

معیارهایی که پیش از راه اندازی یک کسب و کار باید به آن توجه کرد

سطح رقابت

شرکتی که من تأسیس می‌کنم تا چه حد توان رقابت با دیگران را دارد؟
سطح رقابت تجاری موجود در زمینه کاری خود را مورد ارزیابی دقیق قرار داده و از این طریق با فرصت‌ها و تهدیدهایی که کسب و کارتان با آنها روبه‌رو هستند آشنا شده و شرایط را برای موفقیت مهیا سازید. رقبای خود را شناسایی کرده و با اتخاذ استراتژی‌های صحیح و مناسب شرایط را برای رشد و پیشرفت استارت‌آپ‌تان فراهم کنید.



مهارت و دانش مورد نیاز برای فعالیت تجاری

اطلاعات من درباره حوزه تجاری و صنعتی که در آن فعالیت می‌کنم چیست و به چه مهارت‌هایی نیاز دارم؟
بهرتر است همواره اطلاعات و داده‌های مربوط به زمینه کاری و صنعتی که قصد فعالیت در آن را دارید جمع‌آوری کرده و برای آغاز فعالیت خود آماده باشید. برترین و موفق‌ترین شرکت‌های تجاری را بررسی کرده و با افزایش مهارت‌های خود با قدرت کامل فعالیت تجاری‌تان را آغاز کنید.



منابع مالی مورد نیاز

استارت‌آپی که قصد راه‌اندازی آن را دارم به چه میزان منابع مالی نیاز دارد؟
پیش از راه‌اندازی یک شرکت تجاری، یکی از مهم‌ترین نکاتی که باید به آن توجه داشت منابع مالی مورد نیاز است. این منابع حداقل نقدینگی است که برای راه‌اندازی یک شرکت تجاری ضروری بوده و به شما در تأسیس کسب و کارتان کمک می‌کند. با این حال اتکا به حداقل نقدینگی از ریسک بسیار بالایی برخوردار بوده و با نخستین شکست تجاری ممکن است موجب فروپاشیدن کسب و کارتان شود.



میزان خطرپذیری

میزان ریسک تجاری موجود در زمینه تجاری که برای فعالیت‌تان انتخاب کرده‌اید چقدر است؟
ریسک موجود در حوزه تجاری که قصد فعالیت در آن را دارید مورد بررسی و ارزیابی دقیق قرار دهید. هنگامی که تمامی ریسک‌ها و مخاطرات موجود را شناسایی کردید، با اتخاذ تدابیر لازم و استراتژی‌های تجاری مناسب به مقابله با ریسک‌های تجاری موجود بپردازید.



بازار هدف

بازار هدف و مشتریان احتمالی من چه کسانی هستند؟
یکی از عمده‌ترین دلایل شکوفایی کسب و کارها وفاداری مشتریان آنهاست. بدون وجود مشتری شرکت‌های تجاری به سرعت از بین رفته و ورشکست می‌شوند. به منظور اجتناب از ورشکستگی مالی بهتر است تا مشتریان وفادار خود را شناسایی کرده و با اتخاذ استراتژی‌های مناسب در حوزه ارتباط با مشتریان، آنان را حفظ کنید. به این منظور باید با افزایش کیفیت محصولات و خدمات‌تان، نیازهای مشتریان را برآورده کنید.



سودآوری

آیا استارت‌آپی که تأسیس می‌کنم سودآوری خوبی خواهد داشت؟
اصلی‌ترین هدف تمامی شرکت‌های تجاری کسب سود و درآمد است. بنابراین پیش از آغاز هرگونه فعالیت تجاری یا راه‌اندازی کسب و کار، باید تمامی جوانب آن را مورد بررسی قرار داد و از سودآور بودن آن اطمینان حاصل کرد. تحلیل و بررسی درآمدها و هزینه‌ها به شما کمک می‌کند تا سلامت مالی استارت‌آپ خود را مورد ارزیابی قرار دهید. به یاد داشته باشید که بدون کسب سود، شرکت تجاری شما در بلندمدت محکوم به زوال و نابودی است.



مکان مناسب

بهترین مکان برای راه‌اندازی کسب و کار من کجاست؟
مکانی را که قرار است شرکت تجاری‌تان در آن مشغول به کار شود طوری انتخاب کنید که به محل تردد مشتریان نزدیک باشد. به این منظور بهتر است نخست ترکیب جمعیتی موجود در محل کارتان را مورد بررسی دقیق قرار داده و درباره سبک زندگی مردم آن تحقیق کنید سپس با محاسبه ترافیک خودروها در آن منطقه اطلاعات کاملی را ایجاد و براساس آن اقدام به بازاریابی برای کالاها و خدمات خود کنید.



کانال‌های توزیع

چگونه باید محصولات را به دست مشتریان برسانم؟
ایجاد یک پلتفرم قدرتمند توزیع برای ارسال به موقع محصولات برای مشتریان از اهمیت بسیار زیادی برای استارت‌آپ‌ها برخوردار است. وجود چنین شبکه توزیعی این امکان را به شما می‌دهد تا کالاهای‌تان را به موقع و در بازه زمانی معین به دست مشتریان برسانید.



چشم‌انداز آینده

کسب و کار من در آینده چه وضعیتی خواهد داشت؟
با برنامه‌ریزی منظم و دقیق برای آینده استارت‌آپ‌تان از شکست تجاری جلوگیری کرده و از فرصت‌هایی که وجود آمده نهایت استفاده را ببرید. در چنین شرایطی خواهید دید که کسب و کارتان رونق خواهد یافت و بر میزان درآمدهای‌تان افزوده خواهد شد.



سیاست‌های دولت

آیا کسب و کار من با سیاست‌های دولت همخوانی دارد؟
پیش از آغاز فعالیت تجاری‌تان سیاست‌های دولت در رابطه با حوزه تجاری یا صنعتی مورد نظرتان را مورد مطالعه و ارزیابی قرار دهید. از قوانین و مقررات پیروی کرده و کسب و کارتان را همگام با سیاست‌های دولت پیش ببرید، چراکه در غیراین صورت با جرائم احتمالی نهادهای دولتی مواجه شده و فعالیت‌های تجاری‌تان با اختلال مواجه خواهد شد.

