

6.4. İş Planlamayla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları

Daha önce hiç yapmadıysanız, bir iş planı yazmak göz korkutucu görünebilir. Ancak, bu, ertelemeyi veya görmezden gelmeyi göze alamayacağınız bir şeydir. Sağlam bir iş planına sahip olmak, işletmenizin hayatta kalması ve gelişmesi için çok önemlidir ([ayrıca bkz. Bölüm 4](#)).

Bir iş Planı yazmak için 10 İpucu ve Püf Noktaları (aşağıdaki 10 ipucu ve püf noktası için hala çizgi filmlerin üretilmesi gerekiyor)

6.4.1. İş planınızı hedef kitlenize uyarlayın

Herhangi bir iş planı için başlangıç noktası izleyicidir. Kim okuyacak? Planın amacı nedir - fon sağlamak mı? Belki bir iş ortağını çekmeniz gerekiyor. Temel gerçekler ve rakamlar aynı kalsa da, planınızın farklı versiyonlarını belirli izleyicilerin ihtiyaçlarına göre uyarlayın. Örneğin, potansiyel bir yatırımcı, yatırımlarından nasıl iyi bir getiri elde edeceklerine dair net bir açıklama arayacaktır. Bir banka yöneticisi, finansman sağlamadan önce bir krediyi geri ödeyebileceğinize dair kanıt arayacaktır.

6.4.2. Pazarınızı iyice araştırın

BBC'nin Dragons 'Den serisinin izleyicilerinin de bileceği gibi, potansiyel yatırımcılar pazar bilgisine büyük önem veriyorlar, bu yüzden araştırmanızın kapsamlı olması gerekiyor. Pazarınızla ilgili bilgiler, iş planınızda ayrıntılı olarak belirtilmeli ve güçlü ve zayıf yönlerinizi göz önünde bulundurmaya gerektiren fırsatlarınız ve tehditleriniz konusunda büyük bir farkındalık göstermelisiniz.

6.4.3. Rakiplerinizi belirleyin

Pazarınızı anlamak için, tüm rakipleri - kim olduklarını, güçlü ve zayıf yönlerini ve işletmeniz için olası sonuçlarını tanımalısınız. Tüm işletmeler rekabetle karşı karşıyadır - planınız, tüm rakiplerinizle başa çıkmak için net bir stratejiniz olduğunu göstermelidir.

6.4.4. Detaylara dikkat edin

İş planınız konuya gelmeli, ancak okuyucunun işinizi anlamak için ihtiyaç duyduğu bilgilere sahip olmasını sağlamak için yeterli ayrıntı içermelidir. Planınız insanları yeteneğinize ve profesyonelliğinize inandırmalı, bu da herhangi bir yazım hatası, hata, gerçekçi olmayan varsayımlar veya fantezi figürleri olmaması gerektiği anlamına gelir.

6.4.5. Start-up'ınızın yatırımcılara sunduğu fırsata odaklanın

Yatırım arıyorsanız, fırsatı açıkça tanımlayın. Neden birisi sizin girişiminize diğerinin aksine yatırım yapsın? Benzersiz satış teklifiniz nedir - sizi özel kılan nedir? İnsanlar neden sizden satın alacak? Planınız tüm bu anahtar soruları yanıtlamalıdır.

6.4.6. Önemli gerçekleri dışarıda bırakmayın

Temel olarak, planınız ürünlerinizi / hizmetlerinizi, müşterilerinizi, rakiplerinizi, yönetim ekibinizi, operasyonlarınızı, finanslarınızı, geliştirme hedeflerinizi ve stratejinizi açıklamalıdır. Temel gerçekleri gözden kaçırsanız, planınızı başkalarına sunduğunuzda bu size pek iyi yansımayacaktır.

6.4.7. Finansal bilgilerinizi doğru alın

İş planınızın finansal bilgileri özel bir incelemeyle karşı karşıya kalacaktır. Nakit akışı tam olarak belgelenmeli ve satış tahminlerinizin sağlam bir şekilde oluşturulması gerekir. Maliyetleri tahmin etmek satışlardan daha kolay olsa da, her ikisinin de dahil edilmesi gerekir. Rakamlar gerçekten size göre değilse, iş planınızı oluştururken, bir muhasebeci veya başka bir güvenilir danışmandan yardım isteyin.

6.4.8. Yönetici özetinizi ikna edici yapın

Muhtemelen, yönetici özetiniz iş planınızın en önemli parçasıdır. Daha deneyimli okuyucular önce onu okuyacak, böylece temel gerçekleri ve rakamları hızlı bir şekilde bulabilecekler. Yönetici özetiniz onları meşgul etmez ve okumaya teşvik etmezse, savaş kaybedilir. Yönetici özeti, manşet figürleri sağlar ve stratejinizi kilit noktalara yoğunlaştırır. Belgenin önünde görünmesine rağmen, sonuna kadar yazmayı bırakın. Elbette, ilgi çekici ve etkileyici hale getirin - ancak gerçekçi tutun.

6.4.9. Bir iş koçundan ikinci bir görüş alın

Planınızın bir taslağını tamamladıktan sonra, bağımsız olarak gözden geçirin. Bağımsız, yapıcı eleştiri sunabilecek birini seçin - belki bir muhasebeci veya iş danışmanı. Yerel Ticaret Odanız veya Teşebbüs Ajansınız yardımcı olabilir. İncelemeleri, gözden geçirilmiş bir taslakta ele almanız gereken sorulara yol açabilir.

6.4.10. İş planınızı doğru şekilde uygulayın

Bir iş planı, performansı değerlendirmek ve stratejinize ve işinizin gelişimine rehberlik etmek için kullandığımız bir araç olmalıdır. Belirli hedefler, son tarihler ve sorumluluklar içermelidir. Düzenli olarak gözden geçirilmeli ve güncellenmelidir. Kazanan bir iş planı, işletmenizin temel hedeflerine ulaşmak için yapması gerekenlere odaklanmasını sağlamaya yardımcı olacaktır.

6.5. Başarı Faktörleri

Girişimin değerlendirilmesinde doğru göstergeleri seçmek çok önemlidir: eyleme geçirilebilir göstergeler ve gösteriş göstergeleri değil. Örneğin, bir süpermarket bir makyaj göstergesi belirleyebilir - müşteri sayısı, ancak eyleme geçirilebilir bir gösterge günlük gelir hacmidir. Müşteri sayısı artabilir ancak zamanla çok daha az satın alabilirler.



6.6. Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin On İpucu ve Püf Noktası

İşte başarılı bir girişimci olmanıza yardımcı olacak en iyi 10 ipucu ve püf noktamız.

Kaynak: <https://www.santam.co.za/blog/business-advice/10-tips-for-becoming-a-successful-entrepreneur/>

6.6.1. Sağlam iş planlaması yapın

Planlama, herhangi bir iş başarısında çok önemli bir rol oynar. Bir iş planı (ayrıca önceki paragrafa ve [4. bölüme bakın](#)) iyi bir başlangıç noktasıdır - becerilerinizi ve zayıf yönlerinizi, ne sunduğunuzu, nasıl benzersiz olduğunuzu ve teklifinizi nasıl büyütmeyi planladığınızı tanımlamak. Dahası, kendinizi yanlış gidebilecek her şeye ve bununla nasıl başa çıkacağınıza zihinsel ve pratik olarak hazırlamaya çalışın. Örneğin, yaralanırsan ne olur? Ya müşteriler size bir ay geç ödeme yaparsa? Ya bir hava felaketi sizi etkiliyorsa? Yoksa güvenilir bir tedarikçi iflas mı eder?

6.6.2. Mali Zorluklara Hazırlanın

Bir işletme kurarken en büyük zorlukları nakit akışı oldu ([anket Santam](#)). Bir aylık harcamalar için tasarruf ederek veya genel giderlerinizi nasıl düşürdüğünüz konusunda yaratıcı olarak nakit akışı darbeleriyle başa çıkın. Müşterilere bir depozito ya da tam tutarı peşin ödüyorlarsa bir indirim veya hatta bir teşvik sunabilirsiniz - örneğin, ürününüzü veya hizmetinizi bir hafta önce teslim ederseniz% 10 daha az ödeyin. Ne yaparsanız yapın, borca son derece dikkat edin - bu, küçük işletmelerin başarısının en büyük katillerinden biridir.

6.6.3. Dikkatli Olun - Bir iş kurduğunuzu unutmayın

Süslü ofislere, pahalı ekipmanlara ve üst düzey pazarlamaya su sıçratma isteğine karşı koyun. Şirketinizin geçim kaynağı cüzdanızda ne olduğuna bağlıdır, bu nedenle her rand ve kuruşun üç kez kontrol edilmesi gerekir. Düşük bir genel gider sağlayın ve nakit akışınızı etkili bir şekilde yönetin. 1001 gün hayatta kalanlardan biri olan Jamie Pike için bu, ilk başta fiziksel bir dükkandan vazgeçmek ve mallarını bir pazarda satmak anlamına geliyordu; Tasarım ikilisi JesseJames için bu, tesislerini diğer küçük işletmelerle paylaşmak anlamına geliyordu.

6.6.4. Yardım isteyin!

Ağ oluşturma, bilgi paylaşımı ve tavsiye için pek çok kaynak var. Ağ oluşturma sadece yeni iş fırsatları için değildir; harika bir destek kaynağı ve yeni fikirler olabilir. Sektörünüzün ve bölgesel iş ağlarınızın etkinliklerine katılın. Çevrenizdeki kişilerden (aracı, banka müdürü, ev sahibi veya komşu işletmeler gibi) veya bölgenizdeki çevrimiçi forumlardan ve Facebook topluluk gruplarından tavsiye isteyin.

6.6.5. Güvendiğiniz bir akıl hocasına güvenin

Bir aile üyesi, eski patron veya meslektaş veya hatta güvenilir bir çevrimiçi kaynak veya blog olabilir. Mentor, paha biçilmez bir sondaj panosudur - bulunduğunuz yerde bulunan biri; Anketimize katılanların% 61,9'unun mentorları yoktu - ancak mentorların işleri üzerinde önemli ölçüde olumlu bir etkisi olduğunu bulduklarını söylediler.

Anketimize katılan bir kadın girişimci, "Mentorum beni en büyük korkularımın ötesine itti" dedi. Cooked Inc'ten Mariam Jakoet Harris, "Devralacak biri değil" dedi. Seni besleyecek ve yardım edecek biri.

6.6.6. Küçük bir bütçeyle pazarlama

Yeni işinizi pazarlamak son derece önemlidir, ancak çok pahalı olması gerekmez. Sosyal medya sizin arkadaşınızdır - Facebook veya LinkedIn'de işletme sayfanızı oluşturmak ücretsizdir ve çevrimiçi arama sıralamanıza yardımcı olur. Web sitenizin URL'sini Google ve Bing gibi arama motorlarına göndermek de tamamen ücretsizdir.

Ayrıca topluluk Facebook gruplarına da dikkat edin - bazıları küçük bir reklam ücreti gerektirirken, diğerleri işletmenizin reklamını haftanın belirli günlerinde yapmanıza izin verir. Pazarlamayla ilgili temel nokta, her şeyi ve her şeyi denemektir. Denemeden sizin için neyin işe yarayacağını bilemeyeceksiniz.

6.6.7. Bir numaraya dikkat edin

Girişimcilik bir yaşam tarzıdır - 9'dan 5'e kadar günler geride kaldı. Bu, toprağa gömülmen gerektiği anlamına gelmez. Düzenli egzersiz yapın, sağlıklı beslenin ve rahatlamak için zaman bulun yoksa daha az üretken olursunuz. Girişimci yanıt verenlerin% 64'ü, iş sorumlulukları nedeniyle aileleri ve arkadaşlarıyla değerli zamanlarından vazgeçmek zorunda kaldıklarını söyledi (kaynak: [Santam](#)). Zaman yönetimi becerileriniz üzerinde çalışmak, gün içinde sevdiğinizle geçirmek için yeterince zaman ayırmanıza yardımcı olacaktır.

6.6.8. Vizyonunuzu paylaşan bir ekip oluşturun

Çok basit: harika insanlar harika bir şirket olur. İşletmeniz büyüdükçe, personel tutmanız gerekebilir. Öncelikle, kültürünüze uyduklarından ve değerlerinizi paylaştıklarından emin olmak için insanlarla iyice röportaj yapmak için zaman ayırın. İkincisi, bırakmak zor olabilir, ancak görevleri nasıl devredeceğinizi öğrenmek önemlidir. Son olarak, insanların sizin klonlarınız olmasını beklemeyin. Yeni görüş ve önerilere açık olun. Eski çalışma yöntemleri hakkında yeni bakış açıları edinmek her zaman iyidir.

6.6.9. Hayatboyu Öğrenme

Kendi işinizi kurmak, sürekli bir büyüme ve öğrenme sürecidir. Kendinizi hem pratik hem de duygusal becerilerle zenginleştirmek önemlidir. Hubspot Academy, Udemy ve Inc.edu gibi ücretsiz veya düşük maliyetli e-öğrenme kaynaklarına göz atın.

Proje veya zaman yönetimi becerilerinizi geliştirin, yeni bir yazılım programı öğrenin veya kendi sosyal medya kampanyalarınızı nasıl yürüteceğinizi kendinize öğretin. Yönetim, sunum ve motivasyon becerileriniz üzerinde de çalışabilirsiniz. Çok seyahat ediyorsanız, podcast'ler ve TED konuşmaları gibi şeyler, kendinize ilham vermenin ve eğitmenin harika yollarıdır.

6.6.10. Girişiminizi koruyun

En iyi girişimciler risk istemez, riski azaltmaya çalışırlar. Küçük işletme sigortası, geçiminize bakmanın en iyi yollarından biridir ve düşündüğünüzden daha ekonomiktir. Yangın veya hırsızlık gibi acil bir durumda değerli stoğunuzun ve tesisinizin kapalı olduğundan emin olun.