

چند نکته درباره راه اندازی کسب و کارهای کوچک

# ریزشغل

راه اندازی کسب و کار راهی است پربین و خم و هزارتو که دانستن برخی نکات می تواند شما را در پیمودن این مسیر کمک کند. چند نکته مهم و کاربردی را در این باره بخوانید.

## سرمایه اولیه

خیلی از افراد برای راه اندازی کسب و کارشان ایده های متنوعی دارند، اما وقتی از آن ها می پرسیم چرا آغاز به کار نمی کنند، احتمالاً بهانه شان کمبود سرمایه است. کسب و کارهای زیادی هم شکل گرفته اند که در نیمه کار رها شده اند. مشکل این دسته هم کمبود سرمایه است.

اصلی ترین بخش راه اندازی هر کسب و کار، تأمین سرمایه اولیه است. قبل از اقدام به انجام هر کاری، باید هزینه های لازم را برآورد کنید. سرمایه مورد نیاز شما باید قابلیت اجرایی کردن ایده شما را در پایین ترین سطح داشته باشد. یعنی بتوانید ایده خود را عملی کنید و کاملاً به مرحله اجرا برسانید. سپس با درآمد حاصل از اجرایی شدن ایده تان، به فکر گسترش کسب و کار باشید.

اصولاً در ابتدا بانک به درخواست وام شما بهایی نخواهد داد و البته خطر این کار هم زیاد است. برای همین، فعلاً گزینه درخواست وام از بانک را در نظر نمی گیریم.

## خانواده و دوستان

در مرحله اول حتماً درباره ایده خود با اعضای خانواده صحبت کنید. مشورت با خانواده باعث می شود زوایایی از کار را که از چشمتان پنهان مانده است ببینید و ایده خود را اصلاح کنید و گسترش دهید. علاوه بر این می توانید برای تأمین سرمایه هم از خانواده تان کمک بخواهید.

## جذب سرمایه با کمک سرمایه گذاران

### فرشته

فرشتگان سرمایه گذاری عبارتی است که به افرادی اطلاق می شود که حاضرند وجه نقد در اختیار شما قرار دهند و در ازای آن در کسب و کار شما شریک شوند و در سود و ضرر شما سهیم هستند. این افراد غالباً بر شما و طرح های توسعه کسب و کارتان کنترل زیادی ندارند. این پدیده به نسبت جدید است و ساختارهای متنوع دارد. در وبگاه های این نوع سرمایه گذاری، افراد پیشنهاد سرمایه گذاری خود را عرضه می کنند و سرمایه گذاران، متناسب با اهداف سرمایه گذاری، به پیشنهادها پاسخ می دهند.

## صندوق های

### قرض الحسنه دوستانه

معمولاً گروه های گوناگون به تناسب ارتباطی که با یکدیگر دارند یک جور صندوق قرض الحسنه کوچک درون گروهی ترتیب می دهند؛ مثل گروه همکاران یا دوستان. به این ترتیب که اعضای صندوق ماهیانه مبلغ مشخصی به سرگروه پرداخت می کنند و سرگروه مبلغی را که هر بار جمع می شود، بر اساس قرعه کشی، به یکی از اعضا پرداخت می کند. به این ترتیب شما می توانید بخشی از پس انداز خود را برای این صندوق کنار بگذارید تا زمانی که نوبت به شما رسید، وام بدون بهره مناسبی دریافت کنید.

### قرارداد مشارکت

ممکن است شما برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود شریک یا سرمایه‌گذارانی داشته باشید. در این صورت ضروری است میان خودتان قرارداد مشارکت تنظیم کنید. در قرارداد مشارکت، طرفین قرارداد، اعم از اشخاص حقیقی یا حقوقی، سرمایه مادی و معنوی خود را برای انجام کاری معین در مدت معین با یکدیگر تلفیق می‌کنند و در مقابل دارای سهم شراکت نقدی یا غیرنقدی می‌شوند و از این طریق به سود می‌رسند. در تنظیم قرارداد مشارکت، مانند سایر انواع قراردادها، برای اینکه معتبر و صحیح باشد، باید علاوه بر ارکان اصلی و عمومی قرارداد شامل طرفین قرارداد، موضوع و مدت، نکات فنی و تخصصی نیز مدنظر قرار گیرند. مهم‌ترین نکات تخصصی در تنظیم قرارداد مشارکت چنین است: حقوق و تکالیف طرفین قرارداد، سرمایه اولیه و نحوه تقسیم سود و زیان، نحوه تقسیم وظایف و مدیریت امور مشارکت و ورود و خروج شرکا.

### ثبت شرکت

برخی از فعالیت‌ها حتماً نیازمند ثبت شرکت هستند و مجوز انجام آن‌ها به افراد واقعی اعطا نمی‌شود. اما بسیاری از فعالیت‌ها نیازمند ثبت شرکت نیستند. یعنی فرد واقعی هم می‌تواند بدون ثبت شرکت شروع به انجام آن فعالیت کند. مثلاً راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی (وبگاه خرید و فروش کالا و خدمات) توسط اشخاص واقعی به راحتی امکان‌پذیر است.

### فروش

یکی از مشکلاتی که کسب‌وکارهای کوچک با آن مواجه هستند، فروش است. بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با محدودیت‌های ناشی از فروش سنتی دست و پنجه نرم می‌کنند. برخط کردن تجارت معمولاً به هزینه‌های اضافی مانند جذب نیروهای متخصص برای ایجاد فروشگاه برخط و پشتیبانی از آن، تولید محتوای روزانه و مستمر، عکاسی، طراحی، بازاریابی و دیگر موارد مربوط به راه‌اندازی خط فروش برخط نیاز دارد. در ابتدای مسیر شما می‌توانید با پیوستن به فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ و تأمین کالای آن‌ها، تا حدودی از مشکلات فروش کم کنید. قطعاً شما می‌توانید پس از مدتی وبگاه و فروشگاه اینترنتی مستقل خود را راه بیندازید.