

الشروع في عمل تجاري

يقرر العديد من الناس الشروع في عمل تجاري للاستمتاع بحرية واستقلالية ملك عمل تجاري خاص بهم، يستخدمون فيه أفكارهم أو يستكشفون تحدياً جديداً.

قبل أن تشرع، عليك بتقييم أفكارك ومعرفة الموارد التي تحتاج إليها لكي يكون العمل التجاري ناجحاً.

الفكرة

إذا كنت تحاول أن تقرر ما هو نوع العمل التجاري الذي تريد أن تشرع فيه، عليك أن تفكر في هواياتك واهتماماتك، وكذلك خبرتك واختصاصك.

إذا كانت لديك فكرة عمل تجاري قائمة، تأكد من أن هناك حاجة للمنتج/الخدمة التي ستقدمها وأنك مستعد ومجهز لتلبية طلبيات زبائنك.

الخطة

إن إعداد خطة عمل تجاري قوية جزء ضروري للشروع في عمل تجاري وإدارته. فهي توجه عملك التجاري وأهدافه واستراتيجياته، والسوق التي تستهدفها وتوقعاتك المالية. ستساعدك خطة العمل التجاري على تحديد الأهداف وتأمين التمويل وتوضيح المتطلبات التشغيلية وتحديد توقعات تمويل معقولة.

إن كتابة خطة ستساعدك أيضاً على التركيز على كيفية تشغيل عملك التجاري الجديد وإعطائه أفضل حظوظ النجاح. عليك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية:

- من هم زبائني؟
- كيف يمكنني أن أصل إلى زبائني؟
- من ينافسني في هذا المجال؟
- كيف أحدد أسعار منتجاتي أو خدمتي؟

العملية

إن فهم متطلبات الشروع في عمل تجاري قد يكون الحد الفاصل بين النجاح والفشل؟ يجب أن تعرف مسؤولياتك كمالك لمشروع تجاري بما في ذلك:

- التصاريح
- الرخص
- التسجيل
- معايير العمل
- الضرائب