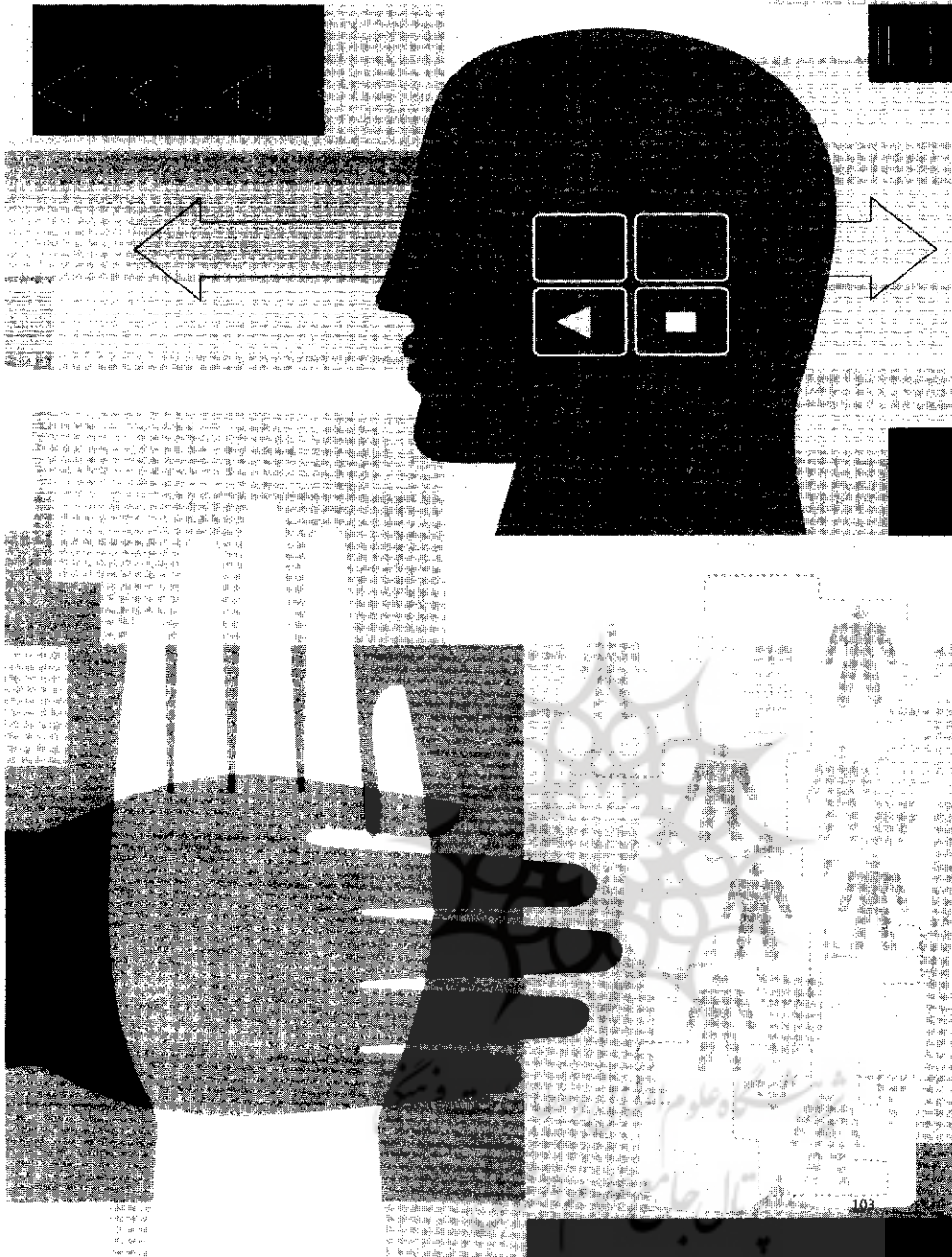


# حکایت مدیریت

فهرست مدیریت، راهنمایی جامع از پاسخ‌های کاربردی به چالش‌های روزمره کسب و کار است. هر فهرست، شامل تفکرات رایج و بهترین روی آوردهای مدیریتی است. فهرست مدیریت، برگرفته از انستیتو مدیریت چارترد - یکی از بزرگ‌ترین سازمان‌های مدیریتی اروپا - است و هدف از آن، پاسخ دادن به پرسش‌هایی است که شما به طور روزانه در کار با آنها روبرو هستید. این گونه فهرست‌ها، مسیرهایی گام به گام در نیل به موفقیت هستند و موضوعاتی همچون ارزشیابی عملکرد تا پردازش شکایات مشتریان را در بر می‌گیرند. هر فهرست شامل مجموعه‌ای از اندیشمندان بایدها و نبایدها، امتیازها و عیب‌هایی است که محرک اصلی این نوشته‌ها بوده‌اند.



# زمان شروع کسب و کار

گروه مترجمان میثاق مدیران  
info@MisaqModiran.com

## تعریف

روشهای زیادی برای تعریف یک کسب و کار وجود دارد که اکثر آنها را متخصصان آمار حوزه‌های کسب و کار ارائه کرده‌اند تا کارآفرینان. هر کسی که کسب و کاری را شروع می‌کند، الزاماً باید کسب و کاری کوچک را اداره کند. تا زمانی که رویکردها و معیارهای یک کسب و کار - تعداد کارکنان، فروش سالانه، کل داراییها و غیره - مطرحند، مشکل کارکنان حفظ و توسعه کسب و کارشان است نه شروع آن.

البته طبق گزارش سال ۱۹۹۸ اداره کسب و کارهای کوچک ایالات متحده، "بالغ بر ۹۹/۷ درصد از ۵/۵ میلیون شرکت کارفرما در ایالات متحده، کمتر از ۵۰۰ نفر نیرو داشته‌اند. علاوه بر این شرکتهای کارفرما، حدود ۱۰ میلیون نفر که شغل اصلیشان خودفرما بوده، جزء کسب و کارهای کوچک محسوب میشوند." این ارقام نشانگر وجود کارآفرینان آتی است و نشان می‌دهد که شما تنها نیستید.

## مزایا

مزایای این امر عبارتند از:

- بر آنچه انجام می‌دهید و نحوه انجام دادن آن کنترل خواهید داشت؛
- رییس خود خواهید بود؛
- از موفقیت در تلاشهایتان راضی خواهید بود؛
- از نیروی خود برای توسعه منافع خودتان استفاده خواهید کرد.

## مشکلات

- سرمایه خود یا پولی را که قرض کرده اید به خطر می‌اندازید؛
- باید با حداقل تعطیلات، ساعات طولانی کار کنید؛
- مسئولیت موفقیت یا شکست فقط بر عهده خودتان است؛
- امنیت کاری که بابت آن حقوق دریافت می‌کنید تضمین شده نیست.

## فهرست راهنمای اقدام

۱. ببینید چرا می‌خواهید فردی خودفرما باشید. از خودتان پرسید آیا:
  - واقعاً می‌خواهید موقعیت خود را تغییر دهید. چرا؟
  - صرفاً با تغییر شغل، نیازهایتان تامین خواهد شد؛
  - از حمایت خانواده یا شریکی مطمئن برخوردار هستید؛
  - خطرهای کاری را که می‌خواهید انجام دهید به طور کامل می‌دانید؛
  - می‌توانید در صورت لزوم در خانه کار کنید؛
  - مهارتها یا تجربه‌های شما می‌توانند به ارزش محصولات یا خدماتی که ارائه می‌کنید، بیفزایند؛
  - قادر به مواجهه با مشکلات هستید؛

• چیزی برای ارایه کردن به مردم دارید که در ازای آن پول از آنها بگیرید.

## ۲. داراییها و تعهدات خود را فهرست کنید.

هر کسی نیازمند سرمایه است. اینکه بتوانید بدون قرض کردن، کسب و کار خود را به لحاظ مالی تأمین نمایید، به داراییهای فعلی شما بستگی دارد. ارزش خانه، بیمه عمر، پس‌انداز، حساب بازنشستگی، سهام، داراییهای مادی و دیگر داراییهای شما چقدر است؟ تعهدات مالی شما طی سه تا پنج سال آینده چگونه است؟ چه هزینه‌هایی را باید تأمین کنید و چه مسئولیتهایی دارید؟ آیا می‌توانید داراییهای خود را به پول تبدیل کنید؟ چقدر پول می‌توانید صرف این کار کنید؟ آیا اعضای خانواده یا دوستان حاضر هستند به شما پول یا قرض بدهند؟ آیا ایده کسب و کارتان، توجیه‌کننده سرمایه‌گذاری شما است؟ در این مرحله، بهتر است با بانک خود نیز مشورت کنید.

## ۳. از خودتان پرسید که چه می‌خواهید.

واقعاً به دنبال چه هستید؟ آزادی؟ خوشبختی؟ فرصت‌رهای

اینکه بتوانید بدون قرض کردن، کسب و کار خود را به لحاظ مالی تأمین نمایید، به داراییهای فعلی شما بستگی دارد. ارزش خانه، بیمه عمر، پس‌انداز، حساب بازنشستگی، سهام، داراییهای مادی و دیگر داراییهای شما چقدر است؟

از جایی که در آن کار می‌کنید؟ فرصت سفر، دیدن دیگران یا دنبال کردن دیدگاه مورد نظرتان؟ مسئولیت کمتر؟ مسئولیت بیشتر؟ آیا شما دارای انگیزهای مثبت (دستیابی به چیزی) هستید یا انگیزهای منفی (رها شدن از چیزی)؟ لذا نیازهای شما باید واقع بینانه باشند.

## ۴. محصولات یا خدماتی را که می‌خواهید ارایه کنید

- مشخص سازید
- نقاط ضعف و قوت خود را ارزیابی و اهدافی را که می‌خواهید به آنها دست یابید مشخص سازید.
- هزینه‌های شروع کسب و کارهای مختلف را بررسی کنید.
- در مورد تبدیل شدن به یک مشاور محتاط باشید. آیا دارای تخصص لازم هستید؟
- ببینید شرکتهای دیگر سازمانهای موجود در اطراف شما، چه کالاها و خدماتی را از خارج تهیه می‌کنند.
- در مورد اقدام شرکتهای دیگر در احتمال فروش این کالاها

تحقیق کنید.

- ببینید چگونه می توانید به پیشبرد دیدگاههای دیگران کمک کنید یا چگونه می توانید وارد مشارکت با یک شرکت فعال شوید.
- روزنامه‌های منطقه خود را بخوانید - همیشه فرصتها از پیش بینی نشده ترین و نامعمول ترین اوضاع بروز میکنند.
- تغییر در قوانین را بررسی نمایید زیرا ممکن است آنها به شما در انجام دادن بهینه کسب و کارتان کمک کنند.
- در مورد تبلیغ پیرامون کسب و کاری که فاقد بودجه لازم برای انجام دادن آن هستید، مراقب باشید.

۵. بازاریتان را بررسی کنید.

- محصولات یا خدمات شما چه هستند؟
- آیا این محصول، منحصر به فرد است یا محصولات شبیه به آن وجود دارد؟
- چه کسی خریدار محصولات و خدمات شما است؟
- چرا آنها محصولات شما و نه محصولات دیگران را می‌خرند؟
- چه تعداد از افراد، محصولات و خدمات شما را می‌خرند؟
- آیا بازار ثابت، رو به رشد یا در حال رکود است؟
- چه تعداد رقیب دارید؟
- صاحبان محصولات و خدمات دیگر، تا چه حد به قیمت محصولات و خدمات شما حساسیت نشان می‌دهند؟

۶. ساختار قانونی کسب و کارتان را مد نظر قرار دهید. ممکن است بخواهید به تنهایی عمل کنید و مسئولیت هر جنبه از کسب و کار همچون مالیات، بدهی‌ها و اداره روزمره کسب و کارتان را خودتان بپذیرید.

یک راه، ورود به عرصه مشارکت است. مشارکتها باعث ترکیب مهارتها و تجربه دو یا چند نفر می‌شوند که دارای کاری یکسانی هستند و فعالیت‌هایشان را با انعطاف پذیری خوبی مدیریت می‌کنند. در مورد دعوت از دوستانتان برای پیوستن به کسب و کارتان مراقب باشید. آیا آنها واقعاً شرکای خوبی برای کسب و کارتان هستند؟ آیا به قضاوت‌های آنها احترام می‌گذارید؟ آنها چه چیزی را همراه خود خواهند آورد؟

فرانشیز روش ساده و رایج دیگری برای ایجاد کسب و کارتان از طریق سرمایه گذاری در شاخص‌های جدید از یک شرکت معتبر است. شما می‌توانید از حمایت‌های خوب آن شرکت و همچنین از مزایای ثابت شده محصولات و خدمات آن بهره مند شوید اما به دلیل توافق در مورد فرانشیز، این مزایا محدود هستند و شما خودتان را متعهد می‌سازید طبق سیاستها و روشهای دیگران عمل کنید. قبل از انعقاد چنین قراردادی، خوب در مورد ابعاد مختلف آن فکر کنید.

ایجاد شبکه با انجمنهای کسب و کار، روشی غیررسمی است که به موجب آن می‌توانید بر شرکت خود کنترل داشته باشید اما

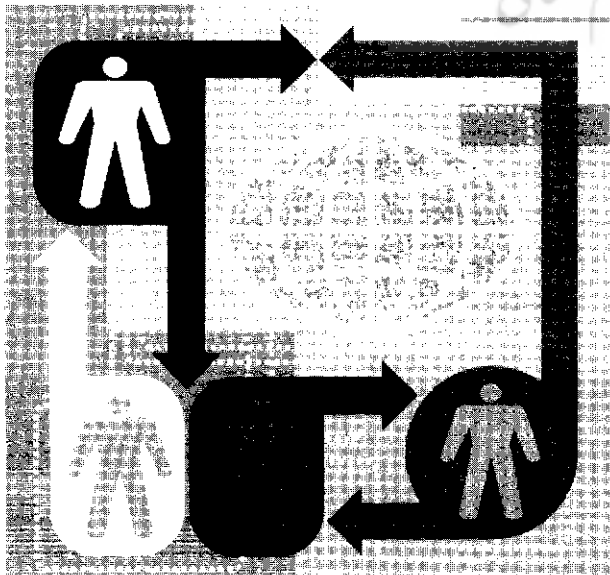
مجبور هستید برای تقسیم هزینه‌ها همچون هزینه‌های بازاریابی یا فروش، مرتباً به ایجاد ارتباط با دیگران بپردازید. این روش هیچ‌گونه مبنای قانونی ندارد و به اعتماد میان طرفین بستگی دارد (مگر اینکه قراردادهای خاصی با این انجمنها منعقد کنید). ایجاد شبکه باعث می‌شود که شما به تعداد بیشتری از مشتریان دسترسی داشته باشید و سرعت رشد کسب و کارتان را بالا ببرید. البته باید آماده انجام دادن همه تعهدات خویش باشید.

۷. تواناییهای مدیریتی خود را بیازمایید.

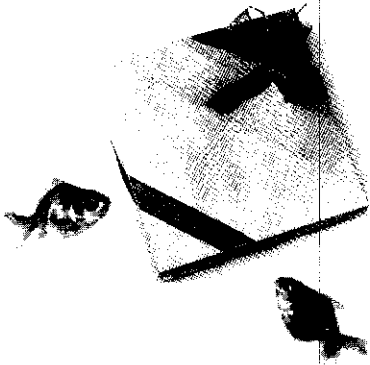
اداره یک کسب و کار، کاری بسیار پر فشار و استرس‌زا است. وضع خود را طبق معیارهای زیر بسنجید (به سوالات از ۱ تا ۵ نمره دهید):

- من فردی منظم هستم.
- اجازه نمیدهم انحرافی رخ دهد.
- من از حمایت کامل خانواده برخوردارم.
- می‌توانم از عهده فشار کاری برآیم.
- می‌توانم در صورت لزوم، هفت روز هفته کار کنم.
- می‌توانم با دیگران کار کنم و در آنها ایجاد انگیزه نمایم.
- می‌توانم در صورت لزوم به سرعت تصمیم‌گیری نمایم.
- در موقعیتهای سخت، قادر به تحمل کردن هستم.
- می‌توانم از اشتباهات درس بگیرم و مشاوره بدهم.
- فردی صبور هستم و انتظار نتایجی سریع را ندارم.
- من فردی سالم، مشتاق و آگاه از خطرها هستم.
- اهداف خاصی دارم همچون نیاز به مراقبت از خودم و خانواده‌ام.

اگر امتیاز خوبی کسب نمی‌کنید (باید در هر سوال حداقل نمره ۳ بگیرید)، نگاه دیگری به دلایل خود برای شروع کسب و کارتان بیندازید.



A Gift, Thousand Remainders.



www.irgifts.com

برای اطلاعات بیشتر

کتاب

راهنمای شروع کسب و کارتان: نقشهای گام به گام برای  
نخستین کارآفرینان، استفان هارپر<sup>۱</sup>، ۱۹۹۲

وب سایتها

www.sba.gov اداره کسب و کارهای کوچک  
www.survival-business.com مرکز بقای کسب و  
کارهای کوچک

۸. یک طرح کسب و کار بنویسید.

شما تصمیم گرفته‌اید تا پیشرفت کنید. کتب، وب سایتها و دوره‌های متعددی وجود دارند که به شما در نگارش یک طرح جامع کسب و کار کمک می‌کنند. دفتر اداره کسب و کارهای کوچک منطقه شما یا مرکز توسعه کسب و کارهای کوچک می‌توانند به شما کمک کنند. اگر در نزدیک یک دانشکده بازرگانی هستید، دانشجویان یا استادان آنها نیز می‌توانند به شما کمک کنند. حسابرسان، وکلا و بانکها نیز منبع خوبی برای مشورت هستند.

پرسشهای مهم

- چه مهارتها و تجربی به من کمک خواهند کرد؟
- تعهدات مالی من حداقل برای سه تا پنج سال آتی چیست؟
- چقدر واقع بین هستم؟

برای راه اندازی کسب و کاری کوچک

بایدها:

- با دیگر افراد موفق این حوزه همچون کارآفرینان صحبت کنید و ببینید آیا اشتباهاتی مرتکب شده‌اند و چگونه بر آنها فایز آمده‌اند.
- به منابع کمکی شروع کسب و کار مراجعه کنید.
- قبل از شروع، با یک وکیل یا یک مشاور صحبت کنید.
- یک طرح کسب و کار آماده کنید.

نبایدها:

- قبل از صحبت با افراد آگاه، هیچ تصمیم مهمی اتخاذ نکنید.
- سعی نکنید تنها به صرف یک ایده خوب بودن، کسب و کاری را آغاز نمایید.
- خود را دچار فشار مالی همچون استقراض از دیگران که معمولاً با پرداخت بهره همراه است، ننمایید.

1. Stephen Harper
2. Stan Shih
3. Paula Nelson

استان شیخ<sup>۲</sup>

"بهبتر است کله یک مرغ بود تا دم یک گاو."

"آغاز کسب و کارتان همانند نگاشتن اظهارنامه شخصیتان به شکلی مستقل از رفتار سازمانیتان است."

پائولا نلسون<sup>۳</sup>