



۱۰ نکته کلیدی برای شروع استارت‌آپ که باید یک کارآفرین بداند

نویسنده: محمد تولایی

همیشه شروع یک کار جدید دلهره‌آور بوده است و دلیل آن مسائل بی‌شماری است که یک کارآفرین تازه‌کار با آن روبرو می‌شود. مسائلی همچون سرمایه اولیه، مسائل حقوقی، تأمین هزینه‌های ثابت و متغییر، بازاریابی، توسعه محصول و منابع انسانی که تنها بخشی از یک لیست بی‌پایانی است که یک کارآفرین در شروع کسب و کار تحت تأثیر آن‌ها قرار می‌گیرد در ادامه با استناد از درس‌های واقعی صدها استارت‌آپ به ۱۰ مورد از مهمترین اقدامات یک کارآفرین در کسب و کار نوپا می‌پردازیم که می‌توانید از آن به عنوان نقشه راه برای راه‌اندازی استارت‌آپ خود بهره‌مند شوید.

۱. یک نام عالی برای تجارت خود ایجاد کنید.

انتخاب نام مناسب برای کسب و کار می‌تواند تأثیر بسزایی در موفقیت یک

اثر نام

کارآفرین داشته باشد، یک نام اشتباه ممکن است منجر به موانع قانونی و دردسرهای تجاری شود، همانطور که برند آیس پک به دلیل لاتین بودن نام مجبور شد در کنار نام آیس پک معادل فارسی کهن آن را به نام قورباغه مایوس قرار دهد و اگر این واژه معادل ایرانی نداشت مجبور می‌شد بعد از کلی تبلیغات و برندینگ، نام خود را به کلی تغییر دهد. در اینجا به چند نکته سریع برای نام‌گذاری شرکت و اینکه چگونه بهترین نام کسب و کار را پیدا کنید اشاره شده است.

- نامی انتخاب کنید که هر بار برای معرفی مجبور به هجی کردن آن نشوید.
- تنها به داده‌های خود اکتفا نکنید در این زمینه جستجوگر گوگل پیشنهادهای زیادی دارد.
- نامی انتخاب کنید که برای ثبت دامنه com و ir محدودیتی نداشته باشید.
- مطمئن شوید نام انتخابی به عنوان نام تجاری در سایت رسمی شرکت‌ها امکان پذیر است.
- آیا شما و سایر کارمندان از ادا کردن آن نام احساس خوشایندی دارید.
- نامی انتخاب کنید که برای طراحی علائم تجاری و لوگو دستتان بازتر باشد.
- حداقل پنج نام انتخاب کنید و با مشورت کارمندان و سایرین به یک نام واحد برسید.

۲. جذب سرمایه برای یک کارآفرین تازه کار همیشه مشکل بوده است!

افزایش سرمایه برای استارت‌آپ معمولاً دشوار و وقت‌گیر است. این امر ممکن است انرژی زیادی را برای متقاعد کردن سرمایه‌گذاران ایده آل و یا خطر پذیر از شما صرف کند، بنابراین این تأخیرها را در شروع کسب و کار خود پیش‌بینی کنید.

حال که این کار تا به این اندازه وقت‌گیر و انرژی بر است. آن را با سنگ

اثر ناب

انداختن اضافی دشوارتر نکنید. یک کارآفرین افشای اطلاعات طرح خود را بسیار خطر پذیر می‌داند و بسیار بر توافق‌نامه عدم افشای اطلاعات پافشاری می‌کند تا حد امکان ایده‌هایش دزدیده نشود. اما بدانید که این کار باعث کاهش سرعت جذب سرمایه شما می‌شود. شانس اینکه سرمایه‌گذاری وقت و سرمایه خود را برای طرحی که از آن آگاه نیست و یا برای دانستن آن باید قراردادهای اولیه امضا کند، پردازد بسیار کم است و معمولاً آنها از این شرایط امتناع می‌کنند. برقراری یک جلسه با یک سرمایه‌گذار بسیار دشوار است، بنابراین مانع دیگری سر راه قرار ندهید.

۳. عالی‌ترین محصول را بسازید! اما در ورود آن به بازار عجله نکنید!

یک کارآفرین باید بداند اگر محصول آن عالی نیست، حداقل باید خوب باشد. به‌طوری که به شکل معناداری نسبت به پیشنهادهای رقبا تفاوت ایجاد کند. اگر کسب و کار جدید خود را با یک محصول و یا خدمات عالی و متمایز با دیگران ارائه می‌دهید، برای معرفی آن به بازار کمی دست نگه دارید. محصول از نگاه شما عالی است. بنابراین با ارائه به افراد محدودتر به دنبال بازخوردها باشید. بازخورد زود هنگام مشتری، یکی از بهترین راه‌های برای کمک به بهبود محصول به شمار می‌رود.

شرکت اپل زمانی که قصد تست آپید را داشت، سیستم آن را به شکلی طراحی نمود که به سایر محصولاتش وابسته بود به بیانی بهتر تنها افرادی می‌توانستند آن محصول را خرید کنند که رایانه اپل داشتند یعنی دقیقه همان مشتریان پیشین خود، زمانی که بازخورد از سمت مشتریان رضایت‌بخش بود. استفاده از آن را برای همه کاربران امکان پذیر کردند.

۴. به یک فروشنده قوی تبدیل شوید.

اگر می‌خواهید در تجارت خود موفق شوید، باید به یک فروشنده عالی تبدیل شوید. شما باید بتوانید تجارت خود را نه تنها به مشتریان، بلکه به سرمایه‌گذاران و یا کارمندان خود بفروشید. یک کارآفرین می‌تواند با تکیه بر چند عنوان زیر، به رشد قابل توجهی در فروشندگی نائل شود.

- تمرین کنید تا از نه شنیدن آزرده نشوید
- از کار خود بازخورد بگیرید.
- اعتماد به نفس داشته باشید.
- به شخصیت برون‌گرا نزدیک شوید.
- در هر شرایطی مثبت باشید.
- شخصیت قابل اعتمادی بسازید.
- شنونده خوبی باشید.
- از پیگیری کردن غافل نشوید.
- ننشینید و به دنبال مشتری بگردید.



۵. یک وبسایت عالی برای خود مهیا کنید.

اگر تنها به چند مشتری گذری امید بسته‌اید باید بگویم خیلی نمی‌توانید به استارت‌آپ خود خوش‌بین باشید، فراموش نکنید امروزه مشتریان، سرمایه‌گذاران و نمایندگان همگی شرکت و محصولات را از طریق سایت شما بررسی می‌کنند. بنابراین اگر قصد دارید آنها را با یک محصول حرفه‌ای تحت تأثیر قرار دهید، باید دست به کار شوید و وقت و تلاش خود را برای ساختن یک وبسایت شرکتی عالی پیاده‌سازی کنید. اما اینکه چگونه سایت بسازیم و یا کمی بالاتر، چگونه یک وبسایت حرفه‌ای بسازیم؟ همگی در گرو چند نکته‌ای است که در ادامه به آن می‌پردازیم. آنچه یک کارآفرین برای داشتن یک وبسایت حرفه‌ای باید بداند عبارت است از:

- به بررسی سایت‌های رقبا بپردازید.
- یک الگو متمایز و تأثیرگذار انتخاب کنید
- از بهینه‌سازی سایت خود در موتور جستجوگر اطمینان حاصل کنید. تا سایت شما خیلی سریع در نتایج جستجو گوگل نشان داده شود.
- محتوای کیفیت بالا تولید کنید.
- اطمینان حاصل کنید که سایت شما برای نمایش در موبایل کاملاً بهینه‌سازی شده است.
- به سرعت بارگیری سایت توجه کنید، مخاطبان آنلاین حوصله معطل شدن ندارند.
- یک سایت ساده و تمیزی ایجاد کنید. به هم ریختگی باعث دور شدن بازدید کنندگان می‌شود.
- یک نام دامنه به یادماندنی .com و یا .ir ایجاد کنید که برای گفتن آن مجبور به هجی کردن، نشوید.

۶. نحوه معرفی شرکت

یک کارآفرین باید بداند زمانیکه که کسی از او پرسید شما چه کاری انجام می‌دهید، به بهترین شکل خود را معرفی کند. داشتن نمونه معرفی شرکت به شما کمک می‌کند هر لحظه را به موقعیت فروش محصول تبدیل کنید. تصور کنید در یک آسانسور مجبور می‌شوید کار خود را به شخصی معرفی کنید، شما تنها ۶۰ ثانیه زمان دارید تا یک خلاصه‌ای مختصر و جذاب را ارائه دهید. داشتن یک متن خوب برای معرفی شرکت، شما را در حالت آماده باش قرار می‌دهد. برای این منظور کافی است موارد زیر را در معرفی خود بکار گیرید.

- با قدرت شروع کنید.
- بسیار مثبت و مشتاق سخن بگویید.
- طول معرفی را حداکثر ۶۰ ثانیه در نظر بگیرید.
- از اصطلاحات فنی و تخصصی خودداری کنید.
- دلیل منحصر به فرد بودن تجارت خود را بیان کنید
- به مشکلی که توسط شما حل می‌شود اشاره کنید.
- شنونده را به مشارکت دعوت کنید.

من معمولاً در معرفی حرفه خودم به این شکل عمل می‌کنم، « من محمد تولایی هستم، نویسنده، مدرس و مشاور در حوزه کسب و کار و به مدیران و کارآفرینان کمک می‌کنم تا با حداقل هزینه و تجهیزات، در کسب و کارشان یک رشد مداوم را داشته باشند.

۷. یک خلاصه اجرایی ایجاد کنید.

یک کارآفرین باید برای جذب سرمایه گذار یک خلاصه اجرایی در ۳ تا ۴ صفحه تهیه کند. این‌گونه می‌تواند تجارت آینده خود را بصورت بصری به سرمایه گذاران بالقوه نشان دهد و سرمایه گذار به‌وضوح به عملکرد و سیر کسب و کار او

اثر ناب

واقف می‌شود. برای نوشتن نحوه خلاصه مدیریتی از نکته‌های زیر استفاده کنید.

- مأموریت شما چیست؟
- قصد دارید چه مشکلی را حل کنید؟
- تمایز محصولات، به ویژگی و مزایای کالا اشاره کنید.
- فرصت بزرگی که در بازار می‌بینید.
- فناوری و یا نوآوری اختصاصی شما چیست؟
- فضای رقابتی و تمایز شما نسبت به رقبا در چیست؟
- پیش‌بینی‌های منطقی از یک فرصت بزرگ در آینده نزدیک
- اشاره به نمونه‌های جذب زود هنگام مشتری



۸. درک صحیح از بودجه و صورت‌های مالی

بسیاری از استارت آپ‌ها به دلیل آگاه نبودن هزینه‌ها، مدیریت بودجه و در نهایت چگونگی عملکرد صورت‌های مالی، شکست را تجربه کرده‌اند. یک کارآفرین باید قادر به تعدیل هزینه‌ها باشد تا بتواند به بهترین شکل از نقدینگی خود استفاده کند. با اختصاص بودجه صحیح برای هر ماه و درک از عملکرد صورت‌های مالی

اثر نابر

می‌توانید به سؤالات سرمایه‌گذاران احتمالی پاسخ‌های مدیریتی شده‌ای دهید. در ادامه به برخی از این سؤالات می‌پردازیم.

- پیش‌بینی سه‌ساله مالی این شرکت چیست؟
- ساختار سرمایه‌های شما چیست؟ مقدار سهام و بدهی شرکت.
- میزان سرمایه‌های که شرکت در آینده نیاز دارد؟
- نحوه تقسیم‌بندی سهام
- چه زمانی شرکت به سودآوری خواهد رسید؟
- میزان هزینه شرکت تا قبل از سوددهی چقدر است؟
- عواملی که باعث کاهش رشد سریع شرکت می‌شود چیست؟
- معیارهای اصلی که تیم مدیریت بر آنها تمرکز دارد کدامند؟



۹. مانند دیوانه‌ها محصول خود را به بازار عرضه کنید.

برای رشد کسب و کار خود باید بطور مداوم مشتریان بازار هدف خود را جذب

اثر ناب

کنید. حتی اگر محصول متفاوتی دارید، بازار هدفی برای آن ایجاد کنید حتی آن را آموزش دهید. هر کارآفرین برای رشد کسب و کار خود باید استراتژی بازاریابی زیر را بکار گیرد.

- اصول و بهینه‌سازی موتور جستجو SEO را بیاموزد تا افرادی که محصول و خدمات شما را جستجو می‌کنند شما را در بالاترین نتایج جستجو پیدا کنند.
- در تبلیغات از شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام، تلگرام و سایر رسانه‌های اجتماعی که محبوبیت بالایی در ایران دارد استفاده کنید.
- با درج محتوایی در مورد کسب و کار خود به بازاریابی محتوا بپردازید.
- در هر رویداد و انجمن صنفی صنعت خود شرکت کنید.

۱۰. انتظار چالش‌های بزرگی را داشته باشید و خود را برای آنها آماده کنید.

بزرگترین چالش‌های راه‌اندازی کسب و کار که یک کارآفرین با آن دست و پنجه نرم می‌کند عبارت‌اند از:

- ارائه یک محصول و یا خدمات عالی
- داشتن چشم‌اندازی قوی از تجارت
- نداشتن سرمایه و جریان نقدی کافی
- به‌کارگیری کارمندان متخصص و متعهد
- اخراج سریع کارمندان ناشایست به روشی که منجر به شکایت قانونی نشود
- بیشتر از آنچه انتظار دارید کار کنید.
- دلسرد نشدن در نبود مشتری
- مدیریت زمان به طور مؤثر
- حفظ تعادل بین کار و زندگی
- حفظ کردن قدرت در شرایط کار دشوار