

# چگونه مشاور کسب و کار شویم؟

میلاد قارونی  
روزنامه نگار

مشاور کسب و کار شدن کار راحتی نیست. کسی که می خواهد در این حوزه فعالیت کند، باید بداند بابت هر تصمیمی که می گیرد، مسئول است. او بیشتر از صاحب کسب و کار باید بر خود آن شغل و چالش های آن تسلط داشته باشد. در حقیقت به تمامی مسائل آگاهانه نگاه تا بتواند بهترین برنامه را برای رشد آن کسب و کار تدوین کند. اگر توانایی مشاور کسب و کار شدن را در خودتان می بینید، بهتر است که قبل از شروع این مطلب را مطالعه کنید.



## مشاور کسب و کار چه کسی است؟

مشاور کسب و کار فردی باتجربه و تحصیلات مرتبط است که می تواند موانع و مشکلات فعالیتی را شناسایی و آن ها را حل کند. همچنین باید همیشه در خصوص اتفاقات اخیر پیرامون کسب و کار و فناوری به روز باشد تا بتواند بهترین روش ها را برای جذب مشتری معرفی کند. او باید در دانش بازاریابی و تجزیه و تحلیل بسیار قوی و به اصطلاح شم اقتصادی قوی هم داشته باشد. همه این ها برای این است که بتواند بهترین تصمیم را برای رشد کسب و کار بگیرد. دادن اطلاعات کافی، دادن توصیه های لازم، تدوین استراتژی، برطرف کردن مشکلات، پیش بینی آینده کاری، ایجاد تاثیرگذاری دائمی و توانایی بررسی و مشاهده مسئله از نگاهی دیگر، نمونه وظایف یک مشاور کسب و کار است.

مطالعه مدیریت کسب و کار، بازاریابی و روان شناسی ۳ دانش مهمی هستند که مشاور باید قبل از شروع، آن ها را مطالعه کند. البته فقط مطالعه مهم نیست، بلکه باید به آن ها تسلط کافی هم داشته باشد

## مرحله مشاوره شدن

اولین مرحله افزایش دانش در حوزه مدیریت و کسب و کار است. یک مشاور کسب و کار خوب باید خودش بیزینس من عالی باشد. مشاوره با درس دادن متفاوت است. خود مشاور باید در آن حوزه این قدر روش تست کرده باشد تا بتواند بهترین مسیر را انتخاب کند. مطالعه مدیریت کسب و کار، بازاریابی و روان شناسی سه دانش مهمی هستند که مشاور باید قبل از شروع، آن ها را مطالعه کند. البته فقط مطالعه مهم نیست، بلکه باید به آن ها تسلط کافی هم داشته باشد. صفر تا ۱۰۰ همه آن ها را بداند و هر روز خودش را به روز کند. افزون بر این، حتما نیاز است که در دوره های مربوط شرکت کند و مدارک لازم برای شروع کار را بگیرد. موسسه هایی هستند که به نام مدارس کسب و کار فعالیت می کنند.

پیدا کردن آن ها راحت است.

## ضرورت کسب تجربه لازم در حرفه مدنظر

دومین مرحله، کسب تجربه لازم در آن حرفه است. یک فرد چگونه می تواند مشاور کسب و کار فروش لوازم آرایشی شود، بدون این که چیزی از آن بداند؟ البته این امکان پذیر است؛ اما هر مشاور برای درک بهتر آن شغل به منظور تدوین برنامه، باید اول از همه با ماهیت خود آن کسب و کار آشنا شود. لازم نیست که در آن حرفه فعالیت کند، بلکه بهتر است ارتباط خود را با این صنعت بیشتر کند تا تصمیم های بهتر بگیرد. یک مشاور کسب و کار از تجربیات به دست آمده در دیگر حوزه ها هم استفاده می کند؛ اما به هر حال، هر نوع کاری ساختار مخصوص به خود را دارد.

## از شکست سریع ناامید نشو و پا عقب نکش!

یک مشاور کسب و کار باید از لحاظ روحی و روانی در بهترین حالت باشد. در واقع وقتی با یک شکست مواجه شد، سریع ناامید نشود و عقب نکشد. بلکه باید آن مشکل را تجزیه و تحلیل کند تا میزان شکست کمتر شود. همچنین مشاور باید مشوق مدیر و کارمندان باشد؛ نه این که وقتی شکست خورد، به آن ها بگوید که دیگر کاری از دستش بر نمی آید. اعتماد به نفس بالا دیگر ویژگی روحی است که مشاور باید داشته باشد و خود را در این زمینه تقویت کند.

## توانایی حل مسئله برای مواجهه با مشکل اصلی

توانایی حل مسئله داشته باشد. این توانایی کمی نیست و نیاز به آموزش و کسب تجربه لازم

را دارد. این که بتواند مشکل اصلی را پیدا و بعد با تدوین استراتژی، آن را حل کند. نکته دیگر این که مشاور باید بتواند به خوبی این مشکل را با مدیر کسب و کار مطرح و بر اساس شرایط بهترین راه حل را پیدا کند.

## مشاور کسب و کار باید با شاگردی شروع کند

کسی که مشاور کسب و کار می شود، باید اول از همه خودش شاگردی کند. در واقع در کسب و کارهای مختلف در سمت های متفاوتی فعالیت کند تا مشکلات و چالش های آن ها را از نزدیک حس کند. همچنین پیش یک فرد باتجربه کارآموزی کند. کارآموزی یک یا دو ماه کافی نیست. شاید لازم باشد تا چند سال مدت این کارآموزی را طولانی کند.

## استارت آپ های طراحی و مدیریت سایت

**وحیده امینی** - در این قسمت از معرفی استارت آپ ها به سراغ استارت آپ های طراحی و مدیریت سایت رفته ایم. این شرکت ها کمک می کنند تا شما با هر سطحی از دانش کامپیوتری خود بتوانید یک سایت اینترنتی راه اندازی کنید و در کنار سادگی که دارند قابلیت های پیچیده و بی شماری را در اختیار کاربران خود قرار می دهند. تنها شما باید در این سامانه ها عضو شوید و از خدمات بی شمار آن ها استفاده کنید. در ادامه به معرفی چند استارت آپ طراحی و مدیریت سایت می پردازیم.



### فارسادوب

هدف فارسادوب طراحی و برنامه نویسی وب است. در کنار این هدف فارسادوب به خدماتی همچون ارائه خدمات وب، تلفن همراه و تبلیغات، با کیفیتی همگام با استانداردهای روز دنیا، تولید محصولات دیجیتال و عرضه در مارکت های بین المللی، بومی سازی محصولات دیجیتال خارجی و عرضه در کشور و راه اندازی استارت آپ های تکنولوژیک هم می پردازد. طراحی، برنامه نویسی و خدمات تکمیلی در فارسادوب هر کدام شامل خدمات گسترده ای می شوند که در وب سایت این شرکت به صورت مفصل شرح آن ها آمده است.

سایت: [www.farsadweb.com](http://www.farsadweb.com)

### سایتی نو

دیگر استارت آپ در حوزه طراحی وب سایت و مدیریت آن سایتی نو است. این سامانه در سال ۹۶ و با هدف طراحی وب، ساخت اپلیکیشن و هاستینگ پایه این عرصه گذاشت. در واقع ارائه خدمات کامل وب بر عهده سایتی نو است که در کنار آن به طراحی سایت، بهینه سازی و سئو، تولید محتوای تخصصی، پشتیبانی سایت های وردپرسی، میزبانی وب، آپ ساز آنلاین و خدمات پیام کوتاه هم می پردازد. سایت: [www.siteeno.com](http://www.siteeno.com)

### رایو

رایو در سال ۸۵ شروع به فعالیت کرده است. هدف رایو ایجاد وب سایت های حرفه ای شرکتی، فروشگاه، شخصی و کسب و کار آنلاین است. این سایت ساز آنلاین توانسته است امکان ساخت فروشگاه آنلاین را در قالب های متنوع فراهم کند. بعضی از قسمت های سایت با استفاده از درگ و دراپ کنترل می شوند و اغلب دیگر بخش ها هم تنظیمات سئو را پوشش می دهند. امکان اتصال وب سایت به گوگل وبمستر و آنالیتیک نیز در رایو فراهم شده است.

سایت: [www.rayo.ir](http://www.rayo.ir)

### آپ نیو سایت

این سامانه در سال ۸۳ و با هدف توسعه نرم افزارها و سرویس های مرتبط با شرکت ها و کارخانه ها شروع به کار کرده است. این سایت یکی از سرویس های نرم افزاری شرکت ماشین های هوشمند آسیاست که در ارتباط با توسعه سرویس های مرتبط با کارخانه و شرکت ها فعال است. زمینه فعالیت آپ نیو سایت ساخت و برنامه نویسی نرم افزارها و سرویس هایی است که بتوانند بهره وری و سود دهی شرکت ها را بیشتر کنند.

سایت: [www.upnewsite.com](http://www.upnewsite.com)