

راه اندازی کسب و کار در ده روز

میشل فیش در شروع کسب و کار خود برای تاسیس یک شرکت کاریابی با وام کاری که از خویشاوندانش دریافت کرده بود و موجب عذاب وجدان برای او بود و نوزادی که نیاز به مراقبت داشت به اندازه کافی زیر فشار بود تا اینکه با اطلاعیه‌ای از سازمان امور مالیاتی آمریکا نیز روبه‌رو شد.

آنها درخواست پرداخت هرچه سریع‌تر مبالغ سنگین مالیاتی کسب و کاری را که قبلاً در آن شریک بود، داشتند و این موضوع اوضاع را بدتر کرد. طبق گفته فیش، هنگام راه‌اندازی شرکت کاریابی در شارلوت، تمام اسناد و مدارک ضبط مالی، پیش‌بینی‌ها و برنامه‌ریزی‌ها به محض آمدن قبض در اولویت‌های بعدی قرار می‌گرفتند.

در موردی دیگر، جرمی آستین‌میلر برای اینکه بداند، باید بنگاه مالی و دیجیتالی خود را به سرعت راه‌اندازی کند یا شاهد نابودی آینده خود باشد، مانند میشل فیش، نیازی به نامه اخطار نداشت. او می‌گوید: «می‌دانستم که باید سودمند باشد، به همین دلیل آخرین 500 دلارم را هم در این کار گذاشتم و فقط امیدوار بودم که دوباره به خانه پدر و مادرم برنگردم.»

یک اتفاق سریع و سود بخش باعث شد که بنگاه‌های مالی آستین‌میلر و فیش از خطر ورشکستگی در امان بمانند. شرکت کاریابی میشل فیش به گفته خودش اکنون با گذشت یک دهه با 500 شرکت بزرگ همکاری دارد و سومین کسب و کار بزرگ در شارلوت است که توسط یک زن مدیریت می‌شود. در همین حال برای کسب و کار دیجیتالی آستین‌میلر که تبلیغات محصولات را به شیوه مذاکرات مناقصه‌ای در e-bay تطبیق می‌دهد، انتظار می‌رود که امسال 20 میلیون دلار درآمد داشته باشد.

شروع یک کسب و کار در یک هفته بدون پشتکار و تلاش ناممکن است. همچنین قابل توصیه هم نیست، ولی امکان‌پذیر است. در حقیقت ما این روند را در 10 روز متمرکز و سخت فشرده کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانیم.

همیشه برای کنترل و راه‌اندازی یک کسب‌وکار، فقط خود را در قبال آن مسوول بدانید.
روز اول: برنامه یک کسب‌وکار را بریزید.

هنگام راه‌اندازی شرکت College Hunks Hauling Junk در سال 2004، اولین قدم برای نیک فریدمن و شریکش، این بود که برنامه کاری مربوط به دو سال قبل خود را که در زمان دانشگاه ترتیب دیده بودند، شفاف‌تر و دقیق‌تر کنند. که نتیجه این کار در اجرا بسیار ارزشمند و مفید بود. آنها توانستند 80,000 دلار سرمایه‌گذاری اولیه خود را به راه‌اندازی یک نیروگاه با 500 کارمند تبدیل کنند.

برنامه کسب‌وکار مهم‌ترین عامل برای راه‌اندازی کسب‌وکار شما و سریع‌ترین راه برای سودمندی شماست؛ چه در پشت یک دستمال کاغذی نوشته شده باشد و چه در 25 صفحه به طور دقیق به آن پردازید.
روز دوم: درباره بازار تحقیق کنید.

بر اساس گفته یانسی، مطالعه بازار برای جلوگیری از زمین خوردن کسب‌وکار واجب و حیاتی است. لازم است که شما یک چشم‌انداز کلی از صحنه رقابتی که می‌خواهید به آن وارد شوید داشته باشید: محصولات شما در مقایسه با محصولات موجود چگونه است؟ مشتریان مورد نظر شما چه کسانی هستند و برای صدور مجوز از جانب دولت چه مقرراتی را باید رعایت کرد؟ همچنین می‌توانید از ابزار تخمینی برای اداره سازمان‌های کوچک، دسترسی به داده‌های جمعیت شناختی، نقشه برداری مشتریان بالقوه، رقبا و تامین‌کنندگان استفاده کنید.

میشل فیش در این باره هشدار می‌دهد: «با وجود ارزشمند بودن تحقیق درباره پیش‌راه‌اندازی و برنامه‌ریزی، از زیاده روی دوری کنید که روند کار شما را کند می‌کند، خصوصا اگر از لحاظ زمانی در مضیقه باشید. مشخص کردن برنامه بسیار مهم است؛ اما با بیش از حد فکر کردن و برنامه ریختن وقت خود را به هدر ندهید و سهم خود را در بازار با پیش‌بینی‌های نادرست از دست ندهید.»

طبیعی است که شما سوال‌هایی راجع به استراتژی‌ها و نکات مربوط به راه‌اندازی کسب‌وکار خود داشته باشید. می‌توانید برای دریافت پاسخ خود بدون مراجعه به مرکزهای مشاوره گران‌قیمت، از اشخاص بافراست در زمینه تقویت توانایی‌ها و مهارت‌هایی که در آنها فقدان دارید؛ کمک بگیرید.

روز سوم: به نشان تجاری خود فکر کنید.

هویت یک نشان تجاری که شامل نام و لوگوی حرفه‌ای می‌شود، حتی می‌تواند قبل از راه‌اندازی باعث مشروعیت فوری کسب‌وکار شما شود. کسانی که مایلند خودشان این کار را انجام دهند، می‌توانند از ابزارهای اینترنتی مانند لوگوساز آنلاین که نیاز به تخصص ندارد، استفاده کنند. اگر هم می‌خواهید کارتان ارزان و بی‌دردسر انجام شود، می‌توانید از خدمات لوگوهای آماده استفاده کنید. همین که کار لوگو تمام شد، برای چاپ سربرگ، کارت ویزیت، پوسترها و ... به خدمات چاپ سریع مراجعه کنید.

در بیشتر موارد، در شروع راه‌اندازی یک کسب‌وکار نیاز به حضور اینترنتی است تا نام تجاری شناخته‌تر شود. یادتان باشد تا موقعیت‌هایی را در جاهای مختلف مانند فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام و لینکدین برای خودتان به وجود بیاورید. ممکن است در حال حاضر از شبکه‌های اجتماعی استفاده نکنید؛ ولی برای ابراز وجود خود بهتر است هرچه زودتر اقدام کنید.

روز چهارم: کسب‌وکار خود را ثبت کنید.

اگر قصد دارید کسب‌وکار خود را قانونی‌تر کنید و بتوانید به صورت یک شخصیت حقوقی فعالیت‌های خود را آغاز کنید، باید شرکت ثبت کنید. برای ثبت شرکت نیاز به مشاوره تخصصی حقوقی دارید. ماهیت راه‌اندازی یک کسب‌وکار بستگی به ثبت شرکت، ایده‌های نام تجاری و محصولات و رسمی کردن قراردادهای شراکتی و غیره دارد.

روز پنجم: یک تکیه‌گاه پیدا کنید.

با گذشت دقیقه‌ها و شروع کار آستین‌میلر به کمک نیاز داشت؛ او توانست از طریق تبلیغات دو نفر را پیدا کند که جدیداً از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده بودند، بدون معطلی آنها را استخدام

کرد و یکی را در بخش فروش و دیگری را در بخش اجرایی گذاشت. با اینکه حقوقی نمی‌گرفتند و به عنوان کارآموز کار می‌کردند؛ ولی آستین‌میلر به آنها قول داده بود که اگر همه چیز خوب پیش برود سه ماه دیگر آنها را به طور رسمی سر کار خواهد گذاشت.

بدون هیچ محل کاری، کارآموزه‌های آستین‌میلر در کافی‌شاپ‌ها کار خود را انجام می‌دادند و خود او از آشپزخانه منزلش به همه چیز رسیدگی می‌کرد. همان‌طور که اولین اداره College Hunks Hauling Junk نیز زیرزمین خانه پدری فریدمن بود. فیش می‌گوید: «می‌خواستیم مصرف ماهانه را به حداقل برسانیم.»

همچنین از وعده و وعیده‌های جذاب شرکت‌های نرم‌افزاری و تکنولوژی برای بهبود و سرعت بخشیدن به کار دوری کنید. فریدمن می‌گوید: «اگر تکنولوژی از لازمه‌های کار شما نیست بهتر است مراقب سرمایه‌گذاری پیش از موعدتان روی آن باشید، چون خیلی زود برایتان گران تمام می‌شود. بهتر است اول الگوی کاریتان را تنظیم کنید و سپس روی راه‌حل‌های تکنولوژی حساب کنید.»

روز ششم: فروش خود را آغاز کنید.

سودآوری به معنی فروش است. آستین‌میلر و کارآموزه‌های او حتی قبل از راه‌اندازی رسمی شرکت خود کانال‌های فروش فعال را دنبال می‌کردند. تلاش‌های خستگی‌ناپذیر فیش برای فروش با شبکه‌های ارتباطی شروع شد. او می‌گوید: «من هیچ پولی نداشتم پس از پشت میز بلند شدم و وارد اجتماع شدم. هر رویدادی که با 25 نفر یا بیشتر در شهر اتفاق می‌افتاد من آنجا بودم. صبحانه، نهار و شام. فرقی نداشت.»

برای حفظ بازاریابی و زمینه‌های فروش برای راه‌اندازی، فریدمن دیگران را وارد شبکه‌هایش می‌کرد تا آنها را متوجه ریسک جدیدش کند. «ما یک شبکه پشتیبانی داشتیم، گروهی مشوق که از ایده‌های جدید ما الهام می‌گرفتند و قبل از راه‌اندازی آنها به ما کمک می‌کردند.»

روز هفتم: با رسانه‌ها کار کنید.

برای به وجود آوردن آوازه و فروش، ارتباط با رسانه را مقدم بشمارید. همان طور که ترنر و فریدمن دریافتند، توسعه رسانه‌ای توسط صاحب یک کسب‌وکار می‌تواند به سرعت سود قابل توجهی را پرداخت کند.

روز هشتم: برای اینکه موفق بشوید وانمود کنید که موفقید.

موفقیت معمولاً یک پیشگویی منحصر به فرد است. هرچند که شروع خود را متوسط آغاز کنید و سابقه شما کوتاه باشد؛ مانند یک شرکت بزرگ فکر کنید و تصور کنید که به آن تعلق دارید. فریدمن می‌گوید: «با اینکه از صحنه کنار گذاشته می‌شدیم، ولی مانند یک شرکت بزرگ حرف می‌زدیم، راه می‌رفتیم و عمل می‌کردیم»

روز نهم: زیرو بزم کار را اجرایی کنید.

راه‌اندازی سریع‌ترین راه برای سودآوری، حداقل در روزها و هفته‌های نخستین اغلب به معنی انجام دادن زیرو بزم کار در آن واحد است. این یک جدال پایدار بین پیش بردن کسب‌وکار جدید و رسیدگی به مشتریان با خدمات قابل توجه است.

وقتی که حجم کاری روز به روز افزایش می‌یابد نشانه خوبی است، چون نتیجه این است که مشتری دارید. اکنون باید کارهایی مانند برنامه‌ریزی‌های استراتژیک، استخدام نیروی جدید و بازاریابی را در دستور کار قرار دهید. فریدمن توصیه می‌کند که ابتدا روی تولید جریان نقدی تمرکز کنید.

روز دهم: جشن بگیرید.

در آخر برای جشنی بزرگ و ایجاد حسن نیت در جامعه آماده شوید و اولین پایه‌های مجموعه کسب‌وکارتان، رابط‌های شبکه، فروشندگان، دوستان، خانواده و مشتریان را دعوت کنید. انجام این کار چهره کسب‌وکار شما را معرفی می‌کند و به دیگران ثابت می‌کند که شما در انجام کار خود جدی هستید.

در سخنرانی جشن از هر کسی که به شما کمک کرده است، تشکر کنید و به دنبال بازخورد از میهمانانتان باشید. به طور خلاصه، شما توانسته‌اید اولین گروه متمرکز خود را به وجود آورید که برای شما فهرستی از طرفندها، ایده‌ها و پیشرفت‌ها را فراهم می‌آورند که می‌توانید از فردا آغاز کنید.

منبع: entrepreneur - مترجم: مینا افروزی -

نقل از روزنامه ی دنیای اقتصاد