

## چک لیست کاربردی راه اندازی کسب و کار

این چک لیست ساده و عملی، شما را قدم به قدم برای شروع یک کسب و کار موفق راهنمایی می کند. تمرکز روی نکات کلیدی و کاربردی است تا از سردرگمی جلوگیری شود.

گام ۱: ایده خوب پیدا کن و بازار رو بشناس

□  یه مشکل واقعی پیدا کن که ایده‌ات بتونه حلش کنه.

□  بازار رو بررسی کن :

○  بین رقبا کیان و چیکار می کنن.

○  مشتری‌های احتمالی رو شناسایی کن (کیا ممکنه محصول/خدمتت رو بخرن؟).

○  یه تخمین حداقلی از قیمت و هزینه‌ها بزن.

□  نمونه طرح‌های مشابه (داخلی یا خارجی) رو پیدا کن و بخون :

○  مشکلاتشون چی بوده؟

○  چطور پول درمی آرن؟

○  چطور خودشون رو خاص کردن؟

گام ۲: نقشه راه (بیزینس پلن) بنویس

□  یه طرح ساده و شفاف بنویس که جواب این سوالا رو بده :

○  خلاصه کار: محصول/خدمتت چیه؟ چه مشکلی رو حل می کنه؟ مشتری‌ها کیان؟ چرا از بقیه بهتری؟ تیمت کیه؟ چقدر پول لازم داری و چطور خرجش می کنی؟

○  درباره شرکت: اسم، مکان، هدف و نوع کسب و کار (مثلا فروش آنلاین یا تولیدی).

○  بازار: بازار چقدر بزرگه؟ مشتری‌ها رو چطور دسته بندی می کنی؟ رقبا کیان؟ نقاط قوت و ضعف خودت چیه؟

○  محصول/خدمت: چی می فروشی؟ چه ویژگی خاصی داره؟ نیاز به آپدیت داره؟ چیزی برای ثبت اختراع یا برند داری؟

- بازاریابی و فروش: چطور مشتری جذب می‌کنی؟ قیمت‌ها چگونه؟ از چه راه‌هایی تبلیغ می‌کنی (مثلا اینستا، گوگل)؟
- تیم و مدیریت: کی کار رو می‌چرخونه؟ چه تخصصایی داری؟ بعدا کی رو باید استخدام کنی؟
- عملیات: محصول چطور تولید/ارائه می‌شه؟ مواد اولیه از کجا میاد؟ کیفیت رو چطور چک می‌کنی؟
- مالی: چقدر فروش می‌کنی (۳-۵ سال آینده)؟ هزینه‌ها و درآمدها چیه؟ سودت چقدره؟
- مدارک اضافی: رزومه تیم، مجوزها، یا هر مدرک دیگه‌ای که به کار میاد.

### گام ۳: ساختار قانونی و برندینگ رو درست کن

- نوع کسب‌وکار رو مشخص کن (شخصی، شراکتی، شرکتی).
- یه اسم ساده و جذاب انتخاب کن که تو ذهن بمونه.
- تو سایت [ipm.ssaa.ir](http://ipm.ssaa.ir) چک کن که اسم قبلا ثبت نشده باشه.
- یه لوگوی ساده و مرتبط با کار طراحی کن.
- ببین چه مجوزهایی لازمه:
- اگه کار ساده‌ست (مثل فروش آنلاین غیرخوراکی): می‌تونی بعدا مجوز بگیری.
- اگه حساسه (مثل غذا یا دارو): از اول مجوز بگیر.

### گام ۴: پول و بودجه رو مدیریت کن

- هزینه‌ها رو لیست کن:
- یک‌بارمصرف (مثل خرید لپ‌تاپ، طراحی سایت).
- ماهانه (مثل اجاره، مواد اولیه، تبلیغ).
- اضطراری (%۲۰-۳۰ بودجه برای غافلگیری‌ها).
- راه تأمین پول رو مشخص کن:
- پس‌انداز خودت.
- وام بانکی.

- شريك يا سرمايه‌گذار.
- مدل درآمدی رو مشخص کن (مثلا فروش مستقیم، اشتراك، پورسانت).
- جریان نقدی رو برای ۱۲-۱۸ ماه پیش‌بینی کن (پول ورودی و خروجی).
- حسابداری رو جدی بگیر :
- حساب شخصی و کاری رو جدا کن.
- همه هزینه‌ها و درآمدها رو ثبت کن.
- از نرم‌افزار حسابداری (مثل هلو یا سپیدار) استفاده کن.
- مالیات و بیمه رو از اول در نظر بگیر.

## گام ۵: تیم و شريك خوب پیدا کن

- ببین کی لازمه باهات کار کنه :
- پول کم داری؟ سرمايه‌گذار پیدا کن.
- مهارت کم داری (مثلا در برنامه‌نویسی یا فروش)؟ شريك مناسب پیدا کن.
- بازار بزرگ می‌خواهی؟ با کسایی که ارتباط قوی دارن کار کن.
- نشون بده محصولت مشتری داره تا شريك بهتری پیدا کنی.
- تأمین‌کننده‌ها رو درست انتخاب کن :
- فقط به قیمت نگاه نکن، کیفیت و اعتماد مهم‌تره.
- با قراردادهای کوچیک شروع کن.
- یه تأمین‌کننده یدک داشته باش.
- تیم جمع کن :
- اگه پول نداری، فریلنسر یا کارآموز بگیر.
- آدمای بانگیزه و چندکاره رو انتخاب کن.
- اول روی فروش و خدمات مشتری تمرکز کن، بعد روی بقیه بخش‌ها.

## گام ۶: آماده شروع شو

□ مکان کار رو مشخص کن :

○ فیزیکی : جای ارزون و در دسترس مشتری پیدا کن.

○ آنلاین : یه وبسایت ساده بساز با :

▪ پلتفرم مثل وردپرس یا شاپیفای.

▪ اسم دامنه مرتبط با برند.

▪ طراحی که تو گوشه خوب کار کنه و سریع باشه.

▪ محتوای مفید (درباره ما، محصولات، تماس).

▪ بهینه برای گوگل. (SEO)

○ ترکیبی : آنلاین و حضوری رو باهم داشته باش.

□ ابزارهای لازم رو آماده کن :

○ مدیریت پروژه Trello : یا. Notion

○ حسابداری: هلو، دشت یا سپیدار.

○ مدیریت مشتری (CRM): دیدار (یا HubSpot رایگان).

○ شبکه‌های اجتماعی: اینستا برای کار بصری، لینکدین برای حرفه‌ای، یوتیوب برای آموزش.

○ یه اسم کاربری ثابت برای همه شبکه‌ها رزرو کن) با Instant Username چک کن.

□ یه محصول اولیه (MVP) بساز :

○ ساده‌ترین نسخه محصول/خدمت رو ارائه بده.

○ نظر مشتری‌ها رو بگیر و بهترش کن.

## گام ۷: بزن بریم! (لانچ، بازاریابی و رشد)

□ برای شروع آماده شو :

○ مطمئن شو وبسایت، پرداخت و تحویل درست کار می‌کنه.

- با پست‌های اینستا یا تیزر، مشتری رو کنجکاو کن.
- يه برنامه تبليغاتی ساده برای جذب مشتری اولیه بچین.
- بازاریابی ارزون انجام بده :
- مشتری‌های اول رو راضی کن تا معرفیت کنن.
- تو شبکه‌های اجتماعی آموزش، نکته یا پشت‌صحنه بذار.
- با اینفلوئنسرهای کوچیک همکاری کن.
- پیامک با اسم مشتری برای تخفیف بفرست.
- آگه حضوری کار می‌کنی، تو محل خودت تبلیغ کن (تابلو، همکاری با مغازه‌ها).
- مشتری رو نگه دار :
- سریع جواب سوالا و مشکلاتشون رو بده.
- اطلاعات مشتری (اسم، شماره، خرید) رو جمع کن.
- تخفیف کوچیک یا تشکر ساده برای خرید بعدی بذار.
- رشد کن و بهتر شو :
- هر ماه اپنا رو چک کن: فروش، مشتری جدید، درآمد هر مشتری، هزینه جذب مشتری، رضایت مشتری.
- از نظرات مشتری (نظرسنجی، کامنت) برای بهبود استفاده کن.
- قیمت، بسته‌بندی یا روش تحویل جدید رو تست کن.
- به فرصت‌ها و تهدیدهای بیزینس پلن نگاه کن و برنامه‌ریزی کن.