‌اید و چه کسب حمایت از سوی سرمایه‌گذاران حرفه‌ای یا وام‌های بانکی. همه این گزینه‌ها منافع و مضراتی دارند. استفاده از سرمایه شخصی‌تان کار پرخطری است، اما حداقل مالکیت و کنترل خود را حفظ می‌کنید. سرمایه‌گذاران خارج از شرکت، چه دوستان شما باشند و چه قرض‌دهندگان حرفه‌ای، در کار شما دخالت خواهند کرد. هرچه سرمایه‌گذاری بیشتر باشد، سرمایه‌گذاران خارجی تقاضای مالکیت و قدرت بیشتری دارند. معمولاً سرمایه‌گذاران مشترک ۳۰ تا ۵۰ درصد بازگشت سرمایه را طلب می‌کنند، زیرا می‌دانند که اغلب شرکت‌های جدید با شکست مواجه می‌شوند.

رقابت شدیدتر از هر زمان دیگری است. هزاران کالا و خدمت مشابه مشتریان را بمباران می‌کند. رقابت حاصل کار کسب‌وکارهای کوچک فامیلی و شرکت‌های بزرگ با برندهای شناخته‌شده و منابع وسیع است.

خرید یک شرکت تاسیس شده

شاید تصمیم بگیریید شرکت موجودی را بخرید، که به این معنی است که نباید نگران هزینه‌های راه‌اندازی یک شرکت جدید باشید. شرکت موجود از قبل مشتریان، فروشندگان و کارمندان خود را دارد. اما وقتی شرکت موجودی را می‌خرید یا یک شرکت خانوادگی را به ارث می‌برید، وارث مشکلات آن می‌شوید. فقط مالکان فعلی شرکت می‌دانند که کدام کارمندان سخت‌کوشند و کدام کارمندان اینگونه نیستند، کدام تجهیزات معیوب است و باید جایگزین شود و رقبا تا چه حد سود شرکت را کاهش می‌دهند. فهمیدن داستان کامل اینکه چرا شخصی شرکت خود را می‌فروشد، کار دشواری است اما باید تا آنجا که می‌توانید تحقیق کنید.

وقتی کسب‌وکاری را می‌خرید، میانبری برای کارآفرینی نیست. هنوز باید کار کنید، زیرا کسب‌وکارها خودبه‌خود پیش نمی‌روند.

سرمایه و جریان نقد

ایجاد سرمایه در کسب‌وکار جدید به معنی یافتن مشتریان و استخدام کارمندان است. جذب مشتریان کار ساده‌ای نیست؛ بلکه به معنی کار تمام‌وقت و همه‌جانبه است. تبلیغ برای جذب کارمندان هزینه‌بر است و مصاحبه با کارمندان احتمالی به صرف زمان و تلاش زیاد نیاز دارد. هر کسی را که به خدمت بگیرید، باید برای آن هزینه‌ای پردازید. مقدار سود ۲۰ تا ۳۰ درصد یک حقوق است. کارمندی که سالانه ۳۰.۰۰۰ دلار برای شما کسب درآمد می‌کند، با محاسبه مالیات‌ها و سودها ۳۹.۰۰۰ دلار برای شما هزینه دارد. همچنین باید کارمندان خود را آموزش داده و به آن‌ها انگیزه دهید.



تحلیل نهایی

انگیزه، شرایط زمانی، شخصیت و فرصت‌های خود را بررسی کنید.

آیا واقعیت‌های کارآفرینی مزایایی که در جستجوی آن هستید را برای شما به همراه می‌آورد؟ آیا برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار در بهترین شرایط هستید؟ آیا کارآفرین بودن نقاط قوت شما را تقویت می‌کند؟ فقط شما می‌توانید به این سوالات پاسخ داده و معادله کارآفرینی خود را حل کنید.

