

فاندر

ویژگی‌های کارآفرینی

نویسنده: آمیت گروور

مترجم: تهمنیه مولانا

همه‌ی عوامل بهره موثر بگیرد!
نکته: کارآفرینان نیازمند برخورداری از توانمندی، انگیزه و شوق شروع کارست، نه مواجهه باناکامی به دلیل عوامل متعدد فرعی.

۴- نوع: می خواهیم درآمد کسب کنیم

البته، کارآفرینی بسیار به کسب درآمد مرتبط است ولی طبق گفته‌ی هنری فورد: هر کسب و کاری که تنها درآمدزایی داشته باشد و دیگر هیچ، کسب و کاری حقیر است. فراموش نکنید، روزهایی خواهند بود، به خصوص در آغاز کسب و کار، که اصلاً عایدی ندارند.

روزهایی خواهند بود، چه بسا بعدها در کسب و کار، که اگر عایدی زیادی داشته باشند شما قادر به شمارش آن نیستید و باید حسابدار استخدام کنید و بانکداران حرفه‌ای به امورتان رسیدگی کنند.

نکته: اهدافی را تعیین کنید که با آنها می خواهید کارتان را شروع کنید، توجه داشته باشید مهمترین موارد شامل اهداف فردی، حرفه‌ای و مالی اند.

۵- نوع: اگر پول داشتیم، کسب و کارم را شروع می کردم

به این زمره افراد مرتباً بر می خوریم، و ویژگی مشترک بین آنها سرمایه‌گذارانند که پول برای شروع کسب و کار در اختیارشان نمی گذارند.

با اندکی تفحص می فهمید که این گروه اصولاً متکی به یک حقوق ماهیانه، مقید زمانبندی روزانه و بالاخره علاقمند تفریح و استراحت پایان هفته هستند و عملاً تلاشی در جهت رسیدن به مشتری، پدیدآوردن محصول یا خدمات یا حتی ملاقات و جلب رضایت یک سرمایه‌گذار نمی کنند.

نکته: کارآفرینی به واقع، مستلزم فداکاری و کوشش در راستای تبدیل معضل به فرصت می باشد. کارآفرین هرگز در انتظار دیگران برای مهیا کردن شرایط کارش نمی نشیند.

اینها افرادی اند که همیشه نقش بازی می کنند، انتقاد می کنند یا به شکایت می پردازند- اولین کارم پرهیز از آنهاست و یافتن کسی که در زندگی مفید و مثبت است، این عرصه نه نیازمند افرادی که برای کارآفرینی اعتبار کافی ندارند، بلکه محتاج کسانی است که قادر به تلاش، جنگیدن، و به ارمغان آوردن اراده و انگیزه برای زندگی هستند.

طی سال‌های اخیر، مباحث مختلفی پیرامون کارآفرین و کارآفرینی شکل گرفته، و من نیز به طرح جنبه‌های مثبت و برانگیزاننده در این خصوص اقدام کرده‌ام، لیکن به تازگی نکات جدیدی جلب نظر را نموده و سبب شده تا بیان مواردی چند را نیز ضروری بدانم.

تاکنون، با بالغ بردو هزار کارآفرین مواجه شده‌ام که البته از حیث سن و جنس و غیره تنوع زیادی داشته‌اند. از میان آنها چه بسیار افرادی نیز بوده‌اند که واجد شرایط کارآفرین نبوده‌اند و من خصایل آنان را به شرح زیر یادآور می‌شوم:

۱- نوع: من سه سال گذشته به آغاز یک کسب و کار فکر کردم

افراد زیادی را در برخورد های اجتماعی می‌بایید و هر بار با آنها صحبت می‌کنید حرف از یک کسب و کار تازه را مطرح می‌کنند، مثلاً می‌گویند: می‌دانید من سه سال پیش به این موضوع فکر کردم اما مشکل این بود که ... (کمی توضیح درباره دلیل انجام ندادنش). یک کارآفرین واقعی، مشتریان بالقوه، اعضای گروه، و سرمایه‌گذار را پیشاپیش در نظر دارد و هر طور شده کارش را شروع می‌کند.

۲- نوع: من ایده‌ی خوبی در ذهن دارم ولی نمی‌توانم تو را در جریان بگذارم

برخی افراد فقط معنای ظاهری "قدرت ایده" را دریافته‌اند و تصور می‌کنند به صرف اینکه یک ایده‌ی عالی در سردارند، صافی از مشتریان و متقاضیان در برابر آنان در انتظار ایستاده‌اند. اکنون زمانی است که مشتریان در قبال اینکه چه کسی وعده می‌دهد و چه کسی عمل می‌کند هوشیار شده‌اند و قطعاً برای محصول هزینه پرداخت می‌کنند و نه برای ایده. در این اثنا، برخی نیز سرعت عمل داشته و ایده‌های دیگران را الگوبرداری نموده و مدعی‌اند که ایده‌ی مبتکرانه‌ی خودشان است.

نکته: ایده‌ها همه جا پیدا می‌شوند، ولی روشن است، کسی از ایده درآمدزایی خواهد کرد که محصول یا خدماتی را به مشتریان ارائه دهد.

۳- نوع: کارم را دوست ندارم، پس می‌خواهم کارآفرین شوم

چنانچه کارتان را دوست ندارید، کارتان را عوض کنید. اگر حرفه‌تان را دوست ندارید حرفه‌تان را تغییر دهید. اما آنکه بحث از بهتر یا بدتر بودن کارآفرینی در قیاس با استخدام در یک موسسه می‌کند شاید مفهوم کارآفرینی را درست درک نکرده است. یک کارآفرین باید هم زمان چند نقشه برای کار در ذهن داشته باشد، مشتریان را بشناسد، برای کسب و کار برنامه ریزی کند، گروهی را گرد هم آورد و از