از

رضا لوله‌کش

تا

رضا میلیاردر





ماجرا چیست؟

- ۵۲ درصد میلیاردهای دنیا، ثروتشان را از طریق کسب و کار خود بدست آورده‌اند.
- با تکیه بر این واقعیت، آنچه پیش‌روی شماست، پاسخی است بسیار کوتاه و فشرده به پرسش‌های متعددی که در صفحه اینستاگرامی "اقتصاد تومان" درباره روش‌های کسب درآمد مطرح می‌شود.
- رسیدن به درآمدهای بالا مگر در موارد خاص، بیشتر از آنکه به شغل افراد وابسته باشد، به دیدگاه و عملکرد آن‌ها وابسته است.
- این نوشتار، داستان رضا است. یک ایرانی که قصد دارد به ثروت و فراوانی دست یابد. بدون اینکه وارد بیراهه‌های فراوان اقتصاد کشور ما شود.
- هدف ارائه یک راهنمای پر از جزئیات نیست. بلکه اشاره به گوشه‌ای از آموزه‌های هوش مالی در حوزه کسب و کار است.

- اگر به مباحث این حوزه علاقه‌مند هستید یا می‌خواهید درباره ایده‌هایی که در این کتابچه مطرح شده بیشتر بدانید، می‌توانید صفحه "اقتصاد تومان" را در اینستاگرام به آدرس toman_economy دنبال کنید.



آرزوی سربلندی همه شما عزیزان را دارم.

تیرماه ۱۳۹۹

فهرست

ماجرا چیست؟ ۲

فهرست ٤

رضا کیست؟ ۵

گام اول: هدف گذاری مالی ۶

ما واقعا به چقدر پول نیاز داریم؟ ۸

گام دوم: برنامه و بودجه ۱۱

گام سوم: اجرا ۱۸

از میلیون به میلیارد راه درازی نیست ۲۰

اما گام بعدی چیست؟ ۲٤

منابعی برای کسب اطلاعات بیشتر ۲۶

رضا کیست؟

رضا ۳۵ ساله است و در شغل تاسیسات ساختمانی فعالیت دارد. درآمد او مشابه اکثر دوستان و همکارانش است. اما از درآمد فعلی خود راضی نیست.

هدف رضا افزایش سطح درآمد تا حدی است که بتواند یک زندگی مرفه و بی‌دردسر داشته باشد. می‌خواهیم ببینم چه گزینه‌هایی پیش روی اوست.

گام اول: هدف گذاری مالی

بسیاری معتقدند نوشتن اهداف، به شما کمک می‌کند که شانس رسیدن به آن‌ها را افزایش دهید. بنابراین بهتر است اهداف مالی خود را بنویسید. یا لااقل به طور مشخص در ذهن خود روشن کنید که به دنبال چه هستید.

اما رضا قبل از شروع به هدف گذاری باید بداند که:

۱. اهدافی که امروز تعیین می‌کند به احتمال فراوان در آینده تغییر می‌کنند. یعنی اگر امروز درآمد او ۵ میلیون تومان در ماه است، برای ۱۰ میلیون در ماه هدف گذاری می‌کند. وقتی به این هدف رسید، احتمالا هدف جدید او ۱۵ میلیون در ماه خواهد بود.
پس نیازی نیست در ابتدای راه، اهداف خیلی دور از دسترس انتخاب کند. که اگر پس از مدتی به آن‌ها نرسید، احساس شکست نکند.
یعنی بهتر است رضا اقدام به هدف‌گذاری به صورت پله به پله کند.

۲. اگر یک رقم نسبتا دقیق را به عنوان اولین هدف خود انتخاب کند، نتیجه بهتری خواهد گرفت. مثلا هدف
   - درآمد ۹ تا ۱۰ میلیون در ماه

   بهتر و حرفه‌ای تر از هدف زیر است:
   - افزایش درآمد زیاد

۳. اگر بتواند محدودیت زمانی هم برای خودش در نظر بگیرد، هدف‌گذاری قوی‌تری انجام داده است. یک قانون کلی وجود دارد که می‌گوید:
   "کارهای ما به اندازه‌ای که زمان داریم طول می‌کشند."
   مثلا هدف گذاری ۱۲ ماهه برای افزایش درآمد به ۹ تا ۱۰ میلیون در ماه می‌تواند قابل قبول باشد.

خب، حالا رضا آماده است که یک هدف گذاری پله به پله دقیق داشته باشد. اما او باید یک نکته مهم دیگر را هم بداند.

می‌خواهیم ببینیم رضا از کجا باید بداند که هدف گذاری مالی خود را روی چه عدد و رقمی تنظیم کند. آیا نیازی هست که برای داشتن احساس ثروت و فراوانی، مثلا ٤٠٠ میلیون در ماه درآمد داشته باشد؟

ما واقعا به چقدر پول نیاز داریم؟

رضا هزینه‌های ۶ ماه خود را به دقت یادداشت می‌کند، تا بداند به طور متوسط در هر ماه چقدر خرج امور روزمره می‌کند.

بیاید فرض کنیم بعد از حساب و کتاب به این نتیجه می‌رسد که برای برآورده کردن نیازهای اولیه زندگی، به صورتی که سطح قابل قبولی از رفاه را داشته باشد، به ماهی ۵ میلیون تومان نیاز دارد.

یعنی رضا باید ماهی ۵ میلیون تومان خرج کند تا نیازهای اولیه خود را به راحتی برآورده کند.

حالا برای اینکه بدانیم درآمد ماهانه ایده‌آل رضا چقدر است، باید این عدد را در ۸ ضرب کنیم. یعنی ٤٠ میلیون در ماه می‌تواند یک هدف منطقی و قابل دفاع برای او باشد.

چرا؟

تحقیقات نشان داده است که وقتی درآمد ما تا ۸ برابر سطح لازم برای برآورده کردن نیازهای اولیه زیاد می‌شود، خوشبختی و خوشحالی ما در زندگی افزایش می‌یابد.

اما درآمد بیشتر از آن، تاثیر چندانی بر حال خوش ما ندارد.

یعنی رضا باید بداند که درآمد ماهانه ٤٠ میلیون و ٤٠٠ میلیون برای او تفاوت چندانی نخواهد داشت.

البته، درآمد ٤٠٠ میلیونی در ماه هیچ ایرادی ندارد. می‌تواند نسل‌های بعد از خود را هم خوشحال کند.

پس تا به اینجا، رضا هدف گذاری پله‌های اول و آخر خود را انجام داده است.

اختلاف هر پله با پله بعدی باید منطقی و با توجه به مهلت زمانی هر پله تنظیم شود. مهلت زمانی ۶ تا ۱۲ ماه برای هر پله مناسب است.

مثلا اگر پله سوم ۱۵ میلیون در ماه است، ۱۷ میلیون در ماه یا ۵۰ میلیون در ماه گزینه‌های مناسبی برای پله چهارم نیست.

رضا در پایان مهلت زمانی هر پله، باید بررسی کند که چقدر به هدف آن پله نزدیک شده‌است و اگر دلایلی برای عقب ماندن از هدفگذاری وجود دارد، برای برطرف کردن آن‌ها برنامه‌ریزی و اقدام کند.



گام دوم: برنامه و بودجه

می‌دانیم که رضا نمی‌تواند با یک میلیون صرفه جویی در ماه به جایی که می‌خواهد برسد. بنابراین قرار نیست به او پیشنهاد کنیم که با بودجه بندی مخارج خود، سعی کند پول ذخیره شده را در جایی سرمایه گذاری کند و منتظر رشد قیمت‌ها بماند.

برنامه رضا، ثروتمند شدن در ۶۰ سالگی نیست.

به یاد بیاورید که اکثر ثروتمندان از راه توسعه کسب و کار خود رشد کردند. البته که هرچقدر بتواند هزینه‌های خود را کاهش دهد و پول اضافه را در کار یا جاهای دیگر سرمایه‌گذاری کند، سریعتر به هدف خود می‌رسد. اما به سه دلیل وارد این بحث نمی‌شویم:

۱. رضا برای سرمایه‌گذاری به سرمایه اولیه حاصل از شغل خود نیاز داد.
۲. یکی از قوانین اساسی سرمایه‌گذاری این است:
"در زمینه‌ای که در آن تخصص دارید، سرمایه‌گذاری کنید."
پس فعلا بهترین حوزه سرمایه‌گذاری برای رضا، کسب و کار خودش است.

۳. و البته موضوع صحبت ما اصلا سرمایه‌گذاری نیست.

بنابراین بیایید به جای سرمایه‌گذاری و بودجه‌بندی، روی بخش برنامه تمرکز کنیم.

جنس شغل رضا خدماتی است. او باید به چهار جنبه کسب و کار خود توجه کند:

۱. مکان

یعنی مغازه او و جایی که در آن مشتریان جدید را پیدا می‌کند. تا همین چند سال پیش شما باید با سرمایه‌ای بسیار بالا یک مغازه در منطقه پر رفت و آمد شهر می‌خریدید یا اجاره می‌کردید، وگرنه تعداد مشتریانتان خیلی کم بود.

اما دنیا عوض شده است. شبکه‌های اجتماعی اینجا هستند که به شما خدمت کنند. ۴۷ میلیون ایرانی در شبکه‌های اجتماعی فعال هستند.

اگر رضا قصد پیشرفت دارد، چاره‌ای ندارد جز اینکه یک مغازه در شبکه‌های اجتماعی افتتاح کند. اما اینکه چطور یک مغازه شیک و جذاب داشته باشد، نیاز به مطالعه و تمرین فراوان دارد. منابع رایگان زیادی وجود دارد که می‌تواند به او کمک کند. در کنار این، دنبال کردن کسب و کارهای موفق در شبکه‌های اجتماعی و الگوبرداری از عملکرد آن‌ها راهکاری بسیار ساده و موثر است.

۲. محصول

اگر تعریف رضا از شغلش، لوله کشی و تاسیسات ساختمانی باشد، او هرگز از هدف پله اول خود جلوتر نخواهد رفت. چرا؟ چون از بنیان شغل خود را اشتباه تعریف کرده و در نتیجه وظایف شغلی خود را درست تشخیص نمی‌دهد. برای رفع این مشکل، رضا باید این سوال بسیار مهم را از خود بپرسد:

"من کدام نیازی مشتریان خود را برطرف می‌کنم؟ "

قطعا مشتریان رضا نیاز به لوله در ساختمان خود ندارند. رضا دو نیاز بسیار حیاتی را برطرف می‌کند:

۱) دسترسی به آب سالم

۲) دفع بهداشتی و بی‌دردسر آب مصرف شده

حالا فکر و ذکر رضا باید برطرف کردن این دو نیاز به بهترین وجه باشد.

۳. قیمت

آیا قیمت گذاری خدماتی که رضا ارائه می‌دهد منطقی است؟
اینجا با یک ویژگی حیاتی برندگان بازی کسب و کار مواجه‌ایم:
" قابلیت دیدن مسائل از دید مشتری"

هیچ قیمتی در بازار به خودی خود بالا یا پایین نیست. پولی که شما برای کار خود دریافت می‌کنید به دو موضوع وابسته است:

۱) نیازی که برطرف می‌کنید چقدر مهم است؟ مثلا به این فکر کنید که چقدر برای یک عمل جراحی قلب که جان شما را نجات می‌دهد، هزینه خواهید کرد.

۲) شما چقدر در برطرف کردن آن نیاز اعتبار دارید؟ دقت کنید. صحبت از این نیست که شما چقدر خوب این کار را انجام می‌دهید. اعتبار شما مهم است.

اعتبار به دو مساله بستگی دارد ۱) سطح تخصص شما در کاری که انجام می‌دهید و ۲) برداشت مشتری از شخصیت و رفتار شما.

آیا برای شما پیش نیامده است که یک رستوران شلوغ و گران را با نارضایتی ترک کرده و از اینکه آن رستوران این تعداد مشتری دارد شگفت زده باشید. این قدرت اعتبار است که شما را پای صندوق می‌کشاند. حتی گاهی بدون دریافت خدمات مناسب.

پس رضا باید این توانایی را پیدا کند که که اعتبار و خدمات خود را از دیدگاه مشتری ارزیابی کند و بر اساس آن هزینه مناسب را طلب کند.

٤. تبلیغات

اگر انتظار دارید کار شما بدون تبلیغات رشد کند، از یک ماشین بدون بنزین انتظار حرکت کردن دارید.

نیازی نیست که رضا پول هنگفتی به آژانس‌های تبلیغاتی بدهد. اگر گام اول را درست برداشته باشد، به تعداد بسیار زیادی از مشتریان بالقوه خود دسترسی دارد.

حالا کافی است به آن‌ها با دلایل کافی نشان دهد که چرا باید او را انتخاب کنند. یعنی چه جنبه‌ای از کار او نسبت به رقیبانش برتری دارد؟

اگر هیچ برتری و مزیتی در خدماتی که رضا ارائه می‌دهد وجود ندارد، باید به دنبال این باشد که با آموزش دیدن و توسعه مهارت‌های خود، یک برتری جذاب (بازهم از دید مشتریان) برای خود ایجاد کند.

مثلا ممکن است او بتواند با کمترین خرابی مشکل ترکیدگی لوله‌های آب را حل کند. یا سرویس اورژانس ٢٤ ساعته برای مشکلات تاسیسات ساختمانی ارائه کند. یا مصالح کار را به کمترین قیمت تهیه کند.

گام سوم: اجرا

ساده‌ترین و سخت‌ترین گام، یعنی اجرای این برنامه و ناامید نشدن از شکست‌های پیاپی.

اما اگر رضا در خود انگیزه ایجاد و پیگیری تغییرات را ندارد، بهتر است میلیاردر شدن را فراموش کند و با ۵ میلیون در ماه شروع به بودجه بندی سفت و سخت و کم کردن از هزینه‌های زندگی خود کند. البته او و خانواده‌اش برای داشتن همین سطح از رفاه، سال آینده به حداقل ۶.۵ میلیون در ماه نیاز خواهند داشت.

هیچکس با ترک تلاش به جایی نرسیده است.

تا اینجا، ما بخش اول ماموریت خود را انجام داده‌ایم. یعنی توانسته‌ایم ابزارهای مناسبی به رضا بدهیم که بتواند به هدف پله اول خود برسد. اگر او کمی از انتظار ما فراتر برود، حتی شاید به پله دوم هم برسد. یعنی به درآمد ۱۵ میلیون در ماه.

اما قرار بود او را تا میلیاردر شدن همراهی کنیم. پس بازی هنوز تمام نشده است.

از میلیون به میلیارد راه درازی نیست

حالا رضا دو تا سه برابر هزینه‌های خود، کسب درآمد می‌کند. رضاهای زیادی در این گام شروع می‌کنند به خریدها و مسافرت‌های آنچنانی و افزایش هزینه‌ها در سطح درآمدها. اما رضای داستان ما با بقیه فرق دارد. حالا وقت جهش بعدی است.

رضا دو انتخاب پیش رو دارد:

۱. تمرکز بر توسعه خدمات با اضافه کردن نفرات جدید به تیم خود. ممکن است قبلا افرادی را استخدام کرده باشد و از نتایج عملکرد آن‌ها ناراضی باشد.
اما شما برای کسب درآمد جدید، به مهارت‌های جدید نیاز دارید. رضا نیاز دارد که مهارت‌های مدیریتی خود را توسعه دهد. مراکز زیادی در کشور وجود دارند که به او اصول مدیریت را آموزش دهند. اما بیاید از توسعه نیروی انسانی بگذریم و برویم سراغ انتخاب دوم.

۲. تمرکز بر فروش تجهیزات تاسیسات ساختمانی. رضا می‌تواند در گام اول نمایندگی فروش محصولات یکی از کارخانجات تولیدی کشور را بگیرد.

ممکن است در شهر او، همه تولیدکنندگان کشور نمایندگی انحصاری داشته باشند. در این صورت هم راه بسته نیست.

اتاق‌های بازرگانی در مراکز تمام استان‌های کشور فعال هستند و یکی از وظایف آن‌ها آموزش تجارت است.

رضا در کلاس‌هایی با موضوع تجارت خارجی شرکت می‌کند. او در این کلاس‌ها ارتباطاتی با افرادی که در شرکت‌های بازرگانی کار می‌کنند ایجاد می‌کند و چون در کار تجارت تجربه‌ای ندارد، یک فرد با تجربه از شرکت‌کنندگان در کلاس، یا کسانی که استاد کلاس به او معرفی می‌کند، به تیم خود اضافه می‌کند.

رضا با شریک یا کارمند جدید خود که در امور تجارت خارجی تجربه کافی دارد، در نمایشگاه تجاری یک کشور خارجی مثل چین شرکت می‌کند و موفق می‌شود یک قرارداد همکاری برای فروش محصولات آن‌ها در ایران ببندد.

اینجا تجربه به کمک رضا می‌آید تا به سراغ شرکتی برود که محصول مناسب بازار ایران تولید می‌کند. وظیفه شریک رضا اطمینان از انجام بی‌دردسر کارهای تجاری است.

پس از مدتی رضا می‌تواند هر دو وظیفه را به تنهایی انجام دهد. از طرفی کارت بازرگانی او نیز صادر می‌شود.

وارد کردن محصول شاید کار چندان سختی نباشد. اما فروختن آن قطعا مشکل است. خوشبختانه رضا قبلا این مشکل را حل کرده است. او با تمرکز بر اعتبار سازی در پله اول هدف گذاری خود، مجموعه‌ای از مشتریان دارد که به او و تخصص او اعتماد دارند. پس بدون دردسر چندانی می‌تواند محصول جدید خود را به آن‌ها بفروشد.

علاوه بر این چون خود او به طور مستقیم واردات کالاها را انجام می‌دهد، می‌تواند قیمت پایین‌تری هم در بازار ارائه دهد و تعداد مشتریان خود را بازهم افزایش دهد.

حالا درآمد رضا نسبت به شروع کار چندین برابر شده است. او دو وظیفه اصلی دارد:

۱. اطمینان از اینکه زنجیره تامین محصولاتی که می‌فروشد خوب و روان کار می‌کند.
۲. نظارت بر عملکرد فروشندگان خود.

رضا ماهانه ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومان درآمد دارد. حالا می‌توانیم بگوییم رضا یک میلیارد است.

اما گام بعدی چیست؟

۱. توسعه مراکز و نمایندگی‌های فروش محصولاتی که وارد می‌کند به شهرهای دیگر کشور.

۲. گرفتن نمایندگی محصولات دیگر در زمینه تخصص خود. مثلا اگر تا به حال فقط پکیج و آبگرمکن وارد می‌کرده است، حالا می‌تواند به واردات وان، جکوزی، سونا و ... هم فکر کند.

رضا دیگر محدودیتی برای کسب درآمد ندارد.

رضا یک میلیاردر خود ساخته است.

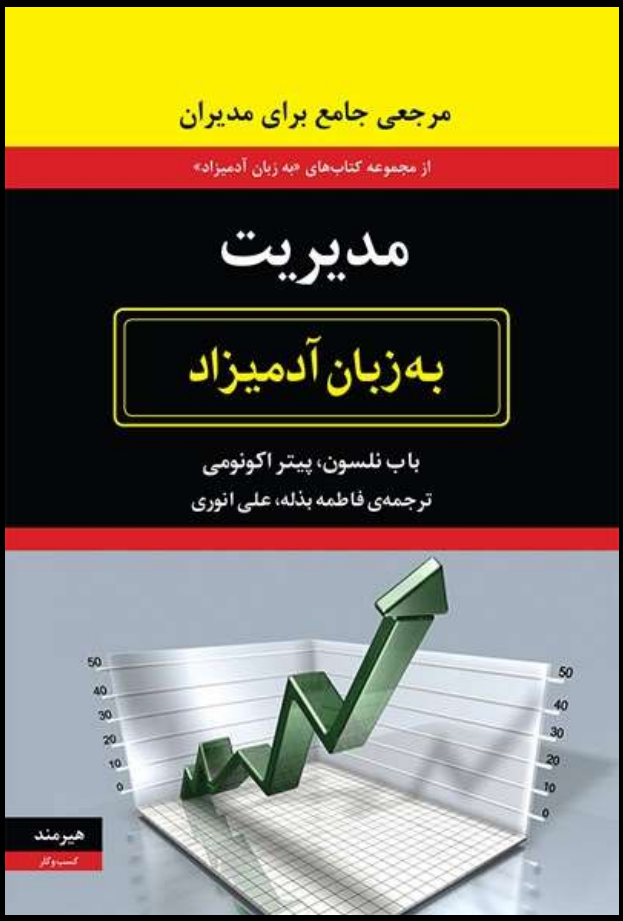
منابعی برای کسب اطلاعات بیشتر

برای اطلاع از دوره‌های آموزش تجارت داخلی و خارجی می‌توانید به آدرس زیر مراجعه کنید:

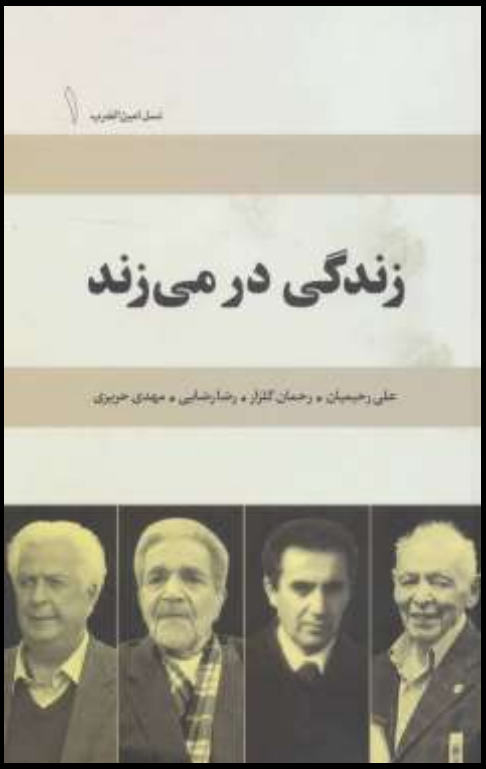
- لینک سایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران



برای شروع مطالعه درباره اصول مدیریت، کتاب زیر کمک کننده خواهد بود:



برای خواندن زندگی‌نامه پر فراز و نشیب کارآفرینان ایرانی، دوره پنج جلدی نسل امین الضرب را رایگان دانلود کنید بخوانید.



دانلود رایگان جلد اول از سایت رسمی انتشارات

برای مطالعه کلی در زمینه اقتصاد، مدیریت و بازرگانی:

- انتشارات دنیای اقتصاد



برای کسب اطلاعات بیشتر در زمینه کارآفرینی

- انتشارات آریانا قلم

