

## کاربرگ گزینش تجارت

کاربرگ زیر به شما کمک می کند تا نوع تجارت مناسب خود را انتخاب نمایید. بسیار مهم است که وقت خود را صرف ارزیابی دقیق همه ی ابعاد کار کنید. برای تکمیل این کاربرگ، مراحل زیر را انجام دهید:

۱. نخست، ایده های تجاری مد نظر خود را به ترتیب علاقه لیست کنید. در اولین جای خالی سمت راست بالای جدول، ایده ای را بنویسید که بیشترین علاقه را به آن دارید.

۲. سپس، هریک از ایده های بعدی را در سایر خانه ها بنویسید و بر مبنای علاقه تان نمره ای به هریک بدهید. نظام نمره دهی زیر را بکار ببرید:

نمره دهی	۰- هیچ
	۱- کم
	۲- متوسط
	۳- زیاد

۳. سرانجام، نمرات را جمع بزنید. در زیر راهنمایی هایی برای تفسیر نمرات و محدودتر کردن لیست ایده های تجاری شما ارائه شده است:

- ایده هایی را که در جمع بندی نهایی نمره ای کمتر از ۱۰ دارند حذف کنید.
- ایده هایی را که در هر بخش حداقل نمره ۲ را ندارند، حذف کنید.
- ایده هایی را که در دسته ی نداشتن رقیب حداقل نمره ۳ را ندارند، حذف کنید.

چه تعداد ایده باقی مانده است؟ اگر پاسخ "هیچ" است، بنابراین لازم است نقاطی را شناسایی نمایید که در آنها نیاز به ارتقاء دارید و باید یک راهبرد برای افزایش نمره های "۱" به "۲" یا "۳" تهیه کنید. اگر پاسخ "بیش از یک ایده" است، بر سر چندراهی جالبی قرار دارید. اگر پاسخ "یک" است، دقیقاً همان تجارتی را یافته اید که برای شما مناسب است.

### دانش شما از تجارت

در مورد این حوزه بازرگانی چه اطلاعاتی دارید؟ آیا باید زمان و هزینه ی بیشتری را صرف یادگیری این تجارت نمایید؟ آیا به دلیل نداشتن آگاهی کافی نیاز به یک شریک دارید؟

نمره دهی:	۰- ناآگاهی کامل
	۱- دانش غیرمستقیم
	۲- دانش محدود
	۳- دانش موثر

## تجربه ی شما در این زمینه

در برخی موارد، ممکن است اطلاعات زیادی در مورد موضوع داشته باشید، اما تجربه شما چندان کافی نباشد. آیا تاکنون در این نوع از تجارت فعالیت داشته اید؟ تجربه تا چه میزان در این حوزه اهمیت دارد؟

نمره دهی:

- ۰- عدم تجربه
- ۱- تجربه غیرمستقیم
- ۲- تجربه محدود
- ۳- تجربه موثر

## مهارت های شما

اکنون مهارت هایی را که برای ایده های شما مشترکند کنار بگذارید، و بکوشید بر مهارت هایی متمرکز شوید که مختص هریک از این ایده ها می باشند. تا چه میزان این مهارت ها را دارا هستید؟ اگر از این مهارت ها بی بهره اید، کسب آنها تا چه حد دشوار خواهد بود؟

نمره دهی:

- ۰- عدم مهارت
- ۱- مهارت محدود
- ۲- مهارت متوسط
- ۳- مهارت موثر

## سهولت ورود به تجارت

درمورد هزینه های ورود به تجارت و موانع رقابتی موجود بیندیشید. به عنوان مثال، یک تجارت خدماتی که می توانید در منزل آن را انجام دهید ممکن است نسبتاً ارزان تر باشد در حالیکه اگر افراد دیگری در حال حاضر این خدمات را ارائه می دهند، ورود به این حوزه ممکن است دشوار باشد.

نمره دهی:

- ۰- حوزه ای شلوغ، ورود بسیار دشوار
- ۱- ورود محدود ممکن است
- ۲- ترکیبی از رقبای قوی و ضعیف
- ۳- ورود نامحدود به هر اندازه

## نداشتن رقیب

رقیب نداشتن لزوماً به معنای این نیست که هیچ شرکت دیگری محصولات یا خدمات شما را ارائه نمی دهد، بلکه بدین معناست که هیچ کس این محصولات یا خدمات را به شیوه ای که شما قصد ارائه آن را دارید فراهم نمی آورد، یا هیچ کس دیگری این محصولات یا خدمات را در حوزه کاری شما ارائه نمی کند. شما در جستجوی روشی می باشید که محصولات یا خدمات خود را از دیگر افرادی که در این حوزه فعالیت دارند، متمایز کنید.

نمره دهی:

- ۰- محصولات یا خدمات شما به طور گسترده موجود است
- ۱- افراد کمی این محصولات یا خدمات را ارائه می دهند
- ۲- تنها یک یا دو رقیب دیگر وجود دارند

