禪

10 درسی که از راهاندازی اولین کسب و کارم آموختم

چگونه خود را برای کسب و کار جدیدمان آماده کنیم؟

اسحاق پارکینسون، کارآفرین و تولیدکننده نوار چسب مخصوص بیماران دیابتی، بهطور اتفاقی به همراه یکی از دوستانش با مدل کسبوکار FBA آمازون آشنا شد . این آشنایی مسیر کار و زندگی او را به اندازهای محتول کرد که مورد توجه رسانهها قرار گرفت . سایت یوززورنال مصاحبهای خواندنی با آقای پارکینسون انجام داد . تجربههای کسب شده و درسهای آموخته شده توسط او، ارزش بالایی دارند که در ادامه برخی از این تجربیات و دروس موفقیت را از زبان وی میخوانید .

بسیار ناراحت و آشفته بودم . به تازگی بابت سفارش خرید یک محصول، پرداختی زیادی داشتم که مبلغ آن خیلی بیشتر از خریدهای قبلی بود . با خودم گفتم با این پول چه کارهایی که نمیتوانستم انجام دهم، اما، این احساس ناراحتی خیلی زود برطرف شد چون من در آن لحظه بهترین تصمیم زندگیم را گرفته بودم . اینکه برای خودم و آیندهام سرمایهگذاری کنم . پیشتر، کارم این بود که داخل جعبههایی که پر از اقلام برگشتی و خریداری شده از سایت liquidation.com بود جستوجو میکردم. این دستگاههای الکترونیکی، اقلامی بودند که مردم از سایتهایی همچون والمارت و آمازون داتکام خریداری کرده بودند و برای فروش روی سایت liquidation قرار داده بودند . برنده شدن در مزایده سخت و پیدا کردن یک جعبه پر از وسایل صدمه ندیده از آن هم سختتر بود . در اولین مزایدههایی که برنده شدم، موفق شدنم اقلام را با سود 200 تا 300 دلار به فروش برسانم . فکر میکردم کار بزرگی انجام دادهام، اما در مورد جعبههای بعدی آنقدر خوش شانس نبودم . بیشتر اقلام داخل جعبهها خراب و آسیب دیده بودند و اصلاً قابل تعمیر هم نبودند . از تهیه فهرست کالاها و ارسال آنها خسته شده بودم . نیاز به تغییر و تحول داشتم . همان زمان بود که من و هم اتاقیام برایانت جذب مدل FBA آمازون شدیم .

FBA

Skin Grip

(CGM)

1///

2 ///

ندارید، باید کسب و کار را تعطیل کنید . شاید در ابتدا جذاب است که درآمد خود از کسب و کار را صرف خرید لپتاپهای جدید و فانتزی، تجهیزات اداری خوب یا هر چیز دیگری کنید که به آنها نیاز دارید . این ابزارها اغلب کمکی به درآمد خالص شما نمیکنند . بلکه سریعترین راه برای غرق کردن کسب و کار شما هستند. من شخصاً یک نرمافزار فهرست موجودی (Inventory) گرانقیمت خریداری کردم، در حالی که میتوانستم به راحتی فهرست موجودی را از صفحه گسترده اکسل ردیابی کنم . انتخابهای این چنینی، هزینههای من را بالا برد و موجب شد که جریان نقدینگی من برای انجام فعالیتهای مهم دیگر از بین برود . باید از خودتان بپرسید که آیا خرید این ابزارها در حال حاضر کمکی به رشد و توسعه کسب و کارتان میکند یا خیر؟ اگر جواب " بله " است، آنها را خریداری کنید، در غیر این صورت این کار را به آینده موکول کنید .

مطلب پیشنهادی

نگاهی به ده مهارت مهم دنیای ۲۰۲۰

تفکر انتقادی؛ مهارتی نرم که سخت بهدست میآید

3 /// شریک داشته باشید (اگر مناسب میدانید)

شریک داشتن یا شریک شدن مسئله این است. سوال بسیار دشواری است. من سالها با شرکای مختلف روی پروژههای متفاوت کار کردم و بیشتر اوقات احساس میکردم اگر تنها بودم بیشتر کارها را به بهترین شکل انجام میدادم . داشتن شریک بعضی وقتها باعث محدودیت من میشد، چون قبل از انجام برخی کارها باید از شریکم اجازه میگرفتم . گاهی اوقات طمع به سراغم میآمد و میخواستم همه کارها را خودم انجام دهم . وقتی تجربیاتم بیشتر شد تصمیم گرفتم هیچ کسب و کار دیگری را بدون داشتن شریک آغاز نکنم به این دلیل که یک فرد اجتماعی هستم و به خاطر همین تعاملات اجتماعی و گفت و شنودهاست که زندگی میکنم . در ابتدا مغرور بودم و همه پول و افتخارات را برای خودم میخواستم، اما فهمیدم از زمانی که کارم را به تنهایی آغاز کردم، احساس تنهایی میکنم . متوجه شدم که برای رسیدن به موفقیت، باید تمام فشارها و مسئولیتها را تنهایی به دوش بکشم، وقتی در کارم به مشکلی برخورد میکنم، کسی نیست که با ایدههایش به من کمک کند و این برایم سخت بود . به خاطر سلامت روانم هم که شده تصمیم گرفتم شریک داشته باشم، حتی اگر این کار به معنی رسیدن سهم کمتر به من باشد . اما شریکمان باید چگونه باشد؟

- کسی که دیدگاه مشترکی با ما داشته باشد .
- فردی را انتخاب کنید که از شما سختکوشتر باشد
- کسی را انتخاب کنید که مهارتهای متفاوتی با شما داشته باشد .
- از همان ابتدا اهداف و دیدگاهتان را مشخص کنید .

مطلب پیشنهادی

نگاهی به ده مهارت مهم شناختی دنیای 2020

مهارت حل مسئله: مسئلهای هست یا مسئلهای نیست؟

4 /// روی قیف فروش خود تمرکز کنید

ای کاش قبل از شروع کسب و کار آنلاین خود، کتاب داتکام نوشته راسل برونسون را میخواندم . کار من بدون آگاهی قبلی از قیفهای فروش آغاز شد، هنوز هم مشغول مطالعه و تکمیل اولین قیف فروش خود و اجرای آن در کارم هستم . چیزی که نمیدانستم این بود که جذب مشتری و هدایت آنها به سمت وبسایتم کار سادهای نیست. من تبلیغات را در فیسبوک و گوگل آغاز کردم تا نظر مشتریان را به فروشگاه خودم جلب کنم، اما این کار را اشتباه انجام میدادم . هنوز فهرست ایمیلهایم را نساخته بودم یا بهطور درست از آنها استفاده نمیکردم . ابتدا باید یک قیف فروش شفاف برای خودتان تعریف کنید تا مشتریان رویاییتان را جذب کنید، کسانی که پیام شما را طنینانداز میکنند و به همه میرسانند . حفظ مشتری آسانتر از یافتن مشتری جدید است و این کار از طریق یک قیف فروش خوب امکانپذیر است.

مطلب پیشنهادی

نگاهی به مهارتهای مهم دنیای ۲۰۲۰

انعطافپذیری شناختی

5 /// شور و اشتیاق باعث پولسازی میشود

همیشه فرصتهای بینظیری در بازار وجود دارند که موجب کسب درآمد و پولسازی میشوند . وقتی اوضاع سخت میشود و وضعیت مالی ناخوشایند، شما به پول بیشتری نیاز دارید تا بتوانید جریان کسب و کار خود را حفظ کنید. در این اوضاع دشوار، شور و اشتیاق و بینش شما است که میتواند در گذار از این شرایط سخت کمک کند. اگر در مورد آنچه که انجام میدهید، علاقمند و مشتاق نباشید در نهایت دچار فرسودگی شغلی میشوید، کارتان را ترک میکنید و عرصه را به کسانی واگذار میکنید که نسبت به کارشان علاقمند هستند .

6 /// برای کارهایتان زمانبندی داشته باشید

در ابتدا خیلی خود را گرفتار کارهایم میکردم . هر روز تمام صندوق ورودی ایمیل خود را بررسی میکردم، پاسخ میدادم، فهرست موجودی را مدیریت میکردم، در شبکههای اجتماعی پست میگذاشتم و کارهایی از این دست انجام میدادم. این کار باعث شد که خیلی زود به فرسودگی شغلی برسم و غرق در استرس و آشفتگی شوم. این استرس و نگرانی ابتدا در رابطه با دوستان و خانواده خود را نشان داد . آنچه که دیدگاه من را تغییر داد، قانون پارکینسون بود . طبق این قانون « هر کار به اندازه زمانی که برای آن تخصیص داده شده طول میکشد.» اگر مثلاً یک ساعت در هفته را وقت پاسخگویی به منتقدین کنید، پس همان یک ساعت طول خواهد کشید. اگر کل روز را به این کار اختصاص دهید، مطمئن باشید که این کار کل روز شما را خواهد گرفت.

مطلب پیشنهادی

نگاهی به ده مهارت مهم دنیای ۲۰۲۰

حل مسائل پیچیده مهارت مهم دنیای ۲۰۲۰

7 /// از سلامت ذهنی و فیزیکی خود غافل نشوید

کارآفرینی میتواند شما را منزوی کند . برخی روزها در صدر اخبار هستید و برخی روزها در عمق ناامیدی غوطهور میشوید. متین و موقر ماندن در هر شرایطی یکی از سختترین چالشها است . شاید سرتان خیلی شلوغ باشد ولی قرار نیست کل روز خود را به کارتان اختصاص دهید . حقیقت این است که اگر فردی هدفگرا، کارآفرین و دارای تیپ شخصیتی نوع A هستید، نوسانات خلقی بخشی از فطرت ژنتیکی شما است. فقط به خاطر داشته باشید هر آنچه را که مناسب است انجام دهید، اما هرگز سلامتی خود را فدا نکنید .

8 /// آدمهای زیادی مایلاند به شما کمک کنند

با دیگران ارتباط برقرار کنید و از منطقه امن خود بیرون بیایید تجربیات چند سال گذشته نشان داد که وقتی خانواده و دوستان از اهداف شما مطلع شوند، با ایجاد ارتباط و تهیه ابزارهای لازم به شما در رسیدن به موفقیت کمک میکنند. وقتی من از منطقه امن خود بیرون آمدم و در مورد کارم صحبت کردم، فرصتهای خیلی زیادی از سوی دیگران به من هدیه شد .

مطلب پیشنهادی

مراکز پیشرفته خدمات بهداشتی، حاصل پیوند فناوری و سلامت

داستان زندگی تاملبرانگیز رابین برزین، پزشک تحولآفرین سلامت و تجربه پیماران

9 /// از گزینههای سرمایهگذاری خود مطلع شوید

SkinGrip کاملاً با سرمایه خودم راهاندازی شد . من سرمایه اولیه تولید محصولاتم را فراهم کردم و سپس به تبلیغات پرداختم . با گذشت زمان باید سفارشات بزرگتری میگرفتم تا عرضه محصولاتم را بیشتر کنم . مشکل این بود که بیشتر پول من در کالاهای موجودی که داشتم و هنوز به فروش نرفته بودند، بلوکه شده بود و من جریان نقدینگی نداشتم . وقتی با متخصصان کسب و کار مشورت کردم فهمیدم که ابتدا باید از گزینههای تامین مالی که برای کسب و کارم وجود داشت، مطلع میشدم، مثل تامین بودجه از طریق دوستان، خانواده، سرمایهگذاران، وامها و کمکهای مالی .

مطلب پیشنهادی

«چه چیزهایی که در اولین سال کسبوکار خود نیاموختهام »

6 درس مهمی که از اولین سال کسبوکارم آموختم

10 /// [illegible]

[illegible]

[illegible]:
[illegible]
[illegible]:
[illegible]
[illegible]
[illegible]:
11:30 - 22/11/1398
[illegible]:
[illegible] - [illegible]

[illegible]
[illegible]:https://www.shabakeh-mag.com/are-network/16565/%DA%86%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D8%B1%D8%A7-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%DA%A9%D8%B3%D8%A8-%D9%88-%DA%A9%D8%A7%D8%B1-%D8%AC%D8%AF%DB%8C%D8%AF%D9%85%D8%A7%D9%86-%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%AF%D9%87-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85%D8%9F