



ایده پردازی

ایده‌ی هر کسب و کار زمانی جرقه می‌خورد که نوعی کمبود یا نیاز در شرایط موجود مشاهده شود. شما نیاز را احساس می‌کنید؛ به رفع آن علاقه دارید؛ تخصص و مهارت رفع نیاز را در خود مشاهده می‌کنید؛ اما مهم‌ترین مسئله: شما می‌توانید با رفع این نیاز برای خود درآمدزایی کنید؛ به عبارت دیگر، شما با رفع این نیاز، به خود و دیگران برای زندگی بهتر کمک می‌کنید. به این ترتیب تصمیم می‌گیرید برای بهبود شرایط دست به راه اندازی یک کسب و کار بزنید.

نیازسنجی ایده

پیش از آن که در مورد ایده خود خیال‌پردازی کنید، در مورد آن جستجو کنید:

- آیا ایده شما واقعا کاربردی است؟
- با به کارگیری این ایده زندگی ساده‌تر و بدون آن سخت‌تر است؟
- آیا دیگران نیز مانند شما این نیاز را احساس می‌کنند؟
- آیا با تکنولوژی‌های موجود و بدون صرف هزینه زیاد می‌توان این ایده را عملی کرد؟

تحلیل فرآیند ایده‌پردازی

حال که مطمئن هستید ایده شما قابلیت اجرا دارد، باید ابعاد مختلف آن را بررسی کنید. شما باید تمامی مسیرهای ممکن برای اجرای ایده خود را واقع‌بینانه و همراه با جزئیات بر روی کاغذ آورید؛ تا بتوانید بهترین و کم هزینه‌ترین مسیر ممکن را بیابید.

نکته کلیدی: بازی خطرناک ذهن

ایده پردازی یک فرآیند ذهنی است؛ اما مراقب باشید ذهنتان شما را گمراه نکند. در روزهای اول شما از یافتن ایده‌ی خود خوشحال هستید و هیچ یک از ایرادهای آن را نمی‌بینید. پس از گذشت چند روز و سنجیدن ابعاد مختلف آن، آن قدر مشکل بر سر راه خود می‌بینید که از انجام کار منصرف می‌شوید. این همان گمراه شدن توسط ذهن است. شما باید واقع‌بینانه به مسیر پیش روی خود بیندیشید؛ نه موفقیت‌ها را بیش از حد بزرگ کنید و نه شکست‌ها را؛ بدانید در مسیر راه اندازی یک کسب و کار موفقیت و شکست دست در دست هم در کنار شما هستند.

هزینه‌یابی



قبل از آغاز به کار شما باید به بررسی ابعاد مالی ایده کسب و کاری خود بپردازید. مهم‌ترین بخش، بررسی هزینه‌ها است؛ به عبارت دیگر ایده کسب و کار شما باید توجیه اقتصادی داشته باشد. به هنگام بررسی هزینه‌ها توجه به دو نکته زیر ضروری است:

- شما باید از عهده هزینه‌های تولید و فروش محصولات برآیید.

این هزینه‌ها تنها مربوط به تهیه تجهیزات یا مواد اولیه محصول شما نیستند؛ بلکه باید هزینه‌هایی مانند: هزینه‌های محل کسب و کار، خدمات شهری (برق، مخابرات و ...) و سایر هزینه‌های مرتبط به فعالیت خود را نیز در نظر بگیرید.

- مشتری شما باید محصول را به صرفه بداند و از عهده خرید آن برآید.

نکته: دقت کنید چون درآمدها و هزینه‌های شما برآوردی هستند، سعی کنید حداقل درآمد و حداکثر هزینه را در نظر بگیرید.

تهیه مدل کسب و کار

تا اینجا ایده‌ی شما خودتان را برای اجرایی شدن متقاعد ساخته است. اما برای اینکه تصویر روشن‌تری از اهداف خود ترسیم کنید؛ چارچوب عینی برای کسب و کارتان داشته باشید؛ همچنین بتوانید با دلایل قابل استناد سرمایه‌گذاران و خریداران بزرگ را برای حمایت از خود متقاعد کنید؛ بهتر است مدل کسب و کار خود را به صورت مکتوب تهیه نمایید. مزایای تهیه مدل کسب و کار عبارتند از:

- شفاف سازی چشم‌انداز چند ساله آینده کسب و کار
- عدم انحراف از ایده اصلی
- تدوین ساختار عملکرد کسب و کار به صورت مرحله به مرحله

- آگاهی افرادی که قصد همکاری با شما (کسب و کار شما) را دارند
- بررسی شرایط بازار و ارائه راهکار برای بقا و رقابت
- ارائه راهکار جهت تامین منابع مالی

آغاز کار



وقتی از بازدهی ایده و مدل کسب و کار خود مطمئن هستید، تردیدها را کنار بگذارید؛ آستین‌ها را بالا بزنید؛ و کارتان را شروع کنید. قطعا برنامه‌های روی کاغذ با واقعیت بازار کار متفاوت هستند؛ اجازه بدهید با درگیر شدن با چالش‌های واقعی در بازار کار و کسب تجربه، رشد و پیشرفت کنید. همچنین، هرچه بیشتر در مورد ایده، پیش‌نیازها و مسیر پیش رویتان فکر کنید، ذهنتان بیشتر شما را گمراه می‌کند؛ و با درگیر کردن شما با مشکلات و چالش‌های پیش رو، از انجام کار منصرف می‌سازد.

نکته: از همان ابتدای کار برای تمامی بخش‌های کسب و کار خود برنامه‌ریزی کنید. اجازه ندهید تنها شرایط بازار به کسب و کار شما جهت بدهد.

- **بخش تولید:** اولین و مهم‌ترین بخش در هر کسب و کار بخش تولید محصول (کالا یا خدمات) است. دقت به ریزترین جزئیات برای تهیه بهترین کیفیت از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ زیرا چیزی که شما را از رقبایتان متمایز می‌کند، برتری کیفی محصولاتان نسبت به آنهاست. پس بخش تولیدی خود را با وسواس کامل راه اندازی کنید.
- **بخش فروش:** حال که محصول شما آماده شده، باید برای عرضه آن به بازار اقدام کنید. دقت کنید، شما قرار است در درازمدت به ارائه محصول پردازید؛ پس صادق باشید و در مورد محصولاتان اغراق نکنید.
- **بخش حسابداری:** یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که باید از ابتدا بر اساس اصول و استانداردها مدیریت شود، بخش حسابداری است. از همان ابتدا نسبت به: تهیه سیستم حسابداری مناسب، بایگانی اسناد و مدارک مهم شرکت و ثبت شفاف اطلاعات کسب و کارتان اقدام کنید؛ تا به هنگام انجام تکالیف مالیاتی به مشکلی برخورد نکنید.
- **بخش بهینه‌سازی:** تازه پس از ورود محصول به بازار و استفاده در سطح زیاد، ایرادها و نیاز به بهبودها خود را نشان می‌دهند. پس همواره باید به فکر بهبود کیفیت و رفع نواقص باشید.

ثبت شرکت

مراحل ثبت شرکت



اصلی‌ترین دلیل ثبت شرکت، رسمیت بخشیدن به فعالیت اقتصادی شماست. این مسئله از چنان اهمیتی برخوردار است که در صورت عدم ثبت، جرائمی برای فرد خاطی در نظر گرفته شده است؛ بر اساس ماده ۱۹۵ قانون تجارت، عدم ثبت شرکت موجب جزای نقدی و یا حتی انحلال شرکت خواهد شد.

مزایای ثبت شرکت:

- انجام فعالیت اقتصادی در چهارچوب قانون و بهره‌مندی از حمایت‌های قانونی (حتی در برابر سهام‌داران و شرکا)
- افزایش اعتبار جهت ارتباط و انعقاد قرارداد با سایر شرکت‌ها
- دریافت تسهیلات با مبالغ مناسب جهت انجام فعالیت اقتصادی
- امکان حضور در مناقصات و یا مزایدهات

مراحل ثبت شرکت

برای ثبت اینترنتی شرکت خود، اقدامات زیر را انجام دهید:

۱- فراهم کردن مدارک مورد نیاز

برای ثبت شرکت با توجه به نوع شرکت و نوع فعالیت آن مدارک متفاوتی نیاز است. [دانلود فایل مدارک](#)

مورد نیاز جهت ثبت شرکت

۲- مراجعه به سامانه [/https://sherkat.ssaa.ir](https://sherkat.ssaa.ir)

۳- میز خدمات الکترونیک ==> تاسیس شخصیت حقوقی

۴- پذیرش درخواست تاسیس شخصیت حقوقی ==> تعیین نوع شخصیت حقوقی ==> ادامه

۵- تکمیل اطلاعات خواسته شده در فرم‌ها و بارگذاری مدارک مورد نیاز

۶- انتخاب گزینه تایید مدارک مورد نیاز ==> پذیرش نهایی ==> دریافت رسید پذیرش اینترنتی

۷- دریافت شماره ثبت از سامانه (برای چاپ آگهی در روزنامه)

نکته: مدارک تایید شده و پرینت شده از سامانه باید به امضای اعضای شرکت برسد.

۸- ارسال نسخه‌های اصلی صورتجلسات و ضامنه امضا شده آنها با پست سفارشی برای آدرس موجود

در تاییدیه پذیرش

۹- در صورت پذیرش درخواست ثبت شرکت: حضور صاحبان امضا مجاز در اداره ثبت جهت دریافت نسخه دوم درخواست ثبت شرکت و امضای دفتر مخصوص

۱۰- درج آگهی در روزنامه رسمی جمهوری اسلامی ایران

نکته: ماده ۱۹۷ قانون تجارت: در ماه اول تشکیل هر شرکت، خلاصه شرکتنامه و ضمائ آن، بر اساس آییننامه دادگستری در جراید کثیرالانتشار اعلان خواهد شد.

ثبت برند



بر اساس ماده ۲ قانون ثبت علائم و اختراعات: برای انحصاری کردن نام محصولات خود، باید علامت کسب و کار خود را ثبت نمایید؛ به این ترتیب می‌توانید از نام انتخابی کسب و کار خود محافظت نمایید.

مراحل ثبت برند

- انتخاب و استعلام نام برند
- فراهم کردن مدارک مورد نیاز؛ [دانلود فایل مدارک مورد نیاز جهت ثبت برند](#)
- مراجعه به سامانه <http://iripo.ssaa.ir>

- مراجعه به گزینه ثبت نام متقاضی/ورود اعضا == ثبت نام
- تکمیل مرحله به مرحله فرمها و بارگذاری مدارک
- دریافت کد رهگیری
- دریافت دو نسخه قرارداد کتبی از سوی سازمان مالکیت معنوی در آدرس عنوان شده
- ارسال یک نسخه امضا شده قرارداد، مدارک برابر اصل شده و رسید پرداخت وجه به سازمان
- پیگیری درخواست از طریق کارتابل اظهارنامه و خلاصه پرونده

تشکیل پرونده مالیاتی

هر کسب و کار قانونی باید حداکثر تا ۲ ماه پس از تاسیس

- شرکت خود را به سازمان امور مالیاتی و اداره کل مالیات بر ارزش افزوده، معرفی و پرونده مالیاتی تشکیل دهد
- حق تمبر (۵/۰ در هزار سرمایه شرکت) پرداخت نماید
- کد و پروانه مالیاتی برای شرکت دریافت نماید

مراحل تشکیل پرونده مالیاتی

- فراهم کردن مدارک مورد نیاز؛ [دانلود فایل مدارک مورد نیاز جهت تشکیل پرونده مالیاتی](#)
- مراجعه به نزدیک‌ترین شعبه اداره مالیاتی به محل شرکت جهت تعیین حوزه مالیاتی

مراحل ثبت نام در نظام مالیاتی

- مراجعه به سامانه <https://tax.gov.ir>
 - مراجعه به بخش پیش ثبت نام و ثبت نام الکترونیک <== ورود به ثبت نام
 - انتخاب نوع مودی <== تکمیل فرم پیش ثبت نام <== انتخاب پیش ثبت نام جدید
 - وارد کردن کد ارسالی به شماره همراه
 - تکمیل اطلاعات هویتی مودی اصلی <== استعلام اطلاعات و ادامه
 - تایید اطلاعات وارد شده در پیش ثبت نام و رفع نواقص پرونده
- نکته: با انتخاب هر یک از جملات قرمز رنگ، شما به صفحه‌ای منتقل می‌شوید؛ با تکمیل اطلاعات، نواقص پرونده مالیاتی شما برطرف می‌شود.

- تایید نهایی اطلاعات <== تایید اطلاعات و دریافت کد رهگیری (شماره پیگیری)
- دریافت پیامک کلمه عبور و رمز عبور از سوی سازمان امور مالیاتی
- تحویل مدارک فراهم شده به حوزه مالیاتی مربوطه
- در صورت تایید مدارک بار دیگر به سامانه مراجعه و ثبت نام خود را تکمیل می‌نمایید

به این ترتیب مرحله تشکیل پرونده مالیاتی شما به پایان می‌رسد؛ ازین پس شما به عنوان مودی مالیاتی شناخته می‌شوید. پس از تشکیل پرونده مالیاتی، نوبت ثبت نام در سامانه مالیات بر ارزش افزوده است. برای آشنایی با چگونگی ثبت نام در سامانه ارزش افزوده، مقاله جدیدترین و کامل‌ترین راهنمای تصویری ثبت نام مالیات بر ارزش افزوده را ببینید.

نکته: برای اینکه بتوانید با خیال راحت به رشد و پیشبرد اهداف کسب و کارتان پردازید؛ همواره باید به انجام تکالیف مالیاتی کسب و کار خود در زمان مقرر از سوی سازمان دقت کنید.

بهبود کیفیت محصول و افزایش فروش

با تهیه یک محصول خوب و با کیفیت و عرضه موفق آن در بازار، کار شما پایان نیافته است! شما باید همواره به بهبود کیفیت و نوآوری در محصولات خود بیندیشید؛ با تغییر نیازهای جامعه محصولتان را متناسب با نیازهای جدید ارتقا دهید. بدین منظور باید تیم بهبود کیفیت تشکیل دهید. مطالعه و بررسی برای تولید بهتر را فراموش نکنید و بدانید همیشه رقبایی هستند که برای به حاشیه راندن شما در تلاش هستند. پس در هر لحظه باید به ایده نویی در مورد محصولات خود بیندیشید.

به روز رسانی مداوم



هدف نهایی هر کسب و کار، دیده شدن و فروش محصول به مشتریان است. به همین خاطر باید راه‌های ارتباط با مردم را شناسایی و به شیوه مطلوب با مردم ارتباط برقرار نمود. یکی از مهم‌ترین این امکانات در حال حاضر، رسانه‌های ارتباط جمعی، اینترنت و فضای تحت وب و نرم‌افزارهای پیام‌رسان است. با راه‌اندازی یک وب‌سایت برای کسب و کار خود

و یا تهیه تبلیغات تاثیرگذار از این فرصت بی‌نظیر استفاده کنید. برای دیده شدن باید به روز باشید و از تکنولوژی عقب نمانید.

کلام آخر

پا شو؛ آستین‌ها تو بالا بزن و از ایده‌هایی که چند ساله داره توی ذهنت خاک می‌خوره، پول در بیار. فضا آماده است؛ فقط یکم همت نیاز داره. تو میتونی دوست من...

حساب