

آیده های میلیونر شدن

تألیف و گردآوری:

مسعود خیرمندی

امین برادران کاظمیان

سرشناسه: خورسندی، مسعود، ۱۳۶۱

عنوان و پدیدآور: ایده های میلیونر شدن / تالیف و گردآوری :

مسعود خورسندی / امین برادران کاظمیان

مشخصات نشر: تهران : توسعه دانش ۱۳۹۵

مشخصات ظاهری: ۲۸۰ ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۱۵۰-۲-۲

وضعیت فهرست نویسی: فهرست شده

موضوع: کسب و کار

موضوع: Entrepreneurship

موضوع: کارآفرینی

شناسه افزوده: برادران کاظمیان، امین، ۱۳۶۰

رده بندی کنگره: ۱۳۹۵ ۹ الف خ/۶۱۵ B

رده بندی دیویی: ۰۴ - ۳۳۸

شماره کتاب شناسی ملی: ۴۵۳۲۶۷۰

مؤلفین: مسعود خورسندی / امین برادران کاظمیان

عنوان کتاب: ایده های میلیونر شدن

صفحه آرا: نیلوفر نجاتی / طراح جلد: فاطمه طالبی پور

+ چاپ اول ۱۳۹۵ + تیراژ ۱۰۰۰ نسخه + قیمت ۲۶۰۰۰ تومان + چاپ و صفحه افی: عطا - زنوبر

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۱۵۰-۲-۲

«حق چاپ برای ناشر محفوظ است»

نشانی: تهران، خیابان انقلاب، بین ۱۲ فروردین و اردیبهشت، ساختمان ۳۱۰، واحد زیر همکف

تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۴۱۶۳۴۱

فهرست مطالب

۱۱	مقدمه :
۱۴	پیشگفتار
۲۵	بررسی آماری
۲۷	ایده چاپ مخاطبان
۲۹	همکاری در فروش اینترنتی فروشگاه های اینترنتی
۳۱	ایده خلاقانه دوربین لباس کودک
۳۲	ایده قرارداد با معروفترین فروشگاه های شهرتان فروش با راه اندازی
۳۴	شرکت خدمات به سالمندان
۳۶	ایده چیپس میوه
۳۹	تولید سبد میوه در منزل
۴۰	ایده فروش ماهی کسانی که جایگاهی برای ماهیگری در اختیار دارند
۴۲	ایده راه اندازی شرکت نظافت منزل
۴۳	ایده در مورد کودک و والدین
۴۵	ایده راه اندازی دفتر تبلیغاتی
۴۷	ایده خوب در زمینه کودک و مادر
۴۹	ایده بسیار کاربردی جایگاه وای فای
۵۱	ایده تهیه نان تازه برای منازل
۵۳	ایده فروشگاه اجاره لباس
۵۵	کسب درآمد با وعده غذایی عصرانه برای آژانس ها و تاکسی های شهرتان
۵۷	ایده دمنوش های لیپتون
۵۹	ایده جالب و خوشمزه دینگ دینگ غذا حاضر

- ایده کاری پر سود... تهیه خامه فله ای لبنیاتی ها ۶۰
- ایده عرضه محصولات روستایی ۶۱
- ایده دفتر خدماتی سیار ۶۲
- ایده ساخت اپلیکیشن موبایل برای پارک ماشین ۶۳
- ایده ای ناب برای فارغ التحصیلان رشته زبان و یا کسانی که به زبان انگلیسی مسلط اند ۶۵
- ایده اماکن بنزین ۶۶
- ایده تغذیه خلاقانه برای بچه مدرسه ای ها ۶۷
- ایده خلاقانه و تقریباً بدون سرمایه اولیه بستن قرار داد با استخرهای شهر ۶۸
- ایده ناب و پز ساز، پر بارکت شبانه روزی بدون کارمند ۶۹
- ایده ارسال پیامک انبوه در گامی و یا ارسال پیام انبوه در تلگرام ۷۰
- ایده شروع کسب و کار روزانه، تلاش و آموختن برنامه نویسی اندروید ۷۲
- ایده برای افرادی که به کشاورزی رفته نگران با اینکه کشاورز هستند ۷۴
- یک ایده خاص و فوق العاده پولساز ۷۵
- ایده رستوران خانگی مامان پز ۷۷
- ایده بخش تراکت (ایده ای برای جوانان فعال بازار سرمایه) ۷۹
- ایده جمع آوری ضایعات از مراکز تولیدی ۸۰
- ایده تهیه مواد اولیه غذاها و فروش آن با بسته بندی شکیل ۸۱
- ایده مسئول خرید جهیزیه برای خانواده های اعیانی شمال پرتان شوید ۸۲
- ایده کار راه اندازی ۸۳
- ایده فروش سیب زمینی کبابی و متعلقات ۸۴
- ایده طرح پرورش بلدرچین با کمترین سرمایه اولیه ۸۵
- ایده شروع کار میلیونی با اینترنت و تخصص در یک زمینه ۸۶
- ایده کاری مناسب و با کلاس برای دانشجویا ترجمه متون ۸۸
- ایده احداث فروشگاه ۱۰۰۰۰ تومانی ۸۹

۹۰	ایده خدمات دانشجویی
۹۲	ایده بسته میوه
۹۳	ایده بسته خانواده
۹۴	چرا میوه تکی فروخته نمیشه؟
۹۵	یک ایده توپ برای آرایشگرها
۹۶	ایده اکسپشن مشکل گشا
۹۷	ایده خدماتی
۹۹	ایده لوازم بخار
۱۰۱	ایده آب معنی های رنگی
۱۰۲	ایده منوی چسبیدن
۱۰۳	یک ایده عالی برای نک به ثروت برسی
۱۰۴	یک ایده عالی برای قنادی ها
۱۰۵	ایده مشاوره تلفنی داروخانه گیاه
۱۰۶	ایده کسب درآمد از غواصی
۱۰۸	ایده سایت کسب و کار
۱۰۹	ایده هایی ساده اما میلیونی
۱۱۳	ایده سایتی برای راهنمای انجام کارها
۱۱۵	۱۰ ایده کسب و کار یک خطی
۱۱۶	ایده سایت معاوضه کالا
۱۱۷	ایده کسب و کار ارائه خدمات درمانی به باکوپیها
۱۱۹	ایده موسسه محافظت از منازل در هنگام سفر
۱۲۰	ایده راه اندازی سایت با موضوع اجاره ماشین عروس
۱۲۲	ایده خلاقانه کتاب خواندنی
۱۲۷	ایده کسب و کار اینترنتی لوازم کودک
۱۲۹	معرفی چند روش برای کسب درآمد از اینترنت

- ۱۳۳.....ایده اینترنتی محصولات ارگانیک
- ۱۳۷.....ایده اینترنتی خشکشویی و اتوشویی
- ۱۳۹.....کسب درآمد از حل المسایل کتابهای دوران تحصیل
- ۱۴۱.....ایده راه اندازی سایت تبدیل عکس به کاریکاتور
- ۱۴۳.....ایده راه اندازی فروشگاه اینترنتی فیلم
- ۱۴۵.....روش ساده برای کسب و کار اینترنتی بدون سرمایه
- ۱۴۸.....رویس اپ: ایده ای برای کسب درآمد از اینترنت
- ۱۵۱.....ایده کسب و کار اینترنتی به نام مای نوت
- ۱۵۳.....روشی برای کسب درآمد راحت از اینترنت
- ۱۵۵.....ایده کسب و کار اینترنتی و اپلیکیشن با نام کادومن!
- ۱۵۸.....ایده ای جدید: بدون سرمایه از اینترنت درآمد کسب کنید
- ۱۶۰.....ایده وبسایت سفر گروهی: با هم بروم!
- ۱۶۱.....ایده راه اندازی سایت مستر حساب !!
- ۱۶۳.....ایده برای سایتی پربازدید و پردرآمد (اپلیکیشن)
- ۱۶۴.....یک ایده تبلیغاتی درآمدزا
- ۱۶۵.....ایده تبلیغی که دوست دارید را دریافت نمایید
- ۱۶۶.....ایده سیستمی برای خرید و فروش اینترنتی ایمر
- ۱۶۸.....ایده راه اندازی سایت خدماتی
- ۱۶۹.....راه اندازی یک سایت پربازدید و پردرآمد مرتبط با شبکه های اجتماعی
- ۱۷۰.....ایده راه اندازی سایت بررسی کالاها
- ۱۷۲.....ایده یک سایت اشتراکی پردرآمد
- ۱۷۳.....(ایده سایتی جذاب) چهره فرش شما آماده شد
- ۱۷۵.....یک ایده بی نظیر برای راه اندازی سایتی پربازدید و پردرآمد
- ۱۷۷.....ایده راه اندازی سایت فرصتها!
- ۱۷۸.....ایده راه اندازی مجله وب

۱۷۹	ایده راه اندازی سایت کارباکس!
۱۸۱	ایده راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی جالب
۱۸۳	ایده سایت تبلیغات پیکسلی چاپی (جدید و بدون مشابه)
۱۸۴	ایده اینترنتی جدید در حوزه نمایشگاه
۱۸۵	ایده راه اندازی شبکه پخش سراسری
۱۸۷	ایده راه اندازی هاب پیرمارکت اینترنتی
۱۸۹	ایده راه اندازی سایت اساتید!
۱۹۰	ایده راه اندازی یک سایت تحلیلی
۱۹۲	ایده برای راه اندازی سایت نیازها
۱۹۴	ایده راه اندازی وبسایت ابد سنج
۱۹۵	ایده کسب و کار اینترنتی برنامه ریزان
۱۹۶	ایده سایت کسب و کار
۱۹۷	ایده سایت سرمایه گذاری ارزی استاده (اختلاف نرخ بهره کشورها)
۱۹۹	ایده کسب و کار جدید هم اتاقی
۲۰۰	ایده کسب و کار اینترنتی رزومه آنلاین
۲۰۱	ایده کسب و کار اینترنتی tabiboff
۲۰۲	ایده کسب و کار جدید رابط
۲۰۳	ایده کسب و کار خدماتی
۲۰۴	ایده برای یک فروشگاه اینترنتی
۲۰۵	ایده وبسایت تبلیغ باکس
۲۰۷	ایده میز خلاقانه کامپیوتر
۲۰۹	ایده خلاقانه جعبه ابزار جمع جور
۲۱۲	ایده جالب تخته سیاه به شکل لپ تاپ!
۲۱۴	ایده خلاقانه چراغ مطالعه
۲۱۵	ایده خلاقانه گیت سبز

- ۲۱۶.....ایده طرح تولید کشمش
- ۲۱۹.....ایده خلاقانه پرریز برق هوشمند
- ۲۲۰.....ایده جالب میز دوپایه
- ۲۲۱.....ایده یخدان و محفظه‌ی نگهدارنده به شکل صندلی!
- ۲۲۳.....ایده خلاقانه تخت خواب مهمان
- ۲۲۴.....ایده خلاقانه آباژور قفس پرنده
- ۲۲۶.....ایده ارزری برای عکاسی حرفه‌ای
- ۲۲۸.....ایده چاقو پاک‌کن
- ۲۳۰.....تولید کلاه با قابلیت تغییر سایز
- ۲۳۳.....دکمه مخصوص دست زدن
- ۲۳۴.....ایده نگه دارنده بیمه
- ۲۳۵.....ایده کسب درآمد از راه اندازی سرویس کودکان
- ۲۳۶.....ایده کسب درآمد از راه اندازی بست اندامی
- ۲۳۸.....ایده کسب درآمد از تزئین شیشه‌ها
- ۲۴۲.....ایده ای برای سبد خرید
- ۲۴۳.....ایده ساخت قاشق چپسی
- ۲۴۴.....ایده ساخت وسیله ای کاربردی برای صندوق عت خود
- ۲۴۵.....ایده ساخت مبلمان جمع و جور
- ۲۴۶.....ایده تولید رنگ‌های خوراکی مجاز
- ۲۵۱.....ایده طرح تولید پودر میوه جات
- ۲۵۳.....ایده ای جدید به نام جاپا (ایده گرافی)
- ۲۵۴.....ایده:فستیوال نی نی ناز!
- ۲۵۵.....ایده کسب وکار با نام موسسه اردو
- ۲۵۶.....ایده کسب دارمدم با فروش نی نی باکس در لحظه تولد نوزادان
- ۲۵۷.....یک ایده عالی برای کسب درآمد از ویتترین فروشگاهها بدون سرمایه

۲۵۸	یک ایده بی نظیر: با یک کلیک طرح منزلتان را تغییر دهید.....
۲۵۹	ایده اپلیکیشن با نام آیفون!!.....
۲۶۰	ایده ساخت اپلیکیشن برای جام جهانی ۲۰۱۸.....
۲۶۱	ایده ساخت اپلیکیشن های کتاب های ترجمه شده ایرانی.....
۲۶۲	ایده ساخت اپلیکیشن مترجم تصویری.....
۲۶۳	ایده ساخت اپلیکیشن شبکه اجتماعی مبتنی بر مکان.....
۲۶۴	ایده ساخت اپلیکیشن شبکه اجتماعی غذا و رستوران ها.....
۲۶۵	ایده ساخت اپلیکیشن اتاق پرو.....
۲۶۶	ایده برنامه نویسی جدید با نام خریدیار.....
۲۶۷	ایده برنامه نویسی جدید با نام bestoff.....
۲۶۸	ایده برنامه نویسی جدید با نام tellr.....
۲۶۹	ایده برنامه نویسی جدید با نام بر باب.....
۲۷۰	ایده برای برنامه موبایل wfinde.....
۲۷۱	ایده برای ساخت برنامه موبایل web.....
۲۷۲	ایده ای جدید برای برنامه موبایل razian.....
۲۷۳	یه ایده شیک که می تونی کلی پول در بیاری.....
۲۷۴	یک ایده عالی برای کسب درآمد بالا (گارد تلفن همراه و تئاتر از جنس چوب).....
۲۷۵	یک ایده پر فروش و طلایی که ثروتمند بشی (قاشق هوا میخورد).....
۲۷۶	و اما چند ایده بعد از راه اندازی کسب و کارتان.....
۲۷۹	سخن آخر:.....

مقدمه :

سلام. من امین کاظمیان هستم، به دنیای کارآفرینی خوش آمدید یکی از دغدغه های اغلب افراد برای ورود به دنیای کارآفرینی نداشتن ایده است یا اینکه احساس میکنند ایده هایی که در سر دارند، ایده های موفق نیستند.

در این کتاب تلاش کردم نمونه های خوبی از ایده های پولساز کارآفرینی را گردآوری کنم و در اختیار شما دوست عزیز قرار دهم.

راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی، نیازمند یک برنامه عجیب و غریب مهندسی شده و بر مبنای آنالیز دقیق فرصتها و ضعف ها نیست. به بودجه کلان نیازی ندارد و حتماً برای رسیدن به آن، نیازمند کسب مدرک فوق لیسانس در رشته های کامپیوتر و فناوری اطلاعات نیست. حتی به ایده خیلی بزرگ هم نیاز نیست کارهای خیلی بزرگ، با ایده های کوچک آغاز شده و با پشتکار و استعداد صاحبان این ایده، توسعه یافته و تجاری سازی شده است.

شاید خیلی از خوانندگان این کتاب، علاقمند باشند تا راهکارهایی ساده برای راه اندازی یک فعالیت تجاری در اختیار داشته باشند. چیزی که میتواند زمینه های یک کسب و کار بزرگ را فراهم کند.

فراموش نکردیم که گوگل از گاراژ منزل دو بنیانگذارش آغاز به کار کرد و مایکروسافت و اپل هم در ابتدای کار، برنامه نویس معمولی سخت افزارهای مختلف بودند و آمازون هم یک سایت محلی بود که بعداً جهانی شد. از کوچک شروع کنید، اما بزرگ ببینید.

امروزه بیش از یک میلیون نفر میلیونر در ایران وجود دارد که اکثرشان خود ساخته اند. دست کم ۷۴ درصد این میلیونرها ثروت شان را از راه شروع و راه

اندازی کار و کاسبی خودشان با یک ایده ناب به دست آورده اند، بنابراین شما هم این کار را می توانید انجام دهید.

ایده هایی که در این کتاب می خوانید می تواند در مسیر موفقیت کاری تان، موجب صرفه جویی در میلیون ها تومان پول و چندین ماه و حتی سال ها کار دشوار شود.

این کتاب، به کارآفرینان سخت کوش در دنیای کسب و کار تعلق دارد. همان کسانی که از ابداع، رهبری و فتح قله های موفقیت لذت می برند. همچنین برای صاحبان کسب و کارهای کوچک مناسب است.

کسانی که به انبوهی از بزرگان دنیای کسب و کار نیستند اما کسب و کارشان در اولویت زندگی شان است و همیشه در جستجوی نکته هایی برای بهتر کردن کارشان هستند.

این کتاب، همچنین به کسانی تعلق دارد که با وجود درگیر شدن با روزمرگی دوران کارمندی همیشه با رویای کسب و کار خود زندگی می کنند. اینطور افراد اگرچه از کاری که می کنند لذت می برند، اما روسای خود را دوست ندارند و یا شاید این روزمرگی آنها را خسته کرده است و در رویای انجام کاری هستند که عاشقانه دوستش می دارند. در نهایت، مجموعه حاضر متعلق است به کسانی که هیچ وقت به دنبال راه اندازی یک کسب و کار برای خودشان نبوده اند. شاید آنها فکر می کنند برای اینکار ساخته نشده اند. شاید هم تصورشان این است که زمان و پول کافی برای اینکار ندارند. شاید اینگونه می اندیشند که ریسک بیش از توان آنها است. شاید هم دنیای کسب و کار را دنیایی کثیف می پندارند.

به خاطر همین شاید ها است که خواندن این کتاب به آنها هم توصیه می شود. یک واقعیت جدید وجود دارد: امروز هر کسی می تواند کسب و کاری را آغاز کند. ابزارهای که قبلاً قابل حصول نبودند امروزه به سادگی در دسترس هستند.

تکنولوژی‌هایی که قبال^۱ کلی هزینه داشت امروزه با مبالغی اندک و حتی رایگان در دسترس هستند. یک نفر می‌تواند کار یک، دو یا سه نفر و یا حتی کل یک کسب و کار را انجام دهد. کارهایی که روزگاری نه چندان دور غیرممکن بود، اکنون به سادگی قابل انجام است. شما برای انجام کارهای خود نیازمند ۸۰، ۶۰ یا ۱۰۰ ساعت کار در هفته نیستید و ۱۰ تا ۴۰ ساعت به کل کفایت می‌کند.

الزام نیست که کل پس انداز زندگی خود را برای خرید قایقی پر از ریسک هزینه کنید، حتی می‌توانید با راه اندازی یک کسب و کار کوچک در کنار کاری که انجام می‌دهید نیز مالی خود را تامین کنید، حتی بدون دفتر کار برای کسانی کار کنید که هیچ وقت آنها را ندیده‌اید و کیلومترها دورتر از شما زندگی می‌کنند. اکنون زمان تجدید نظر در مورد کلامه^۲ شماست، اجازه بدهید شروع کنیم!

به نظر جالب می‌رسد، نه؟ پس در این داستان دل انگیز با ما همراه شوید!

پیشگفتار:

نکات مهم برای کارآفرینان و عاشقان شروع کسب و کار:

دفترچه ایده داشته باشید

هر کسی میگوید ایده ها هیچ ارزشی ندارند، هرگز ایده خوبی نداشته است. به این چرند بات توجه نکنید. هر روز حداقل ۱۱ ایده در دفتر ایده هایتان بنویسید.

هر روز چیز جدیدی یاد بگیرید

کارآفرینی یعنی اینکه مشکلات را حل کنید و در این مسیر چیزهایی بیاموزید. یادگرفتن چیزهای جدید هیجان انگیز است و به عنوان یک کارآفرین ما باید هر روز چیزی جدید را بیاموزیم. این بخشی از نعمت کارآفرین بودن است.

هر آنچه را که می آموزید یادداشت کنید

یادداشت روزانه چیزهایی که یاد میگیرید نکته بسیار مهمی است. بعضی روزها سختی هایش بیشتر از روزهای دیگر است و داشتن یک دفتر یادداشت روزانه از تمام چیزهایی که آموخته اید میتواند در مواقعی که احساس ضعف میکنید به شما قوت و قدرت دهد.

ریسک کنید

یکی از هیجان انگیزترین بخش های کارآفرین بودن هیجان و نشاطی است که در صورت به نتیجه رسیدن کاری تجربه میکنید.

با افراد سطح بالاتر از خودتان شبکه سازی کنید

این کار میتواند موجب شود تا بتوانید مربیان خوبی برای خودتان پیدا کنید، شبکه خودتان را قوی تر کنید و از افرادی که به موفقیت های مطلوب شما رسیده اند چیزهایی یاد بگیرید.

با افراد هم سطح خودتان شبکه سازی کنید

گروه های هم سطح همیشه و همه جا همراه شما خواهند بود. پس با آنها قرار بگذارید، از آنها درس بگیرید و با آنها شبکه سازی کنید.

با افراد سطح پایین تر از خودتان شبکه سازی کنید
احتمالاً همیشه عده ای پیدا میشوند که دانش و تجربه ای کمتر از شما داشته باشند. حتی اگر یک ماه است که کارآفرینی میکنید همواره کارآفرینی هست که فقط یک روز از شروع کارش گذشته باشد.

نصیحت - پیر باشید

شنیدن نصیحتها و پذیرفتن آن به درد بخور برای کسب و کار و زندگیتان ارزشمند خواهد بود.

به برخی نصیحتها گوش ندهید

لازم نیست همه نصیحتها را گوش کنید.

با افرادی که دوستشان دارید کار کنید

این نکته مهمی است. اگر به افرادی که با شما کار میکنید علاقه مند نباشید هرگز نخواهید توانست کامیابی و موفقیت هایتان را به حداکثر برسانید.

قطع ارتباط کنید

کار بساده ای است که خودتان را در یک اتاق حبس کرده و روز و شب کار کنید. یادگیری قطع ارتباط کردن به اندازه سخت کار کردن اهمیت دارد. مغز شما نیاز به استراحت کردن دارد. قطع ارتباط کردن میتواند همان استراحتی را که مغز شما برای حل کردن مشکلات هر روز به آن نیاز دارد در اختیارش قرار دهد. شاید این نکته مهمترین چیزی باشد که لازم است یاد بگیرید.

از خودتان برند بسازید

مهم نیست که چه می‌کنید، آنچه اهمیت دارد این است که یک برند شخصی قوی برای خودتان داشته باشید. به عنوان یک کارآفرین، برندسازی شخصی از خودتان تنها راه تأمین امنیت شغلیتان است.

یک برنامه ورزشی منظم داشته باشید

یک حمله معروف در حوزه کسب و کار این است که: "سلامتی مهمترین دارایی شماست. شما میتوانید موفقترین فرد کره زمین شوید اما اگر سلامتی خود را از دست داده باشید این موضوع اهمیت خود را از دست میدهد."

همه چیز بتوانید

زمانی را به ورزش، پیاده‌روی، روزنامه‌ها، مجلات و کتاب‌ها اختصاص دهید. مطالب مرتبط و عزم به نظم و کثرت و حتی مطالب تخیلی و غیر تخیلی را هم بخوانید. این کار شما را سالم‌تر و فرهیخته‌تر می‌سازد.

تغذیه سالم داشته باشید

غذا منبع تأمین انرژی بدن شماست. اگر تغذیه ناسالم داشته باشید سطح انرژی‌تان پایین خواهد آمد و مشکلات سلامتی، شما را تهدید میکنند.

یک کار پاره وقت داشته باشید

اگر استارت آپ تان منبع درآمدی ثابتی برای شما نیست، به دنبال یک شغل باشید، حتی اگر پس انداز و حمایت مالی هم دارید. این کار به کم شدن استرس‌های پولی شما، که میتواند موجب وضعیت بد ذهنی گردد، کمک میکند. نیاز است تا حد ممکن قوی باشید تا بتوانید بر سختیهای کسب و کار غلبه کنید و اینکه اجاره ماه بعدتان را چگونه پرداخت کنید باید کمتر از هر چیز ذهن شما را به خود مشغول کند. علاوه بر این، در کار پاره وقتتان میتوانید با بقیه در مورد کسب و کارتان صحبت کنید و بدین ترتیب احتمالاً کاربران، استفاده کنندگان یا مشتریانی به دست آورید.

از دیگران کمک بگیرید

غرورتان را کنار بگذارید. کارآفرینی مشکل تر از آن است که بتوان تک نفره از پشش برآمد. از دیگران کمک بگیرید. دیگران شوق یادگیری و فروتنی شما را تحسین خواهند کرد. از دیدن آنچه که بعد از سؤال پرسیدن با آن مواجه میشوید شگفت زده خواهید شد.

هیچگاه تسلیم نشوید

اگر یک کارآفرین هستید، یک کارآفرین بمانید. به آدمهای غرور توجه نکنید. اگر در اجرای یک ایده شکست خوردید دوباره از اول شروع کنید. شما یک کارآفرین هستید، مهم نیست که در چه حوزه ای، در سطوح بالا یا پایین، موفق یا شکست خورده؛ شما همیشه یک کارآفرین هستید. این را به خاطر داشته باشید.

شوخ طبع باشید

آنچه را که میخواهی به انجام برسان، از زنگی اذت ببر، کسب و کار و فرهنگی را که همیشه رؤیایش را داشته ای به شوخ طبعی و خنده مسری است و میتواند به جذب صحیح مشتریان، کارمندان و فرودات ها کمک کند.

چرا کارآفرین شدن به این راحتی ها نیست؟

همه موارد بالا فوق العاده هستند اما چیزهایی هستند که به عکس برای شروع یک کسب و کار به شما نخواهند گفت. اما ما در اینجا به شما میگوییم گفت تا بتوانیم در نیل به موفقیت و میلیونر شدن شما دوستان عزیزه تمام کمک کوچک دیگری برداریم.

چیزهایی وجود دارند که باید برای شروع کسب و کار به آنها دقت میکردم، اما کسی آنها را با من در میان نگذاشت. در ادامه ۱۱ چیزی را که هیچکس درباره شروع کسب و کار جدید به شما نخواهد گفت را بخوانید.

برای شروع کسب و کار خود به اندازه کافی خوب هستید اما برای برنده شدن هنوز آماده نیستید

شما باید همیشه پیشرفت کنید و برای کارتان وقت بگذارید تا هر روز بهتر از روز قبل باشید. نباید آنقدر صبر کنید تا قبل از شروع کار تمام دانش لازم را کسب کنید (شما باید همیشه در حال کسب دانش باشید)، اما قبل از رسیدن به جایی که به نظران است، باید بیشتر از آنچه اکنون میدانید، یاد بگیرید. مهارتها و استعدادی که همین حالا دارید، برای شروع کمکتان میکنند، اما برای موفقیت باید بهتر شوید. شما نمیتوانید به پیروزی برسید اگر هرگز مهارتهایی که شما را به این کار کشاند، بهبود ندهید. شما باید خود را در اولویت قرار دهید

اگر نتوانید از خودتان مراقبت کنید، نمیتوانید از دیگران نیز مراقبت کنید. این مراقبت شامل آموزش، هدایت، هدایت راهنمایی و هر کار دیگری که برای رهبری کردن لازم است، میشود.

اگر نتوانید خودتان را هدایت کنید، قادر به هدایت دیگران نیز نخواهید بود. شما همچنین باید وظایف و فعالیتهایتان را اولویت بندی کنید، این کار باعث میشود به اهداف خود برسید. زمانی که یک کسب و کار جدید را شروع میکنید، نه تنها باید بدانید انجام چه کارهایی لازم است، بلکه باید متوجه باشید که خودتان باید این کارها را انجام دهید و مطمئن شوید که تمام کارها در پایان روز، تکمیل میشوند. این شما هستید که باید پایتان را از روی ترمز بردارید و گاز بدهید. شما باید نخستین مشتری خودتان باشید

اگر از محصولات و خدمات خودتان استفاده نمی کنید، چرا دیگران باید استفاده کنند؟ به علاوه، با استفاده از محصولات خودتان، میتوانید آنها را آزمایش و ارزیابی کنید، و دقیقاً بدانید که سری دوم محصولاتتان چه طور باید باشند. بسیاری از

کارشناسان داروی خودشان را استفاده نمیکنند. چند طراح وب می‌شناسید که وبگاهشان طراحی ضعیفی داشته باشد؟ بهترین سرآشپزها کسانی هستند که غذا را قبل از فرستادن به میز مشتری، امتحان میکنند. دربارهٔ خودم هم باید بگویم که، مشاورها آنچه که به ارباب رجوع خود یاد میدهند، به کار نمیبرند. اگر می‌خواهیم در کسب و کار خود موفق شویم، باید این روند را تغییر بدهیم؛ اگر می‌خواهیم دیگران محصولات ما را استفاده کنند، باید خودمان هم از محصولاتمان استفاده کنیم.

شما باید بزرگترین طرفدار خود باشید

اگر خودتان از بهترین نیستان نکنید، چرا دیگران باید چنین کاری بکنند؟ در آغاز، باید بزرگترین طرفدار خودتان باشیم. باید تیم حمایتی خودمان باشیم. باید از خودمان حمایت کنیم و از آنچه به‌طور داریم دفاع کنیم. گاهی اوقات ممکن است یکه و تنها باشید، اما برای شروع، به‌یادمان نماند غیرقابل اجتناب است. من اغلب کارآفرینانی را می‌بینم که از ترویج ریسک خود هراس دارند. آنها می‌ترسند که “متکبر” خطاب شوند یا به عنوان آدمهای شناخته شوند که بیش‌ازمانه خود را تبلیغ میکنند.

بیش از تصورتان باید کار و تلاش کنید

ابدا شوخی نمیکنم! موفق شدن (نه فقط در کسب و کار بلکه در ورزش، زندگی، عشق و غیره) زمان، تلاش، خون دل خوردن، عرق ریختن و شکست‌های زیادی می‌طلبد؛ احتمالا بیشتر از آنچه تصورش را دارید! اگر هنوز کارتان شروع نکرده اید، در مرحلهٔ “ماه غسل” تلاش برای خلق کسب و کار جدیدتان به سر می‌برید. ذهنتان حول قدم زدن در ساحل، دیر خوابیدن، گشتن دور دنیا و غیره می‌چرخد، اما در واقعیت چنین چیزی وجود ندارد. روزهای طولانی، شبهای طولانی، هفته‌های طولانی، آخر هفته‌های طولانی، همه و همه صرف ساختن رویا و زندگی

جدیدی میشود که برایتان خوشبختی به همراه دارند. غلو نمیکنم، اما خودم دوسال که در دفتر فنی کار میکردم روزانه ۱۸ ساعت به طور پیوسته کار می کردم. در نهایت، خسته شدم، اما عاشق کل فرآیند بودم. دیدگاه من این است که انجام هر کار ارزشمندی، تلاش زیادی می طلبد و شما نه تنها باید در خودتان بلکه برای موفقیت کسب و کارتان سرمایه گذاری کنید.

چیزی وجود دارند که باید کنار بگذارید، اگر میخواهید پیروز شوید تقریباً هر هفته با یک نفر صحبت میکنم که میخواهد کسب و کار جدیدی را شروع کند. کسب و کار فعلی خود را بهبود دهد؛ اما خواهان فداکاری و حذف بعضی چیزها از برنامه رانی خود نیست. قطعاً در تقویم شما چیزی وجود دارد که (هر چه باشد) باید آن را ابطال یا حذف کنید، اگر میخواهید برای تحقق رویا و کسب و کارتان زمان صرف کنید. بله، شما میتوانید زمانی را برای استراحت، گذراندن با خانواده، دوستان، بچه ها غیره برنامه ریزی کنید، در واقع باید هم چنین کاری بکنید، اما اگر میخواهید درآمد قابل حذف را به دقت بررسی کنید، بهتر است روی کارهایی تمرکز کنید که باید انجام بپذیرند.

نخستین ایده شما لزوماً بهترین ایده شما نیست. ایده ها فراوان و ارزان هستند. اگر برای شروع یک کسب و کار برنامه ریزی میکنید، مواقعی پیش می آید که تصور میکنید ایده یتان یک ایده نسبتاً خوب است. نمیخواهم بگویم که اینطور نیست، در حقیقت شاید ایده خوبی باشد. اما باید بگویم که نخستین ایده های من معمولاً بهترین ایده های من دارم نیستند. نخستین ایده شما برای عنوان یک مطلب در وبلاگ، طراحی وبگاه یا یک محصول جدید هر چه که باشد مشکلی نیست زیرا بعدها میتوان آنها را با موارد بهتری جایگزین کرد. در هنگام تولید محصولات کسب تجربه میکنید و متوجه میشوید که با گذشت زمان ایده های شما بالغ تر و بهتر میشوند. در کنار گذاشتن ایده

های اولیه یتان راحت باشید و اجازه بدهید که ایده هایی بهتر در ذهنتان تولد بیابند.

محصول شما برای همه نیست، و قرار نیست همه مشتری شما باشند. در شروع کار، تصور میکردم چیزی که قرار است ارائه بدهم به درد همه میخورد. در حالی که اینطور نبود و من برای شناختن مشتری ایده آل خودم، کسی که کسب و کار من را تضمین میکند، زمان صرف کردم و یاد گرفتم که قرار نیست به همه حدهای رسانی کنم "همه" بازار هدف شما نیستند، اما شخص خاصی که مشکل خاصی دارد میتواند بازار هدف شما باشد. به جای تلاش برای متقاعد کردن کسی که ارزش شما را از دست میدهد، به او میکنید را دارد، کسانی را پیدا کنید که از قبل آن را میشناسند.

تقویم خود را از هیجانی پولساز کسب

زمانی که برای شخص دیگری کار میکنید، ممکن است روزهای زیادی را بیکار باشید. بیا باید صادق باشیم، شما وقتی کار میکنید، احتمالاً میتوانید کار خود را در نیمی از زمانی که برای انجام آن اختصاص داده اید، کامل کنید، درست است؟ نگران نباشید، قرار نیست شما را محاکمه کنم. من به بقاء میتوانستم کارم را حتی در خواب هم انجام بدهم. اگر میخواهید کسب و کار خود را شروع کنید، باید هر لحظه از روز خود را به طور کامل در اختیار بگیرید و فقط به چیزهایی که در برنامه زمانی خود وارد کنید که برای رسیدن به اهدافتان مفید هستند. عشق ورزیدن به کلمه قدرتمند "نه" را یاد بگیرید و احساس خوبی نسبت به آن داشته باشید.

شما باید عده ای از اطرافیان را کنار بگذارید

شما بدون ترک کردن جایی که در آن قرار دارید، نمیتوانید به جای دیگری برسید، و گاهی اوقات این دوستان شما هستند که مانع جلو رفتن شما میشوند