

کارآفرینی



ارزش آفرینی
فلسفه یک ارزش
از هیچ است...

نقطه شروع کسب و کار

- -چگونه؟
- -چطور؟
- -آمادگی دارم؟!
- -کی؟(زمان مناسب)

سوال؟؟

چگونه شروع کنم؟

برای شروع نیاز به تحقیق درباره نوع فعالیت خود دارید به نوعی اقدام به جمع آوری اطلاعات کنید.

چگونه انجام دهم؟

از افراد خیر خواه و دارای تجربه مشورت بخواهید.
نیاز های دیگران نسبت به کسب و کار خود را جستجو کنید.

برای شروع چه کنم؟

از کمترین مقیاس از نوع محصول یا فعالیت خود شروع کنید.
از ایده ها و توانمندیهای خود با دیگران صحبت کنید.
فرصت سازی کنید.

تصمیم گیری و ویژگی های فردی

ویژگی های مهم فردی چیست؟

- توکل به خدا
- امید
- ریسک پذیری
- تحمل سختی
- تلاش

بهترین ایده خود را انتخاب کنید. و متناسب با آن فرصت بسازید.

سوال؟؟

بهترین ایده چیست؟

جواب: بهترین ایده ایده ای است که راه حل ها و سختی های آن را شناخته باشیم.
اینکه محدودیتی در منابع تولید نداشته باشد.
در محدوده توانایی خود باشد. (لقمه بزرگتر از دهان نباشد).
نداشتن مشکلات قانونی و انحصاری.

فرصت سازی

- جستجوی افراد و نیازمند به محصول خود. (بازار یابی ثانویه)
- اطمینان از انجام آن و شرح توانمندی و نتیجه بخش بودن آن به افراد علاقه مند.
- روشهای فنی مهندسی و ایده هایی که به کار میبرید.
- امتیازاتی که با انجام و تولید آن از نظر درآمد موقعیت به دست خواهد آمد.
- برتری های محصول تولیدی خود.
- استفاده از قوانین و حمایت های ایجاد شده در کشور

نیاز ها

• نیاز مالی و سرمایه

مهم ترین نیاز هر کسب و کار نیاز مالی و سرمایه می باشد.

باید بدانید چه مقدار سرمایه نیاز دارید. و کمترین سرمایه برای شروع تولید محصول اولیه چقدر خواهد بود؟

حداقل هزینه را برآورد کنید.

• راه های تأمین سرمایه اولیه چیست؟

بسته به مقدار هزینه لازم، راه های مختلف وجود دارد.

-از سرمایه شخصی تا درخواست کمک هزینه از طرف خانواده یا دوستان و اقوام. (که موند به خودتون)

-و همچنین در صورت داشتن شرایط درخواست وام های بانکی (که نیازمند به پارتی خواهد بود.)

-جذب مشتری برای محصول اولیه خود. (راه خوبی است ولی هرکسی اعتماد نمی کند)

-شریک شدن (توصیه می شود دقت کنید با افراد هم سطح خود شریک شوید.)

مکان (محل کار)

- مکان مناسب برای شروع کجاست؟
- چه مقدار فضا نیاز داریم؟
- محدودیت های محل کار چیست؟

محل شروع کار شما بسته به محصول خود تعریف می شود
که میتواند نیاز به موقعیت مکانی خاص یا معمولی داشته باشد.

نکته :

عجله نکنید بیشتر کسب و کار های موفق از مکان هایی مانند انباری ، اتاق
شخصی ، حیاط ، پارکینگ یا پشت بام خانه شروع شده است.

ابزار

- برای ایجاد کسب و کار و تولید، نیازمند ابزار یا شاید دستگاه خواهید بود.
برای تأمین آن به حداقل ها و اولویت دار ها بسنده کنید.

با اطمینان و پله ای قدم بردارید

- ابتدا از کمترین و کوتاه ترین راه شروع کنید. و رفته رفته متناسب با تجربه های قبلی قدم های خود را بلند تر بردارید.
- امکان جبران اشتباه را در نظر داشته باشید.
- خطرات احتمالی را پیش بینی کنید.
- تحمل شکست را داشته باشید، از آن نترسید و هرگز ناامید نشوید.
- نقد پذیر باشد، از کوره در نروید و مایوس نشوید.
- از افراد مورد اعتماد خود کمک بخواهید.
- عجولانه و هیجان زده عمل نکنید.

نکاتی که باید رعایت کنید تا در مسیر درست قرار بگیرید.

- رقبای خود را بشناسید ، شاید نیاز به ارزیابی داشته باشید.
- فقط به فکر سود مالی نباشید گاهی سود فقط مالی نیست.
- رضای خدا را در کسب و کار لحاظ کنید.
- مسیر های قانونی را رعایت کنید.

نکاتی اساسی برای دوام و پیشرفت

- پیش بینی بازار آینده و قابل توسعه بودن.
- شناخت بهترین راه تامین مواد اولیه با کیفیت و قیمت مناسب
- کاهش هزینه های اضافی
- استفاده از افراد توانمند و با انگیزه
- خدمات و ضمانت از محصول در بازار
- هرگز از تلاش خود قانع نشوید
- در مسیر یکنواختی قرار نگیرید

تلاش برای شناخته شدن (رسمی تر شدن)

- ثبت کسب و کار (برند سازی، معرفی کسب و کار خود به جامعه)
- بازار
- افزایش بازدهی و تولید
- تنوع در محصولات و ایجاد بازار جدید
- همکاری با دیگر کسب و کار های شناخته شده مربوط

ثبت کسب و کار:

نخست برای کسب و کار خود مجوز رسمی تهیه کنید.
اسم یا برند معتبر برای خود بسازید و نسبت به آن مراحل ثبت قانونی را انجام دهید. (ثبت شرکت، کسب مجوز های لازم، کد اقتصادی، بیمه و...)

بازار

- بازار خود را پیدا کنید و قیمت های خود را منصفانه تر کنید.
- برای محصولات خود خدمات دهی کنید. (خدمات پس از فروش، ضمانت، و...) تا مشتری ها با میل و رغبت بیشتری به سمت شما جذب شوند.
- از تکنیک های بازار یابی امروز بهره ببرید. (از فضای مجازی استفاده کنید، سایت های مطرح معرفی محصول)

افزایش بازدهی و تولید

- یکی از راه های افزایش بازدهی و تولید مطمئن افزایش کیفیت در محصول می باشد. با افزایش تجربه و شناخت ضعف ها و توجه به خواسته های مشتری می توانید محصولات خود را ارتقا بخشید و با کیفیت بالاتری عرضه دهید.
- هنوز به فکر سود بیشتر نباشید عمده هزینه هارا خرج پیشرفت و جذب نیرو های ماهر و ابزار کنید.

تنوع در محصولات و ایجاد بازار جدید

- بازار را بشناسید و بازار های دیگر را ارزیابی کنید و محصولات مشابه را در کسب و کار خود بیاورید.
- برای کسب و کار خود برنامه ریزی کنید و نصبت به آن آینده نگری کنید.
- محصولات خود را جدید تر کنید و آن ها را با آپشن های جدید معرفی کنید. (با آپشن های پرآید مقایسه نشود.)

همکاری با دیگر کسب و کار های شناخته شده مربوط

- شما برای توسعه کسب و کار خود نیازمند به همکاری با شرکت های دیگر خواهید بود.
به طور مثال برای خرید مواد اولیه، قطعات و غیره با تعداد بیشتر و قیمت کمتر بایست یک تعامل ایجاد کنید.
- برای افزایش سرعت و باز دهی بالا گاهی بهتر است بخشی از مسئولیت یا تولید را به شرکت های دیگر بسپارید.

به امید خدا

• امام علی علیه اسلام:

هرکس بر رنج کسب و کار صبر نکند، باید رنج نداری را تحمل کند.