

پول مردم را مدیریت کنید!

چگونه مشاور مالی شویم؟

میلاد قارونی
روزنامه‌نگار

گاهی نزولی هستند، چنین کاری را انجام داد؟ در چنین مواقعی است که اهمیت وجود مشاور مالی خودش را نشان می‌دهد. این اهمیت برای آن‌هایی که در رشته حسابداری و مرتبط درس خوانده‌اند، بیشتر از همه مورد توجه قرار گرفته است؛ اما اگر یک فرد با تحصیلات مرتبط وارد این حوزه شود، چه کاری باید انجام دهد؟

همه ما روزهای بسیار سختی را از لحاظ اقتصادی پشت سر می‌گذاریم. در این روزها بهترین کار این است که به جای هزینه کردن زیاد، به فکر استفاده درست و بهینه از پس اندازهای مان باشیم؛ اما چگونه؟ چگونه می‌شود در زمان‌هایی که قیمت‌ها در نوار صعودی قرار دارند و درآمدها ثابت و

مشاور مالی کیست؟

اول از همه باید گفت که اصلاً مشاور مالی کیست. مشاور مالی یک حسابدار ساده نیست؛ بلکه شخصی است که با داشتن اطلاعات وسیع از حسابداری، اقتصاد و امور مالیاتی و همچنین مدیریت می‌تواند برای افراد یا شرکت‌ها برنامه ریزی مالی انجام دهد. پس در قدم اول، اگر می‌خواهید که به صورت تخصصی وارد این حوزه شوید، باید تا می‌توانید دانش خود را در حوزه‌های مالی و حتی غیرمالی هم افزایش دهید. شما قرار است تا به شرکت در رسیدن به یک هدف مالی بالا کمک کنید. برای این کار نیاز است تا خودتان با جنبه‌های دیگر زندگی و حتی روان‌شناسی هم آشنا باشید. مهم‌تر از همه این‌ها، مشاور مالی می‌تواند در حوزه مشاوره مالیاتی بیشتر از همه کار کند. این که شرکت چگونه پرونده مالیاتی خود را پیش ببرد و در صورت برخورد با یک مشکل، چه کاری انجام دهد. اگر می‌خواهید که مشتریان زیادی داشته باشید، تا می‌توانید اطلاعات مالیاتی خود را افزایش دهید. به عبارتی دیگر زیربوم این کار را یاد بگیرید.

مراحل تبدیل شدن به مشاور مالی ماهر

باید گفت که در چنین کسب و کارهایی برای تبدیل شدن به یک مشاور مالی ماهر، هیچ چیزی مثل دانش و تجربه به کمک فرد نخواهد آمد. اگر در شروع کار هستید، اول از همه پیش یک نفر کارآموزی کنید. مدت کارآموزی به خود شما بستگی دارد. این که چقدر می‌توانید پیشرفت داشته باشید. اول از همه بهتر است تا در دانشگاه، در رشته‌های مرتبط مانند حسابداری یا اقتصاد اصول اصلی را یاد بگیرید. دوره‌های زیادی وجود دارند که در زمینه مشاور

مشاور مالی می‌تواند در حوزه مشاوره مالیاتی بیشتر از همه کار کند. این که شرکت چگونه پرونده مالیاتی خود را پیش ببرد و در صورت برخورد با یک مشکل، چه کاری انجام دهد. اگر می‌خواهید که مشتریان زیادی داشته باشید، تا می‌توانید اطلاعات مالیاتی خود را افزایش دهید. به عبارتی دیگر زیربوم این کار را یاد بگیرید.



کمک زیادی خواهد کرد.

وظایف مشاور مالی چیست؟

- تدوین پرسش‌نامه مالی
- تدوین طرح مالی
- آشنایی با چالش‌های مالی و تدوین برنامه ریزی برای برطرف کردن آن
- آموزش موارد اولیه برای حوزه مالی
- نظارت بر اجرای توصیه‌های گفته شده
- مشاوره درباره نحوه تنظیم دفاتر قانونی
- مشاوره در خصوص تهیه اسناد و مدارک مالی
- استراتژی با مشتریان برای به حداقل رساندن بدهی مالیاتی
- تحلیل سیستم‌های مالی
- تحلیل گردش مالی جاری و روزانه
- تهیه اسناد و مدارک مالی

• انجام محاسبات تخصصی و پیچیده

این نکته را به یاد داشته باشید که مشاور مالی، یک تحلیل‌گر هم است؛ یعنی اول از همه باید بتواند شرایط فرد یا شرکت طرف قرارداد با خود را به خوبی تحلیل کند تا بتواند با موفقیت وارد این حوزه کاری شود.

چقدر باید هزینه کرد؟

برای کسب و کارهایی با بستر مشاوره‌ای، بیشترین هزینه مخصوص به آموزش است. شرکت در دوره‌های مالی و مالیاتی و همچنین برقراری ارتباط با همکاران و مطالعه منابع معتبر بهترین روش‌هایی هستند که به مشاور مالی در جهت افزایش دانش کمک زیادی خواهد کرد. هزینه‌ها بیشتر مربوط به کلاس‌هاست که در هر آموزشگاهی متفاوت خواهد بود.

عمدکس

عمدکس در سال ۱۳۹۵ با هدف تجارت عمده آنلاین و ارتباط مستقیم بین فروشندگان و خریداران شروع به کار کرد. عمدکس در واقع پلتفرمی برای تجارت عمده به صورت آنلاین است که از این طریق تولیدکنندگان در سراسر کشور به خریداران به صورت مستقیم وصل می‌شوند. تمرکز عمدکس بر بهبود و توسعه خدمات نرم‌افزاری برای خریداران و تولیدکنندگان و تسهیل خرید عمده و پیدا کردن محصولات ایرانی بدون هیچ گونه واسطه‌ای است. با استفاده از این مرجع تولیدکنندگان می‌توانند به فرصت‌ها و مخاطبان بیشتری برای محصولات خود دست یابند.

ایکسب

ایکسب در سال ۱۳۸۶ با هدف خرید و فروش آنلاین به صورت عمده پایه‌ای گذاشت. تجارت و شرکت‌های تولیدی می‌توانند کالا و خدمات خود را در بستر ایکسب ارائه کنند و نیازهای خود را از طریق دیگر عرضه‌کنندگان کالا و خدمات تأمین کنند. تمامی خدمات در این سامانه به دو زبان فارسی و انگلیسی در دسترس است. با ارتقا و بهینه‌سازی وب‌سایت ایکسب فعالیت آن بیشتر شد و با توسعه زیرساخت‌های خود توانست بخش‌های اقتصادی خود را گسترش دهد.

عمده‌بازار

سامانه عمده‌بازار در سال ۱۳۹۷ با هدف فروش عمده محصولات غذایی وارد این عرصه شد و با استفاده از بخش عمده‌مواد غذایی توانست شروع به فعالیت کند. این فروشگاه در نظر دارد تا محصولات حوزه مواد غذایی، بهداشتی و سلولزی را به صورت عمده از تولیدکنندگان، واردکنندگان و تأمین‌کنندگان تهیه کند و آن‌ها را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهد. سایت: www.omdehbazaar.com

معرفی استارت‌آپ‌های عمده‌فروشی

وحیده امینی - این روزها استارت‌آپ‌ها وارد حوزه‌های مختلفی شده‌اند که یکی از آن‌ها عمده‌فروشی است. این سامانه‌ها در واقع کار عرضه مستقیم محصولات از عمده‌فروشان را بر عهده دارند. گاهی در میان این سامانه‌ها دیده می‌شود که خود بازاریان هم به تأسیس فروشگاه‌های اینترنتی برای محصولات خود اقدام کرده‌اند. در ادامه به معرفی برخی از استارت‌آپ‌ها در حوزه عمده‌فروشی می‌پردازیم. پس با ما همراه باشید.

■ سندس شاپ

سندس شاپ پلتفرم عمده‌فروشی آنلاین است که گستره محصولاتی که به فروش می‌رساند بسیار زیاد است. از جمله این محصولات به خانه و آشپزخانه، دکوراسیون، لوازم تحریر، بازی و سرگرمی، زیبایی و سلامت و لوازم کاربردی می‌توان اشاره کرد. این سامانه با منابع دست اول تولید و واردات در کشور هم در ارتباط است. کاربران سندس شاپ عبارتند از: صاحبان مشاغل و کسب و کار، مغازه‌داران، سازمان‌ها و ادارات خصوصی و دولتی، مدارس و مهدهای کودک و همچنین عموم افراد که با توجه به شرایط خرید موجود در سایت می‌توانند با قیمت عمده محصولات را خریداری کنند.

سایت: www.sondosshop.com