

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



# راه‌اندازی کسب و کار به زبان ساده

کالین بارو

ترجمه:

دکتر احسان منصوری

(عضو هیئت علمی دانشگاه اراک)

مهندس عطیه کریمی

۱۴۰۱

سرشناسنامه	: بارو، کالین، ۱۹۴۱ م
Barrow, Colin	
عنوان و نام پدیدآور	: راه‌اندازی کسب و کار به زبان ساده / کالین بارو؛ ترجمه: احسان منصوری، عطیه کریمی؛
مشخصات نشر	: اراک: دانشگاه اراک، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	: ۲۶۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۷۳۱-۸۹-۵
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Starting a business for dummies, 5th ed, 2021.
موضوع	: شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع	: New business enterprises
موضوع	: کارآفرینی
موضوع	: Entrepreneurship
شناسه افزوده	: منصوری، احسان، ۱۳۵۹ -، مترجم
شناسه افزوده	: کریمی، عطیه، ۱۳۷۴ -، مترجم
شناسه افزوده	: دانشگاه اراک، انتشارات
رده بندی کنگره	: HD۶۲/۵
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۱۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۸۳۲۳۸۹
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیبا

### راه‌اندازی کسب و کار به زبان ساده

<b>کالین بارو / مترجم: احسان منصوری، عطیه کریمی</b>	
ناشر	: دانشگاه اراک
شمارگان	: ۱۰۰۰
نوبت چاپ	: اول - ۱۴۰۱
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۷۳۱-۸۹-۵
قیمت	: ۱۲۵۰۰۰ تومان

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

## فهرست مطالب

۱	مقدمه
۹	بخش ۱: شروع
۱۱	فصل ۱: آمادگی برای کسب و کار
۲۷	فصل ۲: زمینه‌سازی
۴۳	فصل ۳: آیا می‌توانید کسب و کاری را شروع کنید؟
۶۱	فصل ۴: آزمون امکان‌سنجی
۷۹	بخش ۲: ایجاد طرح و تأمین مالی آن
۸۱	فصل ۵: ایجاد ساختاری قانونی برای کسب و کار
۹۹	فصل ۶: آماده‌سازی برای کسب و کار
۱۱۱	فصل ۷: کمک گرفتن
۱۱۹	فصل ۸: تأمین مالی
۱۳۷	فصل ۹: بازاریابی کالاها
۱۵۹	بخش ۳: تداوم و پایداری در کسب و کار
۱۶۱	فصل ۱۰: استخدام افراد
۱۸۱	فصل ۱۱: کارآمدی
۲۰۱	فصل ۱۲: پیگیری امور مالی
۲۲۷	فصل ۱۳: کسب و کار آنلاین
۲۴۵	بخش ۴: ده‌تایی‌ها
۲۴۷	فصل ۱۴: جلوگیری از ده‌اشتباه
۲۵۵	فصل ۱۵: قبل از شروع با ده نفر صحبت کنید



## مقدمه

اگر این کتاب را از قفسه بیرون آورده یا آن را از یک دوست یا کسی که شما را دوست دارد هدیه گرفته‌اید، بدانید که لازم نیست حتماً در مورد شرایط کسب و کار خود آمادگی ذهنی داشته باشید. ممکن است به دلایل دیگری به این کتاب نیاز داشته باشید:

- ✓ کارمندان بانک برادران لیمن<sup>۱</sup> را بیرون از دفتر کارشان می‌بینید که با جعبه‌هایی در دست صف کشیده‌اند و نمی‌خواهید چنین سرنوشتی برای کسب و کار شما نیز رقم بخورد.
- ✓ یکی از نزدیکان شما فوت کرده و مقدار زیادی ارث برای شما به جای گذاشته و شما تمایل ندارید سهم خود را از این ارث به دست کارگزار سهام بسپارید تا آن را از بین ببرد.
- ✓ کارفرمای شما در حال انجام یک عملیات گسترده‌ی تعدیل نیرو و همزمان به دنبال نهایی کردن طرح حقوق بازنشستگی است تا از روی ناچاری به مناطق محروم و بدون امکانات بهداشتی نقل مکان کند.

✓ ایده‌ی خوبی برای تولید محصولی با کلاس جهانی دارید که تاکنون هیچ کس به آن فکر نکرده اما میلیاردها کاربر اینترنت در جهان به شدت به این محصول نیاز دارند. هنگامی که آن‌ها با خبر شوند، مشتاقانه وارد سایت شما خواهند شد.

✓ برادر، خواهر، پدر، مادر و یا بهترین دوست شما و یا در بدترین حالت همه‌ی آن‌ها، کسب و کار خود را ایجاد کرده‌اند و اکنون در دوران بازنشستگی و مشغول پرورش اسب، نگهداری از درختان و تفریح با قایق‌های لوکس تفریحی هستند.

اگر در حال حاضر روی دور شانس و خوشبختی قرار دارید، دلیل قانع کننده‌ای برای سوق دادن شما به سمت فرآیند راه‌اندازی کسب و کار نوپا محسوب نمی‌شود. از طرفی با اینکه ایده‌ی خوب، سخت‌کوشی، مهارت‌های لازم و دانش مرتبط در مورد بازار و محصول مهم هستند اما کافی نخواهند بود. هر سال ۴۰۰ هزار شرکت کوچک در بریتانیا منحل می‌شوند و این تعداد رفته‌رفته با وجود بحران‌های مختلف رو به افزایش است و نشان می‌دهد که روند بسیار دشواری در پیش خواهد بود.

---

<sup>۱</sup> برادران لیمن (Lehman Brothers) چهارمین بانک سرمایه‌گذاری در ایالات متحده امریکاست که در پی بحران مالی ۲۰۰۸ اعلام ورشکستگی کرد. م.

این کتاب در صورتی که بخواهید کسب و کاری را شروع کنید و یا اینکه درصدد آگاهی از آینده‌ی خود در دنیای کسب و کارهای کوچک باشید، مناسب شماست. کتابی که پیش روی شماست با استفاده از منابع گسترده و نیز دانش و نکات ضروری و مهمی که پیش‌نیازی برای درک و فهم دنیای کسب و کارهای کوچک است گردآوری شده و منبعی برای دستیابی به موفقیت مالی و شخصی و هر آنچه که در شرایط اقتصادی مورد توجه است، خواهد بود.

### چرا به این کتاب نیاز دارید؟

شکست‌ها و عدم توفیق کسب و کارها، بیشتر در ۱۸ ماه اول فعالیت آن‌ها به وقوع می‌پیوندد. حقیقتی که روز به روز واضح‌تر می‌شود این است که کسب و کارهای کوچک، ویژه در دوره‌ی شکل‌گیری به کمک نیاز دارند. مهم‌ترین نیازهای اساسی مالکان و مدیران عبارتند از:

- ✓ کسب مهارت‌های کسب و کار در زمینه‌هایی مانند اصول حسابداری و دفترداری. اکثر کسب و کارهای ناموفق از وضعیت و امور مالی خود اطلاعی ندارند. حتی اگر سفارشات مشتریان بسیار زیاد باشد، باز هم ممکن است کمبود نقدینگی به وجود آید.
- ✓ کسب آگاهی از اینکه چه منابع مالی در دسترس هستند و سرمایه‌گذاری آن‌ها در چه زمینه‌هایی می‌تواند موجب رشد حداکثری پول شود. همان‌طور که می‌دانید منابع مالی کم نیستند اما در بیشتر مواقع، روش ارائه‌ی پیشنهاد مالک به سرمایه‌گذار، موجب کمبود منابع مالی و عقب‌نشینی سرمایه‌گذار می‌شود.
- ✓ کسب اطلاعاتی که می‌توان به کمک آن ارزیابی واقع‌بینانه‌ای از اندازه‌ی بازار و انتخاب بازارهای احتمالی انجام داد. خوش‌بینی بیش از حد در مورد اندازه و سهولت دستیابی به بازار، یکی از اشتباهات بسیار متداول است.
- ✓ دستیابی به مهارت‌ها و ابزارهایی که کسب و کار را به دارایی با ارزشی تبدیل می‌کند که می‌تواند به عنوان میراث برای اعضای خانواده و یا برای فروش به دیگران به کار آید.



این کتاب در تمامی زمینه‌های که بیان شد، به شما کمک می‌کند. علاوه بر این، تمامی کسب و کارها نیاز به طرح کسب و کار<sup>۱</sup> دارند، که در آن اهداف کسب و کار و نتایج حاصل از آن اهداف با عبارات مالی توضیح داده می‌شود. در قالب طرح کسب و کار باید توضیح دهید که کسب و کار شما چه کاری انجام خواهد داد، مشتریان بالقوه‌ی آن چه کسانی هستند، چه مقدار پول حاضرند بپردازند، چه کسانی می‌توانند وسایل و مواد مورد نیاز شما را تأمین کنند و این مایحتاج چقدر هزینه می‌برد. باید این برنامه‌ها و پیش‌بینی‌ها را با اعداد و ارقام مالی بیان کنید و مشخص نمایید کسب و کار شما به چه مقدار سرمایه نیاز دارد، در حال حاضر چقدر سرمایه دارید و انتظار دارید دیگران در این کسب و کار چه مقداری سرمایه‌گذاری کنند. این برنامه همچنین به شما کمک می‌کند تا از مشکلات رایج و معمول در کسب و کارهای کوچک مانند برآورد دست‌پایین از مقدار پولی که برای کسب و کار نوپای خود نیاز دارید، در امان بمانید. مراجعه به بانک و ارائه‌ی درخواستی مبنی بر دریافت تسهیلاتی بیش از ۳۰ درصد بودجه در شش ماهه‌ی نخست فعالیت و حفظ بقا و اعتبار، اگر غیر ممکن نباشد، بسیار دشوار است. هنوز هم کسب و کارهای جدید، برای برآورد درست مقدار پولی که برای توسعه و رشد خود نیاز دارند، با مشکلاتی مواجه هستند.

بسیاری از مردم با الفبای تهیه‌ی طرح کسب و کار ناآشنا هستند، نمی‌دانند چگونه شروع کنند و حتی نمی‌دانند که به دانش و اطلاعات جدیدی نیاز دارند. اینجاست که نقش کتاب معلوم می‌شود و در این زمینه به کار می‌آید. در فصول مختلف کتاب، اطلاعات مورد نیاز برای تدوین، تنظیم و دنبال کردن طرح کسب و کار ارائه شده است. این کتاب همچنین برای افراد نوآوری که در مرحله‌ی تبدیل ایده‌های خود به کسب و کار هستند و نیز در زمینه‌ی برقراری ارتباط و یا تأمین مالی مشکلات خاصی دارند، بسیار ارزشمند است. متأسفانه اغلب ابداعات مخترعین، یا در اختیار کشورهای دیگر قرار می‌گیرد تا از آن بهره‌برداری کنند، یا اینکه این افراد از بحث در مورد ایده‌ها احساس ناراضی می‌کنند و معتقدند که ثبت اختراع، تنها راه حمایت و حفظ اختراع آن‌هاست. بیشتر اوقات، صاحبان کسب و کار واقعاً نمی‌دانند با چه کسی صحبت کنند، چرا که کمک‌های حرفه‌ای و ماهرانه، اغلب

---

<sup>۱</sup> Business Plan

در دسترس نیست. بنابراین این کتاب، چگونگی حرکت از آزمایشگاه به بازار محصول را توضیح می‌دهد تا شرکت‌های کوچک و مخترعان، نوآوران بتوانند مسیر مشخصی را دنبال کنند.

### چگونه از این کتاب استفاده کنیم؟

این کتاب، مستقل از هر نوع مهارتی که به دنبال آن هستید، کمک می‌کند تا در مسیر موفقیت قرار بگیرید. اگر یک ایده‌ی کسب و کار جذاب و ارزشمند دارید، احتمالاً به دنبال چگونگی تأمین مالی آن هستید. اگر برای شروع کسب و کار به دیگران هم نیاز دارید، پس به دنبال چگونگی پیدا کردن کارمندان خوب و یا شاید یک همکار و شریک کاری برای به اشتراک گذاشتن برخی از فشارهای مالی و روحی هستید. این کتاب طوری طراحی شده که می‌توانید با شیوه‌های مختلف، بسته به شرایطی که دارید، بخشی از آن را مطالعه کنید.

✓ اگر تاکنون کسب و کاری را راه‌اندازی نکرده‌اید یا در سرمایه‌گذاری یک کسب و کار مشارکت نداشته‌اید، ممکن است بخواهید از ابتدا شروع کرده و به شیوه‌ی خود کسب و کاری را مدیریت کنید.

✓ اگر تجربه‌ی بیشتری دارید پس ممکن است با انتخاب بخش‌هایی که کمتر در مورد آن‌ها اطلاعات دارید برای حل مسائل خود از این کتاب استفاده کنید.

✓ اگر به اندازه‌ی کافی با دنیای کسب و کار آشنا هستید، می‌توانید از این کتاب به عنوان راهنما و مربی، برای مرور مباحث خاص استفاده کنید. همچنین می‌توانید بعد از تعیین ایده و توسعه‌ی آن، برای فروش کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنید و به سراغ یک چالش متفاوت بروید.

✓ اگر با مثال یاد می‌گیرید، ممکن است بخواهید کتاب را ورق بزنید و از تصویر و آیکون داستان واقعی، به عنوان راهنمای خود استفاده کنید. متن کنار این تصویر مثال‌هایی از منابع موثق و قابل اعتماد را نشان می‌دهد و بیان می‌کند که چگونه کارآفرینان موفق از پس شرایط و موقعیت‌های خاص از جمله پیدا کردن یک شریک، افزایش درآمد و دریافت کمک هزینه‌ی رایگان از دولت برآمده‌اند.

## چگونه این کتاب مرتب شده است؟

عنوان کتاب (راه‌اندازی کسب و کار به زبان ساده) به چهار بخش اصلی در زمینه‌های برنامه‌ریزی، راه‌اندازی و اداره‌ی یک کسب و کار تقسیم شده است. نیازی نیست که همه‌ی قسمت‌ها را بخوانید و همچنین لزومی ندارد که همه‌ی مطالب را به ترتیب بخوانید. هر فصل به یک موضوع ویژه از کسب و کارهای نوپا اختصاص داده شده است و شاید به بعضی فصل‌ها بیشتر از بقیه نیاز داشته باشید. می‌توانید به سرعت از یک بخش به بخش دیگر و از فصلی به فصل دیگر بروید (در این کار آزادی عمل دارید)؛ مبحثی که واقعاً برای شما و کسب و کار شما مهم است را انتخاب کرده و مطالعه کنید.

## بخش اول: شروع

قبل از اینکه کسب و کاری را شروع کنید باید تمام کارها و پیگیری‌های مقدماتی را انجام دهید و قبل از اینکه زمان و پول زیادی را صرف کنید مطمئن شوید که کسب و کار بادوام و قابل رشدی در اختیار دارید. این بخش به شما کمک می‌کند تا اطلاعات بسیار مهمی از موقعیت بازار، مشتریان بالقوه، رقبا و آزمودن اینکه آیا ایده‌ی شما بادوام است یا خیر، به دست آورید. همچنین فرصتی برای بررسی مهارت‌ها و ویژگی‌های شما برای تأسیس کسب و کاری مناسب فراهم می‌کند.

## بخش دوم: ایجاد طرح و تأمین مالی آن

برای اطمینان از موفقیت کسب و کار، آگاهی از دستورالعمل‌های قانونی و قوانین تجارت، ضرورت دارد. شما به یک طرح کسب و کار نیاز دارید تا به کمک آن میزان ثبات، امکان موفقیت و اشتراک ایده و اهداف با دیگران (شامل سرمایه‌گذاران بالقوه، بانکداران یا همکاران و شرکا) را بررسی کنید. همچنین برای ارزیابی گزینه‌های مالی به منظور کسب اطمینان از مقدار و نوع تأمین مالی که مناسب کسب و کار شماست، به این طرح نیاز دارید. اجباری نیست که همه‌ی این کارها را خود شما انجام دهید چراکه می‌توانید از مشاوران خبره و کاردان کمک بگیرید.

### بخش سه: تداوم و پایداری در کسب و کار

بعد از اینکه کسب و کار را شروع کردید، به استخدام کارمندان به صورت تمام‌وقت، پاره‌وقت و یا موقت نیاز خواهید داشت. این کار شامل مسئولیت‌های قانونی که باید برای آن آماده باشید نیز می‌شود. یک کسب و کار، همانند خودرو یا هواپیما، نیازمند کنترل است. باید به درک صحیحی از شواهد کنترلی مهم و اطلاعاتی که آن‌ها درباره‌ی چگونگی اداره‌ی کسب و کار به شما می‌دهند، برسید. همچنین به بازخوردهایی از درآمدها، هزینه‌ها و بدهی مالیاتی و چگونگی به حداقل رساندن بدهی‌ها به روش قانونی، نیاز دارید.

### بخش چهار: ده‌تایی‌ها

ده‌تایی‌ها شامل فصلی است که هشدارهایی از احتمال بروز مشکلاتی که اغلب کسب و کارهای جدید با آن‌ها روبرو خواهند شد ارائه می‌دهد و نیز چگونگی مقابله با آن‌ها و کاهش عوارض ناشی از این مشکلات را بیان می‌کند. قسمت دیگر این بخش شامل جزئیاتی درباره‌ی افرادی است که باید قبل، حین و بعد از شروع کسب و کار با آن‌ها صحبت کنید.

### تصاویر استفاده شده در این کتاب

به منظور راحتی در دستیابی به اطلاعات مهم، تصاویری در متن برای راهنمایی شما به سمت اطلاعات ارزشمند قرار داده شده است.



این تصویر توجه شما را به نکات و بخش‌های مهم جلب می‌کند و پیشنهادها مفیدی را درباره‌ی

موضوعات عملی ارائه می‌دهد.



این تصویر به عنوان یک یادآور دوستانه درباره‌ی موضوعات پیش‌رو که برای یادداشت‌برداری

مهم هستند، در نظر گرفته می‌شود.



کسب و کارها مانند هر موضوع تخصصی دیگری با کلمات و اصطلاحات مخصوصی بیان می‌شوند

و بعضی از آن‌ها ممکن است برای شما ناآشنا باشند. این تصویر توجه شما را به آن‌ها جلب می‌کند.

این تصویر به شما کمک می‌کند تا با یک مثال خاص در خصوص اینکه چگونه سایر افرادی که کسب و کاری را شروع کرده‌اند و از عهده‌ی موضوعات خاص برآمده‌اند، آگاهی کسب کنید. اغلب می‌توانید از این مثال‌ها برای کسب و کار خود استفاده کنید.



این تصویر درباره‌ی خطری بالقوه به شما هشدار می‌دهد. با احتیاط عمل کنید و تمام جوانب کار را بسنجید. در حقیقت وقتی این تصویر را دیدید با دقت درباره‌ی حرکت و اقدام خود فکر کنید.



این تصویر به حقایق کسب و کارهای تخصصی و نیز اطلاعاتی که به عنوان اطلاعات پیشینه، جالب هستند بر می‌گردد اما دانستن آن‌ها برای شما الزامی و ضروری نیست. شما می‌توانید از پاراگراف‌هایی که با این تصویر علامت‌گذاری شده‌اند بدون اینکه نکته‌ای را از دست دهید عبور کنید اما خواندن آن‌ها در زمینه‌ی ایجاد اعتبار در تعامل با سرمایه‌گذاران خارجی و همکاران به شما کمک می‌کند.



## از کجا شروع کنیم؟

در مدت یک دقیقه فهرست مطالب را مرور کنید و به موضوعاتی که کتاب ارائه می‌دهد نگاه کنید، فصلی که به نظر می‌آید با جنبه‌ای از کسب و کار که به نظر شما بسیار مهم و برجسته است یا ارتباط و هماهنگی خاصی دارد، را انتخاب کنید. این فصل را بخوانید و ببینید شما را به کجا هدایت می‌کند. همچنین می‌توانید از فصل ۶ «آماده کردن طرح کسب و کار» به عنوان چارچوبی برای جمع‌آوری دانش و اطلاعات استفاده کنید و همان‌طور که پیش می‌روید مجدداً به فصل‌های قبل بازگردید.