

วิธีการเริ่มต้นสู่ความเป็นเจ้าของ ธุรกิจ SMEs

ณัฐวณันท์ หนูพันธ์

คุณพร้อมหรือยัง

ในแวดวงธุรกิจ ไม่มีอะไรรับประกันว่าทางไหนที่จะสามารถเลี้ยงอันตรวย จากการเริ่มลงมือทำธุรกิจ แต่คุณสามารถทำให้โอกาสในการประสบความสำเร็จมีมากขึ้น ด้วยการวางแผนงานที่ดี การเตรียมการที่ดี และการมองการณ์ไกล เริ่มโดยการประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนโดยเจ้าของธุรกิจหรือผู้บริหาร และพิจารณาถึงปัญหาที่ตามมา

คุณเป็นผู้เริ่มต้นดำเนินการเองหรือไม่

มันแล้วแต่คุณว่าจะพัฒนาแผนงานนั้นอย่างไร จัดสรรเวลาอย่างไร ตลอดจนข้อปลีกย่อยต่างๆ

คุณจะร่วมมือกับบุคคลอื่นๆ

ได้อย่างดีได้อย่างไร

เจ้าของธุรกิจ จำเป็นต้องพัฒนาความสัมพันธ์ ทางด้านการงานกับบุคคลหลากหลายประเภท ประกอบด้วย ลูกค้า ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้า คณะผู้ทำงาน นายธนาคาร และผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ เช่น นักกฎหมาย นักบัญชี หรือ ที่ปรึกษา ถ้าธุรกิจของคุณต้องเข้าไปมีส่วนร่วมกับลูกค้าที่เอาแต่ใจ หรือ ผู้จำหน่ายสินค้าที่ไม่น่าไว้วางใจ หรือ พนักงานที่อารมณ์รุนแรง คุณสามารถรับมือได้หรือไม่

คุณมีความสามารถในการตัดสินใจได้ดีแค่ไหน

เจ้าของธุรกิจขนาดเล็กจะต้องมีการตัดสินใจอย่างรวดเร็วด้วยตัวเอง และอยู่ภายใต้ความกดดันเสมอๆ

คุณมีแรงกาย แรงใจ

(ความแข็งแกร่งทางด้านร่างกายและจิตใจ)

มากแค่ไหน

ในการแข่งขันทางธุรกิจ การเป็นเจ้าของธุรกิจมันอาจจะเป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้น แต่มันก็เป็นงานที่หนักมากด้วยเช่นกัน คุณสามารถทำงาน 12 ชั่วโมงต่อวัน และทำงาน 6-7 วันต่อสัปดาห์ ในทุกๆ สัปดาห์ได้หรือไม่

คุณมีแผนงานและจัดตั้งองค์กรได้ดีแค่ไหน

จากการวิจัยพบว่า การขาดการวางแผนงานที่ดี เป็นสิ่งที่ทำให้ธุรกิจล้มเหลวมากที่สุด องค์กรที่ดีต่างๆ เช่น องค์กรการเงิน การคลัง การจัดการ และการผลิต สามารถช่วยให้คุณหลีกเลี่ยงหลุมพรางต่างๆ ที่จะทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้

ธุรกิจจะส่งผลกระทบต่อ

ต่อครอบครัวของคุณได้อย่างไรบ้าง

เริ่มจาก ช่วง 2-3 ปีแรก ในการเริ่มต้นธุรกิจ จะมีผลกระทบต่อครอบครัวในแง่ที่ไม่สู้ดีนัก มันเป็นเรื่องสำคัญมาก สำหรับการที่จะทำให้สมาชิกในครอบครัวได้รับรู้ ว่าจะสามารถคาดหวังอะไรกับคุณได้บ้างหรือคุณสามารถทำให้พวกเขาเชื่อมั่นในคุณได้แค่ไหน เพื่อที่พวกเขาจะช่วยเหลือคุณในช่วงเวลานั้น ซึ่งอาจจะเกิดความยุ่งยากทางการเงินจนกว่าธุรกิจจะกลายเป็นผลกำไร ซึ่งอาจจะใช้ระยะเวลาหลายเดือนหรือหลายปี คุณจะต้องปรับตัวให้มีการใช้จ่ายอย่างประหยัดมากขึ้น



ทำไมธุรกิจขนาดเล็กจึงเกิดความล้มเหลว

ความสำเร็จทางธุรกิจไม่มีความแน่นอน มันไม่ได้ขึ้นอยู่กับโชคชะตา แม้ว่าจะมีไม่มากที่ไม่เคยเกิดความเสียหายในธุรกิจ มันขึ้นอยู่กับระยะเริ่มต้น เริ่มจากการมองการณ์ไกลของเจ้าของธุรกิจ และการจัดตั้งองค์กร แต่อย่างไรก็ตาม ก็ไม่มีอะไรสามารถรับประกันได้ว่าประสบความสำเร็จเสมอไป

ในหนังสือการบริหารธุรกิจขนาดเล็ก Michael Ames ได้ให้เหตุผล การล้มเหลวของธุรกิจขนาดเล็กไว้ว่า

- | | |
|---|-------------------------------------|
| 1. ขาดประสบการณ์ | 2. ขาดแคลนทุนทรัพย์ |
| 3. ทำเลที่ตั้งไม่ดี | 4. ขาดแคลนการจัดการกับสินค้าที่ดี |
| 5. ขาดความเชื่อถือในการจัดการ | 6. การลงทุนที่มากเกินไปจนความจำเป็น |
| 7. นำเงินในกองทุนสำหรับธุรกิจไปใช้ส่วนตัว | 8. การขยายตัวอย่างรวดเร็วเกินไป |
| 9. เกิดการแข่งขัน | 10. ยอดการขายต่ำ |

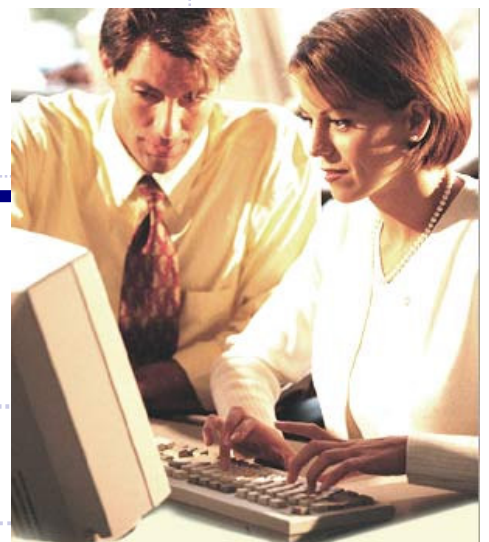
มูลเหตุของการล้มเหลวของธุรกิจขนาดเล็ก ที่นอกเหนือจากข้างต้นดังนี้

การประเมินค่าความยากในการเริ่มต้นทางธุรกิจต่ำเกินไปคือ ปัญหาใหญ่ในการเผชิญหน้ากับการเป็นผู้บริหาร อย่างไรก็ตามความสำเร็จจะเป็นของคุณ ถ้าคุณมีความอดทน มีความตั้งใจที่จะทำงานหนัก และค่อยๆ ก้าวไปที่ละขั้น

และยิ่งไปกว่านั้น มันเป็นเรื่องจริง ที่หลายๆ มูลเหตุ ไม่ได้เกิดจากเจ้าของธุรกิจ แต่เกิดจากตัวบุคคลหรือลูกจ้างนั่นเอง

- คุณอาจจะเป็นหัวหน้า
- การทำงานหนัก และ ทำงานหลายชั่วโมงจะนำมาซึ่งผลประโยชน์กับคุณโดยตรง และ อาจเพิ่มผลกำไรให้กับบางคนอีกด้วย
- การเสี่ยงทางธุรกิจแบบใหม่ นำตื่นเต้นๆ พอๆ กับ การเสี่ยงภัย

ที่มา : http://www.sba.gov/starting_business/startup/areyouready.html



พื้นฐานสำคัญในการเริ่มต้น

ก้าวแรก

การเริ่มต้นและการจัดการธุรกิจจะก่อให้เกิดแรงจูงใจและพรสวรรค์ มันยังก่อให้เกิดการค้นคว้าวิจัยและการวางแผนด้วย แม้ว่าการผิดพลาดในช่วงเริ่มแรกไม่ได้ร้ายแรงอะไรมาก แต่มันก็ทำให้เรามีประสบการณ์ที่จะแก้ไขปัญหามากขึ้น และการทำงานหนักก็ได้ผลกำไรกลับคืนมา ใช้เวลาในการสำรวจและประเมินผลธุรกิจและเป้าหมายของคุณ หลังจากนั้นใช้ข้อมูลที่ได้มาไตร่ตรองอย่างรอบคอบเกี่ยวกับแผนงานทางธุรกิจ มันจะสามารถช่วยให้คุณไปถึงเป้าหมายที่ตั้งใจไว้ได้

การพัฒนาแผนการธุรกิจ มันจะทำให้คุณต้องคิดทบทวนเกี่ยวกับปัญหาสำคัญบางอย่าง ที่คุณอาจจะมองข้ามไป และมันจะกลายเป็นเครื่องมืออันทรงคุณค่าในการเพิ่มสินทรัพย์ให้กับธุรกิจของคุณ และจะช่วยในการวัดผลสำเร็จที่สำคัญอย่างหนึ่งอีกด้วย

การเริ่มต้น

1. ตั้งเหตุผลที่คุณต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจ เหตุผลต่างๆ ไปที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ คือ

- มีความสามารถในการบริหาร
- มีอิสระทางการเงิน

2. กำหนดธุรกิจที่เหมาะสม ลองตั้งคำถามกับตัวเองว่า



- ชอบทำอะไร ในเวลาที่มีอยู่
- ทักษะอะไรที่เคยเรียนมาหรือได้พัฒนามาแล้ว
- คิดว่าตัวเองเก่งทางด้านไหน
- ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวหรือเปล่า
- จะใช้เวลานานแค่ไหนที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

3. ระบุช่องทางในการทำธุรกิจ ทำการศึกษาและตอบคำถามเหล่านี้

- สนใจที่จะทำธุรกิจอะไร
- สินค้าหรือบริการอะไรที่จะนำออกไปขาย
- ความคิด สามารถเป็นจริงได้หรือไม่ และเป็นที่ต้องการหรือเปล่า
- การแข่งขันของเราคืออะไร
- อะไรคือผลประโยชน์ของธุรกิจ
- สามารถจัดส่งบริการที่ดีกว่าได้หรือเปล่า
- สามารถสร้างความต้องการเพื่อธุรกิจได้หรือเปล่า

4. ก้าวสุดท้าย ก่อนที่จะพัฒนาแผนการ คือ การตรวจสอบรายชื่อ ก่อนที่จะเริ่มต้นธุรกิจ แล้วตอบคำถามเหล่านี้

- อะไรคือทักษะและประสบการณ์ที่จะนำมาประกอบธุรกิจ
- โครงสร้างอะไรทางกฎหมายที่เราจะนำมาใช้
- จะเก็บรักษาค่าข้อมูลที่ทางธุรกิจของบริษัทได้อย่างไร
- อะไรที่ต้องการ ที่จะได้รับในการประกันภัย
- อุปกรณ์ หรือ สิ่งของอะไรบ้างที่ต้องการใช้
- จะสามารถตอบแทนตัวเองได้อย่างไร
- อะไรคือทรัพยากรของบริษัท
- อะไรคือแหล่งเงินทุนที่ต้องการ
- ทำเลที่ตั้งอยู่ที่ใด
- ชื่อของธุรกิจคืออะไร

 คำตอบของคุณจะช่วยให้คุณเห็นภาพรวมได้มากขึ้น และการค้นคว้าแผนการทางธุรกิจที่ดี จะมีประโยชน์ต่อธุรกิจเป็นอันมาก ขอขอบคุณค่ะ 

ที่มา : http://www.sba.gov/starting_business/startup/basics.html