

گزارشی درباره تحقیقات بازار، سرمایه گذاری برای کسب و کار

«ایده» در محک بازار



فرض کنیم برای یک محصول ایده‌ای در سر دارید؛ ایده‌ای که قرار است قلب و ذهن و به‌طور قطع جیب مصرف‌کنندگان را به تسخیر خود درآورد. شاید هم به فکر ارائه خدماتی هستید که هیچ‌کس دیگر ارائه نمی‌دهد و به‌شدت به آن نیاز است. این فرصت خوبی برای شما است. تردید نکنید، سعی کنید نگاه‌تان به پشت سر تان نباشد و خود را درست وسط ایده‌ای که دارید، قرار دهید.

اما پیش از آنکه دست به کار جدی بزنید، اول باید مشخص کنید آیا محصول یا خدماتی که در سر دارید بازاری دارد یا نه. علاوه‌بر این، لازم است دقیقاً بدانید چه کارهایی برای ورود درست به این بازار باید انجام دهید. به بیان ساده، باید از بازار مورد نظر خود تحقیقاتی به عمل آورید.

بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها، فقط به این دلیل که نمی‌خواهند بازخورد منفی بگیرند از این قدم حیاتی در پروسه توسعه محصول خود صرف‌نظر می‌کنند. آنها مطمئن هستند محصول یا خدمات‌شان همان‌گونه که در ذهن دارند کامل است و دوست ندارند ایده خود را دستکاری کنند.

بخش دیگری از کارآفرینان نیز از ترس هزینه بودن تحقیقات بازار، از خیر آن می‌گذرنند. به عقیده آنان، با وجود تمام هزینه‌هایی که یک استارت‌آپ دربر دارد، نمی‌توان به راحتی برای تحلیل آنچه از قبل مشخص است، هزینه کرد؛ محصول مد نظر ما در هر صورت برنده است.

انجام ندادن تحقیقات بازار به شکلی صحیح، فشارخ از علت، می‌تواند به تیر خلاص محصول شما بدل شود. دونا بارسون، رئیس و مالک شرکت تبلیغات، بازاریابی و مشاوره بارسون می‌گوید: «بسیاری از شرکت‌ها، به این دلیل که برای رساندن محصول خود به بازار اشتیاق زیادی دارند، مرحله مهم جمع‌آوری اطلاعات پیش‌زمینه را حذف می‌کنند. اما شرکت‌های موفق آنهایی هستند که تکالیف خود را از قبل انجام داده‌اند.»

شما باید تحقیقات بازار را نوعی سرمایه‌گذاری روی آینده کسب‌وکار خود در نظر بگیرید. اگر همین حالا تغییر و تحولات لازم روی محصول یا خدمات خود را انجام دهید، در درازمدت از لحاظ مالی به نفع شما خواهد بود.

اما «تحقیقات بازار» اساساً چیست؟ به بیان ساده، راهی برای جمع‌آوری اطلاعاتی است که می‌توانید برای حل کردن یا اجتناب از بروز مشکلات بازاریابی از آنها استفاده کنید. یک تحقیق بازار مناسب، داده‌های لازم برای توسعه طرح بازاری در اختیار شما قرار خواهد داد که واقعا به دردتان بخورد. این کار به شما اجازه می‌دهد

بخش‌های مشخصی از بازار را که می‌خواهید هدف قرار دهید شناسایی و برای محصول یا خدمات خود در آن هویتی بسازید که شما را از رقبای‌تان متمایز کند. تحقیقات بازار از طرف دیگر به یافتن مکان مناسب از لحاظ جمعیتی برای راه‌اندازی کسب‌وکار به شما کمک می‌کند.

پیش از آنکه تحقیقات بازار خود را شروع کنید بد نیست با یک مشاور در این زمینه ملاقات کنید، با یک استاد دانشگاه در زمینه کسب‌وکار یا بازاریابی صحبت کنید یا با ادارات محلی مربوطه در این مورد مکاتبه کنید. این منابع می‌توانند شما را راهنمای کنند و در برداشتن اولین قدم تحقیقات بازار شما را یاری دهند: اینکه بفهمید اصولاً به دنبال چه اطلاعاتی باید بگردید.

به‌عنوان یک قانون کلی، تحقیقات بازار باید در مورد سه حوزه حیاتی به شما اطلاعات بدهد:

⑤ صنعت مورد نظر

در تحقیقات خود از صنعتی که مد نظر دارید، به دنبال تازه‌ترین روندها باشید. آمار و رشد واقعی آن صنعت را مقایسه کنید. کدام حوزه‌های صنعت مورد نظر در حال گسترش و کدام در حال افول هستند؟ آیا این صنعت مشتریان جدیدی دارد؟ چه پیشرفت‌های فناورانه‌ای این صنعت را تحت‌تاثیر قرار می‌دهند؟ چگونه می‌توانید از این پیشرفت‌ها به نفع خودتان بهره‌برداری کنید؟ وجود یک صنعت شکوفا و باثبات از اهمیت زیادی برخوردار است، چون هیچ‌کس نمی‌خواهد کسب‌وکار تازه خود را در صنعتی بنا کند که در کل رو به افول است.

بخش‌های مشخصی از بازار را که می‌خواهید هدف قرار دهید شناسایی و برای محصول یا خدمات خود در آن هویتی بسازید که شما را از رقبای‌تان متمایز کند. تحقیقات بازار از طرف دیگر به یافتن مکان مناسب از لحاظ جمعیتی برای راه‌اندازی کسب‌وکار به شما کمک می‌کند.

نمای نزدیک مصرف کنندگان تحقیقات اما در مورد مصرف کنندگان، تحقیقات بازار شما باید با بررسی بازار شروع

شود. بررسی کامل بازار کمک می‌کند از فروش بالقوه کسب‌وکار جدید خود یک پیش‌بینی منطقی داشته باشید. برای بررسی بازار، ابتدا باید محدوده یا مرزهای فیزیکی محدوده‌ای را که در آن فروش خواهید داشت، مشخص کنید. سپس روی ویژگی‌های جمعیتی این محدوده مطالعه کنید. قدرت خرید عمومی مردم این ناحیه را براساس درآمد سرانه، متوسط سطح درآمد، نرخ بیکاری، جمعیت و دیگر شاخص‌های جمعیت شناختی تخمین بزنید. حجم فروش کنونی محصول یا خدماتی را که می‌خواهید در این محدوده ارائه دهید، مشخص کنید. درنهایت نیز سهم احتمالی و منطقی خود از این فروش را برآورد کنید. این مرحله نهایی بی‌نهایت مهم است. به راه انداختن کسب‌وکاری تازه در یک منطقه، لزوماً منجر به بالا رفتن حجم دادوستد در آن ناحیه نخواهد شد، بلکه شاید فقط پراکندگی دادوستد موجود را در آن ناحیه تغییر دهد.

⑤ نمای نزدیک رقابت

شما با ترکیب تحقیقات صنعت و تحقیقات مصرف‌کننده، می‌توانید تصویر شفافی از رقابت در حوزه مورد نظر خود به دست آورید. تعداد رقبای خود را دست‌کم نگیرید؛ هم رقبای موجود خود را زیر نظر داشته باشید و هم رقبای بالقوه آینده‌تان را. تعداد رقبای خود را در سطح محلی و در صورت لزوم در سطح ملی بررسی کنید. استراتژی‌ها و عملیات‌های آنان را نیز مورد بررسی قرار دهید. تحلیل شما باید تصویر واضحی از تهدیدها و فرصت‌های بالقوه و همچنین نقاط ضعف و قوت رقبایی که کسب‌وکار شما با آنها مواجه خواهد شد، فراهم کند. وقتی به این رقابت نگاه می‌کنید، سعی کنید روندهای جاری در آن را شناسایی کنید و ببینید آیا فرصت یا مزیتی برای کسب‌وکار شما وجود دارد یا خیر. برای بررسی رقبای خود از منابع چاپی، اینترنت و منابع دست دوم دیگر بهره بگیرید. در مورد شرکت‌های رقیب خود تا جایی که می‌توانید مقاله و مطالب گوناگون بخوانید. اگر با شرکت‌ها، سرمایه‌

سعی کنید روندهای جاری در آن را شناسایی کنید و ببینید آیا فرصت یا مزیتی برای کسب‌وکار شما وجود دارد یا خیر. برای بررسی رقبای خود از منابع چاپی، اینترنت و منابع دست دوم دیگر بهره بگیرید. در مورد شرکت‌های رقیب خود تا جایی که می‌توانید مقاله و مطالب گوناگون بخوانید. اگر با شرکت‌ها، سرمایه‌

سالاته آنها را به دست آورید. این گزارش‌ها معمولاً نتنها میزان موفقیت، بلکه محصولات یا خدماتی را که در آینده قرار است تمرکز بیشتری روی آنها داشته باشند، به شما نشان خواهند داد. علاوه‌بر اینها، می‌توانید برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد رقبای خود، از مراجعه حضوری نیز استفاده کنید.

اشتهال



ایترتی ایرانیان امید، ایران هاست، سایات ساخت، ایمن تجهیز افق، یگانه، تین آوا، شیشه همدان، صنایع آب معدنی آناهیتا پلور، نیک کالا، هواپیمایی زاگرس، تالون، نوآور هوشمند گویا، صنایع فلزی هامون سازه، بهان سار و ده‌ها شرکت و موسسه دیگر مطلع شوند.

تخفیف ژوراسیک پارک برای کانون فارغ التحصیلان

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی، حواله‌های مخصوص ژوراسیک پارک تهران (پارک دایناسورها) را با تسهیلات ویژه در اختیار دانش‌موختگان این دانشگاه و پنج‌نفر از همراهان آنها قرار می‌دهد.
فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی می‌توانند با استفاده از این حواله در روزهای عادی با ۳۰ درصد تخفیف و در روزهای پنجشنبه و ایام تعطیل از ۲۰ درصد تخفیف این مجموعه بهره‌مند شوند.
علاقه‌مندان می‌توانند با مراجعه به نشانی خیابان ولیعصر (عج)، بالاتر از میدان ونک، خیابان دامن افشار، مجتمع پایتخت، برج B، طبقه ۷، واحد ۷۰۴ دفتر ارتباط با دانش‌موختگان به تعداد موردنیز حواله را دریافت کرده یا جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۸۸۷۷۷۵۰۲ تماس بگیرند.

کسب و کار

راه‌برای بهترکار کردن

بیشتر مواقع رمز و رازی برای رسیدن به موفقیت وجود ندارد و موفق‌شدن تنها نتیجه تلاش بی‌وقفه و عرق‌ریختن است. همان‌طور که می‌دانید شکاف بین دانستن و عمل‌کردن معمولاً خیلی وسیع است. اما چگونه می‌توان این شکاف را از بین برد؟ نتیجه یک بررسی نشان می‌دهد افراد پاسخ‌های مختلفی به سوال «چگونه می‌توانم به خودم‌انگیزه بدم که بهتر کار کنم؟» می‌دهند. محققان پس از تحلیل پاسخ‌های مختلف به پنج پاسخ کلیدی رسیدند که با خواندن و عمل کردن به آنها می‌توانید مطمئن باشید انرژی و تعهدتان با انگیزه‌ای که برای کار کردن دارید، متناسب هستند.

هدف نهایی خود را مشخص کنید

برای اینکه در زمان‌هایی که خسته و بی‌انگیزه هستید، بتوانید مجدداً انگیزه خود را بازیابی کنید به تکنیک بهره‌وری یا انگیزشی خیلی خاصی نیاز ندارید. بلکه تنها لازم است واقعا پاسخ‌خ سوال را پیدا کنید که «چرا من دارم این کار را انجام می‌دهم؟» فردی که می‌خواهد سخت‌تر کار کند، به سختی کار فکر نمی‌کند بلکه تمام تمرکز خود را معطوف به این نکته می‌کند که کاری که انجام می‌دهد، بخشی از مسیری است که باید طی شود تا به جایی که می‌خواهد برسد. وقتی انتخابی انجام دادیم، دیگر نباید به سختی و مشکلات آن فکر کنیم بلکه باید کاری کنیم که خودمان و دیگران انتخاب ما را تحسین کنند.

مراقب سلامت جسمانی خود باشید

گاهی اوقات مشکل، ذهنی نیست بلکه به جسم ما مربوط می‌شود. شما ممکن است بتوانید اراده و انگیزه خود را همیشه در سطح بالایی نگه دارید، اما اگر از توان و سلامت جسمانی لازم برای رسیدن به اهداف‌تان برخوردار نباشید، چگونه می‌توانید در مسیر موفقیت گام بردارید؟ متأسفانه گاهی آنقدر سرگرم مشکلات و معضلات کاری می‌شویم که فلسفه کارکردن را فراموش می‌کنیم و وقتی مشکلات جسمانی ظاهر می‌شوند، آن وقت است که متوجه می‌شویم باید کمی هم به فکر سلامتی خودتان باشیم. آیا زیاد خسته می‌شوید؟ آیا به اندازه کافی می‌خوابید؟ آیا برنامه‌ای برای ورزش کردن دارید؟ آیا بدون هیچ دلیل خاصی ناراحت و عصبی می‌شوید؟ به این سوالات فکر کنید و اگر فکر می‌کنید لازم است، حتماً به پزشک مراجعه کنید. اگر سالم و سرحال نباشید، تقریباً غیرممکن است که بتوانید با انگیزه بالایی کار کنید.

از طریق برنامه‌ریزی

در خودتان‌انگیزه ایجاد کنید

اگر برای انجام‌دادن کارهای‌تان برنامه‌ریزی داشته باشید، راحت‌تر می‌توانید در خودتان انگیزه ایجاد کنید. برنامه‌ریزی باعث می‌شود یک فعالیت خاص به‌صورت خودکار به قسمتی از رفتار کاری شما تبدیل شود و بنابراین لازم نیست برای انجام دادن آن فعالیت، در خودتان انگیزه و اراده بالایی ایجاد کنید.

گاهی اوقات مشکل فرد بی‌انگیزه بودن نیست، بلکه چون کارهای زیادی دارد و برای انجام دادن آنها برنامه‌ای ندارد، نمی‌تواند به لحاظ ذهنی، انگیزه خود را مدیریت کند و نتیجه این می‌شود که نمی‌تواند انگیزه خود را در مسیر درستی هدایت کند.

گاهی خودتان را به زحمت بیندازید

همه ما می‌دانیم که نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود. شاید این عبارت کلیشه‌ای به نظر برسد، اما واقعا اگر از منطقه راحتی که برای خودمان تعریف کرده‌ایم، بیرون نیاییم و رنج و زحمت را تحمل نکنیم، نمی‌توانیم کارمان شاخص و برجسته شویم. بعضی اوقات برای اینکه انگیزه‌مان برای کارکردن را بالا ببریم، لازم است خودمان را به چالش بکشیم. این موضوع به‌ویژه در مورد نیروهای فروش خیلی اهمیت دارد. فروشندگان و ویزیتورها، برای آنکه همیشه برای کار کردن انگیزه بالایی داشته باشند، باید فروش را علاوه‌بر یک حرفه که منبع درآمدشان است، نوعی چالش برای خودشان ببینند که در صورت موفقیت، می‌توانند ثابت کنند که در زندگی شخصی نیز توان غلبه بر مشکلات را دارند.

به خودتان پاداش بدهید

برای انجام برخی کارها می‌توانید از محرک‌های مثبت و منفی استفاده کنید. برای مثال اگر باید پروژه سنگینی را در شرکت خود انجام دهید، برای پایان آن، تاریخ مشخص کنید و به خودتان بگویید اگر پروژه را تا تاریخی که مشخص کرده‌اید، تمام کنید به‌عنوان پاداش به همراه خانواده برای یک شام مفصل به رستوران موردعلاقه‌تان می‌روید. بعضی مواقع هم می‌توانید برای خودتان جریمه‌هایی در نظر بگیرید. مثلاً با خودتان قرار بگذارید که اگر نتوانستید ۷۰ درصد از کارهایی را که این هفته برنامه‌ریزی کرده‌اید انجام دهید، در تعطیلات آخر هفته اجازه تماشای مسابقه فوتبال یا فیلم موردعلاقه‌تان را نخواهید داشت.

عالم عامل عاشق باشید

اگر به کاری که انجام می‌دهیم مسلط باشیم و دانش بالایی درباره آن داشته باشیم و آن دانش را با تلاش و کوشش به عمل تبدیل کنیم و در کنار آن باقلب خود‌به‌محل کارمان برویم، مطمئناً انگیزه انجام‌دادن هر کار سختی را خواهیم داشت.

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

سومین بازدید رایگان علمی و تخصصی از

پالایشگاه نفت تهران

ویژه فارغ التحصیلان رشته‌های مهندسی شیمی،

مهندسی هسته‌ای، شیمی، ژئوفیزیک، مهندسی انرژی،

مهندسی مواد و سایر رشته های مرتبط

تیت نام: ۱- اینترنتی: www.aiau.ir

تلفنی: ۰۲۸۸۷۷۷۵۰۲ (۱۰ خط – از ساعت ۱۸ الی ۱۸)

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

فارغ التحصیل عزیز

جشن ازدواج شما مبارک

خدمتی دیگر از کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

تخفیف ۲۰ درصدی در تهیه غذا

به ویژه جشن ازدواج شما عزیزان

تت: با عضویت رایگان در کانون از طریق سایت فوق می‌توانید از سایر خدمات و تسهیلات بهره مند شوید.::

جهت کسب اطلاعات بیشتر:

تلفن: (دفتر ارتباط) ۰۲۸۸۷۷۷۵۰۲ | خط ۱۰ – از ساعت ۱۸ الی ۱۸

نشانی اینترنتی: www.aiau.ir

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

خدمتی دیگر از کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

استفاده از حواله تخفیف

مجتمع تفریحی سورتمه تهران

اینترنتی: www.aiau.ir

تلفنی: ۰۲۸۸۷۷۷۵۰۲ (۱۰ خط – از ساعت ۱۸ الی ۱۸)

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی::

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

شناخت بیماری‌ها شخصیت و راه های جلوگیری از آن

بهمنیازنی کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

۲۶ آذر ماه ۱۳۹۴

به روایت: دکترو مجد

تیت نام از طریق کانکس:

www.AIAU.ir

www.iranconcert.com

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

تیت نام: ۱- اینترنتی: www.aiau.ir

تلفنی: ۰۲۸۸۷۷۷۵۰۲ (۱۰ خط – از ساعت ۱۸ الی ۱۸)

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

وزارت بهداشت و آموزش پزشکی

تیت نام: ۱- اینترنتی: www.aiau.ir

تلفنی: ۰۲۸۸۷۷۷۵۰۲ (۱۰ خط – از ساعت ۱۸ الی ۱۸)

کانون فارغ التحصیلان دانشگاه آزاد اسلامی