

چگونه برای نوجوانان کسب و کار ایجاد کنیم؟



نوشته: تونی مارتین

ترجمه: لیلا طباطبایی

من از تجارب خواهرم استفاده می‌کنم تا به شما چگونگی آغاز کسب و کار برای نوجوانان را آموزش دهم. و به جای گفتن تئوری چگونگی شروع کسب و کار برای نوجوانان، داستان خواهر کوچکم را برای شما بازگو خواهم کرد.

من تصمیم به نوشتن این مقاله گرفتم چون پدر و مادرهای زیادی را دیده‌ام که با هدف استقلال مالی آینده فرزندانشان برای تحصیل آنها سرمایه‌گذاری زیادی می‌کنند. این نوجوانان کارآفرین به سرمایه‌گذاری در آینده نیاز ندارند چون هم اکنون در حال درآمدزایی هستند. آیا شما نیز جزء آن دسته از نوجوانانی هستید که به علت سن کم نادیده گرفته می‌شوید؟ در اینجا به شما می‌گویم که چه کاری باید انجام دهید.

چطور برای نوجوانان کسب و کار ایجاد کنیم؟

۱. طرز فکر درست داشته باشید.

برای شروع به داشتن کسب و کار به عنوان یک نوجوان، باید اول طرز فکر درستی داشته باشید. شما باید از ارزش پول و کارایی آن آگاه باشید. باید بدانید که پول آنچنان که گفته می‌شود هم کمیاب نیست. شما باید از این حقیقت آگاه باشید که داشتن دانش و استفاده از قانون عرضه و تقاضا، تفاوت بزرگ بین افراد فقیر و ثروتمند است. شما همچنین باید برای تلاش‌های مورد نیاز تا پیروزی آماده باشید و علاوه بر این علی‌رغم عجیب بودن ایده‌هایتان، به خودتان و ایده‌هایتان ایمان داشته باشید. طرز فکر خواهرم آدا به طور مادرزادی کارآفرینانه نبود. او ذهنیت خویش را با کمک کردن در مغازه مادرم ارتقا داد. او هم‌زمان با کار در مغازه مادرم، هنر مذاکره، برخورد با مشتریان و تامین کنندگان، مدیریت جریان وجوه نقد و دارایی را در سن ۹ تا ۱۱ سالگی یاد گرفت.

چطور می‌توانم فرزندانم را به کارآفرین تبدیل کنم؟ راه‌های ساده‌ای که فرزندانم بتوانند از طریق آنها درآمدزایی کنند کدامند؟ به عنوان یک نوجوان چطور می‌توانم کسب و کاری را آغاز کنم؟ چطور یک نوجوان می‌تواند درآمدزایی کند؟ بهترین ایده‌های کسب و کار متناسب با نوجوانان کدامند؟ اگر هر کدام از این سوال‌ها را در ذهن دارید این مقاله را مطالعه کنید.

من دو خواهر به نام‌های "آدا" و "فیور" دارم که اکنون به ترتیب ۱۳ و ۱۱ سال سن دارند. آدا از طریق اداره یک مرکز فروش شارژ کسب درآمد می‌کند و بیشتر از یک سال است که به این شغل مشغول است. او خیلی بیشتر از هم‌سن و سالانش درآمد دارد و در او هیچ نشانی از عقب‌نشینی و تردید دیده نمی‌شود.

فیور نیز در اوقات فراغتش به آدا کمک می‌کند و ناخودآگاه بسیاری از مهارت‌های کسب و کار را فرا گرفته است. چند روز پیش او نیز طی تماسی به من اطلاع داد که مدتی است روی اداره کسب و کار شخصی خود کار می‌کند که به نوعی با این کار در توسعه کار آدا سهیم است. اکنون این دو نوجوان ۱۳ و ۱۱ ساله کسب و کار خودشان را اداره کرده و شخصا به امور مالی و مشتریان رسیدگی می‌کنند.

اما شرایط آنها چندسال پیش اینگونه نبود. من به خاطر می‌آورم که خواهرم آدا چگونه و با سرمایه‌ناچیز کسب و کارش را از صفر شروع کرد و به اینجا رساند. تلاش‌های او برای حفظ این کار و چگونگی مقابله او با رقبا، برخورد با مشتریان و پایداری او در برابر مشکلات را به خاطر می‌آورم تا اینکه او بالاخره توانست کسب و کارش را به سمت موفقیت سوق دهد. چطور خواهر من توانست از عهده چنین کاری بر بیاید در حالی که جوانانی با دوبرابر سن او در خیابان‌ها به دنبال کار می‌گردند؟

نکته ای که قصد بیان آن را دارم این است که طرز فکر کارآفرینانه یک خصوصیت مادرزادی نیست بلکه در طی زمان توسعه می یابد.

۲. به دنبال یک فرصت کسب و کار یا ایده کارآفرینانه باشید.

“اگر می خواهید سریع در آمدزایی کنید، به سادگی مشکلات دیگران را برطرف کنید یا نیازهایشان را برآورده کنید.”

همزمان با قوت یافتن روحیه کارآفرینی در آدا، او می توانست فرصت های کسب و کاری را ببیند که دیگران قادر به دیدن آنها نبودند. او حتی فرصت هایی در حیطه کسب و کار مادرم می دید که مادرم قادر به دیدن آنها نبود. اینگونه بود که او شغل شخصی خود را شروع کرد. آدا در آن زمان، کسب و کار یک خانم دیگری را مشاهده کرد که برخلاف کسب و کار مادرم نیاز به مغازه نداشت.

پس از مشاهده دقیق کسب و کار آن زن، خواهرم به تحقیق درباره اداره اینگونه شغلها پرداخت و برنامه او پرکردن شکافی از بازار بود که قبلا توسط شخص دیگری پر نشده بود. و اینگونه بود که او این شغل را برگزید.

۳. سرمایه مورد نیاز را کسب کنید.

چگونه خواهر من به عنوان یک نوجوان ۱۳ ساله توانست سرمایه مورد نیاز برای کسب و کارش را فراهم کند؟ خوب، خواهر من آدا در فامیل به عنوان شخصی با روحیه کارآفرینانه شناخته می شد و ایده او برای کسب و کار اینترنتی اولین تجربه او برای کار محسوب نمی شد.

آدا در هنگام مدیریت کسب و کار مادرم متوجه شد که محصولات زیادی وجود دارند که علی رغم تقاضای بالا برای آنها از جانب مشتریان، در مغازه مادرم برای فروش موجود نیستند. وقتی او از مادرم خواست تا این محصولات را در مغازه برای فروش نگهداری کند، مادرم به دلیل حاشیه سود پایین این محصولات از این کار امتناع کرد. اما آدا این حقیقت را دریافته بود که اگرچه فروش این محصولات حاشیه سود کمی داشت اما تقاضا نیز بسیار بالا بود.

پس شخصا و با سرمایه خود تصمیم به فروش این محصولات در آن مغازه خانوادگی گرفت. او با پس انداز اندکی که داشت و مقداری پول که از برادرهایم قرض گرفت توانست محصولات مورد نظر را در مغازه مادرم به فروش برساند. پس از آن او توانست با اینکار سرمایه خود را به حدی ارتقا دهد تا بتواند کسب و کار مستقل اینترنتی خود را آغاز کند.

۴. کسب و کار را تاسیس کنید.

آدا با سرمایه ای که جمع کرد و میلی که به موفقیت داشت کسب و کار خود را تاسیس کرد. در واقع کار در مراحل اولیه برای او مانند جهنم بود. سختی هایی که او در مسیر متحمل شد را به خوبی به یاد می آورم. او به دلیل سرمایه اندکی که داشت مشکلات بسیاری با عرضه کنندگان داشت. در چنین شرایط بحرانی، شور و علاقه ای که به کسب و کارش داشت باعث استقامت بیشتر او می شد.

به تدریج او سرمایه کافی را کسب کرد، اشتباهاتی مرتکب شد که او را به گریه می انداخت، به خاطر تعدادی از مشتریان بدقول مقداری از پول هایش را از دست داد و در میان این تجارب رشد کرد. همینطور که کسب و کار پیش می رفت او نیز در مواجهه با مشتریان، مسائل مالی، مطالعه روندها و رشد کسب و کار با تجربه تر شد.

۵. به پیشرفت ادامه دهید.

اکنون پس از یکسال خواهرم همچنان به کسب و کارش مشغول است با این تفاوت که اکنون دو شعبه از کسب و کارش را اداره می کند. فرزند کوچک تر خانواده ما فیور، اکنون در حال مدیریت شعبه دوم کسب و کار اینترنتی آدا است.

اگرچه او یازده سال بیشتر ندارد اما با اعتماد به نفس به کارش ادامه می دهد چون این کار را از آدا آموخته است. در پایان، این نکته را خاطر نشان می کنم که برای یک انسان مشتاق هیچ چیز ناممکن نیست و سن تنها عدد محسوب می شود.

یکی از دلایلی که من پدر و مادرها را به شروع کسب و کار برای فرزندان شان تشویق می کنم این است که مسائل مالی که شخص در طی تجربه در دنیای واقعی و مدیریت کسب و کار می آموزد در هیچ مدرسه ای آموزش داده نمی شود. بنابراین فرزندان ایده ای برای کسب و کار داشت او را ناامید نکنید.

او را دست کم نگیرید و در صورت امکان او را از لحاظ مادی و معنوی حمایت کنید و او را در تاسیس کسب و کار شخصی اش هر چند در مقیاس کوچک، کمک کنید. چه کسی می داند شاید فرزند شما بیل گیتس یا استیو جابز بعدی باشد.

