

# خلق ایده کسب و کار

درآمدی بر مقدمات راه اندازی کسب و کار

مترجم: سپهر ساغری



تقدیم به آنان که به ساختن ایران می اندیشند.



# به نام خداوند جان و خرد



تلاش برای ساختن جهانی سالم تر

نویسندگان: مجموعه نویسندگان

مترجم: سپهر ساغری

بازخوانی: یلدا دنیائی مبرز

طراح جلد: پروین رستمی

ویرایش: دوم

انتشارات: سازمان بین المللی کار

منبع تصویر جلد:

www.tcoletribalrugs.com Village Life -Herb Vendor  
Another classic village scene from 19th century Persia.



این اثر ترجمه‌ای است از کتاب **Generate Your Business Idea** از انتشارات سازمان بین المللی کار. شرکت گسترش افزار سلامت نیماد در راستای مسئولیت اجتماعی خود و جهت توسعه فرهنگ کارآفرینی، این کتاب را با عنوان «**خلق ایده کسب و کار**» ترجمه و به صورت رایگان در اختیار عموم هموطنان و فارسی‌زبانان سراسر جهان قرار می‌دهد. ضمن تشکر از مهندس برادران رزاز جهت راهنمایی در ترجمه کتاب، بی نیاز از یادآوری است که نیماد بدون راهنمایی مخاطبین گرامی به مقصود خود نمی‌رسد. از این رو مایه افتخار است تا از انتقادات و پیشنهادهای شما عزیزان بهره‌مند شویم:



۰۹۹۱۲۳۷۳۱۳۷



nimaadmed@gmail.com



کلیک کنید!



تهران، شهرک چیتگر، برج پامچال ۳، واحد ۱۱۰۱



www.nimaadmed.com



## برنامه "راه اندازی و بهبود کسب و کار"

این برنامه یک دوره آموزشی توسعه یافته بوسیله سازمان بین المللی کار است که بر روی راه اندازی و بهبود کسب و کارهای کوچک به منظور ایجاد فرصت های کاری بهتر و بیشتر برای زنان و مردان بویژه در اقتصادهای نوظهور تمرکز دارد. با توجه به گسترش آن در بیش از ۱۰۰ کشور، این برنامه یکی از بزرگ ترین برنامه های آموزشی در نوع خود در جهان محسوب می شود.

برنامه "راه اندازی و بهبود کسب و کار" شامل ۴ بخش مرتبط به هم می شود:

- 1- Generate Your Business Idea (GYB)
- 2- Start Your Business (SYB)
- 3- Improve Your Business (IYB)
- 4- Expand Your Business (EYB) .

سازمان بین المللی کار این برنامه را با استفاده از ساختاری سه گانه شامل کارشناسان مربی گری و ذینفعان نهایی (کارآفرینان بالقوه و بالفعل) اجرایی کرده است. مربیان مجرب دارای مدرک از سازمان بین المللی کار، مسئول توسعه ظرفیت مربیان جهت اجرای موثر و بهینه برنامه آموزشی "راه اندازی و بهبود کسب و کار" هستند. به این ترتیب مربیان، کارآفرینان را با استفاده از بسته های مربوطه آموزش می دهند. با این توضیح سازمان بین المللی کار نقشی موثر در شناسایی و انتشار بهترین روش ها، انجام آموزش ها، نظارت بر فعالیت ها، انجام کنترل کیفیت و ارائه مشاوره های فنی برای اجرای برنامه راه اندازی و بهبود کسب و کار" ایفا می کند.

## درباره "خلق ایده کسب و کار"

Generate Your Business Idea (GYB) یک برنامه آموزشی برای کسانی است که قصد راه اندازی کسب و کاری را دارند اما درباره ایده آن مطمئن نیستند. این کتاب برای یافتن ایده های کسب و کار، ارزیابی و انتخاب امیدبخش ترین آن ها، به کارآفرینان بالقوه یاری می رساند. از آنجایی که کارآفرینان بالقوه نیازمند داشتن ایده روشنی برای کسب و کارشان هستند، این اثر در حقیقت مکمل کتاب "چگونه کسب و کار خود را راه اندازی کنیم؟" است. دوره آموزش این کتاب تقریباً ۲ تا ۳ روز به طول می انجامد. این دوره آموزشی از رویکردی فعال و مسئله محور استفاده می کند که پتانسیل کارآفرینی، تمایلات و نیازهای فردی را از طریق نمونه های کوتاه و تصاویر گرافیکی، ارزیابی می کند.

نپرسید کشورتان برای شما چه کرده است، پرسید شما برای کشورتان چه کرده اید.



جان اف کندی  
رئیس جمهور فقید آمریکا

فضای ناامیدی و دل سردی حاکم بر جامعه ایران قابل چشم پوشی نیست با این حال اگر در اندیشه اصلاح امور و تغییرات پایدار در کشور هستیم گریزی جز اقدام عینی وجود ندارد. گرچه نهادسازی و توسعه بخش خصوصی شرط کافی برای توسعه متوازن نیست با این حال شرط لازم محسوب می شود. با علم به این مهم تلاش هر یک از ما برای ورود به دنیای کسب و کار و کارآفرینی می تواند گامی موثر و عینی باشد. با این توضیح اگر قصد راه اندازی کسب و کار خود را دارید و در عین حال در تکاپوی امکان سنجی ایده یا ایده های خود هستید، می توانید از کتاب "خلق ایده کسب و کار" برای آشنایی با مقدمات پیاده سازی ایده ای مناسب، استفاده کنید. کتاب حاضر بخشی از دوره های آموزش مدیریت برای استارتاپ ها و کارآفرینان جویای نام زیر نظر سازمان بین المللی کار است. این برنامه متکی بر ۲۵ سال تجربه در بیش از ۱۰۰ کشور، با مشارکت بیش از ۲۵۰۰ سازمان، همکاری بالغ بر ۲۰۰ متخصص و شبکه ای ۱۷۰۰۰ نفری از مریبان شکل گرفته است. با این توضیح کتاب حاضر تلاش می کند ضمن پرداختن به ملزومات ورود به کارآفرینی، در مورد ایده پردازی و نحوه راه اندازی کسب و کار، دید بهتری

سپهر ساغری  
آبان ۱۴۰۳

## فهرست مطالب

۲	..... سخن ناشر
۳	..... پیش گفتار
۶	..... مقدمه
۶	..... ۱- این "کتاب" در چه مورد صحبت می کند؟
۶	..... ۲- مخاطب این "کتاب" چه کسانی هستند؟
۶	..... ۳- اهداف این "کتاب" چیست؟
۶	..... ۴- چگونه از این "کتاب" استفاده کنیم؟



۸	..... فصل اول؛ در مقام یک کارآفرین!
۸	..... ۱- آیا ملزومات کارآفرین شدن را دارید؟
۱۱	..... ۲- کدام نوع و زمینه کسب و کار برای شما مناسب تر است؟
۱۲	..... ۱-۲ زمینه کسب و کار
۱۲	..... ۲-۲ نوع کسب و کار
۱۴	..... ۲-۳ زمینه و نوع کسب و کار خود را مشخص کنید
۱۵	..... ۳- چگونه مهارت ها و قابلیت های کارآفرینانه خود را تقویت کنید؟



۱۷	..... فصل دوم؛ بازار منتظر شماست!
۱۷	..... ۱- ایده کسب و کار شما
۱۹	..... ۲- چه چیزی ایده کسب و کار را خلق می کند؟
۱۹	..... ۱-۲ کسب و کار شما کدام نیاز مشتریان برآورده می کند؟
۲۱	..... ۲-۲ کسب و کار شما چه نوع خدمت یا محصولی را می فروشد؟
۲۳	..... ۲-۳ کسب و کار شما خدمت یا محصول خود را به چه کسی می فروشد؟
۲۴	..... ۲-۴ کسب و کار شما چگونه محصول یا خدمت خود را می فروشد؟
۲۵	..... ۲-۵ کسب و کار شما چه میزان بر محیط تاثیر می گذارد و چه میزان از آن تاثیر می پذیرد؟





۲۸	فصل سوم؛ فهرست ایده‌های کسب و کار شما
۲۸	۱- تجربه پیمان
۳۰	۲- چگونه فهرستی از ایده‌های خود تهیه کنیم؟
۳۲	۳- آموختن از صاحبین کسب و کارهای موفق
۳۷	۴- آموختن از تجربه
۳۷	۴-۱ تجارب شما
۳۷	۴-۲ تجارب دیگران
۴۰	۵- محیط کسب و کار خود را بررسی کنید
۴۴	۶- محیط خود را ارزیابی کنید
۴۴	۶-۱ منابع طبیعی
۴۵	۶-۲ مهارت‌ها و فرهنگ عمومی مردم بومی
۴۵	۶-۳ محصولات ضایعاتی
۴۶	۶-۴ جایگزین واردات
۴۷	۶-۵ نشریات
۴۷	۶-۶ نمایشگاه‌های تجاری
۴۹	۷- طوفان فکری
۵۰	۸- طوفان فکری منسجم
۵۳	۹- فهرست ایده‌های شما



۵۴	فصل چهارم؛ بهترین ایده‌های کسب و کار برای شما
۵۴	۱- لیست ایده‌های خود را غربال کنید
۵۹	۲- مطالعه میدانی
۵۹	۲-۱ مصاحبه کنید
۵۹	۲-۲ با چه کسانی صحبت کنیم؟
۶۱	۳- تحلیل سوات <sup>۱</sup>
۶۱	۳-۱ محیط درونی کسب و کار
۶۲	۳-۲ محیط بیرونی کسب و کار



۶۷	فصل پنجم؛ ایده کسب و کار شما
۶۹	مشاوره رایگان



1 - SWOT (Strengths, Weakness, Opportunity & Threat)

### ۱- این "کتاب" در چه مورد صحبت می‌کند؟

کتاب "خلق ایده کسب و کار شما" که با عنوان "خلق ایده کسب و کار" ترجمه شده است، درباره ملزومات کارآفرین شدن بحث می‌کند؛ قابلیت‌هایی چون ذهنیت خلاق، مردم دوستی، پشتکار و مانند این که ضروری است تا یک کارآفرین از آن برخوردار باشد.

### ۲- مخاطب این "کتاب" چه کسانی هستند؟

این کتاب برای همه کارآفرینان بالقوه‌ای که قصد دارند تا کسب و کاری راه اندازی کنند اما نسبت به انتخاب ایده کسب و کار خود مطمئن نیستند یا با مقدمات آن آشنایی ندارند، می‌تواند مفید و راهگشا باشد.

### ۳- اهداف این "کتاب" چیست؟

در پایان مطالعه این کتاب می‌بایست بتوانید که:  
 ارزیابی کنید که آیا از ملزومات اولیه کارآفرین شدن برخوردارید یا خیر.  
 به صورت روشن بتوانید ایده‌های کسب و کاری که به ذهنتان خطور می‌کند، تشریح کنید.  
 منابع بالقوه ایده‌های کسب و کار را ارزیابی و لیستی از ایده‌های خود تهیه کنید.  
 ایده‌های برتر را لیست کرده و بهترین آن‌ها را جهت راه‌اندازی کسب و کار انتخاب نمایید.

### ۴- چگونه از این "کتاب" استفاده کنیم؟

در این راهنما خواهید خواند:  
**داستان‌های کسب و کار:** این نمونه‌ها را با کسب و کار خود مقایسه کنید و به منظور بهبود عملکرد و سودآوری کسب و کارتان، از آن بهره ببرید.  
**فعالیت‌ها:** تمرین‌های عملی در هر فصل به شما کمک می‌کند تا فعالانه در مورد مفاهیم مربوطه و نحوه استفاده از آن‌ها در کسب و کارتان، فکر کنید.  
**ارزیابی‌ها:** پاسخ به پرسش‌های این بخش کمک می‌کند تا بتوانید قابلیت و آمادگی خود به منظور کارآفرین شدن را ارزیابی کنید.  
**برنامه‌های عملیاتی:** برنامه‌های عملیاتی در پایان برخی فصول را تکمیل و استفاده کنید. این مهم کمک می‌کند تا دانش خود را عملیاتی کنید.



در کتاب حاضر چندین نماد به منظور راهنمایی مخاطب بکار گرفته شده است که معانی هر یک در ادامه بیان شده است:

زمانی که این نماد را مشاهده کردید، فعالیت‌هایی را باید انجام دهید و یا می‌بایست پرسش‌هایی را پاسخ دهید.



زمانی که این نماد را مشاهده کردید، می‌بایست ارزیابی‌هایی را تکمیل کنید که به شما کمک می‌کند تا توانمندی و آمادگی خود برای کارآفرین شدن را بسنجید.



این نماد به شما می‌گوید کجا اطلاعات بیشتر بیابید یا چه کاری باید انجام دهید.



در این بخش شخصیت‌های حقیقی و حقوقی که می‌توانند در زمینه کارآفرینی و کسب‌وکار خدماتی ارائه کنند، معرفی و پیشنهاد می‌شوند.



آیا به این فکر می‌کنید که کسب و کار خود را راه‌اندازی و مدیریت کنید؟ گرچه ممکن است وسوسه‌انگیز به نظر برسد با این حال کارآفرین بودن به معنای پذیرش مسئولیت‌های بسیار و مواجهه با چالش‌های متعدد است. مقدم بر همه، باید بدانید که از عهده مدیریت کسب و کار خود برمی‌آید یا خیر. شرایط مناسب به‌انضمام ویژگی‌های شخصیتی و مجموعه‌ای از مهارت‌ها، ملزومات پیشرفت شما به عنوان یک کارآفرین موفق است. همچنین به دانش و تجربه لازم در صنعت مورد نظرتان جهت موفقیت در کسب و کارتان، نیازمندید. در ادامه دو ارزیابی مهم پیش از ورود به دنیای کسب و کار معرفی می‌شود. مورد اول این مهم را می‌سنجد که آیا شما از توانمندی‌های لازم جهت کارآفرین شدن برخوردار هستید یا خیر. مورد دوم به شما کمک می‌کند تا صنعت و نوع کسب و کار مناسب خود را شناسایی کنید.



## ارزیابی

### ۱ آیا ملزومات کارآفرین شدن را دارید؟

سنجه زیر به شما کمک خواهد کرد تا متوجه شوید که آیا ملزومات کارآفرین شدن را دارید یا خیر. هنگام پاسخ دادن، صادق باشید! در مورد هر یک از مواردی که در قالب پرسش مطرح می‌شود، بیاندهشید. اگر پاسخ شما به هر یک از پرسش‌های مربوطه "بله" است، آن را به عنوان یکی از نقاط قوت خود در نظر بگیرید. همچنین اگر پاسخ شما به اکثریت پرسش‌ها "خیر" بوده یا نسبت به پاسخ‌ها مردد بودید، طبعاً موارد مربوطه، پیش از راه‌اندازی کسب و کارتان، نیازمند بهبود هستند. شایان ذکر است که در این سنجه صرفاً تلاش می‌شود نقاط قوت و ضعف خود را مشخص کنید تا بتوانید برای تقویت و بهبود هر یک برنامه‌ریزی کنید.

محدوده‌ای که نیازمند بهبود است

محدوده توانمندی شما

ویژگی‌های شخصیتی و مهارت‌های شما

### شوق

آیا نسبت به راه‌اندازی کسب و کار خود، شور و شوق دارید؟ آیا خانواده و جامعه برای شما حائز اهمیت اند؟ آیا نسبت به موفقیت کسب و کار خود مشتاق هستید؟ آیا نسبت به این مهم بیش از هر چیز دیگر اشتیاق دارید؟



### علاقمندی به هدف

آیا می‌توانید تصویر جامعی از کسب و کار خود ارائه دهید و اهداف مشخصی برای آن تدوین کنید؟ آیا مصمم هستید تا تمام تلاش خود را جهت دستیابی به اهدافتان صرف کنید؟

### تصمیم‌گیری

آیا می‌توانید هنگام مواجهه با شرایط سخت، خونسردی خود را حفظ کنید بدون آنکه آن اتفاق یا حادثه را مشمول گذر زمان کنید یا به گردن شخص دیگری بیاورید؟



### ریسک‌پذیری

هیچ ایده کسب‌وکاری مصونیت ندارد. شما همیشه در معرض شکست قرار دارید. آیا از مخاطرات موجود مطلع‌اید؟ آیا احتمال شکست کسب‌وکارتان را پذیرفته‌اید؟ آیا اطلاعات کافی جمع‌آوری کرده‌اید تا صادقانه بتوانید میزان مخاطره‌ای که می‌خواهید بپذیرید را تخمین بزنید؟



### توانمندی در مدیریت استرس

کارآفرینان هنگام اتخاذ تصمیمات سخت، تعامل با سهام‌داران و ساعات کاری طولانی مدت، در معرض فشار قابل توجهی قرار دارند. آیا از این توانمندی برخوردارید تا روحیه خود را تحت فشار حفظ کنید؟ آیا می‌توانید در شرایط سخت، فرصت‌ها را ببینید؟



### حمایت اجتماعی

مدیریت کسب‌وکار زمان و نیروی زیادی از شما خواهد گرفت. آیا از جانب خانواده، دوستان و صاحبین حرفه و فن از حمایت کافی برخوردارید؟



### شرایط مالی

دسترسی به منابع مالی جهت راه‌اندازی کسب‌وکار، حائز اهمیت است. آیا مبلغی را جهت آغاز کسب‌وکار خود، کنار گذاشته‌اید؟ آیا خانواده یا دوستانی دارید که مایل یا قادر باشند به شما قرض بدهند؟ آیا در نهادی مالی که به استارت‌آپ‌ها یا کسب‌وکارهای نوپا وام می‌دهند، پس‌انداز یا حساب اعتباری دارید؟

### مهارت‌های مدیریتی کسب و کار

آن دسته مهارت‌هایی هستند که به شما امکان مدیریت کارآمد کسب و کارتان را می‌دهد. آیا در برخی از زمینه‌های مدیریتی چون بازاریابی، فروش، بودجه بندی، تهییج و تشویق کارمندان و مانند این مهارت دارید؟



### تعهد به جامعه

کارآفرین نقش مهمی در توسعه جامعه خود ایفا می‌کند. آیا نسبت به این مهم آگاهی دارید؟ آیا نسبت به توسعه متوازن جامعه خود، متعهد هستید؟



تعداد نقاط قوت و مواردی که نیازمند بهبود است را بشمارید و در اینجا بنویسید.



### فعالیت شماره ۱

به قسمت ارزیابی نگاه کنید (قسمت قبل) و مشخص کنید کدام موارد نیازمند بهبود هستند و برای موفقیت کسب و کار شما ضروری‌اند. آن‌ها را در کادر زیر یادداشت کنید:

زمینه‌هایی که نیازمند بهبودند

اگر کسب و کاری را بر مبنای تجربه کاری، مهارت های فنی، دانش تجاری، عادت ها، روابط اجتماعی، پیشینه خانوادگی و ... انتخاب کنید، از شانس بیشتری برای موفقیت برخوردار خواهید بود. به نمونه های زیر توجه کنید:



**حسن** سال ها برای یک شرکت حمل و نقل کار می کرد. او یاد گرفت چگونه یک کسب و کار حوزه حمل و نقل را مدیریت کند و چگونه شبکه های لازم را توسعه دهد. او در نظر دارد تا کسب و کار خود در حوزه حمل و نقل را در کشورش در شرق آفریقا، راه اندازی کند.

**ماریا** در یک خانواده کشاورز بزرگ شده است. والدین او سبزیجات فصلی را جهت فروش به خرده فروش های محلی، کشت می کنند. او با شیوه های مختلف کشت آشناست و نسبت به تبلیغ، فروش و مصرف غذاهای ارگانیک در جامعه خود، بسیار مشتاق است. به همین جهت ماریا تصمیم گرفت تا سبزیجات ارگانیک را در مزرعه خانوادگی بکارد و از طریق شبکه خرده فروشان، محصولاتش را بفروشد.



**کیم** عاشق مد است. زمانی که در پایتخت دانشجوی بود به خرید می رفت به همین جهت با مراکز واردات لباس ارزان قیمت آشنا شد. در حال حاضر او به زادگاهش بازگشته و تصمیم دارد تا ضمن خرید این نوع پوشاک، آن ها را در زادگاهش بفروشد.

**گیتوکو** چندین سال برای یک شرکت فروش مصالح ساختمانی کار می کرد. او با برندهای مختلف و کیفیت مصالح مختلف آشناست. سال پیش زمانی که منزل خود را بازسازی می کرد متوجه شد که فروشگاهی برای فروش مصالح مورد نیازش وجود ندارد. از این رو تصمیم گرفت تا فروشگاهی جهت فروش مصالحی چون سیمان، رنگ، آجر، کاشی و مانند این راه اندازی کند. علاوه بر این گیتوکو از آشنایی با مردم و راهنمایی آن ها در مورد مصالح ساختمانی، لذت می برد.



در جدول زیر خلاصه‌ای از صنعت و زمینه کسب و کار افراد ذکر شده در بالا را خواهیم دید.

		مزرعه کشت سبزیجات ماریا	کشاورزی	زمینه کسب و کار
فروشگاه مصالح ساختمانی گیتو کو			ساخت و ساز	
	خدمات حمل و نقل حسن		حمل و نقل	
فروشگاه عمده فروشی کیم			تجارت	
نوع کسب و کار				

در بخش بعدی پیش از پیشنهاد مواردی که مناسب شما هستند، در مورد صنایع و انواع کسب و کار موجود توضیح خواهیم داد.

## ۱-۲ زمینه کسب و کار

زمینه کسب و کار به طبقه بندی صناعی چون کشاورزی، ماهیگیری، فرآوری مواد غذایی، تجارت، ساخت و ساز، لوازم خانگی، سالن های زیبایی، نوشت افزار و مانند این اشاره دارد. توانمندی ها، زمینه خانوادگی، تجربه، سرگرمی ها یا علایق، اغلب الهام بخش شما در راه اندازی یک کسب و کار هستند. در نظر داشته باشید که تصمیم شما جهت ورود به یک صنعت می بایست با دانش، مهارت و شرایطتان نیز متناسب باشد.

## ۲-۲ نوع کسب و کار

نوع کسب و کار مشخص می کند که چگونه در صنعت مورد نظر نقش آفرینی می کنید. ویژگی های شخصیتی و شبکه انسانی، شما را به سمت انتخاب صنعت مناسب راهنمایی می کند. در کلیت ۴ نوع کسب و کار وجود دارد:

## تولیدی

تولیدکنندگان کسب و کارهایی راه اندازی می کنند که ضمن استفاده از مواد خام چون چرم، ضایعات، چوب، پارچه و آهن، محصولات مختلف و متفاوتی می سازند. تولیدکنندگان کفش، لباس، لوازم خانگی، کاغذ و تجهیزات کشاورزی نمونه هایی از کسب و کارهای تولیدی محسوب می شوند. اگر شما می دانید چگونه محصولی را تولید کنید و چیزی را بسازید که مورد تقاضای بازار و برای مشتری دارای ارزش است، ممکن است بخواهید وارد حوزه تولید شوید.

## خدماتی

ارائه دهندگان خدمات کسانی هستند که خدمات مشخصی چون حمل و نقل، گردشگری، آرایشگری، بانکی، تحویل کالا، تعمیرات، نظافت، نقاشی، پرستاری و مانند این را ارائه می کنند. اگر از کار کردن با مردم و پاسخ به نیازهایشان لذت می برید، حوزه خدمات می تواند برای شما مناسب باشد.

## عمده فروشی

عمده فروشی کسب و کاری است که در آن مقدار قابل توجهی از یک کالا از یک تولیدکننده خریداری می شود و به خرده فروشان فروخته می شود که آن ها نیز مجدد آن کالا را به مشتری می فروشند. اگر با شرکت هایی که کالاهای خود را در حجم وسیع تولید می کنند و می فروشند، آشنایی دارید و البته در ایجاد رابطه با خرده فروشان تبحر دارید، ممکن است بخواهید که عمده فروشی کنید.

## خرده فروشی

خرده فروشان کالای آماده را از عمده فروشان می خرند یا انبار می کنند تا با سود بفروشند! سوپرمارکت، فروشگاه لوازم الکتریکی، لباس فروشی، فروشگاه نوشت افزار، فروشگاه موبایل، کامپیوتر و مانند این، چند نمونه از خرده فروشی هستند. اگر از آشنایی با طیف مختلفی از مردم استقبال می کنید و البته از شرایط خوبی جهت افتتاح فروشگاه برخوردارید، خرده فروشی می تواند گزینه مناسبی برای شما باشد.



## ۲-۳ زمینه و نوع کسب و کار خود را مشخص کنید.



### ارزیابی

ارزیابی زیر به شما کمک خواهد کرد تا زمینه و نوع کسب و کار مناسب خود را مشخص کنید. در ارزیابی خود صادق باشید!

<p>زمینه‌های کسب و کار مرتبط</p>	<p>علائق من: از انجام فعالیت‌های زیر لذت می‌برم (سرگرمی‌های خود را هم در نظر بگیرید):</p> <p>تجربه من: در صنایع زیر سابقه کار یا تحصیل دارم: فهرستی از مشاغل، آموزش‌ها و دیگر منابع کاری خود فهرست کنید.</p>
<p>انواع کسب و کار مرتبط</p>	<p>شبکه کاری من: افراد، دوستان و بستگانی که در این کسب و کار هستند و می‌توانند اطلاعاتی در اختیارم بگذارند، مشاوره بدهند یا کمک کنند را می‌شناسم. (موقعیت شغلی این افراد را فهرست کنید)</p> <p>ترجیحات من:</p> <p>کار کردن با تعداد زیادی از مردم / به تنهایی کار کردن فعال بودن و بیرون از منزل کار کردن / تمام روز پشت میز کار کردن انجام کار فیزیکی / فعالیت در حرفه‌ای که به من اجازه خلاق بودن می‌دهد / انجام کاری که نیازمند تفکر منطقی است تمرکز بر روی جزئیات فنی / گفتگو و مراقبت از افراد</p>

به یاد داشته باشید که این ارزیابی می‌تواند شما را به سمت صنعت و نوع کسب و کار مناسب، هدایت کند. شما همیشه می‌توانید به این سنجش بازگردید و ضمن اندیشیدن به انتخاب‌های خود، تصمیم متفاوتی بگیرید.





در حال حاضر چنانچه همه ویژگی‌ها و مهارت‌های مطلوب کارآفرین بودن را نداشته باشید، چه اتفاقی می‌افتد؟ به ارزیابی پیشین نگاه کنید و مشخص نمایید کدام زمینه‌ها نیازمند بهبود هستند، کدام یک جهت آغاز و موفقیت کسب‌وکار شما ضروری‌اند. راه‌های متعددی جهت بهبود توانمندی‌های کارآفرینانه شما وجود دارد. شما می‌توانید:

۱- از کسانی که کسب‌وکار خود را مدیریت می‌کنند بیاموزید بویژه کسانی که در صنعت یا کسب‌وکار مشابه شما فعالیت می‌کنند.

۲- در دوره‌های آموزشی شرکت کنید.

۳- به عنوان کارآموز در یک کسب‌وکار موفق در صنعت خود مشغول به فعالیت شوید.

۴- مجلات تجاری و روزنامه‌های مربوط به صنعت و نوع کسب‌وکار خود را مطالعه کنید تا به شما در فکر کردن پیرامون مشکلاتی که این کسب‌وکارها با آن مواجه‌اند و راه‌حل‌های پیشنهادیشان، کمک کند.

۵- عضو انجمن‌های محلی کسب‌وکار شوید و در جلسات انجمن‌ها شرکت کنید.

۶- مقدار اندکی پول به صورت روزانه و هفتگی جهت کمک به کسب‌وکار جدیدتان کنار بگذارید.

۷- مهارت‌ها و نگرش‌های زیر را با بکاربردن آن‌ها در فعالیت‌های روزانه خود، گسترش دهید:

الف: انگیزه و تعهد خود را با برنامه‌ریزی برای آینده، افزایش دهید

ب: وقتی اوضاع خراب می‌شود، آنچه رخ داده است را تحلیل کنید و قابلیت خود در آموختن از اشتباهات را بهبود ببخشید

پ: مسائل را بپذیرید، راه‌حل‌ها را ارزیابی و ریسک کنید

ت: نسبت به ایده‌های جدید و نظرات افراد با گشاده‌رویی برخورد کنید

۸- بجای آنکه تمام کسب‌وکار را به تنهایی مدیریت کنید، ممکن است شریکی که توانمندی‌های شما را تکمیل می‌کند، بیابید. شریک می‌تواند منابع مالی، وثیقه یا ارتباط با ارائه‌دهندگان خدمات مالی فراهم آورد که بویژه هنگام نیاز کسب‌وکار به قرض، حائز اهمیت خواهد بود. همواره تعدادی افراد موفق وجود دارند که تا پیش از آغاز کسب‌وکار خود، تجربه یا سابقه‌ای در صنعت یا کسب‌وکارشان نداشته‌اند. آن چه حائز اهمیت است آگاهی از مواردی است که نیازمند بهبود هستند و همچنین توسعه برنامه عملیاتی جهت مقابله با آن موارد پیش از آنکه تاثیر منفی بر کسب‌وکار شما بگذارند. برنامه عملیاتی صفحه بعد را تکمیل کنید تا به شما در ارزیابی اهدافتان جهت بهبود دانش، مهارت‌ها و شرایط کسب‌وکارتان کمک کند.





## فعالیت شماره ۲

برنامه عملیاتی		
چه زمانی اقدام می‌کنم؟	برای بهبود آن چه خواهیم کرد؟	چه مواردی نیازمند بهبود هستند؟

### تجربه ژانت

ژانت مزرعه کوچکی دارد و همسرش در معدنی در همان نزدیکی مشغول به کار است با این حال برغم آنکه هر دوی آن‌ها شاغل هستند، درآمد مکفی جهت پرداخت هزینه‌های تحصیل فرزندانشان را ندارند. به همین دلیل ژانت تصمیم گرفت کسب و کار خود در زمینه پرورش و فروش مرغ را راه‌اندازی کند. او می‌دانست چگونه این کار را انجام دهد و البته عمومیش ۴۰۰ دلار جهت آغاز کسب و کارش به ژانت قرض داد. با این وجود پیش از آنکه کسب و کارش را راه‌اندازی کند، در مورد تقاضای بالا برای روغن آفتابگردان به جهت کمبود آن در بازار، مطالبی شنیده بود. تجار از کشاورزان محلی می‌خواهند که روغن آفتابگردان تولید کنند.



فکر کردن به این مهم که تهیه روغن آفتابگردان درآمد بیشتری برای او خواهد داشت، موجب شد تا ایده کسب و کار خود را تغییر دهد و شرکت تولید روغن تاسیس کند. ژانت هیچ وقت حجم زیادی آفتاب گردان پرورش نداده بود. با این حال همه پولی که قرض گرفته بود را صرف خرید بذر، کود و ابزار روغن گیری کرد. از آنجایی که ژانت قسمت بیشتر مزرعه خانوادگی را برای کشت آفتابگردان بکار برد، زمین کمتری جهت پرورش ذرت و سبزیجات به منظور مصرف خانواده، باقی ماند. در این بین مواد شیمیایی کود، مرغ‌های او را بیمار کردند در نتیجه ژانت مجبور شد تا غذای بیشتری برای خانواده خریداری کند.

برغم همه این مسائل ژانت می‌بایست زمان و تلاش بیشتری را صرف روغن گیری می‌کرد. به همین دلیل کسی را جهت کمک استخدام کرد. در این بین کشاورزان زیادی شروع به کشت آفتابگردان کردند. به همین دلیل با گذشت زمان گرچه روغن فرآوری شده بوسیله ژانت آماده فروش بود اما بازار با روغن فرآوری شده سایر کشاورزان اشباع شده بود و ژانت نمی‌توانست خریداری پیدا کند! با این اوصاف ژانت برای کاهش ضرر می‌بایست روغن‌ها را با قیمتی کمتر به مغازه‌های محلی می‌فروخت. در نتیجه درآمد بسیار اندکی داشت و قادر به بازپرداخت قرض خود هم نبود.



تصور می‌کنید ایده کسب و کار ژانت چه ایرادی دارد؟ چرا؟

---

---

---

---

---

---

حال به مورد دیگری توجه کنید.

### تجربه لیلی

لیلی برای بیش از ۵ سال در خط مونتاژ کارخانه تولید پوشاک کار می‌کرد. دستمزد او پایین بود. از این رو می‌بایست اضافی کاری می‌ماند. یک روز خواهر لیلی با او در مورد این که لباس مناسبی برای دختر ۱۲ ساله‌اش پیدا نمی‌کند، صحبت کرد. او گفت عموم لباس‌ها برای بزرگسالان یا کودکان کمتر از ۱۲ سال است. پس از این گفتگو لیلی تصمیم گرفت در مغازه‌های لباس فروشی چرخی بزند! او متوجه شد که در این مغازه‌ها دختران نوجوان مشغول خرید هستند با این حال تعداد و تنوع لباس مناسب این سن محدود است. لیلی پیش از این به استعفا و راه اندازی کسب و کار خود فکر می‌کرد. به این ترتیب تصمیم می‌گیرد تا تعدادی طرح به فروشگاه‌های لباس ارائه کند و از ایشان بپرسد که چقدر بابت لباس‌هایی با چنین طرح‌هایی پرداخت می‌کنند. همچنین چه تعداد مایلند خریداری کنند. صاحبین فروشگاه‌های لباس از طرح‌های لیلی استقبال کردند و گفتند که تمایل دارند تا لباس‌های او را نمایش دهند.



لیلی از پس اندازه‌هایش برای خرید چرخ خیاطی و مواد لازم جهت دوخت اولین سری از لباس‌هایش استفاده کرد. او پس از اتمام کارش در کارخانه، مشغول کسب و کار خود می‌شد. تمام لباس‌های لیلی فروش بسیار خوبی داشتند و صاحبین فروشگاه‌ها پس از تحویل لباس تسویه حساب می‌کردند. در نهایت لیلی تصمیم گرفت تا از کارش استعفا دهد و مشغول کسب و کار خودش شود. با گذشت شش ماه او شروع به دریافت سفارش‌های منظم از فروشگاه‌های لباس کرد. به این ترتیب برنامه ریزی کرد تا یک چرخ خیاطی دیگر هم خریداری کند و یکی از دوستانش را هم استخدام کند.

چرا لیلی در کسب و کار خود موفق است؟

---

---

---

---

---

---

آغاز یک کسب و کار، فعالیت ساده‌ای نیست و نیازمند برنامه‌ریزی و کار زیادی است. اگر کسب و کار مناسبی را شروع نکنید، تلاش و پولی که برای شروع یک فعالیت تجاری لازم است، از بین می‌رود.

ایده کسب و کار، شرح مختصر و دقیق فعالیت اصلی یک کسب و کار است. پیش از شروع یک کسب و کار، باید تصور روشنی از نوع کسب و کاری که می خواهید راه اندازی کنید داشته باشید.

ایده تجاری شما می گوید:

کسب و کار شما **کدام** نیاز از مشتریان را برآورده می کند و چه نوع از مشتریان را جذب خواهید کرد؟

کسب و کار شما **چه نوع** خدمت یا محصولی را می فروشد؟

کسب و کار شما خدمت یا محصول خود را به **چه کسی** می فروشد؟

کسب و کار شما **چگونه** محصول یا خدمت خود را می فروشد؟

کسب و کار شما **چه میزان** بر محیط تاثیر می گذارد و چه میزان از آن تاثیر می گیرد؟ یک ایده تجاری خوب با استفاده پایدار از منابع طبیعی سازگار خواهد بود و به محیط اجتماعی و طبیعی که به آن وابسته است، احترام می گذارد

### ۱-۲ کسب و کار شما کدام نیاز مشتریان برآورده می کند؟

ایده کسب و کار شما می بایست همیشه مشتریان و نیازهایشان را مورد توجه قرار دهد.



از آنجایی که بسیاری دیگر از والدین نیاز مشابهی دارند، به نظر می رسد تاسیس یک مهد کودک در نواحی تجاری، ایده خوبی باشد.



به نظر می رسد جمع آوری و بازیافت زباله در این منطقه ایده خوبی باشد. نه فقط صاحب این رستوران که بسیاری از ساکنین این منطقه نیز به چنین خدمتی نیاز دارند.

به موارد لیلی و ژانت توجه کنید:



ژانت با توجه به موارد زیر شروع به تولید روغن آفتابگردان کرد:

- ۱- آیا نیازی به روغن آفتابگردان وجود دارد؟
  - ۲- چه کسانی به آن نیاز دارند؟
  - ۳- چرا مشتریان به روغن آفتابگردان و نه دیگر انواع روغن پخت و پز، نیاز دارند؟
- از این رو ژانت تصویری از میزان بزرگی تقاضا برای روغن آفتابگردان نداشت. در نتیجه نتوانست مشتری پیدا کند، زیرا زمانی قادر به تامین کالای خود شده بود که نیازها برآورده شده بودند!



از آنجایی که لیلی تحقیقات بازار را انجام داده بود می دانست که دختران نوجوان در آن منطقه انتخاب و دسترسی محدودی به لباس های مناسب این سنین، دارند. آن چه این نوجوانان می پوشیدند برای کودکان کم سن و سال تر و یا بزرگسالان طراحی شده بود. هدف لیلی برآورده کردن این نیاز با تولید لباس های مد روز و مناسب دختران نوجوان بود.

## ۲-۲ کسب و کار شما چه نوع خدمت یا محصولی را می‌فروشد؟

بسته به مهارت‌های شما و نیاز مشتریان می‌بایست تصمیم بگیرید کدام محصول کسب و کارتان فروش خواهد داشت. همچنین در نظر داشته باشید این خدمات و کالاها باید مواردی باشند که مردم مایل به پرداخت در قیمتی باشند که برای شما سودآور باشد. کالا، جنسی است که مردم برای استفاده از آن مبلغی را پرداخت می‌کنند. کالا می‌تواند چیزی باشد که شما ساخته‌اید یا موردی باشد که برای فروش مجدد، خریداری کرده‌اید. ابزارها، لباس‌ها، مواد غذایی آماده، اقلام خرده‌فروشی همگی نمونه‌هایی از محصول هستند.



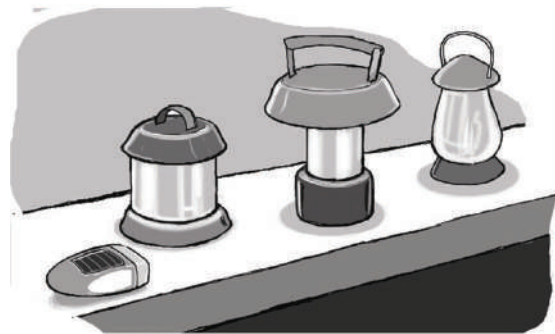
دوخت و فروش لباس زنانه



تولید و بسته‌بندی شیرسویا



ساخت و فروش اثاثیه منزل



ساخت و فروش لامپ‌های خورشیدی

خدمت چیزی است که برای مردم انجام می‌دهید و آن‌ها در ازایش مبلغی را پرداخت می‌کند. به عنوان نمونه تحویل کالا، بانکداری، نگهداری از کودک، تعمیرات، جمع‌آوری ضایعات قابل بازیافت (از آپارتمان‌ها) و ... از انواع خدمات محسوب می‌شوند.



خدمات ارائه غذا



خدمات اجاره فیلم



خدمات تعمیرات موبایل



خدمات شستشوی خودرو (کارواش)

نگاهی به نمونه‌های لیلی و ژانت:



ژانت بدون دانش و تجربه قبلی شروع به کشت آفتابگردان و تولید روغن آفتابگردان کرد. اواز چالش‌های کسب و کار چون سموم ناشی از کودها و یا زمان طولانی فرآوری، اطلاعی نداشت. ژانت هیچ مزیتی نداشت که بتواند در تجارت آفتابگردان از آن استفاده کند. بنابراین با مشکلات زیادی روبرو شد و نتوانست سودی کسب کند.



اگرچه لیلی در طراحی لباس تجربه‌ای نداشت اما در دوخت لباس از تجربه قابل توجهی برخوردار بود. از این رو مزیت کاری خود را با طراحی چند مدل ارائه آن‌ها به صاحبین فروشگاه‌های لباس، سنجید. لیلی پس از آنکه اولین مجموعه از لباس‌هایش در فروشگاه‌ها فروخته شد، کسب و کارش را راه‌اندازی کرد.



## ۲-۳ کسب و کار شما خدمت یا محصول خود را به چه کسی می‌فروشد؟

هیچ کسب و کاری بدون مشتری موفق نخواهد شد. از این رو مهم است بدانید که چه کسانی مشتری شما هستند. با این توضیح آیا خدمت یا کالای خود را به گروه مشخصی از مشتریان خواهید فروخت یا عموم مردم؟ می‌بایست حداقل تعدادی مشتری علاقمند به پرداخت در ازای خدمت یا کالای شما وجود داشته باشد در غیر این صورت کسب و کارتان دوام نخواهد داشت.



هیچ مغازه‌ای برای فروش کیف‌های چرمی با کیفیت در اطراف من وجود ندارد، از طرفی می‌دانم که برای آن تقاضا وجود دارد. با این حال دانشجویان یا متخصصان شاغل می‌توانند مشتریان بالقوه من باشند؟

نگاهی به نمونه‌های لیلی و ژانت:



ژانت نمی‌دانست که چه کسانی مشتریانی احتمالی او خواهند بود و صرفاً بر روی تولید روغن آفتابگردان تمرکز کرد. بنابراین از میزان تقاضای بازار اطلاعی نداشت. علاوه بر این ژانت از حضور رقیب در این حوزه هم بی‌اطلاع بود!

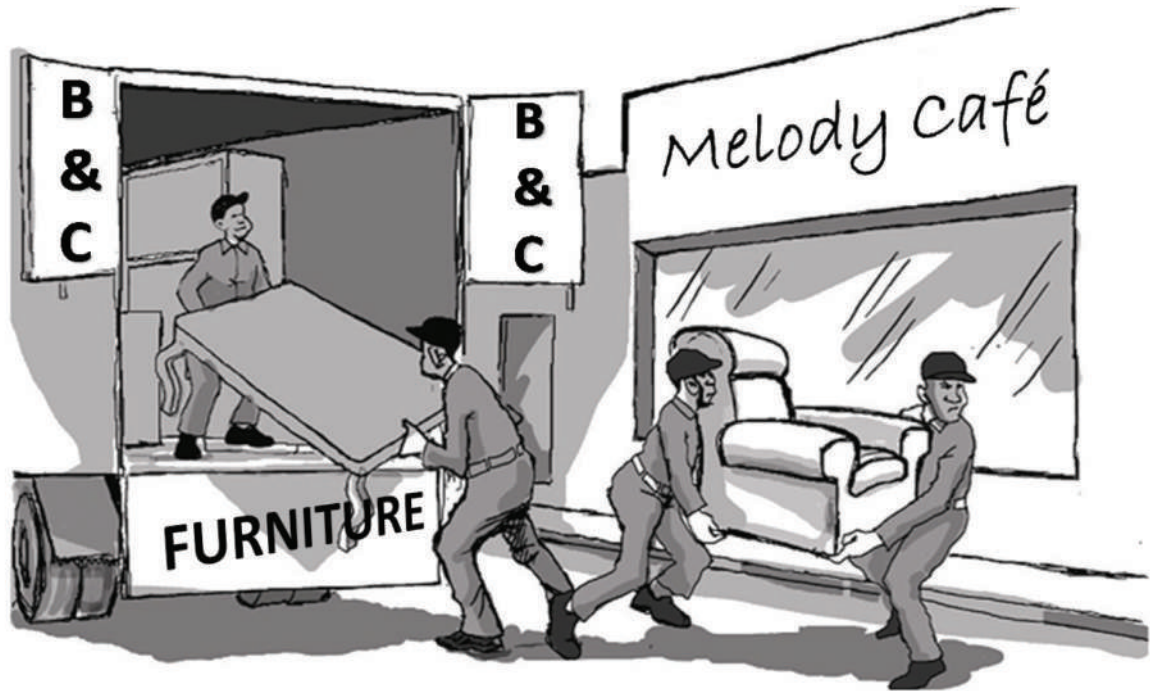


لیلی می‌دانست که مشتریانش دختران نوجوان خواهند بود، او با بررسی فروشگاه‌های لباس و مشتریان هدف تلاش کرد تا از وجود تقاضا در این مورد مطمئن شود. علاوه بر این لیلی می‌دانست که در حال حاضر رقیبی وجود ندارد که به این تقاضا پاسخ دهد.

## ۴-۲ کسب و کار شما چگونه محصول یا خدمت خود را می‌فروشد؟

چگونه خدمت یا کالای خود را خواهید فروخت؟ اگر قصد باز کردن یک مغازه را دارید می‌دانید چگونه محصول خود را بفروشید اما تولیدکنندگان یا ارائه‌دهنده خدمات، محصولات خود را به روش‌های متفاوتی می‌فروشند. به عنوان نمونه یک تولیدکننده می‌تواند محصول خود را مستقیماً به مشتری بفروشد یا به کل فروش یا خرده‌فروش!

برخی از کسب و کارها به طور مستقیم به مشتریان می‌فروشند:



تولیدی لوازم خانگی B&C، ضمن تولید مبلمان، آن را مستقیماً به کافه ملودی می‌فروشد.

برخی از کسب و کارها به خرده‌فروشان می‌فروشند:



جزمین به عنوان یک توزیع‌کننده، برنج خود را به خواربارفروشی می‌فروشد جایی که مردم برای خرید می‌روند.



ژانت برنامه‌ای برای چگونگی فروش محصول خود نداشت. او تنها پس از تولید روغن آفتابگردان برای فروششان سراغ مغازه‌های خرده‌فروشی رفت!



لیلی از ابتدا تصمیم گرفت تا محصولات خود را از طریق لباس‌فروشی‌ها عرضه کند. او پیش از راه‌اندازی کسب و کارش با صاحبین فروشگاه‌های لباس صحبت کرد تا از فروش محصولاتش مطمئن شود.

## ۲-۵ کسب و کار شما چه میزان بر محیط تاثیر می‌گذارد و چه میزان از آن تاثیر می‌پذیرد؟

کسب و کار شما تنها در شرایطی برای مدت طولانی تداوم خواهد داشت که با جامعه و محیط زیست خود هماهنگی لازم را داشته باشد. آیا کسب و کار شما به آب و هوا، خاک یا منابع طبیعی وابستگی دارد؟ آیا به نیروی کار خاصی نیاز دارد؟ آیا به حمایت مردم محلی نیاز دارد؟ چه اقداماتی می‌بایست انجام دهید تا مطمئن شوید کسب و کار شما دغدغه‌مند است و به جامعه محلی کمک خواهد کرد؟ اساساً کسب و کار شما آسیبی به محیط اطراف وارد می‌کند؟ به چه ترتیب هرگونه عرضه کسب و کار خود را کاهش می‌دهید یا مرتفع می‌کنید؟



به دلیل قطع درختان، جنگل از بین رفته است. به همین دلیل چوب کمیاب شده و قیمت آن هم افزایش یافته است. با این شرایط چگونه برای کسب و کارم چوب تهیه کنم؟



نگاهی دوباره به داستان لیلی و ژانت:



ژانت از آسیب‌زا بودن مواد شیمیایی کودها اطلاعی نداشت. کسب و کار او اگر مشکل عوارض کودهای سمی را مرتفع نکند، مدت زیادی دوام نخواهد داشت. همچنین سلامت کودکان هم به شدت تحت تاثیر قرار خواهد گرفت.



کسب و کار لیلی مشکل تنوع و دسترسی به لباس مناسب برای نوجوانان دختر را مرتفع ساخت. این یک مزیت است که کسب و کار او برای رشد و سودآوری، از آن استفاده می کند.



<p>ایده کسب و کار من:</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>کدام نیاز را برآورده خواهد ساخت؟</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>چه خدمت یا کالایی را ارائه می کند؟</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>به چه کسی خدمت یا کالای خود را می فروشد؟</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>چگونه این خدمت یا کالا فروخته خواهد شد؟</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
<p>چه میزان بر محیط زیست تاثیر می گذارد یا از آن تاثیر می گیرد؟</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

اگر در این مرحله نمی توانید ایده کسب و کار خود را تشریح کنید، مشکلی نیست! دست کم می دانید به چه نوع اطلاعاتی درباره هر نوع کسب و کاری که به آن فکر می کنید، نیاز دارید. همچنین ممکن است جهت ارزیابی بهتر شرایط به فهرستی از ایده ها نیاز داشته باشید تا صرف تمرکز بر روی یک ایده مبهم! در بخش های بعدی به شما کمک می کنیم تا در ابتدا فهرستی از ایده های کسب و کار را تهیه کرده و سپس مناسب ترینشان را انتخاب کنید.

پیمان پیش از اقدام به راه‌اندازی کسب و کارش، به مدت ۵ سال واردکننده گازهای آشپزخانه بود. پدر پیمان صاحب یک فروشگاه اجاره و تامین سخت افزار بود. از این رو به او پیشنهاد کرد تا شریک مالی کسب و کار نوپایش شود. پدر پیمان تمایلی به حضور در بخش‌های اجرایی کار نداشت با این حال دوست داشت در مدتی که کسب و کار پسرش دایر است، از آن منتفع شود. در چنین شرایطی پیمان شروع به فکر کردن در مورد ایده‌های کسب و کارش کرد.



پیمان از درست کردن کیف‌های بافتنی و آویزهای دیواری لذت می‌برد. بنابراین در ابتدا به بافتن و فروختن آن‌ها به گردشگرانی که دنبال سوغاتی متفاوت بودند، فکر می‌کرد. با این وجود پس از گفتگو با تعدادی از مغازه‌داران متوجه شد که تعداد کمی از گردشگران دنبال چنین سوغاتی هستند! این شرایط موجب شد تا پیمان که منابع واردات گازهای خانگی را می‌شناخت و با عملکرد و کیفیت هر برند آشنایی داشت، به باز کردن فروشگاه گازهای خانگی فکر کند. پیمان "مطالعه بازار" مختصری انجام داد و متوجه شد فروشگاه‌های معدودی در این ناحیه وجود دارند که فروش چندانی هم ندارند. عموم آن‌ها تخفیف‌های مختلفی را پیشنهاد می‌کنند با این حال هیچ یک از این مشوق‌ها تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر روی فروششان نگذاشته است. در نتیجه پیمان تصمیم گرفت تا وارد چنین بازار سخت و رقابتی نشود!



در حالی که او همچنان دغدغه ایده کسب و کارش را داشت می‌بایست در اثاث‌کشی منزل به عمویش کمک می‌کرد. در حالی که اجاره یک وانت کار آسانی است، هیچ‌کس خدمات بسته‌بندی، بارگیری و تخلیه آن را در قالب یک مجموعه ارائه نمی‌کرد! به این ترتیب پیمان مجبور شد تا از دوستانش کمک بخواهد. آن‌ها تمام هفته مشغول بسته‌بندی، چیدن اثاثیه در وانت و خالی کردنشان بودند. پیمان به این فکر می‌کرد که چرا در این منطقه شرکتی جهت ارائه خدمات اثاث‌کشی وجود ندارد؟ به نظر می‌رسید که ایده کسب و کار مناسبی باشد:

### ایده کسب و کار من: خدمات بسته‌بندی و حمل و نقل اثاثیه (منزل یا شرکت)

#### کسب و کار من چه نیازی را برآورده می‌کند؟

با هرکس که صحبت می‌کردم هم عقیده بود که اثاث‌کشی از منزلی به منزلی دیگر یا از دفتری به دفتری دیگر، سخت و زمان‌بر است. با این حال هیچ شرکت ارائه‌دهنده خدمات بسته‌بندی و حمل اثاث وجود نداشت! بنابراین اگر به این نیاز پاسخ بدهم کسب و کار من تقاضای پایداری خواهد داشت.

#### چه خدمت یا محصولی ارائه می‌کنم؟

قصد دارم تا خدمات کاملی شامل بسته‌بندی و حمل و نقل برای منازل و دفاتر کاری ارائه کنم. گرچه تجربه‌ای در این نوع کسب و کار ندارم با این حال در جابجایی، انبار کردن و انتقال کالا تجاربی دارم. این موارد را هنگامی که با شرکت واردکننده گازهای خانگی کار می‌کردم، آموختم. از طرفی می‌توانم از برادرم که در مدیریت فرآیند صاحب تخصص است، برای تدوین طرح اجرایی کمک بگیرم. علاوه بر این می‌توانم از خدمات شرکت قابل اعتمادی در زمینه حمل و نقل کالا که با فروشگاه پدرم همکاری دارند، استفاده کنم.

#### به چه کسانی خواهیم فروخت؟

فروش خود را با پیشنهاد خدمات شرکت به بستگان، دوستان، دوستان دوستانم و البته مشتریان پدرم، شروع می‌کنم. بعد از آن کسب و کارم را توسعه خواهیم داد و در تمام شهر تبلیغ خواهیم کرد.

#### چگونه خدمات شرکت فروخته خواهد شد؟

می‌توانم خدمات شرکت را مستقیماً به مشتریان بفروشم. پس از آنکه تعدادی از سفارش‌های بستگان و دوستان را به انجام رساندم، کسب و کارم را توسعه خواهیم داد و پوسترها تبلیغاتی را در اماکنی که تعداد زیادی مغازه، اداره و آپارتمان وجود دارد، می‌چسبانم.

#### کسب و کارم چه میزان بر روی محیط زیست تاثیر می‌گذارد یا از آن تاثیر می‌پذیرد؟

کسب و کارم برای جلوگیری از تولید زباله، کارتن‌ها و جعبه‌ها را مورد استفاده مجدد قرار خواهد داد.

## پیمان برای یافتن ایده کسب و کارش چه کرد؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

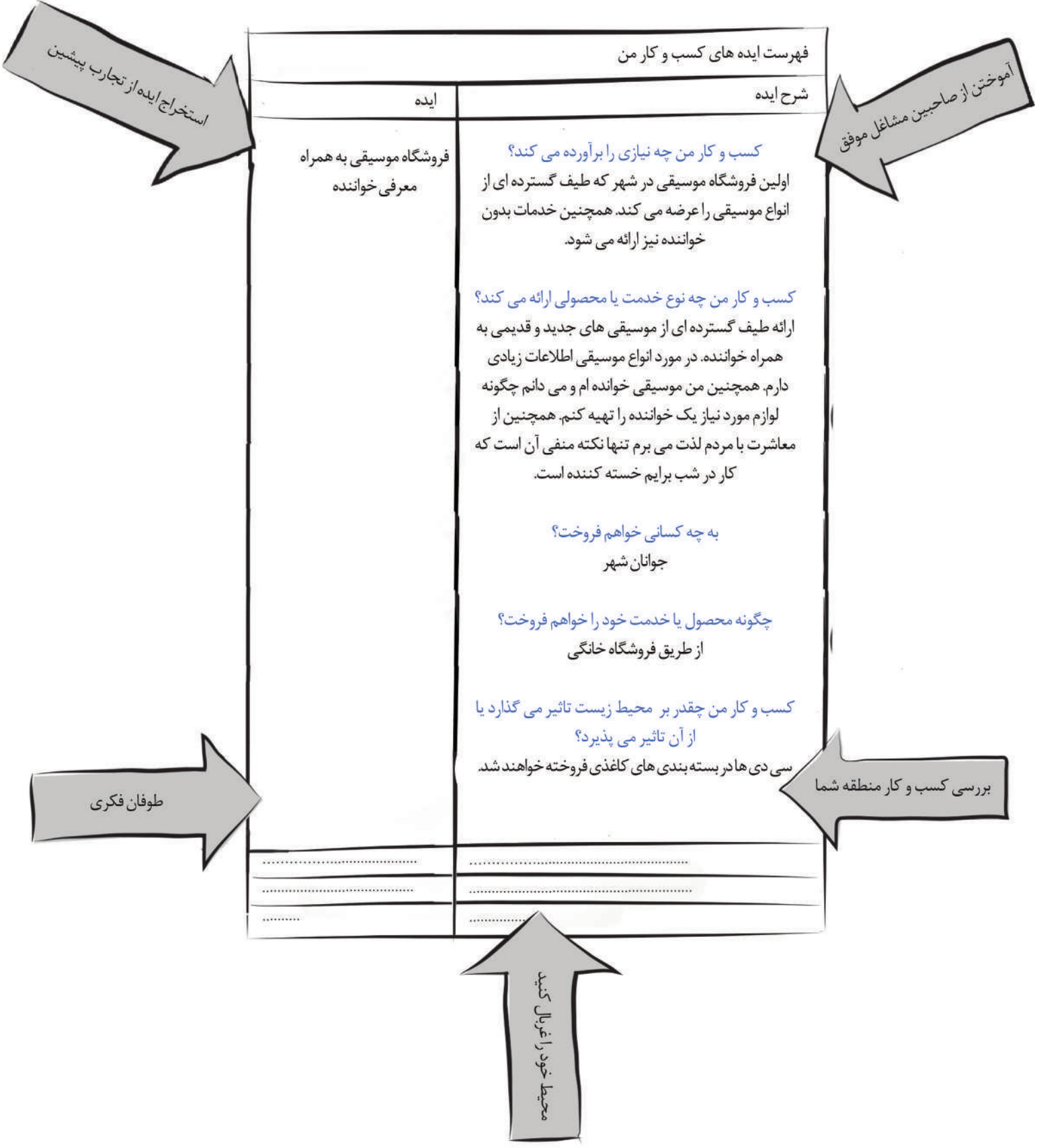
پیمان صرفاً بر روی یک ایده متمرکز نشد:

- ۱- او اطراف خود را برای پیدا کردن بهترین و مناسب ترین ایده ارزیابی کرد تا هم با علایق و سلیقهش هماهنگی داشته باشد و هم بتواند از دانش و تجربه کاری خود بهره ببرد.
- ۲- او هر یک از ایده ها را به طور روشنی تشریح کرد.
- ۳- در حالی که مشغول بررسی ایده های مختلف بود، متوجه شد برخی از آن ها به جهت عدم تقاضای کافی، مشتری ندارند یا در نقطه مقابل، بازار رقابتی بسیاری سختی دارند.
- ۴- در حالی که ایده خود را تشریح می کرد منابعی چون دانش و مهارت دوستانش، مشتریان پدرش و شرکت حمل و نقل معتبر و معتمدی که می توانست به توسعه تجارتش کمک کند، فهرست کرد.

### ۲ چگونه فهرستی از ایده های خود تهیه کنیم؟

حال که در مورد ایده پیمان مطالعه کردید ببینید که می توانید ایده هایی برای کسب و کار خود بیابید. هر ایده کسب و کار می بایستی متکی بر شناخت بازار و نیازهایش باشد. بازار به مردم یا مشتریانی که تمایل به خرید خدمت یا محصولی را دارند، اشاره دارد. بازار از نقطه ای به نقطه ای دیگر متفاوت است. بسته به اینکه چه کسانی در آن ناحیه زندگی می کنند، چگونه زندگی می کنند و برای چه خدمات و کالاهایی پولشان را خرج می کنند، بازار متفاوت خواهد بود. وقتی بازار اطراف خود را بشناسید احتمالاً ایده های بسیاری را می یابید که پیش از آن نادیده گرفته بودید. وقتی ایده پردازی می کنید بهتر است ذهنتان را نسبت به همه چیز باز نگه دارید. هدف نخست شما فکر کردن به همه ایده های ممکن و فهرست کردن همه فرصت های کسب و کار محتمل است. با فهرست کردن ایده ها، انتخاب های بیشتری خواهید داشت. سپس می توانید فهرست ایده یا ایده هایی که برایتان امکان پذیرترند و گمان می کنید برایتان سودآور هستند، ارزیابی کنید. راه های متعددی برای یافتن ایده وجود دارد؛ بررسی کسب و کارهای محلی یا پرس و جو از صاحبین مشاغل. با این حال در ادامه تعدادی از روش های مختلف ایده پردازی را ارزیابی خواهیم کرد. اطلاعاتی که از یک روش به دست می آید می تواند از دیگری پشتیبانی کند و موجب شود تا ایده خود را به طور واضح تشریح کنید. ضمن استفاده از روش های مختلف، ایده های کسب و کار خود را فهرست کنید. (نمونه زیر را مشاهده کنید)





فهرست ایده های کسب و کار من

ایده	شرح ایده
فروشگاه موسیقی به همراه معرفی خواننده	<p><b>کسب و کار من چه نیازی را برآورده می کند؟</b> اولین فروشگاه موسیقی در شهر که طیف گسترده ای از انواع موسیقی را عرضه می کند. همچنین خدمات بدون خواننده نیز ارائه می شود.</p> <p><b>کسب و کار من چه نوع خدمت یا محصولی ارائه می کند؟</b> ارائه طیف گسترده ای از موسیقی های جدید و قدیمی به همراه خواننده. در مورد انواع موسیقی اطلاعات زیادی دارم. همچنین من موسیقی خواننده ام و می دانم چگونه لازم مورد نیاز یک خواننده را تهیه کنم. همچنین از معاشرت با مردم لذت می برم تنها نکته منفی آن است که کار در شب برایم خسته کننده است.</p> <p><b>به چه کسانی خواهیم فروخت؟</b> جوانان شهر</p> <p><b>چگونه محصول یا خدمت خود را خواهیم فروخت؟</b> از طریق فروشگاه خانگی</p> <p><b>کسب و کار من چقدر بر محیط زیست تاثیر می گذارد یا از آن تاثیر می پذیرد؟</b> سی دی ها در بسته بندی های کاغذی فروخته خواهند شد.</p>
.....	.....
.....	.....
.....	.....

هر یک از این روش ها (که با پیکان در نمونه بالا مشخص شده اند) در بخش های بعدی تشریح خواهند شد.

شما می‌توانید نکات زیادی از کسانی که مسیر راه اندازی یک کسب و کار را طی کرده‌اند، بیاموزید. مواردی چون:

- ۱- این کسب و کارها با چه ایده‌ای فعالیتشان را آغاز کردند؟
- ۲- این ایده‌ها از کجا آمده‌اند؟
- ۳- کارآفرینان چگونه ایده‌های خود را به کسب و کاری موفق تبدیل کردند؟
- ۴- چگونه یک کسب و کار در عین سودآوری به محیط زیست آسیبی وارد نمی‌کند؟
- ۵- کارآفرینان سرمایه اولیه راه اندازی کسب و کار خود را چگونه تهیه کردند؟

سارا به دنبال ایده‌ای برای راه اندازی کسب و کار خود است. او در نظر دارد تا با صاحبین مشاغل موفق در محل سکونتش گفتگویی داشته باشد. به همین جهت با پیمان تماس می‌گیرد و قراری را تنظیم می‌کنند. وقتی به ملاقات پیمان می‌رود از فرم تحلیل ایده‌های کسب و کار برای درج پاسخ‌های پیمان به پرسش‌هایش، استفاده می‌کند.



## فرم تحلیل ایده‌های کسب و کار

نام کسب و کار: اثاث کشی ساروی  
خدمت یا محصولی که فروخته می‌شود: خدمات کامل اثاث کشی منزل و دفاتر تجاری  
مشتریان: افراد حقیقی و حقوقی که نیازمند اثاث کشی هستند

### چه زمانی و به چه دلیل این کسب و کار راه‌اندازی شده است؟

در سال ۲۰۰۹ زمانی که پیمان به افزایش درآمد خود فکر می‌کرد، کسب و کارش را راه‌اندازی کرد. پیمان زمانی که در اثاث کشی به عمویش کمک می‌کرد متوجه شد که در نزدیکی آن‌ها شرکت خدمات اثاث کشی وجود ندارد. البته او از زمان کار در شرکت واردات گازهای خانگی صاحب تجربه در جابجایی، انبار کردن و حمل و نقل کالا بود.

### چرا پیمان تصور می‌کرد که اجرایی کردن چنین ایده‌ای مناسب است؟

پیمان ضمن مطالعه بازار متوجه شد که تعداد قابل توجهی از مردم تجربه اثاث کشی داشته‌اند. در عین حال از نبود شرکتی که در زمینه بسته‌بندی و حمل و نقل اسباب و اثاثیه فعالیت داشته باشد، گله‌مند بودند.

### پیمان چگونه متوجه شد که مشتریان بالقوه‌اش چه می‌خواهند؟

پیمان با تعداد زیادی از دوستان، بستگان، همسایگان و صاحبین کسب و کار گفتگو کرد.

### پیمان از چه مواردی جهت راه‌اندازی کسب و کار خود استفاده کرد؟

(به عنوان نمونه تجارب پیشین، آموزش، سرگرمی‌ها، شبکه اجتماعی و ارتباطات)  
پدر پیمان صاحب کسب و کار خود بود و در عین حال تمایل داشت از کسب و کار پیمان حمایت مالی کند. همچنین پیمان برادری داشت که می‌توانست در سازماندهی و مدیریت امور به او کمک می‌کرد. از طرفی پیمان از شغل پیشین خود بسته‌بندی، انبار کردن و حمل و نقل کالا را آموخته بود.

### پیمان هنگام راه‌اندازی کسب و کارش با چه مشکلاتی مواجه شد؟

پیمان اطلاعات زیادی در حوزه بازاریابی نداشت از این رو در ابتدا برای معرفی کسب و کارش دچار مشکل شد.

### آیا خدمت یا محصول کسب و کار پیمان در طول زمان تغییر کرده است؟

کسب و کار توسعه یافته است. پیمان یک دستگاه ماشین برای شرکت خریداری کرده است و در نظر دارد دو دستگاه دیگر نیز تهیه کند. همچنین در سال بعد تعداد بیشتری پرسنل استخدام خواهد کرد.

### کسب و کار پیمان چه تاثیری بر محیط زیست و جامعه دارد؟

پیمان پیش از فروش کارتن‌های بسته‌بندی به مراکز بازیافت، دست کم دو یا سه بار از آن‌ها برای بسته‌بندی استفاده می‌کند. در نتیجه او نه فقط در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کند که تولید زباله را هم کاهش می‌دهد.<sup>۲</sup> علاوه بر این کسب و کار پیمان موجب اشتغالزایی نیز شده است. به ترتیبی که افراد با دانش و مهارت اندک هم می‌توانند مشغول به کار شوند.

۲- افرادی که بسته‌بندی و حمل و نقل وسایل را خودشان انجام می‌دهند عموماً بسته‌بندی‌ها را دور می‌ریزند.

## چند نکته در مورد راه‌اندازی کسب‌وکار

- ۱- در مواردی امکان پذیر نیست آنچه برای شما لذت بخش است به ایده کسب‌وکاری سودآور تبدیل شود. به عنوان نمونه پیمان نمی‌توانست از فروش کیف‌های بافتنی سود چندانی کسب کند.
- ۲- همیشه اولین ایده نمی‌تواند بهترین آن‌ها باشد! ضروری است پیش از اجرایی کردن یک ایده، اطلاعات درستی از بازار به دست آورده شود. به عنوان مثال پیمان متوجه شد که بازاری برای کیف‌های بافتنی وجود ندارد!
- ۳- اگر ایده خوبی پیدا کردید اما در برخی جنبه‌ها مهارت کافی را ندارید می‌توانید کسانی را استخدام کنید یا ارتباط تجاری ایجاد کنید.
- ۴- ضروری است پیش از راه‌اندازی کسب‌وکار، منابع مالی لازم را فراهم کنید.
- ۵- کسب‌وکار پیمان از این رو موفق شد که بر مبنای فرصت و شناخت بازار شکل گرفته بود.



### فعالیت شماره ۴

حال تعدادی از ایده‌های تجاری موفق در منطقه خود را بیابید.

در مورد سه کسب‌وکار موفق در اطراف خود فکر کنید. کسب‌وکارهایی را انتخاب کنید که دست کم سه سال از زمان تاسیسه‌شان می‌گذرد. در ادامه نام آن‌ها و خدمت یا محصولی را که می‌فروشند بنویسید. سه فرم مجزا شبیه آن‌چه در صفحه ۳۵ آمده است، برای هر یک از این سه ایده تهیه کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

بروید و با صاحبین این کسب‌وکارها گفتگو کنید. ببینید که آیا آن‌ها هم با شما در موفق بودن کسب‌وکارهایشان موافق‌اند. بپرسید چه شد که تصمیم گرفتند وارد این کسب‌وکار شوند. آیا نیازی را در بازار دیدند که برآورده نشده بود؟ آیا مهارت، تجربه یا شبکه ارتباطی خاصی جهت پیاده‌سازی ایده خود داشتند؟ آیا کسانی دیگری را در آن کسب‌وکار می‌شناختند؟ آیا این اولین کسب‌وکاری بود که در آن مشغول شدند؟ هر سوال دیگری که مدنظر دارید تا از صاحبین کسب‌وکار بپرسید، در اینجا فهرست کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

پس از آنکه گفتگو با صاحبین کسب و کار به اتمام رسید، برای هر یک از آن‌ها فرم تحلیل ایده کسب و کارها را تکمیل کنید. جزئیات را تا جایی که امکان پذیر است ذکر کنید.

\* به همه عواملی که در موفقیت یک ایده کسب و کار نقش داشته است، فکر کنید. پاسخ پرسش‌های زیر را بیابید و در فرم زیر یادداشت‌ها را وارد کنید.

\* چه مواردی را از تجارب صاحبین مشاغل می‌آموزید؟

\* تصور می‌کنید که چه اشتباهاتی مرتکب شده‌اند؟

\* چگونه می‌توانید از اشتباهات مشابه پرهیز کنید؟

\* گمان می‌کنید چه چیزی موجب موفقیت یک کسب و کار می‌شود؟

وقتی فرم حاضر را تکمیل کردید، شناخت بهتری نسبت به چگونگی موفقیت یک کسب و کار، پیدا خواهید کرد. همچنین با مشکلاتی که افراد هنگام یافتن ایده و تبدیل آن به کسب و کار واقعی مواجه می‌شوند، آشنا می‌شوید.



## فرم تحلیل ایده‌های کسب و کار

نام کسب و کار: .....

خدمات یا محصولات فروخته شده: .....

مشتریان: .....

صاحب کسب و کار چه زمان و چگونه تصمیم به راه‌اندازی کسب و کار خود گرفت؟

.....  
.....

چرا صاحب این کسب و کار تصور می‌کرد که اجرایی کردن چنین ایده‌ای مناسب است؟

.....  
.....

صاحب کسب و کار چگونه متوجه شد که مشتریان بالقوه او چه می‌خواهند؟

.....  
.....

صاحب کسب و کار از چه مواردی جهت راه‌اندازی کسب و کار خود استفاده کرد؟

.....  
.....

صاحب کسب و کار هنگام راه‌اندازی کسب و کار خود با چه مشکلاتی مواجه شد؟

.....  
.....

آیا خدمت یا محصول کسب و کار در طول زمان تغییر کرده است؟

.....  
.....

کسب و کار بر جامعه و محیط زیست چه تاثیری دارد؟

.....  
.....

یادداشت:

.....  
.....

#### ۴-۱ تجارب شخصی

به فهرست علایق، تجارب کاری و شبکه ارتباطی خود در صفحه ۱۴ نگاه کنید. آیا احتمال دارد از تجارب پیشین خود، ایده کسب و کاری بیابید؟ در مورد هر یک از تجارب خود فکر کنید. از خودتان شروع کنید. تجربه شما به عنوان مشتری در بازار چه بوده است؟ آیا پیش آمده است در طول روز به دنبال مواردی بوده باشید و در هیچ فروشگاه‌ای در محل سکونتتان پیدا نکرده باشید؟ به کالاها و خدماتی که در زمان‌های مختلف می‌خواسته‌اید و در یافتن آن‌ها مشکل داشته‌اید، فکر کنید.

#### ۴-۲ تجارب دیگران

مردم اطراف شما مشتریان بالقوه هستند. ضروری است تا از تجربیات آن‌ها برای یافتن خدمات و کالاهایی که در دسترس نبوده یا دقیقاً آنچه می‌خواسته‌اند نبوده است، آگاه شوید. با دقت به تجربیات خریدشان گوش کنید. با دوستان و خانواده خود در مورد اقداماتی که نتوانسته‌اند در نزدیکی خود بیابند، صحبت کنید. دانش و شناخت اجتماعی خود را ضمن گفتگو با طیف گسترده‌ای از مردم در سنین مختلف، طبقه اجتماعی و ... گسترش دهید. همچنین می‌توانید با گروه‌های اجتماعی، دانشگاه‌ها و مانند این برای درک بهتر بازار، دیدار داشته باشید. در ادامه مواردی که برای یافتن ایده کسب و کار می‌تواند به شما کمک کند، ذکر می‌شود:

- ۱- نمی‌توانم محفظه غذا جهت گرم نگه داشتن آن، پیدا کنم.
- ۲- تنوع ظروف در فروشگاه‌ها زیاد نیست.
- ۳- راه مطمئنی برای ارسال هدیه به دوستان و بستگان ساکن در روستا وجود ندارد.
- ۴- تفریحات چندانی در شهر وجود ندارد به همین دلیل آخر هفته‌ها خیلی دلگیر است.
- ۵- به کتب حوزه بازاریابی نیاز دارم با این حال کتابفروشی خوبی در شهر وجود ندارد.
- ۶- در سطح شهر زباله زیادی دیده می‌شود. یک نفر باید کاری کند!
- ۷- نمی‌توانم در این شهر نقاش خوبی پیدا کنم. یک نفر را هم استخدام کردم که کارش را به درستی انجام نداد و همه جا را رنگی کرد!
- ۸- تنها یک فروشگاه لباس فروشی در شهر وجود دارد. با این حال خانم فروشنده خیلی بی ادب است! عموماً از نشان دادن لباس به مشتریان ناراحت می‌شود.
- ۹- داروخانه‌ای نزدیک به بیمارستان این محل وجود ندارد. می‌بایست با ماشین به نزدیک‌ترین داروخانه بروم تا بتوانم داروهای تجویزی دکتر را تهیه کنم.
- ۱۰- از رفتار صاحب خواربارفروشی با کارگران ناراحت می‌شوم. با این حال سوپرمارکت دیگری در این نواحی وجود ندارد.
- ۱۱- غذاخوری یا کافه‌ای در نزدیکی کارخانه وجود ندارد به همین جهت تهیه یک لیوان چای یا میان وعده خیلی سخت است!
- ۱۲- هر موقع ماشین خراب می‌شود تعمیر کردنش داستان می‌شود!
- ۱۳- کودهای موجود در بازار خیلی گران هستند و جایگزین طبیعی برای آن وجود ندارد.



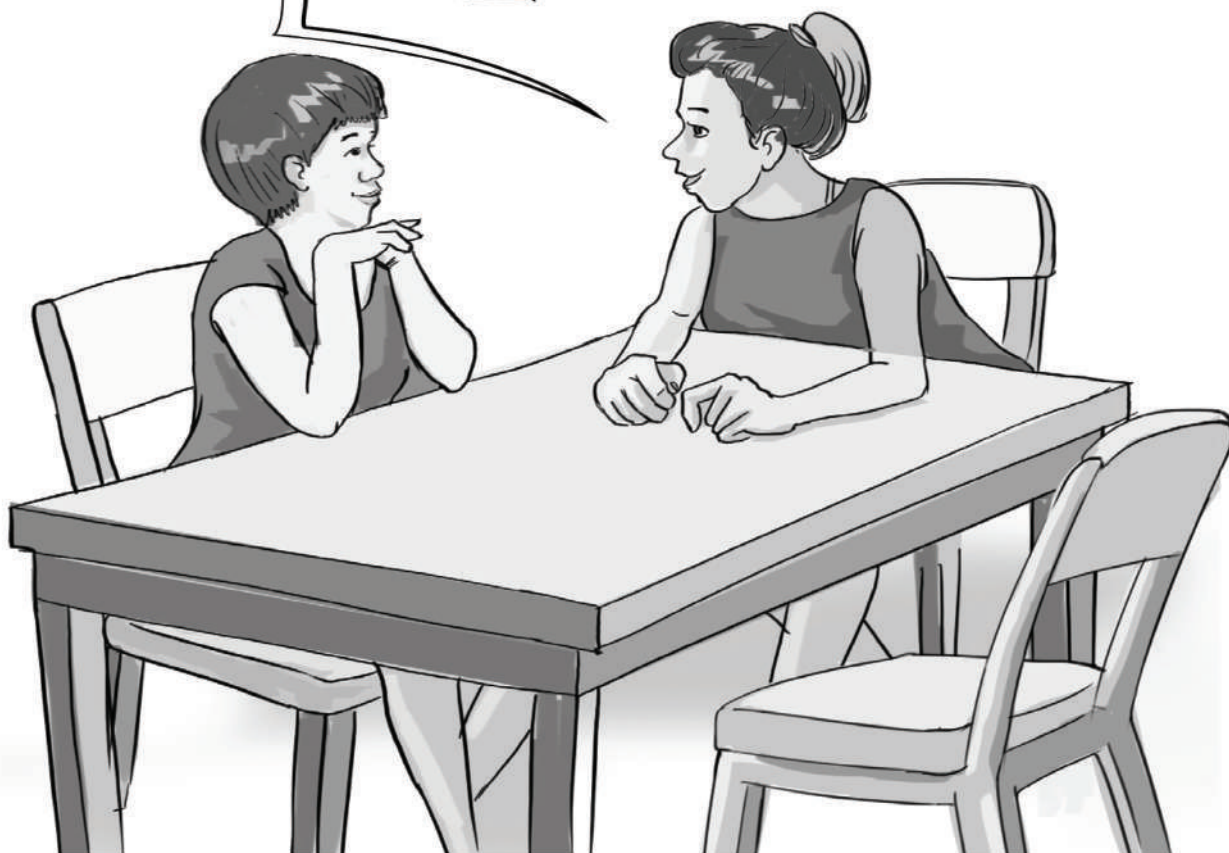
## فعالیت شماره ۵

تجربیات خود را به عنوان یک مشتری یا آنچه دیگران در مورد تجربیاتشان می‌گویند، در جدول زیر ذکر کنید.

ایده‌های کسب و کار	تجربه شخصی
ایده‌های کسب و کار	تجربه دیگران به عنوان مشتری
ایده‌های کسب و کار	نظرات مردم پیرامون خدمات ضعیف
ایده‌های کسب و کار	بروز مشکل هنگام انجام کاری (مثلاً باز و بسته کردن درب مربا)
ایده‌های کسب و کار	مسائل محیطی



کافی شاپ یا رستوران دنجی وجود ندارد  
که زنان بتوانند در آن معاشرت کنند!



ایده‌های کسب و کار را فهرست کنید. از فرم صفحه ۵۲ استفاده کنید. سعی کنید هر ایده را بر اساس ۵ معیار زیر، تا حد ممکن توصیف کنید:

- ۱- کسب و کار من چه نیازی را برآورده خواهد کرد؟
- ۲- چه خدمت یا محصولی را ارائه می‌کنم؟
- ۳- به چه کسانی خواهم فروخت؟
- ۴- چگونه خدمت یا محصول خود را خواهم فروخت؟
- ۵- کسب و کار من چه میزان از محیط تاثیر می‌گیرد و بر آن تاثیر می‌گذارد؟

راه دیگر یافتن ایده کسب و کار بررسی جامعه محلی است. ببینید چه نوع کسب و کاری در اطراف شما راه اندازی شده‌اند. ببینید می‌توانید فرصتی در بازار بیابید! اگر در روستا یا شهر کوچکی زندگی می‌کنید احتمالا بتوانید انواع کسب و کارها در کل شهر را ارزیابی کنید. در غیر این صورت، ممکن است لازم باشد بر زمینه‌های تجاری و انواع مشاغل ترجیحی خود که در فصل اول کتاب مشخص کرده‌اید، تمرکز کنید. این فعالیت اگر با یک دوست یا شریک تجاری انجام شود، به مراتب ساده‌تر خواهد بود. نزدیک‌ترین حوزه صنعتی، بازارها و مراکز خرید در منطقه خود را بررسی کنید.

### تجربه سارا

سارا در مورد ایده‌های کسب و کار فکر می‌کند. او اطلاعاتی در مورد راه‌اندازی کسب و کار در زادگاهش جمع‌آوری کرد تا بتواند کسب و کار خودش را آغاز کند. سارا به آشپزی علاقمند است. زمانی که دانشجو بود به صورت پاره وقت در یک نانوائی کار می‌کرد. از طرفی سارا به دکوراسیون منزل و مد نیز علاقمند است و از معاشرت با مردم لذت می‌برد.



## آنچه سارا انجام داد:

از مراکز خرید محلی که تعداد قابل ملاحظه‌ای رستوران، فروشگاه لباس و لوازم خانگی داشت، دیدن کرد. او به سراغ بازار مرکزی شهر رفت جایی که مردم برای خرید لباس، تجهیزات الکترونیکی، لباس و وسایلی دکوری با قیمتی مناسب مراجعه می‌کنند.

از منطقه تجاری که بسیاری از عمده‌فروشان مواد غذایی و پوشاک در آن فعالیت می‌کنند، دیدن کرد. همچنین این منطقه، مرکز محصولات سخت‌افزاری هم است.

گفتگو با انجمن تجاری محلی در مورد انواع مشاغل ثبت شده در آن و همچنین بررسی کتاب‌های راهنمایی<sup>۳</sup> که مشاغل مختلف را تبلیغ می‌کنند.

سارا به پخت و پز، دکوراسیون منزل و مد علاقمند است. از این رو فهرست کاملی از مشاغل مرتبط با آن‌ها را تهیه کرد.

کسب و کارهای مرتبط به مد	کسب و کارهای مرتبط به دکوراسیون منزل	کسب و کارهای مرتبط به پخت و پز
۱۲ خیاط ۵ فروشگاه زنانه ۲ فروشگاه لوازم بارداری ۷ فروشگاه کیف و کفش ۴ فروشگاه لباس کودک ۲ فروشگاه لباس مردانه ۲ فروشگاه لباس سنتی	۲ گالری کوچک ۳ فروشگاه کادو و هدیه ۱ تولیدی لوازم چوبی منزل ۳ فروشگاه مبلمان فروشی ۱ مغازه فروش صنایع دستی ۲ دفتر خدماتی طراحی داخلی	۵ نانوايي ۱۲ فروشگاه مواد غذایی ۳ رستوران ۵ کافه ۸ اغذیه فروشی سیار ۶ فروشگاه انواع نوشیدنی ۲ فروشگاه غذای بیرون بر

## سارا موارد زیر را مشاهده کرد:

۱- بخش قابل توجهی از مردم، پول زیادی ندارند. آن‌ها عموماً در فروشگاه‌های کوچک و ارزان قیمت خرید می‌کنند. در عین حال فروشگاه لوکسی هم در شهر وجود ندارد.

۲- کشاورزی فعالیت اصلی مردم منطقه است.

۳- این منطقه توریستی است و مردم زیادی از شهرهای مجاور به اینجا می‌آیند. به همین دلیل هتل‌ها و بارهای متعددی در شهر وجود دارند.

۴- به نظر می‌رسد تعداد کودکان رو به افزایش باشد. مهدکودک‌های متعددی در شهر دیده می‌شوند.

۵- از آن جایی که تعدادی فروشگاه تجهیزات ساختمانی و شرکت‌های ساخت و ساز وجود دارد، آشکارا شهری روبه رشد و ترقی است.

۶- وضعیت محیط زیست رو به وخامت است. نه صاحبان مشاغل و نه ساکنان محلی نگران آلودگی زیست محیطی نیستند. زباله در خیابان‌ها دیده می‌شود و کارخانه‌های محلی هم هوا را آلوده می‌کنند.

۳- در متن اصلی به yellow pages اشاره شده است که در حقیقت کتابچه‌های حاوی تلفن کسب و کارها مختلف هستند.

سارا فهرستی از فرصت‌های کسب و کاری که در زادگاهش اجرایی نشده بودند، تهیه کرد. او برای تهیه این فهرست در مورد شهرهای اطراف و خدمات و محصولات که در آن‌ها قابل ارائه و در دسترس اند، فکر کرد.

کسب و کارهای مرتبط به مد	کسب و کارهای مرتبط به دکوراسیون منزل	کسب و کارهای مرتبط به پخت و پز
<p>۱- دوخت و دوز لباس‌های مجلسی</p> <p>۲- فروشگاه لباس‌های دست دوم</p> <p>۳- آموزش دوخت اولیه برای نوجوانان</p> <p>۴- تزئینات خانگی دست ساز از لباس‌های بازیافتی</p>	<p>۱- فروشگاه محصولات دست ساز از مواد بازیافتی</p> <p>۲- فروشگاه گل‌های کاغذی یا پلاستیکی زینتی</p> <p>۳- فروشگاه قاب‌های هنری و قفسه‌های پیش ساخته</p>	<p>۱- فروشگاه غذای نوزادان</p> <p>۲- آموزش پخت و پز برای گردشگران</p> <p>۳- خدمات غذای بیرون بر</p> <p>۴- فروشگاه‌هایی که نوشیدنی غیرالکلی چون شیر، انواع شیک، آبمیوه و بستنی به نوجوانان ارائه می‌کنند</p>

سارا با وصل کردن هر یک از ایده‌ها به نیازهای مردم شهر، می‌تواند بر تعداد مشخصی از آن‌ها تمرکز کند:

- ۱- فروشگاه غذای تازه برای نوزادان
- ۲- فروشگاه غذای بیرون بر با امکان تحویل غذا
- ۳- فروشگاه تنقلات مخصوص نوجوانان
- ۴- خدمات دکوراسیون منزل
- ۵- فروشگاه گل‌های کاغذی و پلاستیکی برای دکوراسیون منزل
- ۶- فروشگاه لباس دست دوم
- ۷- لوازم دکوری دست ساز ساخته شده از لباس‌های بازیافتی

\* سارا جدا از جستجو در اینترنت نشریات تجاری را هم برای ایده‌پردازی مطالعه می‌کند.



### ارزیابی محیط

درباره یافتن ایده‌های کسب و کار در بخش بعدی بیاموزید.





## فعالیت شماره ۶

گام‌های زیر را به منظور جمع‌آوری اطلاعات درباره کسب‌وکارهای موجود و بالقوه در محیط اطراف خود یا جایی که تمایل به راه‌اندازی کسب‌وکارتان دارید، دنبال کنید.

۱- ارزیابی صفحه ۱۴، مرتبط به زمینه کسب‌وکاری که بدان علاقمند هستید را بازبینی کنید.

۲- در فرم زیر کسب‌وکارهایی مورد نظرتان را فهرست کنید.

زمینه کسب‌وکار	زمینه کسب‌وکار	زمینه کسب‌وکار

۳- فهرست را مطالعه کرده و تلاش کنید به پرسش‌های زیر پاسخ دهید.

در کدام کسب‌وکار رقبای بالقوه زیادی وجود دارد؟ در کدام یک رقبای کمی دیده می‌شوند؟ می‌دانید چرا تعداد زیادی کسب‌وکار در این زمینه وجود دارد؟ فهرست، چه اطلاعاتی در مورد بازار محلی و نحوه خرج کردن مردم بومی، در اختیار شما قرار می‌دهد؟

۴- آیا فرصتی برای حضور کسب‌وکار دیگری در زمینه مورد علاقه‌تان وجود دارد؟

در کادر زیر تعدادی از کسب‌وکارهایی که در اطراف شما وجود ندارد، فهرست کنید.

(بهتر است در ابتدا کسب‌وکارهایی که در اطراف شما وجود دارند را هم فهرست نمایید).

زمینه کسب‌وکار	زمینه کسب‌وکار	زمینه کسب‌وکار

همچنین می‌توانید این لیست را پس از مطالعه قسمت بعدی یعنی "محیط خود را ارزیابی کنید"، اصلاح کنید.

می‌توانید با تکیه بر خلاقیتتان ایده‌های بیشتری در اطرافتان بیابید. به فهرست کسب‌وکارهای بومی موجود نگاه کنید. اگر این لیست شامل بیشتر بازارهای محلی شده است، ممکن است بتوانید با صنایع یا ارائه‌دهندگان خدمات که اقتصاد محلی بر آن‌ها متکی است، آشنا شوید. زادگاه سارا اقتصاد وابسته به کشاورزی دارد. این شهر خدمات متعددی را برای روستای اطراف فراهم می‌کند. ممکن است شهر شما اقتصادی وابسته به معدن، ماهیگیری، صنعت یا گردشگری داشته باشد یا تعداد زیادی نهاد عمومی و آموزشی در محل سکونتتان وجود داشته باشد. حائز اهمیت است با در نظر گرفتن همه منابع و سازمان‌های موجود در محل سکونتتان، ایده‌پردازی کنید. به عنوان نمونه:

۱- منابع طبیعی

۲- مهارت و فرهنگ عمومی مردم منطقه

۳- واردات

۴- ضایعات تولید شده (کاغذ، آهن و ...)

۵- نشریات

۶- نمایشگاه‌های تجاری

### ۱-۶ منابع طبیعی

ببینید چه چیزی در اطراف شما به وفور در دسترس است که می‌توان از آن برای ساخت کالاهای مختلف استفاده کرد بی‌آنکه به محیط زیست آسیبی برساند. منابع طبیعی شامل مواردی چون خاک، جنگل، معدن، آب و مانند آن می‌شود. ممکن است در اطراف شما خاک رس در دسترس باشد که می‌تواند برای ساخت آجر مورد استفاده قرار بگیرد. همچنین برای مشاغل دیگری چون ساخت کاشی یا ظرف هم کاربرد دارد. به یافتن راهی برای استفاده از این منبع فکر کنید که به شما این امکان را می‌دهد تا سال‌ها از آن استفاده کنید. به بیانی دیگر مطمئن شوید که کسب‌وکارتان، منابع طبیعی را که اساس فعالیت تجاری شما است، نابود نمی‌کند.



## ۲-۶ مهارت‌ها و فرهنگ عمومی مردم بومی

- ۱- فرهنگ عمومی و مهارت مردم منطقه را که می‌تواند برای کسب و کار شما مفید باشد، در نظر داشته باشید:
- ۲- آیا مردم این منطقه صنعتگر، خیاط یا نجار ماهری هستند؟
- ۳- آیا نیروهای متخصص جوان که بتوانید استخدام کنید، وجود دارند؟
- ۴- آیا پرستار برای مراقبت از کودکان، سالخوردگان یا بیماران وجود دارند؟
- ۵- آیا منطقه شما از نظر زیرساخت‌های دیجیتال، توسعه یافته است؟
- ۶- آیا زیرساخت‌های موجود مناسب هستند؟



## ۳-۶ محصولات ضایعاتی

فرصت‌های کسب و کار می‌تواند با بکارگیری موادی که پیش از این بوسیله دیگران مورد استفاده قرار گرفته است، خلق شود. به عنوان مثال در مورد امکان استفاده از ضایعات برای تولید موادی که مفید و بازارپسند هستند، بیاندیشید. مواد زائد قابل بازیافت را می‌توان با تجزیه و تحلیل موارد خاصی مشخص کرد که چگونه دور انداخته می‌شود. ضایعات تولیدی انسان تاثیر مخربی بر محیط زیست دارد. شرکت‌ها در اکثر موارد مشتاق همکاری با کارآفرینان هستند تا ضایعات تولیدی را به محصولاتی ارزشمند و مشتری پسند تبدیل کنند. به طور معمول در آن چه دور می‌ریزیم موادی برای استفاده مجدد وجود دارد. بازیافت ممکن است با ضایعات حاصل از فرآوری کشاورزی، زباله‌های خانگی، ماشین آلات و لوازم مورد استفاده یا زباله‌های صنعتی انجام شود. مردم مواد غذایی را که می‌تواند به صورت کمپوست یا غذای حیوانات مورد استفاده قرار بگیرد، دور می‌ریزند. همچنین کاغذ، شیشه و آلومینیوم که می‌تواند مورد استفاده مجدد قرار بگیرد. به چیزهایی فکر کنید که می‌توانند از موادی که دیگران فکر می‌کردند زباله است، ساخته شوند. بسیاری از صنایع، چنین موادی را در اختیار دارند. یک شرکت تولیدی لباس تکه‌های پارچه را که می‌تواند برای ساخت چیز دیگری مورد استفاده قرار بگیرد، دور می‌ریزد. معمولاً موادی در کارخانه‌های پلاستیک باقی مانده است که ممکن است برای عایق کاری، پر کردن بالش یا نوع جدیدی از سوخت

مفید باشد آیا امکان دارد چیزی که به مقدار زیاد در اطرافتان وجود دارد، بازیافت کنید؟ آیا راهی برای استفاده بهینه از منابع وجود دارد؟ شاید بتوانید راهی را به افراد و سازمان‌ها برای کاهش آسیب‌های زیست محیطی ضایعات، پیشنهاد کنید یا حتی ممکن است بتوانید محصولات جدیدی از ضایعات بسازید!



#### ۴-۶ جایگزین واردات

آیا چیزی وجود دارد که می‌تواند به صورت بومی ساخته شود؟ برخی از کالاهای وارداتی دارای عوارض بالایی هستند که همین امر آن‌ها را بسیار گران می‌کند. می‌توانید امکان راه‌اندازی یک کسب و کار را بررسی کنید که به راحتی می‌تواند کالاهای وارداتی را به صورت محلی تولید کند.





## ۵-۶ نشریات

نشریات اینترنتی و کاغذی می‌توانند در یافتن ایده به شما کمک کنند. علاوه بر این سایت‌های متعددی برای پیدا کردن ایده کسب و کار وجود دارد. همچنین کسب و کارهای تحت وب زیادی وجود دارد که در صورت دسترسی به اینترنت می‌توانید آن‌ها را بررسی کنید. به طور کلی روزنامه‌ها منبع بسیار خوبی از ایده‌ها هستند. آن‌ها عموماً انواع کسب و کارهایی که می‌توانید در اطراف خود تهیه کنید را تشریح می‌کنند. "تبلیغات" مانند مقالاتی که به روندهای کسب و کار می‌پردازند، می‌توانند به شما ایده بدهند.

وای! خدمات نگهداری کودک خیلی فوق العاده است. شهر بزرگ است و مادران شاغل بسیاری دارد. از طرفی دوستان قابل اعتماد زیادی را می‌شناسم که می‌توانند به عنوان پرستار کودک کار کنند.



## ۶-۶ نمایشگاه‌های تجاری

سازمان‌ها برای خدمات یا محصولات خود نمایشگاه تجاری برگزار می‌کنند. حضور در این نمایشگاه‌ها ممکن است شما را در معرض تعدادی از ایده‌های تجاری جدید قرار دهد که پیش از این به آن‌ها فکر نکرده‌اید. با این اوصاف شرکت در نمایشگاه‌های مرتبط به زمینه‌های تجاری مورد نظرتان را جدی بگیرید.





## فعالیت شماره ۷

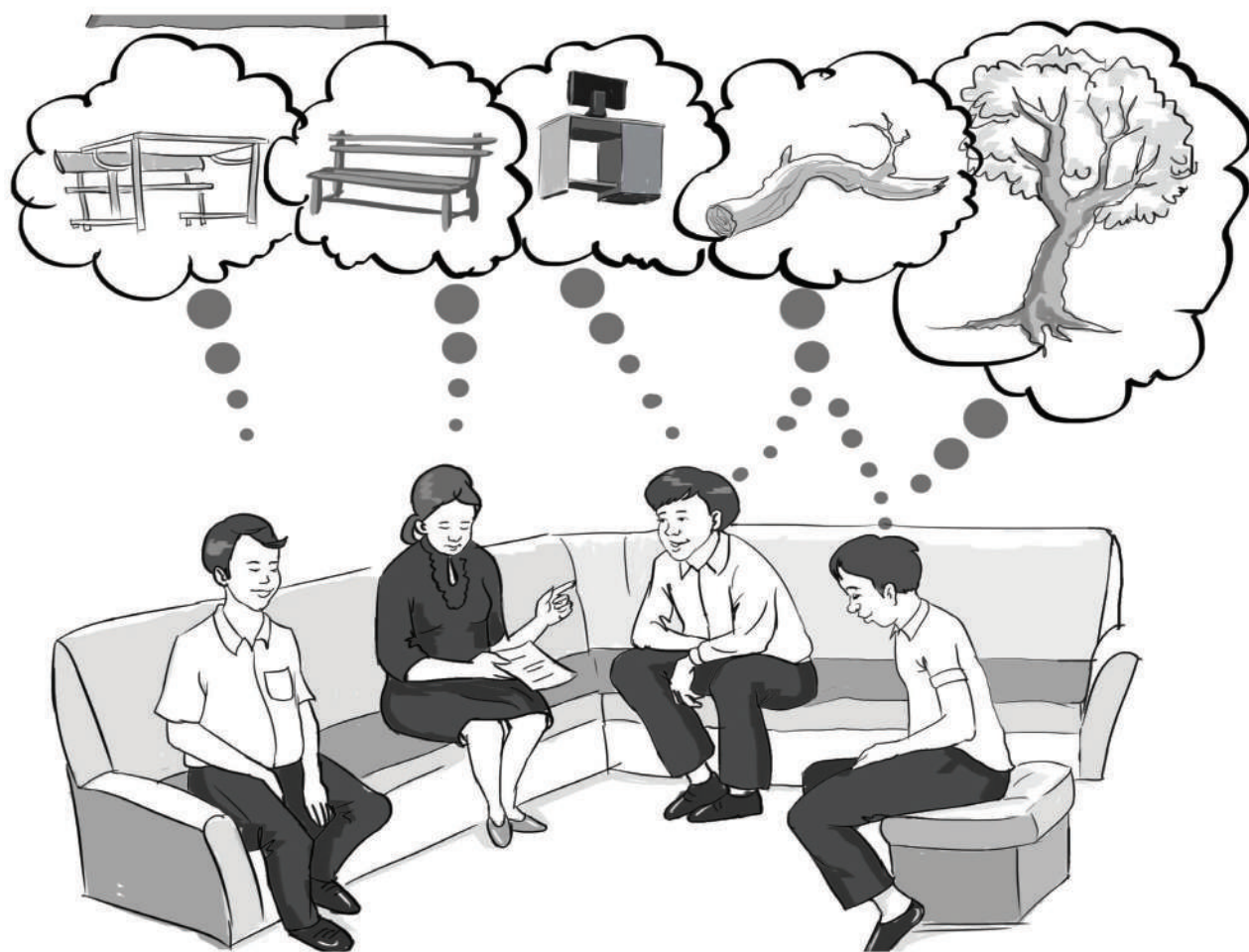
با دقت اطراف خود را بررسی کنید و هر یک از موارد زیر را تکمیل نمایید:  
ایده‌های خود را فهرست کنید (از فرم زیر استفاده کنید).

هر یک از این ایده‌ها را بر اساس ۵ معیار زیر، به واضح‌ترین شکل ممکن توضیح دهید:

- ۱- کسب‌وکار من کدام نیاز را برآورده می‌کند؟
- ۲- چه خدمت یا کالایی را ارائه می‌کنم؟
- ۳- به چه کسانی خواهم فروخت؟
- ۴- خدمت یا کالای خود را چگونه خواهم فروخت؟
- ۵- کسب‌وکار من چه میزان بر محیط زیست تاثیر می‌گذارد یا از آن تاثیر می‌پذیرد؟

ایده‌های کسب‌وکار	منابع طبیعی
ایده‌های کسب‌وکار	محصولات ساخته شده از ضایعات
ایده‌های کسب‌وکار	تولید بومی محصولات وارداتی
ایده‌های کسب‌وکار	نشریات
ایده‌های کسب‌وکار	نمایشگاه‌های تجاری

طوفان فکری به معنای اندیشیدن به ایده‌های مختلف با ذهنی باز است. در حقیقت در این مرحله چندان به منطقی بودن ایده هم فکر نمی‌کنیم فقط تلاش داریم تا هر راه حل احتمالی را روی کاغذ بیاوریم. این مهم با یک واژه یا موضوع و سپس نوشتن هر آنچه مرتبط به آن به ذهن خطور کرده است، تعریف می‌شود. در حقیقت تا جایی که ممکن است به نوشتن ادامه می‌دهید و چیزهایی را که به آن فکر می‌کنید را می‌نویسید، حتی اگر به نظر بی‌ربط یا عجیب به نظر برسند! ایده‌های خوب می‌توانند از مفاهیمی که در ابتدا عجیب به نظر می‌رسند، نشئت‌ بگیرند. توجه داشته باشید که طوفان فکری به صورت تیمی موثرتر است. از این رو دوستان و اعضای خانواده را دور هم جمع کنید و از ایشان بخواهید پس از شنیدن هر واژه، ایده‌هایی را که به نظرشان می‌رسد، یادداشت کنند. به عنوان نمونه به آنچه فرهاد پیاده سازی کرده است نگاه کنید. او از برادر و دو تن از دوستانش برای ایده پردازی دعوت کرد. فرهاد مدت زیادی را به عنوان نجار در یک تولیدی کار کرده است از این رو اولین واژه پیشنهادی او "چوب" بود. در ابتدا ایده‌های چندان به ذهنشان نرسید با این حال رفته رفته مواردی به ذهنشان خطور کرد!





## فعالیت شماره ۸

۱- با واژه‌ای که به زمینه و نوع کسب و کار مورد علاقه شما مرتبط می‌شود، شروع کنید. تمام ایده‌هایی که به ذهنتان می‌رسد را یادداشت کنید. این روند را تا جایی ادامه دهید که دیگر چیزی به ذهنتان نرسد!

---

---

---

---

۲- حال به پرسش پیشین بازگردید و واژه‌هایی را که نوشته‌اید ارزیابی کنید. آیا این واژه‌ها به شما ایده‌ای برای راه‌اندازی کسب و کار می‌دهند؟

---

---

---

---

حتی اگر نتوانید به این ترتیب ایده مورد نظر خود را بیابید این تمرین ذهن شما را برای یافتن ایده‌های جدید باز می‌کند. حال بر اساس مهارت خود، تجربیات پیشین، سابقه دانشگاهی یا علایق خود همه محصولات مرتبط به آن واژه را روی کاغذ یادداشت کنید.

**نکته:** هر چقدر بیشتر به طوفان فکری بپردازید، ایده‌های تجاری بهتری را به دست خواهید آورد.

## طوفان فکری منسجم

۸

به فرآیندهای مختلف دخیل در اجرایی کردن یک کسب و کار و کالاها/خدمات قابل ارائه در رابطه با آن، طوفان فکری منسجم گفته می‌شود. این مهم با فکر کردن به موارد مختلف مرتبط به زمینه و نوع کسب و کار متفاوت است.

به انواع کسب و کار مرتبط به جنبه‌های مختلف محصول بیاندهید:

مواردی که در تولید نقش دارند.

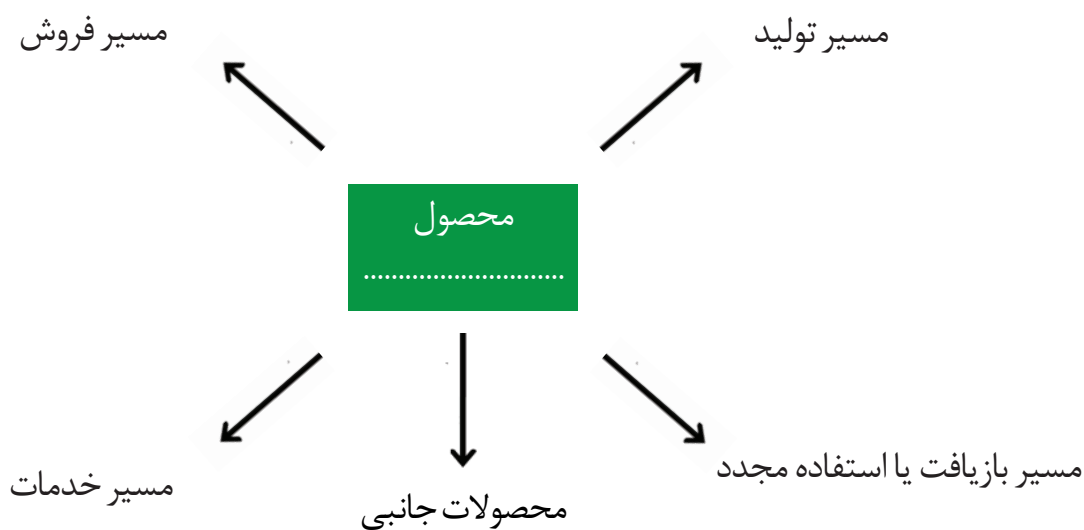
مواردی که در فرآیند فروش نقش دارند.

مواردی که در بازیافت یا استفاده مجدد کاربرد دارند.

کسب و کارهایی که به طور غیرمستقیم به محصول مورد نظر وابسته هستند (محصولات جانبی).

مواردی که به حوزه خدمات مرتبط می‌شوند.

این موارد می توانند به صورت شکل زیر نمایش داده شوند:



می توانید به تفاوت های فرآیندی هر مسیر بیندیشید. تا جایی که امکان دارد ایده پردازی را ادامه دهید. باز اگر ایده ای به ذهنتان رسید یادداشت کنید. بعدا تصمیم بگیرید که آیا ارزش دارد یا خیر. به مثالی در مورد تی شرت پنبه ای توجه کنید:

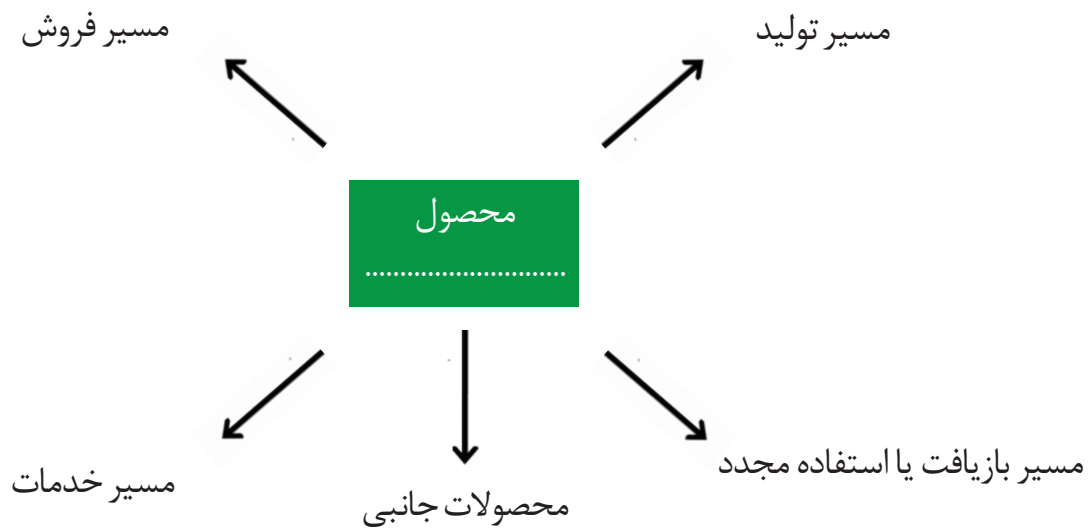




## فعالیت شماره ۹

### طوفان فکری را با خود تمرین کنید

محصولی که در مورد آن اطلاعاتی دارید، انتخاب کنید. این انتخاب می‌تواند از آموزش، تجربه یا علایق شما ناشی شده باشد. این انتخاب می‌تواند ایده‌ای باشد که پیش از این برای کسب و کارتان در نظر گرفته بودید یا حتی از خلال صحبت با صاحبین کسب و کار انتخاب کرده باشید. از نمودار یا دیاگرام زیر استفاده کنید. محصول و نوع کسب و کارهای مرتبط به آن را در کادر مرکزی یادداشت کنید. سپس برای هر یک از موارد خط تولید، فروش، باز یافت، تغییر رویه و خدمات، طوفان فکری را انجام دهید.



این تمرین را به دفعات می‌توانید تکرار کنید و هر بار یک محصول متفاوت را انتخاب کنید. برای هر محصول از کاغذ یا نمودار اختصاصی آن استفاده کنید. اگر تاکنون ایده‌های کسب و کار چندانی را فهرست نکرده‌اید همه تکنیک‌هایی که بکار برده‌اید را مجدد استفاده کنید تا بیشتر و بیشتر در مورد بازار و کسب و کار بیاموزید. به یاد داشته باشید یک کسب و کار موفق بر پایه یک ایده خوب شکل می‌گیرد. اگر فهرستی از ایده‌ها تهیه کنید، گزینه‌ها و فرصت‌های بیشتری برای انتخاب یک ایده مناسب در اختیار خواهید داشت. راه‌اندازی یک کسب و کار موفق، ارزش وقت گذاشتن و تلاش برای شناسایی ایده‌ای مناسب را دارد.





فهرست ایده‌های خود را غربال کنید

۱

پس از انجام همه مواردی که در این فصل ذکر شده است، سارا ۱۷ ایده کسب و کار را فهرست کرد. با این حال بعد از اینکه ۵ معیار زیر را در نظر گرفت، تعداد ایده‌هایش به ۶ مورد کاهش یافت:



۱- کدام نیاز را برآورده می‌کند؟

۲- چه خدمت یا کالایی را می‌فروشد؟

۳- به چه کسی می‌فروشد؟

۴- خدمت یا کالای خود را چگونه می‌فروشد؟

۵- کسب و کارش چه میزان بر محیط زیست تاثیر می‌گذارد

و از آن تاثیر می‌پذیرد؟

این شش ایده بهترین ایده‌هایی هستند که او در نظر خواهد گرفت:

شارژرها و لامپ‌های خورشیدی

۱

کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟

نیاز به روشنایی در مناطقی که جریان برق ارزان و در دسترس نیست و البته مدام قطع می‌شود.

چه خدمت یا کالایی ارائه می‌کند؟

لامپ‌ها و شارژرهای خورشیدی. در حال حاضر یک سازمان مردم نهاد نحوه ساخت شارژرها و لامپ‌های خورشیدی را به مردم آموزش می‌دهد.

به چه کسی خواهد فروخت؟

از آن جایی که در این منطقه مدام برق قطع می‌شود همه منازل و کسب و کارها مشتری ما خواهند بود.

چگونه فروخته می‌شود؟

از طریق فروشگاه‌های لوازم الکترونیکی.

چگونه بر محیط زیست تاثیر می‌گذارد یا از آن تاثیر می‌پذیرد؟

لامپ تولیدی ما از انرژی خورشیدی که نوعی انرژی تجدیدپذیر است، استفاده می‌کند. شارژر تولیدی ما هم بادوام است و هم عمر طولانی دارد به همین جهت نیازی به تعویض مداوم آن نیست.



## کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟

شاغلین به غذای تازه با قیمتی مناسب که درب محل کار یا منزلشان تحویل داده شود، نیاز دارند. هیچ کس چنین کاری در شهر انجام نمی‌دهد.

## چه خدمت یا کالایی ارائه می‌کند؟

تحویل غذا با محفظه‌ای که کیفیت و دمای غذا را حفظ می‌کند.

## به چه کسی خواهد فروخت؟

عموما کارمندان ساکن مرکز شهر.

## چگونه فروخته می‌شود؟

از طریق تماس تلفنی امکان رزرو غذا وجود دارد. هر روز ۴ نوع غذا ارائه می‌شود که از صبح قابل سفارش است.

## چگونه بر محیط زیست تاثیر می‌گذارد یا از آن تاثیر می‌پذیرد؟

حذف ظروف یک بار مصرف سخت است در حالی که این نوع ظروف سازگار با محیط زیست نیستند. کاغذ به نسبت بهتر است با این حال تهیه آن نیاز به قطع درختان دارد که موجب جنگل زدایی خواهد شد. با این تفاسیر به شخصه ترجیح می‌دهم از ظروف قابل بازیافت استفاده کنم گرچه جمع‌آوری روزانه آن‌ها دشوار است.

## تولیدی کاشی

## کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟

مردم زیادی در این شهر مشغول ساخت و سازند از این رو به کاشی هم نیاز دارند. با این حال هیچ تولیدی کاشی در شهر وجود ندارد و خرده‌فروشان، کاشی‌های مورد نیاز بازار را از کارخانه‌های تولید کاشی در مناطق دیگر تهیه می‌کند.

## چه خدمت یا کالایی ارائه می‌کند؟

کاشی! رس موجود در این منطقه، جدا از اینکه فراوان و ارزان است، برای ساخت کاشی نیز مناسب است. نمی‌دانم چگونه کاشی را تولید کنم اما علاقمندم که یاد بگیرم. جدا از این مهم دستگاه‌های مربوطه گران قیمت هستند.

## به چه کسی خواهد فروخت؟

خرده‌فروشان که کاشی‌های مورد نیاز خود را از کارخانه‌هایی در نقاط دیگر خریداری می‌کردند. با این حال مطمئن نیستم چه تعداد مشتری وجود خواهد داشت و اساساً کیفیت کاشی‌های تولیدی ما به اندازه تولیدی‌های دیگر خواهد بود یا خیر!

## چگونه فروخته می‌شود؟

از طریق خرده‌فروشان مصالح ساختمانی.

## چگونه بر محیط زیست تاثیر می‌گذارد یا از آن تاثیر می‌پذیرد؟

تولید کاشی‌های رسی برای محیط زیست آسیب‌زا نخواهد بود.

**کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟**

مردم زیادی هستند که تمایل دارند لباس های خوب بپوشند اما امکان خرید لباس نو ندارند.

**چه خدمت یا کالایی ارائه می کند؟**

فروش لباس دست دوم. فروشگاه مشابهی در شهر وجود ندارد. تلاش می کنم تا لباس های دست دومی که مد هستند را تهیه کنم و زیرقیمت فروشگاه های محلی بفروشم. زمانی در فروشگاه لباس کار می کردم. به همین جهت دید خوبی نسبت به مد و کیفیت لباس ها دارم. از طرفی از اداره فروشگاه، معاشرت با مردم و فروش لباس های مد روز لذت می برم!

**به چه کسی خواهد فروخت؟**

خانوارهایی با درآمد کم و دانشجویان کم بضاعت.

**چگونه فروخته می شود؟**

مغازه ای در مرکز شهر اجاره می کنم. البته ضروری است که بدانم هزینه اجاره بها چقدر خواهد بود.

**چگونه بر محیط زیست تاثیر می گذارد یا از آن تاثیر می پذیرد؟**

در این کسب و کار لباس ها بازیافت می شوند از این رو با محیط زیست سازگار است. کسب و کار من بر عرضه لباس های دست دوم متکی است.

**موسسه خدمات درمانی در منزل****کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟**

به جهت شلوغی و ازدحام در بیمارستان های بومی و این مهم که به بیماران نیازمند مراقبت، خدمات درمانی در منزل ارائه نمی کنند، راه اندازی موسسه ارائه خدمات درمانی در منزل ضروری است. بویژه آنکه نه فقط چنین موسسه ای در شهر وجود ندارد که اکثریت مردم شاغل، امکان نگره داری از بستگان بیمار خود را ندارند.

**چه خدمت یا کالایی ارائه می کند؟**

خدمات درمانی در منزل. من اغلب از بیماران مراقبت می کنم. همچنین خواهرم پرستار است و می تواند کمک عالم باشد. می توانم در برنامه های حمایت پزشکی مشارکت کنم یا با سازمان های مردم نهاد در حمایت مالی از کسانی که قادر به پرداخت هزینه های خدمات درمانی خود نیستند، همکاری کنم. زنان بسیاری جهت ارائه چنین خدماتی می توانند استخدام شوند. از آنجایی که از کمک کردن به مردم خوشحال می شوم از این کار لذت می برم.

**به چه کسی خواهد فروخت؟**

خانواده هایی که بیمار یا عضو سالخورده ای دارند.

**چگونه فروخته می شود؟**

دفتری برای موسسه باز می کنم و در نشریات محلی، اینترنت و البته از طریق پزشکان و بیمارستان های محلی، تبلیغ خواهم کرد.

**کدام نیاز را برآورده خواهد کرد؟**

بسیاری از مردم از اینکه نمی‌دانند کجا زباله‌های خود را قرار دهند و اینکه شهرداری خدمات جمع‌آوری منظم زباله ارائه نمی‌کند، گله‌مند هستند. همچنین محلی برای دفن زباله در نظر گرفته نشده است تا مردم بتوانند زباله‌های خود را دور بیندازند.

**چه خدمت یا کالایی ارائه می‌کند؟**

خدمات جمع‌آوری زباله. علاوه بر ارائه خدمات ضروری در این زمینه و دریافت حق الزحمه بابت آن، جریان درآمدی مازادی به جهت امکان تولید محصولات بازیافتی از پلاستیک، کاغذ، آهن و منسوجات وجود دارد. از طرفی ممکن است شهرداری پیشنهاد همکاری دهد! پیش از این یکی از دوستانم در واحد جمع‌آوری زباله کار می‌کرد از این رو می‌تواند من را راهنمایی کند.

**به چه کسی خواهد فروخت؟**

خدمات ما به کل جامعه قابل ارائه است به همین دلیل شهروندان بسیاری تمایل خواهند داشت بابت رهایی از دست زباله‌ها، با ما قرارداد ببندند. زمانی که محوطه‌ای برای جمع‌آوری زباله و البته کامیون جهت جمع‌آوری زباله‌ها تهیه کنیم، قادریم تا با منازل و کسب‌وکارها از یک سو و شرکت‌های بازیافتی جهت خرید مواد بازیافتی از ما از سوی دیگر، وارد مذاکره شویم.

**چگونه فروخته می‌شود؟**

جمع‌آوری مستقیم زباله. سرمایه اولیه برای وسایل نقلیه و رانندگان مورد نیاز است. البته در ابتدای کار می‌توانم با جوانان جویای کار و با استفاده از چرخ دستی به ارائه خدمات بپردازم و به موازات ایجاد جریان درآمدی کامیون حمل زباله خریداری کنم.

ممکن است پیش از این فهرست ایده‌های خود را داشته باشید. اگرچه هر یک از ایده‌های کسب‌وکار را تشریح کرده باشید با این حال محتمل است که موارد متعددی در مورد هر یک از آن‌ها را ندانید. پرسش‌های زیر جهت کسب اطلاعات بیشتر و تهیه فهرستی کوتاه‌تر برای انتخاب سه ایده برتر کسب‌وکار، به شما کمک خواهد کرد. تلاش کنید برای هر یک از ایده‌ها به این پرسش‌ها پاسخ دهید.

**کدام؟**

به کدام نیاز برآورده نشده مشتریانان پاسخ خواهید داد؟

کدام یک از خدمات یا کالاهای شما برای مشتریان رضایت بخش است؟

**چه چیزی؟**

مشتریانان چه خدمات یا کالاهایی را می‌خواهند؟

مشتریانان انتظار چه کیفیتی از خدمات یا کالاهای شما دارند؟

چه اطلاعاتی درباره خدمات یا کالاهای کسب‌وکارتان دارید؟

کسب‌وکار شما چه تاثیرات مثبت یا منفی بر روی جامعه و محیط زیست می‌گذارد؟

## چه کسانی؟

چه کسانی مشتریان شما خواهند بود؟  
آیا به اندازه‌ای مشتری خواهید داشت تا کسب و کاری سودآور، راه‌اندازی کنید؟  
چه کسانی رقبای شما محسوب می‌شوند؟  
نقاط قوت و ضعف آن‌ها چیست؟

## چقدر؟ چه احساسی؟

چقدر خدمات یا کالاهای مورد نیاز مشتریان را برآورده خواهید کرد؟  
چقدر از کیفیت خدمات یا کالاهای مورد نظر مشتریان اطلاع دارید؟  
چه مقدار مدیریت این کسب و کار با ویژگی‌های شخصیتی، مهارت‌ها و موقعیت شما همخوانی دارد؟  
چه مقدار از ضرورت اجرای این ایده در منطقه خود اطلاع دارید؟  
فکر می‌کنید در مورد اداره این کسب و کار در ده سال آینده چه احساسی خواهید داشت؟

## دیگر پرسش‌های مهمی که باید مد نظر قرار گیرند:

در مورد کسب و کارتان از چه منابعی می‌توانید راهنمایی بگیرید؟  
آیا فعالیت شما تنها مورد از نوع خود در منطقه / محله / شهر و ... محسوب می‌شود؟  
اگر کسب و کار مشابهی وجود داشته باشد چگونه می‌توانید رقابتی موفق با آن داشته باشید؟  
مزیت رقابتی شما چیست؟ به عنوان نمونه خدمات یا کالاهای بهتری به نسبت آن چه در حال حاضر وجود دارد، ارائه می‌کنید؟  
آیا کسب و کار شما به نسبت کسب و کارهای موجود نرخ رشد بالاتری را نشان می‌دهد؟  
چرا تصور می‌کنید که کسب و کارتان پایدار خواهد ماند؟  
آیا کسب و کار شما به تجهیزات خاص، دفتر یا نیروهای ماهر نیاز دارد؟  
تصور می‌کنید قادر خواهید بود تا منابع مالی لازم جهت تهیه این موارد را تامین کنید؟  
از کجا منابع لازم جهت راه‌اندازی کسب و کار خود را تامین می‌کنید؟  
آیا مدل کسب و کار شما قادر است تا با کاهش هزینه‌ها، استفاده مجدد یا بازیافت، پس‌انداز کند؟



برای پاسخ واقع بینانه به این پرسش‌ها می‌بایست با انجام مطالعه میدانی، اطلاعات بیشتری کسب کنید. از طریق گفتگو با مشتریان، تامین کنندگان و کارمندان بالقوه شرکت خود می‌توانید اطلاعات ارزشمندی که می‌تواند روی ایده کسب و کارتان تاثیر بگذارد، جمع‌آوری کنید. می‌توانید از طریق گفتگوهای غیررسمی و مشاهده شخصی و یا از طریق ملاقات رسمی و مصاحبه، این مهم را عملی کنید. ملاقات با افراد مختلف زمان بر است و تلاش زیادی می‌طلبد با این حال با انجام مطالعه میدانی می‌توانید مانند یک فعال تجاری، کسب و کار خود را راه‌اندازی کنید. در نظر داشته باشید ارتباطاتی که در زمان مطالعه میدانی یا بازار به دست می‌آورد، هنگام راه‌اندازی کسب و کارتان بسیار مفید خواهند بود.

## ۱-۲ مصاحبه کنید

جمع‌آوری اطلاعات برای کسب و کارتان این فرصت را به شما می‌دهد تا ایده خود را تبلیغ کنید و البته خود را به عنوان یک کارآفرین بالقوه معرفی نمایید. با نگرشی مثبت ایده خود را توضیح دهید و بگویید چرا تصور می‌کنید می‌تواند آن چیزی باشد که مشتریان می‌خواهند. در مورد این مهم که چگونه ایده شما می‌تواند تاثیر مثبتی بر توسعه جامعه داشته باشد، صحبت کنید. با استفاده از روش جمع‌آوری اطلاعات "چه کسی"، "چه چیزی"، "چرا"، "کجا"، "چه زمانی" و "چه طور"، پرسش‌هایی با انتهای باز طراحی کنید.

## ۲-۲ با چه کسانی صحبت کنم؟

چهار گروه مهم وجود دارند که می‌بایست با ایشان گفتگو کنید:

- ۱- مشتریان بالقوه: نظرات مشتریان شما برای درک این مهم که آیا محصول یا خدمت پیشنهادی‌تان، نیازشان را برآورده می‌کند یا نیاز است در ایده خود تجدیدنظر کنید، ضروری است.
- ۲- رقبا، تامین کنندگان و نهادهای دارای منابع مالی: نظرات این افراد، چالش‌هایی که با آن مواجه خواهید شد را چون دیگر مسائل مرتبط با کسب و کار بالقوه شما، آشکار می‌کند.
- ۳- نهادهای مالی: موارد مورد نیاز جهت گرفتن وام را ارزیابی کنید تا ببینید قرض گرفتن برای کسب و کار جدید امکان‌پذیر است.
- ۴- افراد آگاه و صاحب نظر: این افراد اطلاعات قابل توجهی در مورد نوع و صنعت کسب و کار مد نظرتان و همچنین مشتریان بالقوه شما دارند. نظرات ایشان می‌تواند اطلاعات زیادی برای اندیشیدن به شما بدهد همچنین می‌تواند در مورد امکان اجرایی شدن ایده کسب و کارتان شناخت بهتری به شما ارائه کند.





ایده کسب و کار	
ضروری است چه مواردی را بدانم؟	
چه پرسش‌هایی را مطرح کنم؟	با چه کسانی صحبت کنم؟

پس از آنکه برای هر یک از ایده‌ها اطلاعات بیشتری را جمع‌آوری کردید، متوجه خواهید شد به چه دلایلی برخی از آن‌ها بهتر از دیگر موارد هستند. به عنوان نمونه یک ایده می‌تواند مشتریان بالقوه قابل توجهی داشته باشد و در عین حال رقابت در آن اندک باشد با این حال نیاز به سرمایه‌گذاری اولیه بالایی داشته باشد. از طرفی دیگر ممکن است ایده کسب‌وکار مناسبی با مشتریان بالقوه وجود داشته باشد که تا حدودی در آن رقابت وجود دارد و نیاز به سرمایه اولیه کمتری دارد. از این رو اگر سرمایه اولیه مناسبی در اختیار ندارید، ایده دوم اجرایی‌تر است. به هر روی بهتر است سه ایده را که مطابق با همه معیارها هستند و بیشترین پتانسیل را دارند، یادداشت کنید. وقتی فهرست خود را به سه ایده که از همه مناسب‌تر هستند، کاهش دادید، گام بعدی استفاده ابزار تحلیل سوات (SWOT) جهت انتخاب بهترین ایده بین این سه مورد است.

## تحلیل سوات

۳

یکی از روش‌هایی که افراد برای انتخاب مناسب‌ترین ایده کسب‌وکار استفاده می‌کنند، سوات است. سوات به شما کمک می‌کند تا بر روی چالش‌های احتمالی و مزایای هر یک از ایده‌ها تمرکز کنید.

نقاط قوت (Strengths)

S

نقاط ضعف (Weaknesses)

W

فرصت‌ها (Opportunities)

O

تهدیدات (Threats)

T

سوات یا SWOT مخفف این واژگان است:

### ۱-۳ محیط درونی کسب‌وکار

برای ارزیابی نقاط ضعف و قوت ایده کسب‌وکارتان، بررسی کنید در چه مواردی خوب و کارآمد و در چه مواردی دارای اشکال خواهد بود.

**نقاط قوت** جنبه‌های مثبتی هستند که مزیت کسب‌وکار شما نسبت به رقبا خواهد بود. این مهم می‌تواند کیفیت بهتر محصول پیشنهادی شما یا حتی موقعیت مکانی بهتر یا دسترسی راحت برای مشتریان باشد. همواره برای محصولات جدیدی که برای مشکلات قدیمی راه حل تازه‌ای ارائه می‌کنند یا نسبت به موارد مشابه کارآمدتر هستند، تقاضا وجود دارد. از طرفی در نظر داشته باشید که آیا خدمت یا محصول شما می‌تواند از گواهی‌های تجارت عادلانه یا محصول ارگانیک بهره‌مند شود؟

**نقاط ضعف** مواردی است که کسب‌وکار شما مانند بقیه به خوبی انجام نمی‌دهد. شاید قیمت محصولتان به جهت اینکه کسب‌وکارتان دورتر از منابع تامین‌کننده برای تولید قرار دارد، بالا است یا می‌بایست برای حمل و نقل پول بیشتری پرداخت کنید. این احتمال هم وجود دارد که کیفیت خدمات یا محصولات شما در قیاس با رقبا چندان استاندارد نباشد.

### ۲-۳ محیط بیرونی کسب و کار

به منظور ارزیابی فرصت‌ها و تهدیدات کسب و کارتان به محیط اطراف بنگرید. از چه جنبه‌هایی "محیط"، تاثیرات مثبت و از چه جهاتی تاثیرات منفی بر کسب و کارتان می‌گذارد؟

**فرصت‌ها** موارد بالقوه‌ای هستند که بر روی توسعه کسب و کارتان اثر مثبت دارند. به عنوان نمونه افزایش تقاضا برای محصول پیشنهادی شما به جهت افزایش حضور گردشگران. همچنین فرصت‌ها می‌توانند قوانین جدیدی باشند که بوسیله دولت جهت تشویق مشاغل سبز و بنگاه‌های اجتماعی وضع می‌شوند. این مهم می‌تواند منجر به افزایش تقاضا برای محصولات تولیدی شما باشد.

**تهدیدها** وقایعی هستند که می‌توانند بر روی کسب و کارتان تاثیر منفی بگذارند. به عنوان نمونه ایده کسب و کارتان می‌تواند بسیار ساده باشد و به این ترتیب رقیب کار شما را تقلید کند و در نتیجه سهم تان از بازار کاهش یابد. همچنین وضع قوانینی که می‌تواند بر پیاده‌سازی کسب و کارتان اثر بگذارد؛ مانند محدودیت واردات برخی اقلام.

زمانی که سوات ایده‌های خود را شناختید تلاش کنید تا نقاط قوت و فرصت‌های ایده خود را به هم مرتبط کنید تا مطمئن شوید که موجب مزیت در کسب و کارتان می‌شوند یا خیر. به عنوان نمونه اگر مردم یا مشتریان بالقوه به دنبال خدمتی هستند که با خدمت پیشنهادی شما هماهنگی دارد (فرصت) و شما هم به جزئیات بسیار اهمیت می‌دهید (نقاط قوت) می‌توانید مزیت قابل توجهی برای کسب و کارتان در نظر بگیرید. همچنین می‌توانید نقاط ضعف و تهدیدات را با هم تطبیق دهید و ببینید که می‌توانید نقاط ضعف خود را جهت مقابله با تهدیدات بهبود ببخشید. به عبارتی دیگر اگر این دو، مانع بزرگی در مسیر سودآوری بالقوه شما هستند، به نظر می‌بایست ایده خود را کنار بگذارید.

سارا بر اساس اطلاعاتی که از مطالعه میدانی جمع‌آوری کرده بود، سه ایده‌ای که از همه مناسب‌تر بودند را انتخاب کرد:

۱- موسسه ارائه خدمات پزشکی در منزل

۲- غذای بیرون بر با امکان تحویل درب منازل و دفاتر تجاری

۳- فروشگاه لباس دست دوم

جدول صفحه بعد نشان می‌دهد سارا چگونه تحلیل سوات را برای یکی از کسب و کارهای پیشنهادیش انجام داد؛ فروشگاه‌هایی که لباس‌های دست دوم را به مردم محلی می‌فروشد.



سارا برای هر یک از دو ایده دیگر نیز تحلیل سوات را انجام داد و مزایا و معایب هر سه ایده را با یکدیگر مقایسه کرد.

## تحلیل سوات

### ایده کسب و کار: فروشگاه لباس های دست دوم

#### نقاط قوت

- ۱- عاشق مد هستم.
- ۲- رفتار و گفتارم جذاب هستند.
- ۳- از معاشرت با مردم لذت می برم.
- ۴- تجربه کار در فروشگاه های لباس را دارم.
- ۵- می توانم کیفیت لباس ها را تشخیص دهم.

#### فرصت ها

- ۱- مغازه دیگری لباس دست دوم نمی فروشد.
- ۲- روند رو به رشدی از توجه به محیط زیست وجود دارد.
- ۳- لباس های نو عموماً گران هستند و طراحی مناسبی هم ندارند.
- ۴- حجم قابل توجهی از مشتریان در میان دانشجویان و طبقه متوسط به پایین وجود دارد.
- ۵- بیشتر مردم محلی پول زیادی برای پس انداز ندارند. مردم وقتی پول کمتری برای پس انداز دارند در خرید لباس هم تمایل به صرفه جویی دارند.

#### نقاط ضعف

- ۱- تجربه مدیریت افراد را ندارم.
- ۲- تجربه ای در مدیریت انبار ندارم.
- ۳- منبعی جهت تامین لباس های دست دوم ندارم.
- ۴- جایی برای راه اندازی فروشگاه ندارم. می بایست مغازه ای را اجاره کنم.

#### تهدیدها

- ۱- هزینه اجاره یک فروشگاه بالا است.
- ۲- سرقت مشکل بزرگی در این منطقه است.
- ۳- مردم تمایل دارند در این شرایط اقتصادی از لباس هایشان بیشتر استفاده کنند از این رو آن ها را دور نمی اندازند.
- ۴- این کسب و کار به سادگی قابل کپی کردن است. در صورتی که فروشگاه های مشابهی افتتاح شوند سهم بازار خود را از دست خواهیم داد.

#### مزایا

تعداد قابل ملاحظه ای از مشتریان در میان دانشجویان و طبقه متوسط به پایین وجود دارند. مردم گرچه دوست دارند تا لباس با کیفیت و زیبا بپوشند با این حال تمایل ندارند تا بابت آن پول زیادی پرداخت کنند. به شخصه این مهارت را دارم تا لباس های دست دومی که به این نیاز بازار پاسخ دهد، انتخاب کنم.

#### معایب

بدون وجود چند منبع جهت تهیه لباس های دست دوم انتخاب و تهیه آن ها برای فروشگاهم سخت خواهد بود. باید از شهرهای بزرگتر جهت تامین لباس های کار کرده استفاده کنم. همچنین می توانم از دوستانم بخواهم تا در تهیه لباس های دست دوم از طریق شبکه دوستان، بستگان و همکلاسی هایشان به من کمک کنند.

در زمینه مد و دکوراسیون مهارت دارم از این رو می توانم فروشگاههای جذاب با لباس های مد روز راه اندازی کنم. مطمئناً مردم از خرید لباس های با کیفیت و با قیمتی مناسب، استقبال خواهند کرد.

همه هزینه ها در حال افزایش هستند از این رو اگر هوشیار نباشم سود نخواهم کرد. می بایست حاشیه سود خود را تنظیم کنم تا افزایش قیمت ها را پوشش دهد. همچنین می بایست نسبت به انبارداری اطلاعاتی کسب کنم یا از دوستی در این زمینه کمک بگیرم.

کسب و کار من با روند رو به رشد باز یافت به منظور صیانت از محیط زیست، تطابق دارد.

می بایست برای ماندن در رقابت، کیفیت خدمات و محصولات خود را حفظ کنم.

فروشگاه لباس دست دوم	غذای بیرون بر	موسسه خدمات درمانی در منزل
مزایا	مزایا	مزایا
<p>با افزایش تمایل به خرید اقلام ارزان قیمت مشتریان بسیاری در میان دانشجویان و طبقه پایین تر از متوسط وجود دارد. با این حال همچنان تقاضا برای پوشاک با کیفیت و بروز وجود دارد.</p> <p>این مهارت را دارم که لباس های مورد نیاز را تشخیص دهم.</p> <p>در زمینه مد و دکوراسیون مهارت دارم. از این رو می توانم فروشگاههای جذاب با لباس های بروز افتتاح کنم. مردم نیز از خرید پوشاک با کیفیت در قیمت مناسب استقبال می کنند.</p> <p>کسب و کار با روند رو به رشد باز یافت به منظور صیانت از محیط زیست، تطابق دارد.</p>	<p>متخصصان شاغل زمان بسیار کمی برای تهیه ناهار قبل از رفتن به سر کار دارند. همچنین معدود مراکز تجاری، غذاخوری مناسبی دارند. با این تفاسیر تقاضای قابل توجهی برای این کسب و کار وجود دارد.</p> <p>آشپز خوبی هستم. هر روز غذاهای مختلفی برای ناهار تهیه خواهم کرد. حتی اگر رقابت شدت پیدا کند، مشتریان خود را از دست نخواهم داد.</p> <p>مردم همواره محصولاتی با قیمت مناسب می خواهند. قیمت غذاهای من رقابتی خواهند بود چون نیازی نیست پول اجاره پرداخت کنم. علاوه بر این بستگانی دارم که می توانند در تامین مواد اولیه تازه با تخفیف، همکاری کنند.</p>	<p>تقاضا برای خدمات درمانی در منزل به جهت افزایش میانگین عمر و افزایش تعداد شهروندان که بسیاری نیازمند خدمات مداوم درمانی هستند، به شکل قابل ملاحظه ای افزایش یافته است. علاوه بر این جمعی از خانم های خانه دار را می شناسم که تمایل به اشتغال دارند.</p> <p>من و خواهرم می توانیم به این زنان در زمینه موارد ابتدایی مراقبت از بیماران و سالمندان آموزش دهیم.</p> <p>مردم نسبت به ارائه دهندگان خدمات درمانی به کسانی که دوستشان دارند، نگرانی دارند بویژه زمانی که منزل نیستند. شخصا این زنان (همکاران بالقوه ام) و بستگانشان را می شناسم از این رو می توانم ضمانتشان کنم.</p>



فروشگاه لباس دست دوم	غذای بیرون بر	موسسه خدمات درمانی در منزل
<b>معایب</b>	<b>معایب</b>	<b>معایب</b>
<p>بدون وجود چند منبع جهت تهیه لباس های دست دوم، انتخاب و تهیه آن ها برای فروشگاهم سخت خواهد بود. باید از شهرهای بزرگتر جهت تامین لباس های کار کرده استفاده کنم همچنین می توانم از دوستانم بخواهم تا در تهیه لباس های دست دوم از طریق شبکه دوستان، بستگان و همکلاسی هایشان به من کمک کنند.</p> <p>همه هزینه ها در حال افزایش هستند از این رو اگر هوشیار نباشم سود نخواهم کرد. می بایست حاشیه سود خود را تنظیم کنم تا افزایش قیمت ها را پوشش دهد.</p> <p>همچنین می بایست نسبت به انبارداری اطلاعاتی کسب کنم یا از دوستی در این زمینه کمک بگیرم.</p> <p>می بایست برای ماندن در رقابت، کیفیت خدمت و محصولات خود را حفظ کنم.</p>	<p>این کسب و کار تعداد محدودی از افراد را استخدام خواهد کرد با این حال شخصا تجربه مدیریت افراد را ندارم. می بایست مدیریت کسب و کار و افراد را یاد بگیرم.</p> <p>محتملا کسانی هستند که ایده من را کپی خواهند کرد بویژه کسانی که در نزدیکی مجتمع های تجاری ایستگاه های اغذیه دارند. این افراد جدا از اینکه تجربه بیشتری دارند می توانند در زمان کمتری غذا را تحویل دهند.</p>	<p>خطرات جدی در ارتباط با سلامت مشتریان وجود دارد. کارمندان من صرفا می توانند موارد ساده را مدیریت کنند. ضروری است تا مسئولیت های خود را در قالب قراردادی با مشتریانم روشن گردانم.</p>



با انجام این مقایسه سارا به این فکر می کرد که هر سه ایده مزایایی دارند با این حال او از پس مدیریت معایب فروشگاه لباس دست دوم برمی آید. از طرفی تصور می کرد که به این ایده بیشتر علاقه دارد بویژه آنکه عاشق مد است. با این تفاسیر فروشگاه لباس دست دوم را به عنوان کسب و کار خود انتخاب کرد.



## فعالیت شماره ۱۲

حال به تحلیل سوات هر یک از سه ایده انتخابی خود بپردازید.

در ابتدا سه نسخه از فرم تحلیل سوات که در ادامه نشان داده شده است، تهیه کنید و اولین ایده انتخابی خود را در اولین فرم وارد کنید. به دقت به نقاط قوت و ضعف کسب و کار خود بیاندهشید. این موارد می توانند شامل ویژگی های شخصیتی، مسائل مالی، بازاریابی، موقعیت جغرافیایی کسب و کار یا هزینه تبلیغ و فروش محصول باشد. به محیط بیرونی کسب و کار هم بیاندهشید. چه خطرات و فرصت هایی در محیط پیرامونی کسب و کارتان وجود دارد؟ چهره های آگاهی که در طول مطالعه میدانی با شما گفتگو کردند محتملا این نکات را به شما خواهند گفت. آن ها را یادداشت کنید

از خود پرسید:

آیا می توانم نقاط قوتم را با فرصت ها ترکیب کنم تا مزیت قابل توجهی ایجاد کنم؟  
نقاط ضعف و تهدیدات چه معایبی ایجاد می کنند؟ می توانم بر آن ها غلبه کنم؟ چگونه؟

مزایا و معایب را بنویسید همچنین مشخص کنید چگونه می خواهید بر معایب غلبه کنید. وقتی تحلیل ایده اول را به پایان رساندید در دو نسخه دیگر دو ایده باقی مانده را هم به همین ترتیب تحلیل کنید.

تحلیل سوات	
ایده کسب و کار .....	
نقاط قوت:	نقاط ضعف:
فرصت ها:	تهدیدها:
مزایا:	
معایب:	

وقتی تحلیل سوات سه ایده را تکمیل کردید آن ها را با هم مقایسه کنید و کسب و کاری که مزایای بیشتر و معایب کمتری دارد یا غلبه بر معایب آن ساده تر است را انتخاب کنید.



## فعالیت شماره ۱۳

اگر ایده مناسبی را انتخاب کرده‌اید، به شما تبریک می‌گوییم! حال می‌توانید خلاصه‌ای از ایده کسب و کارتان را در کادر زیر توضیح دهید.

ایده کسب و کار من: .....

نوع کسب و کار:

خرده‌فروشی

تولیدی

عمده‌فروشی

خدماتی

زمینه کسب و کار: .....

خدمت یا کالای پیشنهادی: .....

.....

مشتریان من چه کسانی خواهند بود: .....

.....

نیازهایی که برآورده خواهند شد: .....

.....

.....

معایب و مزایای ایده: .....

.....

.....

چه چیزی برای راه‌اندازی کسب و کارم می‌بایست بیاموزم؟ .....

.....

.....

وقتی خلاصه‌ای از ایده کسب و کار خود تهیه کردید می‌توانید گام بعدی را بردارید و کسب و کارتان را آغاز کنید. در ابتدا طرح کسب و کار خود را تهیه کنید. کتاب راهنمای "ساختن از صفر" می‌تواند به شما کمک کند. همچنین مجموعه کتب "بهبود کسب و کار" می‌تواند موجب افزایش کارایی و سودآوری شرکت شما شود.

۳- کتاب Start Your Business از انتشارات سازمان بین‌المللی کار با عنوان "ساختن از صفر" در دست ترجمه است.  
۴- مجموعه کتب Improve Your Business از انتشارات سازمان بین‌المللی کار نیز در آینده ترجمه خواهند شد.





تلاش برای ساختن جهانی سالم‌تر

چو هم پشت باشید با هم‌رهان یکی کوه‌کندن ز بن برتوان



فردوسی

ایده‌پردازی یا حتی مطالعه درباره راه‌اندازی کسب‌وکار فقط بخشی از مسیر سخت و پر دست‌انداز ورود به کارآفرینی است. با علم به این مهم شرکت نیماد صرفاً به ترجمه کتب مربوط به این حوزه اکتفا نکرده و تلاش دارد تا با تکیه بر تجارب این مجموعه و البته شبکه متخصصین خود، به توسعه اکوسیستم کارآفرینی کشورمان یاری رساند. از این رو مخاطبین محترم می‌توانند جهت دریافت مشاوره رایگان با ما تماس بگیرند:



۰۹۹۱۲۳۷۳۱۳۷



nimaadmed@gmail.com



تهران، شهرک چیتگر، برج پامچال ۳، واحد ۱۱۰۱



www.nimaadmed.com

کلیک کنید!

