## 4 راه آسانی که میتوانید با آن استارت آپ خود را به موفقیت برسانید



چه کسی گفته برای اینکه استارت آپتان به موفقیت برسد باید سال ها و سال ها تلاش کنید؟ اگر استارت آپ خود را هوشمندانه برنامه ریزی و تدوین کنید, هر استارت آپی میتواند بدون سختی در مسیر موفقیت بیفتد.

داستان ها و افسانه های زیادی راجع به استارت آپ ها وجود دارد و به طور مثال میگویند استارت آپ باید حتما کسب و کاری کوچک باشد و یا اینکه " برای شروع استارت آپ فقط نیاز به یک ایده دارید و باقی مسائل خود به خود حل میشوند" و یا حتی اینکه میگویند که سرمایه گذاری برای تبلیغات برای یک استارت آپ دور ریختن پول است. اما صرفاً بخاطر اینکه استارت آپ برای شما چیز تازه ای است نباید تصور کنید که برای بقیه هم همین حس و تازگی را دارد.

هزاران هزار فرد دیگر با همین ایده ی شما در بازار کار هستند.با این حال برای اینکه استارت آپ شما از همان روزی که شروع کردید موفق باشد باید فیگور کاری خود را حفظ کنید و یا به بیان دیگر بهتر است کار هایی را که باید انجام دهید به شیوه و میزان مناسبش انجام دهید.گیج شدید؟مشکلی نیست.برایتان واضح تر توضیح میدهیم.

یکی از آماری که اغلب به آن اشاره میشود این است که عموما 50% استارت آپ ها حتی 5 سال اول را هم دوام نمیاورند و شکست میخورند. و دلیل این شکست هم آنقدر احمقانه است که حتی خود صاحبان استارت آپ ها هم پشیمانند و بیان میکنند که اگر از همان اول بیشتر حواسشان به استارت آپ میبود احتمالا شکست نمیخوردند. حدود 287 استارت آپ شکست خورده را شرکت سی بی اینسایت دوباره احیا کرد و دلایل مشترک شکست این استارت اپ ها را به شرح زیر بیان کرد:

* عدم تمرکز, انگیزه,تعهد و اشتیاق
* تمایل به پیش بردن سریع کار ها
* تکبر داشتن و ولخرجی زیاد
* توجه نکردن به نظرات و پیشنهادات خوب و افتادن بدست شرکت های نامناسب
* عدم داشتن اطلاعات عمومی و تخصصی تجاری در زمینه های خاص مثلا مالی,عملکردی و بازاریابی و همچنین عدم تجربه
* سرمایه گذاری اشتباه و ورشکسته شدن از نظر مالی
* بودجه گذاری نادرست
* اطلاع نداشتن از وضع بازار
* خدمات/محصول ضعیف
* نداشتن برنامه و استراتژی کاری
* بازاریابی ضعیف و یا عدم بازاریابی
* تمرکز بر سود و نه بر مشتری

برای اینکه یک استارت آپ موفق شود دو فاکتور پول و ایده به تنهایی کافی نیستند و به سرمایه گذاری ها و نیروی شما برای رشد و موفقیت نیاز دارند که از آن ها میتوان به اشتیاق,تعهد, تمایل به سازگاری, صبر و اصرار ,مشاهده, ارتباطات با دیگران و اطلاعات پایه ای و حداقل مهارت های مربوطه نام برد.اما در ورای همه فاکتور حرفه ای بودن مطرح است.اینکه کار خود را نو و کوچک شروع کنید مساله ای ساده نیست.اینکه چگونه باسرمایه گذاران, مشتریان و خریداران خود برخورد میکنید بسیار با اهمیت است.به هر حال آن ها کسانی هستند که باعث میشوند کار شما بگیرد و یا شکست بخورد.

در اینجا به بیان 4 راه آسان پرداختیم که هم بر حرفه ای بودن شما تاثیرگذار است و هم بر موفقیت استارت آپ شما:

1-دو دست بهتر از یکیست( یک دست صدا ندارد)

برو یک شریک برای خودت پیدا کن! مطالعات نشان داده در استارت اپ هایی که دو شریک و موسسس وجود دارد احتمال موفقیت بالا میرود.اما چطور؟ بخاطر اینکه این دو موسس که همانند والدینی رای این کار هستند و برابرند و در این کار سرمایه گذاری کردند,میتوانند بار استارت آپ را به طور مساوی بر دوش بکشند.داشتن شریک به این معناست که کسی را دارید که میتوانید از روی او حساب کنید, کارتان را با هم انجام دهید,در زمان بحران با هم همکاری کنید, مسوولیت ها را تحمل کنید, همدیگر را تشویق کیند و غیره و غیره.و در نهایت هم در کنار این که باید این میوه ی موفقیت را با کسی تقسیم کنید اما حداقل کسب و کارتان حمایتی متوازن از دو طرف را داراست که از سقوطش در آینده جلوگیری میند.

به طور مثال سخن موسس میستی,پراناو پرابهاکار را در نظر بگیرید که اعتقاد دارد که موسسان مختلف با مهارت های مکمل در هنگام اتخاذ تصمیمات کلیدی و موقعیت های حساس پرسپکتیوی وسیع به تیم میدهند .همیشه ترجیح بر آن است که کسی را داشته باشیم که هم حامی باشد و هم پرسپکتیو و نگاهی جایگزین داشته باشد.و بنابراین ساندیپ جایسوال را به عنوان شریکش در میستی داشته باشد.

بر طبق گفته های سندیپ یک شریک به شما کمک میکند که در زمان های سختی راه را بدرستی پیدا کنید.داشتن شریکی با مهارت های مکمل و طرز تفکر متفاوت بسیار کمک میکند که از اشتباهات اینچنینی که دیگران ممکن است مرتکب شوند جلوگیری کرد.او بر این سخن تاکید کرد و ادامه داد که "پس داشتن یک شریک و موسس مانند این است که استارت آپتان از حمایتی مضاعف برخوردار است."

ارزش یک ایده بسته به نوع استفاده ازآن دارد.

توماس ادیسون موسس جنرال الکتریک

2-وبسایت یا اپ موبایل یا هر دو را داشته باشید

اگر فکر میکنید که سرمایه گذاری در یک وبسایت یا اپ هدر دادن پول است باید به شما یک خسته نباشید بگویم!الان سال 2018 است و همه و همه از کوچ تا بزرگ گرفته همگی به طور مداوم در حال سرچ یا باگوشی های همراهشان و یا با لپتاپشان هستند.مشتری, خریدار و سرمایه گذاران احتمالی شما در تمامی این زمینه ها حضور دارند و برای اینکه خدمات و استارت آپ خود را به آن ها معرفی کنید باید یک وبسایت یا اپ آماده داشته باشیدو

اگر هنوز هم نگران خرج این موضوع هستنید میتوانید هوست سایت خود را در افزونه ی ورد پرس که یکی از معروف ترین سی ام اس های دنیا است, بگذارید.تنوعو امکانات و احتمالات زیادی وجود دارد که میتوانید از بین آنها انتخاب کنید و یا از تمپلت های از پیش ساخته شده ی حرفه ای وبسایت ها با قیمتی معقول که در دسترسند استفاده کنید.

 3- مردم را آگاه کن

برندیگ و تبلیغات هر دو بشدت برای حیات یک تجارت مهمند و فقط بخاطر این که کسب وکارتان استارت اپ است به این معنی نیست که میتوانید بدون آن ها دوام بیاورید.برندینگ و نام تجاری به این معناست که در رسانه های آنلاین وافلاین حضور حرفه ای خود راثبت کتید. برای کمپانی خود یک لوگو, رنگ و هویت طرح کنید که در همه جا تا جای ممکن دیده شود.به مشتریان خود خودکار, دفاتر و این چنین وسایلی با لوگوی شرکت دهید و اینکار باعث میشود به یاد خدمات عالی شما بیفتند.

سرمایه گذاری درست در تبلیغ هم حتی اگر کسب و کاری کوچک داشته باشید عامل مهمیست که بر مردم اثرگذار است.یادتان نرود که اول بررسی کنید تا ببینید بازار مناسب خدمات و محصولات شماست یا خیر.فقط در زمان درست بازاریلبی موثر است.به طور مثال تبلیغ لباس های تابستانه در وسط زمستان بی نتیجه است.

4-طبق گفته هایتان عمل کیند

اینکه به حرف های خود پایبند باشید از شما تصویر یک فردحرفه ای را میسازد و حتی یک اشتباه کوچک امپراطوری بیزینستان را به نابودی و سقوط میکشاند.

هیچ چیزی آزاردهنده تر از آن نیست که یک تجارت به وعده های خود عمل نکند.درباره ی هیچ چیز پز ندهید زیرا که این کار باعث کم شدن مشتریان احتمالی میشود, از اعتبارتان میکاهد و در بدترین حالت برایتان مشکلات قانونی ایجاد میکند.در ابتدا به حرف های خودتان عمل کنید و در انتها اگر تمایل داشتید میتوانید افراد را مطلع کنید که تمایل دارید خدمات بیشتری ارائه دهید.در ان هم زیاده روی نکنید و همه چیز را به آشوب نکشید.

همیشه به بیش از آنچه انتظار میرفت عمل کن

لری پیج موسس گوگل

اینکه یک ایده را از یک مفهموم به عمل و محصول تبدیل کنید کار راحتی نیست.تمایل به اینکه به یک غول در زمینه ی خودتان تبدیل و اثبات شوید قابل درک است اما چرا ریسک های غیرضروری را قبول کنید و همه چیز را نابود کنید؟بهتر است ابتدا به مطالعه ی بازار بپردازید, به بیان خدمات و محصولی که قصد ارائه آن را دارید بردازید, به بهترین نحو ممکن برنامه ریزی کنید , هوشمندانه عمل کنید و از پاداش نهایی لذت ببرید.