

## چرا در شراکت های تجاری (شغلی) شکست می خوریم؟

نویسنده: سوزان وارد

مترجم: سوده قدیمی



کسب و کار

### تفاوت های شخصیتی:

برخی از بزرگ ترین مزایا و منافع شراکت های شغلی، سهیم بودن در ضرر و زیان کسب و کار و به اشتراک گذاشتن مهارت های مختلف شرکاست که کمبودها و نقصان های یکدیگر را پوشش می دهند و از مهارت های یکدیگر استفاده می کنند. در این بین ویژگی های شخصیتی شرکا نیز نقش بسیار مهمی در موفقیت کسب و کار بازی می کند. اگر ویژگی های شخصیتی شرکا به اندازه کافی به هم نزدیک نباشد، آینده کسب و کار ممکن است با مشکل مواجه شود. وجود اختلافات و نبود تفاهم میان شرکا تا حدی طبیعی به نظر می رسد اما اگر خصوصیات شخصیتی شان بسیار متضاد یکدیگر باشد و مثل دو قطب متفاوت باشند، می تواند اختلاف نظر و تفاوت های عقیده را زیادتر کند و منجر به تعارض و کشمکش میان شرکا شود. اگر از قبل با شریک کاری خود به خوبی آشنایی ندارید، ارزیابی و گفت و گو با وی یک ضرورت قبل از آغاز کسب و کارتان است. درست مثل یک مصاحبه شغلی رفتار کنید. درباره استعدادها، مهارت ها و تجربیات وی بپرسید و با هم به بحث و گفت و گو بنشینید و با سوال هایی نظیر این ها، ویژگی های شخصیتی اش را تشخیص داده و ارزیابی کنید:

آیا ریسک پذیر هستید؟ آیا فرد با انگیزه ای هستید؟ چگونه موقعیت های سخت را مدیریت می کنید؟ مثل نحوه برخورد با مشکلات کارمندان، فروشندگان و مشتریان؟ انتظارات و توقعات شما از من و این کسب و کار چیست؟ آیا صبر و استقامت و پشتکار کافی برای راه اندازی، مدیریت و توسعه یک کسب و کار را دارید یا خیر؟ یادتان باشد که تفاوت ها در ویژگی های شخصیتی تا اندازه ای می تواند یک مزیت حساب شود و باعث خلق ایده ها و خلاقیت های جدید شود به شرط این که به شریک تان احترام بگذارید.

میلاد قارونی  
روزنامه نگار

## چشم مردم را روشن کنید!

اگر به دنبال راه اندازی کسب و کاری هستید که می خواهید در آن سری که درد نمی کند را دستمال ببندید، به سراغ عینک سازی بروید. چرا؟ برای این که تادل تان بخواهد در این کار باید با دلالان، سودجویان و افراد بازار خراب کن زیادی مقابله کنید. البته وقتی اسم عینک سازی می آید، اول از همه فکر ها به سمت فروشگاه عینک می رود که در آن جاصدها عینک برای قرار گرفتن روی چشمان شما خودنمایی می کند. در حقیقت بیشتر دید فروشگاه های وجود دارد. در صورتی که کمتر کسی می داند این حرفه بسیار تخصصی است اما به دلیل نبود نظارت درست و ورود افراد نامرتب و ایجاد لابلای های غیرمجاز در بعضی مطب ها، شاهد علاقه کمتر افراد به سرمایه گذاری و ورود به این حرفه هستیم.

### عینک سازی، نه عینک فروشی

باید گفت که عینک سازی با عینک فروشی متفاوت است. برخی فقط به فروش عینک روی می آورند. سفارش مشتری را می گیرند و بعد آن را به کارگاه عینک سازی می فرستند. در این کارگاه ها دستگاه های مخصوص تراش عدسی و ... وجود دارد و بعد از تکمیل سفارش، آن را به عینک فروشی و بعد مشتری تحویل می دهند. در این جا فرد واسطی یا سرمایه راه اندازی کارگاه را ندارد یا هنوز کامل به دانش عینک سازی تسلط پیدا نکرده است. اصل کار به این صورت است که عینک فروشی و عینک سازی (چه طبی و چه آفتابی) با هم انجام شود. باید گفت که عینک ساز در نقطه سوم یک هرم است. در یک نقطه چشم پزشک و در طرف دیگر اپتومتریست قرار دارد. بعد از عبور از این دو نقطه، نوبت به عینک ساز می رسد که عینک مشتری را درست کند. متأسفانه همان طور که در بالا هم نوشتیم، به دلیل نبود نظارت و دیگر مسائل، لابراتوار عینک سازی در مطب ها وجود دارد و برای همین این حرفه کم کم در حال فراموشی یا تغییر شکل است. کار کردن و موفق شدن در این حرفه سخت است اما هیچ کاری نشدنی نیست.

### ورود به حرفه عینک سازی

برای ورود به حرفه عینک سازی در اوایل دهه ۸۰ باید فرد متقاضی دوره دانشگاهی را می گذراند اما از

سال ۸۵ به بعد، فرد متقاضی باید یک دوره معرفی شده از طرف اتحادیه و زیر نظر وزارت بهداشت را بگذراند و بعد از قبولی در آزمون می تواند برای خود لابراتوار ایجاد کند. پس در قدم اول باید دانش و مهارت لازم را به صورت اصولی کسب کنید و سپس وارد شوید. بعد باید به فکر اجاره یک مکان و خرید دستگاه های مرتبط باشید.

### هزینه راه اندازی کسب و کار

باید گفت که به حدود ۲۰ متر فضا برای ایجاد یک کارگاه عینک سازی نیاز دارید. البته اگر فقط هدف شما فروش عینک است، ۱۰ متر فضا هم کفایت می کند. اگر قصد دارید در مغازه خود، فضایی هم برای معاینه چشم بیمار قرار دهید، به فضای بیشتری نیاز خواهید داشت.

دستگاه تراش عدسی مهم ترین و اولین دستگاهی است که باید برای کارگاه خود خریداری کنید. این دستگاه هم اکنون و با توجه به قیمت روز دلار، برای تمام اتومات قیمتی از ۳۰ میلیون تا ۳۰۰ میلیون دارد. هر چه قیمت دستگاه بیشتر می شود، دقت آن هم افزایش خواهد یافت. همچنین این که چه برندی دارد و ساخت کجا هم باشد، مهم است. شیارزن عدسی دستگاه دیگری است و قیمتی حدود ۱ تا ۲ میلیون تومان دارد. دستگاه مته ای برش عدسی با هزینه متوسط ۳ میلیون و دریل عدسی ریم لس ۱/۵ میلیون تومانی هم



دیگر مواردی هستند که در کارگاه به آن ها نیاز پیدا خواهید کرد. دیگر دستگاه های لازم در کارگاه عدسی شامل اسفرومتر عدسی با قیمت متوسط ۱ میلیون، دستگاه اندازه گیری مد طولی، اندازه فاکتور، آشکارساز و ماژول فاصله سنج است. البته قطعات ریز دیگری هم وجود دارد که باید همه آن ها برای ایجاد یک کارگاه کامل خریداری شود. در دوره های آموزشی تمامی ابزارها و چگونگی کار با آن ها آموزش داده خواهد شد. با توجه به قیمت ها باید گفت که این روزها بیشتر افراد به دنبال راه اندازی کسب و کار عینک سازی به صورت شریکی هستند.

### کار سختی است

باید گفت که این حرفه بسیار سخت است و پیچیدگی های خاص خودش را دارد. یک اشتباه کوچک در اندازه گیری و تراش عدسی می تواند باعث بروز مشکلاتی در چشم بیمار و حتی هدر رفتن تمامی زحمات شما برای ساخت آن شود. برای موفق شدن در این کسب و کار باید دقت کار خود را تا می توانید افزایش دهید. هر چه دستگاه ها باکیفیت باشند، شانس شما هم در گرفتن سفارش حتی از دیگر عینک فروشی ها هم بهتر خواهد بود. نکته آخر این که، توصیه می شود کارگاه و مغازه خود را در نزدیکی بنکداران فروش عدسی راه اندازی کنید.

### بیزیکت

بیزیکت نیز مانند ایسام یک بازار خرید و فروش انواع کالاهای نو و دست دوم است که از سال ۹۴ شروع به فعالیت کرده است. بیزیکت در واقع یک شبکه اجتماعی کسب و کار است که می توان در آن سفارش کار هم داد. بیزیکت این امکان را فراهم کرده تا هر یک از کاربران آن در هر جای ایران بتوانند فایل یا خدماتی را که برای ارائه دارند در این سامانه قرار داده یا با استفاده از معرفی توانمندی های خود کسب درآمد کنند. تمام معاملاتی که در بیزیکت صورت می گیرد در محیطی امن انجام شده و در صورت رضایت هر دو طرف پایان می یابد.

www.biziket.com

### صفر کیلومتر

صفر کیلومتر نیز بستری برای خرید و فروش انواع کالا است و در این سامانه می توانید به رایگان یک فروشگاه اینترنتی داشته باشید. این مرجع در واقع با هدف گسترش آن دسته از فروشگاه هایی شروع به کار کرده که به صورت سنتی فعالیت می کنند و صاحبان این مشاغل می توانند بدون نیاز به دانش تخصصی و صرف هزینه ای اندک پا به عرصه خرید و فروش آنلاین بگذارند و به راحتی فروشگاه خود را گسترش دهند.

www.0km.ir

### ایسام

استارت آپ ایسام فعالیت خود را در سال ۹۰ آغاز کرده است و مارکت پلیسی برای خرید و فروش کالاهای نو و دست دوم است. ایسام بر پایه دو اصل فعالیت می کند که نخست به استفاده از نرم افزارهای ساده و قدرتمندی مربوط می شود که به کاربر اجازه می دهند تا تنها در عرض چند دقیقه فروشگاه شخصی مجازی خود را راه اندازی کنند. اصل دوم نیز مربوط به کلیت ایسام است که در واقع یک فروشگاه متمرکز است که انواع کالاها در آن جمع آوری شده و داد و ستد می شود.

www.esam.ir

### کالاگرد

این سامانه علاوه بر امکانی که برای خرید و فروش انواع کالا فراهم آورده است، به شما کمک می کند تا قیمت انواع کالا را در این سامانه با یکدیگر مقایسه کنید و از میان آن ها بهترین انتخاب را انجام دهید. شما در کالاگرد نمی توانید کالا را بخرید بلکه کالاگرد به شما از طریق امکان جست و جو و مقایسه کمک می کند تا کالای مد نظر خود را با بهترین قیمت و در نزدیک ترین فروشگاه محل زندگی خود پیدا کنید. قیمت ها در کالاگرد داریم در حال به روزرسانی هستند.

www.kalagard.com

## نگاهی به استارت آپ های خرید و فروش انواع کالا

## بازار پر سود

## «مارکت پلیس» های ایرانی

### وحیده امینی - استارت آپ هایی که در حوزه خرید

و فروش انواع کالاها اعم از نو و دست دوم فعالیت دارند با عنوان مارکت پلیس هم شناخته می شوند. اما مارکت پلیس چیست و چه کاری انجام می دهد؟ مارکت پلیس در واقع به عنوان واسطی میان ارائه دهنده کالا و خدمات و کاربر فعالیت می کند و از این طریق سود معاملات میان سه طرف تقسیم می شود و با این روش آمار مخاطبان آن کالا یا خدمات به مراتب بیشتر از بازارهای سنتی بالا می رود. در ادامه به معرفی چند مارکت پلیس می پردازیم.