



# فراز و نشیب‌های کارآفرینی

مجدد عمیق

یکی از چالش‌های پیش روی هر کارآفرین، توسعه بخشیدن به ایده‌های تجاری و داشتن چشم‌انداز روشن از بازار آینده است

**۱ / مشکلات مالی:** در ابتدای شروع هر کسب‌وکار، موضوعات مالی در درجه اول اهمیت قرار دارند. حتی ممکن است فرد از شروع به کار خودداری کند. بدون شک،

اجتناب‌ناپذیرند و در این راه استفاده از تجربه‌های کارآفرینی الزام‌آور است. در اینجا به پاره‌ای از رایج‌ترین چالش‌ها در حوزه کارآفرینی اشاره می‌شود:

هر چند در مسیر کارآفرینی مانع‌های متعددی وجود دارند، اما همین مانع‌ها کمک می‌کنند شروع کسب‌وکارشان شکل و شمایل دلخواه پیدا کند. در دنیای کارآفرینی، شکست‌ها



بگذارید، یکی از اصلی‌ترین عوامل شکست در کسب‌وکارهاست. قبل از ترک کردن کسب‌وکار فعلی‌تان، لازم است تا چند ماه پس‌انداز داشته باشید و برای روبه‌رو شدن با مشکلات مالی به سراغ کارهای پاره‌وقت بروید تا کسب‌وکار جدیدتان را شروع کنید.

### نکته‌های کلیدی

۱. پول هرگز برای کارآفرینی انگیزه‌کافی نیست.
۲. بکوشید در حوزه‌هایی که تخصص کافی ندارید وارد نشوید و ضعف‌ها و قوت‌هایتان را بشناسید.
۳. مدیریت زمان و واگذاری مسئولیت‌ها بسیار مهم است.
۴. انتخاب تیم مناسب در شرایط زمانی مناسب بسیار حیاتی است.
۵. در شبکه‌های اجتماعی فعال باشید تا دیده شوید.
۶. از همان ابتدا برای تبلیغات و بازاریابی هدفمند سرمایه‌گذاری کنید.
۷. بازخورد مشتریان را در نظر بگیرید و پاسخ‌گو باشید.
۸. از کسانی که به سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارتان مایل هستند استقبال کنید.
۹. از نمانام (برند) تجاری قدرتمند و نام‌آشنایی استفاده کنید.
۱۰. با سایر شرکت‌ها همکاری مستمر داشته باشید تا شراکت‌های سودآور ایجاد کنید.

**هدف‌های خود را به بازه‌های زمانی بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت تقسیم و بخشی از مسئولیت‌ها را به اعضای گروه‌تان واگذار کنید**

آینده‌ای نه‌چندان دور متوجه خواهید شد این افراد صلاحیت لازم را برای همکاری با شما ندارند؛

**۴/ مشتری‌یابی:** یافتن مشتری یکی از باارزترین چالش‌های نوآفرین‌هاست. شاید مشتریان شما در اوایل موفق به یافتن شبکه‌های اجتماعی و وبگاه‌هایتان نشوند و اگر یافتن مشتری امکان‌پذیر نباشد، می‌تواند برای شما شکست به دنبال داشته باشد و از شروع کسب‌وکار منصرفتان کند. برای این کار می‌توانید از راهکارهای کم‌هزینه استفاده کنید. برای مثال، دادن تخفیف، حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی و ایجاد وبگاه‌های چشم‌نواز می‌تواند از جمله این کارها باشد. به علاوه، با معرفی محصولات خود و جلب رضایت مشتریان می‌توانید مشتریان دائمی‌تان را حفظ کنید؛

**۵/ رقیبان:** گروهی از کارآفرینان از ورود به رقابت در عرصه تجارت و کسب‌وکار هراس دارند. اما رقابت خلاقیت و ابتکار را به دنبال دارد. وجود رقیب نشان‌دهنده این است که در کسب‌وکارتان موفق و صاحب ایده‌هایی هستید که توجه رقیبان را جلب کرده است. یکی از مهم‌ترین نکته‌های کلیدی در این باره آن است که همیشه به‌روز باشید و از تحولات و نوآوری‌ها در کسب‌وکار عقب نمانید؛

**۶/ مدیریت زمان و تفویض اختیار:** مدیریت زمان یکی از چالش‌برانگیزترین موارد برای هر کارآفرینی است. کارآفرین باید بر همه چیز نظارت داشته باشد. برای این کار باید مدیریت زمان را تقویت کنید. هدف‌های خود را به بازه‌های زمانی بلندمدت، میان‌مدت و کوتاه‌مدت تقسیم کنید و بخشی از مسئولیت‌ها را به اعضای گروه‌تان واگذار کنید. این کار نه تنها در زمان صرفه‌جویی می‌کند، بلکه توسعه فردی و تیمی را به همراه دارد. از سوی دیگر، از روند پیشرفت کار و عملکردتان در دوره‌های گوناگون زمانی باخبر می‌شوید؛

**۷/ ترک کسب‌وکار:** این تصمیم که کسب‌وکار فعلی‌تان را برای ورود به کسب‌وکار جدید کنار

هیچ نوع کسب‌وکاری بدون تأمین منابع مالی امکان‌پذیر نیست. اما کمک گرفتن از دیگران، درخواست وام از بانک‌ها یا یافتن افراد مایل به سرمایه‌گذاری در این راه، از جمله راه‌حل‌های احتمالی شروع هر کسب‌وکار است؛

**۲/ دورنمای بازاریابی:** یکی دیگر از چالش‌های پیش روی هر کارآفرین، توسعه بخشیدن به ایده‌های تجاری و داشتن چشم‌انداز روشن از بازار آینده است. داشتن ایده ابتکاری، کارآسانی نیست، اما به عنوان کارآفرین، همیشه باید چند قدم جلوتر از دیگران حرکت کنید تا بتوانید آینده را طراحی و برنامه‌ریزی کنید. کارآفرینان باید فرصت‌های بازار را رصد کنند و تا جایی که ممکن است از قبل آینده را برای توسعه بخشیدن به چشم‌انداز تجاری‌شان پیش‌بینی کنند. برای این کار چاره‌ای غیر از متوسل شدن به ابزارهای پیش‌بینی آینده نداریم. پیش‌بینی با بهره‌گیری از داده‌های گذشته و آینده انجام می‌گیرد تا بتوان عملکردهای آینده شرکت را از قبل رصد کرد. کارآفرینان با استفاده از این روش می‌توانند میزان درآمد احتمالی شرکت را محاسبه کنند. یکی از کارآمدترین روش‌ها، استفاده از نرم‌افزار آماری اس‌پی‌اس اس است. از این طریق می‌توان پیش‌بینی داده‌ها را تجزیه و تحلیل کرد. از این نرم‌افزار آماری برای تجزیه و تحلیل داده‌ها و گزارش‌های آماری استفاده می‌شود؛

**۳/ تشکیل تیم:** انتخاب همکارانی که تیمی منسجم و کارآمد تشکیل دهند، چندان ساده نیست. به این منظور، کارآفرین باید سابقه کاری و عملی افرادی را که می‌خواهد به خدمت بگیرد به‌طور دقیق بررسی و سپس افراد مورد نظر را برای مصاحبه دعوت کند تا بهترین‌ها را بشناسد. هر چند ممکن است این کار زمان‌بر باشد، اما خالی از فایده نیست. پس از تشکیل تیم، کارآفرین باید مطمئن شود اعضای تیم با ایده‌ها و دیدگاه‌های آینده‌نگرانانه او کاملاً آشنا هستند و با جان و دل در راه تحقق اهدافش تلاش خواهند کرد. اگر اعضای تیم این نگرش را نداشته باشند، در