ZENDEGI - SALAM
ضمیمه روزانه روزنامه خراسان
چهارشنبه • ۸ آذر ۱۳۹۶
۱۰ ربیع الاول ۱۴۳۹ • ۲۹ نوامبر ۲۰۱۷
۹۱۷

شروع یک کسب و کار خانگی؛ از کجا و چگونه؟

فلک را سقف بشکافیم و «کاری» نو دراندازیم

مژده رنگیان- Home Business یا کسب و کار خانگی به آن دسته از کارها گفته می‌شود که در فضای مسکونی و در قالب یک طرح مجاز بدون ایجاد خلل در آرامش واحدهای مسکونی همجوار، شکل می‌گیرد. این سبک کار که از اواخر قرن بیستم و ابتدا در کشور چین به اجرا درآمد دارای مزیت‌هایی مثل: پایین بودن هزینه راه‌اندازی، پایین بودن میزان ریسک سرمایه‌گذاری، حذف هزینه‌های رهن و اجاره کارگاه، حذف هزینه ایاب و ذهاب، امکان کار به صورت پاره‌وقت و انعطاف‌پذیری کار است. معمولا قصه تولد یک برند خانگی از جایی شروع می‌شود که یک جوان خلاق، خسته از مشاغل رایج و کسالت‌بار و تکراری، تصمیم می‌گیرد با توجه به علایق، استعداد، توانایی، تجربه و سرمایه اندکش، کسب و کار شخصی خودش را که معمولا شامل تولیدات دست‌ساز است، راه بیندازد و به تصوراتش عینیت ببخشد. این تولیدات طیف گسترده‌ای دارند. از زینت‌آلات و کیف و کفش و کلاه و پیکسل و مگنت و لباس با الیاف و طراحی خاص بگیر تا دکمه و عروسک و تزیینات دکوری منزل و چاپ روی تی‌شرت و ماگ و بازی‌ها و اپلیکیشن‌های موبایل و بسیاری تولیدات متنوع دیگر. رشد چشمگیر اینگونه مشاغل را که ارتباط مستقیم با میزان امید و اعتمادبه‌نفس بالای جوانانمان دارد بهانه قرار دادیم تا بررسی کنیم یک کسب و کار خانگی موفق چطور شکل می‌گیرد و چه ویژگی‌هایی دارد.

گام‌به‌گامِ خلق ایده یک کار

دکتر «جواد سخدری» مدیر مرکز توسعه و نوآوری جهاد دانشگاهی خراسان رضوی و مدرس دانشگاه، در تعریف کارآفرینی و قدم به قدم خلق ایده یک کسب و کار خانگی می‌گوید: «هر فعالیت اقتصادی که قابلیتِ انجام در خانه دارد و مبتنی بر کارآفرینی است، یک کسب و کار خانگی است» و یک کارآفرین نمونه برای راه‌اندازی یک کسب و کار خانگی موفق باید این مسیر را طی کند:

■ گام اول «ارزیابی هدف» است. این که بدانم هدفم از ایجاد کسب و کار چیست؟ سرگرمی، تولید ثروت یا خودشکوفایی؟

■ چنان چه هدفم درآمدزایی بود، گام بعدی «خودارزیابی» است. یعنی بررسی کنم که ویژگی‌های شخصیتی یک کارآفرین موفق مثل ریسک‌پذیری، تفکر خلاق، عملگرایی و هنر کار تیمی را دارم یا خیر.

■ اگر پاسخ مثبت بود، قدم سوم انتخاب «حوزه کسب و کار» است که براساس سرمایه‌های انسانی و اجتماعی شکل می‌گیرد. سرمایه متشکل از سر+مایه به معنی فکر و پول است. چقدر پول دارم؟ چه تخصصی دارم؟ چه تجربیاتی دارم؟ و از طرفی دایره ارتباطاتم شامل خانواده، فامیل و دوستان چقدر عمیق و گسترده است؟

■ گام چهارم تشخیص فرصت در حوزه فعالیت است. فرصت یعنی هرگونه نیاز بی‌پاسخ یا ناقص‌پاسخ داده شده جامعه. باید مخاطبان را براساس سن، جنس، تحصیلات و شغل دسته‌بندی کنم و ببینم برای این قشر مثلا در حوزه صنایع دستی چه کار انجام نشده‌ای وجود دارد؟

■ قدم بعد بارش افکار و در عین‌حال غربال ایده‌هاست. بسنجم که کدام یک از فرصت‌ها، بازار بهتری دارند؟

■ و در نهایت قدم ششم، تنظیم برنامه تولید است. چقدر و چگونه تولید کنم؟ چگونه تبلیغ و توزیع کنم؟

یک کارآفرین موفق کسی است که فرصت‌ها را شناسایی و به بهترین شکل استفاده کند. ضمن این که در این راه نباید از نقش مهم و موثر آموزش و مشاوره غافل شد.

آمارها نشان می‌دهند آن ها که در مسیر کارآفرینی، با قوانین حقوقی این حوزه آشنا و تحت آموزش مهارت‌های ارتباطی و مدیریتی و بازاریابی قرار گرفته‌اند، هشت برابر موفق‌تر از بقیه هستند.

حالا که به یک ایده رسیده و به جزئیات ایده‌تان فکر کرده‌اید، سه مرحله مهم پیش رو دارید:

■ جمع‌وجور کردن سرمایه

برای شروع یک کسب و کار تازه، همیشه یک مانع بزرگ وجود دارد به نام «سرمایه» که باعث می‌شود قبل از هر چیزی، برای تامین آن فکری کنیم. یک عده دنبال وام می‌روند، قرض می‌گیرند یا از پس‌انداز خود برای شروع کار استفاده می‌کنند. خیلی‌ها هم که خسته هستند و حوصله این کارها را ندارند، بی خیال کسب و کار می‌شوند و بهانه می‌آورند که سرمایه نداشتم. اما حقیقت این است که منظور از سرمایه، فقط پولِ توی جیب نیست که اگر این طور بود همه بچه پولدارها الان بهترین کسبِ و کارها را داشتند و همه کارآفرین بودند! برای تغییر زندگی خود و شروع کار جدید و تبدیل ایده ها به پول، باید نگاهتان را به سرمایه تغییر دهید. سرمایه، یعنی مجموع پول، زمان، انرژی، تجربه، خلاقیت، پشتکار و... پس اگر در ابتدا پول کافی ندارید، روی ابعاد دیگر سرمایه حساب باز کنید؛ چون اگر به بقیه ابعاد توجه نکنید، حتی با وجود بودجه، شکست خواهید خورد. هرمقدار که سرمایه دارید، در کنارش باید سخت کار کنید، باید برای پرورش ایده خود زمان صرف کنید، در صورت نیاز، علم و دانش تان را در آن زمینه بیشتر و عمیق تر کنید، روی همه نکات جزئی طرحتان کار کنید و همه این ها یعنی افزایش سرمایه. راه انداختن کسب و کار در همه جای دنیا نیاز به صبر، حوصله، جدیت و تلاش دارد.

■ پاسخ به چند سوال مهم

از همین اول بدانید که ممکن است دو قدم آن طرف تر، پدیده ای به اسم «شکست» انتظارتان را بکشد. به طور معمول، شروع هر کسب و کار شخصی با نواقص، اشتباهات و چاله‌هایی در مسیر همراه است. حتما روزهایی شکست می‌خورید، از برنامه عقب می افتید، ناامید می‌شوید و به خانه اول برمی‌گردید اما مهم این است که به راه خود ادامه دهید و هربار بهتر عمل کنید، آن زمان است که شما با تلاش خود، غول شکست را تبدیل به فرشته نجات می کنید. مهم ترین نکته ای که موفقیت شما را تضمین می کند، ایمان داشتن به کار و محصول و خدماتی است که ارائه می‌دهید؛ به این معنی که از خودتان بپرسید اگر من جای مخاطب بودم، از این محصول و خدمات، استقبال می کردم؟ حاضر بودم برایش پول بپردازم؟ و بعد از دریافتش، خوشحال و ذوق زده بودم؟ اگر پاسخ تان مثبت است، به مسیر و حرکت تان شک نکنید و ادامه دهید و اگر پاسخ منفی است، مهم است که تغییراتی خلاقانه در کسب و کارتان ایجاد کنید؛ قطعا قبل از شما خیلی‌های دیگر دست به کار شده و محصول و خدماتی ارائه داده‌اند اما شما باید در طرح، بسته بندی، خدمات جانبی، تبلیغات و هر چیز دیگر، نوآوری ایجاد کنید تا کسب و کارتان متمایز از دیگران باشد.

■ آنلاین کردن کسب‌وکار

خوب یا بد، این روزها گذران زندگی بدون اینترنت، برای خیلی ها غیرقابل تصور است. به همین نسبت، شبکه های اجتماعی و فروشگاه های آنلاین هم تبدیل به بازاری جهانی شده است که می‌توان از طریق آن، کسب و کار خود را شامل محصول و خدمات، ارائه کرد. ارائه آنلاین کسب و کار، نقاط مثبت بسیار پررنگی دارد؛ مثلا مهم نیست کجا و در کدام شهر هستید، می‌توانید محصول و خدمات خود را به همه آدم‌هایی که در فضای اینترنت حضور دارند بفروشید. از کاغذبازی های اداری، اجاره مکان، استخدام نیرو به شکل حضوری، محدودیت های جنسیتی و سنی و... خبری نیست اما این بازار هم قوانین و اصول خود را دارد. کسب درآمد از فضای مجازی با گشت و گذار در اینترنت تفاوت دارد، پس بهتر است قبل از آنلاین کردن کسب و کار، با افرادی که در این فضا کار کرده اند، مشورت کنید. یادتان نرود سرمایه اصلی شما برای یک کار آنلاین، «اعتماد» است. خودمان همیشه هنگام خرید اینترنتی می گوییم از کجا معلوم چیزی که به دست من می‌رسد، شبیه همان عکس و توصیف‌های درون سایت یا صفحه باشد؟ پس بسیار مهم است خدمات و محصولات ما با کیفیت و استانداردی ارائه شود که بتوانیم در ادامه از آن دفاع کنیم.

پیشنهادهایی برای کار در خانه

برخی قالب‌های رایج کسب و کارهای خانگی که در طول سال‌های گذشته توانسته‌اند برای صاحبان‌شان درآمدزایی خوبی داشته باشند از این قرارند؛ شاید مرورشان، بتواند جرقه‌ای برای خلق یک ایده در ذهنتان شکل دهد.

■ آشپزی؛ تعداد زیادی از ثروتمندان مشهور دنیا از راه طبخ دستور غذایی خاص خودشان، مشهور و ثروتمند شدند. اگر دست‌پخت خوبی دارید و دیگران از آن تعریف می کنند، بهتر است فرصت را از دست ندهید و دست به کار شوید. چون امروزه مردم، بیشتر زمان خود را خارج از منزل سپری می کنند و امکان آشپزی ندارند، از غذاهای آماده خانگی استقبال می کنند.

■ صنایع دستی؛ هنر همیشه طرفداران خاص خودش را دارد. اگر هنرمند هستید یا با صنایع دستی محلی خود مانند میناکاری یا قلم‌زنی و...آشنایید می‌توانید شرایط خوبی برای داشتن شغلی مستقل فراهم کنید.

■ فروش؛ شما می‌توانید کالا یا خدمات صاحبان صنایع را که حاضرند حقوق و پورسانت مناسبی برای فروش محصولاتشان به فروشنده بدهند به فروش برسانید. می‌توانید از محله خودتان و با یک خط تلفن شروع کنید و به سرعت کارتان را گسترش دهید.

■ آی‌تی؛ اگر به کامپیوتر و فضای مجازی علاقه مند هستید می‌توانید به طراحی وب، تعمیر کامپیوتر، تایپ پایان‌نامه یا خرید و فروش از طریق فروشگاه‌های اینترنتی فکر کنید.

■ حسابداری؛ اگر با اعداد رابطه خوبی دارید می‌توانید با شرکت‌های کوچکی که کارهای حسابداری خود را به افرادی که در منزل کار می کنند می‌سپارند، قرارداد ببندید.

■ تدریس؛ شما می‌توانید در رشته تخصصی‌تان به تدریس در منزل بپردازید.

■ ترجمه؛ اگر غیر از زبان مادری قادر به مکالمه و ترجمه به زبان‌های دیگر هستید، می‌توانید با شرکت‌هایی که نیاز به ترجمه اسناد و مدارک دارند یا ناشرانی که در زمینه ترجمه کتاب فعالیت می کنند، همکاری کنید.

■ ارائه خدمات در منزل؛ آرایشگری، خیاطی، برگزاری دوره‌های آموزشی، شیرینی‌پزی، خشک کردن سبزی، پخت انواع رب و مربا و... همه خدماتی هستند که از قدیم‌الایام و با محوریت خانواده، در منزل انجام می‌شدند.

یک پرورش دهنده جوانه گندم و یک طراح و سازنده زیورآلات، از کسب و کار کوچکشان می‌گویند

قصه تولد ۲ کسب و کار خانگی

جوانه بزن

در زندگی های امروزی، افراد معمولا به کیفیت تغذیه و رژیم غذایی شان، توجه خاصی دارند و از این رو سالادها و پیش غذاهایی شامل جوانه گندم یا جوانه های دیگر حبوبات، طرفداران زیادی دارد. نیلوفر، دختر جوانی است که با توجه به تشخیص همین نیاز، برای خودش یک کسب و کار خانگی راه انداخته است؛ «پرورش جوانه گندم». وی در توضیح جزئیات کارش و در گفت‌وگو با ما می‌گوید: «مهم‌ترین موضوعی که در کسب و کارهای حوزه مواد غذایی باید در نظر گرفته شود، بحث رعایت بهداشت است، زیرا با سلامتی افراد در ارتباط است. روی همین حساب، اگر رشته تحصیلی فردی صنایع غذایی باشد، خیلی راحت‌تر مجوز می‌گیرد و هر ماه کارشناسان بهداشت از محل کار که باید فضایی حدود ۵۰ متر باشد، بازدید می کنند. بودجه اولیه برای شروع این کار، بین ۵۰۰ هزار تا یک میلیون تومان است و جامعه مشتریان شما میوه فروشی‌ها، سوپرمارکت‌ها، باشگاه‌های ورزشی و رستوران‌ها هستند که باید شناسایی شان کنید و محصولتان را به دستشان برسانید. برای تهیه جوانه گندم یا هر حبوبات دیگری، دانه مد نظر را پس از پاک کردن و شستن، در ظرف آبی خیس کرده و در جایی خنک و دارای نور گذاشته تا جوانه‌ها سر از پوسته دانه درآورند. پس از جوانه زدن و شکافته شدن پوسته، آن‌ها را آبکشی کرده، در ظرف دیگری، روی دستمالی مرطوب قرار می‌دهیم. بین ۳ تا ۵ روز آینده، جوانه‌ها آماده اند. حالا در ظرف یک‌بار مصرف به مقدار وزن مد نظر بسته بندی می کنیم، لیبل می زنیم، سلفون می کشیم و با دستگاه دوخت، سلفون را محکم می کنیم. این محصول را می توان تا ۱۰ روز در جای خشک و خنک، نگه داری کرد.»

درخشش و اصالت

ترکیب سنگ های اصیل با فلزاتی مثل طلا و نقره و برنج در قالب زیورآلاتِ سنتی و مدرن، معمولا به خلق جواهراتی زیبا و منحصر به فرد می انجامد. کاری که مهسا اماسکی، سحر سبزواری و مریم واعظ، جوانانِ ساکن اصفهان در قالب یک کار تیمی و یک کسب و کار خانگی در کارگاهِ دنج شانَ به آن مشغولند. مریم درباره چگونگی شکل گرفتن کارشان در گفت و گو با «زندگی سلام» می گوید: «هر سه ما دانش آموخته رشته های گوناگونِ هنری از دانشکده هنرهای زیبای تهران هستیم و از آن جا که مثل هر جوانِ دیگری، دغدغه کار و کسب درآمد به شیوه ای خلاقانه داشتیم، از حوالی سال ۹۳ با چیزی حدود ۲۰۰ گرم نقره و ابزارهای ابتدایی، معادل یک میلیون تومان سرمایه، کار طراحی و ساخت زیورآلات را شروع کردیم و به تدریج با طراحی و ساخت لوازم تزیینی مثل شانه، دکمه سردست و سنجاق سینه ادامه دادیم. حتما می دانید که سنگ ها، شاخه مهمی از جواهرات هستند. جواهر از جوهر یا گوهر گرفته شده و سنگ شناسی و جواهرشناسی یک تخصص مهم هنری است. راستش ما سه نفر، روز اول سررشته ای از سنگ شناسی نداشتیم اما با گذشتِ زمان و مراوده با افراد متخصص این رشته، تجربه لازم و کافی برای تشخیصِ سنگ پخته و باکیفیت از سنگ بی کیفیت و کم ارزش را به دست آوردیم. دنیای سنگ های قیمتی، یک دنیای عمیق پر از جزئیات جذاب است؛ مثلا بد نیست بدانید هیچ دو قطعه فیروزه ای در دنیا، مثل هم نیست و درست مثل اثر انگشت، هر قطعه فیروزه به لحاظ رنگ و بافت، ویژگی های منحصر به فرد خود را دارد. یا مثلا رد شدنِ یک قطعه فلز مثل مس یا طلا از کنار سنگ فیروزه، باعث ایجاد رگه های مسی یا طلایی روی سنگ می شود که هر کدام از این رگه ها و بافت ها، دنیا و حال و هوایی دارد. ما سه نفر، سه سال است با عشق و دقت و تلاش و خلاقیت، به پرورش کسب و کارمان مشغولیم و هم اکنون، پیج ارائه آثارمان با نمونه کارهای جذاب و حدود ۳۰ هزار علاقه مند و دنبال کننده، جزو گروه ها و پیج های شناخته شده و محبوب اینستاگرام است و از درآمد قابل قبولی برخورداریم.»