

دستورالعمل‌هایی ویژه دانشجویان و داوطلبان دکترا برای شرح ایده کسب و کار خود

این راهنما گام به گام به شما کمک می‌کند تا ایده کسب و کار خود را شرح دهید. برای درخواست بند 21 زیربخش 6 قانون اقامت در اداره مهاجرت به این شرح نیاز دارید. حتی اگر لازم نیست یک طرح کسب و کار کامل بنویسید، باید به مقامات مهاجرت به طور واضح و قابل درک توضیح دهید که ایده کسب و کار شما موفق است و تحصیلات یا دکترای خود را با خوداشتغالی برنامه ریزی شده خود به خطر نمی‌اندازید.

برای اینکه مقامات مهاجرت متوجه شوند که شما تحصیل یا دکترای خود را به خطر نمی‌اندازید، نباید بیش از 15 ساعت در هفته به طور مستقل کار نکنید و نباید در طول سخنرانی‌ها و سمینارهای خود کار نکنید! نکته: بنویسید که حداکثر 15 ساعت در هفته به طور مستقل و نیز خارج از زمان تحصیل، کار می‌کنید! می‌توانید در عصر بعد از سخنرانی‌ها و سمینارها یا در آخر هفته کار کنید! بهتر است این را در یک بخش جداگانه توضیح دهید!

خطر: این امر در مورد داوطلبان دکتری نیز صدق می‌کند. به طور واضح بیان کنید که در ساعات کاری در دانشگاه یا هنگام کار در دوره‌های آموزشی خود، مشغول کسب و کار خود نخواهید بود.

ما دستورالعمل‌های شرح ایده کسب و کار شما را به فصل‌های مختلف تقسیم کرده‌ایم. فصل‌ها را «گام به گام» دنبال کنید و ایده کسب و کار خود را شرح دهید. در ابتدای هر فصل به طور خلاصه آنچه را که باید شرح یا توضیح دهید، بیان کرده‌ایم. سپس از شما پرسش‌هایی در مورد خودتان یا ایده کسب و کارتان خواهیم پرسید. به این پرسش‌ها پاسخ دهید و ایده کسب و کار خود را به اندازه کافی شرح دهید.

مجبور نیستید به همه پرسش‌ها پاسخ دهید، زیرا ممکن است برخی از سؤالات با ایده کسب و کار شما تناسبی نداشته نباشد. پرسش‌هایی که ممکن است برای شما مفید باشند اما به پاسخ نیاز ندارند با رنگ خاکستری مشخص شده‌اند.

مهم: حتی اگر به تمام پرسش‌ها پاسخ داده باشید و مطمئن باشید که ایده کسب و کار خود را به خوبی شرح داده‌اید، مقامات مهاجرت می‌توانند درخواست شما را رد کنند. نمی‌توانیم به شما تضمین بدهیم. اگر اداره مهاجرت درخواست شما را رد کرد، به ما ایمیل بزنید و ما سعی خواهیم کرد بیشتر به شما کمک کنیم.

خلاصه

خلاصه ایده در ابتدای شرح شما قید می‌شود. در خلاصه، خودتان و مهمترین نکات ایده کسب و کارتان را به طور مختصر، موجز و دقیق شرح دهید. شرح کوتاه باید باعث ایجاد علاقه به شما و ایده شما شود. خلاصه را پس از تکمیل تمام سایر فصول بنویسید. خلاصه نباید بیش از یک صفحه باشد.

من کی هستم و می‌خواهم چه کار کنم؟ ←
خلاصه را باید حداکثر در پنج دقیقه خواند و فهمید! ←

نام، تاریخ تولد، وضعیت تأهل، کشور مبدأ، مدارک تحصیلی

ایده اصلی خود و مزایای مشتری را به طور خلاصه شرح دهید

- ایده کسب و کار / محصول / خدمات من چیست؟
- مزایای محصول/خدمات من برای مشتریانم چیست؟
- چه چیزی در مورد ایده / محصول / خدمات من خاص است (مثلاً شکاف در بازار، روند جدید [بازار]، صرفه جویی در زمان برای مشتری)؟

گروه هدف / بازار

- مشتریان من چه کسانی هستند (مثلاً سن، جنسیت)؟
- پتانسیل بازار من چقدر است؟ آیا روندهای فعلی وجود دارد؟

نوع استقلال

- خوداشتغالی تجاری یا آزاد [فریلنس]
- به تنهایی یا تیمی

محل

- موقعیت مکانی من کجاست؟

ساعات کاری

- چند ساعت در هفته می‌خواهم مستقل کار کنم؟
- در چه روزهایی و چه زمانی می‌خواهم کار کنم؟

فصل 1: نمایه من

توضیح دهید که چه چیزی به شما انگیزه می‌دهد و چه ویژگی‌ها و مهارت‌هایی دارید. برای جزئیات بیشتر به CV خود مراجعه کنید. در صورت داشتن حمایت خانواده نیز باید ذکر کنید. اگر خوداشتغالی شما به مدارک رسمی نیاز دارد (مثلاً مدرک کارشناسی ارشد، تحصیلات تکمیلی)، باید اثبات کنید مدارک تحصیلی خود را که در خارج از آلمان کسب کرده‌اید، معادل مدارک اینجاست.

← انگیزه من چیست؟
← چه مهارت‌ها/صلاحیت‌هایی دارم؟

انگیزه من برای کار مستقل در حین تحصیل چیست (مثلاً دوست دارم از دانشم استفاده کنم، دوست دارم در حین تحصیل درآمد کسب کنم، ایده‌ای دارم که می‌خواهم آن را اجرا کنم)؟

چه مهارت‌ها و صلاحیت‌هایی دارم (به عنوان مثال دانش من از تحصیلات، تجربه مدرسه، سرگرمی من، مهارت‌های زبانی، خوداشتغالی در کشور مبدأ خود)؟

چه مهارت‌های کارآفرینی دارم (مثلاً دانش کامپیوتر)؟ چگونه برای خوداشتغالی مناسب هستم (مثلاً تجربه قبلی از کشور مبدأ، الگو در خانواده، در آشنایان)؟

فصل 2: محصول / خدمات من

ایده کسب و کار و فعالیت تجاری برنامه ریزی شده خود را شرح دهید. محصولات و خدماتی را که عرضه می‌کنید و تفاوت ایده کسب و کار خود با دیگران و اینکه آیا ایده کسب و کار آنها جدید است، را توضیح دهید.

← ایده من شامل چه چیزهایی می‌شود؟
← ایده من چه ویژگی خاصی دارد؟

چه محصول/خدماتی را عرضه می‌کنم؟ ایده من از کجا نشأت گرفت؟

محصول / خدمات من چه ویژگی خاصی دارد - چه مزایایی برای مشتریان من دارد؟

چگونه به این ایده رسیدم؟

آیا محصولات/خدمات مشابهی وجود دارد؟ اگر بله، محصول/خدمات من چه تفاوتی دارد؟ قیمت، کیفیت، وقت شناسی، مد روز، و غیره)؟

چگونه محصول را به مشتریانم برسانم (کانال فروش)؟

فصل 3: مشتریان من

مشتریان خود را توصیف کنید و چگونه می‌خواهید آنها را جذب کنید.

← چه کسی محصول/خدمات من را خواهد خرید؟

مشتریان من چه کسانی هستند (مثلاً سن، درآمد، ملیت، جنسیت، سبک زندگی)؟

چرا مشتریان من می‌خواهند محصول/خدمات من را بخرند؟

در مورد مشتریانم چه می‌دانم (مثلاً چند وقت یکبار خرید می‌کنند)؟

فصل 4: موقعیت مکانی من

توضیح دهید که در کجا می‌خواهید کسب و کار خود را راه بیندازید و این موقعیت مکانی چه مزایایی برای شما دارد.

← کجا کار می‌کنم و چرا آنجا؟

آیا من به فضای اداری خودم نیاز دارم یا می‌توانم از خانه کار کنم؟

آیا به محل کسب و کار متعلق به خود نیاز دارم؟ اگر چنین است، محل کسب و کار من (مثلاً مرکز شهر، حومه، منطقه مسکونی، منطقه بازرگانی، منطقه تجاری، رستوران) در کجا قرار دارد؟

اگر محل کسب و کار دارم: موقعیت محل کسب و کار چه مزایایی برای من دارد؟

آیا به فضای انبار متعلق به خود نیاز دارم؟ اگر بله، این انبارها کجا هستند؟

فصل 5: تبلیغات من

نحوه برقراری ارتباط با مشتریان خود را شرح دهید.

← چگونه محصولات/خدمات خود را تبلیغ کنم و بفروشم؟

مشتریان من چگونه از محصول/خدمات من مطلع می‌شوند (مثلاً روزنامه، پوستر، آگهی، اینترنت، فیس بوک، اینستاگرام)؟

فصل 6: ساختار کسب و کار و ساعات کاری من

توضیح دهید که آیا شما یک فرد خوداشتغال بازرگانی یا آزاد هستید و آیا می‌خواهید کسب و کار خود را به تنهایی یا به صورت تیمی راه اندازی کنید. اگر قبلاً توضیح نداده‌اید که چه زمانی کار می‌کنید، آن را در این فصل شرح دهید.

← در حال برنامه‌ریزی چه نوع خوداشتغالی هستید؟
← آیا می‌خواهم یک کسب و کار را به تنهایی یا به صورت تیمی راه‌اندازی کنم؟

تجاری یا آزاد؟

به تنهایی یا تیمی؟

چه ساختار حقوقی در ذهن دارم (مثلاً مالکیت انحصاری، GbR (شراکت مدنی)، UG (شرکت کارآفرینی)، GmbH (شرکت با مسئولیت محدود))؟

چه زمانی می‌خواهم کار کنم و چند ساعت در هفته کار کنم؟

فصل 7: قیمت من / سود من

توضیح دهید که محصول یا خدمات شما باید چه قیمتی داشته باشد، چه هزینه‌هایی با محصول/خدمت مرتبط است و چه سودی را مد نظر دارید.

← محصول / خدمات من باید چه قیمتی داشته باشد؟
← چقدر برای محصول/خدماتم هزینه می‌کنم

محصول / خدمات من باید چه قیمتی داشته باشد؟

چه هزینه‌های ضروری وجود دارد؟

- چه سرمایه‌گذاری‌هایی کاملاً ضروری است؟
- چه هزینه‌هایی در آماده‌سازی ایجاد می‌شود (مثلاً برای مشاوره، کارمزد، مخارج، مدیریت، بازاریابی)؟
- چه هزینه‌هایی برای سرمایه‌گذاری‌های احتمالی ایجاد می‌شود (مثلاً اجاره، ماشین‌آلات، مبلمان، کامپیوتر، ابزار)

هزینه‌های ساخت محصول / خرید محصول من چقدر است؟

هزینه‌های ماهانه دفتر / فضای تجاری / کارگاه من چقدر است؟

چه سودی را مد نظر دارم؟