

چگونه کسب و کار کوچک راه اندازی کنیم

گردآوری و تنظیم: مریم دورانی

مقدمه

چگونه کسب و کار کوچک راه اندازی کنیم سوال خیلی هاست. به منظور تحلیل آماری و با قاعده در خصوص کسب و کار کوچک، باید گفت که این مقوله دارای قوانین اجرایی تجاری است. هر صنعتی بر اساس درآمد و میزان استخدام سالانه، اندازه استاندارد را برای خود تعریف می کند. در بیشتر موارد این تعریف به واسطه نمایندگی های دولتی تعریف می شود تا تحت قوانین تغییرپذیر دولتی تحلیل هایی را صورت دهند. به علاوه، این استانداردها برای برنامه هایی که در خصوص کمک بهبود به امور مالی است کارا می باشد. کسب و کار کوچک بصورت مستقل است و هر شرکتی با کمتر از ۵۰۰ پرسنل در این حیطه قرار می گیرد. این اندازه مرسوم ترین استاندارد تعریف شده است. در آمریکا حدود ۵/۲۲ میلیون کسب و کار مستقل از کشاورزی و زراعت وجود دارد که ۹۹ درصد آن کسب و کار کوچک (Small Business) به حساب می آیند.

راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک:

این راهنما به منظور آن تدوین شده است که بتواند با بیان تمامی نکات و در عین حال حفظ سادگی و قابل فهم بودن، به شما در راه ایجاد یک کسب و کار موفق کمک کند.

■ گام اول: ارزیابی اولیه

- آیا کارآفرینی برای شما ساخته شده است؟

بدیهی است که شروع یک کسب و کار جدید ریسک های زیادی را به همراه دارد که البته با برنامه ریزی می توان شانس موفقیت را بالا برد. بنابراین بهترین نقطه شروع آن است که نقاط قوت و ضعف خود را بعنوان دارنده یک کسب و کار بشناسید.

- آیا شخصیتی مستقل و خودجوش دارید؟

این را همیشه در نظر داشته باشید که در صورت شروع یک کسب و کار کوچک، این خود شما هستید و نه شخص دیگر که باید تصمیم بگیرید که چگونه پروژه‌ها، برنامه‌ها و زمان خود را مدیریت کنید.

- تا چه حد با شخصیت‌های متفاوت و افراد گوناگون می‌توانید ارتباط برقرار کنید؟

صاحبان کسب و کار ناگزیرند که با افراد و اقشار مختلفی سرو کار داشته باشند. آیا شما می‌توانید با مشتریان، تامین‌کنندگان، کارکنان و ... در جهت منافع کسب و کار خود ارتباط برقرار کنید.

- تا چه حد قدرت تصمیم‌گیری دارید؟

صاحبان کسب و کار کوچک بایستی بطور متداوم، به سرعت و در شرایط بحرانی بتوانند مستقلاً تصمیم‌گیری کنند.

- آیا شما استقامت فیزیکی و احساسی لازم برای اداره یک کسب و کار را دارید؟

مالکیت یک کسب و کار علاوه بر چالش و هیجان، مستلزم فشار کاری زیاد، ساعت‌های کاری زیادی می‌باشد. آیا شما می‌توانید ۱۲ ساعت در روز و هفت روز در هفته را کار کنید؟

- تا چه حد می‌توانید برنامه‌ریزی و سازماندهی کنید؟

تحقیقات نشان می‌دهد بسیاری از شکست‌ها در صورت برنامه‌ریزی صحیح، به وجود نمی‌آمد.

- آیا انگیزه لازم را برای تحمل مشقات را دارید؟

ممکن است شما در حین اداره یک کسب و کار احساس کنید که در برخی مواقع توانایی تحمل تمامی مشقات و زحمات را به تنهایی ندارید و فقط داشتن انگیزه قوی است که می‌تواند در این مواقع سختی، دلگرم و امیدوار سازد.

- این کسب و کار چگونه خانواده شما را متاثر می‌سازد؟

سال‌های اولیه شروع یک کسب و کار می‌تواند سختی‌هایی را برای خانواده و زندگی شخصی شما ایجاد کند. در عین حال ممکن است خانواده شما تا به سوددهی رسیدن کسب و کار، دچار مشکلات و فشارهای

مالی شوند. بنابراین حمایت و یا عدم حمایت خانواده نقش مهمی در شروع و ایجاد یک کسب و کار دارد. این حقیقت دارد که دلایل زیادی برای عدم شروع یک کسب و کار کوچک و مستقل وجود دارد، اما برای افرادی که واجد شرایط فوق هستند، مزایای زیادی وجود دارد که قطعا از ریسک‌های آن بیشتر است.

اینکه شما خادم و مخدوم خود می‌شوید!

زحمت و تلاش و ساعت‌های کاری زیاد مستقیما به نفع شماست و نه شخص دیگر!

امکان کسب درآمد و رشد، محدودیت کمتری دارد. چالش و هیجان کار برای شما افزایش می‌یابد.

اداره یک کسب و کار مستقل امکان فراگیری زیادی را برای شما فراهم می‌آورد.

■ گام دوم: برنامه‌ریزی کسب و کار

شروع یک کسب و کار نیاز به انگیزه، علاقه و استعداد دارد. همچنین نیاز به تحقیقات وسیع و برنامه‌ریزی صحیح دارد. اطلاعات زیر برای تهیه طرح کسب و کار (Business Plan) می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود:

- قبل از شروع به کار لیستی از تمامی دلایلی که می‌خواهید بخاطر آنها وارد دنیای تجارت شوید، تهیه کنید. مثلاً:

شما می‌خواهید رئیس خود باشید.

شما می‌خواهید استقلال مالی داشته باشید.

شما می‌خواهید آزاد باشید.

شما می‌خواهید آزادانه تمامی توانایی‌ها و دانسته‌های خود را به کار ببرید.

- سپس بایستی تعیین کنید که اصولاً "چه کسب و کاری برای شما مناسب است. لذا این سؤالات را از خود پرسید:

من دوست دارم با وقت خود چه کاری انجام دهم؟
چه مهارت‌های تکنیکی من تا به حال آموخته‌ام؟
به نظر دیگران من در چه کارهایی مهارت دارم؟
من چقدر وقت آزاد برای اداره یک کسب و کار موفق دارم؟
آیا من هیچ سرگرمی یا علاقه‌ای که قابل تبدیل شدن به کسب و کار شدن را داشته باشم، دارم؟

- پس از تعیین کسب و کار مناسب تحقیقات لازم را جهت پاسخ به سؤالات زیر به عمل آورید:

آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟
رقبای من چه کسانی خواهند بود؟
مزیت رقابتی شرکت من نسبت به شرکت‌های موجود چیست؟
آیا من می‌توانم خدمت بهتری ارائه دهم؟
آیا من می‌توانم برای کسب و کار جدید خود تقاضا ایجاد کنم؟

- آخرین مرحله قبل از تهیه طرح کسب و کار این است که چک لیست زیر را تهیه کنید و پاسخ دهید:

من علاقه به شروع چه کسب و کاری دارم؟
چه خدمتی یا کالایی قرار است ارائه دهم؟ در کجا قرار است این کار را انجام دهم؟
چه مهارت و تجربه‌ای برای این کار دارم؟
ساختار قانونی شرکت من چگونه خواهد بود؟ (سهامی عام، خاص و ...)
اسم کسب و کار چه چیزی باشد؟
چه امکانات و تجهیزاتی نیاز خواهم داشت؟
به چه تسهیلات و امکانات بیمه‌ای نیاز خواهم داشت؟

پاسخ شما به تمامی سؤالات بالا شما را در طراحی یک کسب و کار کامل جامع یاری می‌کند.

گام سوم: تامین منابع مالی



یکی از کلیدهای اساسی موفقیت و پیشرفت در شروع کار، جذب و تامین منابع مالی کافی برای راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک است. اطلاعات زیر تکیه بر روش‌های جمع‌آوری پول برای شرکت‌های کوچک دارد. همچنین شما را در تهیه درخواست وام یاری می‌دهد. منابع زیادی برای جمع‌آوری سرمایه وجود دارد. باید توجه داشته باشیم که قبل از تصمیم‌گیری، تمامی منابع ممکن را جستجو کنیم:

- پس‌اندازهای شخصی
 - دوستان و افراد خانواده
 - بانک‌ها و مؤسسات اعتباری
 - شرکت‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز
- چگونه یک درخواست وام تهیه کنیم؟
- مورد قبول واقع شدن درخواست شما بستگی به نحوه تنظیم درخواست شما دارد. بخاطر داشته باشید که وام دهندگان در کاری سرمایه‌گذاری می‌کنند که نسبت به بازگشت سرمایه خود مطمئن باشند. بنابراین **یک درخواست وام خوب** شامل اطلاعات زیر باید باشد:

اطلاعات کلی راجع به شرکت:

- نام و آدرس شرکت ، نام مدیر ، اعضای هیئت مدیره و...
- دلیل نیاز به وام ،مورد مصرف وام و ضرورت آن
- مبلغ دقیق موردنیاز برای رسیدن به اهداف مربوطه.
- تاریخچه کسب و کار:
- تاریخچه و طبیعت کار، توضیح کامل در مورد نوع کار ، قدمت و کارکنان و دارایی های آن.
- اطلاعات کامل راجع به نحوه مالکیت و ساختار قانونی شرکت.

اطلاعات راجع به مدیریت:

نوشته کوتاهی راجع به مدیران ، سوابق ، تحصیلات ، تجربیات و مهارت های آنان تهیه کنید.

اطلاعات بازار:

- به وضوح محصول و یا خدمت شرکت خود و بازار آن را تشریح کنید.
- بازار رقابت و رقبای خود را شناسایی کرده و مزیت رقابتی خود را بیان کنید.
- اطلاعاتی راجع به مشتریان و اینکه چگونه کسب و کار شما نیازهای آنها را برطرف می کند، تهیه کنید.

اطلاعات مالی:

- صورت های مالی و سود و زیان ۳ سال گذشته خود را ارائه کنید. در صورت شروع یک کسب و کار جدید درآمدهای پیش بینی شده را ارائه کنید.
- اطلاعات مالی راجع به خود و سایر سهامداران عمده شرکت را بیان کنید.
- و در آخر سوگندی مبنی بر تعهد نسبت به وام یاد کنید و امضاء نمایید.
- وام دهندگان بر چه اساسی شما را می سنجند؟
- وقتی وام دهندگان درخواست شما را بررسی می کنند شش فاکتور را مدنظر قرار می دهند که به شرح زیر می باشند:

۶C مالی:

Character: شخصیت وام گیرنده و میزان تعهد و جوانی و اخلاقی وی مبنی بر بازگشت وام در زمان

مقرر

Capacity to pay: ظرفیت بازپرداخت وام گیرنده که بر اساس تجزی تحلیل و بررسی درخواست وام،

صورت‌های مالی و سایر مدارک مالی وی تعیین می‌شود.

Capital: شامل مجموع کل بدهی‌ها و دارایی‌ها می‌باشد که وام‌دهندگان ترجیح می‌دهند که نسبت

بدهی به دارایی شرکت‌ها حتی المقدور کمتر باشد چرا که نشانگر پایداری مالی شرکت است.

Collateral: میزان وثیقه که هر چه بیشتر باشد و اختلاف آن با مبلغ، وام داده شده کمتر، اطمینان خاطر

وام‌دهنده از بازپرداخت وام بیشتر خواهد بود.

Conditions: شرایط کلی اقتصادی، جغرافیایی و سعتی شرکت...

Confidence: یک وام‌گیرنده موفق سعی می‌کند که اطمینان وام‌دهنده را از ۵ مورد قبلی جلب کند و

وی را به وام دادن ترغیب نماید.

و در آخر برای جمع‌بندی چک لیست زیر را ارائه می‌کنیم که البته برخی از بندها بنابر نوع و ماهیت کسب و کار قابلیت تغییر و یا حذف دارند.

چک لیست کلی شروع یک کسب و کار کوچک:

- انتخاب کسب و کار بر اساس علاقه و توانایی‌ها
- انجام تحقیقات و بررسی‌های لازم در مورد ایده کسب و کار
- تهیه طرح کسب و کار و طرح بازاریابی
- انتخاب یک نام برای کسب و کار
- چک کردن حق استفاده از نام انتخاب شده و کسب اجازه برای استفاده از آن نام
- ثبت کسب و کار با نام انتخاب شده
- تعیین مکان مطلوب برای شروع کسب و کار
- چک کردن و بررسی قوانین منطقه‌ای (منطقه انتخاب شده برای احداث کسب و کار)
- تعیین نوع ساختار قانونی شرکت و مستندسازی
- اخذ اجازه‌ها و لیسانس‌های مورد نیاز
- ثبت حقوق انحصاری (Copy right)
- در صورت کارآفرینی و یا خلق محصول جدید، ثبت Patent
- انجام تبلیغات و نشر اعلامیه‌های لازم مبنی بر شروع کسب و کار جدید
- تهیه خطوط تلفن کاری و سایر تجهیزات مورد نیاز
- انجام کارهای مربوط به بیمه

- اخذ اطلاعات مربوط به مالیات شرکت
- بیمه کردن کارکنان و جمع آوری اطلاعات راجع به قوانین کار
- تعیین سیستم دستمزد حقوق و نحوه جبران خدمات کارکنان (در صورت وجود)
- افتتاح یک حساب بانکی برای کسب و کار
- چاپ کارت‌های تجاری برای شرکت و ایجاد آرم برای شرکت
- خرید تمامی لوازم تجهیزات موردنیاز
- ایجاد E-mail و Website برای شرکت
- انجام تبلیغات وسیع تر در نشریات و تلویزیون و ...
- تماس با تمامی افراد ممکن اعم از خانواده و غیر هم ، مبنی بر شروع کسب و کار جدید
- سایر موارد

منبع: <http://banki.ir/ads/>