



چگونه یک کسب و کار جدید راه انداز کنم؟

نویسنده: سید محمد علوی

مدیر وب سایت: ALAVI62.IR

این کتاب رایگان تقدیم به ملت شریف و بزرگوار ایران

علی الخصوص جوانان عزیز این مرز و بوم

مطالعه تمامی بخش های این کتاب فقط ده دقیقه از وقت گرانمای
شما را خواهد گرفت

*خواهشمندم محبت نموده واین کتاب را حداقل با یک نفر از عزیزانتان به اشتراک بگذارید.

*خیلی از شما ممنون میشم اگر لطف کنید آن را در شبکه یا شبکه های اجتماعی که عضو هستید نیز منتشر نمایید.

*انتشار این کتاب در وبلاگ ،وب سایت و همچنین چاپ ونشر فیزیکی آن ، بدون دستکاری در محتوای آن بلامانع می باشد.

*پیشاپیش از همکاری شما کمال تشکر و قدردانی بعمل می آید.

اصول راه اندازی یک کسب و کار

قدم اول: ابتدا خودتان را کامل بشناسید

به چه کارهایی علاقه مند هستید؟، چه استعدادهایی دارید؟، دوست دارید خودتان کارآفرین باشید یا برای دیگران کار کنید؟، به کارگروهی علاقه مند هستید یا کار شخصی و تک نفره؟ تا چه حد قدرت تصمیم گیری دارید؟ آیا قدرت اداره یک کسب و کار را دارید؟

قدم دوم: برنامه ریزی برای کسب و کار

تحقیقات لازم در مورد کسب و کار (قبل از وارد شدن به کسب و کاری که مد نظرتان می باشد) حتما تحقیقات مورد نظر را انجام دهید، مثلاً چه قدر بودجه نیاز دارد؟ چه مهارت هایی را باید بدانید، حوزه فعالیت و رقباى شما چه کسانی هستند؟ و مواردی از این دست.



قدم سوم: تأمین منابع مالی

پنج روش تأمین سرمایه اولیه برای شروع کسب و کار

ما به چندین روش می توانیم سرمایه اولیه برای کسب و کارمان را تأمین نماییم:

۱- چشم پوشی از موارد غیرضروری در شروع کسب و کار

۲- استفاده از قלק ها و حساب های بانکی برای شروع کسب و کار

۳- قرض گرفتن از دیگران برای شروع کسب و کار

۴- استفاده از تسهیلات بانکی برای تأمین سرمایه اولیه راه اندازی کسب و کار

۵- استفاده از تمامی روش های ذکر شده بالا (جهت مشاهده کامل این مقاله به قسمت مقالات آموزشی سایت ALAVI62.IR مراجعه نمایید.)

قدم چهارم: تهیه طرح کسب و کار

می خواهید چگونه شروع کنید و به کجا برسید؟



قدم پنجم: هدف گذاری برای کسب و کار

اهدافتان را مشخص نمایید؟

می خواهید طی ۳ تا ۵ سال آینده در کسب و کارتان چقدر رشد داشته باشید؟

قدم هفتم : بررسی رقبا

برای موفقیت در هر کسب و کاری ضروری است که رقبای خود را به طور کامل بشناسید و بدانید آنها به چه شیوه یا شیوه هایی کسب و کارشان را اداره می نمایند.

انتباهات رایج در هنگام راه اندازی یک کسب و کار تازه

*داشتن اهداف غیرواقعی در کسب و کار

*پیش بینی غیرواقعی هزینه ها : باید به این نکته واقف باشید که شما در شروع کسب و کارتان درآمدی نخواهید داشت و فکری برای تأمین هزینه های اولیه و ضروری خود داشته باشید. باید این مسأله را به اطلاع خانواده نیز برسانید. اگر صاحب زن و همسر هستید باید آنها را در جریان بگذارید که شما تازه کسب و کاری را شروع کرده اید و در حال حاضر باید با شما همه جور همکاری نمایند و سطح توقعات از زندگی را به کمترین حد ممکن برسانند.

*اهمیت ندادن به تبلیغات در شروع کار و پرداختن بیش از حد به دکوراسیون محل کار

*عدم پیش بینی موانع

*عدم تعهد کافی

*فقدان ارزیابی مناسب از مشتری و بازار

*میزان ریسک پذیری یا ریسک گریزی نامناسب

*عدم اقدام به موقع و از دست دادن فرصت مناسب (زمان طلایی شروع کسب و کار)

*عدم بهره گیری از مشاوره و تجربه دیگران

*تمایل به اجرای همه امور و ترس از سپردن بخشی از کار به دیگران

*اتخاذ تصمیمات بدون داشتن دانش کافی

*اتخاذ تصمیمات بدون توجه کافی به فرصت ها و تهدیدهای پیش رو

*مدیریت نامناسب امور مالی

*عدم توجه کافی به مؤلفه های اخلاقی در کسب و کار

*نداشتن صبر و حوصله کافی برای موفقیت در کسب و کار



بایدها و نبایدهای تصمیم گیری در مورد کسب و کار

- *حتما کسب و کاری را برای خود انتخاب نموده یا وارد آن شوید که با شرایط روحی و جسمی شما سازگار باشد. این کار باعث بالارفتن بهره وری و رضایت شغلی شما شده و همچنین هر روز با شوق و اشتیاق به سمت کسب و کار خود می روید.
- *فرصت طلب باشید و اگر موقعیت شغلی مناسبی را یافتید (حتی به عنوان شغل دوم) که با شرایط کاری شما سازگار بود را از دست ندهید.
- *برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق باید صبر و از خود گذشتگی داشته باشید.
- *به سمت کسب و کاری بروید که آینده خوبی داشته باشد و یا حداقل بتوان به آینده آن امیدوار بود.
- *در هنگام قیمت گذاری محصولات و خدمات خود، نهایت دقت را به کار ببرید.
- *زمانی شروع به کار نمایید که تصمیم تان قطعی شده باشد و هیچ گونه تردیدی برای شروع کار نداشته باشید.
- *سعی کنید ایده کسب و کارتان نو و تازه باشد تا موفقیت شما و آینده شغلی تان تضمین شود.

Business Plan

طرح کسب و کار

نگاهی کلی به طرح کسب و کار

طرح کسب و کار همان نقشه راه می باشد که مسیر کسب و کار شما را نشان می دهد.

اگر در ذهن تان ایده ای خاص دارید که برای برآورده کردن آن نیاز به مشارکت یک سرمایه گذار دارید باید برای رسیدن به این هدف، طرح کسب و کار (buisnes plan) داشته باشید.

شما در طرح کسب و کار شرایط کلی کارتان را به سرمایه گذار معرفی می نمایید.

اما یک طرح کسب و کار خوب، شامل چه مواردی می باشد؟

* بخش اول : خلاصه اجرایی : خلاصه ای از کارهای اجرایی اولیه، بدین معنا که جزئیات اهداف کسب و کار در آن مشخص شود، در واقع این بخش، مروری کلی به کسب و کار شما می باشد و خیلی هم مهم می باشد، چون بسیاری از سرمایه گذارها فقط همین بخش را می خوانند.

* توصیف کلی کسب و کارتان: مشخص کنید که می خواین چه چیزی رو به چه کسانی بفروشید یا ارائه دهید.

* بخش سوم : مشخص کردن مکان کسب و کار

* بخش چهارم : مشخص کردن پرسنل و تیم کاری

* بخش پنجم: وجه تمایز شما: مشخص نمایید طرح کسب و کار شما چه وجه تمایزی با کسب و کارهای مشابه دارد و چه راه درآمد زایی ویژه برای اون در نظر گرفتین؟

* بخش ششم : مشخص نمودن استراتژی های بازاریابی و فروش محصولات یا خدمات: بازار هدف تون رو مشخص کنید و تعیین کنید که دقیقا محصولات و خدمات شما برای چه کسانی مفید می باشد. مشخص کنید که چرا مردم باید محصول شما رو بخرن یا از خدمات شما استفاده کرده و بابت

آن پول پرداخت نمایند و به عبارت صحیح تر، آیا مردم حاضر می شوند بابت کالا یا خدمات شما پول پرداخت نمایند؟ همچنین جزئیات و نحوه فروش رو نیز معین نمایید.

*بخش هفتم: مشخص نمودن پرسنل کاری: کسانی که طرح شما رو می خونن باید مدیریت و پرسنل کاری شما رو قبول داشته باشن. پس اعتبار خودتون و تیم تون رو اثبات کنید.

*بخش هشتم: مشخص کردن جزئیات اجرای طرح: در مورد امکانات مورد نیاز و لوازمی که قراره در اختیار داشته باشین توضیح دهید. مشخص کنید با چه روش یا روش هایی قراره محصول یا خدماتتون به مشتری ارائه بشه.

*بخش نهم: برنامه و پیش بینی های مالی: در واقع این بخش تمام گفته های مالی رو به صورت عدد و رقم بیان می کنه. این بخش مشخص می کنه که آیا کسب و کار شما ارزشمنده یا قراره زمان و انرژی تون رو هدر بدین؟ طرح کسب و کار شما با رشد کسب و کارتون تغییر می کنه، نشون میده کجا هستین و به کجا میخواین برسین.



اهمیت ویژه امور مالی و حسابداری در شروع کسب و کار

- *طبیعی است که بحث امور مالی در کسب و کار نقش مهمی رو بازی خواهد کرد.
- *طبیعی است که اگر کسب و کار شما یک کسب و کار تک نفره است، وظیفه بررسی امور مالی به عهده شخص شما می باشد. اگر هم در آینده، کسب و کارتان با نفرات بیشتری دنبال شد و قرار براین شد که فرد دیگری مسئولیت انجام امور مالی را بر عهده بگیرد، باز هم شما باید شاهد و ناظر بر امور مالی کسب و کارتان باشید.
- *اگر در زمینه امور مالی تجربه کافی را ندارید می توانید از دوستان و آشنایان خود نیز مشاوره و کمک بگیرید.
- *در ابتدای کارتان نیازی نیست که هزینه زیادی بابت خرید نرم افزارهای تخصصی حسابداری بپردازید ، شما می توانید با استفاده از نرم افزار Excel در ابتدای امر، کارتان را شروع نمایید.
- *هر وقت برای کسب و کارتان هزینه می کنید ، حتما فاکتور دریافت نمایید و آن را نزد خود نگهدارید.
- *خرید و فروش خود را در فایل های جداگانه ثبت نمایید.
- *حساب بانکی شخصی و کاری تان را از هم جدا نمایید و در بازه های زمانی گوناگون آنها را مورد بررسی قرار دهید.



بایدها و نبایدهای گسترش کسب و کار و رویارویی با مشکلات مربوط

- * باید بپذیرید که شروع یک کسب و کار سخت ترین مرحله آن نیز می باشد.
- * در سال اول فعالیت تان قطعاً باید تلاش و جدیت بیشتری به خرج دهید، اما به مرور زمان شما را خواهند شناخت و کسب و کار شما (اگر مسیر خود را اصولی سپری نمایید) رو به رشد حرکت خواهد کرد.
- * یکی از وظایف اصلی شما در شروع کسب و کارتان ، معرفی آن به دیگران می باشد که شما باید با تبلیغات مناسب خود این کار را انجام دهید.
- * اگر کسب و کارتان به پروانه کسب یا مجوز خاص دیگری نیاز دارد، فوراً برای آن اقدام نمایید.
- * حتماً برای کسب و کارتان کارت ویزیت و مهر سفارش دهید.
- * اگر ماهیت کسب و کارتان طوری است که با داشتن وب سایت می توانید آن را به همه معرفی و خدمات یا محصولات خود را به سایر نقاط کشور نیز عرضه نمایید ، حتماً این کار را انجام دهید.
- * اگر برای کسب و کارتان وب سایت طراحی یا سفارش داده اید ، حتماً امکان خرید اینترنتی با قابلیت پرداخت آنلاین را در سایت تان قرار دهید.

(اگر می خواهید طراحی سایت را بدون نیاز به دانش برنامه نویسی بیاموزید، می توانید از محصول آموزشی که به همین منظور در وب سایت ALAVI62.IR قرار داده شده ، استفاده نمایید.)

* تا کسب و کارتان کامل راه نیفتاده، برای گسترش آن اقدام نکنید، چرا که موجب نابودی آن خواهید شد.

* تجربه موفق کارآفرینی در یک زمینه نامرتبط با کسب و کاری که حالا قصد راه اندازی آن را دارید، نباید سبب اعتماد به نفس و اطمینان بی جای شما به موفقیت گردد.

* نباید بدهی های کسب و کار شما از یک سقف معین فراتر رود.

* وارد کسب و کاری نشوید که قدرت رقابت در آن را نداشته باشید.

* در کسب و کار از این شاخه به آن شاخه نپرید و روی فعالیت یا فعالیت های خاصی که به یکدیگر مرتبط هستند تمرکز نمایید.



قانون های نانوشته برای موفقیت در کسب و کار

- * برای کامیابی و موفقیت در زندگی و کسب و کار باید با مشکلات سرراه مبارزه نمود، پس هیچگاه بر اثر مشکلات وسختی ها ناامید نشوید. من همیشه زندگی و کار را به بازی فوتبال تشبیه می کنم چرا که در آخرین لحظه ممکن است همه چیز تغییر کند.
- * در کارتان صادق و راستگو باشید. هیچ کسب و کاری ماندگار نشده ، مگر کسب و کارهایی که براساس صداقت و راستگویی فعالیت نمودند.
- * همیشه سعی کنید مواظب رقبایتان باشید و نسبت به آنها بی خیال نباشید. از دور حواستان به رقبایتان باشد و هر از گاهی آنها را تحلیل نمایید.
- * کنار هر مرد موفق، یک زن موفق وجود دارد. هر مردی برای کسب موفقیت به پایداری و استقامت یک زن صبور و مقاوم نیاز دارد. یک مرد بدون خانواده، یک مرد کامل نخواهد بود. در مقابل ، یک همسر نامناسب که شرایط شما را درک نکند، شما را از شکوفایی و موفقیت باز خواهد داشت.
- * این را بدانید که برای پول درآوردن، در ابتدا باید پول خرج کنید (تبلیغات کنید)
- * متمرکز بودن و پشتکار دو عنصر مهم و حیاتی برای موفقیت در هر زمینه ای می باشد.
- * اگر می خواهید سریع کسب و کارتان برچیده شود کافی است با چند موفقیت کوچک جوگیر شده و مغرور و از خودراضی شوید، آن وقت متوجه خواهید شد که چه بلایی سرتان خواهد آمد.

*همیشه در حال افزایش دانش فنی خود باشید و به اطلاعات و دانشی که از قبل داشته اید قانع نباشید.

*اگر می خواهید در کسب و کارتان موفق باشید افراد موفق را الگو قرار داده و همانند آنها عمل نمایید(تنها ادای آنها را درآوردن کافی نیست،باید همانند آنها رفتار کنیم).

* فن بیان و ارتباطات خود را تقویت نمایید.



مهارت هایی که برای موفقیت در کسب و کار باید بدانیم:

مهارت خودآگاهی:

مهارت خودآگاهی ، توانایی شناخت از نقاط ضعف و قوت، خواسته ها، نیازها و تصویر واقع بینانه از خود است تا حقوق فردی، اجتماعی و مسئولیت های خود را بهتر بشناسیم.

مهارت روابط بین فردی:

مهارتی است که موجب می شود ضمن تقویت روحیه ی مشارکت، اعتماد واقع بینانه و همکاری با دیگران بتوانیم مرزهای روابط بین خود و کسانی که دوستشان داریم را تشخیص داده و در جهت روابط صمیمانه و دوستانه قدم برداریم.

مهارت ارتباط موثر:

کسب این مهارت به ما می آموزد برای درک موقعیت دیگران چگونه به سخنان آنان فعالانه گوش دهیم و چگونه دیگران را از احساس و نیازهای خود آگاه نماییم تا ضمن به دست آوردن خواسته های خود ، طرف مقابل نیز احساس رضایت نماید.

مهارت مقابله با استرس:

میزان استرس اگر بیش از حد طولانی باشد بر زندگی و عملکرد ما تأثیر منفی گذاشته و مشکلات زیادی را برای ما به وجود می آورد. فراگیری این مهارت به ما کمک می کند تا استرس های مختلف و اثرات آن را شناخته و راه های کاهش یا مدیریت بر آن ها را کسب نماییم.

مهارت مدیریت بر هیجان ها:

اگر بتوانیم مدیریت مطلوبی بر هیجان های خود مانند شادی، غم، خشم، ترس، یأس، اضطراب و ... داشته باشیم، رویاها، خاطرات و ادراکات ما جان می گیرد. کسب این مهارت به ما کمک می کند تا ضمن شناسایی هیجان های خود و دیگران و تأثیر آن ها بر تفکرات و رفتارهایمان بتوانیم در مقابله با آنها واکنش مناسب از خود بروز دهیم.

مهارت حل مسأله:

ما هر روزه با مسائل فراوانی روبرو هستیم که برخی ساده و برخی پیچیده اند. مهارت حل مسأله این توانایی را به ما می دهد که با توجه به تجارب علمی و توانمندی های ذهنی خود بتوانیم در جهت حل مسأله یا مشکل قدم برداشته و به نتیجه ی مطلوب دست یابیم.

مهارت تصمیم گیری:

مهارت تصمیم گیری به ما کمک می کند تا با اطلاعات و آگاهی کافی با توجه به اهداف واقع بینانه خود، از بین راه حل های مختلف بهترین راه حل را انتخاب کرده و به کار گیریم و پذیرای پیامدهای آن نیز باشیم.

مهارت تفکر خلاق:

مهارت تفکر خلاق، قدرت کشف و تولید اندیشه جدید را برای ما فراهم می آورد. مهارت تفکر خلاق به ما کمک می کند در مواجهه با حوادث ناگوار چگونه احساسات منفی خود را به احساسات مثبت تبدیل کنیم. تفکر خلاق، نوع دیگر دیدن است. در این تفکر هیچگاه مشکل یک عامل مزاحم به حساب نمی آید بلکه یک فرصت برای کشف راه حل های نو و بدیع تلقی می شود که تاکنون کسی به آن توجه نکرده است.

مهارت تفکر نقادانه:

تفکر نقادانه نوعی دیگر از تفکر است. کسب این مهارت به ما می آموزد تا هر چیزی را به سادگی و در بست قبول یا رد نکنیم. ابتدا در مورد آن موضوع سوال و استدلال کنیم، سپس بپذیریم یا رد کنیم.



رموز موفقیت در کسب و کار

کسب دانش و اطلاعات:

یکی از مهمترین رموز موفقیت در زندگی و کار برخورداری از اطلاعات بیشتر است. وقتی دانش و اطلاعات شما بیشتر باشد، تصمیمات درست تری اتخاذ می کنید. آموزش:

یکی دیگر از رموز موفقیت این است که خودمان را از طریق منابع مختلفی که در دسترس داریم آموزش دهیم و دائما آموخته های خودمان را افزایش دهیم. داشتن انگیزه بالا:

انگیزه بالا باعث می شود تا تلاش انسان برای موفقیت دوچندان شود. ایمان:

ایمان نیروی محرکه است که وجود را به سوی ترقی و تعالی حرکت می دهد. حضرت امام علی (ع) در نهج البلاغه می فرمایند: ایمان عبارت است از معرفت و یقین قلبی و اقرار داشتن به زبان و عمل کردن بر طبق آن.

ایمان انسان را امیدوار بار می آورد و دل را به خداوند و رحمت او مطمئن می سازد. قانون زندگی ، قانون اعتقاد و ایمان است. در جزر و مد زندگی ، نگرانی ها و هیجانات روحی ، اتکا به خداوند و ایمان به تعالیم الهی بهترین پناهگاه است. افراد موفق کسانی هستند که ایمانشان محکم است و توجهات دلشان به ساحت قدس الهی زیاد است.

داشتن استراتژی:

استراتژی روشی است که با آن امکانات را در جهت هدف تنظیم می کنند. استراتژی شناخت این واقعیت است که باهوش ترین و نیرومندترین فرد هم برای پیشرفت نیاز به پیدا کردن راه صحیح دارد.

انرژی:

انرژی به صورت های مختلفی خود را نشان می دهد. گاهی به صورت فروش و هیاهوی شادمانه و زمانی به صورت میل به سازندگی است. حرکت به سوی زندگی بهتر و موفقیت در کسب و کار، با حالت سستی و افسردگی تقریباً غیرممکن و محال است. تسلط به فن ارتباط و رابطه با دیگران:

ایجاد رابطه یکی از مهمترین مهارت هایی است که هر فردی می تواند داشته باشد. ارتباط مایه قدرت است و کسانی که این فن را به نحو موثر به کار می گیرند می توانند جهان را به گونه ای متفادت درک کنند.

هر فردی از طریق برقراری دو نوع ارتباط ، تجربیات زندگی خود را شکل می دهد. الف: ارتباطات درونی، یعنی گفتن یا احساس تصورات درونی ب: ارتباط بیرونی ، یعنی استفاده از کلمات، لحن صدا و تغییرات چهره برای برقراری ارتباط با دنیای خارج. نیروی صمیمیت :

افرادی که بتوانند رشته های مودت و صمیمیت را با مردمی که دارای عقاید و فرهنگ متفاوت هستند مستحکم کنند، بزرگترین موفقیت را در زندگی خود به دست آورده اند. چنانچه بتوان با افراد مناسب رابطه صمیمانه و دوستانه برقرار ساخت می توان هم نیاز آنان را برطرف نمود و هم آنان احتیاج فرد را برطرف سازند.

خسته نباشید

سعی کردم مطالب این کتابچه خیلی آسان و روان باشد، اما باز هم اگر جایی از آن را متوجه نشدید، سوالتان را مطرح نمایید تا پاسخگوی شما باشم.

تلفن: ۰۷۱-۵۲۸۵۵۴۸۰ همراه: ۰۹۱۷۶۸۵۸۴۶۰ (علوی)

امیدوارم که دلتون خوش و جیب تون پر از پول باشه

دعوت از شما هموطن عزیز و بزرگوار برای عضویت در کانال تلگرام

برای آشنایی همیشگی با مهارت های ایجاد شغل دوم، راهکارهای افزایش درآمد، ایجاد شغل های پاره وقت، ایجاد شغل دوم و مواردی از این دست می توانید عضو کانال تلگرام ما شوید. برخی از آموزش های ذکر شده در کانال تلگرام به هیچ عنوان در وب سایت منتشر نخواهد شد. **ما فقط هر هفته عصر شنبه یک مطلب کاربردی در کانال قرار خواهیم داد.** برای عضویت در کانال تلگرام روی لینک زیر کلیک نموده و Join (پیوستن) را کلیک نمایید:

<https://telegram.me/mohammadalavi۶۲>



با من بیشتر آشنا شوید:

من محمد علوی هستم. مدیر وب سایت ALAVI62.IR

برای بنده مایه ی بسی افتخار است که قدمی در راه اشتغال و افزایش

درآمد مردم کشور عزیزم ایران بردارم.

بدون تعارف یکی از بزرگترین دغدغه مردم تمام دنیا، علی الخصوص

جوانان کشور عزیزم ایران در مرحله اول اشتغال و در مرحله بعد افزایش

درآمد می باشد.

من می خوام در این وب سایت یه سری شغل رو آموزش بدم تا در هر شرایط و با هر وضعیتی که هستید بتونید درآمد خودتون رو افزایش بدین.

همه ی روش هایی رو که آموزش میدم خودم امتحان کردم و یقین دارم که میتونه درجهت افزایش درآمد شما کارایی داشته باشه.

نیازی هم نیست که برای این شغل ها سرمایه گذاری کنید. برخی از اونا که به یک ریال سرمایه گذاری هم نیاز نداره و برخی از اون ها هم با ده یا بیست هزار تومان شروع میشه.

به هر حال پیشنهاد می کنم کلیه قسمت های وب سایت رو بررسی کنید چون قطعاً راه گشای شما خواهد بود.

برای موفقیت در کسب و کارهاتون و حتی شغل های دوم و سوم و یا شغل های پاره وقتی که دارین باید پشتکار داشته باشین و گرنه موفق نخواهید شد.

یه بار دیگه پیشنهاد می کنم که حتما عضو کانال تلگرام وب سایت ما بشین تا از مطالب آموزشی رایگان و موارد مرتبط بهره مند بشین.

آرزوی همیشگی من برای همه : امیدوارم که دلتون خوش و جیب تون پر از پول باشه