

هدف اصلی این مقاله، ارائه ایده «تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق» برای دانش آموزان و دانشجویان می باشد.

توجه به نکات زیر بسیار ارزنده خواهد بود:

- یک ایده خوب چیست؟
- یک طرح کسب و کار خوب چه اهمیتی دارد و چشم انداز آن چگونه است؟
- چگونه افراد را برای تبدیل شدن به یک کارآفرین تشویق می کنند؟

- نمونه هایی از چگونگی موفقیت کارآفرینان نیز ارائه می شود (حتی برای افرادی که آن را باور ندارند).

مقدمه ۲

یک کارآفرین چگونه به موفقیت دست می یابد؟ یک کارآفرین خوب دارای یک ایده خوب و اختصاصی بوده و خودآگاه و اندیشمند است.

یک طرح کسب و کار خوب، واقعی، شوق برانگیز و مشتمل بر تمام جنبه های اصلی کار بوده و مسیر تبدیل شدن به بهترین کارآفرین را هموار می سازد. چگونه شرکتهای نوپا توسعه می یابند؟

نمودار ۱

توسعه کسب و کار جدید از طریق یک ایده

خروج سرمایه گذاران اولیه تأمین بودجه تمایل سرمایه گذاران کارآفرینان شرکت های زیر را اداره می کنند:

- Virgin
- Microsoft
- Ford
- Sky
- Thorpe's
- Donny's
- Nike, Cobra Beer, yo-sushi, Oracle, Coffee Republic

هراس از عدم اطمینان

انسان ها همیشه سعی می کنند که از شکست و بدبینی خود را دور نگاهدارند. هر تغییر مهمی در زندگی می تواند موجبات ناراحتی افراد را فراهم آورد که می توان به تغییر مدرسه، تغییر شغل و تغییر شغل اشاره کرد. ما همیشه نمی توانیم بر ترس خود غلبه نماییم، پس چه می توان کرد؟

برنامه ریزی برای موفقیت

اوگان کلینر سرمایه دار بزرگ می گوید:

چگونه می توان یک کارآفرین موفق شد؟

خلاصه اهداف

- ۱- ارائه نسخه خلاصه از کل طرح کسب و کار (نسخه بین ۳ تا ۳۰ صفحه که نسبت به طرح کامل آن ۱۰ درصد خلاصه تر است)
- ۲- ارائه ایده خلاصه شده با اهداف مشابه طرح
- ۳- درگیر کردن فکر خواننده
- ۴- ارائه چهارچوب ایده مورد نظر

تأثیرات

خلاصه مطالب ارائه شده فراتر از یک نسخه کوتاه شده و مختصر است و تأثیرات مهم طرح را به وضوح نشان می دهد و برای تصمیم گیری درباره طرح لازم و ضروری است.

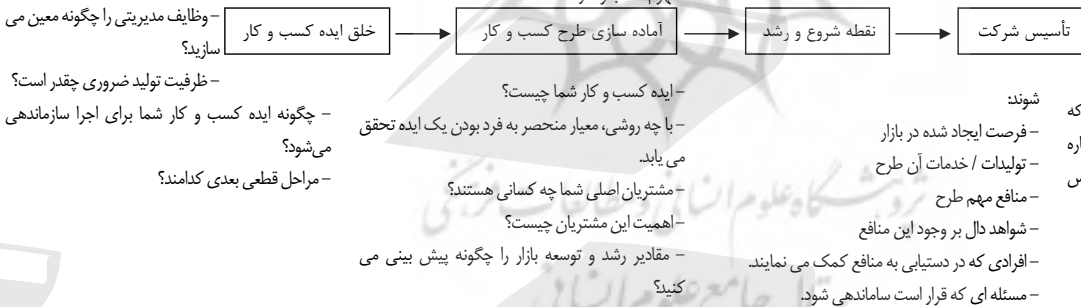
نتیجه

اگر مایل به تأسیس یک شرکت هستید. دست نگهدارید، ابتدا کمک بگیرید سپس وارد یک کار مخاطره آمیز شوید. با یک دانشگاه درباره وضعیت طرح ایده آل خود مشاوره کنید. ایده خود را خلاصه و اصلاح نمایید. به دنبال حمایت از طرح خود باشید. مدیران مناسب را بکار گرفته و سرمایه لازم را فراهم آورید.

سوالات مهم

مفهوم کسب و کار

- فضای رقابتی که با آن روبرو خواهید شد چگونه است؟
- دیگر مراحل مورد نیاز جهت توسعه کسب و کار چیست؟
- چه میزان سرمایه لازم است؟ (برآورد سطح بالا).
- اهداف بلند مدت اختصاص یافته چیست؟
- تنظیم، طرح کسب و کار
- مقدار بودجه مورد نیاز شما چقدر است؟
- فروش، هزینه و سود چه معانی دارند؟
- موانع بسیار مهم واقع در مسیر اهداف شما چیست؟
- روش ارزیابی مشتریان در این کار چیست؟ آیا به این روش دست یافته اید؟
- مراکز توزیع مورد بهره برداری کدامند؟
- شرکاء مورد علاقه شما جهت ورود به کار کدامند؟
- با چه فرصت ها و یا مخاطراتی روبرو هستید؟
- چشم انداز امتیازات طرح چگونه است؟
- طرح کسب و کار نهایی
- نتایج مشروح طرح کسب و کار شما چیست؟
- بودجه دقیق مورد نیاز شما چقدر است؟
- وظایف مدیریتی را چگونه معین می سازید؟



- وظایف مدیریتی را چگونه معین می سازید؟
- ظرفیت تولید ضروری چقدر است؟
- چگونه ایده کسب و کار شما برای اجرا سازماندهی می شود؟
- مراحل قطعی بعدی کدامند؟

- ایده کسب و کار شما چیست؟
- با چه روشی، معیار منحصر به فرد بودن یک ایده تحقق می یابد.
- مشتریان اصلی شما چه کسانی هستند؟
- اهمیت این مشتریان چیست؟
- مقادیر رشد و توسعه بازار را چگونه پیش بینی می کنید؟

سوالات کلیدی تولید یا خدمات

- اشکال و عملکردهای تولید / خدمات کدامند؟
- مشتریان اصلی کدامند؟
- چه میزان خدمات/ تولید به مشتریان ارائه می شود؟ (مشتریان فهرست شده، نیازها و روش های ارائه ی تولیدات/ خدمات را نشان نمی دهند)
- مدل درآمد چیست؟ (تشریح منابع درآمد، درآمد آگهی ها، معاملات - درآمدهای حاصل از حق اشتراک، حقوق ثابت در برابر حقوق درصد)
- وضعیت توسعه تولید چگونه است؟ چه باید کرد تا یک ایده کسب و کار را به یک تولید یا خدمات محسوس و عملی تبدیل کرد؟
- آیا کارآیی این مدل کسب و کار در جای دیگری به اثبات رسیده است؟
- نمونه های موفقیت آمیز آن کدامند؟
- آیا طرحی برای حفظ اعتماد مشتریان دارید؟

- خلاصه کار اجرایی
- تولید یا خدمات
- برنامه اجرای کار
- بازار و رقابت
- بازاریابی و فروش
- سیستم کسب و کار و سازمان
- گروه مدیریت
- فرصت ها و مخاطرات
- برنامه ریزی مالی

سئوالات کلیدی - سیستم کسب و کار و سازمان

- ساختار سازمانی ارائه شده برای یک شرکت چگونه است؟
- چگونه این ساختار سازمانی موجبات دستیابی به اهداف کسب و کار را فراهم می آورد؟
- مهارتهای لازم کدامند و طرح بکار رفته چیست؟ (مثلاً جدولی ارائه می شود که بیانگر تعداد کل موقعیت های کاری و تشریح عملکرد آنها و مهارتهای مورد نیاز برای سه پست ارشد در هر سازمان می باشد).
- دامنه یک کسب و کار چگونه است (مثلاً چه مواردی در داخل و چه مواردی در حوزه خارجی انجام می شود)
- آیا مشارکت استراتژیک تعریف شده است؟ اگر پاسخ بله است اطمینان این شرکاء چگونه جلب می شود؟ اگر پاسخ خیر است، چه طرحی برای جذب شرکاء بکار می رود؟
- آیا فروشندگان هم مشخص شده اند؟ اگر پاسخ بله است، چگونه اطمینان این فروشندگان جلب می شود؟ اگر پاسخ خیر است، چه طرحی برای جذب فروشندگان ارائه می شود.

خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
فرصت ها و مخاطرات
برنامه ریزی مالی

سئوالات کلیدی - بازاریابی و فروش

- طرحهای خاص جهت افزایش تولید/ خدمات کدامند؟
- چگونه تولید / خدمات توزیع می شوند؟
- چه افرادی در مسیر توزیع تولید/ خدمات مشارکت دارند؟
- استراتژی قیمت گذاری چیست؟ (مثلاً مشتری برای بخش های مختلف و مقادیر متفاوت چه هزینه ای می پردازد؟)

خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
برنامه ریزی مالی

سئوالات کلیدی - تکمیل و اجرا

- طرح مشروح و کوتاه مدت اجرایی چیست؟ (مثلاً Ganttchart فعالیت های مشروح خود را به صورت ماهانه ارائه می کند)،
- برای هر شغلی چه کسی مسئول است؟
- موانع اصلی کدامند؟
- طرح اجرایی ۵ ساله کدام است؟ (Ganttchart فعالیت های مشروح خود را به صورت فصلی ارائه می کند)،
- چه کسی مسئول هر شغل است؟
- موانع اصلی کدامند؟
- گزینه های طولانی مدت کسب و کار کدامند؟

خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش ها
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
فرصت ها و مخاطرات
برنامه ریزی مالی

سئوالات کلیدی - بازار و رقابت

- توانایی و اندازه بازار برای تولید یا ارائه خدمات چقدر است؟ (محاسبات حاصل از تعداد مشتریان مورد انتظار، واحدهای فروخته شده و مقدار فروش ها).
- میزان رشد مورد انتظار بازار چقدر است؟ عوامل اصلی موثر بر رشد کدامند؟
- رقبای احتمالی کدامند؟ چه پیشنهاداتی دارند؟
- نقاط ضعف و قدرت رقا کدامند؟ وضعیت شما در مقابل رقا چگونه است؟ (جدولی از رقبا و مقادیر و شاخص های کلیدی کار آنها مثل زمان راه اندازی کار، توانایی فنی، دسترسی به فن آوری مناسب و رابطه موجود میان تهیه کنندگان و مشتریان ارائه می شود).

خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
فرصت ها و مخاطرات

- ۱ - باید دانست بهترین طرح های کسب و کار فراتر از تصویر کلی آن می بایست محرکهای رقابت را مورد توجه قرار داده و چگونگی پاسخگویی رقبا به شرکت ثبت شده شما را به تصویر بکشد و توانمندی های دیگر موارد را نیز در نظر آورد.
- ۱ - شواهد تقویت کننده این مقاله عبارتند از
- ۱ - تحقیق
- ۱ - موارد نقل شده
- ۱ - پرسش نامه ها و ارزیابی ها

سئوالات کلیدی - فرصت ها و ریسک ها



- بهترین و بدترین طرحها برای پروژه های مالی ۵ ساله کدامند؟
- فرضیات مهم قابل قبول درباره پارامترهای کلیدی کدامند؟ (مثل سهام بازار، مازاد سود)
- میزان حساسیت و توجه به تجربه و تحلیل فرضیات چگونه است؟ (مثل ارزیابی فرضیات کلیدی به صورت مجزا)
- چه مراحل برای به حداقل رساندن خطرات در یک پروژه طراحی شده است.

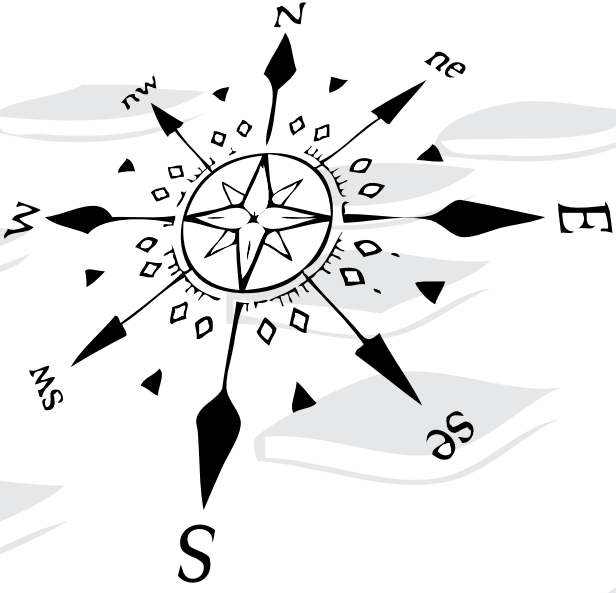
خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
فرصت ها و مخاطرات
برنامه ریزی مالی

سئوالات کلیدی - گروه مدیریت



خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
فرصت ها و مخاطرات
برنامه ریزی مالی

- چه طرحهایی در ۵ سال آینده برای موارد زیر ارائه می شود (حداقل یکسال پس از برابری سود و زیان)
- گزارش درآمد (شامل گزارش مشروح از منبع درآمد که در مدل کسب و کار آمده است)
- گزارش پول نقد صندوق
- ارزیابی و بهره برداری از شرکت
- تحلیل تئریل جریان نقدی
- ضرایب درآمد
- ترانزنامه
- موارد مهم بکار رفته در طرح مالی کدامند؟ (مثل ارزش سرمایه، سهام بازار، سود)
- شرایط مورد نیاز مالی برای کسب و کار و منابع مالی شناخته شده برای این منظور کدامند؟ (برنامه مالی با مقدار ذخایر مالی ممکن و مورد نیاز)



خلاصه کار اجرایی
تولید یا خدمات
برنامه تکمیل و اجرای کار
بازار و رقابت
بازاریابی و فروش
سیستم کسب و کار و سازمان
گروه مدیریت
فرصت ها و مخاطرات
برنامه ریزی مالی

- موسسان یا گروه های موسس چه کسانی هستند و پیشینه، تجربیات قبلی و نحوه عملکرد آنها چگونه است؟
- ایده باب شده چه اهمیتی در موفقیت آتی یک کسب و کار دارد؟
- مسئولیت های مدیریتی رایج در میان یک گروه کدامند؟ (جدولی از اعضای گروه به همراه مسئولیت ها، وظایف و فعالیت های کلیدی آنها ارائه می شود).
- آیا طرحی برای تقویت گروه مدیریت در آینده وجود دارد؟ (جدولی از مهارت های مورد نیاز مدیریت بکار گرفته شده ارائه می شود).