



هیچ چیز به اندازه شروع اولین کسب‌وکار نمی‌تواند روی منحنی یادگیری‌تان تاثیرگذار باشد. در این میان تجربه‌های صاحبان کسب‌وکار تا حد زیادی برای آن دسته از افرادی که می‌خواهند کسب‌وکار خود را راه بیندازند، موثر و راهگشا است. به همین دلیل، به سراغ تجربه‌های یکی از همین صاحبان کسب‌وکار به نام میشل گیما می‌رویم. یک سال پیش، میشل گیما، مشاور منابع انسانی، کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کرد. امروز او می‌خواهد تجربه‌ها و آموزه‌های خود را که در 12 ماه گذشته آموخته با شما در میان بگذارد. بهتر است تیترا این مقاله به «چه چیزهایی که در اولین سال کسب‌وکار خود نیاموخته‌ام»، تغییر یابد. وقتی یک سال گذشته را مرور می‌کنم و می‌بینم که چقدر دانسته‌هایم کم و محدود بوده‌اند، مات‌ومبوهوت می‌مانم. اما امروز می‌توانم از آنچه در این یک سال آموختم، کتابی بنویسم؛ اما قصد چنین کاری را ندارم و فقط می‌خواهم 6 مورد از بهترین درس‌هایی را که در این یک سال آموخته‌ام، بازگو کنم.

## 1. صبر و شکیبایی یک فضیلت است

این جمله شاید در این دوره و زمانه، گفته آزاردهنده‌ای باشد (به‌خصوص این‌که صبر و تحمل ما کم شده و هر چیزی را همان موقع می‌خواهیم)؛ اما باید بگویم که واقعیت دارد. مهم نیست که محصول یا خدمات کسب‌وکار شما چقدر خوب است، بسیار بعید است که روز اول کارتان بتوانید سفارش‌ها و تماس‌های زیادی دریافت کنید. فکر می‌کردم به محض انتشار وب‌سایتم، تماس و ایمیل‌های فراوانی را دریافت می‌کنم، اما این‌طور نشد و بعد از نه ماه اولین مشتری خود را گرفتم. بله درست فهمیدید، بعد از 9 ماه. نه به این خاطر که خدمات من خوب نبود، بلکه به این خاطر که من یک تازه‌وارد بودم، هیچ اعتباری نداشتم و هیچ مدرکی هم نداشتم که بتواند درستی ادعاهای من را در وب‌سایتم اثبات کند. با وجود اطلاعات و دانش گسترده‌ای که در حوزه کسب‌وکارم داشتم، باید دوباره از نو شروع می‌کردم. باید برای خودم اعتباری به دست می‌آوردم. من این کار را با وبلاگ نویسی، توییت کردن، پست گذاشتن در LinkedIn و وارد شدن در گروه‌های تجاری، کمک به دیگران و شبکه‌سازی انجام دادم. کار دشواری بود، به‌خصوص در شروع کار که فکر می‌کنید برای یک سالن خالی از جمعیت سخنرانی می‌کنید. اما واقعیت این است که آدم‌ها به آنچه شما می‌گویید گوش می‌کنند، فقط منتظر زمان مناسب هستند که با شما تماس بگیرند و از شما خرید کنند؛ و این چیزی بود که برای من اتفاق افتاد. اولین مشتری‌ام برای خبرنامه الکترونیکی من ثبت‌نام کرد و با ارسال یک پیام به من گفت که چقدر از پست‌هایم در شبکه‌های اجتماعی لذت می‌برد و همین باعث شد، لبخند به لب من بنشیند. سه یا چهار ماه بعد، او یک سرویس از من خریداری کرد و این اولین فروش من بود؛ 9 ماه بعد از شروع کارم. واقعا به وجد آمده بودم. شاید خیلی زمان ببرد، اما مردم زمانی از شما خرید می‌کنند که یا می‌خواهند یا نیاز دارند. در ضمن، تماس خود را با آن‌ها قطع نکنید، چون نمی‌دانید این زمان مناسب کی اتفاق می‌افتد.

## 2. یک شبکه امن مالی داشته باشید

این مسئله خیلی مهم است. کسب درآمد از یک کسب و کار نوپا امری زمان بر است، بیشتر کسب و کارها ممکن است در سال اول خود هیچ درآمدی نداشته باشند. حفظ چنین کسب و کاری زمانی موفق است که شما پول یا پس انداز کافی برای گذران زندگی و پرداخت صورت حساب ها در این مدت داشته باشید. البته وضعیت من خوب بود و کمی پس انداز داشتم. از این که مجبور بودم از پس اندازم استفاده کنم، بسیار هراس داشتم اما باید اعتراف کنم که این پس انداز کمک بزرگی به من کرد و باعث شد که از شدت فشار روی من و خانواده ام کاسته شود، چون با آن پول توانستم امورات زندگی را بگذرانم و صورت حساب ها را پرداخت کنم. بنابراین، توصیه من این بود که قبل از راه اندازی کسب و کار جدید خود حتما پس انداز داشته باشید یا این که یک وام با بهره کم بگیرید تا به کسب و کار شما هم کمک کند.

## مطلب پیشنهادی



**چگونه یک استارت آپ را از صفر تا کسب درآمد پیش ببریم؟**

### 3. از خودتان تقدیر و تشکر کنید

وقتی ذهن تان درگیر نگرانی ها و اضطراب های روزمره کاری است، خیلی راحت دستاوردها و موفقیت های خود را فراموش می کنید. اما باید بگوییم که موفقیت های شما کم نیستند. از همان ابتدای کسب و کار یاد گرفتم که چگونه از تویتر استفاده کنم، وبسایت بسازم، وبلاگ بنویسم، حساب پی پال کاری تنظیم کنم، کارهای بازاریابی خود را انجام دهم، کتاب الکترونیکی بنویسم، دوره های الکترونیکی را سازماندهی کرده و توسعه دهم، وینار برگزار کنم و توافق نامه های مشاوره ای تنظیم کنم. این دستاوردها و نقاط قوت خیلی راحت فراموش می شوند. واقعیت این است که اگر من یاد نمی گرفتم که چگونه این کارها را انجام دهم، کسب و کارم امروز این قدر پیشرفت نکرده بود. پس از خودتان تقدیر و تشکر کنید و موفقیت های خود را جشن بگیرید.

### 4. یک شریک در کنار خود داشته باشید

اگر قرار باشد یک نکته کلی به شما بگویم، آن نکته همین است. مالک یک کسب و کار می تواند یک سرمایه گذار منفرد باشد، ولی شما در موقعیتی قرار می گیرید که مسئول هر چیزی هستید و صادقانه بگویم باید فشار زیادی را متحمل شوید. من گاهی در موقعیت هایی قرار می گرفتم که احساس بدبختی، خستگی و فرسودگی می کردم و ساعت ها گریه می کردم، به خصوص وقتی که تصمیم های اشتباهی می گرفتم. اما شریک من انسان فوق العاده ای بود. وقتی احساس شک و تردید و احساسات هراس انگیز وجودم را فراموشی گرفتم، این شریکم بود که موفقیت هایم را به من یادآوری می کرد و می گفت که ساختن یک کسب و کار کار چندان ساده ای نیست و زمان می برد. در ابتدا خیلی او را باور نمی کردم، اما حالا کاملا به حرف هایش ایمان دارم. اگر گفته ها و کلام های امیدبخش او نبود، احتمالا الان به دنبال یک کار جدید بودم. به همین دلیل می گویم که لازم است یک شریک همیشه در کنارتان باشد تا هوای شما را داشته باشد و در شرایط دشوار باعث دلگرمی تان شود.

## مطلب پیشنهادی



ویژگی هایی که رهبران کسب و کار را تهدید می کند  
رهبران موفق این ۵ عادت را کنار می گذارند

### 5. برای مراقبت از کودکان برنامه ریزی داشته باشید

مراقبت از فرزندان یکی از مهم ترین اقداماتی است که باید انجام دهید؛ به خصوص اگر هنوز کودک هستند. در ابتدا فکر می کردم که اگر خودم از کودکانم مراقبت کنم می توانم تا حد زیادی در هزینه ها صرفه جویی کنم. اما نگرانی رسیدگی به فرزندان نمی گذاشت بتوانم کارم را به خوبی انجام دهم. به همین دلیل تصمیم گرفتم فرزند کوچکم را

برای دو روز در هفته به مهدکودک ببرم. تصمیم خوبی بود، چون توانست نگرانی من را تا حد زیادی کاهش دهد و من وقت بیشتری برای شبکه‌سازی و ساختن محصولاتم و همچنین ارتباط با مشتریانم داشتم و این یعنی درآمد بیشتر. پس نگران هزینه کردن برای فرزندانان نباشید.

## 6. خودمراقبتی امری واجب و ضروری است

من تا به حال عبارت خودمراقبتی را نشنیده بودم و تا آن زمان فکر می‌کردم من «وقتی برای این کار ندارم.» اما باید بگویم این موضوع بسیار مهم و حائز اهمیت است، چون اگر به آن پرداخته نشود، به یقین به پرتگاه فرسودگی خواهید رفت. راه‌اندازی کسب‌وکار یک فرآیند فرسایشی است، مسئولیت‌های زیادی دارید و از خیلی جهات کسب‌وکارتان همانند فرزند شماست. به همین دلیل می‌گویم، به استراحت و تفریح نیاز دارید. در روزهای ابتدایی کار، استراحت و به تعطیلات رفتن به نظرم کار وحشتناکی بود، اما حالا با این موضوع کنار آمده‌ام. خود مراقبتی به زبان ساده، یعنی این‌که از نظر فیزیکی، ذهنی و همچنین روانی از خودتان مراقبت کنید. همه ما نیاز داریم که زمانی از کار روزمره خود فاصله بگیریم و مالکان کسب‌وکار از این قاعده مستثنی نیستند. ابتدا فکر می‌کردم که نباید برای این کار هزینه کنم و در حال حاضر شایسته آن نیستم. اما حالا فکر می‌کنم که «بله، من شایسته تعطیلات هستم و آن را می‌خواهم و به آن نیاز دارم.» حتی متوجه شدم هر وقت که مدتی از کارم فاصله می‌گیرم و کاملاً استراحت می‌کنم و به کارم فکر نمی‌کنم، ایده‌های بهتری به سراغم می‌آیند. پس هر کاری که در شما حس خوبی ایجاد می‌کند، انجام دهید چون این کار جان تازه‌ای به شما می‌بخشد و به اصطلاح باتری شما را شارژ می‌کند. پس علاقه‌مندی‌های خود را دنبال کنید

## تاریخ انتشار:

19 شهریور 1398

### نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/are-network/16011/6-%D8%AF%D8%B1%D8%B3-%D9%85%D9%87%D9%85%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%A7%D8%B2-%D8%A7%D9%88%D9%84%DB%8C%D9%86-%D8%B3%D8%A7%D9%84-%DA%A9%D8%B3%D8%A8%E2%80%8C%D9%88%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D9%85-%D8%A2%D9%85%D9%88%D8%AE%D8%AA%D9%85>