

از شکل‌گیری ایده تا ایجاد کسب و کار

مترجمان: حسن صدیقی، زینب اسدیان

یک جنبه مهم کسب‌وکار موفق چگونگی ارزیابی شما از یک ایده یا مفهوم "پروژه" تجاری و نیز نحوه پیشبرد پروژه و ایجاد کسب و کار، در صورت اتخاذ تصمیم برای اجرا است. ۵ گام زیر فرآیند ساده‌ای را که شما می‌توانید دنبال کنید، بیان می‌کند. این گام‌ها یک ساختار غیرقابل انعطاف که لزوماً بایستی از آنها پیروی کرد، نمی‌باشند. بلکه آنها موضوعاتی را که نیاز است شما مورد توجه قرار دهید و نیز زمان توجه به این موضوعات را تعیین می‌کنند.

گام اول – کشف، شناسایی و ارزیابی ایده اولیه

ایجاد یک ایده تجاری جدید می‌تواند منابع متنوعی داشته باشد. فارغ از زمینه پیدایش ایده، شما ممکن است تمایل به استفاده از روش ذیل برای اجرای ایده تجاری خود داشته باشید. این نکته نیز قابل ذکر است که در هر لحظه طی گام‌های ۱ و ۲ شما ممکن است به این نتیجه برسید که ایده شما مناسب نبوده و آن را کنار بگذارید.

- از طریق کمیته پروژه: ایجاد یک کمیته پروژه خوب مستلزم گرد هم آوردن افرادی است که در توسعه کسب و کار مهارت دارند. این کمیته پس از بررسی ایده/ فکر، در صورت مناسب بودن آن اقدام به ایجاد و تکمیل کسب و کار خواهند کرد.
- فرمول بندی ایده(ها) یا فکر(ها): ایده/ فکر تجاری خود را تعریف و مزیت‌های آن را تشریح کنید. ایده شما ممکن است شامل تکمیل یک نیاز ارضا نشده (تکمیل نشده) در بازار باشد. این نیاز می‌تواند از طریق ارائه یک محصول جدید، ارائه محصول موجود با شکل جدید، تولید یک محصول بهتر یا ارزان‌تر

نسبت به رقبا یا سایر روش‌هایی باشد که می‌تواند منجر به ایجاد ارزش افزوده شود. به خاطر داشته باشید یک ایده فقط زمانی مناسب است که مردم برای خدمات یا محصولاتی که این ایده به آنها عرضه می‌کند، حاضر به پرداخت پول به شما باشند.

- شناسایی مدل‌های کسب و کار یا سناریوهای جانشین برای ایده(ها): یک مدل کسب و کار تشریح می‌کند که کسب و کار در تولید یک محصول یا خدمت و ارائه آن به مشتری چگونه عمل خواهد کرد. یک سناریوی کسب و کار، تدوین منطقی از عناصر اصلی کسب و کار است که از تدارک مواد اولیه شروع و به فروش محصول نهایی منتهی می‌شود و تمامی مراحل بین آنها را نیز در برمی‌گیرد.
- بررسی ایده/ فکر و سناریوهای کسب و کار جانشین: یک بررسی غیررسمی اولیه در مورد صحت ایده‌تان انجام دهید. در ابتدا این پروسه ممکن است که بیش از تلفن زدن به افراد مطلع نباشد. (در این حالت متوجه می‌شوید) آیا ایده تان دارای معنا و مفهوم است؟ سناریوها و مدل‌های کسب و کار را برای مطالعه بیشتر شناسایی کرده و آنهایی را که مناسب نیستند، حذف کنید.
- بررسی رسمی: شما ممکن است برای ارزیابی رسمی ایده و سناریوها یا مدل‌های مختلف خود از ارزیابی‌های رسمی مانند مطالعات مقدماتی امکان‌سنجی یا مطالعات بازاریابی استفاده کنید. این موضوع ممکن است مستلزم استفاده از مشاوران بیرونی برای بررسی جنبه‌های مختلف پروژه باشد. این امر نیز ممکن است باعث حذف سناریوها/ مدل‌های اضافی یا شناسایی سناریوها/ مدل‌های جدید شود.
- پالایش سناریوها: سناریوهایی را که مناسب هستند برای مطالعه بیشتر انتخاب کرده و سایر سناریوها را حذف کنید. همان‌طور که شما در گام (۱) حرکت می‌کنید، باید دو اقدام را انجام دهید.
 - ۱- از طریق فرایند حذف، تعداد سناریوها/ مدل‌های مدنظر را کاهش خواهید داد.
 - ۲- پالایش کنید و سناریوها/ مدل‌های باقیمانده را به صورت تفصیلی تشریح کنید.

گام دوم- بررسی و ارزیابی ایده/ مفهوم و سناریو/ مدل

پالایش بیشتر سناریوها/ مدل‌های کسب و کار: چنانچه شما هر یک از ارزیابی‌های رسمی فوق‌الذکر را انجام داده باشید، اطلاعاتی کسب می‌کنید که می‌توانید برای پالایش بیشتر سناریوها/ مدل‌های خود استفاده کنید. انجام مطالعات امکان‌سنجی: مطالعه امکان‌سنجی یک ارزیابی جامع و تفصیلی از پروژه کسب و کار شما در جنبه‌های مختلف بازار، عملیات، فنی، مدیریتی و مالی ارائه خواهد داد. این عوامل در ارزیابی اقتصادی پروژه شما مدنظر قرار خواهند گرفت.

تحلیل مطالعه امکان‌سنجی: زمانی که شما مطالعه امکان‌سنجی را دریافت کردید اولین گام این نیست که بررسی کنید که آیا پروژه را شروع کنید یا خیر، بلکه شما نیاز دارید جامعیت و صحت این مطالعه را تعیین کنید. آیا

این مطالعه موضوعاتی را که شما می‌خواستید، بیان کرده است؟ آیا در این مطالعه بررسی کاملی در مورد موضوعات اصلی انجام شده است؟ فرضیات و نتایج این مطالعه را به چالش بکشید. تنها زمانی که شما بپذیرید این مطالعه کامل و جامع می‌باشد، می‌توانید به گام سوم بروید.

پالایش بیشتر ایده و سناریو/مدل: قبل از اقدام به اجرا، ممکن است شما به مطالعه بیشتری در خصوص جنبه‌های گوناگون پروژه کسب‌وکار نیاز داشته باشید. این احتمال وجود دارد که مطالعه امکان‌سنجی موضوعات جدیدی را که شما نیاز دارید، پوشش نداده باشد. این امر ممکن است نیازمند این باشد که با مشاوران‌تان برای توسعه و گسترش محدوده اولیه مطالعه امکان‌سنجی مذاکره کنید.

گام سوم - تصمیم به اجرا یا عدم اجرا

این مهم‌ترین گام در کل فرایند توسعه کسب و کار می‌باشد. شما فقط یکبار مسیر ایجاد یک کسب‌وکار را شروع می‌کنید و برگشت از این مسیر مشکل است. اگر شما شبهات یا محدودیت‌های پروژه را حل نکرده‌اید، نباید اقدام به اجرای پروژه کنید.

شما ممکن است دریابید که نظرات مختلف در کمیته وجود دارد. برخی اعضا ممکن است تمایل به حرکت به سمت جلو داشته باشند درحالی که دیگران ممکن است بخواهند به آن پایان دهند. این امر غیرعادی نیست. هر گروه باید نگاه صادقانه‌ای به مباحث و استدلال‌ات طرف مقابل داشته باشد.

اگر این موضوعات حل نشوند نیازمند این است که طرفین بدون داشتن هیچ احساس ناخوشایندی، از نظرات خود منصرف شوند. در این هنگام اعضای باقی مانده باید تعیین کنند که آیا آنها تمایل به ایجاد کسب‌وکار دارند یا خیر.

تعهد به اجرای پروژه عامل مهم دیگری است که شما باید قبل از اجرای پروژه به آن توجه کنید. اغلب مبتدیان در بخش توسعه کسب و کار، زمان و تلاش مورد نیاز برای شروع یک کسب و کار را به میزان قابل توجهی کمتر برآورد می‌کنند.

در این زمان ارائه تعهد مالی به وسیله اعضای پروژه یک علامت مهم از میزان تعهد آنها به ایجاد کسب و کار می‌باشد. این گام منجر به انتخاب یکی از سه تصمیم احتمالی زیر خواهد شد:

- تصمیم به این که پروژه مناسب بوده و (باید) آن را پیش برد.
- تصمیم به مطالعه بیشتر یا آنالیز گزینه‌های احتمالی دیگر.
- تصمیم به این که پروژه مناسب نبوده و آن را (باید) رها کرد.

گام چهارم - آماده سازی برنامه کسب‌وکار و اجرای آن

اگر تصمیم شما براین شد که کسب‌وکاری را ایجاد کنید، ضرورت خواهد داشت یک برنامه کسب‌وکار آماده سازید. برنامه کسب و کار یک نقشه یا طرح اولیه است از این که چطور شما کسب‌وکارتان را ایجاد خواهید کرد.

بسیاری از کسب‌وکارهای آتی به علت اجرای نامناسب برنامه‌های کسب‌وکار با مشکلات یا شکست مواجه می‌شوند. این گام به تعهد و فداکاری نیازمند است. مشکلات پیش بینی

نشده ایجاد خواهد شد. پافشاری شما حیاتی و مهم است. برنامه کسب و کار شما شامل موارد ذیل می‌باشد (البته لزوماً به این موارد محدود نمی‌شود):

- ایجاد یک ساختار قانونی
- تامین و تضمین دسترسی به بازار
- ایجاد و تامین سرمایه با فروش سهام
- به کارگیری مدیر/کارمند
- ساخت تسهیلات
- سایر

گام پنجم - عملیات کسب و کار

حال که شما به صورت موفقیت آمیزی کسب و کار ارزش افزای خود را شروع کرده‌اید، کارتان نیز تازه شروع شده است. گروه‌های تولیدکننده اغلب فراموش می‌کنند که وقتی برای اولین بار کسب و کار ایجاد می‌شود برای حفظ سلامت و ماندگاری کسب و کار باید به طور مداوم به آن توجه کرد.

عملیات اجرایی یک کسب و کار از شروع کسب و کار بسیار مشکل‌تر بوده و نیازمند مجموعه‌ای از مهارت‌های مختلف می‌باشد. بنابراین افرادی که کسب و کار را ایجاد می‌کنند ممکن است بهترین افراد برای مدیریت کسب و کار نباشند. بنابراین ۵ گام وجود دارد که به وسیله آنها می‌توانید یک ایده را گرفته و آن را تبدیل به یک کسب و کار ماندگار نمایید. این گام‌ها موفقیت شما را تضمین نخواهد کرد، هر چند آنها احتمال موفقیت‌تان را افزایش خواهند داد.