



## چرا در شراکت‌های تجاری (شغلی) شکست می‌خوریم؟

نویسنده: سوزان وارد  
مترجم: سوده قدیمی



میلاد قارونی  
روزنامه‌نگار

شراکت‌های شغلی و مالی مزیت‌ها و منافع بسیاری دارند که همه‌ما از آن باخبریم. برجسته‌ترین مزیت آن نیز این است که شراکت‌ها هزینه

های راه‌اندازی و مراحل اولیه کار را با یکدیگر سهیم می‌شوند و مهارت‌های تخصصی خود را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و همه از آن استفاده می‌کنند. علاوه بر سود و منفعت، در ضرر و زیان‌های احتمالی نیز با یکدیگر شریک می‌شوند و احتمال آسیب‌های مالی و ورشکستگی را به نصف می‌رسانند. در کنار تمام منافع، یک شراکت تجاری می‌تواند داشته باشد، اشکالاتی هم ممکن است در این کار وجود داشته باشد همان‌طور که آمارها نشان می‌دهند هفتاد درصد از شراکت‌های تجاری در نهایت منجر به شکست می‌شوند. حالا اگر تصمیم داشته باشیم با افراد قابل اعتماد و مطمئن یک شراکت تجاری را آغاز کنیم، برای جلوگیری از شکست چه باید بکنیم؟

ایده آغاز یک کسب و کار با فردی که او را می‌شناسید و می‌توانید به او اعتماد کنید ممکن است برایتان بسیار جذاب باشد. نمونه‌های موفق بسیاری هم از کسب و کارهای خانوادگی یا شراکت میان دوستان وجود دارند. اما در نظر داشته باشید که وقتی روابط از حد روابط شخصی فراتر می‌رود و در مسائل شغلی و مالی می‌شود، پول می‌تواند همه چیز را تغییر دهد و اگر مشکل اساسی در شراکت پیش بیاید، به رغم تلاش یک طرفه شما برای رفع مشکل، معمولاً چیزی حل نمی‌شود. هر شراکت تجاری موفق باید بر اساس هماهنگی و سازگاری میان استعدادها، ویژگی‌های شخصیتی، تجربیات و آینده‌نگری و توانایی‌های مکمل شریک باشد. یک دوست یا خویشاوند، برای ورود به یک شراکت تجاری باید مقدار بیشتری از این موارد را نسبت به روابط پیشین شخصی اش با شما وارد رابطه شراکت کند.

این که روی کدام گروه سرمایه‌گذاری کنیم، باید گفت که به محیط شما هم بستگی دارد. اگر در نزدیکی فروشگاه شما، دانشگاه یا مدرسه‌ای وجود دارد، تمرکز روی آوردن لوازم مهندسی و لوازم التحریر و لوازم مدرسه بیشتر از همه باعث افزایش فروشتان می‌شود

### تکمیل شروع کنید

فروشگاه نوشت افزار فقط به فروش و عرضه چهار دفتر یا خودکار محدود نمی‌شود، بلکه خیلی گسترده تر از این حرف‌هاست. در حالت کلی، عرضه محصولات و خدمات لوازم التحریر به ۵ گروه هنری، مهندسی، فانتزی، عمومی و اداری تقسیم می‌شود. در هر کدام از این‌ها انواع کالاهای مختلف و بسیار زیادی وجود دارد. نکته مهم این که فروشگاه عرضه انواع نوشت افزار باید به حدی کامل باشد که مشتری دست خالی از فروشگاه خارج نشود. خوب سوال این است که چه کالاهایی باید قرار دهیم تا حداقل بتوانیم ۷۰٪ مشتریان ورودی را نگه داریم؟ باید گفت که واقعاً تهیه همه اقلام برای یک فروشگاه نشدنی است. تهیه همه اقلام به سرمایه حداقل ۱۰۰ میلیون تومان در این روزها نیاز دارد. البته که باید گفت که واقعاً شما باید این مبلغ را فقط برای خرید کالاها داشته باشید. حالا می‌توانید ۱۰۰ میلیون را به یک نوع گروه کالایی اختصاص دهید یا بین گروه‌ها تقسیم و خریداری کنید. هر چند که فقط این نیست و باید نکات دیگری را هم رعایت کرد که در ادامه برای شما خواهیم نوشت. در حالت کلی، اقلامی که در یک نوشت افزار فقط معمولی و در شهر مورد نیاز است شامل انواع لوازم التحریر و نوشتن، لوازم نقاشی، ملزومات اداری، ابزار طراحی و مهندسی، لوازم گرافیک، لوازم فانتزی و کادویی، لوازم فکری و سرگرمی، لوازم کمک آموزشی

## راه‌های ورود به حرفه‌ای شیرین و به ظاهر آسان اما سخت کسب و کار با نوشت افزار



راه‌اندازی فروشگاه لوازم التحریر یا نوشت افزار از جمله شغل‌هایی است که از دور بسیار شیرین به نظر می‌رسد؛ اما باید گفت که اتفاقاً زحمت این شغل به حدی زیاد و گاهی خسته‌کننده است که بسیاری در همان چند ماه اول جا می‌زنند. هر چه شغل شیرین‌تر، زحمت آن هم بیشتر است؛ اما قصد نداریم تا شما را بترسانیم یا مانع از ورودتان به این حرفه شویم. به هر حال اگر عاشق این شغل بوده و ایده‌های نو هم داشته باشید، برعکس بقیه می‌توانید یک فروشگاه بزرگ و موفق را راه‌اندازی کنید. فقط باید نکاتی را بدانید. نکاتی که به شما در راه‌اندازی این کسب و کار کمک زیادی خواهد کرد.

### افزایش دهید؛

- محصولات خود را با قیمت مناسب عرضه کنید. سعی کنید تا محصولات و برندهایی را بیاورید که از نظر قیمت مناسب محیط شما باشد. آوردن کالاهای گران قیمت در محیط‌های دانشگاهی، فروشی نخواهد داشت.
- برخورد مناسب با مشتریان خود داشته باشید؛ حتی در برابر کسانی که فقط یک خودکار خریداری می‌کنند. البته باید گفت که حاشیه سود نوشت افزار بین ۱۰ تا ۱۵ درصد است. راه دیگر، تبلیغات مناسب است. این روزها شبکه‌های اجتماعی و اینترنت بهترین بستر برای انواع تبلیغات به وجود آورده است. فعالیت فروشگاه نوشت افزار محلی است، پس باید به دنبال تبلیغات محلی هم باشد. این کار به اصطلاح خاک خوری زیادی دارد. آزمون و خطا دارد. این که کدام محصول فروش بیشتری نسبت به بقیه خواهد داشت. فقط نکته مهم این است که حتماً فروشگاه خود را حداقل در محلی قرار دهید که رفت و آمد مردم زیاد باشد. حالا اگر نزدیک مدارس، دانشگاه یا ادارات هم باشد، خیلی هم عالی خواهد بود. از نظر سرمایه هم در بالا نوشتیم. اگر بخواهیم که کمی دقیق‌تر شویم باید گفت که می‌توان این کار را با مبلغ کمتری هم شروع کرد؛ اما به اصطلاح جور بودن جنس وجود ندارد. هزینه ۱۰۰ میلیون حداقل برای کسی است که می‌خواهد فروشگاه کامل راه‌اندازی کند. البته هزینه‌های اجاره مغازه و تبلیغات هم جداست.

و همچنین لوازم بازی‌های کودکان مانند گل‌سازی است. مسلماً یک فروشنده نوشت افزار عادی شاید نتواند تمامی ابزارهای مهندسی را بیاورد؛ اما بهتر است که حداقل ترین آن‌ها را داشته باشد. نکته دیگر این که فقط محصولات نیست، بلکه بهتر است تادر کنار فروش، خدمات هم عرضه شود. بیشترین سود نوشت افزاری در خدمات آن است. تکثیر، چاپ و کپی، فنر زدن، صحافی، فکس، پرس کارت، رایب سسی دی و سیمی کردن جزوات از خدماتی است که در نوشت افزار هم می‌توان انجام داد. فقط دقت داشته باشید که این‌ها نباید خیلی حرفه‌ای و اختصاصی باشد. حتی می‌توان کتاب هم فروخت؛ اما همه این‌ها در کنار عرضه لوازم التحریر است.

### موقعیت در این حوزه

این که روی کدام گروه سرمایه‌گذاری کنیم، باید گفت که به محیط شما هم بستگی دارد. اگر در نزدیکی فروشگاه شما، دانشگاه یا مدرسه‌ای وجود دارد، تمرکز روی آوردن لوازم مهندسی و لوازم التحریر مدرسه بیشتر از همه باعث افزایش فروشتان می‌شود؛ اما اگر در حالت کلی به دنبال موقعیت بیشتر در این حوزه هستید، بهتر است که نکات زیر را در نظر بگیرید:

- هرچه تنوع جنستان بیشتر باشد، از تمامی گروه‌ها مشتری خواهید داشت؛
- اطلاعات خود را در خصوص تمامی نوشت افزارها

### کرفس

سرویس کرفس به شما کمک می‌کند تا از وضعیت سلامت خود آگاه شوید و اطلاعات سلامت خود را در هر زمان و مکانی کنترل کنید و در نتیجه سالم‌تر زندگی کنید. زمانی که شما اقدام به خرید اشتراک کرفس کنید می‌توانید از قسمت نمودارها، هدف، و ویدئوهای تمرین‌های خانگی و دستور پخت غذاهای رژیمی نیز استفاده کنید.

www.karafsapp.com

### مانکن

در اپلیکیشن مانکن شما با استفاده از داده‌هایی که به برنامه می‌دهید قادر خواهید بود تا وزن خود را کنترل کنید که این کار با استفاده از روش کالری شماری در این سرویس به کمک شما می‌آید. مانکن گام‌هایی را که در یک روز برداشتید محاسبه و مقدار کالری و مسافت طی شده را نیز اندازه‌گیری می‌کند. شما می‌توانید برای رسیدن به هدف‌تان در این سامانه برنامه ریزی کنید و وارد چالش‌های هیجان‌انگیز شوید. از بخش‌های دیگر مانکن می‌توان به تمرینات ورزشی، کتابخانه و غیره اشاره کرد.

www.mankan.me

### اپتیت

این وب سرویس دارای مربیان شخصی برای انجام حرکات ورزشی در خانه و مجهز به پلتفرم تناسب اندام و جذابیت دو طرفه است. اپتیت به شما کمک می‌کند تا اگر دغدغه سلامت یا تناسب اندام و کاهش وزن را دارید، به فرم بدنی که ایده آل شماست برسید و برای این هدف مربیان حرفه‌ای را به شما معرفی می‌کند. این مربیان حرفه‌ای شما را به صورت کامل و در طول دوره‌ای که انتخاب می‌کنید پشتیبانی خواهند کرد.

www.appetit.fit

### ژن‌ورز

ژن‌ورز در واقع اولین شرکت تخصصی در ایران در زمینه شخصی سازی تمرینات ورزشی است که بر اساس پروفایل ژنتیکی افراد به استعدادیابی ورزشی آن‌ها می‌پردازد. گروه استارت آپی ژن‌ورز از افراد متخصصی در زمینه علوم ورزشی و ژنتیک تشکیل شده است که می‌توانند با به کار گرفتن تکنیک‌های روز در دنیا به شما در زمینه علوم ورزشی و ژنتیک کمک کنند تا بیشتر بتوانید قابلیت‌های ذاتی و ژنتیکی خود را بشناسید. در نتیجه با این شروع شما می‌توانید با تلاش و هزینه کمتر اما هدفمند تر به نتایجی که مد نظرتان در زمینه ورزشی و سلامت و تناسب اندام است، دست یابید.

www.genevarz.com

## کرونازدایی استارت آپی

استارت آپ‌هایی که در روزهای کرونایی سلامت شما را تضمین می‌کنند

این روزها با توجه به بسته بودن باشگاه‌ها اغلب مانگران سلامت خود به دلیل بی‌تحرکی هستیم اما نگران نباشید بسیاری از استارت آپ‌ها با به کار گرفتن ایده‌های خلاقانه در این زمینه به شما کمک می‌کنند تا با به کار گرفتن چند ترفند بتوانید یک باشگاه کامل ورزشی با یک مربی شخصی داشته باشید و تمرین‌های مخصوص خودتان را انجام دهید. در ادامه به معرفی چند استارت آپ در زمینه تناسب اندام می‌پردازیم