

## با کسب و کارهای شکست خورده مشورت کنید!!

قطعاً کسب و کارهایی که شکست خورده اند تجربه های ارزشمندتری برای شما دارند چرا که نایدهای زیادی را به شما انتقال میدهند که مانع شکست شما می شود.

شاید مقالات و نوشته هایی که درباره موفقیت و راه های موفقیت وجود دارد انقدر به شما کمک نکند که مقالات و نوشته های کسب و کارهای شکست خورده برای ما درس عبرت شود.

پس همیشه به دنبال افرادی باشید که کسب و کارشان تعطیل شده و حتماً از آنها مشاوره بگیرید حتماً چندین دلیل قانع کننده برای اینکه شما آن اشتباه را تکرار نکنید وجود دارد.

به سوالات زیر پاسخ دهید!

- 1- کسب و کار شما چیست؟ چند سال فعالیت داشته اید؟
- 2- آیا در دنیای دیجیتال هم فعالیت دارید؟ چند سال فعالیت داشته اید؟
- 3- از چه نوع تبلیغاتی تا الان استفاده کرده اید؟
- 4- مشتریان قدیمی وفاداری دارید؟
- 5- آیا کسب و کار رقیب شما رونق دارد؟
- 6- دلایل رونق کسب و کار رقیب شما چیست؟
- 7- به نظر خود شما چه عواملی باعث کمبود رونق کسب و کارتان شده؟
- 8- چه عواملی در رونق کسب و کارتان به شما کمک خواهد کرد؟

شما هر چقدر با جزئیات بیشتری به سوالات مطرح شده پاسخ دهید راه های موفقیت را بهتر درک خواهید کرد چرا که شکست مقدمه پیروزیست و شاید شما با تغییر یک متغیر ساده در کسب و کارتان موفق شوید.

به طور مثال :

راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی با صرف زمان و هزینه حتماً به درآمد خواهد رسید و شکی در آن نیست ولی چرا برخی فروشگاه ها شکست می خورند؟

دلایل گوناگونی وجود دارد:

- 1- **پراکندگی در نوع کالا** ، شما با شروع فروش تنها یک کالا و گسترش همان کالا می توانید یک فروشنده خاص و منحصر به فرد شوید ولی با فروش انواع کالاهای حتی مرتبط احتمال شکست خود را فراهم میکنید. حتی فروشندگان بزرگ پوشاک روز اول با یک نوع کالا شروع به کار کردند و به مرور زمان آن

را افزایش دادند. حتی برندهای بزرگ مثل دیجی کالا در ابتدا با دوربین های عکاسی کار خود را شروع کردند آن هم نه فروش بلکه جمع آوری اطلاعات نوع کالا و...

2- **صبور باشید و پشتکار داشته باشید**، هر چند کسب و کارهای اینترنتی میتونند شما را پولدار کنند ولی قطعا یک شبه این اتفاق نمیافتد، پس هر روز و شب تلاش کنید و منتظر روز موعده باشید که البته بعد از اون هم باید برای نگه داری کسب و کارتون چندبرابر تلاش کنید.

3- **هر جایی که امکانش هست پایگاهی برای کسب و کارتون یا خودتون بنا کنید**. اینستاگرام، تلگرام، واتس آپ، پینترست، لینکدین، یتوب، دیجی کالا، باسلام، تالارهای گفتگو، وبلاگ ها و... هر جایی که مناسب کسب و کار شماست یا برای معرفی اون به کار میاد حتما تولید محتوا داشته باشید و بدونید بی تاثیر نیست.

4- **مشورت کنید**. فرقی نمیکنه با چه کسب و کاری یا چه افرادی ، فقط سعی کنید مطالبی که به کار شما میاد را دریافت کنید و حرفهای اضافی، ناامیدی ها، نتوانستن ها، خستگی ها را دور بریزید. همینجا ما برای شما شرایطی را فراهم کردیم که در تالار گفتگو برید و از کسب و کارتون و گره هاش بنویسید **قطعا اگر جوابی دریافت نکنید ولی با نوشتن خیلی از مشکلات حل میشند.**