



۷ اشتباهی که کارآفرینان تازه کار انجام می دهند!

بیشتر کارآفرینان با درصد بسیار بالای کسب و کارهای کوچکی که در چند سال اول شکست می‌خورند آشنا هستند. صاحبان کسب و کاری که جزو موفق‌ها قرار می‌گیرند به شما خواهند گفت که موفقیت‌شان را تنها با شور و شوق به دست نیاوردند. آن‌ها سخت کار کرده اند، و در بسیاری از اوقات این موفقیت یک شبه اتفاق نیفتاده است. هفت مشکل معمول که کارآفرینان تازه کار به صورت مداوم انجام می‌دهند عبارتند از:

۱ کنار نگذاشتن پول کافی برای حمایت از خود

یکی از دلایلی که بیشتر کسب و کارهای کوچک در چند سال اول شکست می‌خورند، به این دلیل نیست که مدل کسب و کارشان درست جواب نمی‌دهد یا به اندازه کافی خوب نیست، بلکه زمانی که تقاضاها بالا می‌رود را نمی‌توان نادیده گرفت. بیشتر کارآفرینان قبل از این که قادر باشند کسب و کار یا خودشان را حمایت مالی کنند، پولی برایشان نمی‌ماند تا بتوانند کسب و کار را به سود دهی کافی برسانند تا خود کسب و کار هزینه‌های خود را بپردازد.

نکته: به صورتی فعال بودجه ای را برابری خود ایجاد کنید تا خود را در فاز startup کسب و کار حمایت مالی کنید. دقت کنید که چه مقداری به این بودجه اختصاص می‌دهید، چون بایستی این مقدار شما را برای مدت یک یا دوسال حمایت کند و همان طور که تقاضا زیاد می‌شود فشار را از روی‌تان بردارد.

۲ – در نظر گرفتن فرض‌هایی در زمان برنامه ریزی که زیادی خوش بینانه هستند

بسیاری از کارآفرینان تازه کار به این دام افتاده اند. آن‌ها ایده بسیار خوبی دارند و دوستان و خانواده‌شان را متقاعد کرده‌اند که ایده‌شان تلاش فکری زیاد نیاز ندارد. آن‌ها به سرعت شروع به کار می‌کنند و متوجه می‌شوند جزئیاتی وجود داشته است که آن‌ها در نظر نگرفته‌اند یا در برخی حوزه‌ها فرض‌هایشان زیادی خوش بینانه بوده است و قبل از این که متوجه شوند، کسب و کارشان که تلاش فکری زیادی نیاز نداشت اکنون به تار مویی بند است. با خودتان روراست باشید.

نکته: سه تا پنج نفر کاملاً بی طرف (نه دوستان و خانواده) را پیدا کنید و از آن‌ها بخواهید که برای‌تان نقش ارزشیاب داشته باشند و به شما کمک کنند نقطه ضعف‌ها را بیابید و آن‌ها را کاهش دهید.

۳ – درست ارزشیابی نکردن مدل کسب و کار

همه در طرح خود یک کسب و کار نیز ایجاد نمی‌کنند. بسیار راحت است که مفهوم کسب و کارتان را احاطه کنید اما این که قلم به کاغذ برید و به صورت بی‌طرف ارزش مدل کسب و کار خود و میزان پتانسیل سودش را مشخص کنید، کاری دیگر است. به زبان ساده حقیقت این است که یک ایده عالی تنها یک شروع است و لزوماً به یک مدل سودده تبدیل نمی‌شود.

۴ – سعی می‌کنید در این که همه کارها را خودتان انجام دهید تا پول ذخیره نمایید

اگر همه کارها را خودتان انجام دهید، فقط خودتان را زمین زده اید، کسب و کارتان به سختی پیش خواهد رفت، چون مهارت و تخصص کافی در همه زمینه‌ها ندارید. زمان‌تان ارزشمند است. جاهایی را در نظر بگیرید که باید شخصاً انرژی خود را بگذارید. شما باید محتوا، محصولات و خدمات‌تان را ایجاد و اصلاح کنید، با مشتریان اصلی و سهام داران رابطه خوب برقرار کنید و در درون صنعت‌تان ایجاد اعتبار نمایید. هیچ‌کس این کارها را برای شما انجام نمی‌دهد. بقیه می‌توانند وسایط شما را ایجاد کنند، روابط عمومی‌تان را مدیریت نمایند، مدیری خبرنامه‌تان الگو ایجاد کنند، برای انتشار موارد مختلف به سفر بروند و کارهای تصادفی مدیریتی را انجام دهند. از آن‌ها استفاده کنید.

نکته: نکته مهم این است که بدانید چه چیزی را خود انجام دهید و چه چیزی را به دیگران بسپارید. یک قانون کلی خوب برای این انتخاب این است که اگر آن مورد بخشی از هسته اصلی کسب و کار شما نیست، تخصص کمی در آن زمینه دارید، زمان‌بر است و افراد زیادی هستند که می‌توانند این خدمات را با قیمت مناسبی ارائه دهند، به سپردن به دیگران فکر کنید.

۵– نخواهید روزهای اول خیلی زیاد کار کنید

بسیاری اوقات با افرادی برخورد می‌کنیم که اخیراً کسب و کار خودشان را راه انداخته اند، اما زمانی که می‌بینند با ۲۵ ساعت کار در هفته ،میلیونی پول در نمی‌آورند، مایوس می‌شوند! احتمالاً آن‌ها این دید را از کار آفرینی دارند که باید از همان ابتدا بالا بنشینند و از همه کارهای سخت چشم‌پوشی کنند. حقیقت این است که اگر می‌خواهید به جایی برسید، بیشتر کسب و کارهای startup باید در ابتدا تلاش بسیار زیادی کنند. این موضوع ممکن است بدین معنی باشد که در ابتدای کسب و کارتان کار دیگری نیز انجام دهید یا برای کسب تجربه و به معرض دید قرار گرفتن کار رایگان انجام دهید. همچنین ممکن است مجبور باشید شب‌ها و آخر هفته‌ها نیز کار کنید.

نکته: قبل از ورود به دنیای startup، واقعا روش زندگی اکنون‌تان را ارزیابی کنید و بدانید که به احتمال زیاد بایستی قسمتی بزرگ از زمان آزادتان را بزیید البته اگر مجبور نباشید از تمام آن بگذرید.

۶ – قیمت گذاری بسیار بالا یا بسیار پایین روی محصولات یا خدمات

یکی از کارفرمایان می‌گوید :سال‌ها پیش، پیشنهادهای سالانه به یک ژانسن بزرگ دولتی می‌فرستادم. بعد از حدود چهار سال رد شدن مداوم، نکته ای از یکی از یکی از همکارانم دریافت کردم که می‌گفت قیمتم پایین تر از آن هست که جدی گرفته شوم. آن سال من قیمتم را برای همان کلاس‌های قبلی دو برابر کردم و برای اولین بار پذیرفته شدم.از طرف دیگر، نباید انتظار داشته باشید که برای یک روز ۲۰۰۰ دلار درخواست کنید و انتظار داشته باشید که آن کار را به دست آورید.

نکته: تحقیق کنید که بقیه چقدر می‌گیرند. بسیاری هوشمندانه تر است که ابتدا قیمت مناسبی ارائه دهید، ارزش‌تان را ثابت کنید و در طول زمان قیمت‌تان را بالا ببرید. در بسیاری از موارد سوال از مشتری درباره بودجه اش، نه تنها به شما ایده می‌دهد که چقدر از او درخواست کنید، بلکه ریسک بسیار کم پول گرفتن یا زیاد قیمت دادن در رابطه با محصول یا خدمت‌تان را کاهش می‌دهد.

۷– نداشتن راهکار رشد

همه ما رستورانی ای می‌شناسیم که وقتی اولین بار افتتاح شد عالی بود اما بعد از گسترش کیفیت غذایش به شدت افت کرد. در این زمان آوازه بدی پیدا کرد و نهانپتا بسته شد. شما آن کسب و کار نباشید.در حالی که بیشتر کسب و کارهای کوچک فکر می‌کنند که هدف بردن تمامی کسب و کارهایی است که می‌توانند، در حالی که این طرز فکر لزوماً درست نیست. نکته: بیندیشید که چگونه می‌خواهید کسب و کارتان را گسترش و رشد دهید و از همان ابتدای کار راهکار رشد سطح بالایی داشته باشید (حتی اگر در طول زمان تغییر کند).

واکسیناسیون خانه به خانه فلج اطفال در مناطق پرخطر

رئیس مرکز مدیریت بیماری‌های واگیر وزارت

بهداشت از واکسیناسیون خانه به خانه فلج اطفال در مناطق پرخطر در ۱۲ نوبت برای ۶ میلیون کودک زیر ۵ سال خبر داد.

دکتر محمدمهدی گویا با اعلام این خبر در اجلاس

معوانان بهداشت دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور در زنجان، گفت: امسال ۱۷ سال است که موردی از فلج اطفال با ویروس وحشی در کشور نداشته‌ایم. وی افزود: سال گذشته ۲ میلیون کودک ۴ ماهه تا ۱۵ ساله برای سرخک واکسینه شدند. گویا گفت: همچنین ۲۱ آتومبیل مجهز به زنجیره سرما تحویل ۲۱ دانشگاه علوم پزشکی شده است. رئیس مرکز مدیریت بیماری‌های واگیر اظهار داشت: یکی از مدرن‌ترین سردخانه‌های ایران بعد از ۵۰ سال در کشور راه‌اندازی شد که یک نمونه آن در زنجان قرار دارد و از کشورهای دیگر بازدید کننده دارد. بنابر اعلام روابط عمومی معاونت بهداشت وزارت بهداشت، وی در پایان به اضافه شن واکسن فلج اطفال تزریقی به سیستم بهداشتی و واکسن هموفیلوس آنفلوآنزا در قالب واکسن ۵ گانه به برنامه واکسیناسیون کودکان اشاره کرد.

در کشورهای توسعه یافته:

بانک جهانی به زنان کارآفرین وام می‌دهد

به گزارش مهر، بانک جهانی برنامه اعطای وام برای پشتیبانی از زنان کارآفرین در کشورهای توسعه یافته را فعال کرد. این وام با تلاش دختر رئیس جمهور آمریکا، ایوانکا ترامپ ایجاد شد.

بانک جهانی مقدار سرمایه‌گذاری اولیه برای پروژه‌ها را ۳۲۵ میلیون دلار اعلام کرد که شامل کمک‌های مالی بزرگی از کشورهای آلمان، آمریکا، عربستان سعودی، و امارات متحده عربی است. رئیس بانک جهانی، جیم یونگ کیم گفت: ما امیدواریم که این به یک صندوق چند میلیارد دلاری برای حمایت از زنان کارآفرین تبدیل شود. بانک جهانی همچنین اعلام کرد که این برنامه وام با دولت‌ها همکاری خواهد کرد تا قوانین و مقرراتی که شرایط را برای زنان کارآفرین دشوار کرده اصلاح شوند و مؤسسات مالی را برای ایجاد شرایط برابر در شرکت‌هایی که ایجاد می‌کنند، تشویق کنند.

از امروز به فکر آینده کودکان باشیم

۹ روش برای آموزش کارآفرینی به کودکان

به وقوع می‌پیوندند. از کودکان تا بخواهید ۵ هدف مهم خود را مشخص کند و بنویسد. برای افزایش اثربخشی و ایجاد حس موفقیت مطمئن شوید که اهداف فرزندان از پنج ویژگی خاص بودن، قابل اندازه‌گیری بودن، قابل دستیابی بودن، واقع‌گرایانه بودن و به‌موقع بودن برخوردار باشند. در مرحله بعدی از او بخواهید برای به انجام رساندن اهداف خود ۵ اقدام بنویسد. فراموش نکنید که اهداف نوشته شده را در جایی قرار دهید که هم خودتان و هم فرزندان به‌راحتی آن را ببینید. سعی کنید فرزندان را در رسیدن به اهداف مشخص‌شده تشویق و حمایت کنید و هر دو از پاداش رسیدن به هدف لذت ببرید.

۲. کودکان باید راه‌های تشخیص فرصت را بیاموزند

بسیاری از افراد هرگز موفق به شناخت کامل توانایی‌های خود نخواهند شد زیرا قادر نیستند فرصت‌ها را تشخیص دهند. به فرزندان‌تان بیاموزید که برای موفقیت در زندگی همیشه باید در جست‌وجوی فرصت‌ها باشند. از آن‌ها بخواهید درباره‌ی مشکلات کوچک و موانعی که باعث ناراحتی و آشفتگی‌شان می‌شود برای مثال از مشکل در انجام تکالیف مدرسه تا سختی در برداشتن یک وسیله از طبقات بالای کمد برای‌تان بگویند. با آن‌ها درباره‌ی چگونگی حل مشکلات کوچک و بزرگ‌شان صحبت کنید. آموزش نحوه‌ی تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها و تمرکز بر خلق راه‌حل‌های مثبت برای مشکلات از روش‌های کارآمد خلق و تشخیص فرصت در شرایط مختلف برای کودکان است. هر مشکلی راه‌حلی دارد؛ به این موضوع به‌عنوان یک حقیقت در زندگی نگاه کنید. این واقعیت به آن‌ها جرئت توسعه‌ی ایده‌ها سودآور برای ایجاد کسب‌وکار را می‌دهد.

۳. مهارت فروش در همه بخش‌های زندگی هم‌اهاست

داشتن توانایی فروش، یک مهارت بسیار ارزشمند در زندگی است. این مهارت در تمام تعاملات افراد در طول زندگی حرفه‌ای و به‌خصوص در حوزه‌ی کسب‌وکار مورد استفاده قرار می‌گیرد. از فروش کالا و خدمات به مشتریان تا افزایش سرمایه از طریق سرمایه‌گذاری، مهارت فروش برای موفقیت در هر کسب و کاری الزامی است. با تشویق فرزندان‌تان به فروش کالاهای کوچک مثل اسباب‌بازی‌های قدیمی یا برپایی یک غرفه برای فروش مثلاً لیموناد، مهارت فروشندگی را به آن‌ها آموزش دهید. به آن‌ها اجازه دهید برای محصولات خود قیمت تعیین کنند و کالاهای خود را به فروش برسانند. سعی کنید تمام امکانات لازم برای فروش کالا و خدمت را برای فرزندان‌تان فراهم کنید.

۴. داشتن سواد مالی ضروری است

داشتن سواد مالی برای همه‌ی افراد مفید است. آموزش‌های اقتصادی در سنین کم فرصتی را در اختیار کودکان قرار می‌دهد که اغلب مدرسه‌ها زمان کافی برای آموزش آن اختصاص نمی‌دهند. به فرزندان خود فرصت دهید تا درباره‌ی پول و مسائل مالی بیشتر بدانند. آن‌ها



بیمارستان طرح گردشگری سلامت هفته آینده افتتاح می‌شود

معاون درمان سازمان تأمین اجتماعی از افتتاح ۱۵ بیمارستان در راستای اجرای طرح گردشگری سلامت در کشور در هفته آینده خبر داد.

مهدی درخشان افزود: طرح گردشگری سلامت به عنوان یک طرح بسیار بزرگ در سازمان تأمین اجتماعی محسوب می‌شود که ۱۵ بیمارستان سازمان در این طرح قرار گرفته‌اند و هفته آینده این بیمارستان‌ها گشایش خواهند یافت.

به گزارش ایرنا، وی تصریح کرد: هلدینگ گردشگری سازمان تأمین اجتماعی (هگتا) که تشکیل شده، این ۱۵ بیمارستان را در این قالب طراحی کرده است و بیماران خارجی که به عنوان گردشگر به ایران سفر می‌کنند از خدمات این بیمارستان‌ها استفاده می‌کنند.

وی با بیان اینکه خدمت گرفتن از این بیمارستان‌ها به صورت خدماتی، سازماندهی شده برای گردشگران است، اظهار داشت: در این بیمارستان‌ها تعرفه خاص برای گردشگران لحاظ می‌شود. درخشان ادامه داد: این بیمارستان‌ها در استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، اردبیل، گیلان، خراسان رضوی، اصفهان، فارس، کرمانشاه و گلستان هستند. وی با بیان اینکه در برخی از استان‌ها متناسب



مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید از تهیه شیونامه نحوه پرداخت تسهیلات صندوق توسعه ملی برای اشتغال تا ۲ ماه آینده خبرداد و گفت: این تسهیلات به طرح‌های اشتغال‌زا پرداخت می‌شود و فردمحور نخواهد بود.

E-mail: mostaghaldaily@gmail.com

به گزارش مهر، بانک جهانی برنامه اعطای وام برای پشتیبانی از زنان کارآفرین در کشورهای توسعه یافته را فعال کرد. این وام با تلاش دختر رئیس

جمهور آمریکا، ایوانکا ترامپ ایجاد شد. بانک جهانی مقدار سرمایه‌گذاری اولیه برای پروژه‌ها را ۳۲۵ میلیون دلار اعلام کرد که شامل کمک‌های مالی بزرگی از کشورهای آلمان، آمریکا، عربستان سعودی، و امارات متحده عربی است. رئیس بانک جهانی، جیم یونگ کیم گفت: ما امیدواریم که این به یک صندوق چند میلیارد دلاری برای حمایت از زنان کارآفرین تبدیل شود. بانک جهانی همچنین اعلام کرد که این برنامه وام با دولت‌ها همکاری خواهد کرد تا قوانین و مقرراتی که شرایط را برای زنان کارآفرین دشوار کرده اصلاح شوند و مؤسسات مالی را برای ایجاد شرایط برابر در شرکت‌هایی که ایجاد می‌کنند، تشویق کنند.

اجتماعی



آموزش بدهید و از آن‌ها بخواهید در هنگام صحبت کردن از برقراری ارتباط چشمی با طرف مقابل غافل نشوند و هنگام صحبت کردن با تلفن، صدای آرامی داشته باشند و از کلمات واضح و مؤدبانه استفاده کنند. یکی دیگر از فعالیت‌های مفید در این رابطه تمرین فرستادن ایمیل‌های محترمانه و با نگرش صحیح و استفاده از کلمات مناسب است. برای آن‌ها توضیح بدهید که نوشته‌شان باید پیام صحیح، دقیق و واضحی را منتقل کند.

۸. هنر کمک‌کردن، شادی‌آفرین است

چرا کسب و کار جدیدی را ایجاد کنیم، اگر هدف بزرگی به دنبال نداشته باشیم؟ بسیار مهم است که کودکان اهمیت کمک به دیگران را درک کنند. دانستن این نکته به آن‌ها کمک می‌کند هنگام کسب موفقیت‌های بزرگ فروتنانه رفتار کنند و متوجه شوند که موفقیت یک کسب و کار تنها برای صاحبان ارزشمند نیست. افرادی که به موفقیت دیگران کمک می‌کنند، زندگی شادتری دارند. از کودکان خود بخواهید تا بخشی از درآمد بودجه هفتگی خود را به کمک کردن به دیگران اختصاص بدهند. برای مثال در صورت تمایل فرزندان‌تان کم به مؤسسه‌های خیریه را به آن‌ها پیشنهاد بدهید. برای آن‌ها توضیح بدهید که کمک به بهبود زندگی افراد به بالا بردن کیفیت زندگی جامعه منجر خواهد شد.

۹. استقلال داشتن، اعتماد به نفس به همراه دارد

چه کسی نمی‌خواهد موفقیت و استقلال فرزندان خود را ببیند؟ تفکر کارآفرینانه به کودکان می‌آموزد که موفقیت‌شان در آینده به میزان زیادی به خودشان وابسته است. رسیدن به موفقیت به مدل فکری، میزان تلاش و تفکرات آن‌ها بستگی دارد.

بنابراین ده‌ه‌ی بعدی که کودک‌تان برای خرید اسباب‌بازی مورد علاقه‌اش یا یک وسیله جدید از شما پول درخواست کرد از او بخواهید به راه‌ای به دست آوردن پول مورد نیازش برای خرید فکر کند. این کار به کودک قدرت تفکر خلاقانه را که یکی از ویژگی‌های کارآفرینی است، هدیه خواهد داد.

در نهایت، باید بدانید که بچه‌ها چشم‌شان به شماس‌تا، شما بزرگ‌ترین الگوی آن‌ها هستند وقتی می‌گویند سخت کار کنید و از اشتباهات‌تان درس بگیرید نشان دهید که شما هم سخت کار می‌کنید و از اشتباهات‌تان درس می‌گیرد وقتی از آن‌ها می‌خواهید مؤدب و مبادی‌آداب باشند نشان دهید که شما هم حرفه‌های‌تان قائلید بنابراین رفتار پدر و مادر بهترین الگوی تربیتی برای کودکان است. مانند یک کارآفرین رفتار کنید تا فرزندان‌هم کارآفرین شود.

داروهای گیاهی عطاری‌ها

با تجویز پزشک خریداری شود



داروهای گیاهی مجاز عطاری‌ها نیز باید حتماً با تجویز پزشک مشاور تهیه شود تا اثرات سوء بر جسم به جای نگذارد.

پرویز افشارسختگوی ستاد مبارزه با مواد مخدر با بیان این مطلب بر عدم خرید و مصرف خودسرانه داروهای گیاهی تأکید کرد و گفت: نباید هیچ داروی گیاهی‌ای بدون دستور پزشک چه جهت درمان و چه برای لاغری، از عطاری‌ها تهیه شود چرا که بسیاری از این داروها برای بدن مضر است.

پرویز افشار در عین حال افزود: بارها این پیام را به مردم داده‌ام و باز هم می‌گویم؛ هر ماده گیاهی که برای‌شان تجویزی می‌شود صرفاً باید توسط پزشک مشاور انجام شود و مردم نباید با اعتماد به تجویز افراد عادی اقدام به خرید داروی گیاهی و مصرف آن کنند.

وی اظهارکرد: در حال حاضر تعداد زیادی از پزشکان سنتنی و گیاهی در کشور فعال هستند که این

مختصان در شهرهای بزرگ نیز حضور دارند؛ بنابراین

ضروری است تا پیش از مصرف هر ماده گیاهی با

متخصص مربوطه مشاوره شود.

سختگوی ستاد مبارزه با مواد مخدر توضیح داد:

اولویت‌های شناسایی فرصت‌های اشتغال در روستاها و مناطق کمتر برخوردار اعلام کرد و گفت: یکی از موضوعاتی که در صندوق کارآفرینی امید به عنوان یک اصل مورد توجه قرار دارد بازارسازی در روستاها است.

وی ادامه داد: بر مبنای این سیاست در برخی از روستاها از جمله روستاهایی در استان‌های بوشر و آذربایجان غربی، فروشگاه‌ها و مراکز توزیع محصولات راه اندازی شده تا محصولات شهرها در این مراکز در روستاها توزیع شوند. به جای اینکه محصول روستا در شهرها توزیع شود به دنبال این هستیم تا محصولات شهرها در روستاها توزیع شوند که این یک گام در جهت بازارسازی است.

مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید گفت: یکی از موضوعات مورد توجه در پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی از محل صندوق توسعه ملی، پرداخت تسهیلات به طرح‌های اشتغال‌زا خواهد بود و این تسهیلات فرد محور نخواهد بود.

اصغر نورالله‌زاده با تشریح جزئیات نحوه پرداخت تسهیلات اشتغال از محل صندوق توسعه ملی که با تصویب ماده باقی مانده از این لایحه، در جلسه صحن علنی نهایی شد، گفت: آیین‌نامه اجرایی این قانون که بر اساس آن تکالیف و سپهم هر یک از دستگاه‌ها مشخص خواهد شد قرار است تا دو ماه آینده با همکاری وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و معاونت توسعه روستایی ریاست جمهوری تدوین شود.

وی با اشاره به اینکه سازمان برنامه و بودجه موظف به راه اندازی سامانه‌ای برای نظارت بر نحوه پرداخت تسهیلات اشتغال از محل صندوق توسعه ملی شده است گفت: پس از تعیین شرایط عقد قرارداد عاملیت با سپرده‌گذاری، بر اساس قرارداد عاملیتی که بین صندوق توسعه ملی و بانک‌های عامل

پرداخت کننده این تسهیلات منعقد می‌شود، به صندوق اجازه داده خواهد شد

تا تسهیلات اشتغال‌زایی را در روستاها پرداخت کند.

نورالله زاده توجه به توانمندسازی و ظرفیت‌های روستایی را یکی از