禪

چالشهای بزرگ کارآفرینان کدامند؟

هر کارآفرین باید با این ۷ چالش دستوپنجه نرم کند !

دلایل متعددی وجود دارند که میتوانند فرد را وارد عرصه کارآفرینی کنند . کارآفرینی تجربه هیجانانگیز و چالشبرانگیزی به نظر میرسد و از زمانی که به شروع کسب و کار فکر میکنید تا زمانی که در را به سوی مشتریانتان باز میکنید و محصولات و خدمات خود را در اختیار آنان قرار میدهید، لحظات پر تنشی را تجربه خواهید کرد که شاید در نوع خود منحصر به فرد باشند .

کارآفرینی با چالشهای زیادی همراه است . چالشهای شروع کسب و کار بسیار بیشتر از آن چیزی است که بتوان حتی تصور کرد . کارآفرین به عنوان موسس یک کسب و کار مسئول همه چیز است. او باید بر تولید، بازاریابی، فروش و توزیع محصولات و خدمات خود تسلط داشته باشد و همه اینها میتوانند فرد کارآفرین را با فشارهای روحی زیادی رو به رو کنند .

مطلب پیشنهادی

تعداد بازدیدکنندگان وبلاگ خود را افزایش دهید !

۵ ترفند برای افزایش مدت زمان حضور بازدیدکنندگان وبلاگ

در ادامه 7 چالش بزرگی را عنوان میکنیم که امروزه هر کارآفرینی با آنها روبرو میشود :

1- سرمایهگذاری در کسب و کار

یک تجارت موفق برآمده از یک سرمایه کافی است. کسب و کارها متفاوت هستند و نقدینگی خاص خود را میطلبند . هیچ روش کلی برای برآورد هزینههای شروع یک کسب و کار وجود ندارد . کارآفرینان با تجربه سرمایهگذاری در کسب و کار جدید را کار دشواری میدانند، اما آنها در مقایسه با تازه واردها مزیتهایی دارند . آنها ممکن است مقداری سرمایه از فروش خدمات و محصولات کسب و کار قبلی و یا درآمد ثابت خود برای سرمایهگذاری در کسب و کار جدید داشته باشند .

2- یافتن مشتری

یافتن مشتری تنها زمانی چالش محسوب میشود که شما محصول یا خدمات خوبی ارائه ندهید. اگر محصول یا خدمات خوبی داشته باشید، مردم به سوی شما میآیند و نیازی به هزینههای زیاد بابت تبلیغات نیست . حداقل نه به سرعت. افراد خاصی وجود دارند که مشتری شما خواهند شد . تمام مردم دنیا آنچه را که شما میفروشید، نمیخرند، بنابراین وظیفه شما این است افرادی را بیابید که به خدماتی که عرضه میکنید، نیاز داشته باشند .

3- استخدام کارمندان

فرآیند استخدام میتواند چندین روز وقت شما را بگیرد : بررسی رزومهها، مصاحبه کردنها، بررسی دقیق داوطلبین برای یافتن بهترینها . بعد هم امیدوار هستید که بتوانید بسته جذابی را پیشنهاد دهید تا بهترین افراد را در هیئت مدیره داشته باشید و بتوانید آنها را در دراز مدت حفظ کنید .

4- مدیریت زمان

شما بهترین روش بازاریابی محصولات و خدمات خود را نمیدانید : چاپ عکس، تبلیغات آنلاین، موبایل و غیره . شما میخواهید با بازاریابی هدفدار و کارآمد بازگشت سرمایه خود را به حداکثر برسانید .

6- طراحی تیم

اگر تاکنون تیمی را اداره و مدیریت نکردهاید، راهاندازی کسب و کار جدید برایتان دشوارتر میگردد، اما حتی اگر تجربه مدیریتی هم داشته باشید، انتخاب یک تیم مناسب برای استارتاپ، کاری دشوار و پردغدغه است. فقط یافتن داوطلبینی که پستهای مهم را پر میکنند، کافی نیست . باید چیزهای دیگری را نیز در نظر گرفت از جمله تناسب فرهنگی آنان، هزینه که برای کسب و کار شما دارند و همچنین نحوه عملکرد آنها به عنوان بخشی از کل تیم . چنین ملاحظاتی بسیار دشوار است بخصوص اگر برای پر کردن آن پستها تحت فشار باشید و بخواهید هرچه زودتر این کار را انجام دهید .

7- فشار روحی

بسیاری از افراد مطالبات و فشارهای روحی کارآفرین شدن را درک نمیکنند، چراکه تصور میکنند که کارآفرینان زندگی دلخواه خود را دارند و در حالی که مشغول استراحت در کنار ساحل هستند کنفرانس تلفنی برقرار میکنند .

==================================

شاید به این مقالات هم علاقمند باشید :

با این ۸ کار دل مدیرتان را به دست بیاورید !

[redacted]

[redacted]!

[redacted]!

[redacted]

:
:
:
:
09:25 - 15/07/1395
:
- - -

---

https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/4910: