



است بخواهید گزینه‌ای برای دسترسی به بودجه اضطراری داشته باشید. فقط باید مطمئن شوید که می‌توانید به یک بودجه دقیق پایبند باشید و دقیقاً تعریف کنید که وضعیت اضطراری چیست.

به طور کامل برنامه‌ریزی کنید

یک طرح کسب و کار بسیار بیشتر از هر چیز دیگری ضروری است و می‌تواند به عنوان یک راهنما عمل کند و شما را روی کار در حال انجام متمرکز نگه دارد. گرفتار شدن در جزئیات و از دست دادن چشم‌انداز کلان، آسان است پس باید مراقب باشید.

دائم در حال برنامه‌ریزی نباشید

در دام این فکر گیر نیفتید که وقتی در حال برنامه‌ریزی هستید، سازنده‌اید. برنامه‌ریزی باید راه را برای انجام کار باز کند؛ ترجیحاً زودتر از دیرتر، بنابراین از زمان خود عاقلانه استفاده کنید.

بررسی مجدد برنامه

وقتی کمی از انجام کار را انجام دادید، باید برنامه‌ای که برای خودتان و کسب و کار ریخته‌اید، ارزیابی کنید. ارزیابی مجدد مداوم کسب و کار و جیتی که در آن قرار دارد می‌تواند به شما در یافتن فرصت‌هایی برای رشد کمک کند.

آینده را پیش‌بینی کنید

هیچ‌کس نمی‌تواند به طور قطع بداند که فردا چه خواهد شد، اما اگر خود را در جریان قرار دهید و یاد بگیرید چگونه روندهای آینده را تشخیص دهید، احتمال این‌که آینده را با موفقیت پیش‌بینی کنید بسیار بیشتر خواهید بود.

انطباق

با این حال، هیچ‌کس نمی‌تواند همه چیز را پیش‌بینی کند. به هر حال شما فقط یک انسان هستید؛ بنابراین مطمئن شوید شما و کسب‌وکارتان به اندازه کافی انعطاف‌پذیر هستید تا سریع به غیرقابل پیش‌بینی‌ها واکنش نشان دهید. راه شرکت کرایه فیلم بلاک‌باستر را دنبال نکنید؛ آخرین تجارتی که در سال‌های اخیر به دلیل ناتوانی در غلبه بر ضربات، شکست خورده است.

شبکه آنلاین

از قدرت رسانه‌های اجتماعی برای کمک به ارتباط شما با کارمندان، شرکا، مشتریان، ارائه‌دهندگان یا افرادی که می‌توانند محصول یا خدمات شما را تبلیغ کنند، استفاده کنید.

فرصت‌های آفلاین را فراموش نکنید

از کامپیوتر فاصله بگیرید، گوشی هوشمند خود را کنار بگذارید و در کنفرانس‌ها و رویدادهای شبکه، افراد را در زندگی واقعی پیدا کنید. ارتباطی که می‌توانید با یک شخص رو در رو برقرار کنید، به طور طبیعی قوی‌تر از ارتباطی است که میان صفحه‌ها برقرار می‌شود و البته، یک کارت ویزیت حرفه‌ای را فراموش نکنید تا برخورد شما را به یک رابطه تبدیل کند.



چطور کسب و کار نوپای شکست خورده نباشیم؟

نکاتی برای موفق شدن در مشاغل کسب و کارهای نوپا



سجاد حسینی

خبرنگار

تعجبی نخواهد داشت که بگویم بیشتر استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند، اما به لطف تحقیقات شیخار قوش، مدرس ارشد دانشکده بازرگانی هاروارد، حداقل می‌توانیم عددی را به میزان شکست یعنی ۷۵ درصد در نظر بگیریم و البته امیدوار باشیم بخشی از آن نباشیم. در شرایطی که سه چهارم استارت‌آپ‌های سرمایه‌گذاری شده موفق نیستند، چگونه می‌توانید مطمئن شوید کسب‌وکار جدیدتان یکی از آنها نخواهد بود؟

هدف خود را بشناسید

استارت‌آپ شما چه نیازی را برطرف می‌کند؟ چرا مردم به آن باید اهمیت دهند؟ اگر بتوانید به این دو سؤال اصلی پاسخ دهید، در حال حاضر در مسیر موفقیت قرار گرفته‌اید.

کاری را که دوست دارید، انجام دهید

اگر بتوانید کاری را که دوست دارید انجام دهید، انگیزه بسیار بیشتری برای استقامت خواهید داشت. استارت‌آپ‌ها به بیش از ۴۰ ساعت کار در هفته نیاز دارند؛ بنابراین مطمئن شوید این کاری است که شما مایلید شبانه‌روز انجام دهید.

به خودت ایمان داشته باش

شک به خود می‌تواند فلج‌کننده باشد، بنابراین مهم است خود را باور داشته باشید. اگر می‌دانید ۱۰۰ درصد برای موفقیت کسب‌وکارتان تلاش می‌کنید، خواهید دید اعتماد به نفس اغلب به دنبال آن خواهد آمد.

اطراف خود را با افراد حمایت‌کننده احاطه کنید

قرار نیست فقط کسانی دور و بر شما باشند که فقط به شما چشم بگویند؛ اما همان اندازه مهم است که مجبور نباشید دائم با افرادی که شما و کسب و کارتان را زیر سؤال می‌برند، درگیر شوید. وقت یا انرژی خود را برای دفاع هدر ندهید.

از انتقاد درس بگیرید

منفی نگری بی‌امان برای شما فایده‌ای ندارد، اما انتقاد متفکرانه می‌تواند بسیار ارزشمند باشد. از هر فرصتی برای بهبود کسب و کارتان باید به گرمی استقبال کرد.

عقل متعارف را به چالش بکشید

یاد بگیرید وقتی توصیه‌های مفید صرفاً پیشنهادی برای انطباق با پارادایم رایج زمانه است، آنها را به خوبی تشخیص دهید.

به یادگیری ادامه دهید

فکر می‌کنید همه چیز را می‌دانید؟ دوباره فکر کن همیشه چیزهای بیشتری برای یادگیری وجود دارد، بنابراین مراقب باشید بیش از حد از خودتان راضی نشوید. هر چیزی که یاد می‌گیرید فرصتی برای بهبود کسب و کارتان است. این در مورد اشتباهات نیز صدق می‌کند. همه استارت‌آپ‌ها از اشتباهات رنج خواهند برد، اما کارآفرینانی که از آنها درس می‌گیرند احتمالاً در ۲۵ درصد موفق خواهند بود.

یک نام خوب انتخاب کنید

«خوب» می‌تواند یک معیار ذهنی باشد، بنابراین باید سعی کنید تصمیم خود را بر اساس آنچه مخاطب هدف شما از آن لذت می‌برد، بگیرید.

به مشتری خود خدمت کنید، نه به خودتان

در حالی که به‌دروستی باید مالکیت استارت‌آپ خود را احساس کنید، به یاد داشته باشید در نهایت این استارت‌آپ برای خدمت به مشتری شما و نه شما وجود دارد. پروژه‌های بیپه‌وده دوام زیادی نخواهند داشت. با هر تصمیمی که می‌گیرید، مشتری را در ذهن داشته باشید و محصول یا خدماتی خواهید ساخت که او می‌تواند درمورد آن هیجان زده شود.

بفهمید مشتریان شما چه می‌خواهند

این که خواسته مشتری را بر اساس یک حدس کورکورانه قرار دهید، هزینه‌بر خواهد بود و البته خوشبختانه تحقیق درمورد مراحل ابتدایی این مسأله چندان گران نیست و می‌توانید در انجمن‌ها جست‌وجو کنید. در رسانه‌های اجتماعی سؤال یا مقداری پول برای بررسی نظرات خرج کنید (و از یک اشتباه گران‌قیمت نجات پیدا کنید!)

میزان سرمایه مناسب را افزایش دهید

در حالی که به پول کافی برای شانس موفقیت استارت‌آپ خود نیاز دارید، به خاطر داشته باشید پول داشتن بیش از حد می‌تواند شما را تبیل کند. البته، ممکن



فکر می‌کنید همه چیز را می‌دانید؟ دوباره فکر کن همیشه چیزهای بیشتری برای یادگیری وجود دارد، بنابراین مراقب باشید بیش از حد از خودتان راضی نشوید