

چگونه برای ایده کسب و کاری که در ذهنمان داریم، سرمایه گذار جذب کنیم؟

چند دقیقه ای هست که صبحانه خود را خورده اید و دارید بسرعت خودتان را آماده می کنید که راهی دانشگاه شوید. تمام دیشب ذهنتان مشغول بود و خوب نتوانسته اید بخواهید. در حالی که لباس هایتان را عوض می کنید، نمی توانید به ایده ای که برای راه اندازی یک کسب و کار چند وقتی هست که به ذهنتان رسیده، فکر نکنید.

خودتان نمی دانید که آیا زمان آن فرا رسیده است که کارهای جانبی خود را رها کرده و ایده تان را به یک کسب و کار تبدیل کنید و یا خیر؟ آیا این کسب و کار می تواند محور زندگی آینده شما باشد؟ پول لازم برای راه اندازی آنرا از کجا می توان تامین کرد؟ و ده ها و صدها سؤال دیگر . . .

در دنیای کسب و کار، وقتی ایده ای برای راه اندازی یک کار داریم اولین گام به اشتراک گذاشتن این ایده با دیگران است. گاهی ایده مان را با خانواده مان مطرح می کنیم تا ببینیم آیا با راه اندازی این کار موافق هستند یا خیر؟ گاهی با دوستانمان مطرح می کنیم تا ببینیم آیا حاضرند در انجام این کار در کنارمان باشند یا نه؟ گاهی با یک سرمایه گذار مطرح می کنیم تا ببینیم آیا حاضر است در این ایده سرمایه گذاری کند یا خیر؟

یکی از بهترین راهها برای به اشتراک گذاشتن ایده هایمان، نوشتن یک طرح درست از آنچه در سرمان می گذرد هست. با مکتوب کردن ایده مان، می توانیم تمام اطلاعاتی را که شرکای بالقوه نیاز دارند در اختیار آنها قرار دهیم تا تصمیم بگیرند که آیا ایده ما ارزش سرمایه گذاری زمان و یا پول برای پیگیری دارد یا خیر؟ جالب آنست که خیلی وقت ها با نوشتن ایده ای که در ذهنمان داریم، خودمان اولین کسی هستیم که از ادامه فکر کردن به آن ایده منصرف می شویم.

حالا سؤال اینجاست که چگونه باید ایده کسب و کاری که در ذهنمان داریم را روی کاغذ بیاوریم؟ ذکر چه اطلاعاتی شانس ما را برای جذب سرمایه گذار و یا شریک و همکار و همراه بیشتر می کند؟ اصولاً یک طرح اولیه تجاری قوی و متقاعد کننده، چه ساختار و محتوایی باید داشته باشد؟

این ها همه سئوالاتی هستند که سعی خواهیم کرد در یک کارگاه چند ساعته با کمک همدیگر به آنها پاسخ دهیم.

ارائه دهنده: محمد نظری زاده