

راه اندازی و توسعه کسب و کار

با مقدمه دکتر خدایار ایبلی



نویسنده: پیتر هینگستون
مترجم: محمود امینی
(زیر نظر گروه کارشناسان)



ستاد کار آفرینی شهر تهران



باشگاه مجازی دانشجویان ایران



ایده پردازان کسب و کار

به نام خدا

راه اندازی و توسعه کسب و کار

نویسنده: پیتر هینگستون

مترجم: محمود امینی

زیر نظر گروه کارشناسان

مدیر پروژه: سعید علیمیرزایی



Starting Your Business

سرشناسه	هینگستون، پیتر
	Hingston, Peter
عنوان و نام پدیدآور	راه‌اندازی و توسعه کسب و کار / نویسنده پیتر هینگستون؛ مترجم محمود امینی؛ ویراستار سمیه شریعتی راد.
مشخصات نشر	تهران: سارگل، ۱۳۸۸.
مشخصات ظاهری	۱۹۶ ص. : مصور.
شابک	978-964-5890-79-5
وضعیت فهرست‌نویسی	فیپا
یادداشت	عنوان اصلی: Starting your business, c2001.
موضوع	شرکت‌های اقتصادی جدید -- مدیریت
شناسه افزوده	امینی، محمود، ۱۳۵۹ -، مترجم
شناسه افزوده	شریعتی راد، سمیه، ۱۳۵۹ -، ویراستار
رده‌بندی کنگره	۱۳۸۸ ۲۹۴۲ هـ/۵/HD۶۲
رده‌بندی دیویی	۶۵۸/۱۱
شماره کتاب‌شناسی ملی	۱۸۰۳۸۹۰

حق هر گونه چاپ و تکثیر برای نشر سارگل محفوظ است.

نام کتاب	: راه‌اندازی و توسعه کسب و کار
نویسنده	: پیتر هینگستون
مترجم	: محمود امینی
ویراستار	: سمیه شریعتی راد
ناشر	: سارگل
صفحه‌آرایی	: سارگل (محرّم‌پور)
نوبت چاپ	: اول - ۱۳۸۸
تیراژ	: ۳۰۰۰
شابک	: ۹۷۸-۹۶۴-۵۸۹۰-۷۹-۵
قیمت	: ۳,۵۰۰ تومان

نشر سارگل: تهران، میدان فاطمی، خیابان یکم، پلاک ۱۲، طبقه پنجم

تلفن: ۸۸ ۹۵ ۴۰ ۴۱ - ۸۸ ۹۵ ۰۴ ۷۵

تلفن دفتر روابط عمومی و فروش: ۳ - ۸۸ ۹۷ ۴۷ ۸۱

www.sargolpub.com

فهرست

۵	مقدمه‌ای بر کتاب (دکتر خدایار ایلی)
۷	مقدمه کتاب
۹-۹۵	اقدامات اولیه قبل از آغاز کسب و کار
۱۰	انجام مقدمات کار
۲۱	ورود به کسب و کار مناسب
۳۴	تحقیقات بازار
۴۸	تهیه طرح تجاری
۶۷	تأمین سرمایه
۷۹	پیدا کردن محل کسب و کار و تجهیز آن
۹۷-۱۵۸	آغاز کسب و کار
۹۸	بازاریابی
۱۱۵	فروش و ترویج
۱۳۵	صادرات
۱۴۶	استخدام کارکنان
۱۵۹-۱۹۴	استمرار کسب و کار
۱۶۰	کنترل مسائل مالی
۱۸۵	حرکت به جلو
۱۹۵-۱۹۶	ضمیمه

تقدیر و تشکر

نشر سارگل بر خود واجب می‌داند ضمن تشکر از ترجمه ارزشمند جناب آقای محمود امینی، از استادان و کارشناسان محترمی که با راهنمایی‌ها و یادداشت‌های توضیحی خود ما را در بومی‌سازی و غنای هر چه بیشتر اثر حاضر یاری کرده‌اند تشکر و قدردانی نماید. اسامی این بزرگواران به ترتیب حروف الفبا عبارت است از:

- ۱- جناب آقای دکتر خدایار ایلی (دانشیار دانشگاه تهران)،
 - ۲- جناب آقای محسن اسلامی (کارشناس اعتباری بانک تجارت)،
 - ۳- جناب آقای مهندس محمد حسن توسلی (مربی سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای و مشاور توسعه و بهبود سازمانی)،
 - ۴- سرکار خانم بهناز حبیب خدا (کارشناس ارشد فناوری اطلاعات بانک ملی)،
 - ۵- جناب آقای دکتر محمدعلی حسینی (استادیار دانشگاه علوم بهزیستی و توانبخشی)،
 - ۶- جناب آقای دکتر امیرحامد رضایی (استاد دانشگاه در حوزه بازاریابی)،
 - ۷- جناب آقای علی غلامی (کارشناس خبره سازمان امور مالیاتی کشور و مدرس دانشگاه آزاد)،
 - ۸- جناب آقای دکتر علی مقیمی‌نیا (مدیر آموزش بانک مرکزی و مدرس دانشگاه)،
 - ۹- جناب آقای دکتر فتح‌اله نجفی (مدرس و مشاور مدیریت)
 - ۱۰- جناب آقای عباس نظری (رییس مرکز آموزش شرکت ملی نفت - محمودآباد)، و
 - ۱۱- جناب آقای دکتر جهانگیر یداللهی فارسی (استادیار و معاون آموزشی و تحصیلات تکمیلی دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران).
- همچنین مراتب قدردانی خود را از ریاست محترم ستاد کارآفرینی شهر تهران، باشگاه توسعه دانش، و مؤسسه ایده‌پردازان کسب و کار به جهت حمایت از چاپ و انتشار این اثر اعلام می‌دارد.

مقدمه‌ای بر کتاب

کارآفرینی مفهومی بسیار گسترده است که هم به معنای شیوه کار کردن و هم به معنای راه‌اندازی، اداره و توسعه یک کسب و کار جدید شخصی است. البته کارآفرینی صرفاً کارآفرین «بودن» یا «شدن» نیست، بلکه عمل و اقدامی جامع، آینده‌نگر، آینده‌ساز، و نوآور برای شناسایی و ایجاد فرصت‌های جدید و بهره‌گیری از آنها است که این اقدام قابل یادگیری است.

شروع و راه‌اندازی یک کسب و کار شخصی گامی است بلند که به احتمال زیاد زندگی فرد را به شدت تحت تأثیر قرار خواهد داد. داشتن یک کسب و کار شخصی کعبه آمال بسیاری از افراد است و می‌تواند جذابیت‌های بسیاری از جمله کسب مهارت‌های جدید، تحقق بخشیدن به رؤیایها و آرزوهای شخصی، و ایجاد فرصت‌های شغلی را برای آنها و دیگران به همراه داشته باشد. اما صرف‌نظر از تمام این جذابیت‌ها، چالش‌های بسیاری نیز پیش روی صاحبان کسب و کار شخصی قرار دارد که در صورت فقدان دانش و توانایی‌های لازم، آنها را با شکست مواجه خواهد کرد. بنابراین، اولین و مهم‌ترین گام در راه‌اندازی یک کسب و کار جدید، شناخت ویژگی‌های فردی و ارائه پاسخ منطقی به این سؤال است که «تا چه اندازه از آمادگی لازم برای یک کسب و کار جدید برخوردار هستید؟».

کارآفرینی به عنوان فرایند طراحی، برنامه‌ریزی، راه‌اندازی، و اداره یک کسب و کار جدید شخصی، مستلزم یادگیری پیچ و خم‌های آن و کسب آمادگی برای رویارویی با موانع احتمالی این راه دشوار است. به علاوه، این فرایند مستلزم انجام یک سری اقدامات اولیه از قبیل مطالعه تجربیات مشابه، شناخت ویژگی‌های شخصیتی و مهارت‌های لازم، انجام تحقیقات بازار، تهیه طرح تجاری مناسب جهت تأمین منابع مالی، تهیه محل کسب و کار، خرید تجهیزات و ... است. آشنایی با سازوکارهای اثربخش در راه‌اندازی و اداره یک کسب و کار جدید شخصی، شیوه‌های مختلف تبلیغ و بازاریابی، به کارگیری تکنیک‌های فروش، و کسب آگاهی در مورد قوانین و مقررات مالی و مالیاتی از جمله اقدامات دیگری است که کارآفرینان و صاحبان مشاغل و کسب و کارهای شخصی باید با آنها دست و پنجه نرم کنند.

کتاب حاضر که به همت نشر سارگل و زیر نظر استادان و کارشناسان مختلف تهیه و منتشر شده است، منبع مفید و جامعی است که به تشریح مهم‌ترین نکات در راه‌اندازی، اداره و توسعه کسب و کارهای شخصی می‌پردازد. این کتاب یک راهنمای جامع و کاربردی است که خواننده را در کلیه مراحل همراهی می‌کند. مطالعه این کتاب به کلیه صاحبان انواع کسب و کارهای کوچک خدماتی، مشاوره‌ای، تولیدی، صنعتی، تجاری، اقتصادی، فرهنگی و آموزشی و همچنین، دانشجویان رشته‌های کارآفرینی و مدیریت توصیه می‌شود. در کنار مطالعه این کتاب، استفاده از راهنمایی‌های یک مشاور نیز می‌تواند در راه‌اندازی موفق یک کسب و کار شخصی مؤثر واقع گردد.

دکتر خدایار ایلی - دانشیار دانشگاه تهران

پاییز ۱۳۸۸

advertising/marketing/communications



مقدمه کتاب

شروع یک کسب و کار شخصی گامی است بلند که به احتمال زیاد مسیر زندگی شما را به شدت تغییر خواهد داد. کتاب حاضر راهنمایی جامع و کاربردی برای طراحی، شروع، و اداره کسب و کارهای شخصی است. بخش اعظم فرایند کار شامل یادگیری پیچ و خم‌های این راه دشوار و کسب آمادگی برای رویارویی با موانع احتمالی است. از سوی دیگر، داشتن کسب و کار شخصی نیز می‌تواند جذابیت‌های خاص خود را به همراه داشته باشد: کسب مهارت‌های متعدد، سر و کار پیدا کردن با افراد و موقعیت‌های جدید، تحقق بخشیدن به رؤیایها و آرزوهای شخصی، ایجاد اشتغال برای دیگران، و ایجاد توان تصمیم‌گیری برای زندگی خود.

این کتاب شما را در تمامی مراحل این فرایند همراهی می‌کند. ابتدا نشان می‌دهد که مهارت‌ها و توانایی‌های شما چگونه به اداره کسب و کارتان کمک می‌کنند. سپس نحوه طراحی ایده اولیه کسب و کار را به شما آموزش می‌دهد. پس از آن یاد می‌گیرید که چگونه طرح‌های خود را به شکلی عینی و ملموس بنویسید و منابع مالی مورد نیازتان را تأمین کنید.

همچنین، در خصوص پیدا کردن محل کار مناسب، استخدام نیروها، و روش‌های فروش و بازاریابی در منزل و خارج از منزل نیز بحث خواهد شد. به علاوه، جنبه‌های مالی اداره کردن یک کسب و کار شخصی نیز به طور مفصل مورد بررسی قرار می‌گیرند. پیشنهاد می‌شود که علاوه بر مطالعه کتاب حاضر، قبل از اخذ تصمیمات مهم با یک مشاور نیز مشورت کنید.

مطالعه این کتاب برای صاحبان انواع کسب و کار از قبیل پیمانکاران، رستوران‌دارها، مشاوران، طراحان، متخصصان، تعمیرکاران، هتل‌داران، مؤسسات اینترنتی، تولیدکنندگان خرده‌فروشان، و غیره مفید خواهد بود.





اقدامات اولیه قبل از آغاز کسب و کار

برخی از مهم‌ترین تصمیمات در مورد کسب و کار جدید باید خیلی پیشتر از رویارویی با اولین مشتری اتخاذ شوند. راه‌اندازی یک کسب و کار خوب و کارآمد مستلزم تحقیق و طراحی دقیق و همه‌جانبه است. این طراحی باید کلیه موارد، از شکل‌گیری ایده اولیه گرفته تا پیدا کردن منابع مالی و یافتن محل کسب، را در بر بگیرد.

انجام مقدمات کار

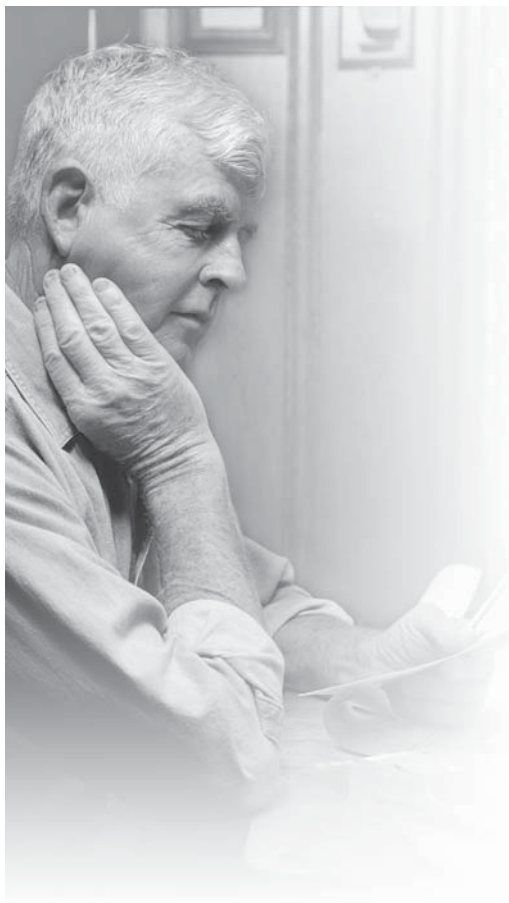
شروع یک کسب و کار (چه یک کار پاره‌وقت و چه یک بنگاه بزرگ) می‌تواند نقطه عطف مهمی در زندگی شما باشد. قبل از آن که به چنین اقدام بزرگی دست بزنید، باید بدانید که آیا اصولاً راه‌اندازی کسب و کار برای شما گزینه مناسبی است یا خیر. رییس خود و احتمالاً رییس دیگران بودن برای همه مناسب نیست. از طرفی، اگر رییس بودن مناسب شما باشد به احتمال زیاد دیگر حاضر نخواهید شد برای دیگران کار کنید. این فصل شامل سه خودآزمایی است. به کمک این خودآزمایی‌ها می‌توانید از میزان انگیزه، ویژگی‌های فردی، مهارت‌ها، و دانش تجاری خود در این زمینه مطلع شوید.

حرفه‌ای، و مالی تعریف و آنها را ارزیابی نمایید. از خودتان بپرسید چرا می‌خواهید کسب و کار شخصی راه‌اندازی کنید. آیا به این دلیل است که همیشه آرزو داشتید رییس خودتان باشید؟ آیا این پیشنهاد یک دوست بوده است؟ آیا از شغل فعلی خود ناراضی هستید؟ آیا احساس می‌کنید چیزی برای ثابت کردن دارید؟ دلیل شما برای راه‌اندازی کسب و کار هر چیزی که هست کاملاً با خودتان صادق باشید، زیرا زمانی که چرخ‌های کسب و کارت‌ان به حرکت درآیند دیگر بدون از دست دادن سرمایه، آبرو، و احتمالاً شغل درآمدزای قبلی خود، قادر نخواهید بود آن را رها کنید.

عوامل بازدارنده و تقویت‌کننده بی‌شماری در امر خوداشتغالی وجود دارند. برخی از این عوامل به شرح زیر هستند:

تجارب زندگی بیشتر افراد به گونه‌ای است که زمینه شناخت معنای خوداشتغالی را برای آنها فراهم نمی‌کند. البته استثنای مهم این قاعده مربوط به افرادی است که در خانواده‌هایی به دنیا می‌آیند که کسب و کار متعلق به خودشان را اداره می‌کنند. این استثنا در مورد افرادی که درگیر کار فروش بوده‌اند هم مصداق دارد. کار کردن در یک سازمان بزرگ جایی برای اندیشیدن به این که شما هم می‌توانید رییس خود باشید باقی نمی‌گذارد. کار کردن برای بخش دولتی از این هم بدتر است. راه‌اندازی کسب و کار به هیچ وجه شبیه تغییر شغل نیست. تفاوت‌ها بسیار عمیق‌تر و گسترده‌تر هستند. بنابراین، باید وقت بگذارید و با دقت درباره واقعیت‌ها و پیامدهای شروع کسب و کار فکر کنید و اهدافی که برای خود مشخص کرده‌اید را در چند سطح فردی،

عوامل بازدارنده	عوامل تقویت‌کننده
افزایش مسئولیت‌ها	آزادی عمل
برخورد با عوامل غیرقابل کنترل	تنوع زیاد
خستگی بیش از حد	امید به پیشرفت و بهبود کار
انجام کارهای متفاوت و بعضاً پایین‌تر از شأن فرد	حفظ منافع فردی
آینده نسبتاً مبهم	انگیزه بالا جهت ساختن آینده



باید ببینید آیا خوداشتغالی همسو با خواسته‌ها، نیازها، توانمندی‌ها، و مهارت‌های شما هست یا خیر. گاهی کاستی‌ها و نقاط ضعف فرد با مشارکت دیگران برطرف می‌شود و در نتیجه وی سریع‌تر به سوی اهدافش گام برمی‌دارد.

داشتن اهداف و آرزوهای مشخص و شفاف اولین گامی است که باید برای شروع کسب و کار شخصی بردارید. برای شناخت و تحلیل بیشتر انگیزه‌ها و اهداف شخصی به سؤالات خودآزمایی صفحه بعد پاسخ دهید.

درباره نقاط ضعف و قوت خود واقع‌بین باشید و سعی کنید ضعف‌ها را برطرف سازید



بررسی موردی: استفاده بهینه از تجربه

شعبه بانکی که «تام» در آن مشغول به کار بود بسته شد و بانک او را به عنوان نیروی مازاد اخراج کرد. «تام» از کار کردن برای خودش لذت می‌برد و «رییس خود بودن» برایش بسیار جالب بود. به همین دلیل، طبیعی بود که بخواهد سرمایه‌ای که بانک به خاطر مازاد بودنش به او داده را صرف راه‌اندازی کسب و کار جدید کند. کار او در بانک این بود که مشتریان را با بانکداری اینترنتی آشنا کند. مدتی هم به عنوان رابط مشتریان تجاری شعبه فعالیت داشت. از آنجا که او این جنبه‌های کار را بسیار دوست داشت، تصمیم گرفت به عنوان یک مشاور تجاری متخصص در حوزه تجارت الکترونیک فعالیتش را آغاز کند. بدین ترتیب می‌توانست در خانه به کار پردازد. از طرفی، انعطاف‌پذیری و پایین بودن هزینه‌های راه‌اندازی نیز برایش مناسب بود. با وجود آن که مهارت‌ها و دانش او برای آغاز فعالیت کافی بودند، اما برای ارتقای سطح مهارت خود در امر فروش در یک دوره فروشنده‌گی نیز ثبت نام کرد.

ارزیابی اهداف

با تکمیل کردن این پرسشنامه متوجه خواهید شد که آیا راه‌اندازی کسب و کار شخصی برای شما مناسب است یا خیر. این آزمون قبولی یا مردودی ندارد، چرا که سؤالات آن فقط شما را وادار می‌کنند اهداف زندگی خود را ارزیابی کنید. پیش از آن که گزینه «بله» یا «خیر» را علامت بزنید، با دقت در مورد هر سؤال فکر کنید. پس از آن، توضیحی که در پایین سؤال آمده است را بخوانید. بعد از تکمیل پرسشنامه، ذهن شما در مورد انگیزه‌هایی که دارید و همچنین درباره کمکی که این انگیزه‌ها به راه‌اندازی کسب و کارتان می‌کنند شفاف‌تر خواهد شد.

آیا همیشه در آرزوی داشتن کسب و کار شخصی بوده‌اید؟
بله □ خیر □
در آرزوی داشتن کسب و کار شخصی بودن شما را در عبور از موانع دشوار یاری می‌کند و احتمال موفقیت شما را افزایش می‌دهد.

آیا می‌دانید در پنج یا ده سال آینده خواستار انجام چه کاری هستید؟
بله □ خیر □
باید آینده دور را مد نظر داشته باشید، زیرا پایه‌ریزی و تثبیت کسب و کار به چند سال زمان نیاز دارد.

آیا دوست دارید به تنهایی کار کنید؟
بله □ خیر □
شروع یک کسب و کار می‌تواند باعث به وجود آمدن احساس تنهایی و انزوا شود و به همین دلیل برای هر کسی مناسب نیست. راه‌اندازی یک کسب و کار احتمالاً باعث می‌شود نسبت به زمانی که برای دیگران کار می‌کردید روابط اجتماعی کمتری داشته باشید.

آیا می‌خواهید رئیس خود باشید؟
بله □ خیر □
احتمالاً به این سؤال پاسخ مثبت می‌دهید، اما آیا هیچ وقت در یک کسب و کار یا یک گروه کاری مسئولیتی داشته‌اید؟ اگر به عنوان یکی از اعضای گروه کار کنید راضی‌تر نخواهید بود؟

آیا از نظر شما شغل در مقایسه با سایر اهداف و آرزوهایتان از اهمیت کمتری برخوردار است؟
بله □ خیر □
اگر شغل‌گرا هستید باید بدانید که خوداشتغالی احتمالاً مناسب شما نیست.

آیا می‌خواهید توان بالقوه خود را به طور کامل شکوفا کنید؟
بله □ خیر □
خوداشتغالی به چیزی بیش از آنچه اغلب افراد فکر می‌کنند نیاز دارد. خوداشتغالی شما را مجبور می‌کند که از تمام توان بالقوه خود استفاده کنید، زیرا احتمالاً (به ویژه در سال‌های آغازین) مجبور خواهید شد تمامی کارهای مرتبط با کسب و کار را شخصاً انجام دهید.

آیا فکر می‌کنید داشتن کسب و کار شخصی کیفیت زندگی شما را بهتر می‌کند؟
بله □ خیر □
گرچه در ابتدای فعالیت خود ناگزیر خواهید شد که ساعات بیشتری کار کنید، اما اکثر افرادی که شغل شخصی دارند معتقدند که کیفیت زندگی آنها در حال بهبود است.

آیا انتظار دارید پول زیادی به دست آورید؟
بله □ خیر □
احتمالاً به این سؤال پاسخ مثبت می‌دهید. بعضی از افراد فقط برای پول در آوردن دست به راه‌اندازی یک کسب و کار می‌زنند. با این حال، بسیاری از افراد نیز به دنبال استقلال و کیفیت بهتر زندگی هستند. در این مورد هم کار آسان نیست، زیرا معمولاً پیش از تثبیت و سوددهی منطقی کسب و کار معمولاً به چند سال کار پر زحمت نیاز دارید.

آیا به دنبال امنیت مالی بیشتر هستید؟
بله □ خیر □
گرچه ممکن است پاسخ شما به این سؤال مثبت باشد، اما به احتمال زیاد باور قلبی شما بر این است که خوداشتغالی امنیت مالی کمتری برایتان به همراه خواهد داشت. معمولاً در ابتدای کار چنین فرضی معقول به نظر می‌رسد، اما در بلند مدت که به اهداف کاری خود نائل شوید، به تدریج امنیت مالی شما نیز افزایش خواهد یافت.

آیا به دنبال تحقق بخشیدن به یک ایده تجاری خاص هستید؟
بله □ خیر □
بعضی‌ها فقط می‌خواهند «کسب و کاری راه بیندازند»، در حالی که بعضی دیگر می‌خواهند یک ایده تجاری را تحقق ببخشند یا یک محصول جدید تولید کنند. تجربه نشان می‌دهد که گروه دوم انگیزه و شانس موفقیت بیشتری دارند.

نتایج

اگر اکثر پاسخ‌هایی که به سؤالات این پرسشنامه داده‌اید مثبت است، احتمالاً شروع کسب و کار شخصی برای شما مناسب خواهد بود. اما اگر بیشتر پاسخ‌هایتان منفی است، هدف واقعی خود از راه‌اندازی کسب و کار را مجدداً بررسی کنید.

شروع واقعی کار

جلوه دهند یا شاید این طور وانمود کنند که از کسب و کارشان کاملاً راضی هستند. حتی ممکن است درآمدشان را به شما بگویند (البته اگر مبلغ قابل توجهی باشد)، اما اغلب دوست ندارند درباره سود واقعی خود (که دانستن آن برای شما بسیار مفید است) حرفی بزنند.

برای آگاهی بهتر از نحوه اداره کردن یک کسب و کار، سعی کنید از یک کسب و کار مشابه بازدید کنید. اگر قصد راه‌اندازی کسب و کاری را دارید که بازدید از آن برای عموم آزاد است (مانند فروشگاه، کافه، یا یک هتل کوچک)، این کار به آسانی امکان‌پذیر خواهد بود. داخل این اماکن بروید و به اطراف نگاه کنید. کارکنان، مشتریان، دکور، و کالاها را از نظر بگذرانید. آیا در خودتان توانایی اداره همه اینها را می‌بینید؟ اگر پاسخ مثبت است، آیا چیزی هست که بخواهید به شیوه متفاوتی آن را اجرا کنید؟ آیا از پذیرش مسئولیت و کار روزانه لذت می‌برید؟ علاوه بر این، درباره کارهای پشت صحنه هم فکر کنید. اگر به دنبال کسب و کاری هستید که به دفتر کار یا یک واحد صنعتی نیاز دارد، کسب چنین تجربه‌ای دشوارتر خواهد بود. ممکن است بعضی دفاتر یا واحدهای صنعتی روزهایی را برای بازدید عموم اختصاص بدهند یا گاهی اوقات (مثلاً در نمایشگاه‌ها) کار خود را خارج از دفتر اصلی انجام دهند. با استفاده از این فرصت‌ها می‌توانید به این مکان‌ها دسترسی پیدا کنید. راه دیگر آن است که به دیدن دوستانی بروید که محل کارشان جایی شبیه به اینها است تا بتوانید با ویژگی‌های واقعی کار آشنا شوید.

مطالعه

مطالعه زندگینامه افراد موفق در کسب و کار

آیا با شرایط واقعی اداره یک کسب و کار کوچک آشنا هستید؟ اگر پاسخ منفی است، به طور روش‌مند و تا حد ممکن به دنبال پیدا کردن نقاط قوت و ضعف کار باشید. شاید دلتان می‌خواهد همین حالا کار را شروع کنید، اما به توصیه افراد حرفه‌ای بهتر است محتاط باشید و برای جلوگیری از بروز اشتباه گام‌هایتان را کوچک‌تر بردارید.

بررسی کسب و کارهای موجود

ابتدا می‌توانید با کسانی که در حال حاضر خوداشتغال هستند مشورت کنید. بهترین افرادی که می‌توانید به سراغشان بروید اعضای خانواده و دوستان هستند چرا که با حوصله با شما حرف می‌زنند، در مورد تجارب شخصی خود صریح‌تر صحبت می‌کنند، در مورد پروژه شما بحث می‌کنند، و به شما مشورت کافی خواهند داد. تنها روی نکات مثبت متمرکز نشوید. به هر گونه نقاط ضعف یا زنگ خطر دقت کنید و در مورد آنها هر سؤالی دارید بپرسید. حتی شاید بعضی از خویشاوندان و دوستان آمادگی این را داشته باشند که به عنوان مشاور، شما را در مورد تمام مراحل این فرایند راهنمایی کنند.

شما هر روز با افرادی در تماس هستید که کسب و کار خودشان را دارند. شاید این افراد نتوانند بنشینند و با شما گپ بزنند، ولی اغلب خوشحال می‌شوند به چند سؤال شما پاسخ دهند و نظر کلی خود را در مورد خوداشتغالی با شما در میان بگذارند. هنگام گفت‌وگو، به «لایه‌های پنهان» صحبت‌های این افراد توجه کنید. شما مشتری آنها هستید، شاید آنها بخواهند شغل خود را برای شما موجه و خوب

اطلاعات ارزشمندی در اختیار شما می‌گذارد. بیشتر افراد از صفر شروع کرده‌اند و در ابتدا به اداره یک کسب و کار کوچک مشغول بوده‌اند. شناخت آن دسته از ویژگی‌های شخصی افراد که باعث دوام و پیشرفت کسب و کارشان شده بسیار آموزنده است. اغلب نمی‌توان نقش شانس و اقبال را نادیده گرفت، ولی شانس معمولاً با ویژگی‌هایی مانند فرصت‌طلبی، پشتکار، و سماجت برای رسیدن به موفقیت (و در بعضی موارد، با به کارگیری ایده‌های هوشمندانه و خلاق) همراه بوده است. برای آن که بدانید کدام یک از ویژگی‌های مربوط در شما وجود دارد، به خودآزمایی صفحه بعد پاسخ دهید.

برخی ویژگی‌های شخصی

مؤسسه بین‌المللی GMS ویژگی‌های زیر را برای موفقیت افرادی که به خوداشتغالی روی می‌آورند ضروری می‌داند:

- ۱- توانایی ارتباط رسانه‌ای به صورت مستقیم یا غیر مستقیم با مشتریان بالقوه؛
- ۲- انگیزه افزایش توانمندی‌ها، دانش، و مهارت‌های فردی جهت ارائه خدمات بهتر به مشتریان فعلی؛
- ۳- داشتن ظاهر آراسته، وضعیت جسمانی مطلوب، و حوصله کافی جهت برقراری ارتباط



توجه به تصورات نادرست

واقعیات	تصورات
در بعضی موارد صحیح است و در بعضی موارد خیر. اکثر افراد سعی می‌کنند با شرایط کنار بیایند.	پول زیادی به دست خواهید آورد
تنوع مشکلات بیشتر خواهد شد و بعضی از آنها بسیار جدی و مهم هستند.	مشکلات شغلی کمتری خواهید داشت
بسیاری از افراد نسبت به کسانی که خوداشتغال نیستند، ساعات بیشتری کار می‌کنند و تعطیلات کمتری دارند.	اوقات فراغت بیشتری خواهید داشت