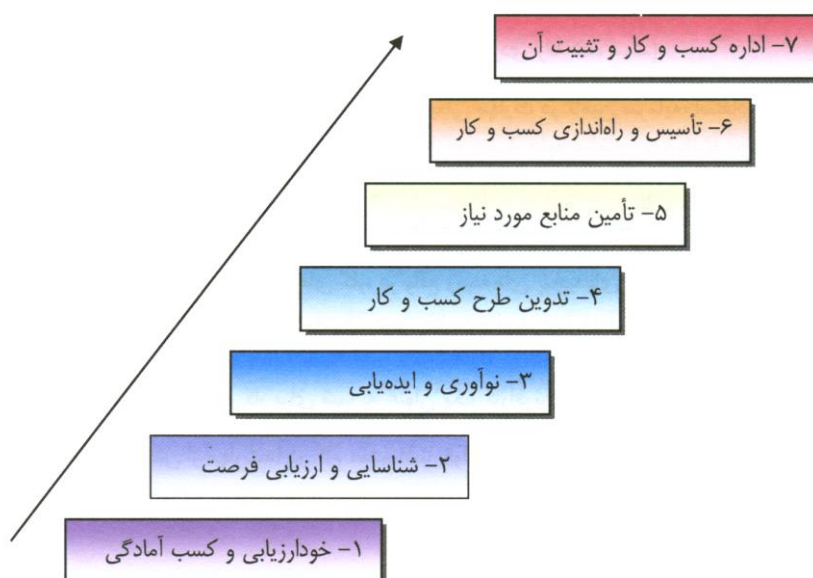


جلسه هشتم - مراحل راه اندازی یک کسب و کار کارآفرینانه

برای راه اندازی یک کسب و کار کارآفرینانه چه فرایندی را باید طی کنید؟

کارآفرینان با غلبه بر نیروهایی که در برابر پیدایش چیزی مقاومت می کنند و با پیدایش تغییرات مخالف هستند، باید موقعیتی را بیابند، فرصتی را کشف کنند، ارزیابی کنند و آن را ایجاد نمایند و توسعه دهند.

این فرایند خود دارای هفت مرحله مجزاست:



۱. خودارزیابی و کسب آمادگی

زندگی کارآفرینی، زندگی ساده و راحتی نیست. این افراد می باید برای رسیدن به رفاه اقتصادی، کسب درآمد بیشتر و همچنین رسیدن به رضایت شغلی و شخصی، انرژی بیشتری صرف نمایند.

توانایی مقابله با مشکلات، محدودیت ها و شکست ها، ویژگی است که کارآفرینان می یابد آن را دارا باشند. البته این گونه نیست که یک کسب و کار کارآفرینانه همواره با سختی همراه باشد، اما در سال های ابتدایی و همچنین زمانی که تا رسیدن به رونق اقتصادی می باید طی شود، همواره مسائل و مشکلاتی هستند بر سر راه کارآفرینان به وجود خواهند آمد. لذا برخورد با این مسائل نیازمند توانایی مقابله و تحمل و بردباری است.

۲. شناسایی و ارزیابی فرصت

شنا سازی فرصت و ارزیابی آن یکی از مشکل ترین کارهاست. اکثر فرصت های مناسب و خوب تجاری به ناگاه و خود به خود نمایان نمی شوند بلکه فرد کارآفرین با هوشیاری و توجه به اطراف و موقعیت های مختلف، فرصت های بالقوه ای که وجود دارند را کشف می کند.

فرد کارآفرین در هر موقعیتی به فکر یافتن احتیاجات جدید و فرصت هایی برای ایجاد مشاغلی است که این احتیاجات و حوائج را برطرف کند. او همیشه در پی آن است که محصول بهتری تولید کند. مثلاً کارآفرینی که در فعالیت تولید بازی مشغول به کار می باشد همیشه در اسباب بازی های کودکان اطرفیان خود در پی یافتن چیزی است، او با تحت نظر گرفتن بچه های اطراف خود و شناسایی علائق و نیازهای آنها، در پی آن است که محصولی جدید و مورد علاقه آنها تولید کند.

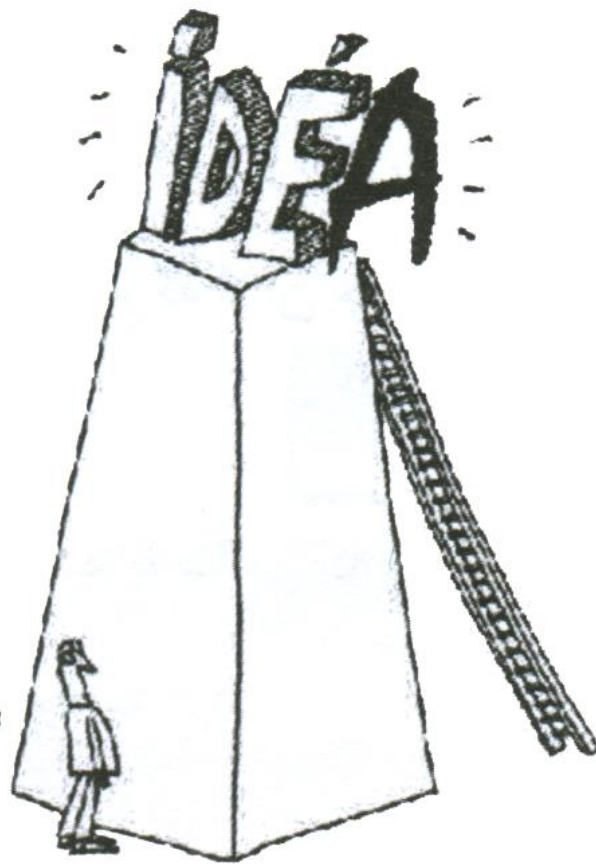
برای ارزیابی فرصت ابتدا باید به سوالات زیر پاسخ دهید:



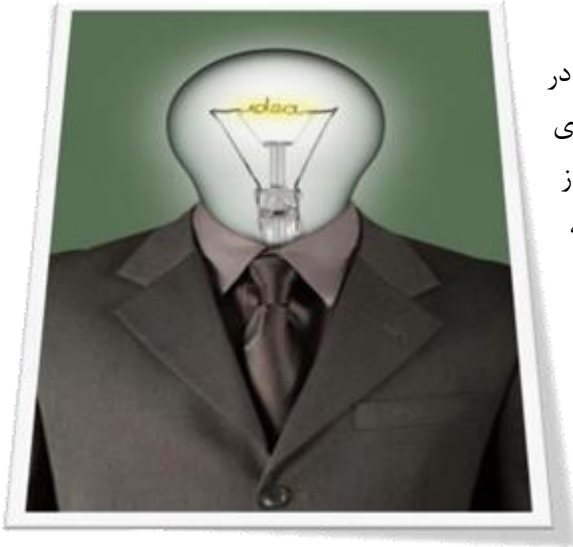
- تامین کننده چه نیازی در بازار است؟
- مشاهدات شخصی فرد درباره این نیاز در بازار چه چیزهایی بوده است؟
- شرایط اجتماعی حاکم بر این نیاز کدام است؟
- چه نوع اطلاعات و داده های تحقیقاتی توجیه کننده این نیاز بازار است؟
- چه حق ثبت هایی ممکن است برای تحقق این نیاز لازم باشد؟
- چه رقابتی در این بازار وجود دارد؟ چگونه می خواهید عملکرد این رقابت را شرح دهید؟
- بازار بین المللی چه وضعیتی دارد؟
- رقابت بین المللی چه وضعیتی دارد؟
- هزینه این فعالیت از کجا تامین می شود؟



امکان پذیر نیست!
ما هرگز نمی توانیم
آنها بدست آوریم!!!



ایده های درخشان اغلب نزدیکتر از آن چیزی هستند که فکر می کنید.



۳. نوآوری و ایده یابی

در این مرحله، فرد کارآفرین می باید بعد از کشف فرصت های نهفته در بازار، ایده های مناسب را استخراج نماید. بدین معنی که از بین سرنخ های متعددی که باعث کشف این فرصت ها شده است پس از بررسی، یکی از آنها را انتخاب نماید. و سپس ایده انتخابی را با نوآوری و ابتکار عمل به ظهور برساند و به آن نمود عینی بدهد.

در حقیقت نوآوری زمانی صورت می گیرد که ایده تبدیل به یک محصول یا خدمت شود و در نهایت برای صاحب آن کسب درآمد و سود بیشتر به همراه داشته باشد.

۴. تدوین طرح کسب و کار

یک طرح کسب و کار خوب برای بهره گیری از فرصت تعیین شده تدوین می شود. در گام پنجم با اجزا ونحوه نوشتن یک طرح تجاری مناسب آشنا خواهیم شد. طرح تجاری درحقیقت برنامه کاری شما برای راه اندازی یک کسب و کار است که به صورت مکتوب نوشته شده است.

۵. تامین منابع مورد نیاز

منابع مورد نیاز برای ایجاد و راه اندازی کسب و کار نیز باید مشخص شود. فرایند تامین منابع یا برآورد منابع فعلی کارآفرین آغاز می گردد. سپس آن دسته از منابعی که حساس و حیاتی هستند، باید از آن هایی که فقط کمک کنند، متمایز کردند باید توجه داشته باشید که میزان و متنوع منابع مورد نیاز را دست کم نگیرید. باید خطرپذیری هایی را که با منابع ناکافی یا نامناسب همراه هستند نیز مشخص کنید. کارآفرین باید همواره در جستجوی جذب منابع بیشتر برای توسعه فعالیت کارآفرینانه خود باشد. هر چه فعالیت کارآفرینانه توسعه یابد، احتمالاً بودجه بیشتری هم برای تامین اعتبار رشد فعالیت کارآفرینانه نیاز خواهد بود.

به طور کلی برای تامین منابع مورد نیاز باید مراحل زیر را طی کرد

- منابع موجود کارآفرین
- فاصله بین منابع و ملزومات موجود و ملزومات مورد نیاز
- دسترسی به منابع مورد نیاز

۶. تاسیس و راه اندازی کسب و کار

در مرحله تاسیس، فرد کارآفرین با توجه به انتخاب ایده و تصمیم به تبدیل آن ایده به محصول یا خدمت، با استفاده از منابع فراهم شده، اقدام به اخذ مجوزهای لازم می نماید و براساس زمان بندی طرح تدوین شده مراحل تاسیس و راه اندازی را مدیریت نموده و عملاً کسب و کار و فعالیت اقتصادی خود را آغاز می کند.

۷. اداره کسب و کار و تثبیت آن

کارآفرین پس از تاسیس، راه اندازی و کسب منابع باید آنها را در اجرای طرح تجاری بکار بندد. مشکلات عملیاتی این بنگاه در حال رشد نیز باید بررسی شود. شیوه مدیریتی و سامانه کنترلی باید طوری انتخاب شود که دامنه هر مشکلی را بتواند با دقت کنترل کند.

