

## 25 سؤال متداول پیرامون شروع کسب و کار

با وجود داشتن تجربه در خصوص تأسیس استارت‌آپ‌های حقوقی، فعالیت‌های کارآفرینی و سرمایه‌گذاری مالی، سؤالات بسیاری پیرامون شروع کسب و کارها را از کارآفرینان مختلف پرسیده‌ام. گاهی پاسخ دادن به این سؤالات چندان آسان نیست. «همه چیز به شرایط بستگی دارد».

اما من در پاسخ به سؤالات متداولی که در این حوزه پیش می‌آیند، جواب‌هایی را گردآوری نموده‌ام که در 95 درصد مواقع درست هستند.



### 1. نوع شرکتی که قصد تأسیس آن را دارم به چه شکلی باید باشد؟ شرکت تضامنی؟ سهامی؟ و یا مسئولیت محدود؟ شرکت‌های S یا C؟

کار خود را به عنوان یک شرکت S آغاز کنید، مگر اینکه برنامه ریزی خاصی برای حضور در بازار بورس و اوراق بهادار داشته باشید. در این حالت باید کار خود را به عنوان یک شرکت C آغاز کنید. گفتنی است که شرکت‌های S به سادگی قابلیت تبدیل به شرکت‌های C را دارند. شرکت‌های LLC محبوب هستند اما می‌توانند بسیار پیچیده باشند. باید از شرکت‌های سهامی و مالکیت خصوصی اجتناب نمود چرا که آینده‌ی کسب و کار به میزان مسئولیت‌پذیری مالکان آن وابسته است.

### 2. کجا باید شرکت خود را ثبت کنم؟

پاسخ استاندارد این سؤال شهر دِلور است، چرا که قوانین شرکتی آنجا بسیار متریقی هستند. هرچند که جواب درست‌تر به این سؤال این است که در شهری که کسب و کارتان را شروع می‌کنید باید شرکت‌تان را ثبت

کنید. چرا که این کار شما را از صرف هزینه های اضافی و در دسرهای دیگر می رهااند. بعداً هرگاه که بخواهید می توانید شرکت تان را در دلوور ثبت کنید.

### 3. در ابتدا باید با چه حجم سرمایه ای کار خود را آغاز کنم؟

هرقدر که به نظرتان منطقی باشد، اما این مبلغ حداقل باید تا شش تا نه ماه شما را ساپورت کند، تا در صورت عدم درآمدزایی با مشکلی مواجه نشوید. چیزی که متوجهش خواهید شد این است که رسیدن به نقطه سودآوری قدری طول می کشد و بیش از چیزی که فکر می کنید متحمل هزینه خواهید شد.

### 4. آیا باید به فکر تأمین مالی به شکل تسهیلات و اعتبارات باشم؟

مسلمانها. محصولی را آماده کنید، اوضاع بازار را بررسی کنید، تیم مدیریتی خوبی جمع کنید و بعد به فکر تأمین اعتبارات و تسهیلات باشید. شاید بهتر باشد که برای ابتدای کار، مقدار سرمایه مورد نیاز خود را از خانواده یا دوستان خود قرض بگیرید.

### 5. آیا باید از سرمایه گذارانی که با من همکاری دارند بخواهم قرارداد عدم افشا (NDA) امضا کنند تا احتمال دزدیده شدن ایده ام از بین برود؟

نه وقت خود را تلف نکنید. این کار پردردسر است و وقت و سرمایه زیادی را هدر می دهد. و بسیاری از سرمایه گذاران هم از امضای چنین قراردادی اجتناب می کنند، چرا که بیش از هرچیزی نشانگر عدم اعتماد شما به آنان است. این عدم اعتماد از سوی شما، موجب سست شدن اعتماد آنها به می شود. باید توجه داشته باشید که خود ایده مهم نیست، پیاده سازی و کارآفرینانی که پشت آن هستند، اهمیت دارند.

هر چند شروع **کسب و کار** جدید سخت ترین کاری است که می توانید انجام دهید اما باید بدانید برای شروع کسب و کارتان نیاز به افزایش مهارت های رهبری خود دارید. به طور کلی از هر 10 کسب و کار 8 تا از آنها در سال اول با شکست روبه رو می شوند و این آمار نشان دهنده دو چیز است؛ نخست اینکه راه اندازی شرکت در حقیقت دشوار است و مورد دوم این که کارآفرینی برای هر کسی ساخته نشده است. بنابراین قبل از شیرجه زدن در دنیای کسب و کار از خودتان سوال های زیر را حتما بپرسید.



### 1- آیا مایل به ادامه کارتان بدون دریافت حقوق یا حقوق بسیار کم هستید؟

یکی از تصورات غلط در مورد کارآفرینی این است؛ اغلب مردم فکر می کنند که این کار سرمایه زیادی را به ارمغان خواهد آورد. هر چند این مسئله روزی به حقیقت بدل می شود که آن روز دور نخواهد بود. اما ضروری است بدانید در ابتدا، کسب و کارتان ممکن است سودی نداشته باشد و اگر در شروع کسب و کار تنها هستید و خودتان تمام سرمایه شرکت را ماهانه دریافت می کنید شما کار خوبی را برای خودتان راه اندازی کرده اید و باید به این نکته واقف باشید که کارآفرین بودن به معنی رشد کردن و توسعه دادن است.

### 2- آیا شما با سرمایه گذاری پول خود برای شروع کسب و کار مشکلی ندارید؟

فضای اداری، کارکنان، میزبانی از کارکنان و... با هزینه هایی همراه است

قبل از شروع هر چیزی، مطمئن شوید که مایل به پرداخت برخی از این هزینه ها در کسب و کارتان هستید. اگر شما راه سرمایه گذاری را در پیش دارید باید بدانید بسیاری از سرمایه گذاران تمایل دارند از میزان سرمایه ای که به عنوان نشانه تعهد وقف شرکت می کنید آگاهی داشته باشند و اگر مایل به سرمایه گذاری در شرکت نیستید پس چرا سرمایه گذاری خطر آفرین (VC) را انتخاب کرده اید؟

### 3- آیا آمادگی دارید که یک حسابدار، وکیل، رئیس منابع انسانی، مسئول خدمات به مشتریان و... باشید؟

شور و اشتیاق مسئله ای است که باعث می شود شما کسب و کار جدیدی شروع کنید.

توانایی شما برای انطباق با نقش های جدید موضوعی است که کسب و کارتان را زنده نگه می دارد. شروع کسب و کار به معنی ارائه سرویس و محصولات به مشتریان است که این مسئله چیزی است که کارآفرینان در مورد آن شور و اشتیاق دارند و می خواهند در این مورد بهترین باشند و این کار مانند این است که در حال گذاشتن چندین کلاه بر سرتان باشید و متوجه می شوید برخی از آنها مناسب نیست و احساس راحتی با آن ندارید. به همین دلیل شما ممکن است یک حسابدار، وکیل، رئیس منابع انسانی، مسئول خدمات به مشتریان در کنار ارائه محصول خدمات خود به مشتریان باشید.

#### **4- آیا می توانید افراد را از کار اخراج کنید؟**

بخشی از اداره یک کسب و کار و موانعی که به رشد کسب و کارتان ضرر می رساند همین موضوع است. باید بتوانید با کارکنان خود در مورد پرداخت حقوق، حقوق صاحبان سهام و در نهایت با مسئله تقاضای استعفا آنها به طور جدی به سخن پردازید.

#### **5- آیا شما صبور هستید؟**

رشد یک شرکت به زمان طولانی نیاز دارد که صبر و شکیبایی تان در این مدت آزموده می شود. برای خود من، 18 ماه طول کشید تا توانستم یک چک از آژانس تبلیغاتی ام به دست آورم. پس به این نتیجه می رسیدم هیچ برنامه ای در کارآفرینی برای ثروتمند شدن یک شبه وجود ندارد بلکه کارآفرینی موفق به اعتقاد جدی و تعهد به یک برنامه طولانی مدت کسب و کار در زندگی بستگی دارد. بیز استون، مهندس نرم افزار و از بنیانگذاران وب سایت توییتر در این مورد می گوید:

« در موفقیت به زمانبندی و پشتکار نیاز دارید و به 10 سال تلاش برای موفقیت مانند یک موفقیت یک شبه نگاه کنید.»

#### **6- آیا شما با انگیزه هستید؟**

مسئول بودن نسبت به افراد در کار نقطه عطفی است که شما را برای شروع کارتان در صبح زود و تا دیر وقت، به کار پرداختن و نهایت تلاش خود را در جهت موفقیت، هدایت می کند. همچنین در کسب و کار باید به خودتان پاسخگو باشید و اگر انگیزه نداشته باشید پس قطعاً کسب و کارتان عمر کوتاهی خواهد داشت. شما به عنوان سوخت در کسب و کار هستید که باید کارتان را با انگیزه از صبح زود آغاز کنید و تا دیر وقت به آن مشغول باشید.

## 7- آیا تحمل وارد شدن ضربه به زندگی اجتماعی خود را دارید؟

اگر شما ساعات تفریح و تماشای فیلم در شب را دوست دارید و این کارها را انجام می دهید پس کارآفرینی برای شما مناسب نیست. یکی از حقایق در مورد راه اندازی کسب و کار، وقت گیر بودن آن است. زیرا شما روزانه با تصمیماتی رو به رو می شوید و مجبورید به مسائلی فکر کنید، مسائلی مانند اینکه آیا می توانم به ملاقات دوستان خود در کافه بروم؟ یا در آینده وقتی برای این کار دارم؟ دوستان تان ممکن است شما را درک نکنند و به شما فشار وارد کنند.

باید در چنین مواقعی نه گفتن را بیاموزید و کارهای تان را انجام دهید. اگر با همه این مسائل برای کارآفرینی مشکل ندارید پس دانستن اینکه شما در حال ثبت نام در یک معامله سودآور هستید مهم است و در مرحله بعد باید گفت تمامی این سختی ها به موفق بودن در کارآفرینی می ارزد.

## 6. چه مقدار از سهم مالکیت کسب و کارم را باید به سرمایه گذاران واگذار کنم؟

هرقدر که سرمایه لازم را برای تان تأمین کند. تمرکز زیادی بر مالکیت نداشته باشید. پول را دریافت کرده، کار را وسعت دهید و سرمایه گذاران را هم خوشحال کنید.

## 7. چه مقدار از سهام شرکت را باید برای کارکنان در نظر داشت؟

15 تا 20 درصد. بهترین فرمت هم گزینه ی 4 ساله است. که شامل یک سال تنفس است. این تنفس در اینجا بدان معناست که کارکنان برای برخورداری از امکانات مالکیت سهام، باید حداقل در شرکت یکسال سابقه کار داشته باشید.

## 8. چطور می توانم توجه سرمایه گذاران را به خود جلب کنم؟

از طریق یکی از راه های زیر:

- در بازار مربوطه توجهات را به سوی خود جلب کنید.

- میزان سودآوری رو به رشد داشته باشید.

- تیم مدیریتی با کیفیت جهانی داشته باشید.

- فناوری های نوآورانه در اختیار گرفته تا فرصت های بزرگی را در بازار به دست آورید.

### **9. چگونه می توانم نام عالی و تأثیرگذاری برای شرکت انتخاب کنم؟**

کار سختی است. در ابتدا چندین نام را در نظر بگیرید. سپس در گوگل جست و جو کرده تا ببینید کدام های نام ها مورد استفاده قرار گرفته اند. این کار 95 درصد از گزینه ها را حذف خواهد کرد. اسم انتخاب کنید که راحت تلفظ شود و جالب باشد. از انتخاب اسم های بی ربط خودداری کنید. در مورد ترید مارک مربوط به نام منتخب تان جست و جو کرده و نام دامنه مربوط را از آن خود کنید.

### **10. بزرگترین چالش های شروع کسب و کار کدامند؟**

- کمبود سرمایه و هدررفت مالی

- داشتن طرح کسب و کار خوب

- داشتن کالای خوب یا خدمات ارزنده

- ابقا و ماندگاری

- کار کردن بیش از حد انتظار

- رد شدن دائم از سوی مشتریان

- استخدام نیروهای خوب و کارآمد

- دانستن زمان اخراج نیروهای ضعیف

- چالش های اداری و سازمانی

- مدیریت زمان

- ایجاد توازن میان کار و زندگی شخصی

## 11. چه نوع کسب و کار را باید شروع کنم؟

کسب و کاری که:

- برای آن اشتیاق داشته باشید.
- به کوهی از سرمایه نیاز نداشته باشد.
- در مدت زمانی معقول، قابلیت رشد و مبدل شدن به کسب و کاری بزرگ را داشته باشد.
- در آن تجربه کافی داشته باشید.
- از انجام آن لذت می برید.
- کاری که باعث ارتقای زندگی مشتریان یا کاربران شود.

## 12. بزرگترین اشتباهات کارآفرینان تازه کار چیست؟

- عدم داشتن سرمایه کافی
- امید به موفقیت زودرس
- بودجه بندی سهل انگارانه
- عدم توجه و تمرکز بر کیفیت کالا و خدمات
- دست کم گرفتن اهمیت فروش و بازاریابی
- عدم وفق یافتن با شرایط و بازار
- عدم درک صحیح از فضای رقابتی
- نادیده گرفتن مسائل حقوقی و امور مربوط به ارتباط با مشتریان
- استخدام نیروهای ضعیف (یا غلط)
- عدم قیمت گذاری صحیح بر روی کالا و خدمات

### 13. چگونه می توانم از ایده بزرگم محافظت کنم؟

ایده ها به خودی خود ارزش چندانی ندارند. پیاده سازی عملی ایده است که اهمیت دارد.

می توانید در این خصوص با استفاده از حقوق ثبتی اعم از کپی رایت، برنامه های اسرار تجاری، و یا NDA خدماتی نه چندان زیادی به دست آورید.

### 14. آیا برای شروع یک کسب وکار به وکیل نیاز دارم؟

اگر کسب وکار کوچکی با یک نفر سرمایه گذاری در نظر دارید، نه، نیازی به داشتن وکیل نیست. هرچند که داشتن وکیلی خوب که در زمینه ی کسب وکار مهارت داشته باشد، بسیار خوب است. اما توجه داشته باشید که تجربه بسیار مهم است، وکیل شغلی استخدام کنید، وکلای تازه کار و خانواده برای تان مناسب نیستند.

### 15. چگونه می توانم نام دامنه ی درخواستی ام را به دست آورم؟

تمامی اسامی که به .com ختم می شوند، گرفته شده اند. و من هم معمولاً فقط دامنه .com را توصیه می کنم. بلاخره 99٪ نام دامنه ها قابل خریداری هستند - فقط باید مبلغ نام را بپردازید.

البته ایر هم بدک نیست چون ایران یک موقع سرور خارجی را بیند نمی توانید فعالیت کنید دات آی آر هزینه کمتری بر دات کام هم و سایر هم دارد

در سایت [www.networksoloutions.com](http://www.networksoloutions.com) جست و جو کرده تا اطلاعات تماس صاحب دامنه ای که مورد پسندتان است را پیدا کنید. ساده نباشید، پیشنهاد 500 دلاری کسی را وسوسه نمی کند و مسلماً نادیده گرفته خواهید شد. باید برای یک نام خوب، پول خوبی پرداخت کنید.

### 16. چگونه می توانم ترافیک سایت کسب و کارم را بالا ببرم؟

کتاب های بسیاری در این زمینه نوشته شده است. نکته های کلیدی عبارتند از:

- با گوگل، بینگ، یاهو یا دیگر موتورهای جست و جو قرارداد نوشته تا برایتان ترافیک بفرستند.



- سایتی بسازید که مملو از محتوای خوب و باکیفیت باشد و برای موتورهای جست و جو بهینه سازی شده باشد.
- طرح شبکه اجتماعی هوشمندانه ای داشته باشید تا به واسطه آن بتوانید با کمک فیس بوک، توییتر، لینکدین، تامبلر و دیگر شبکه های اجتماعی رایگان، ترافیک سایت خود را بالا ببرید.

## **17. من ایده ای برای ابداع دارم. از کجا بفهمم که کس دیگری قبل از من آن را اختراع نکرده است؟**

گام های کلیدی عبارتند از:

- در گوگل، کلمات کلیدی مربوط به اختراع مدنظرتان را جست و جو کنید
- در دفتر تریدمارک ایالات متحده به آدرس [www.uspto.gov](http://www.uspto.gov) جست و جو کنید.
- اگر این حرکت سودمند بود، حق انحصاری ایده را از آن خود کنید، و بهتر است برای این کار وکیل بگیرید.

## **18. آیا به طرح کسب و کار نیاز دارم؟**

داشتن طرح کسب و کار برای اطلاع و احاطه کافی پیرامون کاری که می خواهید انجام دهید و روش های ارتقای کیفی محصول و خدماتتان بسیار خوب است.

سپس می توانید با مشاوران مالی مورد اعتماد، مشورت کنید. اما زیاده روی نکنید، طرح کسب و کار 50 صفحه ای برای شروع کسب و کار مناسب نیست. در واقع بسیاری از استارتاپ ها بایستی از مسیر اصلی که برای خود تعریف کرده اند، منحرف شوند.

## **19. از کجا می توانم پول مورد نیاز برای شروع کارم را تأمین کنم؟**

در مورد این موضوع هم کتاب ها و مقالات بسیاری منتشر شده است. در اینجا خلاصه ای از بهترین منابع مالی ارائه شده است:

- سرمایه شخصی

- کارت های اعتباری
- خانواده و دوستان
- سرمایه گذاران مشارکتی
- سایت های تأمین انبوه همچون Indiegogo. com و Kickstarter. com
- دریافت وام بانکی (از نوع SBA)
- سرمایه گذاران خصوصی
- دریافت تسهیلات از موسسات مالی اعتباری

## 20. برای شروع کسب و کارم به چه مدارک و مجوزهایی نیاز دارم؟

بسته به نوع کسب و کارتتان، به مجوزها و مدارک متفاوتی نیاز خواهید داشت، با این حال گروهی از این مدارک عبارتند از:

- جواز کسب برای کسب و کارهای کنترل شده (هوابرد، کشاورزی و...)
- جواز مالیات فروش (اظهارنامه مالیاتی)
- جواز لازم برای کسب و کارهای خانگی
- مجوزهای شهرداری
- مجوزهای منطقه ای
- مجوز فروش
- مجوزهای اداره بهداشت
- مشخصات کارکنان/اداره مالیات

## 21. به هنگام استخدام نیروها باید نگران چه مسائلی باشم؟

- آیا ارجاعات را بررسی نموده اید؟

- آیا فرد مورد نظر، تجربه کاری مرتبط با حوزه کسب و کار شما دارد؟

- آیا این فرد با فرهنگ سازمانی تان هماهنگ است؟

- آیا برای استخدام نیروهای جدید، فرم استخدام خوب و کارآمدی طراحی کرده اید؟

## **22. چه نوع کتاب ها و گزارشاتی برای حفظ کسب و کارم، مورد نیاز است؟**

- اعلامیه های مالی

- گزارشات مربوط به کارکنان

- صورت جلسه برد مدیریتی و سهام داران

- دفتر مالی و ثبت گزارشات بازار و بورس

- گزارشات و پرونده های مالیاتی

- پرونده ها و گزارش های ایالتی

- اینویس ها و قراردادهای

- حساب های بانکی

- گزارشات صاحبان اعتبار و تسهیلات

## **23. کسب و کار من به اشکالی از بیمه نیاز دارد؟**

برحسب نوع کسب و کارتان، موارد زیر را مد نظر داشته باشید:

- بیمه مسئولیت عمومی

- بیمه مسئولیت کالا

- بیمه مسئولیت اشخاص

- بیمه اموال
- بیمه خسارت کارکنان
- بیمه مدیران و دفترداران
- بیمه سلامت برای کارکنان
- بیمه وقفه کسب و کار
- بیمه خویش فرمای تجاری
- بیمه امنیت سایبری
- بیمه عمر

#### 24. نحوه تقسیم حقوق بین هیأت موسسین یک استارت آپ به چه گونه است؟

برای این سؤال پاسخ واحدی وجود ندارد. اما باید در ابتدای کار در مورد این موضوع صحبت و مذاکره کرده و تکلیف را مشخص کنید تا در ادامه کار سوتفاهمی پیش نیاید. اگر شما موسس اصلی و صاحب ایده هستید، می توانید ادعای مالکیت 50٪ از شرکت را داشته باشید. به هنگام تقسیم بهتر است موارد زیر را در نظر داشته باشید:

- ارزش نسبی مشارکت موسسین
- قول مشارکت بلندمدت در کسب و کار
- میزان زمان تعهد به کار
- میزان جبران مالی که در جایگاه کارمند دریافت می شود.
- آیا موسسین در سرمایه گذاری مالی سهیم می شوند؟
- آیا یک نفر مسئولیت تصمیم گیری کلی را بر عهده می گیرد؟

#### 25. چه منابعی آنلاین دیگری برای دانستن اصول شروع کسب و کار کارآمد هستند؟

- [www. Allbusiness. com](http://www.Allbusiness.com)

- [www. Inc. com](http://www. Inc. com)

- [www. Entrepreneur](http://www. Entrepreneur)

- [www. SBA. gov](http://www. SBA. gov)

- [www. Business. com](http://www. Business. com)

- [www. IRS. gov](http://www. IRS. gov)

- [www. Forbes. Com](http://www. Forbes. Com)

[www.alisoleimanpour.ir](http://www.alisoleimanpour.ir)