



چطور کارآفرینی موفق باشیم؟

نویسنده: فریدون فرداد - تیم تحریریه فرتیک

لازم است از شروع کسب و کار به این درک برسید که هیچ چیز خارق العاده‌ای وجود ندارد که در یک روز شما را تبدیل به یک کارآفرین موفق کند و به سود و ثروت فراوان برسید. شما می‌توانید برای اینکه کارآفرینی با سرمایه کم را شروع کنید و تبدیل به یک کارآفرین موفق شوید از روش‌های کمکی زیر استفاده کنید:

- جواب رد را نپذیرید.
- ماهرترین و برترین‌ها را الگوی خود قرار دهید.
- برای رسیدن به هدف حریص باشید.

- به روز باشید و از انزوا دوری کنید.
- برنامه ریزی هایتان برای روابط بلند مدت باشد.
- از فکر و ایده دوستان خود استفاده کنید.
- نقطه اعتماد شما تنها سیستم نباشد.

میانبرهایی که یک کارآفرین موفق استفاده می کند، هر چند این کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک باشد موارد فوق هستند. کاملاً از مفهوم کلی این کلیدها می توان دریافت که کارآفرینی با سرمایه کم و یا زیاد تفاوتی ندارد و به هر حال شما برای اینکه به عنوان کارآفرین موفق شناخته شوید باید مسیر طولانی را طی کنید و صبور باشید. در ادامه این کلیدهای راهگشا را بیشتر توضیح می دهیم:

جواب رد را نپذیرید:

در اینجا قرار است به شکست ها و سقوط ها نه بگویید. یک کارآفرین موفق تا رسیدن به هدف، شاید شکست های زیادی را تجربه کند و راه های زیادی برای آن به بن بست برسند. در این حالت کارآفرین موفق خسته نشده و راه دیگری را برای رسیدن هدف و راس هرم پیشرو می گیرد.

بنابراین منظور از نپذیرفتن جواب رد این است که سرسخت باشید و به شکست ها به دید پایان راه نگاه نکنید. معمولاً افرادی که از این مرحله عبور نمی کنند به نوعی هراس از شکست دارند بنابراین از مسیر و رسالتی که دارند خارج می شوند.

ماهرترین و برترین ها را الگوی خود قرار دهید:

کار کردن در کنار افراد ماهر و متخصص به شما برای شکوفایی و موفق شدن کمک می‌کند. برای نزدیکتر شدن به موفقیت، اصلاً بد نیست که پیش از شروع سعی کنید اطلاعات کلیدی را از متخصصین و با کار کردن در کنارشان بیاموزید. حتی اگر آن فرد در کسب و کار خود دچار شکست شده باشد این برای شما خوب است و می‌توانید خطاهای او را دوباره تکرار نکنید و دلیل شکست‌هایش را بفهمید.



برای رسیدن به هدف حریص باشید:

موفقیت در صنعت و حرفه مدنظرتان و پیشرفت بیشتر اصلاً بد نیست، با حریص بودن برای موفقیت بیشتر در واقع شما محصولات و خدمات بهتری نیز ارائه می‌دهید، بنابراین پیشرفت مفیدی است. این

یکی از کلیدی‌ترین راه‌های موفقیت برای کارآفرینی با سرمایه کم است. کارآفرین موفق هرگز به مسیر رو به جلوی کسب و کار خود پایان نمی‌دهد همواره به دنبال یاد گرفتن و ساختن است. اگر غیر از این باشد پایان صنعت خود را پذیرفته و به رقبا اجازه سبقت داده است. شروع کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک راحت به نظر می‌رسد اما برای اینکه در عرصه کارآفرینی با سرمایه کم موفق شوید لازم است هر ساعت به فکر راه جدیدتر، محصول جدیدتر و خدمت بهتر باشید.

به‌روز باشید و از انزوا دوری کنید:

برای اینکه روند کارآفرینی شما سرعت پیدا کند و از دیگران عقب ننمایید همیشه به‌روز باشید از بهترین ابزارها و فناوری‌ها استفاده کنید و یادگیری را هرگز متوقف نکنید. یکی از دلایلی که سبب می‌شود کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک با شکست مواجه شود در انزوا فرو رفتن آنهاست. تقاضای بازارها و نیاز مشتریان در ساعت تغییر می‌کند و ممکن است فناوری، محصول و خدمات شما در صورت بروز نشدن فردا کارایی نداشته باشند و از چرخه خارج شوند. اگر محصولی تولید می‌کنید به آن به دید وسیله‌ای جهت رفع نیازهای امروز نگاه نکنید و به این فکر باشید که محصولی به‌روزتر و جلوتر از بازار صنعت خود ارائه دهید.

برنامه‌ریزی‌هایتان برای روابط بلند مدت باشد:

یکی از رموز موفقیت کسب و کار در آینده و تبدیل شدن به یک قدرت، این است که روابط تجاری خود را گسترش دهید و دوستی خود را تنها به چند شرکت محدود نکنید، اگر قصد دارید بقایای زیادی داشته باشید نیاز به اینکار دارید. روابط تجاری خود را مشتریان وفادار حفظ کنید چرا که آنها سبب

کاهش هزینه در آینده برای جذب مشتری می‌شوند. در واقع آنها برای کسب و کار شما اعتبار به همراه می‌آورند.

البته این مورد تنها به حفظ مشتری‌ها محدود نیست، کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک نیز می‌تواند در آینده تبدیل به یک موفقیت چشمگیر و تولد یک صنعت بزرگ شود اگر شما به فکر جذب سرمایه‌گذار باشید. ارتباط با بانک‌ها، سرمایه‌گذاران چرخ‌های صنعت شما را ایمن‌تر و ستون‌های آن را استوارتر می‌کند.



از فکر و ایده دوستان خود استفاده کنید:

حتی اگر از کارآفرینی با سرمایه کم هم سربلند بیرون آمدید و پیشرفت داشتید، مسیر را به پایان نرسانید از اینجا به بعد خیلی خوب است که ایده‌ها و تجربیات دیگر را نیز وارد کسب و کار خود کنید. مهارت‌ها در کنار هم می‌توانند قدرت شما را افزایش دهند. در واقع شما بعد از ریشه گرفتن، احتیاج دارید تیمی کامل از متخصصین را کنار خود داشته باشید.

از افراد مشتاق و خوش ذوق و بخصوص کسانی که همفکر شما هستند و هدفی مشترک همانند شما دارند در کسب و کارتان استفاده کنید. در اینصورت برای کسب و کار شما نقطه پایانی وجود ندارد، کمتر شکست می‌خورید، منبع بی‌انتها از تجربیات در اختیار دارید و رسیدن به موفقیت بسیار راحت‌تر و مطمئن‌تر خواهد بود.

نقطه اعتماد شما تنها سیستم نباشد:

شما اگر به بازار کار خود آگاهی کافی داشته باشید هرگز تنها به صفحه سیستم خود، آمارهای روزانه و تغییرات ناگهانی بیرون توجه نمی‌کنید. اگر برای کسب و کارتان آینده و چشم‌اندازی بلند مدت در نظر گرفته‌اید بنابراین علاوه بر داده‌ها باید از شم تجاری و غریزه خودتان هم استفاده کنید. تقویت این حس به میزان تجربیات شما، آزمون خطاهای شما و میزان ریسک‌پذیری شما برمی‌گردد.

منابع:

<https://theentrepreneurtalk.com/the-road-to-becoming-a-successful-entrepreneur/>

<https://vancruzer.com/become-an-entrepreneur-without-money/>

<https://www.bl.uk/business-and-ip-centre/articles/how-to-become-a-successful-entrepreneur>

پایان