

دهمین مرحله از مراحل راه اندازی استارتاپ؛ برنامه ریزی برای موفقیت

در بخش نهم این مجموعه، در مورد نیاز به حفاظت از دارایی فکری صحبت کردیم، چیزی که شرکت شما را متمایز می‌کند. در این مقاله می‌خواهیم نحوه برنامه ریزی برای موفقیت را بررسی کنیم که نخستین گام در رسیدن به موفقیت است.

شور و اشتیاق شما پس از راه اندازی کسب و کارتان شما را تا اینجا کشانده است، اما چه اتفاقی می‌افتد که از مسیر خود منحرف شده و اداره‌ی روزانه‌ی شرکت برایتان پیچیده می‌شود؟ در کسب و کار هم مثل زندگی، ممکن است مسائلی پیش بیاید که ما را از اهداف بزرگ و کوچکمان منحرف کنند، تا جایی که ناگهان می‌بینیم از هدف اصلیمان فاصله‌ی زیادی گرفته‌ایم. داشتن برنامه و نقشه‌ای که مرتباً در هر مرحله از کار به آن مراجعه کنید، کمکتان خواهد کرد تا در همان مسیری که از ابتدا برای دستیابی به اهداف موردنظرتان تعیین کرده‌اید، حرکت کنید.

شاید هرگز کاملاً نفهمیده باشید که از داشتن کسب و کار خودتان چه می‌خواهید. شاید با تصور مبهمی آغاز نموده و فکر کرده‌اید می‌توانید بعداً آن را اصلاح کنید، یا شاید پس از آنکه پروژه‌ی مشترکتان با شخص دیگری، بیش از رؤیاهایتان رشد کرده، به سمت این کسب و کار سر خورده‌اید. تدوین یک طرح تجاری، اجازه می‌دهد آنچه را که امیدوارید با کسب و کار خود به دست بیاورید، به طور کامل و قطعی تجسم کنید. این هدف می‌تواند هر چیزی باشد از قبیل یک کسب و کار کوچک اما موفق که کماکان وقتی را که می‌خواهید با خانواده بگذرانید در اختیارتان می‌گذارد؛ دغدغه‌ی فزاینده‌ی جای گرفتن در میان افراد پیشروی صنعت خودتان؛ یا یک خروجی زود هنگام که ورود به چالش بعدی را ممکن می‌کند. هدفتان هر چه که هست، آن را ثبت نموده و نحوه‌ی حرکت برای رسیدن به آن را معلوم کنید تا کسب و کارتان مسیر مشخصی در پیش رو داشته باشد. باین‌وجود آماده و پذیرای تغییرات باشید.

فوری‌ترین تأثیری که یک طرح می‌تواند داشته باشد، کمک به تصمیم‌گیری است، به‌خصوص زمانی که در میان گزینه‌های موجود، گزینه‌ی آشکارا درستی وجود ندارد و نوعی بلا تکلیفی به وجود می‌آید که می‌تواند به دیگر کسب و کارها در وضعیت مشابه سرایت کند. تصمیمات بزرگ می‌توانند دشوار باشند، به‌خصوص در موقعیت‌هایی که پیامدهای واقعی گریبان‌گیر آنها می‌شود، و ترس از گرفتن تصمیم اشتباه، برخی افراد را به سمت اجتناب از گرفتن تصمیم سخت سوق می‌دهد. اما مدیرعامل بودن به معنای گرفتن تصمیماتی از این دست و پذیرش پیامدهای آن است. داشتن طرح و برنامه، نقطه‌ی مرجعی برای آن تصمیمات دشوار در اختیار شما می‌گذارد، چرا که هر کاری که می‌کنید می‌بایست به منظور برآورده ساختن اهداف موردنظرتان باشد. به‌علاوه، نگران اجرای طرح با کمک مربیان و مشاوران خود نباشید.

بسته به اینکه قصد دارید چطور از طرح تجاری خود استفاده کنید، باید از آنچه صرف این طرح می‌کنید و میزان تعهد خود نسبت به اهدافتان، مطمئن شوید. اشکالی ندارد که به عنوان سندی غیررسمی جهت ارجاع خودتان، تغییراتی ایجاد کرده و اهدافتان را تنظیم کنید. اما با ارائه‌ی طرح تجاری به کارمندان احتمالی، سرمایه‌گذاران به سطح بالاتری از دقت و جزئیات نیاز دارند؛ در نتیجه تغییر اهداف و مقاصد اهمیت بسیار بیشتری پیدا کرده و بر روابط شما با این افراد تأثیرگذار خواهد بود. وقتی طرح تجاری خود را طراحی می‌کنید، در مورد نیازهای خود از لحاظ بودجه و نیروی انسانی، دقیق بیاندیشید، و اینکه چطور و با چه سرعتی رشد خواهید کرد، و هدف غایی شرکت شما چیست. سرمایه‌گذاران پیش از سرمایه‌گذاری، باید همین جزئیات را در نظر بگیرند، و هر چند کارمندان احتمالی شاید طرح تجاری را قبل از دادن مصاحبه یا گرفتن یک شغل مطالعه نکنند، اما باید بدانند که این شرکت نقشه‌ی راهی به سمت مقصد خود دارد. بیش از حد وعده ندهید، به‌خصوص به سرمایه‌گذاران.

طرح تجاری می‌تواند یک سند بنیادی به حساب آمده و مثل بسیاری از متون مبدأ، مورد بازبینی قرار گیرد تا معلوم شود که شرکت شما در مقایسه با سرمنزل مقصود، چه جایگاهی دارد. اغلب تغییرات ناچیز در مسیر کار لازمند، و شرایط است که آنها را به ما تحمیل می‌کند، تغییراتی که می‌توانند در نهایت به نتایج بهتری بیانجامند. اما سازش‌ها و تخفیف‌هایی هستند که ممکن است شما را از مسیر

موردنظر کسب و کارتان منحرف کنند تا جایی که دریابید اهداف اصلی خود را برآورده نساخته‌اید. داشتن طرح تجاری واضح، و مرور کردن دوره‌های آن، این شانس را به شما می‌دهد که جایگاه شرکت خود را ارزیابی کنید. به‌علاوه به شما امکان می‌دهد ببینید که آیا هنوز در مسیر درست برای رسیدن به هدفتان هستید و اجازه می‌دهد در صورت لزوم مسیرتان را تنظیم کرده و به راه درست بازگردید. ازطرفی باعث می‌شود بررسی کنید که آیا اهداف اصلی شما هنوز همان چیزی هستند که برای آینده‌ی خودتان در این کسب و کار می‌خواهید؛ هرچند تغییر مسیر سخت است، اما بهتر از آن است که تصمیمی بگیرید که درنهایت به پشیمانی بیانجامد. من مؤسسانی را دیده‌ام که فارغ از میزان پیشرفت خود، روی طرح‌های اصلیشان پافشاری می‌کنند، این بی‌میلی نسبت به تغییر می‌تواند ناقوس مرگ را برای شرکت شما به صدا دریاورد.

طرح تجاری، نقشه‌ی راه کسب و کار شماست. این نقشه به شما اجازه می‌دهد که مقصد خود و راه رسیدن به آن را بشناسید. و در صورت گم شدن یا شروع انحراف و سرگردانی، می‌تواند شما را به مسیر درست بازگرداند تا به موفقیت نهایی دست پیدا کنید .

در بخش بعدی این مجموعه، توضیح خواهیم داد که رقابت چطور می‌تواند درنهایت به نفع شرکت شما باشد نه به ضرر آن.

