

آغاز یک کسب و کار

بسیاری از مردم یک کسب و کار کوچک را به این دلیل آغاز می کنند که از استقلال ناشی از رئیس-خود-بودن، استفاده از ایده های خودشان یا درگیر شدن با چالشی نو لذت ببرند.

پیش از آنکه آغاز کنید، ایده های خود را ارزیابی کنید و منابعی را که برای تبدیل کسب و کار به موفقیت نیاز دارید بیابید.

ایده

اگر تلاش دارید در مورد نوع کسب و کاری که راه می اندازید تصمیم بگیرید، به سرگرمی ها و علایق خود بیاندیشید، همینطور تجربیات و زمینه های کاری تان.

در صورتی که یک ایده کسب و کار دارید، اطمینان حاصل کنید که برای محصول/ خدمتی که پیشنهاد می کنید نیازی وجود دارد و شما آمادگی پاسخگویی به مشتریان در این زمینه را دارید.

برنامه

یک برنامه قوی کسب و کار بخش ضروری آغاز و پردازدن هر کسب و کاری است. این برنامه، کسب و کار شما، اهداف و راهکارهای آن، بازاری که هدف قرار می دهید و پیش بینی های مالی آن را شرح می دهد. یک برنامه کسب و کار به شما کمک می کند اهداف خود را تعیین کنید، تأمین مالی حاصل کنید، نیازمندی های اجرایی را شفاف کنید و پیش بینی های منطقی مالی داشته باشید.

نوشتن یک برنامه همچنین به شما کمک خواهد کرد که بر چگونگی گرداندن کسب و کار جدیدتان تمرکز کنید و بهترین شرایط موفقیت را برای آن بوجود آورید. پرسش های زیر را از خودتان بسوال کنید:

- مشتریان من چه کسانی هستند؟
- چگونه باید با مشتریانم ارتباط برقرار کنم؟
- چه کسی رقیب من است؟
- چگونه می خواهم محصول یا خدمت خود را قیمت گذاری کنم؟

فرایند

درک نیازمندی‌های آغاز یک کسب و کار می‌تواند تفاوت بین شکست و موفقیت یک کسب و کار باشد. به عنوان صاحب یک کسب و کار از مسئولیت‌های خود آگاه باشید:

- پروانه‌های کسب
- مجوزها
- ثبت
- استانداردهای استخدامی
- مالیات‌ها