

از این اشتباهات در راه اندازی کسب و کار پرهیز کنید!



**گروه شرکتهای آرک**

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



## از این اشتباهات در راه اندازی کسب و کار پرهیز کنید!

### مقدمه:

سلام، این مقاله از طرف سایت آرک به شما تقدیم شده است. شاید شما در یکی از سمینارهای تخصصی گروه آرک شرکت نموده و یا پیش از این با این شرکت به عنوان حامی ویژه انجمن های مالی معتبر آشنا شده باشید. شاید هم با یکی از محصولات ما کار نموده و یا از طریق یکی از همکاران خود نام ما را شنیده باشید. اگر هم با گروه آرک آشنا نیستید، توصیه ما این است که همین الان خواندن را متوقف نموده و به سایت [WWW.ARKGROUP.IR](http://WWW.ARKGROUP.IR) سری بزنید. ما مطمئن هستیم که یکی از محصولات نرم افزاری آرک به بهتر نمودن کسب و کار شما کمک خواهد نمود.

**شروع یک کسب و کار در ابتدا نیاز به اعتبارسازی و نیازسنجی مشتریان دارد و شما نباید در هیچ یک از این مراحل تسلیم شوید تا به موفقیت برسید . خیلی از افرادی که میخواهند یک کسب و کار راه اندازی کنند اشتباهاتی را انجام میدهند که باعث شکست در کسب و کارشان میگردد .**



## از این اشتباهات در راه اندازی کسب و کار پرهیز کنید!

**برای رسیدن به موفقیت در کسب و کار بهتر است این شش اشتباه رایج را انجام ندهید:**

۱- **برنامه جنگ تدوین نکنید:** در هر کسب و کاری احتیاج به برنامه استراتژیک و بازاریابی داریم ولی خیلی از افراد آن را با برنامه جنگ و مبارزه با رقبا موجود در بازار اشتباه تصویر میکنند. در یک برنامه استراتژیک برای شروع کافی است مشتریان، بازار و افرادی که برای محصول به شما پول پرداخت میکنند را شناسایی کنید.

۲- **به موارد جزئی توجه بیش از حد نکنید:** در قدم های اول کسب و کارتان احتیاج دارید خود را به بازار بیرون معرفی کنید. بعد از کسب شهرت باید به جزئیات کسب و کارتان جهت مشتریان پردازید خیلی از افراد وقت زیادی را در طراحی لوگو و کارت ویزیت صرف میکنند. بعد از کسب محبوبیت بازار این موارد با همفکری مشتریان به صورت اتوماتیک شکل میگیرد.

۳- **نگران مسائل مالی نباشید:** خوشبین باشید البته در تمام موارد. مدیران موفق همیشه به دنبال جذب سرمایه برای کسب و کارشان هستند. آنها یک برنامه مالی برای خودشان تدوین میکنند و برای رسیدن به اهداف خود میزان سرمایه های اولیه را تخمین میزنند.

۴- **مشخص کنید چه چیزی با چه ارزشی میخواهید بفروشید:** همیشه باید برای محصول خود ارزش گذاری کنید. محصول خود را با چه قیمتی در بازار عرضه کنید که موجب ارزش گذاری محصول شما گردد. اگر محصول شما دارای خط تولید است بهتر است ابتدا قیمت گذاری اولیه برای فروش و تصاحب بازار داشته باشید و سپس با سیاست گذاری مناسب قیمت های خود را تغییر دهید. **وقتی که کسب و کارتان به اشباع بازار رسید شما تعیین کننده قیمت هستید.**

۵- **خدمات پس از فروش یادتان نرود:** یکی از مواردی که در دنیای امروز به شدت رونق یافته است خدمات پس از فروش است. در زمان قدیم بحث گارانتی و مدت زمان ان خیلی مطرح بود ولی در دنیای امروز شرایط فرق کرده است. برای مثال اگر مشتری شما از یک سایت محصولی را خرید کند و این سایت خدمات مناسبی را از صفر تا صد به مشتری عرضه کند وی سایت شما را



## از این اشتباهات در راه اندازی کسب و کار پرهیز کنید!

به دوستان خود معرفی میکند. شما باید رابطه طولانی با مشتری های خود ایجاد کنید. **یادتان باشد خدمات برای محصول از نقطه ورود به سایت و شرکت ایجاد میشود حتی اگر فروشی صورت نگیرد.**

**۶- به مشتریان خود توجه کنید و در قبال آن چشم داشتی نداشته باشید:** همیشه باید بیاد داشته باشید که همه ما انسان هستیم و دارای عواطف انسانی. ما نباید مراجعه کنندگان به شرکت و یا سایتمان را فقط به چشم مشتریان درامدزا نگاه کنیم. بهتر است در قدم های اولیه کسب و کارتان و تعاملات اولیه با مشتریان به آنها خدمات ویژه ارائه کنید مثلا کتاب رایگان، بن خرید کالا به صورت فصلی و... ارائه دهید.

برگرفته از: Entrepreneur

با در اختیار داشتن آخرین و مهمترین مقالات و اخبار روز دنیا در حوزه های مالی، مدیریت، منابع انسانی و فناوری، و نیز بهره مندی از دوره های آموزشی رایگان و اطلاع از آخرین بخشنامه ها و اطلاعیه های مالیاتی و ... تنها یک کلیک فاصله دارید.  
**در خبرنامه آرک عضو شوید.**