

هفت اشتباه بزرگ در راه اندازی تجارت اولین سال راه اندازی تجارت مسلماً پر فراز و نشیب خواهد بود.

اما اگر ذهن خود را آماده کنید و به هر اندازه که با دقت و دانش پیش بروید، باز هم مرتکب اشتباهاتی خواهید شد

.تجربیات دیگران توجه کنید، می توانید از وقوع بسیاری از این اشتباهات پیشگیری کنید

.در این فرصت به ۷ اشتباه بزرگ تازه کاران و راه حل‌هایی برای گریز از آنها اشاره می کنیم ▪

اشتباه اول: راندن یک ماشین تندرو در جاده‌ای خاکی (۱)

همه ما شنیده ایم که برای آغاز هر کار، به محرکی قوی و شور و شوق فراوان، احتیاج است. اما داشتن این حرارت اولیه

.به تنهایی کاری از پیش نمی برد

.شما به یک برنامه احتیاج دارید

در زمینه تجارتتان، درخصوص مشتریان و رقبای خود عمیقاً تحقیق کنید و یک مدل حقیقی و مفید برای تجارت خود

:ساخته و روی یک سوال مهم تکیه کنید

چگونه می خواهید پول در بیاورید؟

فرض کنید که در صدد باز کردن یک مغازه هستید. محلی را انتخاب می کنید که باید هزینه اجاره آن را پردازید. ممکن

.است مخارج زیادی نیز برای تهیه دکور مناسب متحمل شوید بدون آنکه به نحوه بازگشت این هزینه‌ها بیاندیشید

.محصولات شما کامل نیستند و به فکر بازاریابی هم نیستید. قطعاً پس از چند ماه تجارت شما سقوط خواهد کرد

.. نکته: هیچ روز کاری خود را بدون برنامه طی نکنید

اشتباه دوم: ارزان فروشی (۲)

از یک کودک بخواهید که بین یک کریستال ۱۲ وجهی بدلی و یک قطعه الماس، یکی را انتخاب کند. کودک کریستال را انتخاب خواهد کرد. تازه کاران تجارت نیز به همین صورت عمل می کنند، فریب کمیت را می خورند و به کیفیت اهمیت نمی دهند.

آنها می اندیشند که اگر جنس های ارزان قیمت را عرضه کنند، فروش بهتری خواهند داشت و به زودی میلیونر خواهند شد.

اما این تصور غلط است.

تازه کاران دنیای تجارت قیمت های محصولات و خدمات خود را بسیار پایین در نظر می گیرند و به این ترتیب در طول زندگی کاری خود نگران پول در آوردن خواهند بود و حتی زمانی که سفارشی دریافت می کنند، خوشحال نخواهند شد. زیرا فروش برای آنها سود کافی به همراه نخواهد داشت.

هزینه های ثابت و متغیر را محاسبه کنید. روش های تجاری و قیمت های رقبا را. قبل از قیمت گذاری، همه چیز را بسنجید. مورد توجه قرار دهید و استراتژی فروش و بازاریابی خود را بهینه کرده و درآمد قابل قبول خود را در نظر آورید. نکته: کریستال های بدلی را به الماس ها ترجیح ندهید.

اشتباه سوم: راه اندازی تجارت فقط برای هیجان (۳)

بیشتر اشخاصی که در حال راه اندازی یک تجارت هستند، افرادی رویایی، خیال پرداز و ماجراجو هستند که بیشتر به دنبال هیجان می گردند. این افراد به جای تفکر و تحمل جزییات دشوار این کار، به فکر پیش روی هستند و می خواهند که مسایل و بحران ها را به نوعی پشت سر بگذارند تا دوباره به میدان بازی برگردند و ماجراهای آن را دنبال کنند. اما خستگی و ملالت از همین مسایل جزیی به تدریج ظاهر زیبای تجارت را به خطر خواهد انداخت، هدف تجارت کسب درآمد است و به مخاطره انداختن وضعیت فعلی در این حیطة نمی گنجد. نکته: تجارت را وسیله ای برای هیجان انگیز کردن زندگی قرار ندهید.

اشتباه چهارم: غفلت از بازاریابی (۴)

تعداد کمی از صاحبان تجارت‌هایی که تازه تاسیس شده‌اند برای بازاریابی اهمیت قابل می‌شوند و برنامه و بودجه خاصی برای آن اختصاص نمی‌دهند، زیرا تصور می‌کنند که بازاریابی یک خرج

غیر ضروری است و یا به علت شکست‌های مقطعی از تاثیر بازاریابی در فروش مایوس می‌شوند

بازاریابی، فروش فرد را تضمین می‌کند. اما به یاد داشته باشید که فروش هر روز محدود به همان روز است و لزوماً فرآیندی ادامه‌دار نیست

نمی‌توان از مرحله طرح و برنامه مستقیماً به مرحله فروش رسید و بازاریابی را فراموش کرد

این اشتباه از ناآگاهی افراد نسبت به چرخه فروش ناشی می‌شود. اولین افرادی که برای راه‌اندازی تجارت به آنها احتیاج

بازاریاب‌ها هستند که می‌توانند شما را به دیگران معرفی کنند. پس از آن موقعیت فروش .دارید، بازاریاب‌ها هستند

فراهم خواهد شد

.. نکته: قبل از ارسال پیام آشنایی، به دنبال معامله نباشید

اشتباه پنجم: اسارت در تجارت به جای ریاست به آن (۵)

هنگامی که فردی ۳ یا ۴ وظیفه معین را در ۷ روز هفته انجام می‌دهد نیازی به بهره‌گیری از شیوه‌های مدیریتی احساس نمی‌شود

در آغاز به کار یک تجارت نیز، اتفاقات ناگهانی اما قابل پیش‌بینی به‌وقوع می‌پیوندد که می‌توان آنها را توسط تجربیات

شخصی یا با استفاده از روش آزمون و خطا حل کرد

اما همین طور که تجارت شما رشد می‌کند، مسایل پیچیده‌تر خواهند شد و این دو روش دیگر پاسخگوی آنها نخواهند

بود

شما مسوول همه چیز هستید. شما باید اهداف تجارت را تعیین کنید و روش‌ها را انتخاب کنید، یا شخصی را برای انجام

این وظیفه منصوب کنید

بدون داشتن سیاست معین و شفافی در مورد مشخصات مشاغل، استخدام‌ها، اخراج‌ها، تعطیلات، نحوه جبران کمبودها،

چگونگی ترفیع‌ها و... شرکت و تجارت نوپای شما در معرض آسیب‌ها و خطرات جدی قرار خواهد گرفت و نهایتاً

تجارت شما ضعیف خواهد شد

توجه کنید که کتاب راهنمای قوانین شرکت شما (حتی در حد یک صفحه) باید وجود داشته باشد

- نکته: اختیارات و وظایف خود را فراموش نکنید

اشتباه ششم: پیش‌بینی ناقص بودجه (۶)

تازه کاران تجارت معمولاً نیازهای مالی خود را دست کم می‌گیرند. این افراد، در ابتدای کار هزینه زیادی را صرف خرید

لوازم اداری و محصولات می‌کنند که ممکن است بسیار تخصصی‌تر از آنچه باشد که به آن نیاز دارند. همچنین به این

موضوع توجه نمی‌کنند که اکثر مشتریان به طور اقساط خرید می‌کنند و بازگشت پول به کندی انجام می‌گیرد

به همین علت مشاوران مدیریت معمولاً پیشنهاد می‌کنند که پس از محاسبه بودجه مورد نیاز خود برای راه‌اندازی

تجارت، حداقل ۵۰ درصد به آن اضافه کنید. به این ترتیب برای مدیریت ریسک‌های احتمالی آماده خواهید شد

- نکته: در مورد بودجه واقع بین باشید

اشتباه هفتم: روابط غلط (۷)

شروع هر فعالیتی احتیاج به کار فراوان و سیستم پشتیبان دارد. فشار تعهدات زمانی و مسایل مالی باعث بروز مشکلاتی

در روابط خواهد شد

باید قدری از بار خود را سبک کنید و از کمک نزدیکان و دوستان خود در حد امکان استفاده کنید

- نکته: نگذارید که یک اشتباه باعث یک عمر پشیمانی شود

بسیاری از اشتباهات به این دلیل بروز می‌کنند که تازه کاران تصور می‌کنند که تمام کارها را باید خود به تنهایی انجام

دهند.

به جای این کار بهتر است نقاط قوت خود را بشناسید و کمبودهای خود را بپذیرید و بعضی از امور را به دست متخصصین

خاص آن بسپارید.

هنگامی که به مسایل و شکست‌های اجتناب‌ناپذیر برخورد می‌کنید، این ضرب‌المثل قدیمی را به یاد بیاورید که: هر

شکست پلی است برای پیروزی‌های آینده.