



(<http://roozafarin.com>)

[صفحه اصلی](#) > پنج گزینه برای کارآفرینی با کمترین سرمایه اولیه

پنج گزینه برای کارآفرینی با کمترین سرمایه اولیه



منابع مالی محدود و نداشتن سرمایه‌ی اولیه زیاد، موانعی مشترک در بین بسیاری از علاقمندان به کسب و کار است؛ اما این محدودیت بدین معنی نیست که برای شروع کارآفرینی گزینه‌های دیگری وجود ندارد! اگر شما ترکیبی مناسب از مهارت، اخلاق و دانش بازاریابی داشته باشید، شروع کسب و کار با پول بسیار کم نیز امکان‌پذیر است.

به عقیده‌ی کریس گی‌بیو (Chris Guillebeau) نویسنده‌ی کتاب استارت‌آپ 100 دلاری، برای موفق شدن در یک پروژه‌ی کسب و کار، به‌خصوص پروژه‌های که برای راه‌اندازی آن ذوق و شوق دارید، فکر کردن دقیق به آن دسته از مهارت‌هایتان که می‌تواند برای حل مشکلی از دیگران مفید باشند، به‌ویژه فکرکردن برای یافتن راهی جهت ترکیب آن مهارت‌ها، اهمیت زیادی دارد.

اگر به کارآفرینی علاقمندید و برای شروع کسب و کار شخصی خود ذوق و شوق دارید ولی نگران نداشتن پول کافی برای شروع هستید، این پنج گزینه را مد نظر قرار دهید:

1. چیزی بسازید.

اگر در ساختن عروسک، مجسمه، لوازم دکوری، اپلیکیشن و هر چیز دیگری مهارت دارید گزینه‌ی اول شما برای کارآفرینی استفاده از این مهارت‌تان است. بله، ساختن هر چیزی هزینه‌های اولیه‌ای دربرخواهد داشت، اما معمولاً این هزینه‌های آن‌قدر هنگفت نیست که نیاز به سرمایه‌ی اولیه‌ی آن‌چنانی داشته‌باشد. از طرفی، چون برای ساختن این‌گونه محصولات یا خدمات نیاز به اجازه‌ی دفتر کار ندارید، هزینه‌ی فرآیند تولید خیلی زیاد نخواهد شد و در نتیجه بخش زیادی از درآمد شما از فروش این محصولات سود خالص خواهد بود. تصمیم اینکه چه چیزی بسازید بر عهده‌ی خودتان است، اما برای فروش محصولات گزینه‌های زیادی در اختیار دارید.

اگر تمایل به فروش فیزیکی محصولات داشته‌باشید می‌توانید به سراغ مغازه‌ها و فروشگاه‌های محله یا شهر خود بروید و یا مستقیماً به آن‌ها بفروشید یا قفسه‌ای از آن فروشگاه را اجاره کنید و محصولات خود را در آن قرار دهید و یا محصولات خود را در فروشگاه‌ها عرضه کنید و درصد مشخصی از فروش محصولات را به صاحب فروشگاه بدهید. به لطف اینترنت این روزها فروش محصولات راحت‌تر از قبل شده و می‌توانید محصولات تولیدی خود را به‌صورت آنلاین نیز در معرض دید مشتریان قرار دهید. مکان‌های زیادی برای فروش آنلاین کالای دست‌ساز شما وجود دارد:

بسیاری از صاحبان کسب و کار محصولات خود را در سکوهایی مختلفی برای فروش می‌گذارند تا به بهترین شکل در معرض دید قرار بگیرند. مهم این است که حواستان به به روز بودن انبار در سایتهای مختلف باشد. اگر می‌خواهید بیشتر درباره‌ی روشهای فروش محصولات دست ساز بدانید این پست [Lifehacker](#) را چک کنید.

2. واسطه‌گری در فروش یک کالا یا خدمات

اگر به هر دلیل قصد ساختن چیزی را ندارید، می‌توانید واسطه‌ی فروش کالا یا خدمات دیگران باشید و از این راه کسب درآمد کنید. بسیاری از صاحبان کسب و کار با دوباره‌فروشی (واسطه‌گری) محصولات که قبلاً توسط شخص یا کمپانی دیگری ساخته شده‌اند، کسب و کارهای بزرگی زاده‌اندازی کرده‌اند. اینکار می‌تواند از راه‌ها و کانالهای مختلف انجام شود:

- دراپ‌شیپینگ (Drop shipping)

دراپ شیپینگ یکی از روش‌های خرده‌فروشی و از تکنیک‌های مدیریت زنجیره‌ی ارزش است که در آن شخص یا کمپانی خرده‌فروش بدون انبارکردن محصولات (و به‌طور کل بدون داشتن انبار) سفارش را از مشتری گرفته و برای تولیدکننده یا عمده‌فروش ارسال می‌کند و از این طریق کالا را یک‌راست از انبار دیگران برای مشتری ارسال می‌کند.

اگر به این روش علاقه دارید، یک فروشگاه آنلاین درست کنید (قالب‌های آماده‌ی وبسایت‌های اینترنتی این‌گونه فروشگاه‌ها با هزینه‌های مناسبی قابل دسترس است.) و با شرکت‌هایی که خدمات دراپ شیپینگ به‌خصوص امور مربوط به پذیرش سفارش را برای شما انجام می‌دهند شریک شوید. به‌عنوان مثال، Shopify که یک بستر تجارت الکترونیک آنلاین است، [راهنمای خوبی برای دراپ‌شیپینگ](#) دارد.

- فروشگاه‌های ارزان قیمت و حراج‌های گاراژی

اگر از آن دسته از افراد تیزبین باشید و احياناً اهل خرید و فروش اجناس دست‌دوم باشید می‌دانید که این‌جور اجناس را کجا می‌توانید پیدا کنید. می‌توانید در فروشگاه‌های دست دوم فروشی، آنتیک فروشی‌ها، بازارهای دست‌دوم فروشی و حراج‌های خانگی محصولات جالبی را پیدا کنید و آنها را با بهایی بیشتر از آنچه خریده‌اید در فروشگاه اینترنتی خود به‌صورت آنلاین بفروشید. یک مثال موفق اینکار صوفیا آموروسو، مؤسس Nasty Gal است. آموروسو شروع به خرید و بازفروش لباس‌های قدیمی و خاص در eBay کرد، و شرکتش تا حدی رشد کرد که در سال 2011 بیست و چهار میلیون دلار درآمد داشت و بیش از 200 کارمند استخدام کرد. کتاب او "دختر رئیس"، نگاهی الهام‌بخش به شروع کار او دارد.

3. خدمات بفروشید.

یک راه دیگر برای شروع کسب و کار و کارآفرینی با حداقل سرمایه، فروش خدمات به جای یک محصول فیزیکی است. تنوع خدماتی که می‌توانید ارائه دهید به پیش‌زمینه، مهارت‌ها و علایق شما بستگی دارد.

بعضی خدمات مستلزم مدارج تحصیلی بالا هستند، مثل حسابداری، و برخی دیگر تنها دانشی ابتدایی برای انجام کار لازم دارند (مثل مراقبت از کودکان در منزل، چمن‌زنی، رانندگی و ...).

اگر تصمیم گرفتید از طریق استفاده از مهارت‌های شخصی خود از راه فروش خدمات کارآفرینی کنید، یکی از مهم‌ترین مسائل، تهیه یک برنامه‌ی برای ساخت و تقویت نام تجاری شماست. باید مطمئن شوید اسم شما و نام تجاری کسب و کارتان در مقابل دیدگان مشتریان بالقوه‌ی شما قرار می‌گیرد. از شبکه‌های اجتماعی و روش‌های کم‌هزینه‌ی دیگر برای تقویت نام تجاری خود استفاده کنید.

داشتن وبسایت راهی مفید برای نشان دادن نمونه کارهای شما به مشتریان و حتی سرمایه‌گذاران است. تجارب و سوابق خود را لیست کنید، و درباره‌ی صنعت یا حوزه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید وبلاگ‌نویسی را آغاز کنید تا به مرور بازدیدکننده جلب کنید.

4. معاملات کالا به کالا، خدمات با خدمات!

برای کارآفرینان جوانی که با کمترین سرمایه کسب و کار خود را راه‌اندازی می‌کنند استفاده از تمامی منابع موجود مهم است. اگر توانایی انجام خدماتی را برای سایر کسب و کارهای نوپا و کوچک دیگر دارید و آنها نیز می‌توانند گوشه‌ای از نیازهای شما را برآورده کنند، حتماً به سراغ آنها بروید و پیشنهاد همکاری دهید. شاید به این راحتی پاسخ مثبت دریافت نکنید، ولی چیزی را از دست نخواهید داد. از مهارت‌های خود برای کمک به دیگران استفاده کنید و مطمئن باشید نتیجه‌ای که می‌خواهید را به‌دست خواهید آورد.

اگر کالا یا قطعاتی دارید که از آنها استفاده نمی‌کنید و جزو وسایل بی‌مصرف شماست، از کامپیوتر قدیمی گرفته تا قطعات الکترونیکی و ...، افرادی هستند که به آنها نیازمندند. از تمامی منابع خود استفاده کنید.

5. از خدمات کم هزینه استفاده کنید.

در تمامی مراحل کارآفرینی، از آغاز تا مرحله رشد و توسعه، در کنار روش‌های اثربخش و البته گران‌قیمت، ابزارها و روش‌های کم‌هزینه نیز وجود دارد. کافی است خلاق باشید و با برنامه.

از طریق ابزارها و بسایتهای متعددی در اینترنت می‌توانید وبسایتی کم‌هزینه طراحی کنید و بدون پرداخت هزاران دلار به طراحان، سیستم خرید و فروش آنلاین ایجاد کنید.

شبکه‌های اجتماعی ابزاری ارزان قیمت است که به شما این امکان را می‌دهد که با میلیون‌ها کاربر در ارتباط بشوید. از عکس‌ها، نوشته‌ها و ویدئوهای خلاقانه و پرتعداد استفاده کنید، محتوای مناسب خلق کنید و برای خود نام و نشان معتبر ایجاد کنید.

شروع کسب و کار مستلزم ابتکار و شوق و ذوق برای ایده‌ای است که در سر دارید. وقتی کاری که از انجامش لذت می‌برید را پیدا کنید، احتمال یافتن راهی که همه چیز را درست و مرتب کند بیشتر می‌شود. پس اگر به کارآفرینی علاقمندید یک ایده‌ی مناسب برای شروع کار پیدا کنید. ایده‌ای که مشکلی از مشتریان را برطرف کند. ایده‌ای که شما را به هیجان بیاورد! کارآفرینی از آنجا آغاز می‌شود.

منبع: [Entrepreneur](#) | ترجمه: [روزآفرین](#)

مرتبط:

[۵ روش سنجش اعتبار یک ایده کسب و کار](#)

• [آرشیو مطالب آموزشی](#)

تگ ها:

[ایده](#)

[بازاریابی](#)

[تجارت الکترونیک](#)

[خلاقیت](#)

[شبکه‌های اجتماعی](#)

[مشتری](#)

[موفقیت](#)

[نوآوری](#)

[کارآفرینی](#)

[کسب و کار](#)

به این مطلب امتیاز بدهید:

Select rating ▼

امتیاز شما: هیچکدام (176 votes)

Rate