

ترجمه و چاپ در ایران، تحت امتیاز
انتشارات وایلی توسط انتشارات آوند دانش

WILEY

راه اندازی کسب و کار شخصی

هشامی، میو تورن، آدام تورن

برگردان: ارا یوسفی



آوند دانش

سرشناسه: تورن، متیو. Toren, Matthew

عنوان و نام پدیدآور: راهاندازی کسب و کار شخصی / نوشته‌ی متیو تورن، آدام تورن؛ برگردان سارا یوسفی.

مشخصات نشر: تهران: آوند دانش، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری: ۱۴۴ص: مصور (رنگی): ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۶۸-۳۸-۱

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Starting your own business: become an entrepreneur

موضوع: کسب و کار خرد -- ادبیات کودکان و نوجوانان

موضوع: Small business -- Juvenile literature

موضوع: شرکت‌های اقتصادی -- ادبیات کودکان و نوجوانان

موضوع: Business enterprises -- Juvenile literature

موضوع: برنامه‌ریزی سازمانی -- ادبیات کودکان و نوجوانان

موضوع: Business planning -- Juvenile literature

شناسه افزوده: تورن، آدام، ۱۹۷۵ - م.

شابک: Toren, Adam

شابک افزوده: هفی، سارا، ۱۳۵۸ -، مترجم

شابک افزوده: صبا، طاهره، ۱۳۵۶ -، مترجم

رده‌بندی دهگانه: ۱۳۰ (۳) HD ۲۳۴۱/ت

رده‌بندی دی‌رجی: ۳/۴۲

شماره کتابشناسی: ۱۳۶۵



آوند دانش

راه‌اندازی کسب و کار شخصی

نوشته‌ی متیو تورن، آدام تورن

برگردان: سارا یوسفی

ویراستار: طاهره صباغیان

نمونه‌خوان: لیلا ملکی

طراحی گرافیک: استودیو آوند دانش

صفحه‌آرا: فاطمه افشاری‌پور

تاریخ انتشار: زمستان ۱۳۹۶ - چاپ اول

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ محمد

نشانی ناشر: ابتدای خ پاسداران، خ گل نبی، خ ناطق نوری، بن‌بست طلایی، پلاک ۴

تلفن: ۲۲۸۹۳۹۸۸ نمابر: ۲۲۸۷۱۵۲۲

فروشگاه: بلوار کاوه، خ روشنایی، خ بهرام شمالی، خ روشن‌دندان، پلاک ۲۵

تلفن: ۲۲۳۹۵۲۹۳

مرکز پخش: میدان انقلاب، خ جمالزاده شمالی، بعد از چهارراه نصرت، کوچه دعوتی، شماره ۱۲

تلفن: ۶۶۵۹۱۹۰۹

صندوق پستی: ۱۹۵۸۵/۶۷۳

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۶۶۸-۳۸-۱

قیمت: ۱۹۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این کتاب نزد ناشر محفوظ است

فهرست مطالب

۱	مقدمه
۲	درباره‌ی این کتاب
۳	درباره‌ی زما
۳	درباره‌ی نمادها
۵	پروژه ۱: راه‌ن اولیه را یاد بگیرید
۶	تعریف کارآفرینی
۶	مزایای شگفت‌انگیز کارآفرینی
۷	آزادی
۸	زمان
۹	پول
۱۰	چرا کارآفرینی همیشه عالی نیست
۱۰	پول
۱۱	زمان
۱۱	آزادی
۱۲	خصوصیات مشترکِ صاحبان مشاغل موفق
۱۳	پیشینه
۱۳	شخصیت
۱۴	نگرش
۱۶	مقایسه‌ی کارمندبودن با داشتن شغل شخصی
۱۶	ثبات
۱۷	امنیت خاطر

پروژه‌ی ۲: بهترین ایده‌تان را انتخاب کنید

- ۱۹ ایده‌هایی برای ایجاد ایده‌های دیگر
- ۲۰ برای ایده‌پردازی آماده شوید
- ۲۰ آن‌قدر بنویسید تا داستان خسته شود
- ۲۱ دنیا را جور دیگری ببینید
- ۲۳ به آینده نگاه کنید
- ۲۵ کار موردعلاقه‌تان فکر کنید
- ۲۶ بهترین ایده را انتخاب کنید
- ۲۷ به ریسک و منافع کار توجه کنید
- ۲۸ ریسک‌ها و پنهان را در نظر بگیرید
- ۳۰ منافع پنهان
- ۳۰ فهرستی از مزایای معایب تهیه کنید
- ۳۱ به حرف دلتان گوش دهید
- ۳۲ آیا هیجان‌زده هستید؟
- ۳۲ صدای ضعیف درون‌تان چه می‌گوید؟
- ۳۳ ایده‌ای را انتخاب کنید

پروژه‌ی ۳: برنامه‌ریزی کنید

- ۳۵ هدف برنامه‌ی کاری
- ۳۶ چه کسی قرار است برنامه‌ی کاری شما را بخواند
- ۳۷ برنامه‌ی کاری باید حاوی چه چیزی باشد
- ۳۷ برنامه‌ی کاری خود را تهیه کنید
- ۳۸ برنامه‌ی کاری خود را تنظیم کنید
- ۳۹ برداشت کلی؛ چه چیز، کجا و کی
- ۳۹ کسب و کارتان قرار است چه بکند
- ۴۰ محصولات در برابر خدمات
- ۴۰ صورت موجودی و ساعات کاری

- ۴۳..... قرار است محصولات یا خدمات خود را کجا عرضه کنید
- ۴۳..... آیا باید به سراغ مشتریان بروید یا اینکه در جایی مستقر شوید
- ۴۴..... مکانی را برای کسب و کارتان در نظر بگیرید
- ۴۴..... چطور بفهمید زمان شروع کار فرا رسیده است
- ۴۵..... بازار: چه کسی، چرا و چگونه
- ۴۵..... چه کسی از شما خرید می کند
- ۴۶..... سر، مکان و دیگر موارد مربوط به «جمعیت شناسی»
- ریان احتمالی تان در حال حاضر کالاها یا خدمات خود را از کجا تهیه می کنند؟
- ۴۸..... چرا مردم باید بخواهند که از شما خرید کنند
- ۴۹..... مزیت منحصر به فرد شما
- ۵۰..... مشتریان من چا کسی هستند؟
- ۵۳..... بازاریابی: مزایای کار را دیگران معرفی کنید
- ۵۴..... فرایندها: چطور محصولات یا خدمات خود را عرضه می کنید
- ۵۵..... منابع مورد نیاز
- ۵۶..... فرایندها

پروژه ی ۴: با برنامه های کاری جدید در رخشان خود
چه می کنید

- ۵۸..... یک برنامه ی کاری پویا
- ۶۰..... برای تغییرات برنامه ریزی کنید
- ۶۰..... مثال ۱: دو تغییر مشکل آفرین
- ۶۱..... مثال ۲: تغییری مثبت
- ۶۲..... برای تغییرات آماده شوید
- ۶۳..... برنامه ی کاری خود را در دسترس بگذارید و به آن توجه کنید
- ۶۳..... اوضاع چگونه پیش می رود؟

- ۶۵ پروژه‌ی ۵: بودجه‌ی خود را برای موفقیت تنظیم کنید
- ۶۶ سود، هزینه و درآمد
- ۶۶ هزینه‌ها
- ۶۷ درآمد
- ۶۷ قیمت‌گذاری محصولات و خدمات
- ۶۷ رقابت
- ۶۹ هزینه‌های شما
- ۷۱ زمان: افراموش نکنید
- ۷۲ سو: خود: محاسبه کنید
- ۷۴ حساب‌ها را داشته باشید
- ۷۴ چقدر پول باید و بماند خارج می‌شود؟
- ۷۷ چگونه پول باقی‌مانده را مدیریت کنید
- ۷۸ سرمایه‌گذاری مجدد
- ۸۱ پروژه‌ی ۶: برای بازاریابی برنامه‌ریزی کنید
- ۸۲ کسب‌وکاران را ارتقا دهید
- ۸۳ با برنامه‌ریزی برای بازاریابی شروع کنید
- ۸۳ مرحله‌ی ۱: بازاریابان را پیدا کنید
- ۸۷ مرحله‌ی ۲: مشتریان واقعی را پیدا کنید
- ۸۸ مرحله‌ی ۳: بازاریابی مناسبی را انتخاب کنید
- ۸۹ خلاق باشید
- ۹۰ کلماتی که باعث بالا رفتن میزان فروش می‌شوند
- ۹۳ پروژه‌ی ۷: کسب‌وکاران را شروع کنید
- ۹۴ ارائه‌ی محصول و خدمات
- ۹۵ قبل از فروش

- ۹۶ فروش، بخشی از کار است
- ۹۸ بخش نهایی
- ۹۹ کاری را که باید انجام دهید
- ۱۰۰ ارائه‌ی کیفیت
- ۱۰۲ زمان و وعده‌ها
- ۱۰۴ پس از فروش
- ۱۰۴ از مشتری خود قدردانی کنید
- ۱۰۶ حیرت
- ۱۰۷ پیش‌بینی، اشکالات، برنامه‌ریزی نشده
- ۱۰۸ وقتی چیزی ندره با پیش نمی‌رود
- ۱۰۹ خوش‌بین باشید
- ۱۱۱ واقع‌بین باشید
- ۱۱۱ مشکلات را به سرعت حل کنید
- ۱۱۲ منتظر نمانید
- ۱۱۲ مشکلات را شناسایی و حل کنید
- ۱۱۳ مشکل را حل کنید
- ۱۱۴ نیازهای مشتریان را به یاد داشته باشید
- ۱۱۵ به بهترین چیزها برای کسب و کارتان فکر کنید

۱۱۷ پروژه‌ی ۸: مبانی ارائه‌ی خدمات

- ۱۱۷ ارائه‌ی خدمات عالی
- ۱۱۸ مشتری‌مداری
- ۱۱۹ خدمات مشتری مهم است!
- ۱۲۰ چرا باید مشتریان‌مان را دوست داشته باشیم
- ۱۲۱ خودتان را جای آن‌ها بگذارید

۱۲۲ مشتری‌مداری چیزی فراتر از رفتار دوستانه است.

۱۲۳ تأمین نیازهای مشتری

۱۲۳ به بازخوردها توجه کنید.

۱۲۴ رسیدگی به شکایات مشتریان

۱۲۵ آرام و خون‌سرد باشید

۱۲۷ شکایت را به یک برگ برنده تبدیل کنید

۱۲۹ حرف‌های امیدوارکننده

۱۳۱ فراموشی

بسیار خوب، پس می‌خواهید کار شخصی خودتان را راه بیندازید. راه‌اندازی و اداره‌ی کسب‌وکار شخصی می‌تواند یکی از مفرح‌ترین و رضایت‌بخش‌ترین تجربی باشد که تا به حال داشته‌اید.

به مشاغل اطراف خود و کسب‌وکارهای موجود در اینترنت نگاه کنید. مغازه‌ها، خرده‌فروشی، رستوران‌ها، شرکت‌های نرم‌افزاری، شرکت‌های موبایل، تعمیرگاه‌ها، ماشین، سالن‌های آرایش و هزاران هزار شغل را خواهید دید.

حالا به این فکر کنید: تمامی این کسب‌وکارها به‌دست افرادی راه‌اندازی شده‌اند که ایده‌ای داشته و تصمیم گرفته‌اند آن ایده را عملی کنند. برخی از آن‌ها این کار را به تنهایی، حامی داده‌اند و برخی هم از اول به‌صورت گروهی کار کرده‌اند. در هر دو صورت، خیلی با شما فرق نداشتند؛ به‌جز اینکه احتمالاً وقتی به سن الان شما بودند، به شروع کسب‌وکار نبودند. به این ترتیب شما امتیاز بیشتری نسبت به آن‌ها دارید، دنیای کارآفرینی دارید.

آیا شروع یک کار، سخت است؟ نه! اوقات، آیا خیلی زمان می‌برد؟ ممکن است. آیا ریسک دارد؟ گاهی اوقات، بله. اما آیا ارزشش را دارد؟ قطعاً دارد! چیز خاصی راجع به شروع کار و پیسرفه، در آن وجود دارد که بیشتر کارآفرینان حس می‌کنند ارزش ریسک کردن، صرفه، زحمات و سخت‌کار کردن را دارد.

این «چیز خاص» را به‌سختی می‌توان توضیح داد و آن، شوق و اشتیاق است؛ به‌دست خودتان است؛ هیجان فروش اولین محصول یا اولین خدمت است؛ حس انجام‌دادن کاری است که دوستش دارید و هم‌زمان کمک به مردم است. به همین دلیل است که میلیون‌ها نفر هر ساله کسب‌وکاری جدید راه‌اندازی می‌کنند و بسیاری از افراد یک کار را پس از کار دیگر شروع می‌کنند. بعضی اوقات این افراد در یک‌زمان، چندین کار را اداره می‌کنند. اگر افرادی هستند که حاضرند تلاش و زمان زیادی را صرف یک کار بکنند یا ریسک‌های مختلفی را به‌جان بخرند، پس حتماً راه‌اندازی کسب‌وکار بسیار جذاب است.

حالا وقت آن است که لذت حاصل از راه‌اندازی کسب‌وکار خود را تجربه کنید. همین حالا سفرتان را برای راه‌اندازی کسب‌وکاری شخصی شروع کنید. می‌دانیم که عاشقش خواهید شد!

درباره‌ی این کتاب

ما تکمیل پروژه‌های این کتاب، می‌توانید در هر سنی اقدامات لازم برای «آفرینی را انجام دهید».

اگر پوا... شتی برای خرید وسیله‌ای جدید نیاز دارید یا مایل به راه‌اندازی شغل... هست... که بتوانید سالیان سال آن را اداره کنید، می‌توانید تمامی چیزهایی را که... نیاز دارید، در این کتاب بیابید.

تمام سرفه... یی... در کتاب‌های بزرگسالان وجود دارد در این کتاب آورده‌ایم؛ اما آن... را م... نوجوانان دسته‌بندی کرده و توضیح داده‌ایم. این عناوین عبارت‌اند از:

«چطور به ایده‌های عالی... دست یابیم؛

«چطور برای کاری موفق برنامه ریزی... کند؛

«چطور درآمد حاصل از کسب‌وکارمان را... و مدیریت کنیم؛

«چطور شغلان را به دیگران معرفی کنیم... از وجود این کسب‌وکار جدید مطلع شوند؛

«چطور کسب‌وکاری را شروع و اداره کنیم؛

«چطور به مشتریانمان توجه کنیم.

پس از انجام دادن پروژه‌های این کتاب، می‌توانید به‌صورت واقعی کاری را شروع کنید و آن را به هر سطحی که می‌خواهید، ارتقا دهید.

تمرین‌ها و تست‌های کتاب را انجام دهید و کتاب را دم‌دست بگذارید تا بتوانید هر وقت خواستید، به آن رجوع کنید. داشتن چنین اطلاعاتی به‌عنوان منبع، عالی است؛ به این دلیل که چند ماه بعد، چیزهایی را که امروز به آن فکر می‌کنید، به‌خاطر نخواهید آورد.

علاوه بر صفحاتی که باید جاهای خالی‌اش را پر کنید، به شما پیشنهاد می‌کنیم با پیش‌رفتن در هر پروژه‌ی این کتاب دفترچه یادداشتی دم‌دست داشته باشید. استفاده از این دفترچه برای نوشتن نکاتی که به آن‌ها فکر می‌کنید در زمان عملی کردن کارها بسیار مهم است. در حقیقت بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای موفق همیشه دفترچه یادداشتی دم‌دست دارند به این دلیل که نمی‌دانند چه زمان یک ایده‌ی عالی در ذهن‌شان جرقه می‌زند!

درباره‌ی شما

اگر به راحتی دمازی کاری علاقه دارید، فرض می‌کنیم مقداری وقت اضافه داشته باشید. حتماً باید به گاه به‌گرا نیز دسترسی داشته باشید (با اجازه‌ی پدر و مادر). اگر در خانه کار می‌کنید، می‌توانید از کامپیوترهای کافی‌نت استفاده کنید. دست‌آخر، امیدواریم بدانید که ما به‌قدر مهم است و نباید بگذارید شروع کسب‌وکاری جدید مانع درخواه‌تان شود. پروژه‌های این کتاب را باید خارج از مدرسه و بعد از تمام کردن تکالیف‌تان انجام دهید.

درباره‌ی نمادها

وقتی پروژه‌های این کتاب را می‌خوانید با چند نماد مواجه می‌شوید. این نمادها نشان‌دهنده‌ی چیزهای مختلفی هستند:

این نماد شما را از نکاتی آگاه می‌کند که باید آن‌ها را به‌ذهن بسپارید.



وقتی با این نماد مواجه می‌شوید، اطلاعاتی به شما داده می‌شود که در مسیر کار آفرین شدن کمکتان می‌کند.

