گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۴۵۷۱۷۸
سه شنبه ۲۱ تیر ۱۴۰۱ ۶:۳۲

یادداشتی از ابوالفضل هنانیان؛

بیان نقش کارآفرینی در دوران بحران اقتصادی کشور

کارآفرینانی کـــه در زمـــان بحران‌هـــای اقتصـــادی پایه‌گـــذاری می‌شـــوند، بـــا بهبـود وضـع اقتصـادی عملکـرد بهتـری نسبت به سایر شرکت ها دارنـد .

به گزارش خبر، ابوالفضل هنانیان در یادداشت ارسالی با موضوع " بیان نقش کارآفرینی در دوران بحران اقتصادی کشور" به پایگاه خبری گزارش خبر آورده است؛

کارآفرینانی کـــه در زمـــان بحران‌هـــای اقتصـــادی پایه‌گـــذاری می‌شـــوند، بـــا بهبـود وضـع اقتصـادی عملکـرد بهتـری نسبت به سایر شرکت ها دارنـد .

چون این افراد نیز باید در شرایط سخت چالاک تر کار کنند ، نوآوری و صرفه‌جویی و کاهش قیمت تمام شده و دید مالی و مالیاتی را لحاظ داشته باشند و با بهره‌وری و کارآمدگی بیشتری ساعت‌های مفید کاری را رقم بزنند. قطعا این زنجیره در این شرایط می‌تواند راهگشا باشد و شرایط را برای حفظ و توسعه اشتغال فراهم کند .

در واقع کارآفرینی در شرایط بحران یکی از انواع کارآفرینی بادوام خواهد بود به این دلیل که در محیط پرریسک افراد کارآفرین باید از بین ایده‌های زیادی که همیشه آنها را برای شروع یک کار جدید وسوسه می‌کند، دست به انتخاب‌های مطمئن‌تری بزنند که این انتخاب‌ها با توجه به اینکه از بین چندین ایده یا محصول پیشنهادی انتخاب شده‌اند از ریسک کمتری برخوردار هستند و به نتیجه رسیدن آن نیز محتمل‌تر خواهد بود. علاوه بر نکات فوق همیشه در کمبودها یا تحریم چیزی خلق می‌شود که در شرایط عادی رسیدن به آن با وجود رقبای خارجی خیلی دشوارتر است.

در واقع کارآفرین فردی است که از کوچک‌ترین فرصت‌ها در خلق، بهبود یا توسعه محصولی جدید برای کسب مزیت استفاده می‌کند.در حال حاضر شرایط ممکن است سخت باشد و امکانات کم، اما برای موفقیت و کارآفرینی یک کارآفرین چه دیدی باید داشته باشد؟ نقاط قوت کارآفرینی کجاست؟ کشور و مردم در کدام قسمت‌ها نیاز بیشتری احساس می‌کنند؟ آیا می‌توان از این نقاط به مزیت اقتصادی رسید؟

همان‌طور که در بالا نیز گفته شد تهدیدها برای کارآفرینان باید یک فرصت باشد و نگاه کارآفرین کشف فرصت‌ها است. البته ممکن است در این شرایط کار کمی سخت‌تر باشد اما پتانسیل‌های زیادی وجود دارد پس با تفکری متفاوت باید نسبت به محیط کسب‌وکار و نیازمندی‌های مردم جست‌وجوگر باشیم.

به‌طور مثال یکی از مشکلات موجود در کشور بحران آب و کشاورزی به روش سنتی است که نهایتا هدر رفت آب و منابع فراوان در این صنعت را به‌دنبال دارد. مساله این است که آیا نمی‌توان برای کشت محصولات کشاورزی با استفاده از روش‌های بهینه‌سازی و با بهبود زیر ساخت‌ها به‌صورت صنعتی و مکانیزه برنامه‌ریزی کرد و خروجی و هزینه و نهایتا قیمت را بهینه کرد؟

مراجعه به الگوهای موفق به ما در پیاده‌سازی بومی این ایده کمک می‌کند و همچنین از نگاه کارآفرینی چه بسیار فرصت اشتغال‌زایی و کسب درآمد و صادرات در این اکو سیستم به‌وجود خواهد آمد و مسیر تولید بهینه محصول با کیفیت را نیز ایجاد می‌کند. این یکی از ده‌ها مورد از فرصت‌های کسب‌وکار حال حاضر کشور است که با کمی نگاه تیزبینانه کارآفرینان و بررسی و پایش مستمر محیط می‌تواند به مزیت پایدار منجر شود .

به عنوان نمونه در ماه‌های اخیر بازار مسکن دچار تحولات خاص قیمتی وبحران شده است هم در تولید که با افزایش بی‌رویه مصالح ساختمانی ، سازندگان دچار بحران شده اند وهم با افزایش بی رویه قیمت مسکن دیگر خریداران قدرت خرید را از دست داده اند لذا در این بحران وظیفه کارآفرینان است که به دنبال راه حلی در ایجاد مسکن با مصالح ارزان‌تر ومقاومت بیشتر و ارائه طرحهای زود بازده به شرکت‌ها ومسئولین دولتی ، این بحران را تبدیل به فرصت برای سرمایه گذاران وسازندگان وخریداران نمایند.

اما کارآفرینان تحت هر شرایطی باید بازار هدف خود را شناسایی کنند تا در مسیر کارآفرینی دچار بحران وشکست نشوند

بازار هدف چیست؟

بازار هدف نشان دهنده گروهی از افراد است که نیازها ، ادراکات و علایق مشابهی دارند. آنها به برندهای مشابه تمایل نشان می دهند و به نوسانات بازار به همان اندازه پاسخ می دهند.

بازار هدف شامل افرادی است که قصد داریم انرژی بازاریابی خود را بر روی آنها متمرکز کنیم. تردیدی وجود ندارد که هرچه در انتخاب بازار هدف خود دقت بیشتری به خرج دهیم، چشم‌انداز بهتری از مسیر بازاریابی و توسعه محصول خود خواهیم داشت.

اجازه بدهید با ذکر مثال هایی برای شما منظور از بازار هدف را بیش از پیش مشخص کنیم. بعنوان مثال کسی که می‌خواهد یک مغازه لوازم آرایشی و بهداشتی راه اندازی کند، بازار هدفش خانم‌ها خواهند بود.

کسی که می‌خواهد دوربین عکاسی بصورت آنلاین بفروشد، باید به سراغ عکاسان برود. کسی را هم در نظر بگیرید که تصمیم دارد در دوران کرونا، ماسک تولید کرده و به متقاضیان بفروشد، این شخص می‌تواند تمام افراد جامعه را بعنوان بازار هدف قرار بگیرد .