

آنچه از کارآفرینی و حقایق این مسیر باید بدانید!

کشف فرصت

خلق ثروت

با کارآفرینی و ارزش آفرینی



بسیار شنیده ایم که خواستن توانستن است اما با دیدن یا مطالعه زندگی کسانی که فعل خواستن را صرف کرده اند، می پذیریم که نبود سرمایه و امکانات یا حمایت و پشتوانه، بهانه هایی بوده است برای سرپوش نهادن بر کاستی هایمان. این کتاب شما را به زبانی ساده با کارآفرینی و مباحث مربوطه آشنا خواهد کرد و همچنین بخشی با عنوان زندگینامه کارآفرینان برتر، پس اگر نمی خواهید برای دیگران کار کنید و ایده کسب و کار دارید ولی جرات لازم را ندارید و نمی دانید از کجا شروع کنید، خواندن این کتاب

کتاب شماره ۲۷ از مجموعه **دانش و زندگی** ، با عنوان **کشف فرصت، خلق ثروت با ایجاد کارآفرینی و ارزش آفرینی** تقدیم به شما خواننده محترم. امیدوارم این کتاب برای شما مفید و کاربردی باشد.

" کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی را به دوستانتان معرفی کنید "

منتظر دریافت نظرات ، پیشنهادات و انتقادات سازنده شما عزیزان می باشم.

| | | | |
|---------------------|------------------|-----------------|---------------|
| در وب سایت | نظرات و | به جمع دوستان | به جمع دوستان |
| اختصاصی دانش و | پیشنهادات خود | دانش و زندگی در | دانش و زندگی |
| زندگی کتاب، ماهنامه | را برای من ارسال | فیسبوک | در کلوب |
| و مقالات متنوع را | کنید | پیوندید | پیوندید |
| رایگان دانلود و | | | |
| مطالعه کنید | | | |



رضا فریدون نژاد

- ۵ رازی که کارآفرینان هرگز لو نمی دهند
- ۶ ویژگی اخلاقی برجسته کارآفرینان
- ۷ مرحله چرخه عمر کارآفرینی
- ۱۰ خصوصیت بسیار بارز کارآفرینان
- ۱۰ نکته لازم برای کسب و کارهای کوچک کارآفرینانه
- ۱۲ اشتباه مهلک کارآفرین ها
- ۱۲ علامتی که نشان می دهد شما می توانید کارآفرین شوید
- ۲۸ راهبرد عالی و تکنیک آزمایش شده برای کارآفرینی موفق
- پرسشنامه ای برای سنجش کارآفرینی شما !
- بخش دوم : زندگینامه و مصاحبه با کارآفرینان برتر کشور**
- مرتضی سلطانی کارآفرینی با برند زر ماکارون
- غلامعلی سلیمانی کارآفرینی با برند کاله
- محسن پهلوان کارآفرینی با برند پدیده شاندریز
- بابک بختیاری کارآفرینی با برند آیس پک
- بهروز فروتن کارآفرینی با برند بهروز
- شهرام فخار کارآفرینی با رستورانهای پدر خوب
- سید محمد هاشمی کارآفرینی با برند کاجیران
- فاطمه دانشور، ورشکسته ای که میلیارد شد !
- احد عظیمزاده کارآفرینی با ساخت و ساز
- جمیله صادقی کارآفرینی با اولین تاکسی سرویس زنان در ایران
- شکوه السادات هاشمی کارآفرینی با موثرترین سوسک کش
- عباس برزگر کارآفرینی با تبدیل روستایش به قطب گردشگری
- فرحناز مظفری کارآفرینی با شرکت نخ و طناب مظفری
- مهدی خان محمدی کارآفرینی با نان سحر
- طاهره جوان ، اسطوره اراده و کارآفرینی
- ابوالفضل جوکار کارآفرینی با شرکت گاج
- حمید رضا راسخ کارآفرینی با برند تولید دارو
- آقای دیزجی کارآفرینی با شرکت اسباب بازی فکر آذین
- علی اکبر اصفهانی کارآفرینی با شرکت کمجا
- محمد حسن سید شجاع کارآفرینی با برند اریکا
- محسن سلاجقه، کارآفرینی با فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا
- تماس با دانش و زندگی
- بخش اول : کارآفرینی**
- مقدمه مولف
- واژه کارآفرین
- به راستی کارآفرین کیست؟
- انواع کارآفرینی
- ویژگیهای کلی کارآفرینان
- عوامل کلیدی کارآفرینی
- مزایا و منافع کارآفرینی
- نقش کارآفرینی در اشتغال
- راهکارهای ترویج کارآفرینی
- وجوه مشترک کارآفرینان
- صفات اشخاص کارآفرین
- وظایف کارآفرین
- انگیزه های مهم کارآفرینی
- سرچشمه ی کارآفرینی
- نقش های کارآفرینان در جامعه
- ایده های خوب یک کارآفرین موفق
- ایده های بزرگ چگونه به ذهن کارآفرینان می رسد؟
- باورهای اشتباه راجع به کارآفرینی و کارآفرینان
- چه نوع کار آفرینی را دنبال کنیم؟
- چگونه یک کارآفرین می تواند شانس و بخت خود را بسازد؟
- چه دانشی برای یک کارآفرین موفق شدن مورد نیاز شماست؟
- به چه مهارت هایی برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق نیاز دارم ؟
- کار گروهی و کار آفرینی
- نحوه اجرایی کردن طرح های کارآفرینانه
- کارآفرینان در چه خانواده ای رشد می کنند؟
- خانواده و کارآفرینی
- مراحل توسعه کارآفرینی توسط خانواده
- راه تقویت روحیه کارآفرینی در فرزندان
- گسترش کارآفرینی خانوادگی
- پرسش هایی که کارآفرینان باید از خود بپرسند
- مهارت های کلیدی کارآفرینان موفق!

سلام دوستان عزیز و همراهان خوب دانش و زندگی ، پیش از هر سخنی از تک تک شما عزیزان به دلیل حمایت های معنوی و تشویق های مکرر اینجانب ، کمال تشکر و سپاسگذاری را دارم ، امیدوارم همگی در مسیر موفقیت ، خوشبختی و کاملتر شدن ، گام های بزرگتر و استوارتری برداریم و در این مسیر با به اشتراک گذاری تجارب و آموخته هایمان، به یکدیگر یاری رسانیم.

با توجه به اینکه اینگونه مطالب و کتب ، طرفداران خاص خود را دارد، بنده فرض را بر این میگذارم که شما خواننده محترم ، فردی هستید مثبت اندیش و با ذهنی از قبل آماده شده برای ثروتمند شدن و در مسیر کارآفرینی قرار گرفتن، فردی که تمایلی به استخدام شدن ندارد و می خواهد صاحب کسب و کاری مستقل برای خود باشد ، فردی که ایده دارد ولی جرات لازم را ندارد و یا نمی داند از کجا شروع کند و ... ، پس با چنین ذهنیتی آگاهانه و هوشمندانه شما را دعوت به مطالعه و بکارگیری مطالب این کتاب می نمایم.

با توجه به شرایط ضعیف استخدامی در کشور ، متناسب نبودن بیشتر مشاغل با روحیه، استعداد و علاقه افراد ، درآمدهای بسیار کم در مقابل مخارج بسیار بزرگ و عوامل بسیار دیگری که خود بهتر می دانید ، کتاب شماره ۲۷ دانش و زندگی را اختصاص دادم به بحث مهم و سرنوشت ساز کارآفرینی ! چرا که اگر حتی یک نفر از شما عزیزان تصمیم بگیرد و در مسیر کارآفرینی و ارزش آفرینی گام بردارد ، می تواند علاوه بر ایجاد اشتغال و ثروت آفرینی برای خود و خانواده و رفع کمبودهای جامعه ، برای دیگران نیز فرصتهای اشتغال و کسب درآمد مناسب را نیز فراهم نماید ، رسالتی که به عهده هر کارآفرینی می باشد.

افرادی زیادی با من در تماس هستند و در مورد کتابهای موفقیت ، پولدار شدن ، ثروتمند شدن و ... از من سوالاتی می پرسند ، در پاسخ مشترک به این عزیزان و دیگر دوستان باید عرض نمایم که ، حرکت در مسیر ثروتمندی اصولی و سالم ، هیچ راه میانبر و همواری ندارد ، چرا که اگر به همین آسانی و به قول دوستان فقط با خواندن اینگونه کتابها بود ، اکنون حداقل در کشور خودمان بیشتر افراد ثروتمند بودند و

البته بنده منکر اینگونه کتابها نیستم و بر عکس موافق اینگونه کتب می باشم ، چرا که پیش شرط ثروتمند شدن مثل هر کار دیگری نیازمند به داشتن ذهنی ثروتمند و غنی می باشد ، شما با ذهنی فقیر و منفی هیچگاه نمی توانید آگاهانه به ثروت برسید ، در این زمینه به طور مفصل در کتابی از همین مجموعه به نام " چگونه خواسته های خود را جذب کنیم " توضیحات مفصلی ارائه گردیده است ولی در آینده نزدیک نیز کتابی اختصاصی در زمینه تفکر و ثروت آفرینی از همین مجموعه ارائه خواهد شد .

در این کتاب، شما اختصاصاً با بحث کارآفرینی و مزایای آن، حقایق این مسیر و چگونه کارآفرین شدن آشنا خواهید شد و قسمتی دیگر از کتاب را به زندگی و مصاحبه با کارآفرینان برتر کشور اختصاص داده ام، چرا که معتقدم مطالعه زندگی این افراد و شنیدن مصائب و سختی های موجود در راه رسیدن به هدف، خود بهترین نمونه عملی و اجرا شده مطالب اینگونه کتابها می باشد که توسط عده ای به فعل خواستن رسیده است.

مطالبی را که اکثریت ما در کتابهای موفقیت، ثروتمند شدن و ... می خوانیم، عده ای آنها را به طور کامل و عملی در زندگی خود پیاده کرده اند و از جاده های ناهموار و سخت زندگی با اراده آهنین، ایمان و توکل به خدا عبور کرده و از شکستهای خود پلی به سوی کارآفرینی و ثروت آفرینی زده اند و حتی موجبات رشد و پیشرفت دیگران را هم فراهم نموده اند، مردان و زنان با اراده، که هیچگاه و تحت هیچ شرایطی و با وجود مشکلات و اتفاقات بی شمار، دست از اهداف و رویاهای خود برنداشته و تسلیم سرنوشت نشده اند.

افراد کارآفرین و خودساخته در کشور ما زیاد هستند، افرادی که از صفر شروع کرده اند و اکنون بسیاری از آنها حتی غول های صنعت و حرفه خود می باشند، با خواندن زندگی و دیدگاه های این افراد علاوه بر اینکه مطالب موفقیت و ثروتمند شدن را فرا میگیرید، می توانید با الگو گرفتن از این افراد انگیزه بی قوی و پایدار در زندگی خود ایجاد نمایید و به این باور برسید که اگر این افراد توانسته اند، هیچ دلیلی ندارد که شما نتوانید، بجز بی ارادگی، بی انگیزگی، تلاش نکردن و توکل نداشتن، این کتاب برای افرادی مناسب می باشد که به استعداد ها و توانایی های خود بیشتر از مشکلات اهمیت می دهند و نمی خواهند دست از رویاها و اهداف خود بردارند و در یک جمله می خواهند در مسیری گام بردارند به نام مسیر کارآفرینی ...

امیدوارم با ارائه این کتاب و مطالب کاربردی آن توانسته باشم کمکی هر چند کوچک به شما دوست عزیزی که رویای کارآفرین شدن را دارید، کرده باشم.

موفق و پایدار باشید

رضا فریدون نژاد

کارآفرینی و ثروت آفرینی در یک نگاه

واژه کارآفرین

واژه کارآفرین از کلمه Entrepreneur (به معنای متعهد شدن) مشتق شده که در اصل از زبان فرانسه به دیگر زبان‌ها راه یافته است. انگلیسی‌ها سه اصطلاح با نام‌های ماجراجو، متعهد و کارفرما را در مورد کارآفرین به کار می‌بردند. از نظر آنها، کارآفرین کسی است که متعهد می‌شود مخاطره‌های یک فعالیت اقتصادی را سازماندهی، اداره و تقبل کند.

در واقع کارآفرین کسی است که نوآوری خاص داشته باشد. این نوآوری می‌تواند در ارائه یک محصول جدید، ارائه یک خدمت جدید، در طراحی یک فرآیند نوین و یا نوآوری در رضایت مشتری و... باشد.

کارآفرینی عبارت است از فرایند خلق چیزی جدید و پذیرش مخاطرات و سود حاصل از آن. به عبارت دیگر، کارآفرینی فرایند خلق چیزی جدید و باارزش است که با اختصاص زمان و تلاش لازم و در نظر گرفتن ریسک‌های مالی، روانی و اجتماعی و رسیدن به رضایت فردی و مالی و استقلال به ثمر می‌رسد. این تعریف دارای چهار جنبه‌ی اساسی است:

کارآفرینی مستلزم فرایند خلق است. خلق هر چیز ارزشمند و جدید. این خلق باید برای کارآفرین و مخاطبی که این خلق برای او انجام شده است ارزش داشته باشد. کارآفرینی مستلزم وقف زمان و تلاش کافی است. در نظر گرفتن ریسک‌های اجتناب‌ناپذیر لازمه‌ی کارآفرینی است. در کارآفرینی، رضایت شخصی از استقلال کاری به وجود می‌آید. چند جنبه‌ی مشترک در همه‌ی تعاریف کارآفرینی وجود دارد: ریسک‌پذیری، خلاقیت، استقلال و پاداش.

به راستی کارآفرین کیست؟

آیا کارآفرینان ویژگی‌های متمایزی از دیگران دارند؟ نگاهی به مسیر حرکت فعالیت‌های کارآفرینان و کنکاش در مبدأ و منشأ حرکت و انرژی آنان، منجر به شناسایی و ویژگی‌ها و ارایه تصویری اجمالی از خصوصیات کارآفرینان می‌شود.

چه چیزی باعث می‌شود که نشاط حرکت به سختی و سکون غلبه کند؟ آرزوی آن چیزی که امروز نیست ولی فردا می‌تواند باشد، اولین چیزی است که جمود کارآفرین را درهم می‌شکند. یعنی کارآفرین آرزومند است. آنچه جهت و سیر کارآفرین را برای رسیدن به آرزوهایش تعیین می‌کند از درون او بر می‌خیزد. یعنی کارآفرین کنترل درونی دارد. او برای آنکه بتواند درست آنچه را که می‌اندیشد عینیت بخشد و عزم خود را عملی کند باید رئیس و کارفرمای خود باشد. یعنی کارآفرین نیاز به استقلال دارد. ذهن پویای او مرزهای از پیش تعیین شده و قالب‌های رایج را درهم می‌شکند. و با وجودی که همان چیزی را می‌بیند که دیگران می‌بینند، اما چیزی را می‌اندیشد که دیگران نمی‌اندیشند. یعنی کارآفرین خلاق است. وقتی که خلاقیت از ذهن به عمل منتقل می‌شود، نوآوری صورت می‌گیرد. کارآفرین کسی است که می‌تواند خبر مخاطرات راه را برای دیگران بیاورد. یعنی کارآفرین خطرپذیر است. او به جای آن که منتظر ضمانت بماند، به فکر و تلاش خود تکیه می‌کند، به مشکلات حمله می‌کند و پیش می‌رود پس منفعل نیست. یعنی کارآفرین روحیه‌ای تهاجمی دارد. لحظه تصمیم آغاز، تنها زمانی نیست که او با ریسک مخاطره مواجه می‌شود. ابهام یک پایان نامعلوم، بر هر قدم این راه سایه می‌اندازد. یعنی کارآفرین قدرت تحمل این ابهام را دارد. کسی که آگاهانه و پیشاپیش خود را در میدان مواجهه با مسائل می‌اندازد، باید توان سخت کار کردن در شرایط پر تنش را هم داشته باشد. یعنی کارآفرین با وجود تنش زیاد، کارایی خود را حفظ می‌کند. البته ذکر این مطلب نیز لازم است که تعریف مجموعه‌ای از صفاتی که کارآفرین ایده‌آل را به تصویر می‌کشد امکان‌پذیر نیست و از طرفی هر فرد کارآفرین تمام ویژگی‌های به دست آمده در تحقیقات کارآفرینی را ندارد.

با توجه به تعاریف ارائه شده در این خصوص می‌توان گفت کارآفرین کسی است که:

- کار و اشتغال ایجاد کند.
- خود اشتغالی و دیگر اشتغالی در سطوح مختلف جامعه ایجاد کند.
- محصولات یا خدمات جدید به وجود آورد.
- خلاقیت و نوآوری کاربردی در توسعه خدمات، صنعت و اطلاع رسانی داشته باشد.
- با خطرپذیری، فعالیتهای تولیدی و اقتصادی انجام دهد.
- نیازها را شناسایی و آنها را برآورده سازد.
- منابع و امکانات را به سوی هدفهای تولیدی و تکنیکی هدایت کند.
- برای تقاضاهای بالقوه محصول بیافریند (پیش‌بینی در عرضه و تقاضا)
- ایده خلاق را به ثروت تبدیل کند.

پس کارآفرینان افرادی هستند که فرصت‌ها را درک می‌کنند و خلأها را می‌بینند و آنها را تبدیل به ثروت میکنند. درک فرصت‌ها ممکن است از طریق بازارگردی، برقراری رابطه با افراد یا جستجوی اینترنت و امثال این‌ها حاصل شود. حضور ذهن کارآفرینانه در محیط زندگی و کار، با هدف شکار فرصت‌ها یا تشخیص خلأها اهمیت زیادی دارد.

در گذشته معلمان سر کلاس‌ها از چوب اشاره استفاده می‌کردند؛ بعدها آنتن فلزی و خودکار به بازار آمد. در حال حاضر اشاره‌گر لیزری با باطری لیزری استفاده می‌شود. شومپیتر (اقتصاددان) می‌گوید: نجارها مسئول تولید اشاره‌گر چوبی بودند و از نظر کارایی و کیفیت، مشکل تولید نداشتند. یک فرد کارآفرین با تشخیص این فرصت که می‌توان کالای بهتر با کارایی بیشتر تولید کرد، محصولی به نام اشاره‌گر فلزی به بازار عرضه کرد که مشکل حمل و نقل اشاره‌گر چوبی را حل کرد و قابلیت خودکار شدن و هدیه دادن را نیز داشت.

این محصول جدید، بازار کالاهای قبلی را کاملاً به خطر انداخت. در واقع این زاد و ولد و مرگ و میر شرکت‌ها عامل اصلی توسعه است. این نوآوری، موتور توسعه است و این تخریب، جوانمردانه است و خلاق. فرد کارآفرین دیگری با ترکیب باطری و لیزر، اشاره‌گر جدیدی به بازار ارائه کرد که نشانگر فلزی را کنار زد و بازار جدیدی خلق کرد. حال سؤال این است که کارآفرین بعدی چه چیزی را جایگزین اشاره‌گر جدید خواهد کرد.

نکته‌ی اصلی این است که چگونه کارآفرین توان این نوآوری و خلق فرصت را پیدا می‌کند. آیا کارآفرینی، اکتسابی و پرورشی است یا ذاتی؟ آیا همه توانایی پیدا کردن این اکسیر را خواهند داشت؟ نگاه کارآفرینانه، عامل اصلی توسعه است. چگونه می‌توان برای هر محصول یا خدمت، یک محصول و خدمت جدید روانه‌ی بازار کرد و چگونه می‌توان از طریق شکار فرصت‌ها این پدیده را عملی کرد؟ خیلی اوقات موفقیت افراد و شرکت‌ها تصادفی تلقی می‌شود، اما سهم اصلی موفقیت از آن کارآفرین است و نگاه کارآفرینانه‌ی او که طی یک فرایند تدریجی، از کودکی تا سن بلوغ در فرد ایجاد می‌شود.

نگاه کارآفرینانه به دنبال تقویت این باور در خود است که شکار لحظه‌ها و فرصت‌ها، نقش قطعی در موفقیت دارد. البته فراموش نکنیم که این موفقیت همیشه حاصل نمی‌شود.

در بررسی مسیر موفقیت افراد در ایجاد کسب و کار، سؤالی که همواره مطرح می‌شود این است که چگونه فرد اقدام به عمل کارآفرینانه می‌کند؛ یعنی ایده و فرصت کسب و کار را چگونه کشف می‌کند. آیا این، محصول شانس و تصادف است یا نگاه آگاهانه و اقدام خردمندانه‌ی از پیش طراحی‌شده؟ به تجربه ثابت شده است هر دوی این‌ها دو روی یک سکه‌اند.

انواع کارآفرینی

کارآفرینی مستقل: فردی که مسئولیت اولیه‌ی جمع‌آوری منابع لازم برای شروع و یا رشد کسب و کاری را بسیج می‌نماید و تمرکز او برنوآوری و توسعه فرآیند، محصول یا خدمات جدید می‌باشد. به عبارت دیگر کارآفرین فردی است که یک شرکت را ایجاد و اداره می‌کند و هدف اصلی‌اش سودآوری و رشد است.

کارآفرینی سازمانی: فرآیندی است که در آن محصولات یا فرآیند نوآوری شده از طریق القا و ایجاد فرهنگ کارآفرینانه در یک سازمان از قبل تأسیس شده، به ظهور می‌رسند. به تعریفی دیگر فعالیت‌های کارآفرینانه فعالیت‌هایی هستند که از منابع و حمایت سازمانی به منظور دستیابی نتایج نوآورانه برخوردار می‌باشد.

کارآفرینی شرکتی: کارآفرینی شرکتی به مفهوم تعهد شرکت به ایجاد و معرفی محصولات جدید، فرآیندهای جدید و نظام‌های سازمانی نوین است.

کارآفرینی بین‌المللی: این فرآیند زمانی ایجاد می‌شود که کارآفرینان برای منابع، طراحی و توزیع کالا و خدمات خود به شبکه‌های جهانی وابسته هستند.

کارآفرینی اجتماعی: کارآفرینی در یک زمینه اجتماعی برای سازمان‌های غیر تجاری و اقتصادی را در برمی‌گیرد.

ویژگیهای کلی کارآفرینان

www.dzbook.ir

الف: ویژگیهای روانشناختی کارآفرینان .

ب: ویژگیهای جمعیت شناختی کارآفرینان .

الف : مهمترین ویژگیهای روانشناختی کارآفرینان که مورد شناسایی و اتفاق نظر دانشمندان و محققان می باشند عبارتند از :

۱. ریسک پذیر هستند (ریسکهای حساب شده) .
۲. نیاز به موفقیت دارند .
۳. نوآور ، خلاق و ایده ساز می باشند .
۴. دارای پشتکار زیادی می باشند .
۵. صفت بارز آنها آرمان گرایی است .
۶. پیش قدم می باشند .
۷. اغلب در جستجو فرصتها می باشند تا تهدیدها .
۸. نتیجه گرا می باشند .
۹. اهل کار و عمل می باشند .
۱۰. آینده گرا می باشند .
۱۱. خیلی راحت نتیجه اعمال خود را می پذیرند .
۱۲. به اجرای قواعد و قوانین زیاد مقید نیستند .
۱۳. با تشویق افراد سایرین را به اجرای پروژه ها خود پیوند می زند .
۱۴. هدف گرا می باشند .

۱۵. علاقمند هستند اعمال خود را با دیگران مقایسه کنند .
۱۶. خود محور هستند .
۱۷. ظرفیت رویارویی بالایی با ابهامات دارند .
۱۸. انعطاف پذیر می باشند .
۱۹. توانایی بالایی در تشخیص الگوها دارند .
۲۰. دائماً در جستجوی اطلاعات هستند .
۲۱. ارتباطات سازمانی آنها غیر رسمی و اغلب مغایر سلسله مراتب فرماندهی می باشند .
۲۲. قاطعیت دارند .
۲۳. در مقابل هیجانات ثبات و استحکام دارند .
۲۴. واقع بین و به احد و پیمان خود صادق هستند .
۲۵. در شناخت سریع و روشن شکل‌های مختلف مساله توانا هستند .
۲۶. تمایل به کنترل سهل گیر دارند تا کنترل سخت گیر .
۲۷. امید آنها به موفقیت بیشتر از ترس آنها به شکست می باشد .
۲۸. در وضعیت‌های پیچیده تر قدرت تصور و تشخیص بالایی در تجزیه اجزاء وضعیتها دارند .
۲۹. اعتدال در میزان خطر را ترجیح می دهند .
۳۰. قادر به تعویق انداختن خشنودیها و افتخارات خویش می باشند .

ب: ویژگی‌های جمعیت شناختی کارآفرینان

۱. تجربه کاری :

www.dzbook.ir

به تحقیق مشخص گردیده که کارآفرینان در صنعتی که جدیداً شروع می کنند دارای تجربه قبل نمی باشند .

تحقیقات نشان داده است که بیش از ۹۷ درصد شرکتهای جدید با فناوری بالا حداقل دارای موسسی بوده اند که قبلاً در همان صنعت کار می کردند .

۲. نارضایتی از شغل قبل :

در یک مقایسه بین کارآفرینان موفق و ناموفق توسط دانشمندی بنام بروکواس ثابت شده است که نارضایتی کارآفرینان موفق از مشاغل قبلی خود در هنگام تصمیم گیری به آغاز فعالیت جدید بیشتر از نارضایتی کارآفرینان ناموفق بوده است .

۳. الگوی نقش :

وجود یک الگوی نقش سبب تشویق تراشهای کارآفرینی در افراد می گردد .

این الگوها ممکن است در خانواده و یا بین دوستان و یا در محیطهای کاری باشد .

۴. شرایط کودکی :

در یک مطالعه وسیع توسط یک دانشمند آمریکایی (دیوید اسلیور) مشخص شده است که ۷۴ درصد از کارآفرینان افرادی بوده اند که در شرایط کودکی خود شاهد وقایع مهم و حساسی نظیر فقر ، ناامنی ، مرگ و یا جدایی والدین از یکدیگر بوده اند .

بعضی از دانشمندان نظیر وسپر معتقد هستند که کارآفرینانی که احتمال شکست بیشتری دارند کسانی هستند که تجربه دارند اما تحصیلات ندارند .
تحصیلات دانشگاهی , پیش ضرورتی برای موفقیت نیست اما برای رشد در سلسله مراتب سازمانهای بزرگ بهتر است تحصیلات دانشگاهی و آموزشهای مدیریتی گذرانده شود .

برای فعالیتهای کارآفرینانه سن مطلوبی تعیین نگردیده است ولی به تجربه ثابت شده است که مطلوب ترین شرایط سنی در محدوده ۲۰ تا ۴۰ سالگی است
۷. جایگاه اجتماعی :

قرار نگرفتن فرد در جایگاه اجتماعی مورد انتظار سبب می شود تا فرد نسبت به فعالیتهای کارآفرینانه برانگیخته شود .

متغیرهایی نظیر قدرت , و سِمَت نمی توانند به تنهایی برای تحریک انگیزه فرد در فعالیتهای کارآفرینانه موثر باشند اما تجربه ثابت کرده است که هر زمان بین جایگاه اجتماعی فرد و انتظار وی اختلاف وجود داشته باشد او را به انجام کارهای محرک و متفاوت وادار می کند .

عوامل کلیدی کارآفرینی

www.dzbook.ir

شش عامل کلیدی در مورد کارآفرینی وجود دارد که عبارتند از:

۱_ شناخت هدف

۲_ داشتن افق فعالیت

۳_ بکارگیری خلاقیت‌های ذهنی

۴_ جامعه‌گرا و جامعه‌پذیر بودن

۵_ داشتن شهامت، ابتکار، امیدواری و ریسک‌پذیر بودن

۶_ واقع‌بینانه برخورد کردن با تفاوت بین خلاقیت‌ها و فرصت‌ها

مزایا و منافع کارآفرینی

کارآفرینی عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذاری است.

کارآفرینی عامل تحریک و تشویق حس رقابت است.

کارآفرینی عامل تغییر و نوآوری است.

کارآفرینی باعث ایجاد اشتغال می شود.

کارآفرینی کیفیت زندگی را بهبود می بخشد.

کارآفرینی موجب توزیع مناسب درآمد می شود.

بنابر منافع مذکور، امروزه در تمام سرمایه گذاری های دنیا سعی بر این است که مغزهای متفکر صنعتی را شناسایی و جذب کنند به دلیل اینکه دنیای امروز، جهان علم و تکنولوژی است و ارزش اصلی تولید در مغز انسان ها نهفته است.

نقش کارآفرینی در اشتغال

زمانی که کارآفرینان یک شغل جدید را شروع می کنند بالطبع حداقل به یک یا چند نیروی استخدامی نیاز دارند تا کارهای خود را سامان بخشند. کارآفرینان به علت قابلیت اشتغال زایی که دارند، به کاهش نرخ بیکاری که از اهداف کلان اقتصادی، اجتماعی، دولت ها است کمک می کنند. بنابراین، کارآفرینی می تواند زمینه ساز اشتغال نیروی کار باشد و نوآوری که در یک فعالیت اقتصادی توسط خود فرد ایجاد می شود منجر به ایجاد اشتغال در جامعه می شود. بر اساس آخرین نظرسنجی که تحت عنوان فرهنگ کار و نگاه ایرانیان در آن انجام شده است فقط ۴۲ درصد از جمعیت ایران خواهان شغل های ثابت اداری و یا در چارچوب شغل های وظیفه گرایی هستند. این در حالی است که در سال ۲۰۰۰ بیش از ۶۲ درصد از جمعیت دنیا اظهار داشتند که می خواهند دارای شغل مستقل (فعالیت خوداشتغالی) باشند، ۳۴ درصد از کل جمعیت بالا آماده پذیرش ریسک به منظور دستیابی به رضایت شغلی متکی بر فعالیت های فردی تأکید داشتند. امروزه روحیه کارآفرینی به شدت در میان جمعیت جوان ایران در حال گسترش است. از طرفی با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی کشور در حال حاضر، توجه به کارآفرینی بیش از پیش حائز اهمیت شده است. با عنایت به اعمال سیاست کاهش تصدی گری دولت و همچنین محدودیت های سرمایه گذاری در بخش خصوصی، سوق دهی جوانان و زنان جویای کار به سمت مشاغل کارآفرینی و خوداشتغالی ضرورت می یابد. مملکتی که یکی از آغاز کنندگان تمدن بشری بوده احتیاج به جوانانی دارد که کانون های تولید و اشتغال را در جامعه تشکیل دهند.

راهکارهای ترویج کارآفرینی

با ضرورت روزافزون نیاز به افراد کارآفرین در جامعه ما به ویژه بعد از انقلاب و دوران سازندگی که با رشد صنعت مواجه هستیم باید تمامی ارگان ها با همکاری هم در این زمینه قدم بردارند و هر کدام نقشی را بر عهده گیرند و نقش دولت در این میان از همه مهمتر است. از جمله:

تنظیم و تدوین سیاست های بلندمدت و میان مدت در خصوص حمایت از فعالیت های کارآفرینی و کارآفرینان

ترویج فرهنگ کارآفرینی و معرفی کارآفرینان نمونه از طریق مطبوعات و قدردانی از آنها.

ساختن فیلم و سریال در مورد زندگی کارآفرینان نمونه و تشویق مردم به کارآفرینی توسط صدا و سیما.

وارد کردن مضامین کارآفرینی در کتاب های درسی بمنظور ایجاد انگیزه کارآفرینی را در کودکان

تبیین شرایط محیطی لازم برای پرورش و رشد استعداد های کارآفرینی.

برگزاری سمینار، نشر مقاله و ارائه سخنرانی به منظور تغییر دانش و معرفت مدیران

گسترش فرهنگ کارآفرینی در بخش دولتی و تعاونی.

تدوین دوره‌های آموزشی بلند مدت در چارچوب دوره‌های تحصیلی کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکترا در دانشگاه‌ها، ایجاد مراکز آموزشی مدیریت در سطح دبیرستان‌ها و مدارس راهنمایی و ابتدایی.
حمایت‌های دولتی و خصوصی جهت فعالیت بیشتر و مطلوب‌تر کارآفرینان.
ایجاد و گسترش صنایع کوچک به منظور بهره‌برداری از ظرفیت‌های خالی اقتصاد کشور.
اصلاح سیاست‌ها و قوانین دست و پاگیر دولتی.
برگزاری جلساتی با حضور کارآفرینان و بیان مشکلات موجود و ارائه شیوه‌های مقابله با آن مشکلات.
معرفی یک روز به عنوان روز کارآفرین به منظور ارزش و اعتبار بخشی به فعالیت آنها.
با عنایت به فعالیتهای انجام شده امید آن می‌رود که فضای کشور به گونه‌ای فراهم شود که کارآفرینان بتوانند رشد نمایند که این امر مستلزم همکاری نزدیک محافل علمی و مؤسسات اجرایی برای شناسایی و پرورش و توسعه استعدادهای افراد است تا بتوان هر چه بهتر و بیشتر از این ذخایر گرانبها به نحو احسن استفاده نمود.

وجوه مشترک کارآفرینان

ریسک‌پذیری (ریسک‌های متوسط و حساب شده)

نیاز به توفیق

نوآوری، خلاقیت، ایده‌سازی

اعتماد به نفس

پشتکار زیاد

آرمان‌گرایی

پیشقدم بودن

فرصت‌گرا بودن (بیشتر در جستجوی فرصت‌ها هستند تا تهدیدات)

نتیجه‌گرا بودن

اهل کار و عمل بودن

آینده‌گرایی

www.dzbook.ir

صفات اشخاص کارآفرین

افراد کارآفرین دارای ویژگی‌هایی هستند که آنها را از افراد عادی برجسته می‌نماید این خصوصیات است که سبب می‌شود آنها دید متفاوتی داشته باشند و با وجود همه ریسک‌ها و تردیدها حرکت کنند و گاه موفقیت‌های بزرگ که قبلاً دست نیافتنی به نظر می‌رسید را لمس کنند. پس اگر شما هم به کارآفرینی علاقه مند هستید سعی کنید این صفات را در خود تقویت کنید.

خود اتکایی از اولین خصوصیات یک کارآفرین می‌باشد. با کمک این نیرو کارآفرین می‌تواند به مبارزه با سختی‌ها بپردازد. بنابراین اگر می‌خواهید کارآفرین باشید باید این توانایی را در خود تقویت کنید.

نیاز به انجام دادن و بدست آوردن از دیگر خصوصیات یک کارآفرین می‌باشد. اینگونه اشخاص بصورت دائم نیاز به آن دارند که محصول یا خدمتی را ایجاد کنند. از ساده‌ترین نوع آن مثلاً "در فعالیتهای خانگی گرفته تا پیچیده‌ترین کارهایی که ممکن است در تولید یک محصول یا خدمت به آن لازم باشد.

استفاده از نهایت بهره‌وری از دیگر ویژگی‌های یک کارآفرین هست. یک کارآفرین همواره می‌خواهد از وقت خود بهترین استفاده را کند.

تحمل ریسک از دیگر ویژگی‌های اینگونه افراد می‌باشد. یک کارآفرین می‌تواند ریسک ناشی از شکست را پذیرفته و تحمل کند. این ریسک ممکن است مالی یا حیثیتی باشد و یا از دست دادن بسیاری چیزها که مردم عادی در زندگی آنها را دارند، باشد.

آنها شکارچی فرصت‌ها هستند. کارآفرین بسادگی می‌تواند میان یک اتفاق بدون خاصیت با دیگری که در دل آن فرصت شکوفایی نهفته است، تمایز قائل شود و دومی را شکار کند.

نیاز به پیشرفت دائمی از دیگر ویژگی‌های این افراد می‌باشد. حتی هنگامی که کارآفرین فعالیت اقتصادی را راه اندازی کرد متوقف نمی‌شود او علاقه دارد که همه روزه به پیشرفت‌های جدیدی دست پیدا کند.

کارآفرین توانایی بالایی در کنترل خود دارد. تحقیقات نشان می‌دهد که اغلب کارآفرینان بیشتر از آنکه بتوانند محیط بیرون را کنترل و مدیریت کنند بر خود تسلط دارند. اثر جنبی این خاصیت می‌تواند همان قدرت کنترل بر محیط نیز باشد.

آنها همواره به هدف نگاه می‌کنند و شب و روز فکشان رسیدن به هدف می‌باشد. دقت کنید که تمرکز بر هدف برای بسیاری از مردم دشوار است اغلب به کاری که در حال انجام دادن آن هستند فکر می‌کنند نه هدف.

کارآفرین توانایی تشخیصی اولویت‌ها را دارد. خوب می‌داند چه کاری، چه موقع باید انجام شود و حاضر است بر سر آن با دیگران مبارزه کند.

خوش بینی از ویژگی‌های مهم و بارز یک کارآفرین است. برای همین بسیاری از کارآفرینان جوان هستند چرا که آنها معمولاً "به هر کاری خوشبین می‌باشند. کارآفرین در برخورد با مشکل بدون آنکه ذهن خود را مخدوش کند مبارزه می‌کند تا آنرا از میان بردارد. حتی اگر مشکل بزرگ باشد به خود می‌گوید "الان که نمی‌شود آنرا حل کرد به کار دیگری می‌پردازم و بعد سراغ آن می‌آیم."

شجاعت از دیگر ویژگی‌های یک کارآفرین می‌باشد. دقت کنید که تحمل ریسک با شجاعت تفاوت بسیاری دارد، به این مثال توجه کنید. یک مدیر کارآفرین یک شرکت را در نظر بگیرید. او همواره در حال ایجاد تغییر در شرکت می‌باشد تا به هدفهای خود نزدیک شود. اگر شکست بخورد باید ریسک - یا همان هزینه - آنرا بپردازد فرض کنید که پول و امکانات هم دارد و می‌پردازد. چیزی که این فرد نیاز دارد صفتی است بنام "شجاعت" او باید دل انجام این تغییرات و به نوعی بازی با سرنوشت خود، کارمندان و شرکت را داشته باشد.

کارآفرین معمولاً "قدرت تحمل بالایی دارد. این قدرت تحمل از مسائل کاری شروع شده و یقیناً به مسائلی که در اجتماع یا خانواده او بدون شک رخ خواهد داد کشیده خواهد شد. قدرت تحمل جاذبه ایجاد می کند در حالی که عدم داشتن آن فرد را مجذوب می کند. مثال ساده آنکه فردی که قدرت تحمل بالایی ندارد معمولاً در یک شرکت دولتی - که قدرت تحمل و زنده بودن بالا دارد - مشغول بکار عادی و بدون جنبش می شود .

کارآفرین انگیزه داخلی بالایی برای انجام کار دارد. دقت کنید که اگر فردی دارای انگیزه بسیار قوی برای انجام کاری باشد و آن انگیزه در درون آن نباشد در هر لحظه ممکن است که فرد آن کار را رها کند. اما نیروی انگیزشی در کارآفرین در درون خود او وجود دارد و تا زنده هست به کار و فعالیت ادامه می دهد. تفاوت گرمای زمین و خورشید را مقایسه کنید، اگر خورشید برود زمین سرد خواهد شد اما اگر زمین برود خورشید همچنان گرم خواهد ماند

کارآفرینان از خطر استقبال می کنند، در صورتی که خطر محاسبه شده باشد. به عبارت دیگر، آنها مسئولیت فعالیت‌هایی را که در آنها هیچ امکان موفقیتی وجود نداشته باشد و یا یک خودکشی مالی باشد را به عهده نمی گیرند. کارآفرینان برای قبول خطر باید جرأت داشته باشند و بدین وسیله سرنوشت خود را رقم می زنند. اما در شرایط نامطمئن تمام جوانب را برای حل مشکلات در نظر گرفته و بنا بر تناسبشان، آنها را طبقه بندی می کنند.

کارآفرینان مسئولیت شخصی را قبول می کنند. یکی از انگیزه‌های اصلی برای دنبال کردن آینده، کارآفرینی است. او ترجیح می دهد که خودش تصمیم بگیرد و در جریان آن، تمام کوشش، دانش، مهارت و سرمایه خود را نیز به کار می گیرد. اگر شکست بخورد، فقط می تواند خود را مقصر بداند و اگر موفق بشود، فقط صلاحیت کارآفرینی خود را تایید کرده است.

کارآفرینان اعتماد به نفس دارند. کارآفرینان به خاطر اعتماد به نفس خود، شهرت دارند. آنها بر این باورند که می توانند انتظاراتی که از آنها هست برآورده کنند. به عبارت دیگر، آنها امکان موفقیت خود را بیش از آن چیزی که هست، در نظر می گیرند. ظاهراً کارآفرینان واقعی به خاطر اعتماد به نفس بالایی که در خود می بینند و برای دیگران غیرقابل لمس است، موفق می شوند.

کارآفرینان خستگی را زیاد احساس نمی کنند. در برابر مشکلات به دنبال راه حل گشته و سریعاً برای حل آنها اقدام می کنند. آنها می دانند با کار موثر، به اهداف خود خواهند رسید.

صبر

کار آفرینی یعنی برای خود کار کردن و این بدان معناست که باید از خود مایه بگذارید و قدم در راه کسب تجربه بگذارید و احتمالاً اشتباهات و بدفهمی های زیادی درباره بازار و کار جدید گریبان گیر شما خواهد شد که فقط با تجربه می توان بسیاری از آنها را دریافت. یعنی در ابتدای کار باید با هزینه کمتر و ریسک کمتر و البته درآمد کمتر و گاه از صفر شروع کرد یکی از ویژگی های یک کسب و کار جدید بازدهی دیر هنگام آنست پس نمی توانید بدون صبر و تحمل یک کار آفرین موفق باشید. باید زیاد زحمت بکشید و در عین حال بی پولی را تحمل کنید آنقدر صبور باشید تا از سختی ها بگذرید و با تجربه بیشتر بتوانید لذت رونق کسب و کار خود را بچشید. یک اصل درباره کسب ثروت وجود دارد وقتی در کار خود مداومت می کنید و با تلاش و صبر ادامه می دهید به مرحله ای می رسید که درهای نعمت و ثروت را به روی خود خواهید گشود آنگاه آنقدر پول بدست خواهید آورد که در گذشته خواب آنرا هم نمی دید. ولی اکثر افراد آنقدر صبر نمی کنند تا این مرحله را لمس کنند و از آن لذت ببرند. شاید فقط تا دو قدمی این در رفته اند و آنرا باز نکرده اند چون فکر می کرده اند لابد اینهم مانند درهای دیگر است فراموش نکنید تا در را باز نکنید نمی دانید پشت آن چیست! هر مانع یکی از این در هاست پس باید صبور باشید

خوب این بدبختی است که وقتی سخن از احتمالات و خطر کردن پیش می آید با بدبینی نمی توان کاری از پیش برد. فرد کار آفرین می خواهد خطر کند قرار است سختی ها را پشت سر بگذارد سال ها زحمت بکشد سرمایه خود را به خطر بیندازد از فرصت های کوچکتر چشم پوشی کند از عمر خودش مایه بگذارد تا طعم خوش موفقیت را بچشد ولی در ابتدای راه و در کل این مسیر همیشه می تواند از آن کار دست بکشد حال با این توضیحات به نظر شما آیا با بدون خوش بینی می توان موفق بود فراموش نکنید افراد موفق و ثروتمند باهوش ترین افراد جامعه نیستند کاری را که آنها انجام داده اند بسیاری از افراد هم می توانسته اند انجام دهند ولی شاید بدبینی آنها مانع از حرکت آنها شده باشد. خوش بینی به ما کمک می کند در میان سختی ها و مشکلات با امید و اطمینان به جلو پیش برویم چون اگر خوش بین باشیم با سعی و تلاش همیشه راهی پیدا خواهیم کرد.

جاه طلبی

فرد کار آفرین باید به اندازه کافی جاه طلب باشد و بتواند در آینده خود را در اوج ببیند و به عبارت دیگر باید یک رویای بزرگ داشته باشد تا این رویا انگیزه ای باشد برای رشد هر چه بیشتر. شاید اگر به اندازه کافی جاه طلب نباشید اصلا شروع به حرکت نکنید تا چه برسد به اینکه برای ادامه راه با مشکلات آن دست و پنجه نرم کنید و از حل مشکلات لذت ببرید چون یک قدم به هدف بزرگ خود نزدیکتر شده اید.

جسارت

فرد کار آفرین علاوه بر اینکه به اندازه کافی جاه طلب است، جسارت خطر کردن و خارج شدن از حصار امنی که در آن گیر کرده است را دارد البته این دیوار بیشتر در ذهن ما وجود دارد و بیرون آمدن از آن احتیاج به انگیزه و جسارت هر دو را دارد. این جسارت فقط برای خارج شدن از حصار امن لازم است پس از آن متوجه می شوید که آن ناحیه امنی که در ذهن خود ساخته بودید خیالاتی بیش نبوده است خواهید فهمید که امنیت واقعی از کار و تلاش، صداقت، افزایش مهارت ها و... بوجود خواهد آمد.

پر تلاش و سخت کوش

یک کار آفرین علاوه بر اینکه رویایی بزرگ دارد و فردی خوش بین است پر تلاش و سخت کوش هم هست چون لازمه موفقیت سخت کار کردن است اگر شما از جمله افرادی هستید که بیش از ۱۰ ساعت در روز کار می کنند یکی از صفات مهم افراد موفق را دارید بدون تلاش یک هدف بزرگ فقط رویایی روی آب است کارآفرین ها باید بتوانند خود را در بازاری که رقابتی شدید بین غول ها در میان است مطرح کنند یا محصولی جدید وارد بازار کنند که اگر اکنون رقیب جدی ندارد در آینده ای نزدیک رقبای قدرتمند زیادی پیدا خواهد کرد آنها باید بتوانند در کمترین زمان بهترین کیفیت را ارائه دهند تا برای خود در بازار به عنوان یک تازه وارد جایی باز کنند و خود را به مشتریان بشناسانند و ثابت کنند. و این ممکن نیست مگر با کار و تلاش زیاد و جمع آوری نتایج و سپس بهینه سازی و این روند باید مرتب تکرار شود. در چنین شرایطی شما همیشه از رقبا جلوتر هستید و هر حرکتی که انجام می دهید تبدیل به الگویی برای آنها می شود.

آینده نگری

دوستی داشتم که با او به پیاده روی می رفتم در مسیر از جاهایی عبور می کردیم که خارزار بود ولی هیچوقت ندیدم در پای او خاری فرو رود یا بیاستد و کفش هایش را از خار و سنگریزه خالی کند ولی من همیشه در کفش هایم پر از خار و شنریزه بود وقتی خوب دقت کردم دیدم او به پاهای خود حتی نگاه هم نمی کند! وقتی بیشتر دقت کردم دیدم نگاه او به جلوتر بود و از خیلی جلوتر مسیر خود را انتخاب می کرد و بهترین مسیر را انتخاب می کرد. در کسب و کار هم چنین است فرد کار آفرین موفق درباره هدف و ایده خود تحقیق می کند شرایط بازار را می سنجد و آنگاه در جهت صحیح حرکت می کند. تا در خار و خاشاک آن گیر نیفتد یا حداقل کمتر زمین گیر شود. افراد کار آفرین افرادی هستند که شغل جدیدی را با موفقیت راه اندازی کرده اند و آنرا به جایی

رسانده اند که هزینه زندگی خود و چند خانواده دیگر را تامین می کنند. و این امکان پذیر نیست مگر با پیش بینی هزینه ها، بازار، حداقل و حداکثر درآمد، مشکلات احتمالی، فرصت ها و... پس سعی کنید آینده را ببینید تا فرصت ها را ببینید.

فعال و کنشی

افراد یا واکنشی هستند یا کنشی افراد کار آفرین جزو دسته دوم هستند. آنها منتظر نمی شوند تا فرصت ها بدنبال آنها بیایند بلکه خود بدنبال ایجاد فرصت هستند و برای خود و دیگران فرصت های جدید خلق می کنند ولی افراد واکنشی منتظر هستند فرصت های جدید بدنبال آنها بیایند و تازه وقتی این فرصت ها به آنها رو می کنند چون برای آن زحمتی نکشیده اند ارزشی هم برای فرصت های پیش آمده قائل نیستند. این افراد مدام از جامعه اطرافیان حتی پدر و مادر خود شکایت می کنند. و در مقابل افراد کنشی بدنبال فرصت های جدید می گردند آنها به خود متکی هستند به دیگران کمک می کنند از اعتماد به نفس خوبی برخوردارند و موفقیت را برای خود و دیگران به ارمغان می آورند.

این افراد کار های پشت میز نشینی و روزمرگی را دوست ندارند. افراد کار آفرین حس ماجراجویی قدرتمندی دارند و از مواجهه با کار های بزرگ لذت می برند. آنها علاقه دارند در رقابت های مختلف شرکت کنند.

علاقه مند به یاد گیری

کار آفرینان عطش شدیدی به یادگیری دارند آنها رازی بزرگ را دریافته اند و آن قدرت مطالعه و دانش است یک کار آفرین پیشرو همیشه از تجربیات دیگران حداکثر استفاده را می کند تا آزمایشات انجام شده را دوباره تکرار نکند و بتواند از کوتاهترین راه مسیر موفقیت را طی کند

نگرش متفاوت

کار آفرینان کسانی هستند که سعی می کنند کار ها را به شیوه ای متفاوت امتحان کنند حتی گاه این موضوع را در نحوه لباس پوشیدن آنها متوجه می شوید. این همان صفتی است که نه تنها برای شروع یک کار جدید لازم و مفید است بلکه اگر چنین شخصی مدیر یک سازمان باشد این نگرش او خونی تازه در رگهای آن سازمان جاری خواهد کرد. این نگرش سبب می شود که آنها سرسری دنباله روی دیگران نباشند بلکه اعتقاد داشته باشند همیشه راهی برای صلاح وجود دارد همیشه می توان کار ها را به روشی بهتر انجام داد و این فرایندی پایان ناپذیر و لذت بخش است.

اعتماد به توانایی های اطرافیان

کار آفرینان کسانی هستند که همه کار ها را خود انجام نمی دهند بلکه مسئولیت ها و کار ها را به درستی بین افراد لایق تقسیم می کنند به شدت به برون سپاری اعتقاد دارند آنها تا آنجا که کیفیت کار خود را فدا نکنند کار خود را به افراد یا شرکت های دیگر می سپارند و به این ترتیب بازدهی و سرعت عمل کسب و کار خود را بالا می برند. آنها بهترین ها را انتخاب می کنند تا بهترین کالا را راهی بازار کنند.

وظایف کارآفرین

هشت وظیفه برای کارآفرین وجود دارد:
از موقعیت‌های محیط آگاه می‌شود.
برای استفاده از این موقعیت‌ها خود را به خطر می‌اندازد.
برای کار سرمایه‌گذاری می‌کند.
نوآوری‌ها را معرفی می‌کند.
کار و تولید را نظم می‌بخشد.
تصمیم می‌گیرد.
برای آینده برنامه‌ریزی می‌کند.
محصولات خود را با سود می‌فروشد.

انگیزه‌های مهم کارآفرینی

سه انگیزه‌ی اولیه باعث می‌شود که افراد، کارآفرین شوند:
نیاز به پیشرفت
علاقه به آزادی و استقلال
احتیاج به رضایت شغلی

www.dzbook.ir

سرچشمه‌ی کارآفرینی

کارآفرینان از کجا می‌آیند؟ اشخاص چگونه کارآفرین می‌شوند؟ آیا کارآفرینان زاده شده یا ساخته می‌شوند؟ زمانی بود که تصور می‌شد کارآفرینان به جای ساخته شدن، متولد می‌شوند. صفات آنها به قدری نادر بودند که در هر جایی یافت نمی‌شدند. امروزه، شواهد کافی وجود دارد که نشان دهد صفات کارآفرینی را می‌توان با آموزش، پرورش داد.

نقش‌های کارآفرینان در جامعه

کارآفرینان نقش‌های ذیل را در جامعه ایفا خواهند کرد:

۱. عامل اشتغال زائی .
۲. عامل انتقال فناوری .
۳. عامل نوآوری و روان کننده تغییر .
۴. عامل تحول و تجدید حیات ملی و محلی .
۵. عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذار .
۶. عامل کاهش بروکراسی اداری .
۷. عامل تعادل در اقتصاد پویا .
۸. عامل شناخت , ایجاد و گسترش بازارهای جدید .
۹. عامل سامان دهی منابع و استفاده اثربخش از آنها .

۱۰. عامل تشویق و تحرک حس رقابت .
۱۱. عامل یکپارچگی و ارتباط بازارها .
۱۲. عامل رفع شکافها و تنگناهای بازار و اجتماع .
۱۳. بعنوان یکی از عوامل تولید نظیر زمین , سرمایه , انسان و

ایده های خوب یک کارآفرین موفق

همه افراد باید بالاخره خودشان کسب و کاری راه بیندازند یا دست کم ایده های ناب برای شروع یک کار جدید در سر داشته باشند. البته با توجه به شرایط اقتصادی جهانی نمی توان به امنیت این گونه مشاغل امیدی داشت.

نخستین سوالی که یک کارآفرین از خود می پرسد این است که «من در چه کاری خوب هستم؟» سپس سعی می کند در همان زمینه کار خود را آغاز کند یا دست کم در شرکتی که به مهارت او نیاز دارد به عنوان مشاور و ایده پرداز مشغول به کار شود. کار برای شرکت های دیگر ایده بدی نیست اما بهترین تصمیم هم نیست.

سعی کنید خود را بشناسید. چه کسی هستید؟ چه افرادی را می شناسید؟ چه منابع و امکاناتی در اختیار دارید؟ و موقعیت کنونی شما چگونه است؟ و از همه مهم تر، ببینید چه مسایلی برای شما اهمیت دارد؟ و چه چیزی را دوست دارید؟

بدون هیچ شکی باید گفت «علاقه» مهم ترین عاملی است که می تواند نقش محرک را برای شما داشته باشد. این عامل باعث می شود تا در مواجهه با مشکلات نیز همچنان به کار خود ادامه دهید و امید داشته باشید. علاقه داشتن دلیلی برای خلاقیت و نوآوری نیز محسوب می شود.

علاقه افراد به دو دسته تقسیم می شود. مسایلی هست که می توانید به آنها علاقه مندی های «اصلی» بگویید - مسایلی که آنها را می خواهید و برای رسیدن به آنها تلاش می کنید. اینها مواردی هستند که برایتان بسیار مهم هستند.

پس از تعیین علاقه «اصلی و نهایی» خود چه اتفاقی می افتد؟ حدس بزنید! معلوم است دیگر، ایده های ناب در ذهنتان شکل می گیرند. (به طور مثال، جالب ترین کار برای من بازی با اعداد و حساب و کتاب است.) در این مرحله چیزی که دنبال آن خواهید بود این است که بدانید «چگونه باید آن را انجام داد». پس از آن باید سعی کنید با توجه به امکانات خود و صرف کمترین هزینه، واقعیت به آن ببخشید. نباید گیج و سردرگم بشوید. هرگز به خود نگوید هیچ ایده ای ندارید. (من بازی با اعداد را دوست دارم). شما هنوز وارد مرحله بعدی نشده اید. (نمی دانم بازی با اعداد چگونه می تواند باشد!). تنها کاری که در این مرحله باید انجام دهید، تعیین مسیر و روش حرکت خود است.

دومین نوع علاقه زمانی پیش می آید که شما تصور می کنید چیزی می تواند شما را به هدف اصلیتان برساند. مثال ساده این نوع علاقه این است: من واقعا دوست دارم شرکت شخصی خود را داشته باشم، نه برای اینکه شرکتی را مدیریت کنم، برای اینکه تصور می کنم می توانم شغل پردرآمدی داشته باشم. (یا باعث شهرت من می شود. یا برای اینکه دیگر برای فرد دیگری کار نکنم.) این نوع علاقه، «ابزاری» نامیده می شود. علاقه ای که به واسطه آن به اهداف خود می رسید. یعنی خود آن وسیله را به تنهایی دوست ندارید، بلکه سودی که برای شما دارد را دوست دارید. علاقه ابزاری شما را به علاقه اصلی می رساند. در این حالت نیز به ایده نیاز دارید.

در مورد علاقه های ابزاری چگونه باید ایده پردازی کرد. تفکر، تحلیل و خودکاوی و خویشتن نگری ابزار خوبی هستند. با کمک آنها می توانید به نتایج خوبی برسید. البته باید کمی سرعت عمل هم داشته باشید. فکر و تحلیل و خودشناسی شما اگر خیلی طول بکشد شاید به ضررتان تمام شود. شاید این تفکرات تا ماه ها یا سال ها ادامه داشته باشد و در آخر هم هیچ گاه به مرحله انجام و اجرایی شدن نرسند.

حقیقت این است که وقتی کمی عمیق تر نگاه می کنید، متوجه می شوید این افراد شاید ایده های بسیاری در ذهن دارند، به طور مثال، شاید رستوران باز کنم، شاید مغازه باز کنم، شاید در آخر هم هیچ کاری انجام نمی دهند. شاید تصور می کنند هیچ کدام از آنها به اندازه کافی خوب نیستند. یا شاید فقط

ایده های خود را روی کاغذ و در ذهن خود برآورد می کنند و در آخر هم به هیچ نتیجه ای نمی رسند. این افراد بیشتر مواقع بازی «چه می شود اگر» با خود راه انداخته اند و برای محقق کردن ایده هایشان هیچ تلاشی نمی کنند. این افراد باید کمی از خود و افکارشان بیرون بیایند و برای تحقق آنها یک قدم بردارند. در دنیای واقعی همه چیز با افکار ما فرق دارد. با نشستن و فکر کردن هیچ اتفاقی نمی افتد. فقط فکر و ایده کافی نیست، باید تلاش هم کرد.

چشم ها باید شست، جور دیگر باید دید.

در مورد ایده پردازی، علایق اصلی بهتر از علایق ابزاری هستند؟ خیر. آیا علاقه ابزاری بهتر از اصلی است؟ دوباره خیر. هر دو این علاقه مندی ها می توانند به ایده های خوبی ختم شوند. فقط باید بدانید کدامیک مهم تر است زیرا هر کدام از این علاقه ها شما را در مسیر متفاوتی هدایت می کنند. در مورد علاقه اصلی، حتما آن را دنبال می کنید زیرا واقعا آن را می خواهید. اگر تخصص لازم را نداشته باشید نیز به دنبال یادگیری آن خواهید رفت. علاقه ابزاری نیز دقیقا چیزی است که شما را به علاقه اصلیتان می رساند. بنابراین، همیشه به دنبال راهکاری برای اجرایی شدن آن هستید. کارآفرین ها به دنبال شهرت، پول و درآمد خوب هستند. بنابراین با انواع علاقه در مسیر تحقق خواسته های خود قدم بر می دارید.

ایده های بزرگ چگونه به ذهن کارآفرینان می رسد؟

داشتن ایده های بزرگ کارآفرینی نیازمند یک فرمول جادویی نیست. اما این به این معنی نیست که هیچ فرمولی برای آن وجود ندارد

در قلب هر کسب و کار موفق یک ایده بزرگ وجود دارد. برخی از آنها به قدری ساده هستند که تعجب می کنیم چرا قبلا به فکر کسی نرسیده است. برخی از آنها هم به قدری تحول گرا هستند که تعجب می کنیم چگونه به فکر کسی رسیده است.

اما این ایده های بزرگ یک حکم ثابت را اجرا نمی کنند و باعث می شوند بسیاری از کارآفرینان بالقوه این سوال رایج را از خود بپرسند: این ایده چگونه به ذهن کسی رسیده و ما چطور می توانیم همین ایده های جادویی را پیاده کنیم؟ برای پاسخ به اینگونه سوالات، بهترین راه استفاده از نظرات کارشناسان و کارآفرینان حوزه کسب و کار می باشد، کسانی که داستان های موفقیت بی شماری را شنیده اند یا داستان های موفقیت خود را ثبت کرده اند. آنها از هر منبعی، از معماهای روزانه گرفته تا احساسات موثر و ذهن ناخودآگاه خود الهام گرفته اند.

دیوید کوهن، موسس و مدیرعامل شرکت تک استارز:

مسائلی که شما را ناراحت می کند جدی بگیرید

ایده اولیه راه اندازی یک کسب و کار معمولا با مشکلی شروع می شود که باید آن را حل کرد. این ایده ها در زمانی که در جای مطلوبی نشسته اید و قهوه می نوشید و در مورد زندگی تفکر می کنید ظهور نمی کنند، بلکه خودشان را زمانی نشان می دهند که به سختی در حال کار کردن روی مساله خاصی هستید.

به عنوان مثال، ایده تشکیل یکی از شرکت هایم به نام ایرفیدر، زمانی شکل گرفت که به اخباری در مورد موسیقی مورد علاقه ام نیاز داشتم و نمی توانستم این اخبار را پیدا کنم. بنابراین در این شرکت سرویسی را ایجاد کردم که موسیقی های موجود در کامپیوتر شما را چک می کند و سپس اخبار مربوط به آن را از طریق اینترنت در اختیار شما قرار می دهد.

ویوک وازوا، معاون انجمن علمی و نوآوری دانشگاه سینگولاریتی:

هیچ گاه برای کارآفرینی دیر نیست

داستان های موفقیت مارک زوکربرگ در فیس بوک، پائول آلن و بیل گیتس در مایکروسافت، استیو وزنیاک و استیو جابز در اپل، باعث می شوند برخی افراد فکر کنند که داشتن ایده های بزرگ فقط مختص افراد جوان است. اما کارآفرینان عرصه تکنولوژی که به سرعت به شهرت و ثروت رسیدند، در ابتدا خارج از این حوزه بوده اند. یک کارآفرین به طور معمول فردی میانسال و حرفه ای است که نیازهای بازار را می داند و شرکتی را با پس انداز خودش تاسیس می کند. تحقیقی که تیم شرکت من در سال ۲۰۰۹ انجام داد، مشخص می کند که میانگین سنی یک کارآفرین موفق در صنایع پیشرفته مانند کامپیوتر، پزشکی و هوافضا، ۴۰ سال است.

آنگلا بنتون، موسس و مدیرعامل شرکت نیومی:

در زندگی حضور فعالی داشته باشید

طوفان ذهنی خود را با مشکلاتی آغاز کنید که شخصا در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید. راه‌اندازی یک کسب‌وکار کار بسیار سختی است و نیاز به فداکاری خالصانه‌ای دارد که از اشتیاق شخصی شما نشأت می‌گیرد.

سوال بزرگ بعدی که با آن مواجه می‌شوید این است که «چگونه؟» شکل‌گیری ایده‌ها و نوآوری‌های بزرگ وقتی صورت می‌گیرد که فکر اولیه خودتان را به شیوه‌ای متفاوت از دیگران اجرا کنید. یک راه مهم برای انجام این کار این است که فراتر از صنعت حوزه فعالیت‌تان را بنگرید و ببینید دیگران چگونه مشکلاتشان را حل می‌کنند. رویکردهایی که برای آنها یک کار روتین است، ممکن است برای شما غیرمعمول باشد و جرقه ایده‌های بزرگ را در ذهن شما روشن کند.

همچنین بیشتر فعالان کسب‌وکار جنبه خلاقانه افراد را نادیده می‌گیرند تا زمانی که واقعا به آن نیاز پیدا کنند. اطمینان از اینکه زندگی شما توازی از هنرهای مختلف است، روش مهمی برای درگیری خلاقانه با امور است. در دنیایی که ما زندگی می‌کنیم، گفتن این جمله که «در زندگی حضور فعال داشته باشید» از عمل کردن به آن ساده‌تر است. یعنی کارهای ساده‌ای مثل نوشیدن یک فنجان قهوه می‌تواند با پاسخ دادن به ایمیل‌ها یا مدیریت برنامه‌ها همراه شود.

بن بالدوین، از موسسین و مدیرعامل شرکت کلیرفیت:

بگذارید ناخودآگاه شما کارها را انجام دهد

وقتی ذهن شما از وظایف تکراری و خسته‌کننده پر شده، می‌تواند ناخودآگاه شما را به لحظه کشف ایده جدید سوق دهد. این اتفاق برای من رخ داد. مدل کسب‌وکار شرکت کلیرفیت که به شرکت‌ها روش‌های ساده‌ای برای جذب نیرو و پیش‌بینی تناسب شغلی ارائه می‌کند، در حالی که ذهن من خطور کرد که با سرعت 120 کیلومتر در ساعت در حال رانندگی بودم و اصلا به کار فکر نمی‌کردم.

ضمیر ناخودآگاه در نهانگاه ما عمل می‌کند و به صورت نامحسوس بر نتیجه بسیاری از تفکرات ما اثر می‌گذارد. بنابراین، در اوج درگیری‌های شغلی لحظه‌ای به خودتان استراحت بدهید و از هوای تازه استفاده کنید، چون در این صورت ذهن شما بهتر می‌تواند مشکلات را حل کند و راه‌حلهایی به ذهن شما می‌رسد که قبلا به آنها فکر نکرده بودید.

برایان اسپالی، موسس و مدیرعامل شرکت ترانک کلاب:

به مشکلات عملی خود بتازید

هر زمان از خدمات یک شرکت یا تجربه خود به عنوان مشتری ناراضی هستید، یا احتیاج به محصولی دارید که هیچ شرکتی آن را ارائه نمی‌کند و در هیچ کجا نمی‌توانید آن را بیابید، این نکات را یادداشت کنید. بعد از خودتان بپرسید، آیا خودم می‌توانم این مشکل را حل کنم؟ چقدر وقت و سرمایه نیاز دارم تا ایده خودم را آزمایش کنم؟

همان طور که اندی راشلف، استاد دانشمندی در دانشگاه استنفورد مرا تشویق کرد «مطمئن شوید می‌توانید سریع و ارزان شکست بخورید.» زمانی که در دانشکده کسب‌وکار بودم، ایده‌های بزرگ زیادی داشتم. یکی از آنها تاسیس یک شرکت داخلی خدمات هوایی بود که میلیون‌ها دلار سرمایه و چند سال زمان نیاز داشت. من تصمیم گرفتم فرصت دیگری را دنبال کنم که کم‌هزینه‌تر باشد و زودتر نتیجه بدهد؛ یعنی شرکت تولید پوشاک به نام بونوبوس. در آخر، با صرف تنها ۹ ماه زمان و ۱۵ هزار دلار سرمایه، توانستم بازخورد مناسب بازار را دریافت کنم.

ویکتور هوانگ، از موسسین و مدیرعامل شرکت T2

به فضاهای مرموز سرک بکشید

کارآفرینانی که می‌خواهند ذهن خود را به چالش بکشند، باید به دنبال مسائل غیرعادی باشند. بنابراین مسائل عجیب را ببینید و بشنوید. من از مشاهده اسناد مبهم و گوش دادن به پادکست‌های غیرعادی لذت می‌برم. یافتن ایده‌های جالبی که فقط نیازمند کمی تکاپوی بیشتر شما هستند، هیجان‌انگیز است.

وارد فضاهای عجیب و جالب شوید. من همیشه به مناطق دورافتاده حومه شهر، فروشگاه‌های بزرگ و انجمن‌های دانشگاهی می‌روم. وقتی بدون داشتن هدف خاصی در محیطی قدم می‌زنید، مسائل به شیوه تازه‌ای به چشم شما می‌آیند. همچنین با افراد عجیب گفت‌وگو کنید. شروع مکالمه با افرادی که با شما فرق دارند، کار بسیار تاثیرگذاری است. من هنوز مکالماتی را که سال‌ها پیش با افراد غریبه داشتم و تاثیر این مکالمات را به یاد می‌آورم.

کوبین کولران، از شرکای سرمایه‌گذاری شرکت جنرال کاتالیست پارتنرز:

بزرگ فکر کنید

وقتی کارآفرینی یک ایده یا فرصت کسب‌وکار را انتخاب می‌کند، باید چندین فاکتور را مدنظر قرار دهد:

اول اینکه با راه‌اندازی یک کسب‌وکار فرصت‌های زیادی برای پول درآوردن به وجود می‌آید که در کنار آن، کالاها یا خدمات موجود هم رشد می‌کنند. اما هیجان واقعی وقتی به وجود می‌آید که تصمیم قطعی می‌گیرید یک ایده بزرگ را که کمی هم جنون‌آمیز به نظر می‌رسد، دنبال کنید. مساله بعدی این است که باید دنیا را به مکانی ایده‌آل تبدیل کنید. بهترین کارآفرینان افرادی هستند که با کسب‌وکار خود، زندگی بسیاری از مردم دنیا را تسهیل می‌کنند و بهبود می‌بخشند. چنین افرادی وقتی در مورد امور جهان و چگونگی توسعه وضعیت موجود فکر می‌کنند، مرتب از خودشان می‌پرسند چه می‌شد اگر...

نکته مهم دیگر این است که از سریع شکست خوردن نهراسید. از آنجایی که این روزها تحولات بازار بسیار سریع‌تر اتفاق می‌افتد، آزمایش کردن ایده‌ها بدون ترس از عواقب هولناک شکست، آسان‌تر شده است.

در آخر، سعی کنید خیلی سریع تغییر موضع دهید. بیشتر شرکت‌های موفق دنیا به نحوی فعالیت می‌کنند که با نحوه فعالیت آنها در روزهای شروع کارشان بسیار متفاوت است. یک کارآفرین موفق می‌داند چه زمانی شرکت مسیر غلطی را طی می‌کند یا در حال از دست دادن یک فرصت بزرگ است و بنابراین موضع خود را به سرعت تغییر می‌دهد.

دیو لاوینسکی، از موسسین و رییس شرکت گروتینک:

به افراد مطلع گوش دهید

ایده‌های بزرگ به شیوه‌های متفاوتی به ذهن کارآفرینان می‌رسد که برخی از آنها از این قرارند:

بازخورد مشتری را دریافت کنید. به مشتریان خود گوش دهید و محصولات و خدماتی ایجاد کنید که مورد علاقه آنها است و نیز محصولات و خدماتی را که مورد استقبال مشتری نیست، حذف کنید.

به کارمندان طراز اول خود گوش دهید. کارمندانی که در بطن کار تولید هستند یا با مشتری تعامل مستقیم دارند، می‌دانند انجام چه کاری بیش از حد طول می‌کشد، چه موادی گران هستند و چه مسائلی باعث بروز مشکل می‌شوند. بنابراین با آنها صحبت کنید تا از همه جزئیات شرکت‌تان اطلاع داشته باشید. فرضیات را نقض کنید. خیلی از کارآفرینان بزرگ با نقض کردن فرضیات به ایده‌های بزرگ دست می‌یابند. مثلاً این فرضیه قدیمی که برای دریافت پول، باید حتماً وارد شعبه‌های بانک شویم و به متصدی باجه مراجعه کنیم، با ورود دستگاه‌های ATM نقض شد.

دونا کلی، استادیار کارآفرینی دانشکده بابسون:

در برابر تغییرات ناگهانی آماده باشید

کارآفرینان باید دو چیز را بدانند. اول اینکه اولین (یا دومین یا سومین) ایده آنها معمولاً فرصت اصلی کار آنها نیست. در حقیقت، ایده اولیه ممکن است از بین برود. بنابراین آنها باید بدانند چرا آن ایده از بین رفته و تلاش کنند مسیر را تغییر دهند. نکته دومی که کارآفرینان بزرگ باید بدانند این است که حتی اگر ایده اولیه آنها با مشکلاتی مواجه شد، هنوز هم فرصت خوبی در درون آن نهفته است. آنها باید با افراد مختلف صحبت کنند و آن را تغییر و پیشرفت دهند. در نهایت، ممکن است ایده آنها شکست بخورد؛ اتفاقی که برای بسیاری از کارآفرینان موفق رخ داده است. اما آنها از این شکست ناامید نشده‌اند و در موقعیت بهتری قرار گرفتند تا ایده‌های بعدی را بهتر شکل دهند.

ساراس ساراسواتی، استاد مدیریت کسب‌وکار دانشکده کسب‌وکار دانشگاه ویرجینیا:

نمی‌توانید به مغزتان حمله کنید

من نمی‌دانم که ایده‌های بزرگ چگونه شکل می‌گیرند. فکر می‌کنم هیچ کس دیگری هم نداند. حتی نمی‌دانم ایده‌های خودم چطور شکل می‌گیرند. به نظر من، مغز انسان کار خودش را می‌کند و ایده‌ای را بیرون می‌دهد. در حالی که منتظرید مغزتان کار خارق‌العاده‌ای انجام دهد، کار خودتان را انجام دهید. با افراد مختلف دیدار کنید، بحث و گفت‌وگو داشته باشید، الگوهای اولیه بسازید یا حداقل مشکلات دیگران را جمع‌آوری کنید. هدف همه این کارها این است که عمل کردن، جنبه خلاقانه‌ای دارد که آن را از فکر کردن مجزا می‌کند. بنابراین، همیشه نیازی نیست، اول فکر کنید.

باورهای اشتباه راجع به کارآفرینی و کارآفرینان

۱- کارآفرینان اهل عمل هستند نه اهل اندیشه

در حقیقت کارآفرینان افرادی بسیار روشمند هستند که حرکات خود را به دقت طرح ریزی می کنند. امروزه تاکید بر ایجاد طرح های تجاری روشن و کامل شاخصی است که نشان می دهد کارآفرینان اندیشمند به اندازه ی کارآفرینان «عمل کننده» اهمیت دارند.

۲- کارآفرینان متولد می شوند، ساخته نمی شوند

امروزه، شناخت کارآفرینی به عنوان یک علم به رد این اسطوره کمک کرده است. کارآفرینی همچون کلیه ی علوم دیگر، دارای مدل ها، فرآیندها و موارد مطالعاتی است که مطالعه و بررسی در خصوص این مبحث را میسر می سازند.

۳- کارآفرینان همه مبتکر هستند

این عقیده که کارآفرینان مبتکرین هستند نتیجه درک غلط و کوتاه بینی است، گرچه بسیاری از مخترعین کارآفرین نیز هستند، کارآفرینان متعددی، انواع فعالیت های نوآورانه را انجام می دهند.

۴- کارآفرینان وصله های ناجور علمی و اجتماعی می باشند

این باور که کارآفرینان بی لیاقتان دانشگاهی و اجتماعی هستند بر اثر مشاهده برخی از صاحبان مشاغل است که پس از اخراج از محل تحصیل یا ترک کسب شرکت های موفق را تاسیس کرده اند. بوجود آمده است. امروزه کارآفرین به عنوان یک قهرمان اجتماعی، اقتصادی و دانشگاهی شناخته می شود. از این به بعد کارآفرین نه به چشم یک بی لیاقت بلکه به عنوان یک حرفه ای نگاه می شود.

۵- کارآفرینان تنها به سود هستند و تمام نیاز ایشان پول است

این یک حقیقت است که اقدام به یک کار مخاطره آمیز برای بقاء، احتیاج به سرمایه دارد. این امر نیز درست است که تعداد بسیار زیادی از شکست های شغلی بر اثر فقدان پشتیبانی مالی مناسب رخ می دهد. اما داشتن پول، تنها محافظ در برابر شکست نمی باشد. بیشتر اوقات ناکامی بر اثر فقدان تامین مالی مناسب نشانگر سایر مشکلات بدین شرح است:

عدم صلاحیت مدیران،

فقدان درک مسایل مالی،

سرمایه گذاری ناچیز،

طرح ریزی ضعیف و ...

۶- تمام نیاز کارآفرینان خوش شانس اند

کارآفرینان آماده ی که در پی فرصت ها هستند، در هنگام روبرو شدن با آن بیشتر خوش شانس به نظر می آیند. در حقیقت آن ها برای درگیر شدن با موقعیت ها و تبدیل آن ها به موفقیت از آمادگی بیشتر برخوردار می باشند. آنچه که در حقیقت باعث می شود یک فرد خوش شانس به نظر برسد عبارت است از آمادگی، عزم راسخ، آمال و آرزوها، دانش و خلاقیت.

این اسطوره که طرح ریزی و ارزیابی بیش از حد، منجر به یکسری مشکلات دائمی می شود، یعنی تحلیل مفرط به فلج شدن منتهی می گردد. در بازارهای رقابتی امروز که نیازمند برنامه ریزی دقیق و آمادگی می باشد، جایی ندارد.

۸- کارآفرینان در جستجوی موفقیت، شکست های زیادی را تجربه می کنند

این یک واقعیت است که بسیاری از کارآفرینان قبل از آنکه موفق شوند از شکست هایی رنج می برند. آن ها از این ضرب المثل پیروی می کنند که: «اگر در اولین بار موفق نشدی، دوباره و دوباره سعی کن» در حقیقت ناکامی، می توانند درس های زیادی به آنانکه دوست دارند بیاموزند، بیاموزد و آن ها را به موفقیت های آتی رهنمون سازد زیرا با انجام هر کار مخاطره آمیزی فرصت های جدید و ناخواسته افزایش می یابد.

۹- کارآفرینان حد نهایی خطر پذیران هستند

نگرش عمومی در مورد ریسک کارآفرینان تحریف شده می باشد. علی رغم اینکه ممکن است چنین به نظر آید که یک کارآفرین در حال قمار کردن، با یک شانس وحشتناک است، حقیقت این است که معمولاً کارآفرین براساس یک ریسک معقول یا حساب شده عمل می کند. کارآفرینان موفق، به وسیله ی برنامه ریزی و آمادگی تلاش می کنند تا به منظور کنترل بهتر سرنوشت خودشان، میزان ریسک موجود را به حداقل برسانند.

چه نوع کار آفرینی را دنبال کنیم؟

نحوه شروع کارآفرینی به انگیزه شما بستگی دارد. مهمترین یا عمومی ترین هدف حرفه ای کارآفرینی باید توانایی کنترل سرنوشت و تقدیرتان باشد. صلاحیت های کلیدی یک کارآفرین چیست؟ اختراع - خلاقیت - دیسک پذیری و یک شخصیت قوی در قلب کارآفرینی قرار دارند. می دانید کارآفرین شخصی است که تصمیم گرفته است بر آینده اش کنترل داشته و برای خود کار نماید. بنابراین کار آفرینان، ارزش افزوده اجتماع هستند و آنچه مصرف کنندگان می خواهند و نیازمند را تغییر می دهند.

صلاحیت های دائمی مورد نیاز یک کارآفرین

- ۱- باید درباره طرح های جدید فکر نموده و آن ها را در بازار به صورت
- ۲- تیمش را در جهت ایجاد رقابت با امکانات محدود هدایت کند
- ۳- منابع مالی را افزایش بخشد
- ۴- به طور مداوم ، شهرت فردی خود را حفظ و ضمانت نماید
- ۵- دستمزد کارمندان را تنها زمانی که کارها به صورتی حساب شده و عاقلانه انجام دهند بپردازد
- ۶- خود را برای از دست دادن همه چیز در صورت رخ دادن اشتباه آماده کند
- ۷- زمانی که بانک بر او فشار وارد نمی کند، احساس خطر نماید
- ۸- سخت کوش باشد و از انعطاف پذیری و خرد بیشتری نسبت به دوران زندگی حرفه ای گذشته اش برخوردار باشد
- ۹- از عهده کارهای چندگانه برآید برای مثال شما مجبورید در شروع هر کاری را انجام دهید
- ۱۰- مسئولیت تمام اتفاقات رخ داده شده را بپذیرد.

کارآفرین موفق به معنی ارتقاء و توسعه شرایط جامعه و افزودن چیزهایی است که از قبل وجود نداشته است این فرایند کسب ثروت را به دنبال دارد، اما ثروت نباید به عنوان تنها هدف شما باشد ثروت حاصل از پول در برابر ثروت آزادی و رهایی تفکر ، خلاقیت و ابداع و دانشی که شما به عنوان ارزش به جامعه ی می افزایشید به هیچ عنوان قابل مقایسه نمی باشد.

کارآفرین ، مخترع ، رهبر ، الهام بخش و حالتی است که به زندگی مشتریان ، کارکنان و سهامداران روح می بخشد. زندگی یک کارآفرین سراسر هیجان، انرژی ، شادی و تفریح و رضایت شغلی است .

چگونه یک کارآفرین می تواند شانس و بخت خود را بسازد؟

- ۱- همواره به فرصت ها گوش داده و آن را ببیند
 - ۲- معتقدند که در هر چیزی که اتفاق می افتد فرصتی نهفته است
 - ۳- آینده نگرند و برای هر پیشامدی برنامه ریزی می نمایند
 - ۴- در جستجوی چیزی هستند که مردم در قبال آن پول پرداخت نمایند، آنگاه بر آن موضوع تمرکز می کنند
- شکست و سایر فرصت ها: شما باید از توانایی یادگیری و آموختن شکست ها برخوردار باشید. اطلاعات و فرصت ها بی وقفه از هر سو به سوی شما در حرکتند. باید فرصت های عمده و اصلی را دریابید.
- اغلب یک شکست می تواند الهام بخش یک شروع تازه باشد. برخی اوقات شکست می تواند رد شدن اندیشه شما محسوب شود باید صبور باشید و به خودتان اعتقاد داشته باشید.

چه دانشی برای یک کارآفرین موفق شدن مورد نیاز شماست؟

کسی که می خواهد در مسیر کارآفرینی گام بردارد باید معمولا به دانش های زیر مجهز باشد :

- ۱- چگونگی نوشتن یک برنامه ریزی حرفه ای
- ۲- دانش صنعت مورد نظر
- ۳- دانش بازاریابی
- ۴- فرایندها
- ۵- رقبا
- ۶- آنچه که اشتباه از آب درمی آید
- ۷- چشم اندازهای آینده
- ۸- نحوه افزایش درآمد
- ۹- برآورد راهبردی

دانش تنها زمانی که دست به عمل می زنید به عنوان قدرت تلقی خواهد شد.

آریستوتل اوناسیس می گوید: راز موفقیت در یک کار ، شناخت و دانستن چیزی است که دیگری نمی داند - دانش در زمینه های حقوقی:

- نیاز به آشنایی با قوانین حقوقی دارید. باید بدانید که اگر فردی حقوق شما را پرداخت نکند و یا قرارداد را بشکند چه اتفاقی خواهد افتاد؟ برای امضا کردن برگه ها مهم حتی نوشته های کوچک را هم بخوانید شاید امضای آن برای شما مشکل ایجاد کند زیرا امضای شما مهم است و بهتر است در وضعیت های پیچیده از یک حسابدار یا یک مشاور حقوقی استفاده کنید.
- دانش پولی: صرفه جو بودن به معنای دانستن جایگاه مالی در هر زمانی می باشد. از دانش شناخت میان دارایی و بدهی برخوردار باشید. دارایی چیزی است که ثروت را افزایش می دهد و بدهی چیزی است که ثروت را کاهش می دهد . هدف یک شغل باید افزایش نسبی دارایی ها بر بدهکاری ها باشد.

به چه مهارت هایی برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق نیاز دارم ؟

۱. مهارت هایی در مدیریت زمان

ما همواره نیازمند تحلیل و قضاوت مطلوب هستیم . اما باید بتوانیم به خوبی زمان عمل را تشخیص دهیم. بر روی بهبود مهارت های قضاوت خودکار کنید تا توازن اثر بخشی میان «شتاب» و «درنگ کردن» ایجاد گردد.

۲. مهارت در دستیابی به بهترین در هر مورد

سعی بر آن داشته باشید که در هر موردی بهترین گزینه را انتخاب کنید

۳. مهارت های پرورش عادت های خوب

دو جنبه برای رشد و پرورش عادت های خوب وجود دارد: از بین بردن عادت های بی فایده و مخرب و شکل گیری عادت های سودمند جدید. شکل گیری عادات جدید و سودمند ساده تر از مورد اول است.

۴. مهارت های مدیریت اطلاعات

۵. مهارت های مدیریت سرمایه

باید در سرمایه گذاری به نحوی عمل کرد که نرخ بهتری از بازده با حداقل ریسک کسب گردد. این شیوه ای است که می توانید پول کسب کنید. هرگز حتی یک ریال در راهی که سودی ندارد و نسبت به بازده آن مطمئن نیستید هزینه نکنید.

۶. مهارت در مدیریت هزینه ها

مرسوم است که هزینه ها با توجه به مقیاس درآمد فروش شما افزایش یابند . سعی کنید با سایر هزینه های غیر ضروری مبارزه کنید. و هر ریال خود را به درستی سرمایه گذاری نمائید. اثر بخش ترین کار در این زمینه رفتار صرفه جویانه در هزینه ها می باشند.

۷. مهارت در مطالعه مردم

یک اشتباه عمومی برای هر کار آفرین تازه کار این است که نمی داند مردم منطقی و معقول بوده و تصمیم به خرید بر طبق علایق خود می نمایند با این روش نمی توان کار کرد، مجبورید مهارت های خود را در مردم شناسی و مطالعه افراد پرورش دهید تا بتوانید بهترین تاثیر را بر آن ها در خرید و سایر موارد بگذارید.

۸. مهارت در ارتقاء مداوم صلاحیت ها و شایستگی ها

هر جنبه از یک فعالیت با کسب و کار می تواند همواره و پیوسته و توسعه یابد. حتی زمانی که در یک سیستم متری قرار گرفته اید، باید به سرعت در جستجوی مرحله بعدی موفقیت باشید.

۹. مهارت در مدیریت سازمان

۱۰. مهارت در کسب ایده های عالی و خوب از مردم اطراف

از خریداران محصولات خود درباره نیازمندیهای آن ها بپرسید. تا آنچه مورد نیاز آن هاست را مطرح کنند شما می توانید با مهارت در برقراری ارتباط با دیگران ایده های خوب آنها را در راه موفقیت بکار ببندید.

۱۱. مهارت در انتخاب افراد مناسب

کارمندان با ارزش ترین و در عین حال والاترین دیسک به عنوان دارایی را به خود اختصاص داده اند زمانی که شروع به استخدام کارکنان می کنید، به طور دقیقی به پیشنهادات فکر کنید. در مصاحبه بین شما و مصاحبه شونده انتظاراتی را که قادر به انجام آن نیستید، مطرح کنید.

۱۲. مهارت در ارتباط تلفنی

زمانی که کسب و کار جدیدی را شروع می کنید. مجبورید مشتریان را از نواحی دور جذب کنید از ارتباطات تلفنی وحشت نداشته باشید. ارتباط تلفنی می

تواند کانال ارتباطی مناسبی برای تبلیغ، توزیع و اشاعه اطلاعات مربوط به فروش محصولات محسوب گردد.

۱۳. مهارت در فروش

بسیاری از مردم از فروشندگی می ترسند و بسیاری دیگر از آنها در فرایند فروش درگیرند.

سه چیز عمده ای که مردم دوست ندارند در ارتباط با فروش وجود داشته باشد عبارتند از:

۱- دروغ گفتن

۲- عدم اعتماد

۳- سماجت و پر رویی

سه چیز مورد علاقه مردم در هنگامی که چیزی را در معرض فروش قرار داده یا می بینند عبارتند از:

۱- صداقت

۲- شنونده بودن و پاسخگو بودن به سوالات

۳- قابلیت اعتماد

۱۴. مهارت در کشف روندهای آینده

برخی مواقع کار آفرینان عنصری حیاتی را فراموش می کنند. در حالی که بر روی پول درآوردن و کسب درآمد متمرکز می گردید، باید از نیازهای مشتریان خود در آینده و اقلام مورد خرید آنها، اطلاع داشته باشید توجه کنید که جامعه به چه سمتی سوق یافته است؟ چه جریاناتی قدرت را به دست گرفته و تغییراتی عمده ای در نحوه پول خرج کردن مردم ایجاد کرده است. مطمئن گردید که علایق شما، مطابق با علایق مشتریان می باشد.

۱۵. مهارت در کسب انگیزش مستمر و دائمی

در کار افراد نیازمند آموزش و انگیزش فراوانی، برای از عهده شکست ها برآمدن، می باشند

یک مهارت برجسته در کار، توانایی حفظ شور و شوق و علاقه در زمان مواجه با شکست و ناکافی است. بر روی درس های ارزشمند و فرصت ها حاصل از هر تجربه بد متمرکز و تفکر نمایید.

کار گروهی و کار آفرینی

یکی از معیارهایی که کشورهای توسعه یافته را از کشورهای در حال توسعه مجزا می کند، فرهنگ گروهی کار کردن است، در کشورهای توسعه نیافته، افراد علاقه یی به فعالیت های گروهی ندارند و همین امر سبب می شود علاوه بر صرف انرژی بیشتر، کارها با کیفیت پایین ترین انجام پذیرد. اصولاً جهت رسیدن به یک جامعه کارآفرین، رشد فعالیت های گروهی نیز ضروری است و بدون چنین ویژگی، کارآفرینی در جامعه فراگیر نخواهد شد. برای تشکیل یک گروه کاری توجه به عوامل زیر می تواند مفید واقع شود.

۱- ابتدا یک موضوع مورد علاقه بیابید که ممکن است مرتبط با کار و یا امور زندگی شما باشد و از اینکه در این زمینه فعالیت می کنید لذت ببرید و حتی بتوانید چندین سال در این زمینه مطالعه و بررسی کرده و نتایج آن بتواند در شغل و یا زندگی شما اثرگذار باشد. فرض کنید تصمیم گرفته اید در زمینه «حفظ محیط زیست» به بررسی بپردازید، لذا این موضوع می تواند شروعی برای تشکیل یک گروه کاری در زمینه حفظ محیط زیست باشد. به خاطر داشته باشید، موضوعی را انتخاب کنید که سبب ایجاد یک انگیزه قوی در شما شود. به گونه یی که مشکلات نتواند به راحتی شما را از ادامه این راه بازدارد.

۲- اکنون شما باید به جست و جوی افراد علاقه مندی بپردازید که دوست دارند در رابطه با موضوع مورد نظر با شما همکاری کنند حتی اگر انتخاب این افراد مدت زمان زیادی طول بکشد و به خاطر داشته باشید اولین پایه تشکیل یک گروه کاری موفق، وجود افراد با انگیزه ها و علاقه مند به موضوع مورد بحث است.

۳- هنگامی که گروه کاری خود را تشکیل دادید برای آن هدف و وظایفی را تعریف کنید. برای مثال ممکن است یک گروه تشکیل دهید که هدف از آن

«دستیابی به دانش» IT است. ابتدا هدفهای مورد نظر را تعریف کنید و آن موقع وظایف هر کسی را در گروه برای رسیدن به آن هدف تعیین کنید، به گونه‌یی که هر کس بتواند در یک مدت زمان مشخص وظایف خویش را به انجام رساند و ارایه گزارش کند.

۴- تلاش کنید یکی از اعضای گروه شما اهل نوشتن و نویسندگی باشد تا بتواند نتایجی را که در گروه به دست می‌آید به خوبی ثبت کند. این مستندات سبب می‌شود اندیشه گروه آرام آرام به دیگران منتقل شده و مورد نقد و بررسی قرار گیرد و گهگاه لازم است اعضای گروه نتایج فعالیت‌های خویش را به صورت یک مقاله در اختیار دیگران قرار داده و زمینه برای تبادل اندیشه و افکار میان علاقه‌مندان به موضوع فراهم شود.

۵- مسوولیت گروه، کاری مشکل است لذا فردی که مسوولیت گروه را می‌پذیرد باید در برقراری ارتباط با دیگران، فردی موفق باشد. او باید دانسته‌های خویش را در خصوص برقراری ارتباط موثر با دیگران افزایش دهد، به گونه‌یی که بتواند در قلب دیگران نفوذ کند. انسانها زمانی علاقه‌مندند با دیگران ارتباط صادقانه و خوبی برقرار کنند که این ارتباط از قلب‌ها آغاز شود و اصولا هیچ کس قادر نیست در قلب دیگران نفوذ کند، مگر آنکه از خصایل اخلاقی ارزشمندی برخوردار باشد. مسوول گروه باید سختکوش تر، ثابت قدم تر و چه بسا مطلع‌تر از دیگران باشد و او باید گوی سبقت را از بابت مطالعه و جست‌وجوگری از دیگر اعضای گروه بر بیاورد تا از این طریق زمینه برای همبستگی بیشتر در گروه پدید آید.

۶- حفظ احترام میان اعضای گروه از اصول اساسی حاکم بر گروه است. انسانها همه به دنبال تکامل و رشد شخصیت هستند و هنگامی که افراد در گروه، کسب شخصیت کرده و مورد احترام واقع می‌شوند، زمینه برای ارتقای بهداشت روانی در بین اعضا، مهیا می‌شود. به همین خاطر همبستگی میان اعضا بیشتر شده که این خود سبب پایداری گروه می‌شود.

۷- آموزش مستمر باید در گروه تداوم یابد و هر کسی باید بکوشد دانسته‌ها و علم و دانش خویش را در خصوص موضوعات مرتبط با گروه افزایش دهد و نتایج آن را به دیگران منتقل کند و هر کسی باید تنها در فکر رشد دیگری در گروه باشد در غیر این صورت گروه در آینده از هم خواهد پاشید. باید این نکته به خاطر سپرده شود که اگر در جامعه‌یی هر کسی سعی کند جلوی رشد دیگری را مسدود کند تا از این طریق رشد یابد، فرصت‌های لازم برای خلاقیت و رشد چنین جامعه‌یی بر باد خواهد رفت.

www.dzbook.ir

۸- یکی از نکاتی که اعضای گروه باید به آن توجه کنند، انجام مطالعات در زمینه خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی است و همچنین لازم است اعضا با تکنیک‌های مورد نیاز برای گروه نظیر یورش فکری، تکنیک شش کلاه تفکر و دیگر تکنیک‌های خلاقیت آشنا شوند و در زمینه تکنیک‌های حل مشکل، بیشتر بدانند و در این رابطه مطالعه و تمرین کنند.

۹- صبر و انتقادپذیری از ویژگیهای مهم فرهنگ فعالیت‌های گروهی است، اعضای گروه باید همیشه آماده پذیرش سخت‌ترین انتقادات بوده و در برابر ناملایمات صبر فراوان داشته باشند. انسانها از نظر خصوصیات شخصیتی متفاوتند. زمانی که انسانها در شروع فعالیت‌ها کنار هم قرار می‌گیرند، بعضی از خصوصیات رفتاری غیرقابل تحمل به نظر می‌رسند، درست مانند چرخ‌دنده‌هایی که با یکدیگر جفت نمی‌شوند و همین موضوع باعث برخورد چرخ‌دنده‌ها و اصطکاک میان آنها می‌شود. اما میان انسان با چرخ‌دنده‌ها فرق بسیار اساسی وجود دارد. آدمی قادر است با گذر زمان کم‌کم خود را با شرایط تطبیق دهد، لذا در اینجا صبر بسیار، ضروری است. تحمل سختی‌های شروع کار و تحمل بعضی خصوصیات رفتاری انسانها سبب می‌شود آرام‌آرام انسانهای صبور به نتایج ارزشمندی دست یابند. صبر باعث می‌شود آدمی از انجام رفتارهای شتابزده و غیرمنطقی خودداری کرده و شاهد نتایج شیرین اعمال خود در آینده باشد.

۱۰- گهگاه لازم است گروه از متخصصین مرتبط با موضوعات مورد بحث دعوت کرده و از نظرات آنان بهره‌مند شود. شرکت در سمینارها، نمایشگاه‌ها و... می‌تواند فرصتی برای دیدار با متخصصان و افراد صاحب‌نظر باشد.

۱۱- اعضای گروه باید سعی کنند در عرصه پژوهش نیز وارد شوند تا بتوانند به نتایج ارزشمند دست یافته و در کنار آن به انتقال افکار نو پرداخته و راه‌حل‌های کاربردی و ارزشمند به جامعه ارایه کنند.

۱۲- سیمونتون از محققان خلاقیت بیان می‌کند که فرد پس از ده سال درگیر شدن در یک مساله و کسب تجربه و تخصص در آن زمینه، به خلاقیت واقعی دست می‌یابد و لذا تداوم فعالیت‌های گروه در مدت زمان طولانی نتایج شگفت‌انگیز و ارزشمندی در پی خواهد داشت.

۱۳- گروه می‌تواند در بعضی مواقع جلسات خود را در مکانهای تفریحی و فرح‌بخشی نظیر مکانهای سرسبز برگزار کند که این خود می‌تواند انگیزه بیشتری برای تداوم بحث‌ها باشد.

۱۴- گروه باید علم و دانش خویش را در رابطه با رایانه و اینترنت و زبان انگلیسی ارتقا دهد و از اطلاعات روز برخوردار شود به گونه‌ای که اعضا بتوانند از منابع خارجی بهره برده و از طریق و بلاگ‌ها و وب‌های ایجاد شده توسط گروه به انتشار نتایج فعالیت‌های خود بپردازند. این اقدام سبب می‌شود که زمینه برای جذب علاقه‌مندان و تبادل نظر در سطحی بسیار وسیع‌تر و در مقیاس فراملی پدید آید که این خود زمینه‌ساز انتقال علم و دانش به داخل مرزهای کشور است و اعتبار ملی را ارتقا می‌دهد.

۱۵- گروه باید نتایج فعالیت‌های خود را برای علاقه‌مندان در همایش‌ها ارایه کند. این اقدام باعث خواهد شد که گروه بازخوردهای ارزشمندی از دیگران دریافت کرده و از طرفی بتواند با انگیزش بیشتر به نقد و بررسی و اصلاح فعالیت‌های خویش بپردازد.

۱۶- لازم است اعضای گروه در زمینه «روانشناسی گروه» مطالعه کنند. کسب اطلاعات در این خصوص می‌تواند زمینه‌ساز شناخت اعضای گروه از یکدیگر شده و زمینه برای همبستگی بیشتر شود.

بدون شک تشکیل گروه و ادامه فعالیت‌های آن همچون تولد موجودی است که اگر تداوم یابد، آرام‌آرام رشد و تکامل یافته و به مرحله‌ای خواهد رسید که نتایج ارزشمندی از خود به جامعه ارایه می‌کند و چه بسا زمینه‌ی برای وقوع خلاقیت و کارآفرینی در جامعه و شروعی برای سازندگی در جامعه باشد و ذکر این نکته لازم است که بدانیم اگر این گروه در فکر خدمت به جامعه نباشد بدون شک در نیمه راه از حرکت باز خواهد ایستاد.

نحوه اجرایی کردن طرح‌های کارآفرینانه

دستیابی به ایده‌آل‌های شغلی و کسب مهارت‌های لازم برای اجرایی کردن طرح‌های کسب و کار یکی از اهداف اغلب کارمندان و صاحبان سرمایه است. سرمایه، مهارت، مدیریت، آگاهی به شرایط بازارهای تجاری و خلاقیت از جمله عواملی هستند که بستری لازم برای شروعی موفق در عرصه کسب و کار را به وجود می‌آورند. اما علی‌رغم برخورداری از فرصت‌ها و شرایط موجود برخی از متقاضیان نمی‌توانند طرح را به مرحله اجرا برسانند. در واقع مهم‌ترین معضل کارآفرینان و صاحبان ایده‌های کسب و کار هنگامی به وجود می‌آید که قصد دارند طرح‌های تئوری و نمادین خود را در عالم واقعیت به اجرا گذارند.

پرورش ایده‌ها و تصاویر ذهنی

در فضای رقابتی کسب و کار، همیشه طرح‌ها و الگوهای جدید و متنوع که نشان‌دهنده خلاقیت طراحان باشند، به سرعت مخاطبان و مشتریان خاص خودشان را پیدا می‌کنند. نخستین بارقه‌های اجرایی کردن طرح‌های کسب و کار با حضور در میدان تجارت و فضای آموزشی به وجود می‌آید. پرورش ایده‌آل‌ها و اهداف شغلی به واسطه روحیه استقلال‌طلبی و درک توانمندی‌ها حاصل می‌شود. اغلب مدیران و کارآفرینان موفق با حضور مستمر و کسب مهارت و تجربه در رشته‌ای خاص، آزمون و خطا و رویارویی با مشکلات مختلف توانسته‌اند جایگاه خویش را در عرصه بین‌الملل پایدار نگه دارند. در واقع رمز موفقیت مدیران خلاق به نوع دیدگاه و انگیزه بالا برای دستیابی به اهداف بلندمدت وابسته است.

در زمینه کسب و کار همیشه مدل‌های مدیریتی به واسطه آموزش و توسعه بسترهای اشتغال را به وجود آورند. اما باید نحوه اجرایی کردن طرح‌ها را مورد بررسی قرار داد؛ مخاطبان هر حوزه را تفکیک نمود و بهترین راهکارهای زودبازده را براساس سرمایه اولیه شناسایی کرد.

آموزش

آموزش صحیح بر پایه اهداف پیش‌بینی نشده می‌تواند زمینه‌های بروز خلاقیت را ایجاد کند. دوره‌های مهارت‌آموزی، شرکت در همایش‌های کارآفرینی و شناخت استعدادها می‌تواند خلاقیت‌های نهفته متقاضیان را در جهت صحیح هدایت کند. علاوه بر این افراد به واسطه جایگاه و نقش کاربردی خود در مشاغل مختلف، به طور آکادمیک و عملی با تخصص‌های مرتبط آشنا خواهند شد و نوآوری‌های خویش را با مشاوره بزرگان هر حوزه و استفاده از قانون آزمون و خطا به موفقیتی چشمگیر تبدیل می‌کنند.

طرح کسب و کار

مهم‌ترین مسئله‌ای که در طرح‌های تجاری باید به آن توجه کرد، سرمایه اولیه و هدف نهایی طرح است. باید با دیدگاهی کاملاً منطقی و برنامه‌ریزی شده طرح را انتخاب و به مرحله اجرا رساند. البته هر طرحی به دلیل وجود موانع مختلف نمی‌تواند به مرحله نهایی و اجرا برسد. مهم‌ترین عوامل اجرای یک طرح کسب و کار و پرسش‌های متداول آن به شرح زیر هستند:

۱- هدف کسب و کار

۲- استفاده از استراتژی‌های راهبردی و برنامه‌ریزی کوتاه و بلندمدت در راستای به کارگیری پتانسیل‌های موجود

۳- ارزیابی و بررسی نحوه فعالیت در سطح ملی و بین‌المللی

۴- تحلیل آماری مخاطبان، نوع محصول تولیدی و نحوه عرضه و تقاضا

۵- چگونه و با استفاده از چه راهکاری در مقابل رقیبان فعالیت خواهید کرد

۶- مدیریت بحران و پیش‌بینی عوامل بازدارنده در نحوه اجرای طرح

الگوهای کسب و کار

مدل کسب و کار روشی است که شرکت در فعالیت‌های تجاری در پیش گرفته و با کسب درآمد ثبات خود را حفظ می‌کند. در اغلب مدل‌ها با توجه به منابع در دسترس و نیاز مشتری، پیشنهادی برای عرضه ارزش مورد نظر مشتری ارائه شده و

منافع و درآمد نصیب شرکت می‌شود. به بیان دیگر مدل کسب و کار چگونگی کسب درآمد توسط بنگاه را با مشخص کردن جایگاه آن در زنجیره ارزش مشتری تشریح می‌کند.

هر طرحی به واسطه پیروی از الگوی خاصی اجرایی می‌شود. این انتخاب به نوع فعالیت، دیدگاه مدیر، مخاطبان و در نهایت رقیبان بستگی دارد. مدیر مالی براساس سرمایه اولیه و میزان موجودی طرح را مرحله به مرحله به اجرا می‌رساند.

نوسان‌های مختلف بازار کسب و کار

طرح کسب و کار بر اساس فرضیه‌ها و برنامه‌های متعددی تهیه و تنظیم می‌شود. علی‌رغم طرح‌های تئوری و پیش‌بینی‌های اقتصادی، ممکن است طرح در مراحل با موانع فصلی و مالی روبه‌رو شود. عواملی که به هر نحوی زمینه‌های ایجاد موانع را به وجود می‌آورند باید ارزیابی و تحلیل شوند.

باید مرزها و چارچوب‌های تجارت مشخص شوند. تغییرات در نرخ بهره، نوسانات نرخ ارز، رکود اقتصادی، تورم، نرخ مواد اولیه و تاثیر آن‌ها بر کسب و کار آینده، راهکارهای مقابله با چنین بحران‌هایی را اندیشید. همچنین در مورد قوانین و مقررات، سیاست‌های اقتصادی، مالیات‌ها، مقررات جدید و اثرات احتمالی‌ای که ممکن است بر کسب و کارتان تاثیر بگذارند نیز باید از همان مراحل ابتدایی تصمیم‌هایی در نظر گرفت و موانع مختلف را تحلیل کرد. تغییرات در نوع سلیقه مخاطبان نسبت به محصولات تولیدی، می‌تواند کسب و کار را با بحران جدی مواجه کند.

پیدایش فناوری‌های جدید، انتخاب کارمندان شایسته و متخصص و نحوه مدیریت نیز از ابزارهای اساسی یک طرح به شمار می‌روند. فقدان حضور کارمندان متخصص نیز مانعی جدی در روند کار محسوب می‌شود. مدیران موفق سعی می‌کنند تا همیشه جایگزینانی شایسته برای خود انتخاب کنند تا در مواقع بحران بتوانند نسبت به مسائل مختلف نظر بدهند و دیدگاه‌شان را در قالب الگوهای منطقی اجرایی کنند.

تأثیر انتخاب افراد متخصص در پیشبرد طرح‌های تجاری

همیشه افراد باتجربه و متخصص ظرفیت‌ها و شرایط مناسب‌تری را برای توسعه کسب و کار به وجود می‌آورند. آنان دیدگاه وسیع‌تری نسبت به مسائل مختلف دارند و راهکارهای بهتری را در مواجهه با موانع مختلف می‌اندیشند.

بازاریابی و تبلیغات

بررسی طرح بازاریابی و تبلیغات نیز از جمله مواردی است که باید در طرح کسب و کار بررسی شود. هدف این بخش متقاعدکردن سرمایه‌گذاران و وام‌دهندگان است. در این بخش از طرح کسب و کار، نحوه رقابت در بازار؛ استراتژی کلی بازاریابی و فروش، جلب مشتری، طرح‌های تبلیغی و ترویجی به همراه بودجه مورد نیاز جهت آن‌ها، فرآیند خرید و کنترل موجودی، نحوه ورود و خروج کالا و درحقیقت کلیه امور مرتبط با قیمت‌گذاری، توزیع، تبلیغات، پیش‌بینی تولید و کنترل‌ها بحث و بررسی می‌شود.

قصه دارید چه محصولی با چه کیفیتی تولید کنید؟

مهم‌ترین پرسشی که در مبحث طرح کسب و کار عنوان خواهد شد، نوع محصول و نحوه عرضه آن است. پرسش‌های زیر تا حدودی ابعاد مختلف هدف طرح را بیان خواهند کرد:

* محصول شما چیست؟

* با چه کیفیتی و برای چه مخاطبانی تولید خواهد شد؟

www.dzbook.ir

* چرا مخاطبان باید محصولات شما را بخرند؟

* مخاطبان چه انتظاری از محصول شما باید داشته باشند؟

* چه روشی برای کنترل سرمایه و توسعه آن دارید؟

* سرمایه‌گذاران شما چه کسانی هستند و چه معیارهایی برای انتخاب آن‌ها دارید؟

* سیاست‌های آموزشی و توسعه شرکت در چه راستایی است؟

* برای آموزش پرسنل بخش فروش چه تدابیری اتخاذ می‌کنید؟

* چه دوره‌های آموزشی و در چه مقاطعی برگزار خواهید کرد؟

* چه معیارهایی برای ارزیابی توانمندی‌های پرسنل خود و نیازهای آموزشی آن‌ها دارید؟

* ارائه دورنمای کسب و کار با توجه به فعالیت‌های رقیبان

* توضیح در مورد رقبا با ذکر نام شرکت، علایم تجاری، محل استقرار، فروش سالیانه، سهم بازار و مقایسه محصولات خود با آن‌ها و نحوه رقابت و تمایز محصول شما.

* ویژگی‌های رقیبان مانند مدیریت - شبکه توزیع - توانایی‌های تولید - منابع مالی - مزایای قیمت و هزینه و نحوه تثبیت موقعیت در بازار

* چه راهکاری برای جایگزینی محصولات خودتان در برابر رقیبان اندیشیده‌اید؟

کلام آخر

طرح‌های کسب و کار با توسعه فناوری تغییر می‌کنند تا کاربردی‌تر شوند. منابع انسانی نیز با توجه به نیاز بازارهای تجاری و توسعه علوم مختلف متحول و تخصصی‌تر می‌شوند. در این فرآیند به روز بودن و آگاهی از اطلاعات مختلف ابزاری جامع در اختیار مدیران قرار می‌دهد تا با تبیین و شناسایی راهکارهای سازنده راندمان تولید و بهره‌وری را افزایش دهند.

کارآفرینان در چه خانواده‌ای رشد می‌کنند؟

سرچشمه کارآفرینی را باید براساس تجربیات دوران زندگی در محدوده خانواده و فرهنگ خانواده پیدا کنیم. زمانی تصور می‌شد که کارآفرینان به جای ساخته شدن متولد می‌شوند. صفات آنها به قدری نادر و به خصوص بودند که در هر جایی یافت نمی‌شدند. امروزه شواهد کافی وجود دارد که نشان می‌دهد صفات کارآفرینی می‌تواند در نتیجه آموزش دوران کودکی، استقلال، به خود متکی بودن و در معرض ارزش‌های فرهنگی به خصوص مرتبط با کار و صنعت قرار گرفتن، پروراند شود.

روانشناسان معتقدند که پنج سال اول زندگی، بیشترین تأثیر را در زندگی شخص دارد. این دوران زمانی است که جو اجتماعی، اقتصادی، فیزیکی و روانی اطراف کودک اثر دایمی بر شخصیت او به جا می‌گذارد. در این دوران نوع رفتارها در خانه و خانواده بیشترین تأثیر را در شکل‌گیری رفتار آینده کودک به عنوان یک فرد بالغ به جا می‌گذارد. برای مثال کودکانی که مادران آنها پیوسته و همراه با محبت برایشان از طریق داستان و کتاب و اسباب بازی و بازی و گفت و گو ایجاد تحرکات ذهنی اولیه می‌کنند، در دوران مدرسه و دبیرستان همیشه نمره‌های خوبی می‌آورند و وقتی دیگر اعضای خانواده آنها را مورد توجه و محبت قرار می‌دهند در آینده به افرادی مطمئن، با محبت، شاد، فعال، اجتماعی، از نظر احساسی مستحکم و از نظر ذهنی کنجکاو تبدیل می‌شوند.

اکنون می‌خواهیم بدانیم کارآفرینان در چه جو خانوادگی‌ای رشد می‌کنند.

۱- آموزش‌های اولیه برای استقلال، اتکا به خود، تصمیم‌گیری و سخت‌کوشی

مطالعات مربوط به گذشته کارآفرینان نشان می‌دهد که آنها از خانواده‌هایی که به ارزش‌های خاصی برای استقلال و اتکا به خود قایل هستند بیرون می‌آیند. اکثر کارآفرینان در کودکی یاد گرفته‌اند که خودشان لباس بپوشند، از خیابان بگذرند و... در صورت تنبلی و تقاضاهای بیجا به آنها پاداشی داده نشده ولی در مواردی که از خود استقلال، ابتکار و پشتکار نشان داده‌اند، تشویق شده و به خاطر آن جایزه گرفته‌اند. ممکن است اولیای آنها را "آزادخواه" بنامید. در محیط خانه قوانین معقول القا کرده و در عین حال به فرزندان این آزادی را می‌دهند که قوانین و دستورالعمل‌های خانواده را مورد سؤال قرار دهند.

ظاهراً آموزش کودکان برای اتکا به خود، استقلال، تصمیم‌گیری و سخت‌کوشی در سنین پایین رابطه مستقیمی با پرورش کارآفرینی دارد. بخشی از کارآفرینان از خانواده‌هایی می‌آیند که ناپایدار و غیر متحد بوده و با بحران‌هایی نظیر مرگ یکی از والدین، جدایی والدین، طغیان فرزند علیه والدین و اخراج فرزند از خانه، مواجه بوده‌اند. این گونه کودکان تحت فشار بوده و در نتیجه چگونگی سیر کردن شکم، بقا و تصمیم‌گیری را زودتر یاد گرفته‌اند.

کارآفرینان به طور کلی از خانواده‌های کوچک می‌آیند و اگر از خانواده بزرگی باشند، معمولاً فرزند ارشد بوده و یا یکی از فرزندان وسط می‌باشند. آنها به ندرت جزو آخرین فرزندان یا لوس و وابسته می‌باشند.

به نظر می‌رسد داشتن والدین فعال در تجارت یا مشاغل مشابه آن، کمک بزرگی به پرورش کودکان جهت کارآفرینی می‌کند. چینی‌ها از این نوع تجربیات برای پرورش کودکانشان استفاده می‌کنند. کارآفرینان زیادی نیز از خانواده‌های مهاجران هستند. کارآفرینان چینی در مالزی و اکثر مناطق آسیا، یهودیان در اروپا و ایتالیایی‌ها در استرالیا از این دسته هستند. دلایل زیادی در این باره ارائه شده است. یکی از این دلایل، نبود محیط مناسب برای کارآفرینی در سرزمین‌های اصلی این افراد می‌باشد. جایی که ممکن است آنها با سنت‌های دست و پاگیر احاطه شده باشند. دلیل دیگر این است که خانواده‌هایی که مهاجرت می‌کنند برای یافتن شغل دچار مشکل هستند. بنابراین با دید وسیع‌تر موقعیت‌هایی را می‌بینند که از دید افراد محلی پنهان است.

۳- آموزش زودرس برای کسب و صنعت

خانواده‌ها به جز آموزش کودکان برای اتکا به خود، نقش مهمی نیز در آموزش صنعت به آنان دارند. این گونه آموزش‌های زود هنگام، کمک مؤثری برای توفیق کارآفرینان در کارهایشان است. داستان برخی کارآفرینان موفق بیانگر این مطلب است که آموزش زود هنگام در مهارت‌های فنی و صنعتی بیش از مدرک دانشگاهی برای رسیدن به هدف کارآفرینی مؤثر است.

خانواده و کارآفرینی

خانواده، کانونی است که در شکل‌گیری یک کارآفرین، می‌تواند نقش حیاتی ایفا کند. در جوامع سنتی که مردان نقش «نان‌آوری» و زنان نقش «خانه‌داری» تربیت فرزندان» را بر عهده داشتند، انتقال ایده کسب و کار بیشتر از طرف مرد صورت می‌گرفت؛ ساختار جدید خانواده در جامعه امروز و به تبع آن خروج زن از خانه، ظهور جلوه‌های تازه‌ای از بروز خلاقیت و نوآوری را در هر دو جنس زن و مرد باعث شد. بدنبال این تغییر نگرش؛ شیوه تولید، سبک زندگی و نقش‌های والدین در درون خانواده نیز دچار دگرگونی شد. به شکلی که هر کدام از والدین با رفتار خود می‌توانند در رشد اعتماد به نفس، خلق ایده‌های جدید در خانواده و تعیین مسیر شغلی فرزندان، نقش‌های اساسی را ایفاء کنند. اگر خانواده را از دیدگاه نهادی مورد بررسی قرار دهیم به این نتیجه می‌رسیم که که خانواده از نظر کمی و کیفی می‌تواند کانون اصلی اندیشه کار و تلاش و پرورش روحیه خلق ایده و کار در افراد باشد. تحقق این امر مستلزم توجه ویژه والدین به ابعاد و ساحت‌های حیات فردی فرزند از هنگام تولد تا زمان تکوین شخصیت اوست. وقتی پدر یا مادر همچون الگویی تلاشگر و مؤثر در عرصه کار و تولید در جامعه ظاهر شوند، کارکردهای مثبت ناشی از فعالیت آنها فرزند را به سمت و سویی ترغیب می‌نماید تا ذهن خود را به صورتی منسجم و ثمربخش به ادامه شغل والدین و یا حرفه‌ای جدیدتر سوق دهد. برای چنین فردی دستیابی به منابع اقتصادی ناشی از کار و تسخیر فضاهای جدید، ارزش تلقی می‌شود. چنین طرز تلقی از دنیای پیرامون، ذهن فرد را نسبت به خلق ایده‌ای نو و استقلال اقتصادی و کسب موفقیت، دگرگون می‌سازد. در این مرحله، نوجوان یا جوان ایده‌کاری خود را با خانواده در میان می‌گذارد چه بسا بتواند از تجربیات و رهنمودهای والدین و احتمالاً حمایت مالی و اجتماعی آنها بهره‌مند شود. اینجاست که معیارها و ارزشهای خانواده برای فرزند ملاک عمل و چراغ راه او در مسیر کار و تلاش واقع می‌شود. وظیفه والدین در چنین شرایطی تشریح ابعاد گسترده فعالیت اقتصادی به عنوان ارزش بنیادی برای فرزند و هدایت او در مسیر مطلوب، آغاز توأم با موفقیت را در راه‌اندازی کسب و کار به همراه خواهد داشت.

میزان تحصیلات، نوع شغل والدین، ساخت خانواده، روابط خانوادگی (خصوصاً رابطه والدین با فرزندان)، درآمد خانواده و میزان برخورداری از امکانات رفاهی در شکل‌گیری «فرهنگ کار» در خانواده می‌تواند تأثیر داشته باشد. انسانهای متفاوت، توانمندیهای متفاوتی دارند که اگر از همان دوران نوجوانی در مسیر مشخص هدایت شوند، می‌توانند با خلق ایده‌های جدید خود، تغییر در روند تولید و بالطبع تغییر در فرآیند تکنولوژی را آسان کنند.

مراحل توسعه کارآفرینی توسط خانواده

۱ - مراحل نهادینه کردن « فرهنگ کارآفرینی »

خانواده به عنوان انتقال دهنده جبهه‌ای از اصطلاحات، آئین‌ها و رفتارهای اجتماعی می‌تواند نقش ثمربخش خود را جهت آشنایی با مفاهیمی مثل: «توفیق طلبی»، «استقلال طلبی» و «خطرپذیری» در عرصه فعالیت اقتصادی و همسازی با واقعیت‌های کاری در جامعه، به اعضاء خود ارزانی دارد. نوع نگرش والدین به دنیای پیرامون خود و چگونگی تجسم ارزشهای اجتماعی برای فرزندان در شکل‌گیری آینده شغلی آنها، می‌تواند راه را برای دستیابی به اقتصاد سالم هموار سازد. مثلاً چنانچه کسب موفقیت در جهت خلق ثروت و ایجاد فرصتهای شغلی جدید به عنوان بخشی از ارزشهای مورد نظر والدین برای فرزند به تصویر کشیده شود، نوجوان در چنین شرایطی ذهن خود را برای رسیدن به چنین موقعیتی آماده می‌سازد. در ادامه چنین فرآیند ذهنی، فرد بدنبال راههای دستیابی به چنین موقعیتی است. او موقعیتهای متفاوت را با هم مقایسه می‌کند؛ شبیه‌سازی ذهنی انجام می‌دهد؛ به پرس و جو می‌پردازد؛ و گاهی اوقات در نشریات، کتب، محیط مدرسه و حتی مجالس سخنرانی پرسشهای ذهنی خود را دنبال می‌کند. آنگاه، فرد با آگاهی از ارزش کار و تلاش آماده است بخش بزرگی از خواسته‌ها، آرمانها و ارزشهای مورد نظر خانواده خود را به محک تجربه بگذارد.

۲ - تعیین مسیر شغلی

فضای درون خانواده، خصوصاً رهنمودهای والدین به فرزندان، این امکان را به آنها می‌دهد تا با گسستن از عادات و معتقدات پیشین خود یا سایر افراد خانواده، رفتار جدیدی را مورد کند و کار قرار داده و خود را با نظم اجتماعی نوین هماهنگ سازند؛ به شکلی که بتوانند بر فراز خواسته‌ها و آرزوهای ذهنی خود و منطبق بر نظامهای مدرن پرو بال بزنند و از نفوذ و سلطه اندیشه و روشهای سنتی در رفتار آتی خود بکاهند. در ادامه چنین روندی، نقش آفرینی فرزند در درون خانواده معطوف به فرآیندهای تولید و خلق ارزش در جامعه خواهد شد. در این ارتباط، والدین با شناخت توانمندیهای بالقوه فرزندان خود و هدایت آنها در مسیر شغلی، نقش مهمی در شناسایی و پرورش افراد خلاق و کارآفرین در جامعه ایفاء می‌کنند.

۳ - توانمندسازی (یادگیری فن‌آوریهای جدید)

حمایت و تشویق والدین جهت یادگیری فن‌آوریهای جدید از جمله فن‌آوریهای تکنولوژیکی و اطلاعاتی و معرفی مشاغلی که امکان کسب درآمد بالا را برای فرزندان فراهم می‌سازد، آنان را علاوه بر نقش آفرینی در درون خانواده، معطوف به اهداف توسعه در سطح جامعه یعنی کار مفید و بهره‌وری بالا خواهد کرد. تغییر نگرشها و رفتارهای کلیشه‌ای در مورد ایفاء نقشهای خانوادگی و اجتماعی و تشویق فرزندان به رفتارهای مثبت اقتصادی و اجتماعی، آنان را افرادی کارآمد و هدفمند می‌پروراند. زیرا پیروی از کلیشه‌های سنتی و تکراری در عرصه کار و فعالیت، هم به خانواده و هم به جامعه صدمات جبران ناپذیری وارد می‌سازد. به همین دلیل؛ گذر از این مرحله، تاثیرپذیری فرد از تغییرات جدید و پذیرش مسئولیت خطیر اجتماعی به منظور ایجاد کسب و کار جدید و دسترسی به موقعیتهای بهتر و جدیدتر، از فرد یک انسان مستقل و توانمند می‌سازد که در عرصه‌های گوناگون زندگی ضمن پذیرش نقشهای متفاوت می‌تواند مفید واقع شود.

۴ - راه‌اندازی و اداره کسب و کار اقتصادی

در این مرحله، فرد با ارزیابی مشاغل متناسب با خواسته‌های خود و خانواده، به خلق ایده در زمینه کار و فعالیت می‌پردازد؛ چارچوب فکری خود را در قالب طرح کسب و کار به جامعه عرضه می‌کند؛ سپس، با مدیریت خود فعالیت اقتصادی را آغاز می‌کند. در این مرحله، والدین با استفاده از تجارب خود می‌توانند فرزندشان را جهت اداره کسب و کار یاری کنند. هر چند ممکن است این نیاز صرفاً متوجه حمایت‌های مالی آنها نباشد. با ادامه حمایت خانواده و تقویت روحیه کارآفرینی در فرزندان به منظور راه‌اندازی و مدیریت کسب و کار اقتصادی توسط آنان، نتایج ذیل متوجه جامعه خواهد شد:

- ایجاد و توسعه اشتغال در بخش‌های اقتصادی کشور و به تبع آن استقلال اقتصادی خانواده‌ها
- دگرگونی در روند تولید با استفاده از تکنولوژی پیشرفته و بدنبال آن تغییر در فرهنگ مصرف

- تنوع شغلی و ایجاد رقابت گسترده در بازارهای اقتصادی
- بسط و توسعه صادرات با اتکاء به منابع موجود در کشور
- کاهش نرخ بیکاری و تورم و بدنبال آن کاهش آسیب‌های اجتماعی در جامعه

نتیجه‌گیری

کارآفرینی، کانون و مرکز ثقل کار و تلاش و پیشرفت در عصر مدرنیته تلقی می‌شود. ما بدون توجه کافی به مقوله «توسعه فرهنگ کارآفرینی» نمی‌توانیم به شاخص‌های رشد و توسعه که از طریق تغییر در روند تولید، بهره‌وری و توان افزایشی فنی و صنعتی در عرصه اقتصاد حاصل می‌شود، دست یابیم. در گذر از مرحله سنتی به صنعتی باید به توانمندیها و قابلیت‌های فردی کارآفرینان در بهره‌گیری از منابع طبیعی و بکارگیری تکنولوژی مدرن اهتمام ویژه‌ای قائل شویم. زیرا، آنها با بکارگیری روش‌های جدید در بازار، خود را برای استفاده بهینه از ابزار و دستیابی به کیفیت مطلوب کالا و خدمات آماده می‌سازند.

کارآفرینی، فرآیندی اکتسابی است و خانواده در شکل‌گیری این فرآیند نقش اساسی را ایفاء می‌کند. زیرا، خانواده می‌تواند عنصر پویایی و تحرک را به ژرفای وجود افراد تحت نفوذ و وابسته به خود تزریق کند به شکلی که «فرد» و «جامعه» در محیطی هماهنگ به تعامل بپردازند و قالب‌های اجتماعی نوآورانه شکل گیرد. نقش و اهمیت خانواده به عنوان کانون اندیشه نوگرایی، در ایجاد روحیه خلاقیت و نوآوری در افراد، گسترش روحیه کارآفرینی و توسعه کسب و کار جدید در جامعه، انکار ناپذیر است، به طوری که در زمینه فعالیت اقتصادی، خانواده می‌تواند اندیشه افراد تحت نفوذ خود را به سمت و سوی سوق دهد که آنها را از مشکلات پیش‌رو از جمله؛ بیکاری، فقر، اعتیاد، فساد و... برهاند و آنها را در مسیرهای شغلی که مولد سرمایه و فرصت‌های جدید است، هدایت نماید. زیرا، خانواده علاوه بر نقش تولید نسل و پرورش ابعاد عاطفی و اخلاقی فرزندان، به عنوان کانونی برای رشد و پرورش اندیشه خودباوری، اعتماد به نفس و خودشکوفایی در فرزندان، نقش بسیار مؤثری در راه‌اندازی کسب و کار اقتصادی و توسعه فعالیت‌های شغلی در جامعه خواهد داشت.

راه تقویت روحیه کارآفرینی در فرزندان

www.dzbook.ir

۱ - بگذارید استعدادش را کشف کند

والدین اغلب برنامه روزانه فرزند خود را با انواع کلاس‌های آموزشی، ورزشی و دیگر فعالیت‌ها پر می‌کنند. بسیار مهم است که به فرزندان این فرصت و مسئولیت را بدهیم که بتوانند آنچه را که می‌خواهند انجام دهند و هم چنین استعدادهای خود را کشف کنند.

به طور مثال وقتی ریچ بزرگ شد، هم در گروه ریاضی شرکت می‌کرد و هم در گروه مباحثه. روزی گفت: تصمیم دارد برای تمرکز بیشتر بر روی ریاضی، گروه مباحثه را ترک کند. عصبانی شدم زیرا فکر می‌کردم او می‌تواند همزمان هر دو کار را با هم انجام دهد و می‌خواستم که خبره باشد. بعدها متوجه شدم تمرکز بر روی استعدادش، کلید اصلی موفقیت او در ایجاد کارآفرینی بود.

۲ - به چالش وادارش کنید

ما به عنوان والدین مسئول هستیم که فرزندان مان را برای به کارگیری بهتر از توانایی‌هایشان به چالش وادار کنیم. مطمئن بودم که از نظر ریچ، پدر بیش از حد سخت‌گیری به نظر می‌آید، اما می‌خواستم برای او روشن کنم که باید شخص موفقی شود و هر دو می‌دانستیم که ریچ این قابلیت را دارد.

۳ - با مثال راهنمایی اش کنید

زمانی که کار خود را راه‌اندازی کردم، فکرمی کردم بسیار مهم است که ریچ در اولین قدم با موارد ضروری کار آشنا شود. او را با خودم به سفرهای کاری می‌بردیم و کارآفرینان موفق را به او معرفی می‌کردم، آن‌ها تجارب خود را با ریچ در میان می‌گذاشتند.

هرگز او را از چالش و نگرانی‌هایی که در راه شروع و ساختن یک کسب و کار جدید به وجود می‌آید، بر حذر نکرده‌م. در حقیقت این یکی از دلایلی بود که به غم می‌خواستیم او یک حرفه‌ای باشد تا یک کارآفرین.

۴ - با ترس و زور حکومت نکنید

آدم بدبینی نیستیم. بدون شک نقاط منفی را عنوان کرده و نقاط مثبت را تشویق می‌کنیم، اما کارآفرینان باید باور داشته باشند، هر کاری که بخواهند، می‌توانند انجام دهند. مطمئناً هیچ فردی دوست ندارد ریسک کند و برای همین است که وکیلان و حسابداران وجود دارند تا به کارها نظارت کنند.

کارآفرینان بزرگ با اشتیاق فراوان به پول و شهرت، به دنیا آمده‌اند. آن‌ها به هیچ چیز دیگر نمی‌توانند فکر کنند، راه اندازی کسب و کارهای جدید و موفق، تنها مسئله‌ای است که آن‌ها را خوشحال می‌کند. به عنوان یک پدر و مادر، این به ما بستگی دارد که راجع به چالش‌های کارآفرینی واقع بین باشیم و به فرزندانمان اجازه دهیم از استعداد هایشان پیروی کنند و هم چنین آن‌ها را برای به کارگیری تمام توانایی‌شان آماده سازیم.

گسترش کارآفرینی خانوادگی

در هزاره جدید کار و زندگی به همدیگر وابسته شده به طوری که جدا کردن آنها گاه ممکن نیست زیرا فرد کارش را در خانه انجام می‌دهد. علاوه بر آن دیگر نیاز به حضور فیزیکی در محل کار به آن صورت قبلی مطرح نبوده بلکه به جای آن مباحثی همچون کسب و کار الکترونیکی، کسب و کار خانگی و نظایر آن مورد توجه قرار گرفته است.

با توجه به بالا رفتن سطح تحصیلات قشر جوان، بیشتر زوج‌های تحصیل کرده ترجیح می‌دهند کارشان یکسان باشد. در این مقاله به موضوع «مشترکاً کار و زندگی را اداره کردن» پرداخته شده است.

تخمین زده می‌شود صاحبان نزدیک به یک میلیون کسب و کار زن و شوهری هستند که با هم شریکند. زوج‌های کارآفرین با یک نوع چالش مواجه هستند به طوری که همزمان اهداف زندگی کاری و خانوادگی با تناقض و مشکل مواجه می‌شود. صاحبان کسب و کارهای خانوادگی این گونه توصیف می‌شوند؛ تصمیم گیرنده یک نفر است در حالی که هر دو سختکوش و پرتلاش بوده و آینده نگر هستند.

داشتن ازدواج موفقیت آمیز مستلزم گذراندن اوقات بیشتر باهم، حمایت از یکدیگر در تمام لحظات زندگی و تمرکز لحظات بیشتر زندگی جهت پیوند و ارتباط بیشتر است. کارآفرینی مشترک به صورت یک مساله کلی و عمومی در حال افزایش است. با وجود این، پرداختن به آن در حوزه عمل بسیار مشکل است.

تفکر و شناختی که امروزه درباره کارآفرینی مشترک وجود دارد بیشتر از روی حکایت‌ها و داستان‌هایی که در این زمینه بوده، باقی مانده است. فقط مقدار ناچیزی از مطالعات دانشگاهی به پیچیدگی‌هایی که در اداره کسب و کار و روابط شخصی و خانوادگی وجود داشته و زن و شوهر با موفقیت هر دو مورد را اداره کرده‌اند، پرداخته است.

مارشاک اشاره می‌کند درباره این جمعیت (زوج‌های کارآفرین) تحقیق جامع و مناسبی انجام نشده است. وی دلایل این موضوع را وجود افسانه در فرهنگ که «حوزه و قلمرو کار و زندگی خانوادگی باید جدا باشد» می‌داند. در نشریات بازرگانی نسبت به این موضوع تا حدی توجه بیشتری شده و معمولاً از دیدگاه تجویزی بررسی شده است. طبق مصاحبه‌های انجام شده و نمونه‌های در دسترس، ده‌ها مقاله، قدم‌ها و مهارت‌های مورد نیاز برای ادغام زندگی زناشویی با کسب و کار را گزارش کرده است.

معمولاً نویسندگان این نوع مقالات به متغیر وابسته (عملکرد سازمانی در این نمونه) اشاره کرده‌اند و به ندرت رفتار زوج‌های کارآفرین موفق را با زوج‌های کارآفرین ناموفق مقایسه کرده‌اند البته در این زمینه استثناهایی هم وجود دارد که در زیر اشاره خواهد شد.

در اینجا خلاصه‌ای از تحقیقاتی ارائه می‌شود که درباره زوج‌های کارآفرین وجود دارد. در این تحقیقات نشان داده می‌شود کارآفرینی مشترک چگونه کیفیت زندگی زناشویی را بالا برده و رضایت از آن را به دنبال دارد.

در این مقاله به نقاط مشترک و سازگار زوج های کارآفرین و عدم توافق ها و ناسازگاری های بین آنها اشاره شده است و در این قسمت عوامل تعیین کننده موفقیت زوج های کارآفرین نیز بررسی می شود. منظور نویسندگان در قالب فرضیاتی مطرح شده است که دو پیامد مهم متغیرهای مورد مطالعه پژوهش هستند؛ کیفیت زندگی زناشویی و عملکرد کسب و کار. همان طوری که می دانیم این دو موضوع کاملاً و متقابلاً بر هم تاثیر می گذارند. کارکردن با همدیگر به زوج ها این امکان را می دهد که ویژگی های شخصیتی متفاوت همدیگر را ببوشانند و مکمل یکدیگر باشند .

ممکن است یکی از طرفین گشاده رو و ریسک پذیر باشد در حالی که دیگری در کسب و کار محافظه کارانه عمل کند. در این صورت بین این دو نفر رابطه ای خاص شکل می گیرد که برای شان مهم نیست حتی اگر ۲۴ ساعت با همدیگر باشند. در حالی که بیشتر زوج ها ۷۰ درصد از این ساعت را از همدیگر جدا هستند. موفقیت بسیاری از زوج های کارآفرین ناشی از تحمل بیشتر و تکمیل نقاط ضعف یکدیگر باتوجه به شناختی که از هم دارند میسر می شود. ممکن است یکی از زوج ها بسیار خوشبین بوده و روابط عمومی بسیار قوی داشته باشد و دیگری ممکن است نسبتاً بدبین بوده اما از مهارت های فنی بالایی برخوردار باشد، به همین دلیل می توان گفت عامل و کلید اصلی موفقیت آنان تفاوت هایی است که در ویژگی های شخصیتی و توانایی های شان وجود دارد و مهم تر از آن، قبول و تحمل این تفاوت ها است . برای هیچ کدام از زوج ها هیچ شریکی غیر از آنها نمی تواند امور و مسائل شان را آن گونه که هست درک کند چون کار و زندگی شان مشترک است. تدوین و رعایت مقررات اساسی برای سلامت روانی کارکنان در جایی که شرکت متعلق به زوج هاست بسیار ضروری و مهم است چرا که کارکردن برای شرکت هایی که صاحبان آنها زن و شوهر هستند ممکن است برای کارکنان گیج کننده باشد، به خصوص این امر در مواردی صادق است که کارکنان ندانند رئیس اصلی شرکت کدام یک است .

یکی از سخت ترین و دشوارترین بخش ها در راه اندازی و اداره کسب و کار با همسر خود کنار گذاشتن روابط شخصی و خانوادگی در محیط کار است. در گذشته فرض بر این بود که هر شخصی باید شخصیت چندگانه ای داشته باشد و در محل کارش خیلی حرفه ای عمل کرده و هنگامی که به خانه بر می گردد صمیمی برخورد کند. اما امروزه این نوع نقش بازی کردن کنار گذاشته شده و زوج ها ممکن است در محل کارشان از غذایی که در خانه خواهند خورد، صحبت کنند یا در تعطیلات و آخر هفته کارهای مربوط به کسب و کارشان را ادامه دهند .

بنابراین می توان گفت این مساله ضرورتاً کار اشتباهی نیست که زوج ها تمام وقت (در محل کار و خانه) درباره کسب و کارشان صحبت کنند چرا که بعضی زوج ها از این طریق هم روابط زناشویی و هم امور مربوط به کسب و کارشان را ارتقا می بخشند یعنی راه اندازی کسب و کار باعث تقویت ارتباط بین آنها می شود و این مساله مانند مشارکت در یک سرگرمی و تفریح است .

البته در بعضی موارد این خطر هم وجود دارد اگر زوج ها تمام وقت شان را به صحبت و امور مربوط به کسب و کار مشترک شان اختصاص دهند عشق و علاقه به زندگی در آنان به سردی گراید بالاخره می توان گفت زوج هایی که با همدیگر کار می کنند هیچ راز و سری ندارند که از همدیگر ببوشانند . در حالی که وقتی کار و زندگی خانوادگی خیلی از هم فاصله داشته باشد هر یک از زوج ها نمی دانند که دیگری اکثر وقت خود را چه کار می کند - . پیشنهادهایی برای زوج های کارآفرین تعدادی از صاحب نظران اشاره کرده اند زوج ها باید بین زندگی کسب و کار و زندگی خانوادگی مرز مشخص و روشنی قائل شوند. بدون شک مسائل و موضوع های هر دو حوزه در یکدیگر دخالت و سرایت پیدا می کنند اما همسران باید تلاش کنند هر دو حیطة را از همدیگر جدا نگه دارند . اگر اتاق نشیمن خانه یک شعبه دیگری از دفتر شرکت باشد در آن صورت زندگی خانوادگی بسیار آزاردهنده خواهد بود. در مقابل اگر مسائل کم ارزش و عادی زندگی، پیوسته در اداره و محل کار بین زوج ها به میان آورده شود، کارکنان و مشتریان پریشان و ناراحت شده یا ممکن است احترام و شان مالک (رئیس اداره) در نظرشان کم شود .

این توصیف معقول به نظر می رسد اما ممکن است در عمل غیرواقعی باشد. تصور کنید زوجی روز تعطیل روی مساله خاصی در خانه شدیداً با هم مشاجره و دعوا کرده اند و نتوانسته اند تا روز بعد آن را حل کنند اما در محل کار باید سعی کنند به طور عادی با همدیگر برخورد کنند اما آیا ممکن است هیچ تنش و عصبانیتی بین آنها به وجود نیاید؟ مطمئناً این مسائل از روابط زندگی زناشویی به محیط کسب و کار سرایت می کند. زوج های کارآفرین به زوج هایی گفته می شود که همزمان و با هم مدیریت امور زندگی و کسب و کار را برعهده می گیرند. - نکاتی کاربردی در اینجا به نکات و توصیه هایی اشاره می شود که در بقای کسب و کار و تداوم زندگی زناشویی مفید به نظر می رسند: قبل از اینکه به صورت مشترک به کسب و کار بپردازید از خودتان بپرسید آیا ارزش هایتان مشترک است یا نه؟ درباره کارهایی که باید انجام دهید، مشخص کنید که آن کار را چه کسی و چگونه باید انجام بدهد؟ وقتی را نیز به خانواده خود

اختصاص دهید. همان طوری که زمانی را به قراردادهای و ملاقات مربوط به کسب و کارتان اختصاص می دهید برای زمانی که به امور زندگی و خانوادگی اختصاص می دهید، ارزش قائل شوید. درباره پول به صورت شفاف و واقع گرایانه گفت و گو کنید. در محل کارتان همچون زن و شوهر رفتار نکنید، نگذارید کارکنان تان زندگی شخصی و خانوادگی شما را در محل کارتان مشاهده کنند .

ارتباطات و گفت و گو بین زوج ها کلیدی و حیاتی است. اجازه ندهید مشکلات (حتی ریز و جزئی) روی هم انباشته شوند. سعی کنید درباره کوچک ترین مسائل نیز با همدیگر صحبت کرده و نظر طرف مقابل را جویا شوید و آن را حل کنید چرا که معمولاً منشاء مشکلات عمده مسائل کوچک هستند. - جمع بندی مفهوم راه اندازی کسب و کار توسط زوج ها در سال های اخیر بیشتر مطرح شده است. بنابراین این گروه در اداره کردن همزمان زندگی خانوادگی و کسب و کارشان احتمالاً با چالش هایی مواجه خواهند شد. بنابراین به نظر می رسد این گروه از صاحبان کسب و کار قبل از راه اندازی کسب و کارشان بهتر است وظایف و مسوولیت های هریک را در هر دو حوزه خانواده و کسب و کار کاملاً برای هم مشخص کنند .

مهم تر اینکه موفقیت زوج کارآفرین هم در زندگی و هم در کسب و کار به میزان تحمل همدیگر و داشتن خلاقیت در زندگی زناشویی و پرهیز از روش های تکراری در تعاملات با هم وابسته است. نکته قابل توجه این است که شناخت زوج های کارآفرین از همدیگر در مقایسه با سایر زوج ها خیلی بیشتر است و می شود گفت که اینگونه افراد هیچ گونه موضوع سری و پنهانی در برابر یکدیگر ندارند .

پرسش هایی که کارآفرینان باید از خود پرسند

تقریباً تمام شرکت هایی که به تولید کالا و خدمات می پردازند از بسیاری جهات ساختاری مشابه دارند. به این معنا که برای مثال همگی آن ها باید از مزیت نسبت به رقبا برخوردار باشند، کالایی تولیدکنند که نیازی مهم از مصرف کننده را رفع می کند، با تهدیدها مبارزه و نقاط قوت خود را تقویت کنند و... اما گاه مدیران و کارآفرین ها در شناخت این ساختارهای مشترک دچار اشتباه می شوند و گاه برخی از آن ها را فراموش می کنند. در این حالت نقایصی پیش می آید که اگر به آن توجه نشود در نهایت به افول کسب و کار منجر خواهد شد. در مقاله حاضر ۱۴ پرسشی که هر کارآفرین باید دایماً از خود بپرسد تا نگاهی دقیق و دور از ابهام به کسب و کار خود داشته باشد مطرح می شود :

۱ - شرکت چه ارزشی را تولید می کند؟

این مهم ترین پرسشی است که هر کارآفرین باید از خود بپرسد. اگر او نتواند در حداکثر سه جمله بیان کند که چرا مشتری به کالا یا خدمت تولید شده توسط شرکت نیاز دارد و باید آن را بخرد. در واقع باید برنامه تجاری خود را از نو مورد بررسی قرار دهد زیرا به احتمال زیاد شرکت در زمینه علت وجود خود با مشکل روبه روست. اگر نیازی وجود نداشته باشد مشتری انگیزه ای برای خرید ندارد و بدون فروش، شرکت از میان خواهد رفت .

۲ - آیا بازاری مناسب برای محصولات شرکت وجود دارد؟

اغلب کارآفرین ها دچار اشتباهی خطرناک می شوند به این معنا که درباره بازار فروش کالا یا خدمتی که تولید می کنند دیدگاه روشنی ندارند. در حقیقت قبل از آن که بدانند آیا برای ایده تجاری شان بازاری مناسب وجود دارد یا نه شیفته این ایده می شوند. اگر بازار برای کالا یا خدمت تولید شده توسط شرکت به اندازه کافی بزرگ نباشد، رشد فعالیت ها کند خواهد بود و سرمایه گذاران به شرکت جذب نمی شوند .

۳- وجه تمایز تولیدات شما و تولیدات رقبا چیست؟

مشتری ها به دلایل کاملاً روشن به خرید کالا اقدام می کنند بنابراین اگر کالا یا خدمت شرکت شما مزیتی آشکار نسبت به کالا و خدمات شرکت های رقیب نداشته باشد در ادامه فعالیت خود با مشکل روبه رو خواهید شد. ارایه کالایی ارزشمند که رقبا توان ارایه آن را ندارند از شروط اصلی موفقیت است .

۳ - تهدید حاصل از ورود رقبای جدید تا چه حد است؟

اگر در حوزه ای پرسود وارد کسب و کار شده اید مطمئن باشید رقبای زیادی به زودی وارد این حوزه خواهند شد. آن ها با استفاده از روش های مختلف در نهایت راهی پیدا خواهند کرد تا کالاها و خدمات شما را با سرعت بالاتر، هزینه پایین تر و احتمالاً کیفیت بهتر تولید کنند. به این ترتیب شما برای موفقیت

بلندمدت در کسب و کار خود باید به حفظ مزیت رقابتی بیندیشید و همزمان جمعی بزرگ از مشتری های وفادار را تشکیل دهید تا از تهدید تازه وارد ها بکاهید .

۵ - به چه میزان سرمایه اولیه نیاز است؟

آمارها نشان می دهد در ۷۰ درصد موارد، علت شکست کسب و کارهای جدید کم بودن سرمایه اولیه برای تاسیس شرکت است. راه حل این مشکل پیش بینی میزان مناسب سرمایه اولیه و افزودن مقداری قابل توجه به آن است .

۶ - برای ادامه فعالیت در سال های اولیه به چه میزان سرمایه نیاز دارید؟

اگر به پرسش شماره پنج توجه نکرده اید به این سوال دقت کنید. این یک واقعیت است که جا افتادن کسب و کارها در بازار و جذب مشتری ها به مدتی زمان نیاز دارد. تا آن زمان هزینه ها باید پرداخت شوند. ضروری است با در نظر گرفتن تمام هزینه ها حداقل برای سه سال نخست فعالیت، ترتیبی دهید که پول کافی داشته باشید. در غیر این صورت تمام تلاش هایتان در میانه راه هدر خواهد شد .

۷ - منبع تامین مالی شرکت چیست؟

در این زمینه گزینه های زیادی وجود دارد: وام گرفتن از بانک، کمک مالی اعضای خانواده، کارت اعتباری، فروش سهام شرکت یا پیدا کردن سرمایه گذار. هر یک از این روش ها مزیت و نقطه ضعف خاص خود را دارد. بنابراین قبل از دست به کار شدن باید بدانید هر روش در بلندمدت چه هزینه ها و تاثیراتی بر کسب و کار شما خواهد داشت. نکته دیگر این که همواره زمانبندی جریان نقدینگی را مدنظر قرار دهید تا در پرداخت بدهی ها دچار مشکل نشوید .

۸ - نقاط قوت شما چیست؟

شرکت گوگل الگوریتم های جست و جوی اینترنتی می نویسد، شرکت سیسکو همواره تکنولوژی های جدید به بازار عرضه می کند. شرکت شما در چه زمینه ای تخصص دارد؟ پاسخ ندادن به این پرسش شرکت را دچار سردرگمی و ضرردهی خواهد کرد .

۹ - نقاط ضعف شرکت چیست؟

مسئله شما در تمام زمینه ها تخصص ندارید. برای مثال شرکت اپل محصولاتی نظیر ipod و iphone طراحی و تولید می کند اما بازاریابی یا تولید قطعات جانبی آن را به شرکتی دیگر می سپارد. سرمایه گذاری برای تخصص پیدا کردن در تمام زمینه ها بسیار خطرناک است زیرا در نهایت توان شما را از میان خواهد برد . بیاموزید که کارهای خارج از تخصص خود را به دیگران واگذار کنید .

۱۰ - عرضه کنندگان چه میزان قدرت دارند؟

صاحبان کسب و کارها نباید برای تهیه مواد اولیه به یک یا تعداد محدودی عرضه کننده اکتفا کنند. تشویق مشتری به خرید کالا به اندازه کافی وقت و انرژی از کارآفرین ها می گیرد اگر عرضه کنندگان نیز بخواهند بر کارآفرین ها فشار وارد کنند، کار بسیار دشوار خواهد بود. قاعده اصلی در این زمینه متعدد کردن منابع تامین مواد اولیه است .

۱۱ - قدرت مشتری ها چه میزان است؟

درست شبیه عرضه کنندگان، اگر خریداران محدود باشند می توانند از یک وضعیت جهت فشار وارد کردن بر فروشنده استفاده کنند و متقاضی کاهش قیمت شوند. صاحبان کسب و کارها همواره باید به دنبال مشتری های جدید باشند تا هم سود بیش تری کسب کنند و هم تحت فشار مشتری های محدود قرار نگیرند .

۱۲ - محصول را چگونه باید فروخت؟

در این زمینه هیچ راه حل منحصر به فردی که برای تمام شرکت ها مناسب باشد وجود ندارد. برخی شرکت ها بخش فروش را به پیمانکارها سپرده اند و برخی دیگر تمام مراحل فروش را خود انجام می دهند. تدوین برنامه فروش باید بر مبنای استراتژی کلی شرکت و نیز در نظر گرفتن فواید و هزینه های هر روش تدوین شود .

۱۳ - پیش بینی های مالی شما تا چه حد دقیق است؟

دقت در روندهای آینده بازار به تمام کارآفرین ها کمک می کند جریان پرداخت و دریافت خود را به شیوه ای موثر تنظیم کنند. در این زمینه دانستن زمان تقریبی ورود سرمایه و زمان پرداخت ها از اهمیت خاصی برخوردار است. بی دقتی در تنظیم این زمان ها ساختار مالی شرکت را تضعیف خواهد کرد .

۱۴ - قدرت خرید مشتری ها چه میزان است؟

اگر به این سوال پاسخ غلط بدهید، نباید روی موفقیت بلندمدت کسب و کار خود حساب کنید. حتی اگر کالایی بسیار با کیفیت تولید کنید، در صورتی که جمعی به اندازه کافی بزرگ از مشتری ها نتوانند آن را بخرند کالا روی دست شما خواهد ماند. تعیین قیمت ضمن حفظ کیفیت از مهم ترین اصول جهت جذب مشتری است. اگر ندانید چه قیمتی برای محصول مشتری ها را جذب خواهد کرد، تلاش هایی که برای بازاریابی انجام می دهید بی نتیجه خواهد ماند .

مهارت های کلیدی کارآفرینان موفق!

ترغیب

این مهارت در مقام یک توانایی تعریف می شود. کارآفرینان شایسته می توانند با استفاده از این مهارت دیگران را متقاعد سازند تا همچون آنها فکر کنند. ترغیب یک مهارت روان شناختی، جامعه شناختی و انسان شناختی است. این مهارت بزرگترین و نیرومندترین توانایی یک کارآفرین دانسته می شود و به همین خاطر رسیدن به این مهارت نیازمند تلاش و کوشش فراوان است. همه کارآفرینان حاضر در پژوهش مزبور نیز واجد این مشخصه بودند. آنها نه تنها بر اهمیت فرآیند سه گانه تحریک، اقناع، و ترغیب تاکید کردند، بلکه خود ترغیب را نه صرف یک مهارت، که یک «اصل» دانستند. به همین خاطر مدیران باید توجه زیادی به این اصل داشته باشند.

www.dzbook.ir

مدیریت

این مهارت در مقام یک بصیرت تعریف می شود. مساله مهم در مدیریت چگونگی فهم فصل بندی بصیرت های شماست. قرار نیست بر کسی حکم رانده شود. مدیر شایسته دستور نمی دهد یا فقط دستور نمی دهد. او بیش از همه بصیرتی تازه به مسائل دارد و می تواند پیوند بین مسائل را بهتر از دیگران ردیابی کند. پس، داشتن بصیرتی قدرتمند مهم است، اما از آن مهم تر، خود کارآفرینان موفق باید بتوانند این بصیرت را به چالش های خاص کاری شان و راه حل های این چالش ها را به بصیرت هایشان گره بزنند. دورنگری، آینده بینی، شفافیت و توانایی رصد مناسبات واقعی در عرصه کسب و کار (بیرون و درون شرکت) از شناسه های اصلی فهم مدیریت در مقام بصیرت هستند.

پاسخگویی

این مهارت در مقام ابتکار عمل، اطمینان از خود، انعطاف اخلاقی و شوق پذیرش مسوولیت برای عمل های شخصی تعریف می شود. پاسخگو بودن به دیگران یکی از مهم ترین مسائل مورد بحث درباره هر مدیر است. کسانی که تمایل دارند تا دیگران را به خاطر اشتباهاتشان سرزنش کنند، هرگز نمی توانند به کارآفرینان موفق بدل شوند. مساله حتی معکوس این سرزنش هم نیست، یعنی نمی گوئیم که مدیران پاسخگو کسانی هستند که پاداش می دهند. شما باید بتوانید به انعطاف اخلاقی و مسوولیت پذیری در قبال وظایف خود دست یابید. کارآفرینان اغلب به کسی پاسخگو نیستند. آنها گمان می کنند که پول همه چیز را حل می کند. آیا اینقدر خودخواهانه از خود اطمینان دارید که اساساً هیچ اطمینانی به شما نمی توان داشت و به هیچ کسی پاسخگو نیستید، یا آیا تلاش می کنید بتوانید چنان از خود مطمئن شوید که به همه پاسخگو نیز باشید؟

این مهارت در مقام گرایشی به سوی یک هدف مشخص تعریف می‌شود. فعالیت‌هایی زیاد در راستای رسیدن به اهداف خود یکی از خصایص اصلی هر کارآفرین شایسته است. هدفمندی نیازمند انرژی بسیار زیادی است و نتایج و وظایف مشخصی را نیز از هر کسی می‌طلبد. شما باید هدف خود را مشخص کنید، به حرکت به سوی این هدف تمایل داشته باشید، انرژی‌های خود را مشخص کنید و مسیر حرکتتان را پی بگیرید. طی کردن این مسیر بی‌تردید وقت و انرژی زیادی می‌طلبد، اما مساله بیش از همه بر سر هدفمندی و پیگیری مستمر آن هدف است. چقدر برای این کار آماده‌اید؟ چقدر واقعا اهدافتان را پی می‌گیرید؟

ارتباط‌پذیری

این مهارت در مقام توانایی فعالیت همراه با دیگران تعریف می‌شود. ارتباط‌پذیری مهارتی است که بین اشخاص مختلف به وجود می‌آید و همگان در آن شریک هستند. این مهارت، به یک معنا، عملاً عبارت است از ارتباط‌های مؤثر رفتاری و کرداری و توانایی رسیدن به تفاهم با دیگران در یک محیط مشخص کاری. پس ارتباط‌پذیری یک نوع قابلیت خاص در داشتن رابطه با دیگران است، به نحوی که تفاهم بین اشخاص را تسهیل می‌سازد و امکان‌های همکاری آنها را گسترش می‌دهد.

۵ رازی که کارآفرینان هرگز لو نمی‌دهند!

افرادی که کار خود را راه اندازی می‌کنند تمایل ندارند در همان حد باقی بمانند. آنها دوست دارند مدیر یک شرکت بزرگ باشند. اما گاهی رقابت‌ها چنان نزدیک است که نمی‌توان خیلی سریع رشد کرد. برخی مسایل در این مسیر وجود دارد که یک کارآفرین باید از آنها اطلاع داشته باشد تا بتواند در مسیر هدف خود موفق تر ظاهر شود.

۱- موفق‌ترین‌ها همیشه تنها هستند.

شاید این حرف کمی کلیشه‌ای به نظر برسد اما واقعیت دارد. مثل این است که خودتان تصمیم‌گیرنده نهایی باشید و همه مسوولیت‌ها را شما تعیین کنید. البته شاید بخواهید تیم مدیریتی داشته باشید و با مشاوران خوب نیز در مورد تصمیمات خود مشورت کنید. در هر صورت، این شما هستید که همه مسوولیت‌ها را به دوش می‌کشید. خوبی این مساله نیز این است که اگر سود یا ضرر داشته باشد هر دو متوجه خود شما است.

۲- هر روز به همه چیز شک دارند

همه کارآفرین‌ها شاید در ظاهر اعتماد به نفس کامل داشته باشند و از کار خود مطمئن باشند اما در وجودشان همیشه شک وجود دارد. آنها با خود فکر می‌کنند «اگر اشتباه کنم چه؟» و هیچ نوع اطمینان از طرف مشتری، کارمندان یا مشاوران نیز نمی‌تواند این ترس و شک را در وجود آنها از بین ببرد. باید در نظر داشته باشید که همه مدیرها شک و ترس دارند اما بدون این افکار، کار کردن هیچ هیجان و جذابیتی برای فرد نخواهد داشت.

۳- آنها از شکست می‌ترسند

با اینکه همه مدیران ابراز می‌کنند که شکست پل پیروزی است اما وقتی با شکست روبه‌رو می‌شوند از این می‌ترسند که نتوانند آن مشکل را حل و همه چیز را درست کنند. هر گاه شکست خوردید ابتدا به این فکر کنید که چه کار می‌توانید انجام دهید و سپس آن را رها کنید. این کار باعث می‌شود تا با فکر بازتر دوباره در مسیر موفقیت پیش بروید.

۴ - آنها نگران ورشکستگی هستند

کارآفرین ها همیشه نگران ریسک های مالی و وام هایی که برای راه اندازی کار خود گرفته اند، هستند. آنها همیشه در این ترس و نگرانی هستند که نکند روزی ورشکست شوند و همه پول و سرمایه شان بر باد برود. به یاد داشته باشید همیشه همه پول و سرمایه خود را در کار نگذارید. باید پس اندازی نیز داشته باشید تا اگر در نخستین تلاش با شکست مواجه شدید، برای انجام کار بعدی پول داشته باشید.

۵ - موفقیت گاهی آرامش بخش است

با اینکه این افراد موفقیت های خود را جشن می گیرند اما ته دل خود همیشه این هراس را دارند که نکنند این آرامش موقتی باشد. بهتر است وقتی موفق می شوید به آرامش آن فکر کنید نه اینکه شاید این آرامش قبل از طوفان است و ممکن است در آینده با شکست مواجه شوید.

۶ ویژگی اخلاقی برجسته کارآفرینان

برای اینکه کارآفرین موفق شوید، لزوما نباید انسان فوق العاده یا خاصی باشید و دانستن و البته به کارگیری برخی نکات که اغلبشان هم پیش پا افتاده به نظر می رسند، کفایت تا به کارآفرینی با قابلیت های خاص تبدیل شوید. کارآفرینی آرزوی دست یافتنی است به شرط اینکه اصول و روش های آن را بدانید و به نکات ریزی که در این بین وجود دارد، توجه کافی داشته باشید از جمله ابزارهای لازم برای کارآفرین شدن داشتن شخصیت یک کارآفرین است. کارآفرینان اغلب ویژگی های اخلاقی مشترکی دارند که گزارش پیش رو برخی از آنها را برای شما بازگو می کند. اگر می خواهید کارآفرین استاندارد باشید، خواندن این گزارش را از دست ندهید:

۱ - خود جوش

کارآفرین ها معمولا چندان نیازی به انگیزه های بیرونی ندارند و کارهایشان را به قول عادل فردوسی پور خیلی خودجوش انجام می دهند. آنها نیازی ندارند که کسی هلسان بدهد چون خودشان این کار را برای خودشان انجام می دهند

۲ - مشتاق

اشتیاق را تا نداشته باشید نمی توانید کارآفرین باشید. تا اشتیاق نباشد پدیده ای نوبی اتفاق نمی افتد و آدم ها غرق در روزمرگی ها به زندگی خود ادامه می دهند. اشتیاق است که باعث ایجاد تغییر یا طرح ایده ای نو می شود. پس تا مشتاق نباشید، از کارآفرین شدن هم خبری نیست.

۳ - کاردان

کارآفرین ها کار خود را بلدند، دانسته کار انجام می دهند و باری به هر جهت هر کاری نمی کنند. آنها اول توانایی انجام کاری را در خود شناسای می کنند و بعد به سراع انجامش می روند. در واقع کاردانی تکمیل کننده اشتیاق است.

۴ - سازگار

کارآفرین ها شرایط را خوب می فهمند و تغییرناپذیرها را می پذیرند. آنها با یک غوره سردی شان نمی کند و با یک مویز هم گرمی شان. برای کارآفرینان بسیار مهم است که میان خودشان، محیط اطرافشان، امکانات و شرایطشان تعادل ایجاد کنند.

وقار و شخصیت از سر و صورت کارآفرین ها می بارد. اصلاً شما وقتی به یک کارآفرین نگاه می کنید اولین چیزی که جلب نظرتان می کند متانت این افراد است. به قولی باید شخصیت یک کارآفرین را داشته باشید و داشتن شخصیت یک کارآفرین یعنی متانت، وقار، جذابیت و ویژگی هایی از این دست.

۶ - متقاعد کننده

دلایل کارآفرین برای انجام یک کار دیگران را متقاعد می کند. در واقع شخصیتی دارند که وقتی تصمیم به انجام کاری می گیرند از قبل دلایل لازم برای متقاعد کردن دیگران را در چنته خود دارند و همین امر جذابترشان هم می کند. اگر این ویژگی ها را دارید، برای کارآفرین شدن دست به کار شوید...

۷ مرحله چرخه عمر کارآفرینی

مرحله ۱- تشخیص فرصت

دوره شکل گیری تحت عنوان «قبل از آغاز» مورد تحلیل واقع می شود. این مرحله اغلب زمان قابل توجهی نیاز دارد که از یک ماه تا ۱۰ سال متغیر است. در این مرحله تحقیق و درک ابعاد فرصت و مفهوم آن و تعیین اینکه آیا این فرصت مناسب است یا خیر از اهمیت زیادی برخوردار است. اشخاصی که قصد ایجاد یک کسب و کار را دارند باید از درون به کنکاش خود بپردازند تا بدانند که آیا حقیقتاً آمادگی کارآفرینی را دارند؟ اکثریت غالب مردم از جمله مخترعین معمولاً از این مرحله عقب نشینی نمی کنند و امکان کارآفرینی را بررسی می کنند.

مرحله ۲- تمرکز بر روی فرصت مورد نظر

این مرحله برای کارآفرینان اهمیت زیادی دارد. این مرحله، مرحله شک و تردید است که آنها ایده های مختلفی را در ذهن دارند و نمی دانند کدامیک را برگزینند.

یکی از سرمایه گزاران خطر پذیر Eugene Kleine می گوید: «تمرکز بر روی یک فرصت بسیار مهم است. ممکن است بعدها این امکان وجود داشته باشد که شاخه های دیگری از کسب و کار را نیز ایجاد نمود اما فاز اول در یک شرکت باید دقیقاً بر روی یک فعالیت خاص متمرکز شود» بهتر است اهداف کسب و کار خود را دقیقاً تعیین نمایید زیرا ممکن است اشخاص مختلف بر روی یک فرصت واحد سرمایه گذاری کنند ولی به نتایج کاملاً متناقضی برسند.

مرحله ۳- تعهد

اغلب کارآفرینان، تشکیل کسب و کار و ترک شغل روزانه خود را تعهد به کسب و کار جدید می دانند. ولی این مرحله، در حقیقت باید با تهیه طرح تجاری آغاز گردد. تفاوت بسیاری میان تشریح یک فرصت و تحقیق و نوشتن یک طرح تجاری (طرح کسب و کار) وجود دارد. نوشتن یک طرح موثر تجاری نیازمند سطح جدیدی از درک و معلومات و همچنین تعهد بسیار می باشد. این فرآیند بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ ساعت زمان می برد بنا بر این اگر بعد از ظهرها و تعطیلات آخر هفته را نیز کار کنید این مرحله می تواند به سه تا ۱۲ ماه تقلیل یابد. اشتباهی که معمولاً کارآفرینان مرتکب می شوند آن است که طرح تجاری را نادیده می گیرند. و سپس سایر منابع را جمع آوری می نمایند، ایده مورد نظر را آغاز می کنند و سپس پیگیری نموده و تلاش می کنند نقطه تمرکز فعالیت مورد نظر برای تبدیل ایده به یک کسب و کار تجاری را دقیقاً تعیین نمایند.

مرحله ۴ - ورود به بازار

سود دهی و موفقیت، تعیین کننده این مرحله هستند: فرض کنید کارآفرین کسب و کار کوچکی را با سازمانی ساده ایجاد نموده است، منابع مورد نیاز خود را با توجه به طرح تجاری‌اش تخصیص داده است و اولین فروش محصولاتش نیز انجام شده است. چیزی که موفقیت کسب و کار را در همان مراحل اولیه تعیین می‌کند این است: اگر مدل کسب و کار سود ده باشد، اهداف معقولی در نظر گرفته شده باشند و کسب و کار در راه کسب سلامت اقتصادی پیش برود، کارآفرین می‌تواند در این مرحله به رشد کسب و کار خود و یا کوچک ماندن این کسب و کار به حدی که با سرمایه شخصی قابل تأمین باشد، فکر کند.

مرحله ۵ - راه اندازی کامل و رشد

در این مرحله، کارآفرین باید یک راهکار خاص با بیشترین میزان رشد را انتخاب نماید. معمولاً کارآفرین در این مرحله و بهنگام بررسی راههای ممکن، ترجیح می‌دهد که کسب و کار مورد نظرش کوچک بماند و هیچگاه از این مرحله نمی‌گذرد و یا احتمالاً تنها مالک کسب و کار باقی می‌ماند. و یا ممکن است این ایده جدید در حد یک کسب و کار و فعالیت ساده بماند، که البته تمام ایده‌های جدید نمی‌توانند و یا این ظرفیت را ندارند که تبدیل به شرکتهای بزرگ شوند. دلایل عدم رشد سریع ممکن است این باشد که فضای کافی در بازار برای رشد وجود نداشته باشد و یا محصولات و سیستم های مدیریت مورد نظر مقیاس خاصی نداشته باشند و یا اینکه این رشد سریع برای مدیریت چالش بزرگی ایجاد کند که نتواند از عهده آن برآید.

مرحله ۶ - بلوغ و توسعه

اکنون کسب و کار شما تبدیل به رهبر بازار گردیده است. در این حالت رشد یک کسب و کار، در حقیقت گسترش طبیعی یک ایده خوب از طریق روشهای حرفه‌ای مدیریتی خواهد بود. این گروه حرفه‌ای مدیریتی، استراتژی رشد این ایده را از طریق توسعه در سطح جهانی، اخذ تسهیلات و یا ادغام شدن با سایر شرکتهای پیاده سازی می‌کند که از این طریق نقدینگی افزایش و کمیودها رفع می‌شود.

مرحله ۷ - ارزش

مرحله آخر مرحله بهره برداری از نتیجه کار است. در این مرحله ارزش ایجاد شده در طی مراحل قبلی از طریق ارزیابی خروجی کار مورد بهره برداری قرار می‌گیرد.

متأسفانه اغلب ادبیات کارآفرینی بر مراحل قبلی تأکید دارد و توجه کمی به خروجی کار معطوف شده است. ما از روی تجربه می‌دانیم که خروج موفق از یک کسب و کار عامل مهمی در چرخه عمر کارآفرینی است، چه برای کارآفرین و چه برای فردی که سرمایه گذاری نموده است.

مهمترین چالشی که یک کسب و کار جدید با آن مواجه است این است که کارها در جای خود انجام شوند. دانستن اینکه چه کار باید کرد و در چه مرحله ای، بسیار مهم است. به ویژه اینکه کارآفرین معمولاً زمان و منابع محدودی دارد.

آقای کریگ. دبلیو جانسون، رئیس گروه Venture Law، در جایی گفته است که ایجاد یک شرکت بیشتر شبیه به موشک هوا کردن است. اگر به هنگام پرتاب موشک شما فقط به اندازه کمتر از یک درجه خطا داشته باشید ممکن است هزاران مایل از مسیر منحرف شوید. درک چرخه عمر کارآفرینی به کارآفرین کمک می‌کند که در مسیر صحیح پیش برود و موفق شود.

۱۰ خصوصیت بسیار بارز کارآفرینان

۱. رویا: کارآفرینان برای آینده کسب و کار خود دارای چشم انداز می‌باشند و مهمتر از آن دارای توانایی پیاده‌سازی رویاهای خود هستند.
۲. قاطعیت: وقت تلف نمی‌کنند، سریع تصمیم گیری می‌کنند. تردستی آنها عامل کلیدی موفقیت شان است.
۳. عملگرا: موقع تصمیم گیری، به سریعترین روش ممکن، تصمیم گیری و اجرا می‌کنند.
۴. اراده: نسبت به مشارکت و اجرای کار متعهد هستند. آنها به ندرت جا می‌زنند، حتی زمانی که با موانع غیر قابل عبور مواجه‌اند.
۵. فداکاری: آنها خود را وقف کسب و کار خود کرده‌اند، گاهی بخاطر این توجه، هزینه روابط خود را با دوستان و خانواده را نیز می‌پردازند. آنها خستگی ناپذیرند، ۱۲ ساعت در روز و ۷ روز هفته، کاری غیر معمولی نیست که کارآفرین در حال تلاش برای بدست آوردن کسب و کار خود در زندگی انجام می‌دهند.
۶. از خود گذشتگی: کارآفرینان عاشق آنچه که آنها انجام می‌دهند، هستند. این عشق است که آنها را حفظ می‌کند و ترک کار را برایشان دشوار؛ و این عشق به محصول و خدمات است که آنها را بسیار موفق در ارائه کارشان می‌کند.
۷. جزئیات: گفته شده است که شیطان مقیم جزئیات است. هرچند گاهی اینطور نیست، اما کارآفرین خود را در ورای جزئیات قرار می‌دهند.
۸. سرنوشت: آنها می‌خواهند مسئول سرنوشت خود باشند تا وابسته به یک کارفرما.
۹. پول: پولدار شدن لزوماً محرک کارآفرینان نیست؛ میزان درآمد سنگ ترازی آنان است. کارآفرینان عقیده دارند اگر موفق باشند، پاداش نیز خواهند داشت.
۱۰. بخش کردن: کارآفرینان میدانند که کسب و کار خود توسط کدام کارمندان کلیدی به موفقیت خواهد رسید.

www.dzbook.ir

۱۰ نکته لازم برای کسب و کارهای کوچک کارآفرینانه

- امروزه کارآفرینی بعنوان یک استراتژی کارآمد برای رویارویی با مشکلات فراروی جوامع از جمله بیکاری و آثار و تبعات سهمگین آنها و نیز یکی از مهمترین راهکارهای برون رفت از فضای بسیار بغرنج و پیچیده اقتصادی مورد اهتمام و عنایت ویژه جوامع و افراد و مجامع علمی-دانشگاهی واقع گردیده است .
- ده نکته مهم که برای هر فعالیت نوپا و ایجاد کسب و کارهای کوچک و زودبازده ضروری است به شرح زیر است:
- ۱ - قبل از شروع تا آنجا که ممکن است پول پس‌انداز کنید:
- در اغلب موارد مردم بدون هیچ پس اندازی وارد کسب و کاری شوند. بعضی با گرفتن وام از بانکها یا دوستانشان کار را شروع می‌کنند. اما آنها نمی‌دانند که ممکن است ماه‌ها یا سالها طول بکشد تا به سوددهی برسند و هنگامی که وام‌دهنده بفهمد که این کار به اندازه کافی سودده نیست پولش را پس خواهد گرفت و یا برای دفعه بعد ازدادن وام خوداری می‌کند. بعضی وقتها مردم مجبور می‌شوند تا برای بازپرداخت وامها از مسکن یا کارت اعتباری استفاده نمایند که این باعث می‌شود خانه یا اعتبارشان در خطر بیفتد. راه درست این است که تا آنجا که ممکن است پول و سرمایه مورد نیاز را پس‌انداز کنند.
- ۲ - باهزینه کم شروع کنید:
- اگر می‌توانید کارتان را بدون دفتر کار انجام دهید پس در آغاز سعی کنید تا اجاره نکنید. تا وقتی که کاری ندارید کارمندی را استخدام نکنید. کسانی که کارشان را ارزان شروع می‌کنند از این فرصت برخوردار می‌گردند که اشتباهات ناشی از تازه کار بودن را در مقیاس کوچکتر انجام دهند.

۳ - از دارایی‌های شخصی خود محافظت کنید:

وقتی وارد کسب و کار می‌شوید، این شخص خودتان هست که مسؤول قروض بوجود آمده نظیر وام‌ها، مالیات، پول مالکان و غیره می‌باشید، لذا اگر از خود محافظت نکنید، بستانکاران با حکم دادگاه می‌توانند به سراغ دارایی‌های شخصی شما مانند ماشین یا خانه بروند. اگر وام‌های شما در حال افزایش است سراغ تشکیل یک بنگاه یا شرکت با مسؤولیت محدود بروید .

۴ - ببینید که چگونه می‌خواهید پول در بیاورید:

شما باید بتوانید در چند جمله بیان کنید که چگونه طرح کسب و کارتان سود معقولی در پی خواهد داشت. تازه کارها لازم است بدانند که چه هزینه‌هایی دارند، چقدر صرف خرید کالا می‌شود، اجاره، پاداش کارکنان و... چقدر است؟ آنگاه می‌توان فهمید که چقدر باید در ماه فروش داشته باشند و به چه قیمتی بفروشند تا اینکه آن هزینه‌ها را جبران کنند و در کنار آن سود کافی نیز ایجاد کنند .

۵ - یک طرح کسب و کار هر چند کوچک تهیه کنید:

پیدا کردن مقداری سود و ایجاد یک نقطه سربه سر اولین گام در این راه است . در اکثر شرکت‌های کوچک، بخش‌های اصلی طرح تجاری، تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر، پیش‌بینی سود و زیان و برآورد گردش جریان نقدینگی هستند. با برآورد گردش نقدینگی و سود و زیان شما می‌توانید کسب و کار خود را بهبود ببخشید. تهیه یک طرح تجاری به شما این اجازه را می‌دهد که تعیین کنید چه چیزهایی هزینه‌های شروع کار هستند و استراتژی بازاریابی شما چه هست. اگر محاسبات شما روی کاغذ درست نباشد، در دنیای واقعی نیز درست نخواهد بود.

۶ - یک حاشیه رقابتی پیدا کنید و آنرا ادامه دهید :

درست کردن یک حاشیه رقابتی در ساختار کسب و کار برای موفقیت دراز مدت خیلی اهمیت دارد. بعضی روشهایی که می‌توان این حاشیه‌ها را بدست آورد عبارتند از: بیشتر از رقبای خود بدانید، محصولی را تولید کنید که تقلید از آن خیلی سخت یا غیرممکن باشد، تولید یا پخش آن را کاراتر کنید، مکان بهتری را انتخاب نمایید و یا خدمات بهتری به مشتریان بدهید. از اسرار کسب و کارتان محافظت کنید. اینها اطلاعات محرمانه‌ای هستند که برای شما مزیت رقابتی در بازار ایجاد می‌کنند. باید کاری کنید که اطلاعات شما محرمانه بمانند. مثلاً اسناد را با کلمه "محرمانه" علامت بزنید یا برای رایانه‌ها رمز ورود بگذارید. وقتی که می‌بینید کسب و کارتان با مشکل مواجه شده است باید با یک طرح جدید به سراغ آن بروید. مثلاً محل دفتر کارتان را تغییر دهید یا محصول و خدمات جدید معرفی کنید و یا یک راه بهتر برای ارتباط با مشتری پیدا کنید.

۷ - کلیه توافقاتنامه‌ها را مستند و مکتوب سازید:

بعنوان یک قاعده شما باید برخی از قراردادها و توافقاتنامه‌ها را مکتوب سازید، مانند: - قراردادهای بیش از ۱سال - قراردادهای فروش به ارزش ۵۰۰ دلار یا بیشتر - قراردادهای مربوط به مالکیت حق کپی رایت حتی اگر از نظر قانونی لازم نباشد، عاقلانه است که تقریباً همه چیز را مکتوب کنید زیرا که توافقات شفاهی را بندرت می‌توان اثبات کرد.

۸ - اشخاص شایسته را استخدام کرده و بدرستی از آنها نگهداری کنید :

الویت شما این باشد که کارکنان شایسته را استخدام کنید. یک کارمند قوی حداقل ۲ یا ۳ برابر یک شخص با مهارت معمولی می‌تواند ارزش داشته باشد. برای ایجاد یک نیروی کار ثابت و شاد، نه تنها باید با کارمندان بطور عادلانه رفتار کرد بلکه باید کسب و کار شما نیز لایق آنها باشد. کارکنان باید کارشان را دوست داشته باشند. مشتریان نیز به احتمال قوی به کسب و کار رو به رشد وفادارتر خواهند ماند و آن را بیشتر به دوستانشان توصیه می‌کنند .

۹ - به وضعیت حقوقی کارکنانتان توجه کنید:

هنگامی که کارگری را بصورت قراردادی اجیر می‌کنید مطمئن شوید که از او نباید مانند یک کارمند رسمی مالیات کسر شود.

۱۰ - صورتحساب‌ها و مالیات‌های خود را سر موعد بپردازید:

در دنیای واقعی، به قول خود عمل کردن یک شهرت تلقی می‌شود و یک دارایی مهم محسوب می‌گردد. لذا یک راهبرد و استراتژی اساسی آن است که صورتحساب‌های خود را پیشاپیش و زودتر از موعد بپردازید این امر باعث کسب وجهه و اعتبار برای شما خواهد گردید. بیشترین اهمیت را پرداخت بموقع مالیات بر درآمد می‌تواند داشته باشد مخصوصاً سهمی را که شما بعنوان مالیات تکلیفی از فیش حقوقی کارکنانتان کسر می‌نمایید.

۱۲ اشتباه مهلك كار آفرين ها

راه آغاز كسب و كار تداوم كارآفريني لزوما دشوار نيست اما از آن جا كه بسياري از افراد قبل از وارد شدن اين عرصه به نكات مهم و اساسي توجهي ندارند، پس از آغاز فعاليت خود را در مسيري دشوار مي يابند. در مقاله حاضر به مهم ترين اشتباهات كارآفرين ها اشاره مي شود. اين گروه از افراد بايد طوري به نكات ذكر شده در اين مقاله توجه كنند كه گويي زندگي حرفه اي شان به اين توجه و اجتناب از اشتباهات بستگي دارد .

۱- توجه بيش از حد به كارهاي روزمره : مسلما كارآفرين ها در تمام شركت ها چه كوچك و چه بزرگ بايد تا اندازه اي در فعاليت هاي روزمره كسب و كار درگير شوند اما به ياد داشته باشيد كه شما همواره بايد به تصور بزرگ يعني اهداف بلندمدت كسب و كار فكر کرده و هدف خود را رشد مداوم شركت قرار دهيد. درگيري بيش از حد به كارهاي خرد باعث مي شود از وظيفه اصلي تان كه هيچكس ديگر قادر به انجام آن نيست يعني تعيين اهداف توسعه اي شركت غافل شويد .

۲- آشنا نبودن با جنبه هاي مختلف فعاليت حرفه اي : نقریبا تمام كارآفرين ها قبل از آغاز فعاليت مستقل اقتصادي، در ديگر بنگاه ها به عنوان كارمند مشغول كار بوده اند. در دوران كارمندی بايد به تمام رمز و رازهاي فعاليت شركت از نزديك آشنا شده باشيد. اين تجربه در مديريت كسب و كار كمك فراواني به شما خواهد كرد. در تحقيقات مختلف ثابت شده كارآفرين هايي كه سال ها قبل از شروع كارآفريني، ايده فعاليت مستقل اقتصادي را در سر داشتند و با اين ذهنيت به تجربه آموزي از محل كار كنوني شان پرداخته اند، بسياري موفق تر هستند .

۳ - شراكت بدون تحقيق : بسياري از كسب و كارهاي جديد ابتدا با همكاري چند نفر آغاز مي شود اما هنگامي كه كار جنبه جدی به خود مي گيرد. مشخص شدن وضعيت حقوقی و قانونی هر يك از طرف ها از اهميت بسيار بالايی برخوردار است. تجربه نشان داده كارآفرين هايي كه در نخستين قدم ها بدون توجه به اين موضوع ديگران را در فعاليت هاي شركت شريك کرده اند با مشكلات گوناگون روبه رو شده اند. به اين ترتيب به جای آن كه دنبال شريك باشيد، وقت و انرژي خود را صرف يافتن بهترين نيروي انساني كنيد .

۴ - خريد يك كسب و كار به جای راه اندازي شركت از ابتدا : در نگاه نخست به نظر مي رسد آغاز يك كسب و كار از نقطه صفر بسيار كم هزينه تر از خريد يك شركت است اما به اين نکته توجه كنيد كه با آغاز از صفر، مهم ترين دارايي شما يعني زمان بيش از حد مورد استفاده قرار خواهد گرفت. اگر شركتي را كه كم تر از حد واقعي قيمت گذاري شده به تملك درآوريد و آن را سر و سامان دهيد، در بلندمدت بسيار موفق تر خواهيد بود .

۵ - تصور اين كه يك ايده براي موفقيت شركت كافي است : موفقيت يك كسب و كار به عوامل مختلف از جمله مديريت صحيح، كالای باكفيت و ايده های خلاق نیازمند است. هرگز نبايد تصور كنيد يكي از اين عوامل به تنهائي شركت را پيش خواهد برد. مدير به عنوان كسي كه سياست هاي شركت را تدوين مي كند بايد با دقت در تمام عوامل موثر بر عملکرد شركت زمينه موفقيت آن را فراهم كند .

۶- بيش از حد كوچك فكر كردن : بسياري از كارآفرين ها دچار اين اشتباه مي شوند يعني هدف نهايي شان از آغاز فعاليت اقتصادي مستقل، داشتن درآمد محدود به اندازه وقتی است كه خود كارمند بودند. اين تصور باعث مي شود حتي همين درآمد محدود نیز حاصل نشود. زيرا معمولا تنها بخشي از هدف تحقق مي يابد. به ياد داشته باشيد كه اگر ستاره ها را هدف بگيريد حتي اگر موفق نشويد حداقل به ماه خواهيد رسيد. پس بزرگ بينديشيد. هدف نهايي خود را تبديل شركت به شركتي بزرگ و پر سود قرار دهيد .

۷ - رقابت صرفا بر سر قيمت : اين روش سريع ترين راه برای ورشكسته شدن است. كسب و كار بدون سود يا با سود اندك بی معناست و تنها به هدر رفتن منابع منجر مي شود. كارآفرين ها بايد با ارايه محصول با كفييت و آموختن فنون بازاریابی و فروش، قيمت محصول را با سودی منطقی و قابل قبول تعيين كنند. هميشه اين طور نيست كه مشتري كالای با قيمت پايين را خريداري كند .

۸- صرفه جويي غيرمنطقي در هزينه ها : در هر شركت يا كسب و كار فعاليت هاي مختلفی انجام مي شود كه شما به عنوان كارآفرين شخصا قادر به انجام بسياري از آن ها هستيد. در نگاه اول ممكن است اين ايده وسوسه كننده به نظر رسد كه با انجام كارها، در هزينه هاي استخدام نيروي كار صرفه جويي خواهيد كرد اما با اين اقدام در بلندمدت از وظيفه اصلي خود باز خواهيد ماند .

۹ - استخدام نيروي كار ارزان : به ياد داشته باشيد هر قدر پول بدهيد آش خواهيد خورد. استخدام افراد با دستمزد پايين به اين معناست كه آن افراد

تبحر و تخصص لازم را برای انجام امور شرکت ندارند. حتی اگر متخصص باشند و به اجبار دستمزد پایین را بپذیرند، آن طور که باید کار نخواهند کرد. بنابراین هر کس از راه رسید و دستمزد پایین را پذیرفت استخدام نکنید. صبر کنید تا فرد مورد نظر را که از توانایی های لازم جهت پیشبرد اهداف شرکت برخوردار است، بیابید با این کار در بلندمدت در بسیاری از هزینه ها صرفه جویی خواهید کرد و کارآیی را افزایش خواهید داد .

۱۰ - بی توجهی به تنها یک حوزه از کسب و کار : کارشناسان متفق القول معتقدند هم کسب و کار از سه حوزه اصلی تشکیل شده است: فروش و بازاریابی، امور مالی و مدیریتی و عملیات. شما به عنوان کارآفرین باید هر سه حوزه را همزمان و سازگار با هم پیش ببرید نه صرفاً حوزه ای را که در آن تبحر دارید. در زمینه هایی که تبحر ندارید از افراد متخصص استفاده کنید .

۱۱ - نظارت نداشتن : مدیران موفق کسانی هستند که قادرند در تمام حوزه های فعالیت اقتصادی شرکت، کارآیی و میزان موفقیت را اندازه گیری کنند. به عبارت دیگر چیزی را که نمی توانید اندازه گیری کنید، نمی توانید مدیریت کنید. از همان روز اول فعالیت شرکت همه چیز باید ثبت شده و روند تغییرات با دقت مورد بررسی قرار گیرد. مقایسه میزان پیشرفت با اهدافی که از پیش در جدول زمانی برپا شرکت تعیین کرده اید به شما نشان خواهد داد در کجای مسیر قرار دارید و در آینده چطور باید حرکت کنید تا عقب ماندگی ها جبران شود. فواصل زمانی ارزیابی حساب های مالی و معیارهای پیشرفت به نوع فعالیت شرکت بستگی دارد اما هر چه این فواصل کوتاه تر باشد درک شما از وضعیت شرکت بیش تر خواهد بود .

۱۲ - برقرار نکردن رابطه بلندمدت تجاری با مشتری ها : یکی از کلیدهای موفقیت کسب و کار، برقراری رابطه بلندمدت و سودده با مشتری هایی است که برای نخستین بار از کالا و خدمات شما استفاده می کنند. در دنیای کنونی تجارت، روابط بلندمدت با مصرف کننده حرف نخست را در سوددهی شرکت می زند. برای موفقیت در برقراری این رابطه بیش از آنچه وعده داده اید خدمات به مشتری ارائه دهید.

۱۲ علامتی که نشان می دهد شما می توانید کارآفرین شوید

www.dzbook.ir

تقریباً همه مطالبی که درباره کارآفرینی نوشته شده اند اذعان دارند که همه مردم نمی توانند کارآفرین باشند .

با این وجود از خصوصیات اخلاقی مانند وجدان کاری، پشتکار، قدرت متقاعدکنندگی و انضباط که در افراد عادی هم وجود دارد به عنوان صفتهای مشترک میان کارآفرینهای بزرگ نام برده می شود .

می توان گفت اولین گام برای کارآفرینی این است که چیزهایی که دیگران درباره شما می گویند و القایی که به شما می دهند را باور نکنید. شاید توانایی های شما دارای واقعی شما باشند. در اینجا ۱۲ نشانه ای که ممکن است از نظر عموم نقصان یا نقطه ضعف تلقی شوند فهرست شده اند که در واقع می توانند نشانه ای از وجود استعداد کارآفرینی در شما باشند .

۱. نفرت از وضع موجود. برای شما انجام برخی کارها در زمان های ثابت و غیرقابل تغییر (بدون اینکه دلیل منطقی برای آن وجود داشته باشد) بی معنی است. تمایلی به حرکت همراه موج یا اینکه بیکار در جای خود نشستن ندارید. همچنین نمی خواهید دنباله رو توده مردم باشید .

۲. به سادگی حوصله تان سر می رود. شما متوجه می شوید که خیلی زود حوصله تان سر می رود و از نظر دیگران شما به یک مشکل تبدیل شده اید؛ اما تنها مشکل شما این است که از انجام کارهایی که چالش برانگیز نبوده و در حد قابلیت های شما نیستند، خسته شده اید. همین عامل دلیل نفرت شما نسبت به بسیاری از کلاس های درسی که در آنها شرکت می کردید شده است. به یاد بیاورید که بیل گیتس از دانشگاه اخراج شد تا تبدیل به ثروتمندترین فرد دنیا بشود .

۳. از شغل های تان اخراج می شوید. خلاقیت بیش از اندازه برای خودتان خوب است ولی وقتی برای دیگران کار می کنید ممکن است مشکل ساز باشد. همین عامل دلیل اصلی از دست دادن شغل های من بود. برای شما خیلی دشوار است که مانند یک دندان در چرخ عمل کنید، چون می خواهید چیز جدیدی خلق

کنید و الهام بخش دیگران باشید .

۴. مشهور به سرکش بودن. باور شما این است که بزرگی وقتی است که از خط قرینه با دیگران خارج شده باشید. اینگونه می‌پندارید که سیاست‌ها، قوانین و مقررات برای شما نوشته نشده‌اند و به عنوان یک فرد سرکش برای تغییر آن تلاش می‌کنید.

۵. مقاومت در برابر اقتدار (مرجع قدرت). در طول زندگی سابقه طولانی از مقاومت در برابر اقتدار دارید. از اقتدار پدر مادر گرفته تا معلمان و روسا. هرگز نتوانسته‌اید با هنجارهای گروهی یا اجتماعی در کار یا زندگی کنار بیایید.

۶. آمادگی برای بهبود همه چیز. دائماً به این فکر می‌کنید که چگونه می‌شود کارها را بهتر انجام داد. علاوه بر این نظرتان درباره عملکرد دیگران را خیلی راحت بیان و روشی که باعث بهبود جزئی در انجام کار می‌شود را اظهار می‌کنید، حتی وقتی که کسی نظر شما را نپرسیده باشد .

۷. ناتوان از گپ زدن. برای شما مشکل است که مانند اغلب مردم که خیلی راحت با هم گفت‌وگوهای غیررسمی انجام می‌دهند با دیگران گپ بزنید. از نظر شما این شیوه برقراری ارتباط اجتماعی و ایجاد تفاهم، نوعی اتلاف وقت است و برای شما ناراحتی ایجاد می‌کند .

۸. تحکم کردن در کودکی. در کودکی از دیگران به شدت انتقاد و حتی بر آنها تحکم می‌کردید. این موضوع می‌تواند دلیلی باشد بر اینکه گرایش به اثبات برتری خود به جهان داشته‌اید و تمایل داشتید دیگران شما را به عنوان یک قدرت برتر محسوب کنند .

۹. سماجت. احتمالاً به شما برچسب سمج بودن زده شده چون وقتی کاری را شروع می‌کنید به سختی می‌توانید آن را رها کنید. اجازه ندهید کسی شما را متقاعد کند که این صفت یک بیماری یا کمبود است. همه کارآفرین‌های بزرگ غرق در چشم‌اندازهای خودشان هستند. یکی از نمونه‌های متاخر هوارد شوالزر بنیانگذار کافی شاپ‌های زنجیره‌ای استارباکس است که زمانی حتی خانواده او تلاش می‌کردند او را متقاعد کنند که از این کار دست بردارد .

۱۰. ترس از تنها شدن. شخصیت کارآفرین درونی شما از اینکه هنگام ابراز وجود تنها بماند می‌ترسد - همچنین از اینکه خود را ظاهر نکند هراس دارد. این ترس در جامعه ما عمومیت دارد، زیرا به قدری شرطی شده‌ایم که باور داریم ریسک کارآفرینی خیلی بالاتر از داشتن یک « شغل ثابت » است. واقعیت این است که هم کارآفرینی هم داشتن شغل ثابت ریسک ناپایداری دارند .

۱۱. ناتوانی از رها کردن امور. نمی‌توانید شب‌ها بخواهید زیرا قادر نیستید فکر کردن را متوقف کنید. یک‌ایده ممکن است فقط یک رویای شبانه باشد. ولی صبح روز بعد خود را درگیر با آن می‌بینید، بدون اینکه قادر به رها کردن آن باشید و شما را از کارهایی که قرار است انجام دهید منحرف می‌کند .

۱۲. با معیارها سازگاری ندارید. معمولاً از پوسته پیرامون خود ناراحت هستید. این ناراحتی تا زمانی که ایده‌ای که شما را از بیشتر مردم متمایز کند عملی کنید، ادامه پیدا می‌کند. این عامل انگیزاننده‌ای است که شما برای آگاهی از وجود کارآفرین درونی خود و به جهان واقعی آوردن آن احتیاج دارید .

۲۸ راهبرد عالی و تکنیک آزمایش شده برای کارآفرینی موفق

- ۱- در شروع سعی کنید، کمترین هزینه ها را داشته باشید:
اگر تولید شما یک کالای ارزان قیمت نیست سعی کنید آن را به پایین ترین قیمت در آورید. «زمان» و «صبر کردن» ابزارهای قدرتمندی بشمار می آیند. بنابراین هیچگاه در خرید شتاب ننمایید.
- ۲- تفاوت میان سرمایه گذاری و هزینه را بدانید:
سرمایه گذاری چیزی است که بیشتر خواهان آن هستید زیرا دارای سوددهی می باشد. هزینه ها، از سوی دیگر کاهش دهنده سودند و نیازمند حفظ در حداقل، بدون تاثیر گذاری بر روی عملیات هستند.
- ۳- پارکینگ خود را تبدیل به محل کار نمائید
- ۴- به راه و روش خود زندگی کنید: بسیاری از مردم درآمد زیادی داشته اما همواره زیر بار قرض می باشند. پرخرج ترین افراد ثروتمندترین آنها نیستند. ثروتمندان می دانند که چگونه پولشان را حفظ کننده و در برابر خواسته های خود اغوا و وسوسه نگردند. افراد پرخرج سعی دارند از طریق خرج کردن اعتماد به نفس خود را تقویت نمایند.
- ۵- نقدینگی، قدرت است: یک کارآفرین نباید بر افزایش درآمد نقد خود متمرکز گردد. زمانی که درآمد یا نقدینگی در برگه بالانس (توازن) می آید، می پذیرند که امتیاز به عنوان چیزی است که تولید درآمد نماید و ما به دردرس چیزی است که باید در آن پول هزینه نمایند. در حالی که حسابداران اموری از قبیل مالکیت، اثاثیه، لوازم و وسایل نقلیه را به عنوان دارایی محسوب می کنند.
- ۶- بهترین افراد را استخدام کنید، کارکنان خود را برجسته و توانمند نمایید:
سعی کنید استخدام افراد از طریق قوانین و فرایندی بسیار دقیق صورت گیرد. همچنین سعی نکنید بهترین کارکنان را با تکیه بر پرداخت های حقوقی بالا به کار بگیرید. افراد طبیعتاً از ارزشهایی برخوردارند که نیازمند آموزش در جهت ارتقاء می باشند. ابتدا به خط مشی های سازمان خود توجه کنید، آنگاه افرادی با پتانسیلهای بالقوه در پست های مناسب استخدام نمایید.
- ۷- تیم های کاری برگزیده خود را آموزش دهید: آموزش شغلی وقتی به صورت دقیق انجام می گیرد. هزینه بر نبوده، بلکه به عنوان سرمایه گذاری سودآور محسوب می شود.
- ۸- یک فرهنگ، هویت گروهی و مشارکتی ایجاد نمایید:
شرکت های کارآفرین، در بکارگیری افراد در سازمان، افرادی را که انطباق نسبتاً قوی با فرهنگ سازمان داشته، استخدام می نمایند این موضوع از شایستگی شغلی فرد اهمیت بیشتری دارد. در اهمیت آن همین بس که آموزش مهارت های شغلی بسیار ساده تر از تغییر ویژگیهای شخصی افراد می باشد.
- ۹- یک میکروسکوپ و تلسکوپ داشته باشید: هدف از این موضوع این است که همیشه در جستجوی فرصت ها باشید.
- ۱۰- وپروس های موفقیت را به دام اندازید: در جستجوی فرصتهایی باشید که هدایتگر شما به سوی موفقیت های بزرگ است. از هیچ تلاشی فروگذاری نکنید.
- ۱۱- کاربرد واژه های منفی را، غیر مجاز و منسوخ نمائید: لغاتی را که می شنوید، تصویر درونی و احساس شما را تولید و منعکس می نماید: سعی کنید دیواره های محل کارتان را با تصاویر الهام بخش و مثبت پوشش دهید.

۱۲- مصمم و قاطع باشید، اما قبل از هر چیز گزینه ها و احتمالات را کشف کنید.

باید یا بپذیرید که چگونه صبور بوده و منتظر بمانید هر چیزی را که احتمال غلط از آب در آمدن دارد معلوم کنید و تصمیمات خود را بر پایه اطلاعات بیشتر قرار دهید.

۱۳- انعطاف پذیر باشید، از دیدگاه ها و چشم اندازهای چند بعدی ببینید:

رویکردهای مختلفی را تا زمانی که شما را به موفقیت برساند، بکار ببندید. نظرات سایرین را پرسید. ابتدا هر چیزی را از دیدگاه مشتری نگاه کنید.

۱۴- آینده نگر و دوراندیش باشید: همواره درباره چیزی که در آینده اشتباه از آب در خواهد آمد تفکر کنید هر چیزی که در کار با فعالیتی اتفاق می افتد، یک طرف مثبت داشته و ساده ترین راه برای بهره برداری از آن جلوتر بوده از زمان یا به عبارتی در اختیار داشتن زمان است.

۱۵- انحصار طلب باشید

۱۶- همواره در فعالیت های خود، برنامه ریزی داشته باشید: زمانب که در کار خود برنامه ریزی داشته باشید، کارها به نوبت و به صورت تمام و کمال صورت می گیرد و هیچگاه از انجام کارها عقب نمی مانید.

۱۷- تمامی تلاش خود را بر روی یک هدف متمرکز کنید: اگر چند هدف در ذهن شما وجود دارد به صورت متوالی یا سلسله مراتبی، می توانید آنها را با موفقیت بیشتری به انجام رسانید. دستیابی به چند هدف به طور همزمان به آن معناست که هیچکدام از آنها را نمی توان به نحو مطلوبی بدست آورد.

۱۸- آنچه را که مردم خواهان خرید آن هستند، فراهم نمایید: آنچه مردم می خواهند یا باید بخواهند می تواند بسیار متفاوت از آنچه باشد که کارآفرینان تصور می کنند. بهترین تولیدات آنهایی هستند که به منظور برطرف کردن یک نیاز در بازار نه موارد حاشیه ای دیگر عرضه می شود.

۱۹- تبلیغات و آگهی های تبلیغاتی را فراموش نکنید: قبل از آنکه بخش کوچک از سرمایه خود را برای گسترش کارتان خرج کنید. راههای رایگان برای تبلیغات و آگهی محصولات کشف کنید.

۲۰- واژه های کاربردی را گسترش دهید: موثرترین، قابل اعتماد ترین و ارزان ترین بازاریابی، واژه ها و پیشنهادات فردی است. افرادی که محصولی را براساس توصیه فرد دیگری می خرند چندان در بند چانه زدن بر سر قیمت نیستند. زیرا تقریباً نسبت به کیفیت و خدمت ارائه شده قانع گردیده اند.

۲۱- اگر شک دارید، قیمت ها را افزایش دهید: سه دلیل وجود دارد که اگر شک دارید، قیمت ها را افزایش دهید ۱- اغلب مردم قیمت را نشان دهنده کیفیت می دانند. ۲- قیمت بالاتر سود بیشتری را در پی خواهد داشت حتی اگر کمیت محصولات ارائه شده کاهش یابد ۳- حجم تولیدات افزایش می یابد.

۲۲- در زمان مناسب و مکان مناسب عمل کنید: برای اینکه در مکان و زمان مناسب به عنوان یک کارآفرین قرار گیرید به دنبال بازاریابی برای محصولات نباشید، بلکه به صورت دیگری عمل کنید، آنچه را که مورد نیاز مردم است کشف نموده و سپس در رفع آن بکوشید.

۲۳- سوالات فراوانی از چرایی مطرح کنید: با سوالات «چرایی» به شما می توانید فرصت های بیشتری را شناسایی کنید

۲۴- به فرصت ها بیاندیشید:

همیشه در جستجوی فرصت ها باشید. فرصت ها همان چیزی هستند که به انتظار آن نشسته اید. چشمان خود را باز نگهدارید تا آنها را از دست ندهید. فرصت ها به سرعت در حال گذرند. انسان عاقل کسی است که آنها را دریابد.

۲۵- سریع حرکت کنید: کار به معنای انجام امور در موعد مقرر و سر رسید زمانی است و تحقق آن گاهی ضروری برای موفقیت است. سعی کنید محصول را سر موعد به بازار عرضه کنید، سپس می توانید آن را ارتقاء بخشید. اگر منتظر بهترین باشید بازار را از دست خواهید داد.

۲۶- ساده عمل کنید: این یک اصل تکراری و کهنه در کار تلقی می گردد. ان هایی که آن را مورد پیروی قرار داده اند موفق بوده اند. کار تنها به معنای تمرین ذهنی و عقلانی نیست. سعی کنید که فعالیت کاری خود را به این سمت سوق دهید.

۲۷- آنچه را که مجبور به انجام آن هستید، انجام دهید: سعی کنید ابتدا آن امری که در اولویت است به منظور تحقق اهداف انجام دهید

۲۸- نقاط قوت خود را حفظ نمائید. برتری شما در همین ناحیه است: نقاط قوت خود را بشناسید و آن را حفظ کنید. سایر امور را هر چه به بقیه افراد بسپارید زمان بسیار ارزشمند است. بنابراین تلاش نمائید خودتان را مورد ارزیابی قرار دهید.

پرسشنامه ای برای سنجش کارآفرینی شما!

روزانه بیش از ۱۰۰۰ بنگاه تجاری کوچک، که اغلب آنها کمتر از ۵ سال سابقه ی کار دارند، شکست می خورند، برای کمک به ارزیابی این که آیا شما برخی توانایی های لازم برای پیشگیری از این نسبت بالای شکست را دارید و کارآفرین خوبی هستید یا خیر، آزمون ارزیابی کارآفرین که در ادامه آمده است را انجام دهید.

آیا می توانید علی رغم موانع بی شمار، طرحی را آغاز و به پایان برسانید؟

بله خیر

آیا می توانید راجع به موضوعی تصمیم بگیرید و حتی با بروز مشکلات رهایش نسازید؟

بله خیر

آیا دوست دارید متصدی یا مسئول چیزی باشید؟

بله خیر

آیا افرادی که با آنها سر و کار دارید به شما احترام می گذارند و اعتماد می کنند؟

بله خیر

آیا از سلامت جسمی خوبی برخوردار هستید؟

بله خیر

آیا با حقوق و مزایای بخور و نمیر حاضرید ساعتهای طولانی کار کنید؟

بله خیر

آیا دوست دارید با مردم ملاقات و سر و کار داشته باشید؟

بله خیر

آیا می‌توانید با مردم ارتباط موثر برقرار کنید و آنها را متقاعد سازی که با رویاهای شما کنار بیایند؟

بله خیر

آیا دیگران به راحتی مفاهیم و ایده‌های شما را درک می‌کنند؟

بله خیر

آیا در فعالیت‌های اقتصادی ای که آرزوی شروع آنها را دارید، تجربیات زیادی داشته‌اید؟

بله خیر

آیا فوت و فن و چگونگی اداره‌ی فعالیت اقتصادی را می‌دانید (تنظیم گزارش‌های مالیاتی، گزارش‌های پرداخت حقوق، صورتحساب درآمد، ترازنامه‌ها)؟

بله خیر

آیا در محدوده‌ی جغرافیایی شمای محصولات یا لوازمی که فروش آنها را دارید نیاز است؟

www.dzbook.ir

بله خیر

آیا در زمینه فروش یا سرمایه‌گذاری مهارت دارید؟

بله خیر

آیا سایر بنگاههایی که فعالیت‌های مشابه شما را دارند کار خود را در محدوده‌ی جغرافیایی شما به خوبی انجام می‌دهند؟

بله خیر

آیا در ذهن خود جایگاهی برای فعالیت اقتصادی خویش دارید؟

بله خیر

آیا از پشتوانه‌ی مالی برای نخستین سال فعالیت خود بهره‌مند هستید؟

بله خیر

آیا پول کافی برای سرمایه‌گذاری در شروع فعالیت اقتصادی‌تان یا خانواده یا دوستانی که آن را تامین کنند دارید؟

بله خیر

آیا عرضه کنندگانی را می شناسید که برای موفقیت در فعالیت اقتصادی‌تان ضروری باشند؟

بله خیر

آیا افرادی را می شناسید که استعداد و تخصصی داشته باشند که شما ندارید؟

بله خیر

آیا واقعاً بیش از هر چیز دیگر، خواهان شروع این حرفه هستید؟

بله خیر

برای پرسشنامه بالا، امتیاز تعیین نشده است، اما با نگاهی به تعداد پاسخ های بلی و خیر می توانید سطح و میزان روحیه ی کارآفرینی را در خود بیابید.

www.dzbook.ir

زندگینامه و مصاحبه از کارآفرینان برتر

بسیار شنیده ایم که خواستن توانستن است اما با دیدن و یا مطالعه زندگی کسانی که فعل خواستن را صرف کرده اند، می پذیریم که نبود سرمایه و امکانات یا حمایت و پشتوانه، بهانه های ما بوده است برای سرپوش نهادن بر کاستی ها. آنچه اکنون می خوانید نمونه عملی بکارگیری اراده، خواستن، توکل و ایمان به خود در عده ای از افراد است که هیچگاه تسلیم شرایط و امکانات نشده اند و دست از رویاها و اهداف خود نکشیده اند، مطالبی که در بخش اول این کتاب خواندید توسط این افراد با تکیه بر دانش توأم با توکل اجرا شده است، امیدوارم مطالعه زندگی و آشنا شدن با دیدگاه های اینگونه افراد بتواند کمک موثری باشد برای شما که می خواهید در مسیر کارآفرینی گام بردارید.

مرتضی سلطانی، کارآفرینی با برند زر ماکارون

مرتضی سلطانی، بنیانگذار گروه صنعتی و پژوهشی زر و خالق برندهای معتبری چون زر ماکارون است.

مرتضی سلطانی یکی از نمونه های مثالی مردان خودساخته این سرزمین است و البته، خطه مرکزی ایران زمین در طول تاریخ، فرزندان بزرگ و خودساخته معروفی را معرفی کرده که از آن جمله می توان به بزرگانی چون امیرکبیر، پرفسور حسابی و دکتر قریب و دیگر بزرگان این سرزمین اشاره کرد. او سختی های فراوانی کشید اما در دامن پاک مادری پرورش یافت که در دل آن رنج طاقت سوز، انسانی مستقل و متکی به نفس را پرورد که پله های ترقی را یکی یکی طی کرد و به موفقیت رسید.

حالا او از آن سال های رنج و صد البته فروغ نگاه مهربان و نجیب مادر یاد می کند و بعد به جایی در بیست سال بعد می رسد که او صاحب یک برند بزرگ معروفی شده است و به پاس آن رنج ها، به نام مادرش در زادگاهش بیمارستانی می سازد.

این گفت و گو مروری است بر زندگی نامه و دیدگاه های مرتضی سلطانی، که به «سیمرغ صنعت ایران» مشهور است. مردی با اندیشه ای که انسان را به انسانیت می شناسد، به فضیلت ارج می نهد، آدمیت را در انسانیت می داند و رو به سوی افق های جهانی دارد.

سلطانی، بنیانگذار گروه صنعتی و پژوهشی زر و خالق برندهای معتبری چون زر ماکارون... است اما معتقد است که هرچه هست، هنوز کمترین است. از کودکی شان شروع کردیم تا وقتی تلاش آن جوان کم سن، بعد از سال ها زحمت، تحصیل و کار بی وقفه به ثمر نشست و مرتضی سلطانی توانست اولین گام خود را در مسیر آنچه که می خواست با موفقیت بردارد. راهی که با تاسیس کارخانه های ماشین سازی، قالب سازی، نورد لوله سرد، آرد و ماکارونی کماکان ادامه دارد.

مرتضی سلطانی، امروز، یک کارآفرین مطرح، یک صنعتگر موفق، یک صادرکننده نمونه و یک مدیر برتر است. او متواضعانه خود را سرباز صنعت سرزمینش می داند.

مرتضی سلطانی چشمانی الماس گونه، بشاش و نافذ دارد که از عمق نگاهش، صلابت و ایستادگی را می توان نظاره کرد. به دیدارش رفتیم تا بدانیم داستان فرهیختگی این الماس چگونه بوده و او از کجا آمده و چگونه به اینجا رسیده است؟

*جناب آقای سلطانی. می خواهیم داستان زندگی و موفقیت شما را بررسی کنیم و چه بهتر که از همان ابتدا شروع کنیم. شما متولد چه سالی هستید و زمان کودکی تان چگونه است؟

من در سال ۱۳۴۰ به دنیا آمدم. مادرم، همسر دوم پدر بود. پدر از همسری دیگر ۸ فرزند داشت و مادرم که بعد از فوت همسر اول به ناچار با پدر ازدواج کرده بود، باید بار زندگی و تربیت ۳ فرزند یتیم دیگرش را هم به دوش می کشید. آغاز کودکی من، در محرومیت از حداقل های زندگی سپری شد. اما این تنها مشکل نبود، تقدیر، محبت واقعی پدر را نیز از من سلب کرد و حتی مرا مجبور ساخت در همان دوره کودکی، زمانی را از مهر مادری دور باشم. سرما،

تنهایی، گرسنگی و بی محبتی، تمام چیزهایی بودند که در آن دوران، همراه من بودند ...

*خیلی از مردان بزرگی که بعداً پله های ترقی را طی کردند، در شرایط سخت بودند. شما هم با این شرایط سخت که در کودکی داشتید، توانستید به موفقیت امروزتان دست پیدا کنید.

من هم با افتخار تمام از روزهای سیاهی که پشت سر گذاشته ام یاد می کنم چون معتقدم اگر بتوان در چنین شرایط سختی، شرافت و عزت نفس را حفظ کرده و با تازیه های بی رحم زندگی، خود را برای آینده ای درخشان آماده کرد، پس می توان آن دوران را با احساس افتخار یاد کرد.

من کودک دل شکسته و تنهایی بودم که برای زنده ماندن تلاش می کردم. تلاشی سخت و طاقت فرسا... روزهای پنجشنبه و جمعه به گورستان می رفتم تا شاید با شستن قبرها، اندک درآمدی به دست آورم و کمک خرجی برای مادر باشم با پای برهنه در خاک و گل می دویدم و با سطلی پر از آب در دستم، سنگ قبرها را می شستم...

آب از روی سنگ تا روی خاک های جلوی پایم سر ریز شد. گل لای انگشتان پایم لغزید و چشم به دستان پیرمردی داشتم که آرام آرام، سنگ قبر عزیز از دست رفته اش را نوازش می کرد. منتظر بودم پولم را بدهد تا بروم و قبر دیگری را بشویم.

چشمان آن پیرمرد به پاهایم دوخته شد... و من پاهایم را محکم تر در خاک فرو کردم... و او با تاسفی عمیق، زمزمه کرد: وای بر من، وای بر ما... آن مرد مهربان مرا با خود برد و کفشی پلاستیکی برایم خرید. هدیه ای ارزشمند برای کودکی تنها، ... این کفش ها هنوز از بهترین خاطرات و ارزشمندترین دارایی های من هستند.

*بسیار تاثیرگذار بود. گویا کودکی شما سرشار از تمامی ملالت هایی است که شاید بتوان آنها را فقط در داستان ها و کتاب ها جست و جو کرد. درست مثل داستان ها. پر از تلخی و رنج.

بله. البته در آن سن و سال من هم دنیایی از آرزوهای قشنگ داشتم، مثل آرزوی همه بچه های هم سن و سال خودم، هرچند متفاوت از آنها زندگی می گذراندم. البته آسمان زندگی من بی فروغ نبود چشمان مادری مهربان، چون ستارگان تابنده، شب های تاریک مرا روشن می کرد و بارقه های امید را در دلم زنده نگه می داشت. در دنیای واقعی چیزی جز فقر و سرما در کنارم نبود و هیچ کجا، آغوش گرمی به استقبال نمی آمد، اما همیشه در کنارم مادری بود که به من درس «آدم بودن» را عاشقانه می آموخت...

*مادرتان هم که رنج مضاعف می کشید. با سه فرزند همسر مردی شده بود که هشت فرزند دیگر داشت و شرایط زندگی تان هم که سخت بود.

بله. شرایط زندگی سخت بود و مادر من، نمونه یک زن مظلوم و نجیب ایرانی بود. او زنی روستایی بود که با مناعت طبع و پاکیزگی فکر و روان خود، من را برای درست زندگی کردن و آدم بودن راهنمایی می کرد. مادر هرچند سواد نداشت، اما به دانش آموختن بچه هایش توجه زیادی داشت و برای موفقیت فرزندان با تمام توان خود در برابر سختی های زندگی ایستادگی کرد و بالاخره موفق شد مرا در سن ۷ سالگی به مدرسه بفرستد. هرچند این کارش باعث تشدید تمامی مشکلات روزافزون زندگی مان شد اما این زن فداکار و نجیب برای بهروزی من، این ایثار را به جان پذیرا شد. مادر همیشه در حال کار بود تا بتواند بچه هایش را با عزت نفس و سالم بزرگ کند.

*خیلی از مادران برای موفقیت فرزندان خود فداکاری می کنند ولی مادر شما روایتگر و نمونه زیباترین بخش های مهر مادری بود.

همین طور است. با همه این سختی ها زندگی با مناعت و مهر مادرم گذشت و البته همه سختی اش در نبود نان و سرپناه نبود. یاد گرفته بودم آنها را تحمل کنم. یاد گرفته بودم با کار مداوم تکه نا نی داشته باشم، لباسی که بشود فقط سرما را با آن تاب آورد و اتاکی تا خستگی هایم را فرو نشانم. اما با نگاه ها، حرف ها، کنایه ها و بی محبتی ها چه باید می کردم؟ ولی باز این مادر بود که مرهمی برای دل شکسته کودکش بود.

*آیا این مادر مهربان و فداکار سال های بعد شاهد موفقیت های شما بود؟

مادر در سال ۱۳۸۴ با مرگ خود مرا تنها گذاشت. او پشت گرمی روزها و شب هایم در جاده پر فراز و نشیب زندگی ام بود. اما امروز خوشحالم که خداوند این توفیق را به من داد که توانستم بعد از آن سال های سخت و جانکاه، چند صباحی را برای آن مادر نمونه، آسایشی فراهم کنم.

هرچند که دیدن موفقیت های من او را بیش از هر خبری دیگر، خوشحال می کرد. اگر موفقیتی دارم، حاصل فداکاری های آن زن شایسته است که برای

تحصیل من از جان مایه گذاشت. به یمن تمام ایثارهای او و به حول و قوه الهی، بیمارستانی در زادگاه آن بانوی بزرگوار احداث کرده ام که در راه خدمت به محرومان باشد. آن بیمارستان به یادبود مادرم، «مرحومه ام لیلا امینی» نام گذاری شده است. تمام افتخار و ارزش هایم در آن ۷ سال اول زندگی ام است و این واقعیتی است که همیشه به آن مفتخر خواهم ماند».

اولین کار صنعتی

* آنها که شما را از نزدیک می شناسند می دانند پشتکار تمام زندگی شما را تشکیل می داد، خستگی برایتان معنایی نداشت، هدفی بزرگ و انگیزه ای قوی داشتید و تنها معنی زندگی شما در تلاش و سخت کوشی خلاصه می شد و در گفت و گویی گفته اید در دوران نوجوانی هم ابایی نداشتید که با واکس زدن کفش مردم، درآمدی حلال به دست آورید.

کالسه که ای داشتم با واکس های رنگارنگ و مشتری هایی که براقی کفش شان را به دستان من می سپردند. همیشه از خواندن سرگذشت آدم هایی که با ایجاد اشتغال به نوعی در چرخیدن چرخ صنعت و تولید این کشور سهم داشتند، لذت می بردم. داستان زندگی کسانی را خوانده بودم که توانسته بودند با همت عالی خویش، منشاء تحولات بزرگی در کشور باشند. من با الهام از آنان، می خواستم روزی هم چون آنها، در صنعت سرزمینم تاثیرگذار باشم و در خود توان آن را می دیدم...

درسی که از آن پیرمرد گرفتم

* از کی کسب و کار جدی تر را شروع کردید؟

در ابتدای جوانی، اولین تجربه خود را در کسب و کار جدی به دست آوردم و مشغول فرش فروشی شدم اما فرش فروشی آنی نبود که بتواند روح پرورش مرا راضی کند. می خواستم وارد فضای تولید و صنعت بشوم. به اتفاق چند دوست، واحد تراشکاری ای را راه اندازی کردیم و این اولین تجربه به من می آموزاند که برای موفقیتی بیشتر باید به کار گروهی اعتماد کرد. در آن روزها با گروهی آشنا شدم که پیمانکاری پوشش سوله را انجام می دادند. در این کار وارد شدم اما سوالی مهم، ذهن کنجکاو مرا به خود درگیر ساخته بود. سوال من این بود: «ما چه چیزی را پوشش می دهیم؟»... پیدا کردن پاسخ به این سوال زندگی مرا تغییر داد... در جست و جوی پاسخ، به سوله رسیدم و تلاش کردم فن آوری آن را بیاموزم و در نهایت به خود گفتم: «پوشش را ول کن، به سراغ سوله سازی برو»

* آیا این امکان را داشتید که این کار را انجام دهید و وارد این کار شوید؟

راحت نبود چون من یک جوان کم سن و بی تجربه بودم و بنابراین دنبال این بودم که ببینم چگونه می توانم این کار را آغاز کنم. به همین خاطر، به همراه چند دوست، تمام توان خود را جمع کردیم و برای دریافت موافقت اصولی به اداره صنایع اراک رفتیم...

سال ۵۹ بود، هنوز قم بخشی از استان تهران به شمار می رفت. به تصور اینکه نمی توان در حریم ۱۲۰ کیلومتری تهران، کارگاهی احداث کرد، زمینی را در مامونیه زرنند ساوه مهیا کردیم، بعد به سراغ گرفتن موافقت اصولی رفتیم...

* مسوولان وقت به شما که یک جوان کم تجربه بودید، اجازه می دادند؟

مدیرکل صنایع استان مرکزی به جدیت با درخواست سوله سازی من مخالفت کرد... هرچه تلاش کردم راه به جایی نبردم. شش ماه گذشت و مایوس رو به تهران گذاشتم. عنایات الهی بار دیگر مرا مورد لطف خود قرار داد. در بین راه تصمیم گرفتم به دوستانم، آن خبر ناگوار را بدهم. پس به اولین دفتر مخابراتی که رسیدم، توقف کردم... آنجا روستایی بود به نام ابراهیم آباد در نزدیکی سه راه سلفچگان. تلفن خراب بود و می باید معطل می ماندم... پیرمرد مسوول آن، زمانی که تب و تاب مرا دید، پرسید: چه شده است که اینگونه بی تابی؟ و من ماجرای شش ماه دوندگی بی حاصل را تعریف کردم و آن مرد هم داستان ابراهیم آباد و تلاش ۳۰ ساله ابراهیم نامی برای احداث قنات را تعریف کرد و گفت که چگونه آن مرد موفق شده است... و من درسی دیگر آموختم... هیچگاه برای رسیدن به هدفی که به آن ایمان دارم، مایوس نشوم. حتی اگر مجبور باشم ۳۰ سال تلاش کنم.

قطعا ملاقات من با آن پیرمرد، موهبتی الهی بود... بلافاصله برگشتم و با انگیزه ای مضاعف چنان کارم را پیگیری کردم تا بالاخره موافقت اصولی تاسیس کارخانه سوله سازی را دریافت کردم...

صنعت فضیلت مدار و انسان محور

* شما یک کارآفرین و صنعت گر با سابقه هستید. از نظر شما، کشور ما چه ظرفیت هایی برای پیشرفت دارد و چگونه می توان به اعتلای این کشور کمک کرد؟

ایران دارای مزیت های فراوان و منحصر به فردی است که در صورت توجه دقیق، مدیریت صحیح و اعتماد به توان و دانش ایرانی، این قابلیت وجود دارد که توان بالقوه به بالفعل تبدیل شده و تا جایی پیش رود که این سرزمین به عنوان یکی از بزرگترین کشورهای تولیدکننده به ویژه در صنعت غذا به شمار آید. کشور ما، از زمین های مستعد فراوان همراه با آب و هوای مساعد برای تولید انواع محصولات پایه در کشاورزی و صنایع غذایی برخوردار است. در عین حال نیروهای انسانی جوان، متعهد، با انگیزه و دانش محوری دارد که دسترسی کاملی به دانش روز و فن آوری های نوین در حوزه دارند. از سوی دیگر به دلیل موقعیت استراتژیک ایران در مسیر ترانزیت جهانی، در اختیار داشتن خطوط ساحلی زیاد به آب های آزاد در خلیج فارس و دریای عمان، داشتن خطوط ریلی سراسری که قادر به پیوند کشورهای شمالی و CIS به شاهراه های تجارت جهانی است، این سرزمین را در وضعیتی آرمانی قرار داده است. این در شرایطی است که در صورت توجه بیش از پیش به این مزیت ها و هدایت سرمایه های کشور به ویژه در بخش خصوصی می توان ضمن افزایش تولید داخل غذا و تامین نیازهای بازار داخلی گسترده، پا به عرصه های جهانی گذاشت و هم در جهت تحقق توسعه پایدار عمل کرد و هم باعث افزایش رفاه داخلی شد.

* براساس این توانایی ها و امکانات، اصول فعالیت های مجموعه صنعتی و تولیدی شما چیست؟

ما محورهای اساسی فعالیت مجموعه صنعتی و تولیدی خود را بر اصول «مزیت شناسی»، «کار تیمی»، «تولید صادرات محور»، «جوان گرایی»، «دانش محوری» و «خرد جمعی» استوار کرده ایم و با اعتماد به نفس نیروی انسانی در کسب و کار فضیلت مدار انسان محور، تاکید دوچندان داریم، از این رو با اعتماد به مدیران و کارشناسان ایرانی، مدیریت را از مالکیت جدا کرده ایم و خوشبختانه و به حول و قوه الهی، نتیجه مبارک این اعتماد، ظهور برندهای معتبری چون زر ماکارون است.

از دیدگاه اینجانب، یک کسب و کار موفق و یک صنعت پویا و تحول خواه، همواره رو به توسعه است بدین جهت با بهره گیری از مزیت های این سرزمین و با تاکید بر محورهای اساسی مدیریت گروه گام بلندی را در تحقق برنامه هایمان برداشته ایم و آن احداث بزرگترین مجتمع فرآوری عمیق غلات در کشور با ظرفیت ۴ میلیون تن در سال همراه با تولید ده ها محصول مختلف و متنوع بر پایه غلات است. مهمترین نقطه قوت این مجموعه جدید، تماس مستقیم با شبکه ریلی سراسری است که قادر است ضمن کاهش قیمت تمام شده، سرعت انتقال و ورود به بازارهای صادراتی را برای محصولات آن فراهم شد. بینش انسان محورانه گروه باعث شده تا که به منظور تربیت نیروهای انسانی مجرب و دانش بنیان، مرکز آموزش عالی علمی و کاربردی نیز در جوار واحدهای صنعتی آن تاسیس شود که با جذب ۲۰۰ نفر دانشجو کار خود را در سال تحصیلی ۹۰-۸۹ آغاز کرده است که بی شک با اتمام مراحل آموزش ایشان، نیروهای تازه نفس، آموزش دیده و کارای بیشتری به جامعه صنعت غذای کشور تزریق خواهند شد. سرمایه یک نهاد تولیدی، پول نیست

* آنچه از صحبت های شما متوجه شدم این است که خیلی به کار گروهی در صنعت عشق می ورزید و تولید را تجلی کار گروهی می پندارید. درست است؟
بله در طول سی سال خدمت در صنعت این سرزمین، همواره بر این باور بدم که تولید خوب، عبادت است. یک تولیدکننده خوب باید در کنار تولید محصولات کامل و باکیفیت که اساسا مأموریت فطری و ذاتی وی تلقی شده و استمرار حیاتش به این مولفه بستگی دارد، برنامه تولید خود را چنان تنظیم کند که امکان دسترسی دائمی تمامی لایه های اجتماعی نیازمند به آن محصول مهیا باشد. نگاه صرفا سودنگرانه به فرآیند تولید در صنعت؛ نگاهی یک سودنگرانه است. در این عرصه، تولید و فروش محصولات غذایی تنها یک داد و ستد ساده به شمار نمی روند. بلکه نتیجه فعالیت توأم صنعتی و تجاری تولیدکنندگان، در گستره ای فراگیر به خانه یکایک شهروندان نفوذ می کند و در عمق وجود آنها رخنه می نماید. پس در صنعت، توجه به اخلاقیات و پای بندی به اصول اخلاقی و انسانی، در خور توجه زیادی است.

معتقدم یک صنعتگر باید در گام نخست یک مدیر باتدبیر باشد. مدیری که بتواند فضای کاری را بشناسد، نیازهای جامعه را درک کند، توانایی راهبری و هدایت داشته باشد و از همه مهم تر بتواند خصوصیات و شرایط کار گروهی را درک کرده و به آن پایبند باشند. کار در صنعت به هیچ وجه حرفه ای انفرادی و فردمحورانه نیست.

مدیر تولیدی، با تکیه بر اصول حاکم بر تحقیق و توسعه، روندی دائمی در افزایش کارایی و بهره‌وری را با استفاده از منابع مالی، انسانی و مواد اولیه به کار می‌بندد و محصول خود را ارایه می‌کند.

یک صنعتگر موفق باید یک مدیر یک رهبر و یک هماهنگ‌کننده قوی باشد. به نظر من نیروی کار متخصص در سرزمین ما کم نیست. ولی این صنعتگر است که باید بتواند به آنها اعتماد کند.

جوانان بسیاری داریم که تحصیلات دانشگاهی دارند. از دیدگاه تئوری آموزش دیده‌اند، اما نتوانسته‌اند دانش خود را با تجربه عملی درآمیخته و مجرب شوند. من از بدو ورودم به صنعت تلاش کردم این فرصت را برای جوانان علاقه‌مند و آماده برای فعالیت همه‌جانبه، فراهم کنم. زیرا خود من هم روزی جوان بودم و اگر اعتمادی به من نمی‌شد، قطعاً امکان بروز توانایی را هم به دست نمی‌آوردم.

من معتقدم، کارخانه نباید فقط بارانداز جرم باشد، باید فضایی باشد که فکر و اندیشه هم در آن وارد شده، به روی کار بیاید و زنده تر شود. جرم و کلا، به خودی خود ارزش ندارند. اما در صورت عجین شدن آن باویایی ذهن و علم، تجلی می‌یابند و ارزش آنها دوصد افزون می‌گردد. برخلاف تصور، سرمایه یک نهاد تولیدی، پول نیست. ماشین آلات هم حداکثر ۱۰ درصد سهم دارند. اما مهم‌ترین سرمایه، وجود گروهی از جوانان مشتاق است که با مدیریتی خوب، تعهد و همت والا، کارآفرینی را آغاز می‌کنند.

*امروزه در اغلب صنایع داخلی به خصوص در صنایع غذایی ایران، رقابت سختی وجود دارد. نظر شما درباره این رقابت و تاثیر آن بر تولید داخلی چیست؟
بنده به وجود این رقابت اعتقاد دارم و آن را سرچشمه تمام پیروزی‌ها می‌دانم. اساساً وجود یک یا چند رقیب باعث خواهد شد نهاد صنعتی و تولیدی کار خود را بهتر انجام دهد. رقیب توانمند، معلم واقعی است، او راهنمای قوی است که انگیزه‌های زیادی را برای تولیدکننده به وجود می‌آورد.

با وجود رقیب است که ارکان تحقیق و توسعه تقویت می‌شود، کیفیت بالاتر می‌رود و در نهایت حقوق مصرف‌کننده رعایت می‌شود. در هر نوع فعالیت تولیدی و خدماتی، وجود رقابت یک عامل مهم کلیدی در پیشبرد و ارتقای سطح کیفی و کمی خدمات تلقی می‌شود. از این نظر، رقیب دیگر عنصر اخلاص گر در بقاء سازمانی نیست. بلکه به عنوان یک نیروی محرک بسیار قدرتمند و راهنمای صادق، سبب می‌شود، ضمن خودیابی و بازیابی سایر رقبا، نحوه و کیفیت ارایه محصول و خدمات به صورت دائمی مورد بازبینی و مهندسی مجدد قرار گیرد.

*یکی دیگر از موارد مهم در تولید و باز هم به خصوص در منابع غذایی که با سلامتی مصرف‌کنندگان نسبت مستقیم دارد، بحث حقوق مصرف‌کننده است. نظر شما در این باره چیست؟

اگر قرار باشد تولیدی انجام گیرد و اگر قرار باشد عبادتی صورت پذیرد، پس چگونه می‌توان به رضایت مصرف‌کننده، تمایلی نداشت؟ اساس مفهوم تولید، مقدس است. از این رو که تولیدکننده به جای ورود به چرخه اقتصادی غیرمولد، با ایجاد گردش اقتصادی مولد و پویا، ضمن تامین بخشی از نیازهای جامعه، ارزش افزوده‌ای را برای کشور فراهم می‌آورد. ارمغانی که تمامی آحاد جامعه را دربر می‌گیرد.

پس به طور فطری، جامعه در برابر تولید، حقوقی دارد که صرفاً این حقوق منوط به گروه مشتری نخواهد بود. هریک از صاحبان صنعت، در برابر جامعه مکلفند هم به مشتری مستقیم احترام بگذارند و او را در انتخابی آگاهانه و هوشمندانه یاری داده و هم اعتبار و ارزش جامعه را افزایش دهند. بدین لحاظ رعایت حقوق مصرف‌کننده ایمان می‌خواهد؛ ایمانی واقعی و نهادینه شده.

غلامعلی سلیمانی کارآفرینی با برند کاله

مصاحبه با موسس شرکت کاله، مردی که برند ساختن را به دنیا آموخت.

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بی‌وقفه و خلاقانه است. با او در شرایطی مصاحبه کردیم که به تازگی و پس از ماه‌ها درمان جراحتهای حادثه تصادف خودرو، برسرکار آمده بود، اما همانند گذشته فعال و پرجنب و جوش.

پشتکار و جدیت دور اندیشانه

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بی‌وقفه و خلاقانه است. با او در شرایطی مصاحبه کردیم که به تازگی و پس از ماه‌ها درمان جراحتهای حادثه تصادف خودرو، برسرکار آمده بود، اما همانند گذشته فعال و پرجنب و جوش. به کارش عشق می‌ورزد و اعتقاد دارد "این کشور نیازمند تولید و صنعت است. ما چند دانشگاه صنعتی داریم بدون اینکه صنعت داشته باشیم و یا به آن اهمیت بدهیم."

درگفته‌های او هزاران نکته است. از شکست و تلخ کامی می‌گوید، از تدریس خصوصی و پرداخت دستمزد کارگران با درآمد تدریس. از عدم همراهی‌ها، نامردی‌ها و مهم‌تر از همه بی‌اعتنایی خودش به ناهمواری‌های راه می‌گوید.

سلیمانی نمونه یک کارآفرین ایرانی است. فکر و ایده نو را در تولید به کار انداخته و به دنبال منابع مالی و تجهیز رفته، خطر را پذیرفته، جانانه تلاش کرده تا توانسته است موفقیت را در آغوش بگیرد. حال که اندکی گشایش ملی پیدا کرده، فرصتی را برای دیدن و کاویدن از دست نمی‌دهد. به این‌جا و آن‌جا می‌رود تا از روندهای مشابه در کشورهایی که در این حوزه‌ها جلوترند خبر بگیرد. نمایشگاه‌های صنعت مربوطه را از دست نمی‌دهد. کتاب‌های مدیریتی می‌خواند. با مشاوران مدیریت نیز بیگانه نیست. از آموزه‌های مدیریت به خوبی استفاده می‌کند. مجموعه فرآورده‌هایی که زیر نظر او تولید و پخش می‌شوند بسیار متنوع است طوری که گاه نگران می‌شویم آیا این همه تنوع گرفتاری‌زا نیست. با غلامعلی سلیمانی در پاییز ۸۴ در دفتر کارش در خیابان آذربایجان گفت و گو کردیم.

لطفا خودتان را معرفی کنید.

غلامعلی سلیمانی متولد ۱۳۲۵ / ۳/۲۵ در شهرستان آمل. دوره دبستان و دبیرستان را در آمل گذراندم و بعد به تهران آمدم. دو سال پشت کنکور ماندم. پس از آن وارد دانشگاه ملی شدم و در رشته ریاضی تحصیل کردم. از سال دوم دانشگاه مشغول به کار شدم از همان سال هم شهریه دانشگاه را خودم پرداخت کردم. پدرم بابت این موضوع یک سال با من قهر کرد. از سال سوم و چهارم هم اولین کسی بودم که به دانشگاه ملی شهریه ندادم. خدا رحمت کند پروفیسور پویان را که می‌گفت: چرا شهریه نمی‌دهی؟ گفتم: پول ندارم چه کار کنم، حاضر نیستم کار کنم و پول شهریه بدهم. با این همه پول نفت چه اثری دارد که من شهریه بپردازم یا نپردازم؟ گفتم: سال قبل چه کار کردی؟ گفتم: سال قبل از بانک گرفتم. گفتم: چرا الان نمی‌گیری؟ گفتم: صلاح نمی‌بینم، حالا من باید بمانم یا بروم؟ گفتم: بمان. بعد گفتم: استاد شما ماهیانه سیصد تومان به دانشجویان پرداخت می‌کنید. امکان دارد به من هم این پول را بدهید؟ گفتم: نمی‌دانم تو آمدی شهریه بپردازی یا شهریه بگیری؟ با این وجود پذیرفت ماهیانه آن سیصد تومان را به من نیز بپردازد.

در دوران سربازی هم کار می‌کردم. یک روز می‌رفتم دانش‌سرا درس می‌دادم. بقیه روزها هم تدریس خصوصی می‌کردم. همان روزها شرکتی راه انداختیم و تلاش کردیم پروفورم بفروشیم. سفارتهای مختلف می‌رفتیم و نشانی به دست می‌آوردیم. آن زمان پروفورم را بیش‌تر برای اقلامی می‌خواستند که در ساختمان به کار می‌رفت.

از سال ۵۰ تا ۵۷ که به صورت جدی کار را شروع کردم، دو شرکت تاسیس کردم. یکی همان شرکت پروفورم و شرکت دیگری هم به نام مارکتینگ سرویس. اند. ریسرچ که با یک آمریکایی و یک هندی تاسیس کرده بودم. این شرکت درآمدی داشت و هزینه‌های شرکت دیگر را نیز جبران می‌کرد. و برای بقیه مخارج از بانک وام می‌گرفتم. خلاصه انقلاب که شد آن دو از ایران رفتند. شرکت‌ها عملاً سود آوری نداشتند. با تدریس خصوصی، هم امور خود را می‌گذراندم و هم حقوق کارمندان را می‌دادم.

سال ۱۳۵۶، در مکان فعلی شرکت کاله کارم را شروع کردم. این مکان مال خواهرم بود، می‌خواستند این جا را ماهی هفده تومان اجاره بدهند. به خواهرم گفتم این مکان را از شما ماهی بیست تومان اجاره می‌کنم. گفتند: مگر تو پول داری؟ چه طور می‌توانی این کرایه را بپردازی؟ گفتم: نه، کار می‌کنم پول در می‌آورم و کرایه شما را می‌پردازم.

بالاخره همین مکانی را که امروز می‌بینید از خواهرم اجاره کردم و از صفر شروع کردم. پخش سوسیس و کالباس را با شرکت کالباس‌سازی گیلان آغاز کردم. قضیه از این قرار بود که آن زمان پودر سیر کیلویی ۲۸ تومان بود و ما از چین پروفورم گرفته بودیم کیلویی هفت تومان. حتی هفت هزار تومان هم نداشتیم که یک تن پودر سیر بیاورم و کار را راه بیندازم. شرکت گیلان قبول کرد پنج تن درخواست بدهد و ما پنج تن برایش آوردیم و به آن‌ها تحویل دادیم. بعد یک روز مدیر شرکت گیلان آمد و گفت الا و بلا باید با من کار کنی. گفتم: من خودم شرکت دارم. گفت: تو آدم پی‌گیر و سالمی هستی. حدود دو سال و نیم حداقل هفته‌ای دومرتبه به من زنگ زدی که یک تن یا پنج تن پودر سیر بفروشی. به خاطر این کار و پی‌گیری‌هایت حتماً باید با من کار کنی. گفتم: من شرکت دارم. خودم کار می‌کنم دلیلی ندارد آن را ول کنم. البته وضعمان هم خوب نبود. گفت: نه، حتماً باید با من کار کنید. در نهایت با آنها به توافق رسیدیم که با هم همین‌جا پنجاه پنجاه کار کنیم. قرار شد پخش گیلان را راه بیندازیم. در ضمن خرید موادشان را از خارج و داخل تامین کنم. قرار شد ماهی ده هزار تومان به من بدهند. دو سه ماهی که گذشت گفتند نمی‌خواهیم در پخش با شما شریک باشیم.

www.dzbook.ir

مدت دو ماهی که آن جا بودم تولید کارخانه سه برابر شد. قبلاً هر روز چهار تن تولید می‌کردند، اما ما چهار تن را به دوازده تن رساندیم. قبل از آن یک وانت جنس می‌آوردیم قرار بود یک هفته ای بفروشیم. حالا هر روز یک کامیون جنس می‌آید و ما می‌فروختیم. کارگرها را تشویق می‌کردم روز و شب کار کنند و دست مزدشان را هم خودم می‌دادم. آن طرف در پخش سود می‌بردم و روزی پنج تومان یا ده تومان به کارگرها می‌دادم و آن‌ها هم می‌ماندند و کار می‌کردند. میکائیلیان شریکی داشت که می‌گفت در این کارخانه یا جای این آدم است یا جای من. شما انتخاب کنید. این آقای که این جوری کار می‌کند دو روز دیگر صاحب این کارخانه است. من نمی‌توانم این موضوع را تحمل کنم. در نهایت، من با آن‌ها حساب و کتاب کردم و از هم جدا شدیم. اما بعد از فوت میکائیلیان همسر ایشان دوباره سراغ من آمد و گفت، شما باید در تولید به ما کمک کنید و بدون این که شریکش متوجه شود من در تولید با ایشان پانزده در صد سهیم شدم و کار را شروع کردیم. ظرفیت کارخانه را همان دوازده تن حفظ کردیم. چون وضع مالی ام خوب شده بود، آن ده هزار تومان را هم از آن‌ها نمی‌گرفتم.

آن زمان آن‌ها یک سری دستگاه‌هایی داشتند که نصب نکرده بودند و همسر میکائیلیان با شریکش سر این موضوع اختلاف داشت. شریک میکائیلیان نمی‌خواست دستگاه‌ها نصب شود. همسر میکائیلیان به من گفت، چه کار کنیم. گفتم: کارخانه که حتماً نباید در گیلان باشد. می‌توانیم در آمل کارخانه بزنیم. مجوز گرفتیم و من با یکی از دوستانم که تجربه کار در شرکت‌های پیچک، و یک و یک را داشت صحبت کردم و از او خواستم با ما کار کند. گفتم هر چه پیچک به تو می‌دهد من ۲۵ در صد بیش تر می‌دهم بیا با من کار کن.

در نهایت رضایت آن‌ها را گرفتم، اما بعد خانمشان گفتند من آمل زندگی نمی‌کنم و دوست دارم تهران بمانم. ایشان در وزارت صنایع کار می‌کرد گفتم شما یک مجوز کالباس‌سازی برای من در تهران بگیر آن وقت ما هم می‌آییم تهران. این خانم شیرازی بود و خداوند به تازگی فرزندی به آن‌ها داده بود و

مادرشان برای مراقبت از فرزند ایشان به تهران آمده بود. من برای دیدن آن‌ها به منزلشان رفتم و دیدم این خانم تا چند روز دیگر باید سر کار برود و نوزاد احتیاج به مراقبت دارد و به هر حال اوضاع حسابی ناجور است. گفتم چرا با خودت لج می‌کنی. تو می‌توانی برگردی شیراز در وزارت صنایع کار کنی مادرت هم از پدرت و هم از بچه‌ات نگره داری کند و یک مجوز هم برای ما می‌گیری ما هم می‌آییم آنجا و یک کارخانه سوسیس و کالباس سازی درست می‌کنیم. من آنجا نماینده پختی داشتم که با او تماس گرفتیم و گفتم شما جایی سراغ ندارید که برای ما اجاره کنید من می‌خواهم شیراز کارخانه بزنم. گفتند من خودم یک جایی دارم. من و شریکم رفتیم و محل را دیدیم. خلاصه قرار شد که به اندازه اجاره قانونی محل پخش کننده شیرازی سهام بدهیم. ماشین‌ها را از کارخانه گیلان برداشتیم و آن دوستم را هم که تجربه کار و تولید در دو کارخانه را داشت مدیر تولید کردیم. حالا کارخانه آماده بود، اما پولی نداشتیم که گوشت بخریم و ماشین‌ها را راه بیندازیم. از هر که می‌شناختیم پول قرض گرفتیم و گوشت خریدیم. فردی از نزدیکان میکائیلیان در کارخانه اش کار می‌کرد. به او گفتم تو در سوسیس و کالباس سازی استادی من می‌خواهم بیایی شیراز و این کاری را که بلدی به ما یاد بدهی او هم قبول کرد. تمامی این ماجراهایی که گفتم قبل از انقلاب اتفاق افتاد.

اوایل انقلاب بود. یک روز ساعت شش صبح داشتم می‌رفتم دفتر که یکی از این پخش کننده‌های دوره گرد به نام شاطر حسین جلوی من را گرفت و سلام کرد. گفتم چه طوری؟ زد توی سرش و گفت بدبخت شدم. گفتم چرا؟ گفت من، نه تا بچه داشتم دیروز خانمم یک دو قلو به دنیا آورد، حالا شدند یازده تا. تو هم که سوسیس کالباس نداری من مانده‌ام این یازده تا بچه را چه طوری سیر کنم. گفتم خدا بزرگ است، ناراحت نباش. اما واقعیتش برای شاطر حسین ناراحت شده بودم. همان موقع یکی از مشتری‌هایم که برایش دو دستگاه همبرگرزنی وارد کرده بودم با من تماس گرفت و گفت من این دو دستگاه را نمی‌خواهم. هر جور که می‌توانی این‌ها را رد کن و پولش را برابم بفرست. ساعت هشت بود و از گیلان هم سوسیس و کالباس نیامده بود. می‌گفتند گوشت نیست. عصر رفتم یک چرخ گوشت خریدم و تصمیم گرفتم در همین دفتر همبرگرسازی راه بیندازم. آن دو دستگاه همبرگر ساز را هم که برای مشتری آورده بودم، خودم برداشتم. با آدم‌هایی که در این زمینه کار کرده بودند صحبت کردم و از آنها خواستم همبرگر سازی را یادم بدهند. روز اول از ساعت شش صبح تا ساعت دوازده شب به کمک چهار کارگر، ۱۹۷ عدد همبرگر زدیم. سوسیس و کالباس کم بود. امثال شاطر حسین هم تعدادشان زیاد بود، آنها می‌آمدند جلوی شرکت و همبرگرها را تازه تازه می‌بردند و حتی به سردخانه هم نمی‌بردیم. بنابراین، همبرگر را در همین شرکت راه انداختیم و سوسیس و کالباس در شیراز راه افتاد.

از پدر و مادر و خانواده خود بگوئید .

من در یک خانواده صد درصد مذهبی بزرگ شدم. پدرم وکیل دادگستری بود. آن زمان بیش از چهار کلاس درس نبود. مادرم هم همان چهار کلاس درس را خوانده بود. پدرم از مکتب خانه شروع کرده بود چون علم و درس جدید در آن زمان نبود. بعد از مکتب به تهران آمده و در تهران درسش را تمام کرده بود. ابتدا معلم بود و بعد وکیل دادگستری شد .

شما فرزند چندم هستی ؟

از پدرم دهم و از مادرم اول .

چند خواهر و برادر دارید ؟

برادرانم همه در سنین پایین فوت کردند. الان دو برادر و دو خواهر دارم. که همه از من کوچکترند. یک برادر، مدیر عامل فراورده های گوشتی آمل و دیگری مدیر عامل کاله است .

وقتی شما صحبت میکنید معلوم است محور همه فعالیت ها یک نفر بوده، غلامعلی سلیمانی . از کی حس کردید نمی‌توانید با دیگری کار کنید؟

من همیشه حس می کردم می توانم با دیگران کار کنم. اما این جا آدم ها خیلی اهل کار نیستند. همه آدم ها یی که ابتدا کار را با من شروع کردند، به زور مجبورشان می کردم شریکم شوند. مثلا موقعی که همبرگر سازی را شروع کردم از یکی از دوستانم خواستم بیاید و با من کار کند پیشنهاد کردم پنجاه درصد بیش از کار سابقش به او حقوق بدهم و در سود هم شریکش کنم. گفت اگر نتوانی پولم را بپردازی چه؟ البته درست میگفت، چون آن موقع پولی نداشتم. می رفتم تدریس خصوصی می کردم تا سر ماه بتوانم پول ایشان را بپردازم.

پس رشته ریاضی خاصیتش همین است؟

نه. دو خاصیت دارد. اول این که سلول های مغزی آدم را باز می کند. آدم می داند که چه راهی را باید برود. البته به دیگران جسارت نمی کنم.

من هنوز منتظرم پاسخ سوال قبل را بشنوم.

از کلاس هشت و نه به این فکر بودم که کار آزاد داشته باشم. آن موقع به هم کلاسی هایم که الان بعضی از آن ها همکاران من هستند، می گفتم ما می توانیم با دو هزار تومان یک تاکسی بخریم و در شهر آمل با هم کار کنیم. آن موقع می توانستیم این کار را بکنیم. به ویژه این که یکی از دوستانم وضع خوبی داشت و می توانست این پول را فراهم کند. اما همکلاسیهایم به من می خندیدند و می گفتند توخل شدی.

بعد در دانشگاه هم به این فکر می کردم که باید کار کنم. با این که در خانواده ای مرفه بزرگ شده بودم، اما مرتب به این فکر می کردم که باید کسب و کار راه بیندازم. پدرم مخالف بود. می گفتم آدم باید عالم باشد. باید درس بخواند. چون خودش عاشق درس خواندن بود. اما من اعتقاد نداشتم که آدم باید فقط درس بخواند. می گفتم آدم باید زندگی کند. برای زندگی علاوه بر این که نیاز به فکر و عقل هست، نیاز به پول هم هست. برای به دست آوردن پول هم باید کار کرد. بنا بر این همیشه به این فکر می کردم که چه کاری باید انجام دهم. آن موقع که دانشجو بودم بیش از ماهی هزار تومان در آمد داشتم. سیصد تومان از دانشگاه میگرفتم. هفته ای دو روز هم در یک مدرسه کار می کردم. ماهی سیصد تومان هم آن جا در آمد داشتم. ماهی ششصد یا هفتصد تومان هم تدریس خصوصی می کردم. خلاصه وضعم از بقیه دانشجو ها بهتر بود. چون عقیده داشتم باید پول در بیاورم تا بهتر زندگی کنم. از همان موقع می گفتم با کسانی که کار می کنم حتما نباید پول داشته باشند باید یک طوری آن ها را شریک کنم. می گفتم شما شریک شوید این حقوقتان این هم حق شراکتتان. دیگر هر روز نمی آمدند به من بگویند حقوقمان کم است. در واقع، هر چه در آمد بهتر بود دریافتی آنها هم بهتر بود. آن ها را با علاقه آوردم. تولید را به آن هایی سپردم که تجربه داشتند. البته برای شریک کردن آدم ها هم منطقی داشتم، همه این افراد را بر اساس روابط و برخوردهایی که داشتم به خوبی می شناختم. بر اساس این شناخت هر کدام از آن ها را برای کاری انتخاب می کردم و در کار با او شریک می شدم. همه این افراد پیش از شراکت مشاوران من هم بودند.

در واقع، من هم دستگاه ها و هم بازار را می شناختم، هم نیازها را می دیدم، هم صنعت را می شناختم. از بین سی تا چهل صنعت مختلف صنایع گوشتی را انتخاب کردم. آن شرکت مارکتینگ سرویس. اند. ریسرچ خیلی به من کمک کرد. با این که بورس، بورس راه و ساختمان بود. من صنایع غذایی را انتخاب کردم. چون می دیدم آینده بهتری دارد. از صنایع غذایی هم گوشت را انتخاب کردم. چون سوددهی بیش تری داشت.

شما از یک مقطعی بالاخره تشکیل هیات مدیره دادید. چند نفر از اعضای هیات مدیره از خانواده شما هستند؟

روزهای اول که شرکتی را تاسیس می کردیم مثل شرکت سولیکو یا دمس یا شرکت تهران، براساس شرکایی که داشتیم اعضای هیات مدیره تشکیل می شد. شرکت آمل را که تاسیس کردیم، چون برادرم آمل بود من و دو تن از برادرانم و یکی از دوستانمان اعضای هیات مدیره شدیم. در بوشهر هم هیات مدیره چهار نفره بود که همه غریبه بودند. در کاله هم چون سهام دار اصلی خودم بودم اعضای هیات مدیره غیر از خودم، دو تن از برادرانم و یکی از دوستانم بودند. اما تصمیم گیرنده در همه این شرکت ها خودم هستم.

نفر چهارم در هیات مدیره چه می کند؟

در واقع، کار خانه ها دو نفره اداره می شوند. کل کارهای مربوط به شرکت را انجام می دهند. کلیه برنامه ریزی، بازاریابی، فروش، خرید ماشین آلات با خودم بوده و هست. این افراد فقط تصمیمات من را اجرا می کنند.

چرا؟ چه فلسفه ای دارید که نمی خواهید هر یک از اعضای هیات مدیره حوزه خاصی را اداره کنند؟

یک موقعی هست که کار تازه شروع می شود. ما نه امکانات و نه بودجه ای داریم تا بتوانیم کار را بر اساس روال مهندسان مشاور تنظیم کنیم. هر واحدی که شروع کردم از صفر شروع کردم. یعنی حتی زمینش را قسطی می خریدم. ماشین را هم دست دوم می خریدم. تمام این ها را با حد اقل هزینه می خریدم. به این راه حل ها هم خودم می رسیدم. ممکن بود توزیع را به کسی محول کنم. اما با نظر من با دستور من و با برنامه من انجام می شد. این همه مسئولیت را به عهده می گرفتم برای این که بتوانم کار را جمع کنم. اما امروز که این شرکت ها شکل گرفته است، شرکت ها بر اساس سیستم های مدیریتی نوین اداره می کنند. یعنی می گویم در اعضای هیات مدیره باید یک فرد آشنا به امور مالی، فردی آشنا به بازاریابی یا تولید وجود داشته باشد. خودم هم هستم. آن ها هر کدام یک رای دارند، خودم دو رای. چون آن ها را از بین نیرو های جوان استخدام می کنم. همه جا کنار آدم های قدیمی یک آدم جدید استخدام می کنم. ۹۹ درصد آن ها فوق لیسانس هستند و از دانشگاه های معتبر فارغ التحصیل شده اند. چون می خواهم از ترکیب تجربه قدیمی ها و علم جدید بهره وری خوبی داشته باشم. این روش را هشت نه سالی هست که پیاده می کنم.

چه چشم اندازی برای این مجموعه دارید؟ برای نسل آینده آن را چه طور می بینید؟

من می خواهم این شرکتها را در حد شرکت های صاحب نام اروپایی امریکایی پیش ببرم. الان دارم با شرکت های بزرگی چون نستله، دنون، کمپینا، بل، هوخلند و امی صحبت می کنم. با هر کدام در زمینه ای خاص برای سرمایه گذاری صحبت می کنم. من محتاج پول نیستم، اما به تجربه دوپست ساله آنها نیاز دارم. این شرکت ها پس از بررسی هایی که انجام دادند مجموعه ما را به عنوان بهترین در ایران تشخیص دادند. این برای من افتخار است که بعد از پانزده بیست سال به جایی رسیدم که شرکتی اروپایی ما را قبول دارد. توزیع و فروش را از جایی کپی نکردیم، بلکه ابداع کردیم. پیش از ما هیچ کس در ایران لابیات را در سراسر ایران توزیع نمی کرد، اما ما این کار را انجام دادیم. از ابتدا روی کیفیت کار کردیم. استاندارد کیفی را از اول خودمان در نظر گرفتیم که حتی از استاندارد کیفی در ایران هم بالاتر بود. یعنی کیفیت محصولات ما طوری است که اروپایی ها آن را در حد استانداردهای اروپایی می بینند. با امکانات و تجهیزات و ماشین آلاتی که ما کار میکنیم در تصور اروپایی ها نیست که بتوانیم محصولات را با این کیفیت در این جا تولید کنیم و برایشان شگفت آور است.

به هر حال مسئله جانشین واقعی است که نمی توان از آن فرار کرد. آیا فکر کرده اید این سازمان باید بعد از شما هم حداقل به خوبی الان بچرخد؟ صد در صد باید بهتر از الان باشد. از روز اول به این موضوع فکر کرده ام. این مجموعه هایی که می سازم هیچ کدام را برای خودم نمی سازم. این ها را به وجود می آورم و تحویل یکی از آقایان می دهم. اگر دیروز من با کمک دوستان، کارخانه ای را راه اندازی کردیم امروز ما در ردیف دوم هستیم. ردیف اول مدیران جوانی هستند که این کارخانه را اداره می کنند. اگر ما کاله را با چهار لیتر شیر راه انداختیم و امروز با چهار صد تن شیر و ده تن پنیر به کارش ادامه می دهد، ما در ردیف دوم هستیم و مدیران جوان این کار را ادامه می دهند. روش ما مثل دوی چهار صد متر است. صد متر اول را ما رفتیم، برای صد متر دوم کار را به مدیران جوان سپردیم. و آن ها هم باید صد متر سوم را به دیگران بسپارند. اما شرکت باید به صورت عمودی بالا برود. من حیفم می آید، چون شرکتهای اروپایی رشدشان از من هم بیش تر است. من می خواهم شتابم را از آنها بیش تر کنم. مجموعه ام را بهتر کنم. من دنبال نوآوری و تاسیس شرکت های جدید هستم.

آیا ضوابط کاله، شرایط وارد شدن به بورس را دارد؟

من نمی‌خواهم وارد بورس بشوم.

نمی‌خواهید شرکت را سهامی عام کنید؟

نه. من نیازی به پول ندارم. من نیاز به اطلاعات و نوآوری دارم. این‌ها برای من میلیاردها دلار ارزش دارد. من به کمک این اطلاعات می‌توانم بقیه واحد‌ها را بهتر بسازم و راهبری کنم. واحدهای جدید را با اصول اروپایی بسازم.

ضعف‌های عمده نظام سیاست‌گذار ما کجاست؟

من وارد این مقولات نمی‌شوم کاری به این‌ها ندارم. هر چه باشد من مسائل را حل می‌کنم و تا به حال هم همین اتفاق افتاده است. بگذارید مثالی برای شما بزنم. دولت و وزیر صنایع وقت گفت به تو ارز نمی‌دهم. می‌خواستم کارخانه لبنی آمل را راه بیندازم. از وزیر وقت درخواست ارز برای وارد کردن ماشین‌آلات کردم اما نپذیرفتند. این موضوع مرا ناامید نکرد. با ارز آزاد ماشین‌های دست دوم خریدم و کارم را راه انداختم. یک روز همان آقای وزیر، کارخانه‌دارها را جمع کرد تا نسبت به ارزی که از دولت گرفته بودند پاسخ گو باشند. من یک کارتن همراه خودم به جلسه برده بودم. وقتی نوبت به من رسید کارتن را باز کردم و انواع پنیری را که تولید کرده بودیم به ایشان نشان دادم: پنیر گودا، پارمسان، پروسس. پرسید اینها چیست؟ گفتم مگر نمی‌خواهید پنیر تولید کنید. من بدون ارز دولتی این پنیرها را تولید کرده‌ام. این آدم یک مرتبه رنگ و رویش عوض شد. اخلاقی عوض شد و گفت آقایان من فردی مثل ایشان می‌خواهم. گفتم شما ارز را به این‌ها دادید، کار را از من می‌خواهید؟ گفت چه می‌خواهید؟ گفتم ارز، مجوز. به من دویست هزار دلار بدهید که این سه ماشینی که احتیاج دارم بیاورم. به هر حال من با هرسازی که بزنند می‌رقصم تا بتوانم مشکلم را حل کنم. هدف دارم و هدفم پول در آوردن نیست که بگویم برای من می‌ارزد یا نمی‌ارزد. هدف من ایجاد کار است. ایجاد صنعت است. بقای کشور را در صنعت می‌بینم نه تجارت، متأسفانه مملکت به سمت تجارت پیش می‌رود.

تنوع محصول شما زیاد است. حتی محصولاتی که با سلیقه و ذائقه ایرانی‌ها هماهنگی ندارد. به همین دلیل بخشی از محصولات شما با استقبال عمومی مواجه نمی‌شود. با چه نگاهی به تولید محصول جدید می‌پردازید؟

من از ابتدا دنبال نوآوری بودم. هر چیزی که در اروپا می‌دیدم می‌خواستم این‌جا تولید کنم. بعضی از محصولاتم مورد استقبال هم واقع نمی‌شد. دولت ما را به علت نوآوری جریمه می‌کرد. ما جریمه را هم قبول می‌کردیم. جنس ما را حراج کردند به این علت که جنس نو تولید می‌کردیم. اما من باز هم جنس نو تولید می‌کردم. سهمیه من را قطع کردند. اما باز هم جنس نو تولید می‌کردم. این یک خواسته است. یادم می‌آید روزی در شرکت داشتیم ماست می‌خوردیم. ماست آن موقع ۲/۵ درصد چربی بود که صنایع شیر تولید می‌کرد. روی میز مقداری خامه بود. با ماست مخلوط کردم دیدم چیز جالب و خوشمزه‌ای است به مدیر تولید گفتم فردا باید ماست خامه‌ای تولید کنی؟ گفت ماست خامه‌ای چیه؟ گفتم: هیچی چربی شیر را بالا می‌بری یک کمی هم خامه می‌ریزی می‌شود ماست خامه‌ای. چون صنایع شیر (پگاه) ماست ۲/۵ درصد داشت به بچه‌ها گفتم ماست کارخانه ما باید حداقل سه درصد چربی داشته باشد. ما باید فرق داشته باشیم. در مورد ماست چکیده هم همین اتفاق افتاد. فکر کردم چرا نباید ماست سنتی خودمان را تولید کنیم. شاید بیش از یک سال طول کشید تا ما توانستیم تولید ماست چکیده را ماشینی کنیم.

واقعیت این است که برایم مهم نبود بازار این را قبول می‌کند یا نه. من تولید و نوآوری را دوست دارم. فکرمی‌کنم هر کس ذائقه‌ای دارد. هیچ دلیلی وجود ندارد همه از پنیر فتا خوششان بیاید. من عشقم تولید و نوآوری است. این تنوع تولید باعث ضرر من هم می‌شود. اما برایم مهم نیست. ضرر را هم قبول می‌کنم تا لذت ببرم.

محسن پهلوان کارآفرینی با برند پدیده شاندیز

پدیده شاندیز چگونه برند شد؟

شاید تا الان نام «محسن پهلوان» را نشنیده باشید؛ اما قطعاً کارهایی که او کرده، شما را به تحسین واداشته است! او که پیش از این در کار ساخت و ساز بوده، در سال‌های گذشته با راه‌اندازی رستوران‌های زنجیره‌ای «شاندیز» در ایران، امارات و افغانستان سروصدای زیادی راه انداخته. آخرین رستوران او «پدیده شاندیز» نام دارد که در ۶ ماه ابتدایی سال ۸۸ با مانور تبلیغاتی روی هم‌زمانی تولد امام رضا(ع) با روز ۸/۸/۸۸، تیزرهای تلویزیونی گوناگونی را در صداوسیما روی آنتن فرستاد. او در گفت‌وگویی با ایده‌آل، از ایده‌هایش حرف می‌زند و از این‌که چطور دست به هر کاری زده، اتفاقی ویژه در همان حوزه به حساب آمده.

در کار ساخت و ساز بودم

بچه خیابان تهران، مشهد هستم. نسل در نسل، ما در کارهای ساختمانی بودیم. کاشی‌کاری‌های حرم امام رضا (ع) و بقعه خواجه‌ربیع، کار پدر بزرگ من بوده. برای همین ما هم در کار ساخت و ساز افتادیم. مجتمع سازی و ویلا سازی و...؛ اما با این حال در تمام مدتی که در کار ساخت و ساز بودم، هرچند روز یک مرتبه به رستوران شاندیز سر می‌زدم. چون بهترین جایی بود که می‌توانستیم در مشهد غذا بخوریم. این رفت و آمدها باعث شد ما یک کار مشارکتی را آغاز کنیم؛ سال ۱۳۷۶ بود که با همکاری یکی از رستوران‌های زنجیره‌ای شاندیز، رستوران شاندیز خیابان جردن تهران را برپا کردیم. یک سال طول کشید آن را بسازیم تا در سال ۷۷ افتتاح شد. اگر هم یادتان باشد رستوران شاندیز جردن، اولین رستورانی بود که تبلیغات تلویزیونی داشت. در آن زمان به طور معمول، کسی برای رستوران، تبلیغات تلویزیونی نداشت باشد.

www.dzbook.ir

روزی که خیابان جردن قفل شد

روزی که می‌خواستیم رستوران شاندیز را در تهران افتتاح کنیم، ساعت ۱۱/۵ صبح، پلیس راهنمایی و رانندگی بلوار صبا را بست. آنقدر جمعیت آمده بود که تمام خیابان جردن قفل شده بود! تصور می‌کنم ۷-۸ هزار نفر، برای افتتاح رستوران آمده بودند. این در وضعیتی بود که ما در رستوران، فقط ۱۸۰ صندلی داشتیم. من در عمرم، این قدر فحش نخورده بودم؛ یکی از کرج آمده بود، تا در روز افتتاح رستوران غذا بخورد! اما ساعت ۵/۱۱ که رسید، نهار تمام شده بود.

ما برای روز افتتاحیه ۵۰۰ غذا آماده داشتیم. تصور نمی‌کردم اینقدر از رستوران استقبال کنند. تنها کاری که توانستیم انجام دهیم این بود که ۵۰۰ نفر از آن جمعیت را ثبت‌نام کردیم تا به ترتیب به سالن بیایند و غذا بخورند.

از دیگران هم عذرخواهی کردیم. به خاطر همین تبلیغات بود که رستوران شاندیز تا حالا هیچ وعده غذایی نبوده که میز خالی داشته باشد. ما فقط ۳ روز قبل و ۲ روز پس از افتتاح رستوران، تبلیغات داشتیم و هنوز هم از آن سود می‌بریم.

من بازی تبلیغات را از یک گروه قدرتمند به نام «ارمغان بهزیستی» یاد گرفتم؛ اگر یادتان باشد این گروه برگه‌هایی را با ۲۰۰ تومان به مردم می‌فروختند تا در قرعه‌کشی جایزه‌های نقدی شرکت کنند. در واقع کاغذ می‌فروختند به مردم. یک تیم بازرگانی فرانسوی هم پشت ماجرا بود. شانسی که من آوردم، این بود که یکی از دوستان، من را با این تیم آشنا کرد. روزی که من با این تیم بازرگانی دیدار کردم، پیشنهاد کردند برای افتتاح رستوران شاندیز در جردن تبلیغ کنم. من هم قبول کردم. این اتفاق باعث شد، من بازی تبلیغات را آغاز کنم. آن زمان کل هزینه‌ای که برای افتتاح رستوران شاندیز کردم، ۲۲ میلیون تومان بود. اما ۲۸ میلیون تومان برای تبلیغات خرج کردم. اولین کاری که با این تیم فرانسوی کردم، طراحی یک جدول تبلیغاتی بود. جدولی که در آن حتی شماره صفحه و روزی که تبلیغات مان در روزنامه‌ها چاپ می‌شد، آمده بود. در این جدول آمده بود که در فلان روز و فلان ساعت، چه اتفاقی تبلیغاتی برای رستوران شاندیز می‌افتد. ما کاری کردیم که ۳ روز مانده به افتتاح رستوران، هر کسی از خواب بیدار می‌شد، نام رستوران «شاندیز جردن» را می‌شنید. به این ترتیب که اگر کسی روزنامه را باز می‌کرد، تبلیغ رستوران بود. در رادیو، تبلیغ رستوران را می‌شنید. در تلویزیون، تبلیغ رستوران را می‌دید. حتی اگر در معرض هیچ یک از این تبلیغات هم نبود، وقتی به سمت محل کارش می‌رفت، تراکتهای رستوران شاندیز را روی شیشه ماشینش می‌دید. یک جور بمباران تبلیغاتی بود. ما حتی یک بیل‌بورد هم در مشهد زدیم که رستوران شاندیز در تهران افتتاح می‌شود. اتفاقاتی افتاد که در بازی تبلیغات جا افتادم و آن را یاد گرفتم.

دوم بهمن هر سال، یک افتتاح

رستوران شاندیز جردن، روز دوم بهمن ماه ۱۳۷۷ افتتاح شد. دوم بهمن ماه، روز تولد من است و برای همین هم برای افتتاح رستوران، این روز را انتخاب کردم. یک سال بعد در روز دوم بهمن ۱۳۷۸، در دبی رستوران افتتاح کردم. همین روز در سال ۱۳۷۹ خانه شاندیز بزرگراه صدر را افتتاح کردم. با خودم عهد کردم هر سال روز دوم بهمن ماه، یک رستوران افتتاح کنم! بعد از اینها رستوران «گراندهتل» در شهرک سینمایی غزالی و آشپزخانه مشهدی‌ها در چهارراه استانبول را افتتاح کردم. بعد هم رستوران شاندیز در افغانستان را راه‌اندازی کردم و پشت سر آن در روز دوم بهمن ماه سال بعد، رستوران «پدیده شاندیز» آغاز به کار کرد.

تجارت در افغانستان

پیش از این که رستوران پدیده شاندیز را افتتاح کنم، برای مدت زیادی در افغانستان بودم. هنوز سر و صدای جنگ در افغانستان نخوابیده بود که سرمایه‌ای زیاد را با خودم برداشتم و رفتم افغانستان. آن دورانی که من به افغانستان رفتم، از ساعت ۶ بعدازظهر در کابل حکومت نظامی بود و سروصدای درگیری‌های پراکنده هم در حاشیه کابل شنیده می‌شد. برق و آب نبود. با سطل از چاه، آب می‌کشیدیم. هیچ امکاناتی نبود. در آن وضعیت، من با شهردار کابل مذاکراتی داشتم و توانستم ۴ هزار متر زمین بگیرم. اصلاً برایشان قابل باور نبود که یک خارجی، بخواهد در افغانستان جنگ‌زده سرمایه‌گذاری کند. به آنها وعده دادم یک رستوران شیک در افغانستان بسازم. آنها هم، این ۴ هزار متر زمین را به من دادند. پس از این که رستوران را کلنگ زدم، فهمیدم در افغانستان، غیر از آجر و شن رودخانه، مصالح دیگری برای ساخت و ساز وجود ندارد. برای همین هم، چاره‌ای نداشتم جز این که تمام مصالح را از مشهد بخرم و بار کامیون کنم و بیاورم کابل. رستورانی با هزار و ۸۰۰ متر زیر بنا را با این کمبودها ساختم. ۳ ماه و نیمه آن را افتتاح کردم. تمام کارهای ساختمانی آن رستوران هم، به زمستان خورده بود تا به روز دوم بهمن ماه برسد. پس از این که رستوران را افتتاح کردم، پاتوقی شد برای وزیران افغانستان. حتی حامد کرزای هم، برای یک وعده به رستوران ما آمد. از همه مهم‌تر چیزی که برای سفارت ایران هم غیرقابل پیش‌بینی بود، حضور زلمای خلیل‌زاد، سفیر وقت ایالات متحده آمریکا در رستوران ما بود.

خرید حق انحصاری بیل‌بورد از حامد کرزای

پس از افتتاح رستوران در افغانستان، من به فکر یک تجارت دیگر در افغانستان افتادم؛ برای همین هم، تمام حق انحصاری بیل‌بوردهای تبلیغاتی افغانستان را به مدت ۲۰ سال از حامد کرزای گرفتم. براساس قراردادی که با کرزای بستم، برای ۲۰ سال حق انحصاری بیل‌بوردها به من واگذار شد. در یک دیدار رسمی، حامد کرزای به همراه ۷ تن از وزیرانش پای این قرارداد را امضا کردند. البته اصلاً نمی‌دانستند فضای شهر را می‌فروشند. برای همین هم، یک هواپیما گرفتم و چند نفر از وزرا را با خود به ایران آوردم تا در دیدار با شهرداری تهران، متوجه شدند بیل‌بوردهای تبلیغاتی، یکی از روش‌های درآمدزایی شهری است. قرارداد بدی هم نبستم؛ سودی که از تبلیغات نصیب‌مان می‌شد، یک سوم به دولت افغانستان می‌رسید، دو سوم به من. تا الان ۴۵۰ بیل‌بورد تبلیغاتی در افغانستان نصب کرده‌ایم. در این وضعیت، دیگر در افغانستان شروع کردم به ساختمان سازی. چند مجتمع را کلنگ زدیم. البته در این مدت، آستان قدس رضوی هم، در افغانستان سرمایه‌گذاری کرد و شریک ما شد. تا پیش از این، ما شرکت «ایران-افغان» بودیم. پس از آن شدیم، شرکت «ایران-افغان-رضوی». ۴۰ درصد من، ۳۰ درصد آستان قدس، ۳۰ درصد هم دولت افغانستان. من در این مدت، تجارت در ایران را ضعیف کرده بودم. مدیریت کارهای ایران را به یکی از دوستان سپرده بودم. ۲ هفته افغانستان بودم و یک هفته ایران.

داستان پدیده شاندیز

اما داستان «پدیده شاندیز». یک روز در یکی از باغ‌هایم در شاندیز نشسته بودم. جمعی از دوستان بودیم و شهردار شاندیز هم بود. او من را دعوت کرد، فردای آن روز به دفتر شهردار بروم. روز بعد شهردار شاندیز به من گفت یکی از پارک‌های شاندیز، تبدیل شده به پاتوق معتادان. از من خواهش کرد در این پارک سرمایه‌گذاری کنم. من اصلاً در آن موقعیت نمی‌خواستم در ایران تجارت کنم؛ اما همین طوری حرف زدیم و رسیدیم به جایی که ۲۰۰ میلیون تومان در این پارک سرمایه‌گذاری کنیم و به مدت ۱۷ سال، از این فضا استفاده کنم، پس از ۱۷ سال هم، همه چیز را به شهردار شاندیز تحویل بدهم. شوخی شوخی کار را آغاز کردم و یک دفعه تبدیل شد به جدی‌ترین پروژه‌های که در دست دارم. آلوده کار شدم. کاری که بنا بود با ۲۰۰ میلیون تومان تمام شود، دیدم با ۲ میلیارد تومان هم جمع نمی‌شود. به هر حال، این پروژه و کاری که به‌عنوان سرگرمی آغاز شده بود، شد آبروی من. پروژه با ۴ میلیارد تومان تمام شد. ۸ هزار متر زیربنا اینجا ساختم. برای همین هم شهرداری شاندیز، ۳ سال به زمان بهره‌برداری اضافه کرد و قراردادمان شد ۲۰ سال. از آن سو هم ۲ سال و نیم زمان برای ساخت و ساز گرفته بودم، ولی پروژه در ۶ ماه تمام شد. اینجا هم ۲ سال دیگر جلو افتادم. رستوران که افتتاح شد برگشتم افغانستان تا به کارهای عقب افتاده بپردازم؛ تلفنی «پدیده شاندیز» را مدیریت می‌کردم؛ اما باز هم نشد و مجبور شدم دوباره به ایران برگردم.

نوروز رویایی شاندیز

زمانی که برای مدیریت «پدیده شاندیز» به ایران برگشتم، ۲ هفته به عید نوروز مانده بود. باز هم بمباران تبلیغاتی را آغاز کردم. جوری شد که در نوروز آن سال، در حد انفجار فروختیم. اینجا ۳ هزار نفر ظرفیت داریم. یعنی اگر ۳ هزار نفر هم‌زمان بیایند پدیده شاندیز، برای نشستن همه جا داریم. در ایران، رستورانی نداریم که با این ظرفیت رقابت کند. در دنیا هم فقط رستورانی در دمشق سوریه ساخته شده که ظرفیت آن ۶ هزار نفر است. البته ما در پدیده شاندیز در یک وعده، ۸ هزار غذا دادیم. در حالی که در رستوران دمشق هر میز در هر وعده، یک‌بار استفاده می‌شود و بیش از ۶ هزار غذا سرو نمی‌کنند. این رکورد در هیچ جای دنیا ثبت نشده. هر چند شاید در آشپزخانه‌های بیرون‌بر رکورد بهتری داشته باشند، ولی ما این ۸ هزار غذا را داخل رستوران سرو کردیم.

پروژه‌های جدید من

جدیدترین پروژه من راه‌اندازی شعبه پدیده شاندیز در تهران است. فعلاً به دنبال خرید زمین آن هستم و مذاکراتی را هم با ارتش داشتم تا زمینی را در اقدسیه تهران بخرم؛ اما یک پروژه بزرگ دیگر هم دارم. می‌خواهم کلنگ بزرگترین مجموعه تفریحی خاورمیانه را در شاندیز بزنم. در این پروژه تعهد

می‌دهیم فاز اول آن را که ۲۱۰ هزار متر زیربنا دارد، در عرض یک سال بسازم. قرارداد ساخت آن را با یک شرکت آلمانی -اسپانیایی بسته‌ام.

در این پروژه، بزرگ‌ترین شهرسازی سرپوشیده خاورمیانه را تاسیس خواهیم کرد. یک مرکز خرید بزرگ، یک مجموعه رستوران و تالارهای پذیرایی هم در نظر دارم.

بابک بختیاری کارآفرینی با برند آیس پک

آقای بابک بختیاری متولد ۱۳۵۷ اهل تهران موسس و صاحب امتیاز فروشگاه های زنجیره ای آیس پک و مدیر عامل شرکت آیس پک ایرانیان که محصول آیس پک اختراع ایشان بوده و هیچ گونه نمونه مشابهی در جهان نداشته است.

این مجموعه کمتر از دو سال توانسته ۱۳۰ فروشگاه در داخل و خارج از ایران (۱۱۸ شعبه در ایران و ۴ شعبه در امارات و ۸ شعبه در دیگر کشور ها که در ذیل آمده است) ایجاد نماید که در مقایسه با سیستم های بزرگ و معروف زنجیره ای دنیا نظیر مک دونالد، استار باکس، کینگ بزرگ و غیره قابل توجه و بلکه بسیار موفق تر عمل نموده است؛ چرا که آن ها در دو سال اول شروع به کارشان ، تنها یک شعبه داشتند، در حالی که آیس پک توانسته هر ۶ روز یک شعبه در دو سال اول افتتاح نماید .

آقای بابک بختیاری از بدو تاسیس این مجموعه در نظر داشته که آیس پک را به عنوان اولین و بزرگ ترین مجموعه زنجیره ای ایرانی به دنیا معرفی نماید در سراسر دنیا شعبات آیس پک را دایر نماید . با توجه به این که کشور هایی نظیر آمریکا بیش از ۵۰ درصد صادرات خود را در پشت سیستم های زنجیره ای و برند سازی خود به دیگر کشور ها تحمیل می کنند ؛ ولی ایران تا کنون از این روش استفاده نکرده است. آیس پک توانسته ایران را نیز در رقابت با برند های زنجیره ای دنیا مطرح سازد و هم اکنون با صادرات کلیه مواد اولیه جهت شعبات خارجی آیس پک از جمله شعباتی در کشور امارات ، هندوستان ، مالزی ، تایلند ، سنگاپور ، ونزوئلا ، سوریه ، انگلستان و کویت به این مهم دست پیدا کرده و قصد دارد گامی در جهت سربلندی نام ایران زمین و تقویت هویت ایرانی بردارد .

با این چنین کسب و کار موفق ایشان تا به حال بیش از ۱۷۰۰ فرصت شغلی مستقیم و بیش از ۵۰۰۰ فرصت شغلی غیر مستقیم در کمتر از دو سال به وجود آمده و روز به روز نیز افزایش پیدا خواهد کرد . به دنبال این دستاورد آقای بابک بختیاری به عنوان جوان ترین کار آفرین کشور و شاید بتوان گفت که به عنوان پدیده کار آفرینی ایران مطرح گردید و شاید دلیل این موضوع سن کم و مدت زمان کوتاه موفقیت این مجموعه تا به حال بوده است.

زندگی نامه آقاب بختیاری از زبان خودشان :

در آغاز راه به فکر راه اندازی کسب و کاری با هزینه کمتر افتادم.

از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می دانستم بچه ها نیز از خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می برند.

پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه ای را برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک، سه یخچال دست دوم و کهنه و با مبلغ صدوپنجاه هزار تومان، بوفه این مدرسه ها را راه اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت. در تابستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم. یک روز پدرم به دلیل تعویض لوازم اداری محل کار خود از من خواست تا لوازم فرسوده را بفروشم، من هم در مدت کوتاهی با قیمت مناسب موفق به فروش آن ها شدم. وقتی دیدم درآمد خوبی از این راه می شود به دست آورد، به خرید و فروش لوازم دست دوم روی آوردم ، به طوری که از طریق آگهی های روزنامه لوازم دست دوم خریداری کرده و در طبقه دوم خانه رنگ می کردم و پس از آن وارد بازار می کردم.

با شروع این کار، بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتم و با تکیه بر تجربه های پیشین در زمینه فروش میز تحریر پیشرفت زیادی را در این کار پشت سر نهادم.

تا آنجا که مرکز میزهای کامپیوتر رادر خیابان ولی عصر با همکاری یک شریک راه انداختم. در ظرف مدت کوتاهی دو شعبه از مرکز میزهای کامپیوتری را ایجاد کردم؛ اما به دلیل بی تجربگی و عجله داشتن برای پیشرفت در اثر سهل انگاری در برخورد با شریکم دچار مشکل شده و ورشکست شدم. از آنجا بود که تنها راه پرداختن دیون خود را در پرورش یک فکر خلاقانه و کسب و کاری جدید دیدم که ایده «سوپر خونه سرویس» به ذهنم خطور کرد که مواد غذایی را به شهروندان می‌رساند.

اینجا بود که تصمیم گرفتم برای جلب نظر تولید کنندگان محصولات مختلف برای پخش محصولات آن‌ها به درب منازل در روزنامه آگهی بدهم. به دلیل نداشتن زمان کافی برای پرداختن بدهی‌ها این کار را رها کردم و به فکر راه انداختن کاری دیگر افتادم. همیشه با خودم می‌گفتم کاری می‌تواند موفق شود که ایده‌ای نو در برداشته باشد.

از دوران کودکی بستنی‌ها را با هم زدن رقیق می‌کردم و با موز یا اسمارتیز هم می‌زدم و می‌خوردم خیلی از این کار لذت می‌بردم. تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ عملی کنم. با تکیه بر تجارب کار قبلی که محصولات مختلف برای توزیع به من پیشنهاد می‌شد، به این فکر افتادم که یک بستنی متفاوت برای مردم عرضه کنم.

فکر متفاوت بودن از ذهنم بیرون نمی‌رفت. تصمیم گرفتم بستنی بسازم رقیق‌تر، حاوی میوه که با بسته‌بندی کردن آن از طریق نی بشود آن را نوشید. پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنم نمونه‌های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان دادم. ایده با استقبال خوبی روبه‌رو شد. تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جست‌وجوی فراوان توانستم دستگاه بسته‌بندی کننده لیوان و نی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را یافته و آماده راه‌اندازی اولین شعبه آیس پک شدم. از همان روز نخست چشم‌انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم می‌پروراند. به همین منظور روی تابلوی اولین مغازه خود نوشتم آیس پک شعبه مرکزی و بعد از سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر شعبات دوم و سوم و ... را راه‌اندازی کردم. تا آنجا که هم‌اکنون بالغ بر ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دبی و هند در حال فعالیت می‌باشد.

در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشد.

آقای بختیاری مدیر دبیرستان موسی بن جعفر (ع) تهران و آقای تجردی را تاثیرگذار در پیشرفت خود می‌داند.

تشکیل گروه آموزشی برای آموزش فروشندگان و پرسنل آیس پک از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌پذیرد.

آقای بختیاری حفظ حقوق مالکیت معنوی برای نام تجاری و محصول خود را مهم‌ترین مشکل و چالش پیش روی فعالیت‌های شرکت می‌داند. ایشان امیدوار است به واسطه محصول جهانی خود توانایی‌های ایران و ایرانی را به همه جهانیان اثبات کند.

بهروز فروتن کارآفرینی با برند بهروز

من بهروز فروتن در سال ۱۳۲۴ در تهران متولد شدم و در امیریهی تهران بزرگ شدم. در سن ده سالگی پدرم را از دست دادم. ایشان رئیس اداره‌ی آگاهی بود البته زمانی که من به دنیا آمدم بازنشسته شده بودند. مهمترین چیزی که از پدرم به یاد دارم این است که می‌گفت انسان باید جوهر کار داشته باشد. در زمانی که ایشان در قید حیات بودند ما از نظر مالی چندان مشکلی نداشتیم با این حال ایشان اصرار داشتند ما در ایام تعطیل کار کنیم. مهم نبود چه کاری انجام می‌دهیم بلکه مهم این بود که با فرهنگ کار آشنا شویم.

از بچگی سختی زندگی را ناخواسته حس کردم قبل از اینکه زندگی را بینم سختی زندگی برایم نمایان شد به همین دلیل احساس می‌کنم یک حالت خود ساختگی خاص دارم.

با وجود اینکه بچه ضعیفی بودم، اول کارهای شخصی انجام می‌دادم مثلاً تابستان‌ها شکلات و اسباب بازی می‌فروختم. بعد به دنبال کار فنی رفتم و اکثر مواقع درآمد را برای مسائل تحصیلی یا هزینه‌ی روزمره مصرف می‌کردم بیشتر درآمد را هم به مادرم می‌دادم تا برایم پس‌انداز کند. پس از فوت پدرم خیلی از امکانات از ما گرفته شد ولی مادرم با گذشت و عاطفه‌ای که داشت سرپرستی ما را به عهده گرفت. مادرم را هم پانزده سال پیش از دست دادم.

در هر حال با همه‌ی مشکلاتی که بود من هم درس خواندم و هم کار کردم و از حاصل کارم، درسم را ادامه دادم. مادرم در این کار مرا بسیار تشویق کردند به نظر من هیچ انسانی موفق نمی‌شود مگر اینکه تشویق بشود و یا خودش را باور داشته باشد. تشویق، انگیزه و قدرت و روحیه‌ای ایجاد می‌کند که انسان بیش از توان جسمی‌اش کار کند.

من وضعیت استثنایی داشتم چون پدرم را از دست داده بودم یک مقدار فکرم جلوتر از ذهنم بود. از درک مفاهیم و راهنمایی دیگران بهترین بهره را می‌بردم و موقعیت را خوب می‌سنجیدم و جلو می‌رفتم.

یک دوره‌ی شبانه‌روزی در اداره وزارت کشاورزی و صنایع معادن بود که دیپلم فنی می‌دادند. اگرچه جدا شدن از خانواده خیلی سخت بود ولی چون من به کار فنی خیلی علاقه داشتم و به آنجا رفتم و در رشته‌ی مدل سازی و ریخته‌گری درس خواندم بعد به کلاس‌های شبانه دانشگاه تهران رفتم و لیسانس مدیریت گرفتم. به این دلیل کلاس‌های شبانه را انتخاب کردم که می‌خواستم روزها کار کنم. سپس معلم آزاد شدم و مدتی بعد امتیاز یک دبیرستان را خریدم و شروع به کار کردم. من از تمام کارهایی که در دوران زندگی‌ام انجام دادم راضی هستم سختی‌ها را پذیرفتم تا بتوانم از خوبی‌ها لذت ببرم. موفقیت‌های من از لابه‌لای شکست‌ها و سختی‌ها به دست آمده است. یک مدیر کسی است که بپذیرد مشکل را باید حل کند و متعهد باشد.

من کارم را از درون خانه شروع کردم مواد غذایی درست می‌کردم و به فروشگاه‌ها می‌دادم ولی آنها کالاهای من را نمی‌خریدند. بالاخره خانه‌ام را فروختم و با پول آن کار را شروع کردم به تدریج با ۱۱ نفر از بستگانم شریک شدم. در حال حاضر ما نزدیک به ۱۰۰۰ نفر پرسنل داریم و شش نقطه از کشور تحت لیسانس صنایع غذایی بهروز کار می‌کنند.

من در مورد صنایع غذایی اطلاعات فنی نداشتم و بدون داشتن سرمایه و امکانات کار را شروع کردم و جلو رفتم و رمز موفقیت من این بود که از سختی کار لذت می‌بردم و از حضور پر تلاش همکارانم و بودن در بین آنها خوشحال می‌شوم.

من فکر می‌کنم هر کسی خودش را باور داشته باشد موفق می‌شود. اگر به خودت احترام گذاشتی و برای باورت ایستادگی کردی و در مقابل اشتباهت عذر خواهی کردی خودت را شناخته‌ای. ما باید سعی کنیم نکات منفی و مثبت خودمان را بشناسیم و خودمان را باور داشته باشیم. من زندگی را اول در ذهنم ترسیم می‌کنم و اگر ایرادی داشت آنرا تغییر می‌دهم یعنی روی حرف‌هایم متعصب نیستم و پذیرای حرف‌های دیگران هستم تکامل را در خودم نمی‌بینم بلکه در جمع می‌بینم. ما نباید کار را عار بدانیم ارزش کار باید مهم باشد. من در ۴۵ سال پیش کار را بازی می‌دانستم و این کارها را انجام می‌دادم و امروز هم همین کار را انجام می‌دهم چون امروز هم کار را بازی می‌دانم.

شهرام فخار کارآفرینی با رستورانهای پدر خوب

پدر با وجدان و خوبم!

شهرام افخار مدت زیادی نیست که رستوران های زنجیره ای اش را افتتاح کرده است؛ اما رستوران های او در همین مدت کم به خوبی جایش را باز کرده است. شهرام فخار با ابتکارش فست فودهای مضر را به غذایی کم ضرر تبدیل کرده است. شاید اگر پدر شهرام فخار با مشکل قلبی مواجه نمی شد، شاید اگر او حاضر نمی شد به دخترش همان غذایی را ندهد که به مشتری هایش می دهد، امروز ایده فست فود بدون روغن این قدر گل نمی کرد. به هر حال باید خوشحال بود که چنین اتفاقی در زندگی شهرام فخار افتاد تا رستوران های پدر خوب افتتاح شوند. باین کار آفرین جوان که به گفته خودش یک پروژه ملی را اداره می کند درباره رازهای موفقیت وانگیزه های کاری که شروع کرده گفت و گو کردیم.

عاشق کار بودم

در یک خانواده متوسط بزرگ شدم، از همان بچگی دوست داشتم دستم توی جیب خودم باشد و همیشه می خواستم کار کنم. اولین درآمدم از فروش کتانی کهنه ام بود توانستم به دوستم بفروشم و با همان پول یک کتانی نو بخرم و مقداری هم پول پس انداز کنم. از همان بچگی سعی می کردم هر چه می خواهم را با پول خودم بخرم. در ۱۶ سالگی بدون اطلاع پدر و مادرم در تیم پرسپولیس بازی می کردم. یک روز که مسابقه مهمی داشتیم چون پول نداشتم دستکش دروازه بانی بخرم با دوستانم به پارک نیاوران رفتیم و بلال فروختیم. هر چند نتوانستم با پولی که آن روز در آوردم دستکش بخرم ولی یک تجربه بزرگ برایم بود.

خوب تربیت شدم

همیشه مدیون کمک های پدر و مادرم هستم حتی آموزش های که ناخودآگاه به من می دادند، بعدها در زندگی کمکم کرد، حدوداً ۱۰ سالم بود که در شرق تهران زندگی می کردیم و خانه مان در جایی بود که دوروبرمان خالی بود و همیشه کلی سگ و لگرد آنجا بود و هر روز صبح پدرم ساعت ۶-۷ بیدارم می کرد که نان بخرم و من یک ترس دائمی داشتم که این سگ ها به من حمله نکنند و این ترس، باعث شد که امروز از چیزی نترسم.

در تجارت هم از چیزی نمی ترسم و هر چیزی اراده کنم با توکل به خدا به آن می رسم. مادرم وقتی بچه بودم من را به خرید می فرستاد و مثلاً می گفت برو پرتقال بخر. او می گفت یک پرتقال خوب این جوری باید باشد و من با اعتماد به نفس می رفتم خرید می کردم و دقیقاً مثل یک معلم خوب به من آموزش می داد و این تربیت ها به نظرم من را آدم مسئولیت پذیری کرده است.

ورزشکار حرفه ای بودم

یک سال در پرسپولیس بودم، ۴ سال در تیم شاهین و دوره ای به تیم ملی جوانان دعوت شدم و بعد با مشکل بدنی مواجه شدم و فوتبال را کنار گذاشتم و به سربازی رفتم.

دوره سربازی خیلی سخت بود که بعدها ثمرات این سختی را در زندگی و کارم به وضوح دیدم.

اگر به سربازی نمی رفتم شاید الان موفق نبودم. من در اوج بودم، همه دوستانم فوتبالیست بودند و بعد همه چیز را ول کردم و به سربازی رفتم جایی که با افراد دیگر و شرایط متفاوت برخورد کردم.

من مجموعه رستوران‌های پدر خوب را با ۵-۶ میلیون تومان سرمایه پایه گذاری کردم. این سرمایه کم حتی نقد هم نبود.

یکی از دلایلی که فکر می‌کنم توانستم به این موفقیت برسم فن بیان و هنر جذب کردنم بود، هر چند الان به جایی رسیده‌ام که آدم‌ها را دفع می‌کنم.

اگر می‌خواستیم کار رستوران‌هایم را گسترش دهیم تا قبل از عید امسال ۱۴۰۰ شعبه در سراسر کشور داشتم حتی چند وقت پیش یک خانم دکتر از کشور بلاروس سراغ من آمد تا یک نمایندگی از ما در این کشور بگیرد. اما من فعلا در پی گسترش بیشتر کار نیستیم، چون در پی محکم کردن زیر ساخت‌ها هستیم.

الان جزو ۲ رستوران برتر کشور هستیم و طی برنامه‌های ۵ ساله‌ای که در نظر داریم به تعدادی که می‌خواهیم می‌رسیم. الان ما برندهایی می‌بینیم که ظرف ۲ سال، ۱۰۰ شعبه افتتاح کرده‌اند که من به شما قول می‌دهم این‌ها تا چند سال دیگر از بین می‌روند چون هیچ فکری در آنها نبوده وزیر ساخت‌هایشان را محکم نکرده‌اند.

عشق به مواد غذایی

از بچگی عاشق کار مواد غذایی بودم و از همان ۱۶ سالگی وقتی پول خیلی کمی از فوتبال گرفتم با چند نفر از دوستانم یک مغازه ساندویچی باز کردیم، ولی پس از چند ماه آن مغازه را جمع کردیم.

در تجارت از چیزی نمی‌ترسم و هر چیزی اراده کنم با توکل به خدا به آن می‌رسم.

باکسی تعارف ندارم

هر کس بخواهد اعتبار برند من را زیر سوال ببرد، نمایندگی‌ام را از او می‌گیرم. ما می‌خواهیم کاری کنیم که هر کس در تهران، کیش، تبریز، سمنان غذایی را خورد یک طعم را تجربه کند. برای اولین بار در ایران سیستم بدون روغن را جا انداخته‌ایم که استقبال فوق العاده‌ای از آن شده است.

ایده بدون روغن

هنر ما این است که غذای بدون روغن خوشمزه تولید کنیم. من واقعا به خوشمزه بودن غذایمان اعتقاد دارم. پدرم چند وقت پیش عمل قلب باز انجام داد. دکتر ایشان به من گفت این روغنی که ما در غذایمان استفاده می‌کنیم باعث بسته شدن عروق مان می‌شود و اکثر ما به خاطر این طرز استفاده از روغن دیر یا زود مثل پدر من تنها راه چاره‌شان عمل قلب است. می‌توانم به جرات بگویم که ۸۰ درصد رستوران‌های ما روغنی را که با آن غذاها را سرخ می‌کنند هر ۱۰ روز یکبار عوض می‌کنند.

این روغن است یا سم؟

هر مخزنی که در آن مرغ کنتاکی، سیب زمینی سرخ کرده، هات داگ و... سرخ می‌شود حدود ۲/۵ لیتر روغن می‌خواهد و رستوران‌های ما به خاطر نداشتن صرفه اقتصادی بارها و بارها از آن استفاده می‌کنند که برخی تا ۱۰۰ بار طول روز این کار را انجام می‌دهند. حالا شما ببینید چه اتفاقی برای آن بچه می‌افتد که از آن غذا استفاده می‌کند. همه انسان‌ها عقل دارند. خودتان ببینید وقتی در خانه یک سیب زمینی را سرخ می‌کنید در ظرفش که احتمالا مقدار زیادی روغن مانده اگر بخواهید دوباره غذا درست کنید آن غذا بدمزه و تلخ می‌شود و حالا قضاوت کنید که اگر ۱۰۰ بار در یک روز و ۱۰ روز مداوم این روغن داغ شده باشد چه اتفاقی برایش می‌افتد؟

از خبر نگاری تا رستوران داری

بعد از آمدن از سربازی چند سالی به کارهای مختلفی از جمله کار تلوزیونی، خبر نگاری و... مشغول شدم. اما چون خودم را در آن فضا غریبه می‌دیدم منصرف شدم و دنبال یک فضای دیگر بودم تا این که با آقای زارع آشنا شدم که یک ششم مرغ و جوجه ایران را تامین می‌کرد. او نقش مهمی در زندگی و پیشرفت من داشت. در سیستم آنها مشغول به کار شدم. کار آمارگیری بود. پس از مدتی مدیر فروش شدم. این شرکت حدوداً هفته‌ای یک میلیون جوجه

یک روزه می فروخت. در سال ۷۹ من ابتدا با ۷۵ هزار تومان مشغول به کار شدم در سال ۸۲ با ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان سرمایه وزمانی که شرکت به کلی منحل شد از کار بیرون آمدم. در کل زندگی‌ام، فقط یکبار برای کسی کار کردم و چه قبل و چه بعد از آن همیشه کارهای خودم را داشتم و برای کسی کار نکردم.

مرغدار شدم

چند وقت پس از انحلال شرکت در کار مرغ و جوجه ماندم حتی مرغداری زدم که در آن کار، یکسری مشکلاتی برایم پیش آمد که شاید هر کس در آن موقعیت بود سخته می کرد. یک شب حدودا در عرض یک ساعت ۲۷ هزار تا مرغ ۲ کیلویی ام مردند. یعنی کل مرغ ها افتادند و مردند. آن روز من ورشکست نشدم چون مدیریت بحران کردم. می توانستم ملک هایم را به طلب کارها بدهم اما این کار را نکردم. اجازه ندادم طلب کارها دوره‌ام کنند و اعتبارم زیر سوال برود. ملک‌هایم را با قیمت کمتر فروختم. چک‌هایم را پاس کردم و ۶ ماه هم کار را ادامه دادم و اتفاقا پول خوبی در آوردم.

افتتاح اولین رستوران

سال ۸۳ همراه با مادر و خواهرم به مرکز خرید تیراژه رفته بودم که موقع برگشت در یک لحظه تصمیم خودم را گرفتم که می خواهم چه کار کنم و اوایل ۸۴ با یک مغازه ۲۴ متری رستورانم را با نام **God father** یا همان پدر خوانده افتتاح کردم و دوباره به صنعت غذا برگشتم.

اسمی که زنده‌اش کردم

من در ثبت شرکت‌ها اسم پدر خوانده یا همان **God father** را ثبت کرده بودم اما وزارت ارشاد به من اجازه زدن تابلو نمی داد. یک سال درگیر کارها بودم؛ ولی موفق نمی شدم این قدر خسته بودم که حتی به فکر رسید سیستم را جمع کنم. مغازه‌هایم را اجازه بدهم و تبدیل به یک آدم بی مصرف بشوم اما یک لحظه تصمیم گرفتم اسم را به **God father** یا همان پدر خوب تغییر بدهم. در حقیقت یک چیز مرده را دوباره زنده کردم. شاید اگر الان چند سال قبل بود، اسم پدر خوب را انتخاب نمی کردم ولی فکر می کنم این اسم به خوبی جا افتاده و توانسته خودش رادردل ها جا کند، طوری که ۱۱۴ نفر در ایران و خارج از ایران می خواهند از ما شعبه بگیرند.

www.dzbook.ir

من شهرام فخار هستم و از نوجوانی روی پای خودم ایستاده‌ام.

حالا مجموعه رستوران‌های زنجیره‌ای «پدر خوب» را دارم.

مشاوره از همه

من از یک بچه ۵ ساله هم مشاوره می گیرم. هیچ وقت ادعا نمی کنم کاملم و همه چیز را می دانم. این همه پیشرفت تازه ۳۰ درصد از آن چیزی است که می خواهم. یک روز ادعا کردم که مک دونالد ایران می‌شوم (که تازه غذای ما خیلی بهتر و سالم تر از مک دونالد است). والان از آن هم گذشته‌ام و قول می‌دهم پدر خوب بتواند در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشد.

اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستورانم بخورد نباید راضی باشم که بچه‌های مردم هم از این غذا بخورند

لذت کار آفرینی

این کار آفرینی که ایجاد کردم مرا ارضا می کند. الان ۴۹۳ نفر در سیستم من مشغول به کار هستند. هر کدام از این افراد ۳ تا ۴ نفر را تحت پوشش خودشان دارند. ۴۷۵۳ نفر غیر مستقیم در سیستم من کار می‌کنند. چند وقت پیش دولت کارخانه هرمزال را افتتاح کرد که ۷۰۰ نفر مستقیم و ۷ هزار نفر غیر مستقیم پرسنل دارند که این پروژه را ملی اعلام کردند ما به این عدد خیلی نزدیک هستیم و همین باعث خوشحالی‌ام است.

برای پول زندگی نمی کنم

هیچ موقع پول را فدای سیستم نکردم. هیچ وقت به هر قیمتی پول درنیاوردم، الان به راحتی پول در می‌آورم. حتی در خانه می نشینم، پول خودش سراغ من می‌آید. در برنامه‌ام ۱۱۰ شعبه است ولی طی ۵ سال الان ۲۵ شعبه داریم و تمام کارهای زیر ساختی مهم را انجام داده‌ایم که بتوانم یک برند بین المللی شویم

تمام ایزوها و تاییدها و ثبت های بین المللی را گرفته ایم و تا یک سال آینده درهلند، آلمان و ترکیه شعبه های خودمان را افتتاح می کنیم. می توانم به جرات بگویم که پدر خوب امکان صادر شدن یک برند ایرانی به تمام جهان را دارد.

رستوران داری، بستنی، کافی شاپ

در برنامه های آینده ام یک برند بستنی به نام **mr.cornate** و یک مجموعه کافی شاپ به نام آلیچینویک یک شرکت اتوماسیون رستوران داری هم درحال افتتاح شدن است. الان رستوران های معروفی در ایران هستند که از من به عنوان کارشناس رستوران استفاده می کنند و برای نظرم ارزش زیادی قائلند. من را به رستوران شان دعوت می کنند تا متوجه شوند چه اشکالاتی در سیستم شان دارند.

مدیران معروف

الان شعب ما توسط آدم های معروف زیادی اداره می شود آقایان مایلی کهن و فریاد شیران مدیران شعبه مرزداران هستند. آقای توسلی کارگردان سریال روزگار جوانی هم شعبه ولنجک پدر خوب را مدیریت می کند و تمام شعب ما آدم های گزینش شده اند و این گونه نیست هر کسی از در بیاید به او شعبه بدهیم. خیلی از کسانی که از من امکان تاسیس شعبه گرفته اند آدم های فرهیخته و تحصیل کرده هستند.

وجدانم درد می گیرد

۲ موضوع باعث شد مبتکر غذای بدون روغن باشم، اولی مرضی پدرم و دوم سلامت غذایی که به مردم می دهم. روزی با یکی از دوستانم به رستورانم رفته بودیم و دیدم به دخترش اجازه نمی دهد در آنجا غذا بخورد. وقتی این صحنه را دیدم واقعا تاسف خوردم. به خودم گفتم باید غذایی تحویل مردم بدهم که به دختر خودم هم بدون نگرانی آن را بدهم. اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستوران بخورد نباید راضی باشم که بچه های مردم هم از این غذا بخورند.

سید محمد هاشمی کارآفرینی با برند کاجیران

در سال ۱۳۲۶ در اراک به دنیا آمدم. تحصیلات ابتدایی را در اراک گذراندم و سپس با خانواده به تهران آمدم.

در دوران کودکی سرکش و لجباز بودم. هر چیزی که از لحاظ خودم انجام دادنش درست بود روی آن پا فشاری می کردم خیلی حساس بودم و طبیعتاً زود هم عصبی می شدم.

اصولاً آدم خاصی بودم. زمانی که درس می خواندم افکاری در ذهنم بود که همیشه نسبت به سنم طبیعی نبوده یعنی اگر ۱۵ ساله بودم افکاری داشتم که آن زمان مرا از سایرین جدا می کرد و همین باعث می شد که در حین تحصیل با وجود اینکه وضع خانواده ام خوب بود همیشه در حال کار و فعالیت بودم و دوست داشتم وجود خودم را اثبات کنم و برای موفقیت از دیگران کمک نگیرم.

دوران دانشگاه را در رشته اقتصاد در دانشگاه ملی آن زمان گذراندم.

در دوران تحصیل، برای نیاز مالی کار نمی کردم و بیشتر برای تجربه به فعالیت می پرداختم. ویزیتور بودم و در زمینه ی تحقیقات بازاریابی هم مدارکی داشتم و همیشه سعی می کردم با افراد موفق تماس داشته باشم و به عنوان ویزیتور نظراتشان را می پرسیدم و همین باعث موفقیتم شد.

بعد از اتمام درس به علت اینکه تنها پسر خانواده بودم و سن پدرم بالای 60 سال بود از خدمت سربازی معاف شدم لذا خیلی زود شروع به کار کردم و سرمایه ای جمع نمودم و در سن ۲۴ سالگی ازدواج کرده و مستقل شدم.

در جوانی مدتی را در انگلیس گذراندم و بعد به ایران آمدم. پدر یکی از دوستانم کارش واردات لوازم خانگی و چرخ خیاطی بود به همین خاطر دوستم به من پیشنهاد کرد که این کار را ادامه دهیم و ما شروع کار واردات چرخ خیاطی و لوازم خانگی کردیم در آن زمان سرمایه نداشتیم ولی نیروی کار داشتیم.

با شروع جنگ تصمیم گرفتیم با تأسیس یک شرکت که خودم عضو هیئت مدیره آن بودم این پروژه را پیاده کنیم.

در موفقیت من دو عامل وجود داشت یکی عامل علمی که تلاش کردیم تکنولوژی را از یک شرکت آلمانی خریدای کنیم و بر مبنای این تکنولوژی، ماشین آلات و سخت افزار این طرح را آماده کردیم و علت ایمان و اعتقاد به خدا بود که به ما کمک کرد در برابر مشکلات و سختی ها مقاومت کنیم.

ما مشکل Finance داشتیم و به همین دلیل بانکها پول و تسهیلات لازم در اختیار ما قرار نمی دادند و می خواستند جلوی اعتبارات ما را بگیرند ولی به هر حال ما شروع به کار کردیم و توانستیم بدون کمک از آنها، تولید را راه اندازی کنیم و به سطح بالایی برسانیم و به خود کفایی برسیم به طوری که ۹۰٪ از قطعات چرخ خیاطی را خودمان بسازیم که کیفیت آن برابر با کیفیت تولیدات آلمان باشد.

در کار ما کیفیت محصولات بالا بود ولی قیمت آن ارزان نبود. ما سعی کردیم محصولاتی را تولید کنیم که هم کیفیت بالا داشته باشد و هم ارزان قیمت باشد و توانستیم به این هدف دست یابیم.

ما توانستیم از تجربیات دیگران استفاده کنیم. ما از کار مهندسی معکوس بسیار نتیجه گرفتیم و زمان را کشتیم.

من تنها کاری که در مهندسی معکوس می کنم این است که قطعات را بهینه می کنم یعنی قطعات چرخ خیاطی که پنج سال پیش ساخته شده را باز می کنم و این قطعات را بهینه سازی می نمایم.

ما باید در کوتاه مدت برنامه ریزی کنیم و زمان را از دست ندهیم. طرح بلند مدت را به دلیل اینکه تکنولوژی روز به روز در حال تغییر است نمی پسندم، چون اگر ایده ای دارید که تا ۴ سال آینده جواب می دهد ایده مطلوبی نیست زیرا تا آن زمان تحولات صنعتی گسترش می یابد و همه چیز عوض می شود. در کار صنعتی زمان باید کوتاه و به سرعت باشد.

من بارها در جوانی با شکست مالی مواجه شدم ولی مقاومت کردم و موفق هم شدم

کارخانه ی ما ده سال است که راه اندازی شده و تا به حال یک ریال سود به شرکایش نداده است و هر چه سود داشتیم در خودش ذخیره شده سرمایه را برای ادامه ی کار بالا برده است. شاید فقط یک سال ۱۰٪ سود به شرکاء دادیم ولی خیلی سالها پول هم از آنها گرفته ایم و علت موفقیت ما هم در این است که بخش خصوصی است و سود تقسیم نمی شود.

فاطمه دانشور، ورشکسته ای که میلیاردر شد !

فاطمه دانشور یکی از کارآفرینان موفق است که از ۲۷ سالگی وارد حوزه کسب و کار شده است. او مدیرعامل شرکت سپهر آسیاست که در عرصه واردات و صادرات سنگ آهن فعالیت می کند. همچنین مدیرعامل موسسه خیریه مهرآفرین هم است. او در خانواده ای به دنیا آمده که مادر بزرگش تمام اشعار شاهنامه را حفظ بوده و برای آنها به صورت قصه تعریف می کرده و داستان های خود را به اینکه ذات یزدان (خدا) در موفقیت رستم و سهراب و... نقش داشته است به پایان می برده.

خانم دانشور می گوید: این نوع تربیت باعث شد تا همیشه سایه خود خدا را بر سر خود احساس کنم و بتوانم بر مشکلات غلبه کنم. دانشور از فراز و نشیب های زندگی تا رسیدن به موفقیت برای ما صحبت می کند که ماحصل آن را می خوانید:

چی شد که جرقه کارآفرینی در ذهن شما زده شد؟

من چند سال است که متوجه شدم کارآفرین هستم. اصلا به این فکر نبودم که کارآفرین شوم. چون می خواستم به اهداف خود برسم پول نیاز داشتم. زمانی که من به طور جدی شروع به کار کردم هیچ پولی نداشتم ولی با ارتباط های موثر و سالم خود توانستم در شرایطی که فقط ۶۰۰ هزار تومان پس انداز

داشتیم بتوانیم با همین فن ارتباط موثر در یک پروژه ۷ میلیارد تومانی وارد شوم.

چگونه توانستید با این پول کم گام به این بزرگی بردارید؟

زمانی که لیسانس خود را در رشته مدیریت خدمات بهداشتی گرفتم بلافاصله در مقطع فوق لیسانس در رشته مدیریت بازرگانی وارد شدم. خیلی زود متوجه شدم که تفاوت زیادی میان مدرک لیسانس و فوق لیسانس وجود ندارد و باید وارد حوزه کسب و کار شوم. برخلاف رشته‌ای که خوانده بودم توسط یکی از دوستانم در شرکت ایران خودرو مشغول به کار شدم.

چند سالی که در ایران خودرو کار کردم شرایط و انضباطی که در آنجا حاکم بود من را فولاد آبدیده کرد تا اینکه دیگر کار در آن جا من را راضی نکرد. برخلاف صحبت‌های دوستانم که می‌گفتند من نباید از آنجا بیرون بیایم از کارم استعفا دادم. در این زمان بود که متوجه شدم جسارت دارم چون کار به آن خوبی را از دست داده بودم و در راهی قدم گذاشته بودم که اصلاً از عاقبت آن با خبر نبودم.

چون در طول چند سال کار خود ۳-۲ میلیون تومان جمع کرده بودم با یکی از دوستان خود وارد حوزه واردات و صادرات اسباب‌بازی شدم. متأسفانه تمام دارایی خود را در آنجا از دست دادم. برای بار دوم با وجود اصلاح اشتباهاتم دوباره شکست خوردم. شرایط به گونه‌ای شده بود که من ۱۲ طلبکار داشتم که هر روز با من تماس می‌گرفتند و خانواده‌ام از این جریان خبر نداشتند. میان همه گرفتاری‌هایم یکی از دوستانم با من تماس گرفت و گفت همسر من بنا به دلایلی نمی‌تواند با من راهی سفر حج شود و تو با من بیا. با ۱۰۰ دلار که برای خرید سوغاتی با خود برده بودم راهی این سفر شدم. این سفر باعث شد که خدا را نزدیک‌تر از همیشه به خود احساس کنم و روز آخری که قصد برگشت به تهران را داشتیم فهرستی را که ۴۰ خواسته و آرزوی خود را در آن نوشته بودم از خدا خواستم. از این همه خواسته خود درگاه خداوند شرمند شدم و همان جا از او خواستم تا مشکلاتم حل شود و به ازای آن یک چهارم از درآمد خود را صرف امور خیریه کنم. این شد که هسته اولیه موسسه مهرآفرین شکل گرفت.

زمانی که به تهران آمدم با طلبکاران خود چه کار کردید؟

بعد از دو هفته که وارد تهران شدم. نزد یکی از طلبکارانم که به ظاهر فرد خشنی بود رفتم و در کمال ناباوری مشاهده کردم که او نه تنها از من پولی نخواست بلکه تمام چک‌هایم را پس داد. در کنار این کارش کلید یک شرکت مبله شده را داد و گفت هر وقت توانستی پول درآوری قرض خود را بده. چون پولی نداشتم نزد یکی از آشنایانم که صندوق قرض‌الحسنه داشت رفتم. تمام اهداف خود را برای او گفتم و در آنجا با همسر من که او هم در کار خود شکست خورده بود آشنا شدم و ازدواج کردم. با کمک یکدیگر شرکتی را که الان نام آن شرکت بازرگانی سپهر آسیاست، تاسیس کردیم و تمام کالاها را در حوزه واردات و صادرات پوشش می‌دادیم. در میان سفارش‌هایی که به ما می‌شد چند بار سفارش خرید و فروش سنگ آهن داشتیم که آن را نادیده می‌گرفتیم.

چرا آنرا در نظر نمی‌گرفتید؟

چون فکر می‌کردم که هیچ سودی در آن وجود ندارد. تا اینکه برای اولین بار برای گرفتن کارت بازرگانی خود با فردی که نمی‌توانست سنگ آهن خود را از کشور خارج کند آشنا شدم.

با فن مذاکره‌ای که در من و همسر من وجود داشت توانستیم این فرد که یکی از افراد معتمد در بازار بود را قانع کنیم تا به صورت امانی یک بار ۴ میلیارد تومانی را بدون هیچ هزینه‌ای در اختیارمان قرار دهد. همچنین حمل بار به بندرعباس را که یک میلیارد تومان هزینه نیاز داشت به صورت امانی حمل کردیم. کل روند کاریمان که به ۷ میلیارد تومان نیاز داشت و باید حداقل نصف آنرا در اختیار داشته باشیم فقط با ۶۰۰ هزار تومان که آن هم هزینه رفت و آمد من بود انجام شد. بار به مقصد رسید و مضمول پاداش هم شدیم. به این ترتیب پول افرادی را که به صورت امانی بارشان را گرفته بودیم بازگرداندیم و از این کار سود سرشاری به من و همسر من رسید.

با سرمایه‌ای که به‌دست آوردید چه کار کردید؟

عهدی را که با خدا بسته بودم انجام دادم و دفتری به اسم موسسه مهرآفرین تاسیس کردم و در آن کودکان کار خیابانی و بد سرپرست را تحت پوشش قرار دادم. در این موسسه بعد از بازتوانی برای آنها کار ایجاد می‌کنم و آنها را راهی بازار کار می‌کنم. زمانی که که وارد این ماجرا شدم پدرم فوت کرد و سهم الارث وارثان را خریداری کردم و خانه پدری خود را به این ماجرا اختصاص دادم. در مناطق محروم شعبه زدم و همسرم در این راه خیلی به من کمک کرد. شعباتی را در بندرعباس، کرمان، سیرجان، خرم‌آباد، تبریز و مشهد زدیم. ماموریت خودم را در موسسه مهرآفرین به حمایت و توانمندسازی کودکان بد والدین یا بد سرپرست و مادران آنها قرار دادم.

شما علاوه بر مهرآفرین مدیرعامل شرکت سپهر آسیا هم هستید در این شرکت چه کار می‌کنید؟
کار ما در این شرکت تولید و فروش فرآورده‌های معدنی بود. در این فرایند ما معادنی را که خود کشف کرده بودیم یا معدن دارانی که نمی‌دانستند چه کنند را تحت پوشش قرار دادیم. همه امکانات استخراج، فرآوری و نسب ماشین‌آلات و تجهیزات را برای آنها انجام می‌دادیم.

آیا شما خود را کارآفرین موفقی می‌دانید؟

من خودم را موفق می‌دانم ولی بهتر از این هم می‌توانم باشم. چون اهداف بلندتر از این هم دارم. همیشه گفته‌ام وقتی یک زن به قله موفقیتی که یک مرد می‌رسد دست پیدا کند جای تبریک دارد چون مرد با ایشالله و ماشاءالله به موفقیت رسیده ولی یک زن با اما و اگر.

یک کارآفرین موفق چه معیارهایی باید داشته باشد؟

یک فرد کارآفرین باید پشتکار داشته باشد و خدمت به خلق را سرلوحه کار خود قرار دهد. همیشه مثبت‌اندیش باشد و از خطای زیردستان خود بگذرد. شکست‌ها را نتیجه بداند، مسوولیت کارها و خطاها را به عهده بگیرد. از زیر بار مسوولیت شانه خالی نکند. یک کارآفرین از کاه، کوه نمی‌سازد. مشکلات را خرد می‌کند و بعد آنها را حل می‌کند. قدرت ریسک‌پذیری کارآفرین بالاست. در تمامی این‌ها هدفگذاری صحیح و پشتکار لازمه کار است. آدم کارآفرین جاه‌طلب، مغرور و قدرت طلب نیست بلکه متواضع و فروتن است.

احد عظیم‌زاده کارآفرینی با ساخت و ساز

من احد عظیم‌زاده هشتم در ۱۰ آذر ۱۳۳۶ در ده اسفنجان در شهرستان اسکو (از شهرهای آذربایجان شرقی) متولد شدم. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و یتیم شدم.

امکانات مالی‌مان اجازه نمی‌داد به مدرسه بروم و فقط پس از رفتن به کلاس اول مجبور شدم پشت دار قالی بنشینم و قالیبافی کنم. تا ۱۳ سالگی روزها قالی می‌بافتم و شب‌ها درس می‌خواندم. چاره‌ای نبود، وسع مالی ما جز این اجازه نمی‌داد. خاک خوردم و زحمت بسیار کشیدم. در سال ۲۰ بار بیشتر نمی‌توانستیم برنج بخوریم. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب چهارشنبه‌سوری. آرزو داشتم یا خلبان شوم یا پولدار و برای رسیدن به این آرزوها بسیار زحمت کشیدم.

کارم را با به دوش کشیدن پستی و قالی‌های کوچک و بردن آن از اسفنجان یا اسکو برای فروش آغاز کردم. در آغاز کار از هر کدام از آنها یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲ هزار تومان) سود می‌کردم. پنج سال اینچنین سخت کار کردم. بسیار دشوار بود. اما پشتکار و اعتقاد به هدف با توکل به خدا تحمل سختی‌ها را آسان می‌کرد. در ۱۸ سالگی توانستم ۲۰ هزار تومان پس‌انداز کنم، اما فشارها همچنان ادامه داشت تا این‌که مجبور به ترک تحصیل شدم.

غصه یتیمی چون باری سنگین به دوشم بود. (بغض می‌کند) یتیم هیچ‌کس را ندارد. کارمند، کارگر، بانکی، کاسب و هرکس دیگری شب که به خانه‌اش می‌رود دستی به سر و روی بچه‌اش می‌کشد. اما یتیم این محبت بزرگ را ندارد. شب‌ها، شب‌های جمعه پاهایش را در بغل می‌گیرد و به انتظار می‌نشیند. در انتظار آن کس که دستی به سرش بکشد...

در این فکر بودم که سرمایه‌ام را افزایش بدهم تا بتوانم کاری بکنم.

می‌خواستم یک کارگاه فرشبافی راه بیندازم. سراغ پسرعموی پدرم رفتم و از او ۲۰ هزار تومان قرض کردم و ۶۰ هزار تومان هم از بانک وام گرفتم.

سرمایه‌ام شد ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تراول صد تومانی امروزی.

وقتی این پول دستم آمد تازه به فکر افتادم که چه بکنم. چه ایده جدیدی داشته باشم؟

ماه‌ها فکر کردم. آن روزها چون انقلاب پیروز شده بود تا ۲ سال به هیچ ایرانی پاسپورت نمی‌دادند. در این مدت فکر کردم و فکر کردم تا به این نتیجه

رسیدم که با صادرات کارم را شروع کنم. اما هیچ اطلاعاتی نداشتم. شنیده بودم آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفتم و به هامبورگ رفتم و در یک

مسافرخانه یا پانسیون مستقر شدم. به سالن‌ها و انبارهای فرش آنجا سرزدم و با سلیقه‌ها آشنا شدم. آنجا به من گفتند ثروتمندان برای خرید فرش به

سوئیس می‌روند. ویزای ۱۵ روزه سوئیس گرفتم و به ژنو رفتم.

زبان هم نمی‌دانستم. در یک هتل با تاجری آشنا شدم و او ایده اصلی را به من داد: فرش گرد ببااف. در آن دوران در ایران فرش گرد بافته نمی‌شد و کیفیت

تولید فرش و رنگ‌بندی‌ها هم مناسب نبود. چای و قهوه‌ام را خوردم و همان روز به ایران برگشتم.

به ده خودمان آمدم و ساختمانی اجاره کردم. دستگاه خریدم، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابریشم هم قسطی خریدم. انسان باید ریسک‌پذیر باشد و

من هم ریسک کردم. با دست خالی و از هیچ.

شروع به بافتن فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد سر و کله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اسفنجان آمدند. باور می‌کنید یا نه؟

در اولین معامله ۶.۵ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجان نخواهیدم. احساس آن شب را خوب به خاطر

دارم. سرمایه ۱۰۰ هزار تومانی من که ۸۰ هزار تومانش قرض بود در کارخانه اجاره‌ای اینچنین سودی نصیب من کرده بود، در اولین قدم ...

کسب و کارم رونق گرفت و صادراتم را به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورها آغاز کردم. بسیار سفر کردم و ایده‌های جدید دادم. از

موزه‌های فرش کشورها بازدید می‌کردم و از طرح‌ها اقتباس یا از آنها عکس می‌گرفتم و با الهام از آنها و تلفیق طرح‌ها، ایده‌های نو بیرون

می‌دادم. در این مدت سلیقه مشتریان را شناختم.

اصول کار خودم را پیدا کردم. من شریک ندارم.

اصل دیگر من احترام به مشتری است، هر که می‌خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خبردار می‌ایستد، با احترام می‌ایستم. اتکای

خودم اول به خدا و دوم به ایده و تفکر و پشتکار و ریسک‌پذیری خودم است. بسیار ریسک می‌کنم، بسیار.

کمی بعد در بازدید از هتل‌های معروف جهان تصمیم گرفتم وارد کار ساخت بزرگ‌ترین پروژه هتل کشور شوم. تاکنون ۱۸۰ میلیارد تومان در این پروژه

سرمایه‌گذاری کرده‌ام. تمام مصالح این پروژه خارجی و بهترین است.

سنگ برزیل، شیشه بلژیک، دستگیره در انگلیس و تاسیسات آلمانی است. کابین چهار آسانسور نیز از طلای ۱۸ عیار است. این هتل ۳۴۰ واحد مسکونی در

۲۵ طبقه، هفت طبقه سالن ورزشی، ۳۴ طبقه هتل، ۷ رستوران روی دریاچه، ۱۰ هزار متر شهر آبی، ۷۰ هزار متر زمین آمفی‌تئاتر، ۹۰ هزار متر زمین گلف

و ۲ باند هلیکوپتر دارد. فقط قرارداد نوردازی این پروژه با فرانسوی‌ها ۹ میلیون دلار (۹ میلیارد تومان) است. این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار

روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام. من ایران را دوست دارم. بروید بگردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه‌گذاری یا ذخیره نکرده‌ام....

می‌پرسید چه احساسی نسبت به پول دارم؟ پول دیگر مرا ارضا نمی‌کند. هدف من کارآفرینی است. تنها در پروژه آن هتل ۶۰۰ نفر به طور مستقیم کار

می‌کنند.

من ۲ بار برنده تندیس الماس بزرگ‌ترین بیزینس من جهان شدم و بزرگ‌ترین صادرکننده فرش کشور هستم. اما می‌دانید بزرگ‌ترین افتخار من چیست؟ یتیم‌نوازی. افتخار می‌کنم ۲ سال خیر نمونه کشور شدم. افتخار می‌کنم جزو ۱۰۰ کارآفرین برتر کشور هستم. دوست دارم اشتغالزایی کنم. دوست دارم سفره مرتضی علی باز کنم، معتقدم خدا من را وسیله قرار داده است. هم‌اکنون ۱۰۷۰ بچه یتیم را زیر پوشش دارم و با خودم پیمان بستم تا عمر دارم هر سال ۱۰۰ بچه به آنها اضافه کنم. وصیت کرده‌ام وقتی مردم تا ۱۰ سال بعد از عمرم هر سال ۱۰۰ بچه یتیم اضافه شود و مخارج همه یتیم‌ها را از محل ارثم بپردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می‌دهند. سفره که می‌اندازیم برای یتیم‌ها و می‌آیند و غذا می‌خورند، کیف می‌کنم. گریه می‌کنم و حال می‌کنم.

در یک مراسمی بچه‌ها دورم جمع شده بودند و هر کس چیزی می‌خواست. در این میان دختر بچه‌ای به من نزدیک شد و به جای آن که چیزی بخواهد، فقط خواست دستم را ببوسد. مهرش بدجور به دلم نشست. خواستم فردا بیابند دفترم. آن دختر الان دختر خوانده من است. روی پایم نشست و بابایی صدایم کرد. من به هر دخترم ۵۰ میلیون تومان جهاز دادم و مقرر کردم به این یکی ۱۰۰ میلیون تومان جهاز بدهند. این دست خداست که مهر این دختر را به دل من انداخت.

یتیمی سخت است. بهترین ساعات عمر من زمانی است که در خدمت یتیمان هستم.

پول را برای چه می‌خواهیم؟ خدا به ما داده و ما هم باید به بقیه بدهیم.

ما وسیله هستیم. باید بخشید و بی‌منت و زیاد بخشید. این توصیه من به همکارانم است. من از زیر صفر شروع کردم.

توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این گونه نبوده که شب بخوابم، صبح پولدار شوم. خاک خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. امیدشان به خدا و فکر و بازوی خودشان باشد. درستکار باشند و تلاش و تلاش و تلاش کنند. این فرمول من است.

جمیله صادقی کارآفرینی با اولین تاکسی سرویس زنان در ایران

www.dzbook.ir

جمیله صادقی در ۱۳۳۷ در شهر کرج و در خانواده‌ای ۱۰ نفره متولد شد. پدرش «علی اصغر صادقی» کشاورز بود. زمانی که وی ۱۳ ساله شد، پدر او را مباشر مالی خود کرد. هوش و استعداد و پشتکارش باعث شده بود تا پدر رسیدگی به وضعیت حقوقی ۱۵ کارگر و بارنامه‌های محصولاتی را که هر روز به میدان تره‌بار ارسال می‌شدند به او بسپارد. او در ۱۸ سالگی ازدواج کرد.

همسرداری، خانه‌داری، تحصیل و یک سال بعد هم بچه داری. زمان تولد فرزند دومش با پولی که پس‌انداز کرده بود ماشین بافتنی خرید و برای رزمندگان لباس بافت.

۲۴ بهار را گذرانده بود که با جدیت همیشگی‌اش توانست وارد حوزه علمیه فاطمیه شود. آن زمان همسرش نیز دانشجوی و شغلش تدریس بود. زمانی که بچه‌ها کمی از آب و گل درآمدند، تصمیم گرفت کار بیرون از خانه را شروع کند. ابتدا مسئول کتابخانه دارالعلوم فاطمیه کرج شد، اما در مدت کوتاهی به دلیل صداقت و توانایی اجرایی بالا و فعالیت‌های مؤثرش، از او برای مسئولیت مرکز آموزش و مرکز هنری اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی کرج دعوت شد. جسارت او در کارها و قدرت کلامش باعث شد تا این بار فرمانداری کرج از او دعوت به همکاری کند. سمتش در آنجا دبیری امور کمیسیون بانوان کرج بود و در کنار آن حکم مشاور فرماندار کرج نیز به او تفویض شد. در کنار مسئولیت‌های جدید، مدیرعامل کانون فرهنگی زنان کرج شد. برخورد با زنانی که هر روز به او مراجعه می‌کردند و تحقیق در مورد مشکلات زنان در زندان، او را به فکر انداخت که باید برای زنانی که هیچ مهارتی ندارند، سنی از آن‌ها گذشته و نمی‌توانند جذب بازار کار دولتی شوند یا سرپرستی ندارند تا خرج‌شان را بدهد کاری انجام دهد.

بهمن ماه سال ۱۳۸۰ بود که فکر تأسیس تاکسی سرویس ویژه زنان به ذهن صادقی رسید. از آنجا که خود راننده خوبی بود، می‌دانست می‌تواند از این توانمندی زنان استفاده بهینه کند. تصمیم قاطع او همه را به تکاپو انداخت که آیا یک زن می‌تواند یک شرکت حمل‌ونقل با راننده‌های زن داشته باشد. در همان ابتدای کار، همسرش تأکید کرد که مانع کارش نمی‌شود، اما به او هیچ کمک مادی و معنوی نخواهد کرد. ابتدا برایش سخت بود، اما همین انگیزه‌ای شد تا برای اثبات توانایی‌های زنان قطعی‌تر تصمیم بگیرد. با فرض و وام مکان مناسبی اجاره کرد و بعد از رانندگان زن که مایل به همکاری بودند، با داشتن شرایط مد نظرش دعوت به همکاری کرد.

ماه‌ها دوندگی و ایستادگی کرد. کتاب‌های قانونی را برای اثبات حقش که او هم می‌تواند مدیریت شرکت حمل‌ونقل ویژه بانوان را داشته باشد، زیر و رو کرد. بالاخره توانست مجوز اولین تاکسی سرویس زنان در ایران را بگیرد. تاکسی سرویس «یاس» از سازمان تاکسیرانی کرج حدود ۳۰ دستگاه تاکسی برای رانندگان زن تهیه کرد. زمانی که سازمان اتوبوسرانی کرج خبر واگذاری چند دستگاه اتوبوس را به بخش خصوصی داد، با پولی که در اختیار داشت ۱۰ دستگاه اتوبوس خرید و آن‌ها را در اختیار زنان قرار داد. جمیله صادقی در حال حاضر مشغول راه‌اندازی حمل‌ونقل برون‌شهری و برون‌مرزی ویژه بانوان است. اولین تعمیرگاه اتومبیل با کارکنان زن نیز در حال احداث است. خبر اولین تاکسی سرویس زنان با مدیریت یک زن در ایران توجه بسیاری کشورهای را جلب کرد. خبرنگاران و روزنامه‌نگاران بیش از ۱۵ کشور جهان برای تهیه فیلم و گزارش به ایران آمدند. خبر اولین زنی که در ایران دست به ابتکاری جالب و ایده‌ای بزرگ زده است در رسانه‌های امریکا، کره جنوبی، کره شمالی، ترکیه، فرانسه، ایتالیا، ژاپن و... پخش شد.

شکوه السادات هاشمی کارآفرینی با موثرترین سوسک کش

اگر کسی تن به مزه معمول و متداول قورمه‌سبزی تن ندهد، به قورمه‌سبزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد.

سوسک‌ها بهانه بودند. او در هر حال باید کاری می‌کرد هر چند سوسک و فرار از اذیت آن برای هر بانویی یک انگیزه‌ی بزرگ است. بچه اول پدری که زن دوم هم گرفته و یک خانواده‌ی شلوغ ساخته و کم‌کم کار کردن را هم رها کرده بود، آنقدر مسئول و مسئولیت‌پذیر بود که رتق و فتق امور خواهر برادرهای تنی و ناتنی خودش را هم به عهده گرفت و خیلی زود سرکار رفت و ازدواج کرد.

سالها بعد وقتی یک زن خانه‌دار بود و علاوه بر بزرگ کردن شش بچه در چند جا مربی ورزش صبحگاهی بود، سوسک‌ها به ساختمان‌شان که نزدیک یک حمام عمومی و رودخانه قرار داشت هجوم آوردند و آن وقت بود که او به فکر راه چاره افتاد. خودش معتقد است موفقیتش پاداش خداوند به ذات اوست که همیشه خیر همه را خواسته است. فرمولش برای امحا سوسک‌ها، سوسک‌ها را نابود کرد. سوسک‌ها دشمنش شدند و او دوست یک محله که از دست آنها ذله شده بودند.

خمیر می‌ساخت و به هر کس که می‌خواست دیگر چشمش به سوسک نیافتد می‌داد و کم‌کم تقاضا آنقدر زیاد شد که شد تولید کننده این خمیر و مدیر عامل امحا. حالیکه بانوی موفق است با چندین لوح و تندیس از جشنواره‌های مختلف کارآفرینی و از جمله کارآفرین برگزیده کشور در جشنواره کارآفرینی شیخ بهایی. درسش را تا مقطع کارشناسی علوم اقتصادی ادامه داده و به دنبال کارشناسی ارشد است.

عضو هیات موسس و هیات مدیره خانه کارآفرینان و انجمن ملی زنان کارآفرین است. آشنایی ما با ایشان هم از طریق انجمن ملی زنان کارآفرین و مدیر آن خانم صدیق انجام شد.

مسئولیت‌پذیر بودم

آدم‌هایی که فعال و به قول انگلیسی‌ها **activ** هستند از همان بچگی منفعل نیستند و تن به روز مرگی نمی‌دهند. من بچه بزرگ خانواده بودم و پدرم ازدواج دوم کرده بود و من، حتی نسبت به بچه‌های زن دوم پدرم هم بی تفاوت نبودم. به درس، مسائل مربوط به خورد و خوراک و مسائل اجتماعی، واکسیناسیون و حمام کردن‌شان توجه می‌کردم. آن موقع هنوز این‌طوری نبود که در همه خانه‌ها حمام وجود داشته باشد و هر بچه‌ای خودش برود حمام کند. معمولاً بزرگترها باید بچه‌ها را به حمام می‌بردند.

یادم هست که پنج شش بچه را در حمام ردیف می‌شستم، در حالی که خیلی هم از آنها بزرگتر نبودم. البته نمی‌گویم که همه‌ی این کارها را برای بچه‌های زن دوم پدرم هم می‌کردم اما به نوعی در زندگی آنها هم نقشی مثبت داشتم که شاید در ادامه‌ی صحبت‌ها هم به آن برسیم. در شش سالگی با ازدواج دوم

پدرم و نقل مکان ما از شهریار به تهران مواجه شدم. وضع مالی پدرم خوب بود اما گرفتن زن دوم و تن به کار ندادن، کم کم اوضاعش را به هم ریخت.

هر کس هر قدر که سرمایه داشته باشد، حتما باید کار کند تا اگر سرمایه‌اش را افزایش نمی‌دهد، کاهش هم ندهد. پدر من آنطور که یادم می‌آید، زیاد کار نمی‌کرد و این باعث شده بود که سرمایه‌اش پایین بیاید. یادم هست برادرم در کلاس پنجم تجدید شده بود. او صدایش را در نیاورد، من فهمیدم و نزدیکای شهریار با او آنقدر کار کردم تا قبول شد. البته من فقط دو سال از او بزرگتر بودم. معمولا آدم‌ها به فکر خود و حل مسائل خودشان هستند اما من اینطور نبودم و به اطرافیانم هم فکر می‌کردم.

اسم کوچه کودکی‌ام، هنوز هم هاشمی است

سیزده چهارده سالم بود که یک آگهی دیدم و جذب آن شدم. آموزشگاه اقتصاد ایران در میدان فردوسی، به مناسبت تاسیس‌اش اعلام کرده بود که دفترداری، حسابداری، منشی‌گری و تایپ فارسی لاتین را رایگان درس می‌دهد. این اطلاعیه بهانه‌ای شد که من به آنجا بروم و این دوره‌ها را ببینم. البته در یادگیری آن دوره‌ها زیاد موفق نبودم ولی با این حال گواهینامه‌اش را گرفتم. این دورانی بود که پدر کم کم داشت موقعیت‌اش ضعیف می‌شد و شرایط سختی برای خانواده به وجود می‌آمد.

در درس‌های روانشناسی صحبت می‌شود که آدم خوب است که برای کار و زندگیش برنامه داشته باشد ولی من در آن مقطع ننشستم فکر کنم و برنامه بریزم که به سر کار بروم و خانواده را به شرایط قبل برگردانم و یا در حد خودم تلاش کنم. البته من همیشه قبل از آنکه برنامه‌ریزی کنم، عمل می‌کردم. یعنی فکرم را نمی‌کنم و حرفش را نمی‌زنم، خیلی زود عمل می‌کنم و همیشه سعی کرده‌ام که هر لحظه‌ام برای پیشبرد زندگی مفید باشد.

هر چند که آن دوره‌ها چندان موفق نبود اما باعث شد من فکر کنم، مقداری توانمندی برای کار کردن دارم و می‌توانم سرکار بروم. کلاس هفتم هشتم را خوانده بودم و در خانه هم خوب کار می‌کردم. زنبیل را به دستم می‌گرفتم و تا مسافت خیلی دوری می‌رفتم تا کالاهای مصرفی روزانه خانواده را، ارزان‌تر تهیه کنم. یکی از این سالها، زمستان سختی داشتیم. من ده یازده سالم بود. در خانه نفت نداشتیم و من رفته بودم دنبال نفت.

الان چون گاز هست و همه از گرم‌کننده‌های خوب استفاده می‌کنند، شهر وزمین مثل آن موقع سرد نیست. آن زمان زمستان‌ها خیلی سردتر از الان بود. پیت نفت را به دستم گرفته بودم و دنبال نفت بودم. رفتم به شعبه دیدم بسته است، یک شعبه دیگر رفتم نفت نداشت و خلاصه نفت پیدا نمی‌کردم. ساعت نه شب وهوا خیلی سرد بود. لپ‌ها و دستهایم یخ کرده بود.

آقایی مرا دید و به من گفت دخترجان، این موقع شب چه می‌خواهی؟ گفتم آمدم دنبال نفت. گفت بیا برویم من به شما نفت بدهم، رفتم در خانه‌شان ایستادم، بشکه نفت‌شان دم در بود. آن آقا پیت نفت مرا پر کرد و گفت دخترم اگر کسی به تو گفت بیا برویم چیزی به تو بدهم نرو. خطرناک است. حالا هم بدو برو خانه‌تان.

ما آن موقع در خیابان بهبهانی، بین باغچه بیدی و سرآسیاب دولاب می‌نشستیم. بلافاصله بعد از چهارصد دستگاه، دست راست که بروید می‌خورید به باغچه‌بیدی و باغچه‌بیدی را که مستقیم پایین بروید، می‌رسید به سرآسیاب دولاب. پدر من آنجا ملک‌های زیادی داشت و با اینکه الان اسم‌های کوچه‌های آنجا همه‌اش عوض شده، هنوز اسم کوچه‌ای که مغازه‌ها و خانه‌ی پدرم در آنجا قرار داشت، هاشمی است.

شکوه نمی‌تواند شکوه نداشته باشد

پدرم سواد نداشت اما می‌گفت برایش کتاب بخوانند. تفرشی بود و در یکی از روستای آنجا، اسم و رسمی داشت و باعث آبادانی آنجا و ساختن مسجد و

حمام شده بود و پدر بزرگ من هم یک سری سمت‌های حکومتی داشت. خانواده‌ی ریشه‌داری بودند و برای همین بود که اسم مرا شکوه‌السادات گذاشته بودند. اسم خیلی به انسان شخصیت و اعتماد به نفس می‌دهد و به احتمال زیاد ممکن است حتی روند زندگی آدم‌ها را هم تغییر بدهد. کسی که اسمش شکوه است، نمی‌تواند شکوه نداشته باشد مخصوصاً که آخر اسمش السادات باشد و من شکوه‌السادات هستم.

درس می‌خواندم و کار می‌کردم

نزدیک خانه ما یک نمایندگی ایران ناسیونال وجود داشت، که در سال ۴۶ تاسیس شده بود. آقای به نام محمدرضا کلانتری، آن موقع قطعات پیکان را تولید می‌کرد. من با درخواست از ایشان و کمک‌شان، در جایی مشغول به کار شدم. سال ۴۹ بود. یادم هست روز اول مهر بغض کرده بودم وقتی می‌دیدم بچه‌ها به مدرسه می‌روند و من باید سرکار بروم. رفتن من به سرکار، مقارن با روز اول مهر شده بود. نزدیک به دو ماه در تعمیرگاه شماره ۱۸ ایران ناسیونال، در خیابان هفده شهریور شمالی فعلی کار کردم.

از آنجا که بیرون آمدن فقط یک روز بیکار بودم. زنگ زدیم به جایی و گفتم آیا شما «کاردکس من» می‌خواهید؟ کاردکس من کسی بود که موجودی‌های لوازم یدکی را در برگه‌هایی وارد و خروجی‌ها را خارج می‌کرد. سه چهار سال هم در جای جدید کار کردم و هم‌زمان با آن درس هم می‌خواندم. درس خواندن را خیلی دوست داشتم و اهل مطالعه بودم. برای پدرم کتاب می‌خوانم و در ازای خواندن قصه‌های هزار و یک شب و شاهنامه از او پول می‌گرفتم. خودم هم مطالعه را خیلی دوست داشتم. سعی می‌کردم کتاب، روزنامه و مجله تهیه کنم و بخوانم. شرایط مالی خانواده هم زیاد خوب نبود بنابراین این از جاهایی که کتاب و مجله کهنه داشتند، با قیمت کمتر مجله تهیه می‌کردم.

کلاس هفتم بودم که دیدم پنج شش تا تجدید آورده‌ام و تکان خوردم. مگر می‌شد من تجدید آورده باشم؟ تجدیدهایم به این خاطر بود که مادرم می‌گفت باید همه‌ی کارها را انجام بدهم و بعد کتاب یا درس بخوانم. خانواده ما هم خانواده شلوغی شده بود. دو زن پدرم با هم زندگی می‌کردند و مدام با هم درگیری داشتند. بعدتر پدرم صلاح دید که آنها را از هم جدا کند.

زن پدرم بیماری‌هایی گرفت که دکتر گفت او باید در هوای پاک باشد، بنابراین پدرم او را به روستای رستگان در تفرش برد. داشتم می‌گفتم که دیدم چند تا تجدید آوردم. تکانی خوردم، حواسم را جمع کردم تا هم کارهای مادر را خوب انجام بدهم و هم درس بخوانم. تصور مادرم از بچه، به خصوص دختر این بود که باید فقط کارهای خانه را انجام بدهد و خیلی درگیر درس خواندن او نبود.

ماجرای ازدواج من

روزها کار می‌کردم و شب‌ها درس می‌خواندم. در کلاس دهم همان بلای کلاس هفتم به سرم آمد و بعد دوباره به خودم آمدم و تا دیپلم همه‌ی درس‌ها، به خصوص درس‌های ریاضی‌ام نمره‌های بالا بود. در سال ۵۴ در همان محیط کارم با آقای آشنا شدم و ازدواج کردم. ماجرای ازدواج ما هم طولانی است. ایشان قبل از آن ازدواج کرده و دو بچه داشت. به سفارش پدرم، قرار بود من آن بچه‌ها را قبول نکنم اما در یک مقطع دیدم لازم است و قبول کردم. دو بچه پدر بچه‌هایم داشت و چهار بچه هم خودم به دنیا آوردم. در همین شرایط هم هر سال در دانشگاه شرکت می‌کردم، و قبول هم می‌شدم اما خانواده موافقت نمی‌کردند. زندگی ادامه داشت تا سال هفتاد و سه که مقطع دیگری از زندگیم شروع شد.

چگونه مربی ورزش شدم؟

هر روز در پارک شقایق، در منطقه هشت، به ورزش صبحگاهی می‌رفتم. یک سلسله اتفاقات پیش آمد که باعث شد مربی آنها شوم. از بعد از ازدواجم تا سال ۷۲، کارم بچه و خانه‌داری بود چون پدر بچه‌هایم معتقد بود من اگر درس بخوانم و خانم دکتر شوم دیگر کنار او نمی‌مانم، در حالی که من چنین آدمی نبودم. همان موقع هم من دیپلمه بودم و ایشان پنج شش کلاس سواد داشت. این تحصیلات دو برابر می‌توانست مسئله‌ساز باشد، اما مسئله‌ساز نشده بود.

من چون بچه‌های دیگر پدرم از زن دومش و وضعیت خانواده‌ام را دیده بودم، می‌خواستم دو بچه پدر بچه‌هایم حس نکنند، من زن بابایشان هستم. سعی می‌کردم با آنها هم رفتار خوبی داشته باشم و بین آنها و بچه‌های خودم فرق نمی‌گذاشتم. خلاصه آنکه شرایط خانواده و بچه‌داری نگذاشت من درس بخوانم و رسیدیم به سال ۷۲.

داشتم می‌گفتم هر روز به ورزش صبحگاهی می‌رفتم. احساسم این بود که آن مربی حرکات درستی انجام نمی‌دهد اما نرفتم با او صحبت کنم. اتفاق عجیبی که خیلی وقتها در زندگی می‌افتد این است که هر نکته‌ی مثبتی که راجع به خودم و یا دیگران فکر می‌کنم، اتفاق می‌افتد. همان موقع که داشتم فکر می‌کردم آن مربی حرکاتش درست نیست، هم زمان شد با زمانی که آن مربی ازدواج کرد و من شدم مربی آن جمع. برای آنکه خودم آن کار را درست‌تر و علمی‌تر انجام دهم، به کلاس مربیگری رفتم.

کلاس‌های مربیگری دوره‌های سختی داشت. صد، صد و پنجاه نفر شرکت می‌کردند، از آنها تست‌های دو می‌گرفتند و بیست سی نفر انتخاب می‌شدند. من آن موقع سه چهار بار زایمان کرده بودم ولی در ورودی این کلاس‌ها موفق شدم و در مرحله‌ی بعدی جزو ده نفر قبولی بودم. وقتی که در کلاس‌های توجیهی مربیگری قبول شدم، از خوشحالی بالا پریدم و یک بشکن زدم. شده بودم مربی پارک. یک حس خاص به من می‌گفت در زندگی دارم اتفاقاتی می‌افتد.

شدم مربی و مسئول ورزش، شش بچه را هم بزرگ می‌کردم

دختر کوچکم به مدرسه نمونه مردمی می‌رفت. سال قبلش مدیر آنجا یکی از شاگردهای پارک بود و من به جای دوازده هزار تومان، پنج هزار تومان شهریه داده بودم اما آن سال که می‌خواستم اسمش را آنجا بنویسم، مدیرش عوض شده بود. به مدیر جدید مدرسه گفتم می‌خواهم اسم دخترم را بنویسم. گفت دوازده هزار تومان فیش می‌نویسم پرداخت کنید. گفتم قبلا پنج هزار تومان داده‌ام. کم‌تر بنویسید.

www.dzbook.ir

گفت چکاره هستی؟ گفتم مربی ورزش پارک. گفت می‌آیی مربی ورزش ما بشوی؟ گفتم اگر بشود بله. گفت بیا بنویسم برو آموزش و پرورش گزینش شو. رفتم در آموزش و پرورش گزینش و پذیرفته شدم. بعد از آن مربیگری درجه سه را دیدم و برای کارورزی، به تربیت بدنی شمال شرق که مسئولش خانم صدیقه بدری بود رفتم. به ایشان گفتم می‌خواهم برای کارورزی به اینجا بیایم. سرش را بلند کرد و گفت: می‌آیی اینجا مربی ورزش صبحگاهی شوی؟ گفتم اگر بتوانم بله. آنجا هم مربی ورزش صبحگاهی شدم. من جزو اولین کسانی بودم که ورزش صبحگاهی و طبیعت گردی را در باشگاه رسالت باب کردم.

هم زمان با اینکه مربی صبحگاهی بودم، برای شاگردانم که در فصول تابستان به صد نفر هم می‌رسیدند، گردش طبیعت گذاشته بودم و آنها را با هزینه کم به کوه و پارک‌ها و جاهای دیدنی، مثل موزه‌ها و سفرهای یک روزه شمال و غار علیصدر و این جور جاها می‌بردم. اول حق الزحمه‌ای بودم و کم‌کم آموزش و پرورش مرا به صورت قرارداد پیمانی استخدام کرد. در سه مدرسه درس می‌دادم و همان موقع، با اینکه موظف نبودم، مسئول انجمن کوهنوردی تربیت بدنی منطقه هشت و بعد مسئول ورزش بسیج ناحیه شمال شدم. مسئولیت‌های دیگر هم داشتم و شش بچه را هم بزرگ می‌کردم.

سوسک‌ها ساختمان را گرفته بودند

من اصولا زن بی‌نظمی نبودم که زندگی‌ام را کثیف اداره کنم اما ساختمان ما یک ساختمان قدیمی در حوالی نارمک بود که سوسک زیادی داشت. این ساختمان همجوار یک حمام عمومی و رودخانه بود و سوسک‌ها آن را گرفته بودند. مانده بودیم چکار کنیم که این سوسک‌ها از بین بروند. اعضای خانواده با هم فکر می‌کردیم و با همسایه‌ها بررسی می‌کردیم، اما نمی‌شد. کتاب‌ها را بررسی می‌کردیم و از سوسک کش‌های مختلف استفاده می‌کردیم اما مشکل حل نمی‌شد.

موفقیتیم، پاداش خداوند به ذات من است

به نظرم عوامل خیلی زیادی در موفقیت آدم‌ها تاثیر می‌گذارد. این نیست که بگوییم، اگر یک نفر خلاق و مبتکر باشد، حتما موفق می‌شود. خلاقیت هم مسئله خیلی مهمی است اما تنها عامل نیست و عوامل مهمی در این مسئله دخیل هستند. یکی از این عوامل روانی و انسانی آن است که آدم‌ها خالص باشند. وقتی آدم‌ها روح خود را درگیر دروغ، سخن چینی، خیانت، بدجنسی، بدذاتی، غیبت و ... نکنند و درون‌شان خالص باشد، خداوند به آنها پاداش‌هایی می‌دهد و آنها را به راه‌های خوبی راهنمایی می‌کند.

من از وقتی که بچه بودم، برای خانواده‌ام و برای همه خیرخواه بودم. برای پدرم کتاب می‌خواندم، به مادرم کمک می‌کردم، مواظب خواهر و برادرانم بودم و همیشه مفید بودم. یک دخترخاله دارم که شوهرش روی او بنزین ریخته و آتشش زده بود. او می‌گفت تو تنها کسی بودی که مرا به خانه‌ات می‌پذیرفتی و حمام می‌کردی. نمی‌خواهم بگویم من بهترین مادر بودم اما برای بچه‌های همسرم هم زن بابا نبودم. بزرگشان کردم و مواظب‌شان بودم.

پدر بچه‌هایم مکانیک بود و در تعمیرگاه کار می‌کرد، مادرش و خانواده‌اش که بیماری داشتند و می‌آمدند، من آنها را به دکتر می‌بردم. در خانه من همیشه باز بود و به نظرم تمام این عوامل جمع شد و خداوند یک پاداش خوب به من داد. من به صورت اتفاق به فرمول سوسک‌کش رسیدم چون خداوند می‌خواست آن پاداش را که گفتم به من بدهد.

مثل افسانه آن دخترک که زن بابایش او را می‌فرستد لب چاه آب بیاورد و او می‌افتد توی چاه و آنجا یک پیرزن می‌بیند که خانه و زندگی دارد، به پیرزن کمک می‌کند و خانه‌اش را آب و جارو و تر و تمیز می‌کند و وقتی که از چاه بیرون می‌آید، ماه پیشونی می‌شود. خدا پاداش ذاتم را داد.

فرمولم را اتفاقی و با آزمون و خطا پیدا کردم

اول دنبال ماده‌ای بودم که سوسک‌های خانه‌ی خودمان از بین برود. از هرچه که استفاده می‌کردیم، سوسک‌ها از بین نمی‌رفتند. ساکنان ساختمان ما از لحاظ مالی قوی نبودند با این حال حاضر شدیم کل ساختمان را یکی دوبار سم پاشی کنیم. ساختمان یکی دو روز بوی گند سم می‌داد ولی بعد از این یکی دو روز، باز سر و کله سوسک‌ها پیدا می‌شد. توی ذهنم بود که باید کاری انجام دهم و به صورت اتفاقی و با آزمون و خطا به ترکیبی رسیدم که سوسک‌ها را نابود می‌کرد. نه، بهتر است بگویم ترکیب من سوسک‌ها را امحا می‌کرد.

ادیسون هم اتفاقی لامپ را ساخت

خیلی از کارهایی که بشر انجام داده از سر اتفاق است. بشر به صورت اتفاقی آتش را کشف کرد، ادیسون از سر اتفاق لامپ را ساخت. آن جور که من شنیده‌ام، مادرش می‌خواست در شب زایمان کند و نور نبود، او چراغ‌های گردسوز را جلوی آینه جمع کرد و دید که نور چقدر تشدید شده است، بنابراین فکر کرد کاری کند که نور را متمرکز کند و بتاباند و به این ترتیب لامپ را ساخت. خیلی از اختراعات و اکتشافات به دلیل نیاز بشر به وجود آمده است.

من هم از سر نیاز به فرمول خمیر سوسک رسیدم. شکل رسیدن به فرمول هم جالب بود. وقتی قورمه‌سبزی درست می‌کنید، یک نفر در آن آب غوره می‌ریزد، یکی آب‌لیمو، یکی اسفناج هم استفاده می‌کند و هرکس مطابق با ذائقه و سلیقه‌اش این قورمه‌سبزی را درست می‌کند. یک نفر هم هست که می‌گوید چطور می‌شود از همه اینها استفاده کنم. او تن نمی‌دهد به اینکه کاری را که همه انجام داده‌اند، انجام بدهد. اگر کسی تن به مزه معمول و متداول قورمه‌سبزی تن ندهد، به قورمه‌سبزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد.

تقاضا زیاد شد، دیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم

وقتی آن ماده را درست کردم و دیدم سوسک‌های خانهاام از بین رفت، نگفتم این خمیر مال خودم باشد. مدام این خمیر را می‌ساختم و به در و همسایه می‌دادم. به شاگردان کلاس صبحگاهی و معلم‌های مدرسه‌ای که کار می‌کردم هم دادم. هر کس می‌گفت خانهاام سوسک دارد، می‌گفتم من یک ماده درست کردم که سوسک‌ها را از بین می‌برد. یک شب در خانهاام صحبت شد، پدر بچه‌ها گفت می‌توانید با بچه‌های تیم کوهنوردی جمع شوید و این را در قوطی بریزید و بفروشید اما من همینطور درست می‌کردم و به متقاضیان می‌دادم. تا اینکه تقاضا آنقدر زیاد شد که من به این نتیجه رسیدم که باید سفارش بگیرم و تولید کنم.

دربه در به دنبال ثبت اختراع

وقتی دیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم، پیش یکی از اقوامم رفتم و ماجرا را گفتم. می‌دانستم باید از چیزی که وجود ندارد محافظت کنم، به همین خاطر پیش ایشان رفتم. ایشان گفت اگر چنین چیزی باشد تو باید این اختراع را ثبت کنی. بلافاصله به همراه ایشان، پیاده از خیابان حافظ به خیابان پارک شهر رفتیم که آن موقع اداره مالکیت‌های صنعتی در آنجا قرار داشت.

حدود سال ۷۶ و ۷۷ بود. او یک برگه گرفت و گفت تو باید فرمولاسیون اختراع خودت را در این برگه بنویسی، منتها باید طوری بنویسی که کسی چیزی نفهمد. خلاصه آنکه راه افتادم به دنبال تاییدیه گرفتن از مراجع قانونی. سرغ اداره کل نظارت بر مواد آشامیدنی و بهداشتی را گرفتم اما آنجا کسی به حرفم گوش نمی‌داد. یک نیروی غیبی به من گفت چرا به سراغ سازمان پژوهش‌ها نمی‌روی. آن‌هایی که روحشان درگیر بدی‌ها و پلیدی‌هاست، این نیروهای غیبی را باور ندارند اما من باور دارم.

به نیروی درونم گوش کردم. قبلا صبح‌ها که برای ورزش به پارک می‌رفتم، آقای امام جمعه از برنامه‌ی صبح بخیر ایران به آن پارک می‌آمد و گزارش می‌گرفت. یک بار با من مصاحبه کرد و من راجع به از این شاخه به آن شاخه پریدن و همه کاره و هیچ کاره بودن حرف زده بودم. آن موقع منظورم پدر بچه‌هایم بود که فکر خوبی داشت اما نمی‌توانست فکر و ایده‌ی خودش را به درآمدزایی برساند. آنجا من گفتم بودم چقدر خوب است که سازمان پژوهش‌ها به این جور افراد کمک کند.

تا یک نفر گفت سازمان پژوهش‌ها، گفتم کجاست؟ گفت، سر فرصت. من پنج طبقه را دویدم و پایین آمدم و به سازمان پژوهش‌ها رفتم. آنها این ماده را به پژوهشکده صنعت نفت دادند و یکی دو سال طول کشید تا توانستم تاییدیه گرفتم، گواهی نوآوری از سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی و گواهی غیر سمی بودن را. در آن گواهی نوشته شده بود «این خمیر بدون استفاده از سموم ساخته شده و برای انسان هم هیچ مسمومیتی ندارد.» من موفق شده بودم این خمیر را ثبت اختراع کنم. البته آن موقع اداره مالکیت‌های صنعتی خیلی درهم برهم بود و بعد از من، کارمند خود من هم رفت و به اسم پماد سوسک‌کش آن را ثبت کرد.

از همان اول گفتم امحا

مربی‌گری و معلمی می‌کردم، خمیر سوسک‌کش را هم می‌ساختم و می‌فروختم. هر قوطی ششصد تومان. از همان اول اسمش را امحا ثبت کرده بودم چون یک بار استفاده از این خمیر باعث می‌شود که سوسک محو شود و حتی جنازه‌اش هم توی محیط نیافتد. این از مزیت‌های آن است چون از جنازه سوسک پروتئین مضر آزاد می‌شود. سوسک‌ها وقتی خمیر ما را می‌خورند یک حالت تشنگی به آنها دست می‌دهد و می‌روند توی راه‌آبها از بین می‌روند.

اسم امحا یک اسم با مسما و خوب بود. البته آن را با راهنمایی پسرعمویم انتخاب کردم. موقعی که رفتم در شرکت گرافیک پرند در میدان فردوسی تا آقای احمد پوری لوگوی آن را طراحی کند، به پسرعمویم گفتم می‌خواهم این اسم را طراحی کنم. گفت طراحی نمی‌خواهد، یک سوسک بکش و روی آن ضربدر بزن و بنویس امحا و بده ثبتش کنند. گفتم نه. وقتی رفتم طراحی کنم، به آقای که آن را طراحی می‌کرد گفتم: این لوگو را خیلی خوب طراحی کن، چون

این اسم یک روزی اسم خیلی مهمی در ایران می‌شود.

تولید در لگن رویین

در خانه یک لگن داشتیم که جنس آن از روی بود و توی آن لباس هشت نفر را می‌شستم و با همه‌ی این کارها و مسئولیت‌ها که داشتیم در همین لگن خمیر امحا درست می‌کردم و توی تیوپ‌های آکواریوم می‌ریختم و با دم‌باریک ته آن را می‌بستم و توی پلاستیک‌های که از پله‌های نوروزخان می‌خریدم، می‌ریختم. بروشورهایی هم درست می‌کردیم و کنار این خمیرها می‌گذاشتیم. البته آن موقع دیگر در خانواده هم به من کمک می‌شد و آنها هم در پیشرفت ما تاثیر داشتند. من نمی‌خواهم بی‌انصاف باشم و بگویم همه کارها را خودم می‌کردم. همه به من کمک می‌کردند اما آن جایزه به من داده شده بود.

وام گرفتم

آن موقع سازمان پژوهش‌ها به کسانی که این گواهی‌نامه را می‌گرفتند وام می‌داد. صندوق توسعه تکنولوژی به مخترعین، مبتکرین و مکتشفین وام می‌داد و من هم این وام را گرفتم. البته وامی که برای من بیستویک میلیون تصویب شده بود، شد چهار میلیون. یک وام دیگر گرفتم با عنوان « طرح اعطای کمک‌های فنی و تکنولوژی » از وزارت صنایع که همیشه دعای‌شان می‌کنم. بدون بهره و بدون هیچ اذیت و آزاری این وام را به من دادند و من با قسط اول این وام توانستم در فیروزکوه سوله بخرم و کارم را گسترش بدهم.

پنجاه پنجاه شریک

علی‌رغم آن که به من توصیه شده بود که شرکت نزنم، شرکت زدم و پدربچه‌هایم را هم پنجاه‌پنجاه شریک کردم اما بعدا مشکلاتی به وجود آمد که بماند. نزدیک بود دوباره صفر شوم اما خدایی که جایزه را به من داده بود، دوباره به من کمک کرد. دوباره از پستوی دفترم شروع کردم و البته این دفعه پول داشتم. رفتم یک هم‌زن خمیر نانوايي خریدم و آنجا شروع به کار کردم.

www.dzbook.ir

لطف خدا به من این بود که آن موقع که اسم را ثبت می‌کردم، این اسم را به نام شرکت نکرده بودم. وقتی که به وزارت بهداشت می‌رفتم که مجوز بگیرم نوشت: «حسب ارائه مدارک و محصول توسط شکوه السادات هاشمی، چون از سموم استفاده نشد، مشمول اخذ مجوزهای بهداشتی نیست.» در بحبوه مشکلات ما، وزارت بهداشت گفته بود که باید پروانه ساخت بگیرید و معلوم شده بود که این سوسک‌کش چقدر کارایی دارد.

ما توانسته بودیم سوسک‌های همه جا را ریشه‌کن کنیم. دیده بودند کم‌کم داریم سوسک زندان‌ها، اداره‌ها، اداره‌های دولتی، بهزیستی‌ها که نمی‌توانستند معلولان را تکان بدهند و همینطور زندان‌ها را ریشه‌کن می‌کنیم، بنابراین گفتند باید مجوز بگیرید و مجوز را به کسی می‌دادند که اسم فرمول به نام او بود، یعنی شکوه السادات. در آذر سال ۸۱ یک شرکت تازه به نام «توره شیمی پارس» را تاسیس کردم و دوباره بلند شدم.

الان حدود پنجاه نفر پرسنل دارم. اول در ناحیه صنعتی حاجی‌آباد بودم و بعد در شهرک صنعتی ایوانکی یک کارخانه را خریدم و الان آنجا کار می‌کنم. کارخانه خوبی است. همه چیز را هم خوب و مکانیزه کردم.

بلاخره به دانشگاه هم رفتم

بلاخره به آرزویم که درس خواندن بود، رسیدم. در رشته اقتصاد صنعتی درس خواندم و با معدل هفده و نیم قبول شدم. الان پیگیر هستم که در کارشناسی ارشد درس بخوانم. پارسال شرکت کردم، وقت نکرده بودم درس بخوانم، در چهار درس منفی زده بودم. امسال فقط در درس آمار منفی زدم. اما بالاخره قبول می‌شوم.

سوسک‌ها دعایم نمی‌کنند

اینکه محصولی را تولید می‌کنی که باعث می‌شود مشکل دیگران حل شود، لذت خوبی دارد، چون مردم بابت حل مشکل‌شان دعایت می‌کنند. مردم دعایم می‌کنند و سوسک‌ها نه. یک بار در همان اوایل در بیمارستان آیت‌الله کاشانی کار کرده و سوسک‌هایش را ریشه‌کن کرده بودم. سینوزیت مزمن داشتم که باعث می‌شد بعضی وقت‌ها صدایم بگیرد. مسئول وقت آنجا که الان اسمش یادم نیست گفت: سوسک‌ها نفرین‌ات کرده‌اند.

دنبال یک برند جدید هستم

از سال ۸۷ دنبال یک کار محصولات غذایی هستم. در شهرک صنعتی عباس‌آباد کارخانه خریدم و در شرکت ریحان لیمو می‌خواهیم سالادهای آماده تولید کنیم. اسم برندش را هم ثبت کردم. دستگاههایی را از ایتالیا وارد کردم و به امید خدا همین روزها کارخانه‌اش راه می‌افتد.

حسب لطف بی‌کران خداوند، به ما واژه قشنگ کارآفرین اطلاق می‌شود. از سال ۷۸ و ۷۹ که بحث کارآفرینی مطرح شد، از طرف دانشگاه امیرکبیر دعوت شدم و به همراه دکتر احمدپور دالیانی عضو هیات موسس و هیات مدیره خانه کارآفرینان ایران هستم. خانه کارآفرینان ایران سایت خیلی فعالی دارد. از دانشگاهها و مدارس فنی و حرفه‌ای و مدارس کارآفرینی شهرداری از ما دعوت می‌شود تا برای همه و به خصوص بانوان صحبت کنیم.

من عضو انجمن ملی زنان کارآفرین و عضو انجمن زنان مدیر کارآفرین هم هستم. ما در جشنواره کارآفرینی شیخ‌بهایی در سال ۸۴ کارآفرین برتر و در جشنواره کارآفرینی وزارت کار و امور اجتماعی هم کارآفرین برتر استانی شدیم. در جشنواره ملی نوآوری و شکوفایی منتخب بودیم و کارآفرین منتخب همایش زنان صاحب صنعت و حرف و منتخب چند همایش دیگر. امیدواریم با کار جدیدمان هم یک تحول تازه را در صنعت غذا به وجود بیاوریم.

عباس برزگر کارآفرینی با تبدیل روستایش به قطب گردشگری

۹ سال پیش در یک شب بارانی دو گردشگر موتور سوار آلمانی در راه ماندند و برای اینکه بتوانند در یک جای امن شب را به صبح برسانند به خانه یک روستایی پناه بردند. عباس یک کارگر ساده روستایی همراه خانواده اش تلاش کرد تا به شیوه خودش از مهمانان خارجی به خوبی پذیرایی کند...

کلبه آنها محقر بود و به جز چای آتشی و غذای روستایی چیز دیگری نداشتند. مهمانان عباس خارجی بودند و امکانات او برای پذیرایی اندک. سادگی پذیرایی خانواده عباس و زندگی یکروزه در روستای خوش آب و هوا رضایت حداکثری دو مهمان آلمانی را جلب کرد آنقدر که سه ماه بعد یک گروه هفت نفره آلمانی به پیشنهاد دوستانشان به خانه عباس رفتند. آنها خواستند تا با همان دم پختک و چای آتشی که دوستانشان تعریف کرده بودند در خانه روستایی عباس پذیرایی شوند. صبح عباس راهنمای آنها شد تا بتوانند مناطق دیدنی و طبیعی روستای بزم شهر بوانات فارس را ببینند.

موقع برگشت مهمانان آلمانی ۲۰۰ هزار تومان به عباس هدیه دادند. این پول در آن زمان برای عباس زیاد بود و او را به این فکر انداخت که بهترین راه برای کسب و کار می‌تواند پذیرایی از گردشگران در یک روستای با صفا باشد. بنابراین شروع به کار کرد. طوری که از نه سال پیش تا امروز ۱۸ هزار گردشگر خارجی به روستای بزم در منطقه بوانات فارس آمده‌اند و عباس هم به عنوان کارآفرین برتر در صنعت گردشگری توانسته ۱۲۶ لوح سپاس بگیرد و درآمد روزانه اش از روزی سه هزار تومان به ۶ میلیون تومان برسد. عباس ۳۵ ساله به ۲۸ کشور دنیا سفر کرد و خانه ۸۰ متری او الان به ۱۲۰ هزار متر رسیده است!

زهره و نیلوفر دو دختر کوچک او کوچکترین راهنمایان ایرانی معرفی شده‌اند و تا کنون هم شبکه‌های تلویزیونی آلمان، روسیه، تایلند، شبکه ۲ و ۴ ایران فیلمهای مستندی با موضوع رونق گردشگری در روستای بزم بوانات پخش کرده‌اند.

او تعریف می‌کند که روزهای اول به آژانسهای مسافرتی شیراز و اصفهان سر زدم و گفتم که می‌توانم از گردشگران شما در روستا پذیرایی کنم. آنها هم گفتند باید مجانی ببینند روستا تا ببینند آیا اوضاع برای پذیرایی مناسب هست. آرام آرام مهمانان من از هفت نفر به چند هزار گردشگر خارجی رسید و به یک حمام خانه ام ۱۲ حمام دیگر اضافه شد تا جایی که می‌توانم الان تا چند هزار گردشگر را در روستا اسکان بدهم و برای پنج هزار نفر در منطقه بوانات اشتغالزایی کنم.

عباس برزگر قصد دارد تا یک هتل عشایری در ارتفاعات روستا بنا کند. او می‌گوید: این هتل یکی از گرانترین مراکز اقامتی ایران خواهد شد. این کار را با کمک ایل عشایری انجام می‌دهم.

برزگر معتقد است که در ایران مسئولان فقط شعار می‌دهند گردشگری صنعت درآمدزایی است. اما من یکی از کسانی بودم که توانستم هم برای خودم و هم اهالی روستای بزم بوانات درآمدزایی کنم. هر روز از یک مغازه خرید می‌کنم تا همه مغازه داران از این کار سود ببرند.

او فهمیده که اصلت و نوع غذا و چارچوب خانواده روستایی بسیار با ارزش است و می‌توان از راه معرفی آن به دیگران هم ارزشها را حفظ و هم برای خود و دیگران درآمدزایی و اشتغال زایی کرد.

برزگر از گردشگران خارجی در روستا با محصولات کشاورزی خود پذیرایی می‌کند. خانواده و اهالی روستای بوانات همگی در امر کشاورزی موفق هستند و صبحها با عسل طبیعی و گردوی زمیلهای خودشان از مسافران پذیرایی می‌کنند.

برزگر ادعا می‌کند که در موفقیتش هیچ سازمان و مرکزی دخالت نداشته است. "سازمان میراث فرهنگی پروانه گردشگری به من نمی‌داد و می‌گفت که باید تحصیلات عالی داشته باشی. اما زمانی که کارم رونق گرفت پروانه افتخاری گردشگری دادند و در همایش هایشان از من و دخترانم تقدیر کردند".

او می‌گوید که همه تجربیاتش را در برخورد با گردشگران به دست آورده است. "به عنوان یک گردشگر به کشورهای اروپایی سفر کردم تا ببینم یک توریست به چه چیزهایی نیاز دارد و آنها برای گردشگران چه کاری انجام می‌دهند. این موضوع کمک زیادی به من کرد. من متوجه شدم که بهترین راه پذیرایی از مهمان خارجی رفتار درست با اوست. نباید مصنوعی به آنها خوشامد بگوئید. درست است که زبان شما را متوجه نمی‌شود اما می‌فهمد که از او برای چه منظوری پذیرایی کرده اید. گردشگر خارجی فقط می‌خواهد به او توجه شود، همه چیز بهداشتی باشد، دروغ نشنود و احساس نکند که می‌خواهید جیب او را خالی کنید. این سادگی در رفتار و گفتار باعث شده تا آنها از زندگی روستایی لذت ببرند. ما مسافران را به خانه مان راه می‌دهیم نه برای چاپلوسی بلکه می‌دانم آنها می‌خواهند یک زندگی واقعی روستایی را ببینند و با همان آدمها زندگی کنند. هر کدام از ما که از مسافر خارجی پذیرایی می‌کنیم مانند یک سفیر ایرانی هستیم که ایران را به کشورهای دیگر معرفی می‌کنند. بنابراین باید بهترین رفتارها را با گردشگر خارجی داشته باشیم.

برزگر در زمینه طبیعت گردی هم فعالیت می‌کند و با اینکه در ۸۰ کیلومتری پاسارگاد قرار دارد می‌تواند با استفاده از دو آژانس مسافرتی خود تورهایی طبیعت گردی، پرند نگری، عشایر و بازدید از جاذبه‌های تاریخی را راه‌اندازی کند.

عباس برزگر می‌گوید: وقتی فعالیت من و خانواده ام مورد استقبال دیگران قرار گرفت و بسیاری از کشورها به استفاده از خدمات ما علاقه نشان دادند کارشناسان داخلی و خارجی حوزه گردشگری پیشنهاد کردند که پس از این می‌توانیم در برگزاری تورها و دعوت از مسافران و گردشگران خارجی با افراد متخصص همکاری کنیم تا بتوانیم موفقتر از گذشته عمل کنیم و علاوه بر آن خودمان مجری تورها باشیم؛ این شد که به فکر راه‌اندازی شرکت خدمات مسافرتی بوان گشت افتادم و با همکاری دوستان این شرکت تشکیل شد. البته این را هم بگویم که من از روزی که متوجه شدم بوانات قابلیت جذب گردشگر را دارد، به گونه‌ی برنامه ریزی کردم که از ورود تور مردم روستایی و شهری و حتی عشایر از مزایای اقتصادی تورها و ورود گردشگران به منطقه بهره مند

برزگر می‌گوید: مشکل ما ایرانیان این است که می‌نشینیم تا دیگران برای ما برنامه ریزی کنند. در حالی که جوانان کشور ما می‌توانند به راحتی با کمی ذوق و سلیقه کاری کنند که هم خودشان درآمد خوبی داشته باشند هم دیگران از کنار آنها سود ببرند.

او می‌گوید: کمتر کسی دنبال کارآفرینی می‌رود. مطمئن باشید هر روستایی در ایران به تنهایی می‌تواند از ابیانه بهتر و پر رونق تر باشد. همه اهالی منطقه بوانات و روستای بزم از دهکده گردشگری عباس درآمد دارند. دیگران هم می‌توانند بیایند و ببینند که چطور یک پسر ساده روستایی با سواد بسیار کم توانست کارآفرینی کند و از صنعت گردشگری به معنای واقعی درآمد زایی کند.

روستای بزم در ۱۷ کیلومتری شهر بوانات به سمت استان یزد و کرمان آخرین نقطه استان فارس است که به منطقه گردشگری بوانات معروف شده است. فاصله این منطقه از شیراز و یزد دو ساعت و نیم است.

مجموعه گردشگری بوانات سه اتاق قدیمی دارد که هر کدام حدود ۷۰۰ سال قدمت دارند و ۵۰۰ دلار هزینه یک شب اقامت در این اتاقها است.

سوئیت‌های مدرن و سنتی و ۶ اتاق عمومی، ویلاهای وسط باغ و گالری عکس و موزه مردم شناسی و کشاورزی گوشه‌ی از امکانات این مجموعه است. همچنین امامزاده بزم و در کنار آن بارگاه امام زاده شاه میرحمزه (ع)، پل تاریخی سوریان، منطقه گردشگری محمد حنیفه و مسجد جامع سوریان و موزه بوانات از جمله بناهای تاریخی و مناطق گردشگری منطقه بوانات فارس هستند.

www.dzbook.ir

فرحناز مظفری کارآفرینی با شرکت نخ و طناب مظفری

خانم فرحناز مظفری در سال ۱۳۵۳ در روستای گمیشان از استان گلستان متولد شد. وی که اکنون ۳۱ سال دارد، مدیرعامل شرکت نخ و طناب مظفری و نیز مؤسس و عضو هیأت مدیره اتحادیه غیر دولتی زنان توانمند استان گلستان می‌باشد. وی در سال ۱۳۸۰ در جشنواره سراسری عذرا به‌عنوان زن نخبه کشور و در سال ۱۳۸۱ به عنوان زن توانمند استان و همچنین دبیر نمونه انتخاب گردید. خانم مظفری از شرکت‌کنندگان در طرح ملی ترویج کارآفرینی و توان‌افزایی زنان کارآفرین بوده‌اند که در سال ۱۳۸۲ توسط خانه پژوهش نواندیش و با حمایت دفتر امور بانوان وزارت کشور اجرا شد. با سلام و تشکر از اینکه وقت خود را در اختیار ما قرار دادید، بفرمایید چه شد که وارد صنعت تولید طناب شدید؟

من هم سلام عرض می‌کنم، در خانواده ما، تولید طناب سابقه کهن دارد، جد بزرگ من تاجر طناب بوده و در کار صادرات و واردات آن به شوروی سابق از طریق آستارا فعال بوده‌است. او عقیده داشت فرزندان از طریق صنعت پیشرفت خواهند کرد نه کشاورزی و دامپروری، عموی من نیز به فعالیت در زمینه نخ و طناب مشغول بوده‌است. من نیز با توجه به سابقه خانوادگی به پدرم پیشنهاد نمودم که سرمایه‌ای برای تاسیس کارخانه تولید طناب‌هاب صنعتی در اختیارم قرار دهد و این ایده با استقبال پدرم روبه‌رو شد.

هیچ مخالفتی در این زمینه صورت نگرفت؟

چرا، از آن‌جا که محیط کار ما بسیار سنتی بوده و آداب و رسوم سنتی داشت، در ابتدای امر اطرافیان، پدر مرا نکوهش می‌کردند که چرا سرمایه خود را در اختیار دختر خود قرار داده‌است. مشکلات دیگری هم بود. اما من از برخورد با مشکلات هراسی ندارم و معتقدم اگر کاری راحت به‌دست بیاید، راحت هم از دست خواهدرفت.

برای تاسیس کارخانه سرمایه‌ای که پدرتان در اختیار شما گذاشته‌بود کافی بود؟

نه، علاوه بر آن سرمایه، با استفاده از تبصره ۳ توانستم مبلغ ۴۳ میلیون تومان هم وام بگیرم و کار را آغاز کنم.

تحصیلاتتان چه بود و آیا به کسب و کارتان مرتبط بود؟

دوره چهار ساله دبیرستان را در تربیت معلم گذراندم و بعد از اتمام آن در سال ۱۳۷۴ در رشته جامعه‌شناسی پذیرفته‌شده و وارد دانشگاه شدم. به‌علاوه دوره‌های کار با کامپیوتر را گذرانده‌ام که در مدیریت شرکت بسیار کمک کرد. به‌طور کلی تحصیلات در حرفه ما بر دو محور علم و تجربه تأثیر گذار است. ولی من معمولاً برای انتخاب کارمندان از افراد بومی و غیر آشنا استفاده می‌کنم.

از چه زمانی مشغول به کار شدید؟

همزمان با تحصیل، تدریس نیز می‌کردم تا سرانجام در ۱۲ تیرماه ۱۳۷۷ با خاتمه یافتن امتحانات دانشکده، موفق به اخذ جواز تاسیس کارگاه خود در شهرک صنعتی شدم. در خرداد سال ۱۳۷۸ با رسیدن ماشین آلات مورد نیاز کارگاه راه‌اندازی شد و محصولات از همان زمان وارد بازار شدند.

محصولات اصلی شما چیست؟

انواع نخ‌های صنعتی، کاه‌بندی، طناب و نخ‌های صیادی.

برای فروش محصولات مشکلی ندارید؟

من بازاریابی را ابتدا از مزارع شروع کردم به‌طوری‌که مستقیماً با مشتری‌ها ارتباط برقرار کردم، و از آن‌ها خواستم در صورت تمایل به جنس به کارخانه مراجعه نکنند بلکه از بازار پیگیری کنند، این کار سبب شد که عمده فروش‌ها به سراغ ما بیایند. در حال حاضر بازار کار ما داخلی و شامل استان‌های خراسان، سمنان، گلستان، گیلان، مازندران، قزوین و تهران می‌باشد ولی سعی ما همواره این است که به بازار تهران وابسته نباشیم. هدف اصلی تجارت من، حضور در بازارهای جهانی است.

امیدواریم در دست‌یابی به هدف‌تان موفق باشید.

مهدی خان محمدی کارآفرینی با نان سحر

در شهرستان ابهر به دنیا آمدم و پدرم در آن زمان تاجر فرش بود ولی ایشان به دلایلی ورشکست شدند و وقتی امتحان ششم ابتدایی را دادم دیگر به خانه نرفتم و از همان جا به سوی تهران حرکت کردم. ابتدا در یک کارخانه و بعد در یک مغازه میوه فروشی مشغول به کار شدم قابل ذکر است من حتی یک ریال لین پول‌ها را هم برای خودم بر نمی‌داشتم و کلیه پول‌ها را برای پدرم می‌فرستادم روزهایی که پدرم ورشکست شده بود بسیار روزهای سختی بود و دائماً روز شماری می‌کردیم که امتحانات زودتر تمام شود و بتوانم کاری انجام بدهم. بعد از مدتی کار در میوه فروشی با کمک یکی از مشتریان در کارخانه کفش ملی استخدام شدم و خیلی زود ترقی کردم. در همان زمان بود که عمویم شغل نان فروشی داشت و بیمار شد و من مدتی به او کمک می‌کردم تا وی مشتریان را از دست ندهد و متوجه شدم که دنیای بیرون با فضای در بسته کارخانه بسیار فرق می‌کند و امکان پیشرفت بسیاری در آن وجود دارد از کارخانه کفش استعفا دادم ولی قبول نمی‌کردند و به رئیس کارخانه گفتم که می‌خواهم دنبال کاری بروم که خودم رئیس خودم باشم به همین دلیل نان فروشی را تا ۶ ماه ادامه دادم و بعد از آن از عمویم اجازه گرفتم که مستقل کار کنم و بعد از مدتی توانستم موتورسیکلت خریدم و با آن شروع به کار کردم. بعد از مدتی کار ما رونق گرفت، بعد از مدتی متوجه شدم که هیچ ناوایی قادر نیست که نان ما تأمین کند بنابراین نان سحر فعلی را ابتدا چهار سال اجاره کردیم و بعد از چهار سال آن را خریداری کردم و به بهداشت آن رسیدگی کردم و با کمک مدیر یک شرکت آلمانی ماشین آلات را از آلمان وارد کردیم و من اولین کسی بودیم که ماشین آلات را به صورت خصوصی از آلمان وارد کردیم. ماشین آلات آمد و تحول کار ما از آن روز شروع شد. بعد از انقلاب امکان استفاده از خدمات آلمانی‌ها وجود نداشت و ما می‌توانستیم بدون اینکه به آن‌ها نیاز داشته باشیم مشکلات ماشین آلات را خودمان برطرف کنیم. و بعد از مدتی توانستیم نواقص ماشین آلات سایر شرکت‌ها را هم برطرف کنیم. در دوران کودکی مهم‌ترین چیزی که برایم وجود داشت اینکه به تهران بیایم و کار کنم و پدرم را از آن وضعیت نجات دهم ولی زمانی که از کارخانه کفش بیرون آمدم و متوجه شدم که بازار و جامعه بسیار بزرگ است، رویای بسیار بزرگتری را در سر می‌پروراندم. من بسیاری از کشورهای آسیا و اروپا را گشته‌ام و متوجه شدم در هیچ کشوری مانند ایران انسان نمی‌تواند کارآفرین باشد. به کار نان علاقه بسیار داشتم و آرزویم این بود که کارخانه بزرگ نان داشته باشم و در کارم موفق باشم و مردم نانی را که از من می‌خرند برایم دعا می‌کنند. در

کودکی به آن شکل دچار بحران عاطفی خاصی نشده ام ولی من تازه توانسته بودم که نان سحر را خریداری کنم و دوست داشتم تا به پدر و مادرم خدمت کنم که متأسفانه مادرم فوت کرد. الان خیلی افسوس

می خورم که چرا تحصیلات دانشگاهی ندارم و افسوس می خورم که ای کاش با این تجربه کاری تحصیلات دانشگاهی هم داشتم طبیعتاً موفق تر می شدم ولی اعتقاد که تحصیلات دانشگاهی شرط اصلی نیست ولی کسی که بتواند هم در کار موفق باشد و در تحصیل او را باید ستود. آینده را بسیار روشن می بینم چون کلاً انسان خوش بینی هستم اگر انسان به خداوند امید داشته باشد و با تمام وجود فعالیت کند حتماً در کارها موفق می شویم. موفقیت یا شکست دست خود انسان است، سرنوشت و قسمت در زندگی انسان تاثیر بسیار اندکی دارند و معتقدم هر کسی سرنوشتش را خودش رقم می زند. در زندگی بد شانس های زیادی آوردم ولی خوشبختانه در کار مشکلی نداشتم و ای به دلیل فعالیت و تلاش خودم بود. هر کاری فراز و نشیب خاص خودش را دارد اگر به کارتان ایمان دارید هرچند اگر چندین بار هم شکست بخورید باز هم ادامه می دهید و با مشکلات مبارزه می کنید. من هیچ کاری را نصفه رها نکرده ام و معتقد بودم که مشکلات را باید بشکنم.

از انتاد هراسی ندارم و تا کنون هم بیشتر از مشورت با دیگران استفاده کرده ام. اگر انتقاد سازنده باشد انسان باید به آن عمل کند ولی باید فرد خودش تشخیص دهد که کدام انتقاد سازنده است و کدام مشکل آفرین.

انتخاب رشته و هدف برای جوانان بسیار مهم است اگر جوانان نتوانند اهداف خود را مشخص کنند و در کارهایشان بلا تکلیف باشند از زندگی و پیشرفت بسیار عقب می مانند. هدفم از کار کردن تأمین مشکلات مالی خانواده ام و همچنین تأمین نیازهای شخصی بود. با رقبای داخلی ارتباط نزدیک داریم و اعتقاد دارم باید به یکدیگر کمک کنیم.

www.dzbook.ir

از جوانان خواهش می کنم که اول اعتقادشان به خدا باشد و دوم اینکه بدون تلاش به جایی نمی رسد. جوانان باید تحصیل کنند و در کنار کار با تحصیل هم آشنا شوند

طاهره جوان ، اسطوره اراده و کارآفرینی (حتماً بخوانید)

آن موقع امکانات مثل الان نبود و ما بچه‌ها هم باید کار می‌کردیم. خانواده ما یک خانواده پرجمعیت بود و پدر بزرگ و مادر بزرگ ما هم با ما زندگی می‌کردند.

دو اتاق تو در تو بود و این همه آدم. کار من این بوده که هر روز باید نان می‌خریدم، چایی را دم می‌کردم و بعد به مدرسه می‌رفتم. خلاصه آنکه آن روز که این اتفاق برایم افتاد ناوایی شلوغ بود و من داشت دیرم می‌شد.

وقتی آمدم خانه عجله کردم و قبل از پر کردن کتری گاز را باز گذاشتم و وقتی برگشتم به آشپزخانه که یک زیرزمین کاهگل بود، دیدم بوی گاز می‌آید. عقم رسید که کبریت نزنم اما آمدم برق را روشن کنم تا بتوانم پنجره را باز کنم، آشپزخانه منفجر شد و یک موقع به خودم آمدم و دیدم دارم می‌سوزم.

کتری آن روز دسته نداشت و من آن را بغل کرده و از پله‌ها پایین برده بودم. بنابراین جلوی لباسم خیس بود و گرنه در آنجا قلب و ریه‌هایم هم می‌سوخت.

وقتی همه جا آتش گرفت، آنقدر هول شده بودم که به جای آنکه پله‌ها را برگردم و بالا بیایم، دویدم داخل آشپزخانه. بنابراین تا بیایند من را پیدا کنند، خیلی سوختم.

زنگ زدم گفتم: خانم من صبحانه می‌خواهم!

سه سال در بیمارستان بودم. در دو سال اول نتوانستم از تخت پایین بیایم. از شدت درد پاهایم را توی شکم جمع کرده بودم و پایم همان جا چسبیده بود. نمی‌توانستند پانسمانم کنند. یک کرسی گذاشته بودند و یک ملافه سفید انداخته بودند روی آن و من آن زیر بودم.

بالش زیر سرم را هم نمی‌توانستند کنار بکشند چون وقتی آن را برمی‌داشتند، سرم به سمت عقب می‌رفت و من از درد هوار می‌کشیدم، بنابراین چانه‌هایم هم چسبیده بود به گردن و سینه‌ام و لبم هم برگشته بود و همین‌طور چشمانم هم حالت بدی پیدا کرده بودند.

لثه‌ام هم سوخته بود و دندان‌هایم هم ریخته بود. بعد از دو سال، در اولین عملی که روی من انجام شد و پاهایم را باز کردند، خواستم خود را در آینه ببینم. تا آن موقع خودم را ندیده بودم و وقتی جلوی آینه رفتم باور نکردم آن کس که می‌بینم خودم هستم.

موجودی دیدم که معلوم نبود چه بود و خیلی از آن ترسیدم اما وقتی خودم را تکان دادم و دیدم او هم تکان می‌خورد، فهمیدم آن موجود خودم هستم.

بلافاصله غش کردم و افتادم.

موقع افتادن سرم هم خورد به جایی و شکست و پوست‌های نوبی هم که تازه روی بدنم درست شده بود، قاچ خورد و خونریزی شروع شد. خیلی ناامید و ناراحت شدم و تصمیم گرفتم دیگر زنده نباشم. ناهار نخوردم و شام هم نخوردم.

فکر می‌کردم اگر سه چهار وعده غذا نخورم می‌میرم بنابراین ناهار نخوردم و شام هم نخوردم و عوض آن فقط غصه خوردم. تصمیمم قطعی بود برای مردن.

نزدیکای صبح داشتم از پنجره بیرون را نگاه می‌کردم. سیاهی کم کم می‌رفت و نور جای آن را می‌گرفت.

یک درخت خیلی قشنگ هم جلوی پنجره اتاقم در بیمارستان سوانح سوختگی بود و باد آرامی افتاده بود لای برگ‌هایش و آن را تکان می‌داد.

با خودم فکر کردم همین یک ربع پیش همه جا تاریک بود اما الان روشن شده و برگ‌ها به این زیبایی تکان می‌خورند، چرا من باید خودم را بکشم. فرض می‌کنم همین طوری به دنیا آمدم.

خدا هست، شبانه روز هست، این همه آدم هستند. چرا من باید اینقدر ناامید باشم؟ یک نور امید رفت توی دل من و تصمیم گرفتم زنده باشم، زندگی کنم و به درد بخورم. هنوز وقت صبحانه نشده بود و همه خواب بودند. زنگ زدم گفتم: خانم من صبحانه می‌خواهم!

از سن دوازده تا سیزده سالگی بیست و چهار بار عمل کردم. در سن پانزده تا شانزده سالگی هم با آقای که خودش هم هفتاد و پنج درصد سوختگی داشت ازدواج کردم. ماجرای ازدواج من هم جالب است.

مددکارهای بیمارستان در این سه سال که در بیمارستان بودم با زندگی من آشنا شده بودند و می‌دانستند مادر ندارم و درس نخونده‌ام، هیچ کاری بلد نیستم و خلاصه آنکه آینده نامشخصی دارم، بنابراین آمدند با پدرم صحبت کردند و گفتند او باید برود هنر یاد بگیرد.

پدرم موافقت نمی‌کرد اما آنها گفتند اگر قبول نکنید او را از شما می‌گیریم و به بهزیستی می‌سپاریم.

بنابراین پدرم قبول کرد و من به کارگاه کورس در جاده شهرری رفتم. در آنجا کارگاه تعمیرات رادیو و تلویزیون، ساعت‌سازی، عکاسی، نقاشی و طراحی، جوشکاری، خیاطی و سوادآموزی را آموزش می‌دادند.

من در تمام رشته‌های آن کارگاه ثبت نام کردم. در آن کارگاه همه خانم‌ها و آقایان معلول بودند اما در بین آنها آقای هم بود که سوخته بود، به همین خاطر توجهم به ایشان جلب شد و نگاهش کردم.

او هم نگاه کرد. من دیدم دست و صورتش سوخته و بنابراین برای آنکه ناراحت نشود از اینکه به او نگاه می‌کنم، لبخند زدم.

مرا بردند به کلاسی که این آقا هم بود اما او کلاس اول را می‌خواند و من چهارم را. این جوان همان بود که بعد همسرم شد.

همان روز اول که به آن کارگاه رفتم با ایشان آشنا شدم و خانواده ایشان هم یک روز بعد آمدند به خواستگاری من.

بلافاصله هم جواب مثبت دادم چون می‌خواستم زندگی کنم. می‌خواستم کاری کنم که با مردم باشم. به خودم قول داده بودم کاری کنم که تنها نباشم.

روزی که من به آن کارگاه رفتم، من تازه کار بودم اما همسرم از چند ماه قبل آنجا بود. آنجا وقتی همسرم را دیدم گفتند که مسیر این آقا با شما یکی است و می‌توانید از او کمک بگیرید. ما فرصت پیدا کردیم نیم ساعت با هم پیاده‌روی کنیم.

در میدان قیام از سرویس پیاده شدیم و از آنجا تا چهار راه مولوی را با هم پیاده آمدیم و صحبت کردیم.

همسرم جریان زندگی و سوختنش و مشکلاتش را گفت و در پایان گفت وقتی مرا دید دلش لرزید و به این فکر افتاد که با من برای ازدواج صحبت کند.

او بیست ساله بود و من شانزده ساله. پدرم موافقت نمی‌کرد اما من گفتم اجازه بده ازدواج کنیم. ما مثل هم هستیم و می‌توانیم همدیگر را درک کنیم.

خیلی روزهای سختی داشتیم. درآمد نداشتیم، باید کرایه خانه می‌دادیم، پول دوا می‌دادیم و همین‌طور باید زندگی‌مان را اداره می‌کردیم. سه ماه آموزش ما تمام شد. من همه چیز آنجا را یاد گرفته بودم. تا کلاس چهارم سواد داشتم.

به همسرم گفتم بیا خیاطی یاد بگیر گفت نه، خیاطی کار زن‌هاست. من هم گفتم پس من می‌آیم جوشکاری یاد می‌گیرم.

در کنار خیاطی جوشکاری یاد گرفتم و کنار اینها طراحی و نقاشی را. در کنار همه اینها در کلاس تعمیرات رادیو و تلویزیون، لحیم کاری می‌کردم. خلاصه اینکه همه آنچه که آنجا آموزش می‌دادند را تا حدودی یاد گرفتم.

عکاسی، بافندگی با دست، قلاب‌بافی، آرایشگری و همه چیز را یاد گرفتم و وقتی کلاس تمام شد از همه‌شان استفاده کردم.

در آن روستا همه را به اسم خانم دکتر می‌شناختند

وقتی کلاس مان تمام شد جمع کردیم و رفتیم به خانه مادر شوهرم در هسته که روستایی حوالی فرودگاه اصفهان است.

نزدیک به نه سال آنجا ماندم. خانه مادرشوهرم چند تا اتاق داشت و من از همه این اتاق‌ها استفاده کردم. از همان موقع که در بیمارستان بودم، تزریقات را به صورت تجربی یاد گرفته بودم.

می‌دیدم چطور می‌آمپول و سرم می‌زنند و یاد گرفته بودم. علاوه بر این گلدوزی و بافندگی هم می‌کردم و قالی بافی را هم از مادر و خواهر شوهرم یاد گرفته بودم. خیاطی و آموزش خیاطی هم که بود.

همه کاری می‌کردم و شاید باورتان نشود در حالی که خودم تا کلاس چهارم بیشتر درس نخوانده بودم، به دانش آموزان راهنمایی درس تقویتی می‌دادم. از یکی یاد می‌گرفتم و به آن یکی یاد می‌دادم. اعتماد به نفسم خیلی بالا بود.

در آن روستا همه را به اسم خانم دکتر می‌شناختند. در هشت نه سالی که در آن روستا بودم خیلی چیزها یاد گرفتم. یکی از چیزهایی که یاد گرفته بودم مدیریت بود.

آموزش رایگان بافندگی انجام می‌دادم، خانم‌ها می‌آمدند یاد بگیرند، کاموا می‌دادم به آنها که ضمن یاد گرفتن، برای من ببافند.

خود من تنهایی در یک ساعت یک لیف می‌بافتم اما وقتی به آنها یاد می‌دادم، در یک ساعت بیست تا لیف برای من می‌بافتند.

به آنها یاد می‌دادم که چگونه می‌توانند کلاه ببافند و بعد به آنها کاموا می‌دادم و می‌بردند خانه‌شان. هم یک کار تازه یاد می‌گرفتند و هم فردای آن روز من بیست تا کلاه داشتم.

آنها مفتی یاد می‌گرفتند و من مفتی صاحب کلاه می‌شدم. این یک بخش از درآمد من بود علاوه بر آن تزریقات، بخیه زدن، آرایشگاه، خیاطی و... خلاصه همه کاری می‌کردم.

دارم برای آن روستا مدرسه می‌سازم

من برای مردم آن روستا شخص به درد بخوری بودم. همه کار برای آنها کردم. به خانه‌هایشان می‌رفتم و برایشان تزریق انجام می‌دادم و همین طور خیاطی و آرایش.

در آن روستا همه این کارها را یاد گرفتم. وقتی می‌رفتم این کارها را در حد اولیه بلد بودم.

اما آنجا تمرین کردم، اشتباه کردم و یاد گرفتم. هشت سال آنجا کار کردم و کار یاد گرفتم و آنجا محل آغاز کار و موفقیتیم بود.

حالا که در اینجا کار می‌کنم و به جز درآمد کارمندهایم، ماهی حداقل بیست میلیون تومان درآمد دارم، آن روستا را فراموش نکرده‌ام و دارم برای آنجا یک مدرسه درست می‌کنم. نقشه آماده شده و به زودی مدرسه را خواهیم ساخت.

از اول اعتماد به نفسم بالا بود

همسر من مثل من اعتماد به نفس نداشت. من وقتی با ایشان ازدواج کردم چادر سرم می‌کردم و دست‌هایم هم زیر چادر بود و سوختگی صورتم هم چندان دیده نمی‌شد و کسی چندان متوجه سوختگی من نمی‌شد اما همسر من همیشه دستش جلوی دهنش بود که سوختگی‌اش دیده نشود.

آن دستش که زیاد سوخته بود، همیشه توی جیبش بود. همیشه نگران و سرش پایین بود. من برای اینکه او اعتماد به نفس بیشتری پیدا کند، روسری سرم کردم و سعی کردم دستکش دستم نکنم.

وقتی با او بیرون می‌رفتم سرم بالا بود و هر کس به ما نگاه می‌کرد، لبخند می‌زد. الان فرهنگ مردم بالاتر رفته.

آن موقع تا نگاه می‌کردند می‌گفتند آخی، چی شد که سوختی. من ناراحت نمی‌شدم و جواب می‌دادم اما همسر من خودخوری می‌کرد. او هنوز هم آن اعتماد به نفس لازم را ندارد اما من از همان اول اعتماد به نفس داشتم.

الان همسر من با من کار می‌کند. او تاکسی دارد و آژانس کارگاه من است و هر روز از مشتری‌های من می‌گوید که پشت سر من از اخلاق و کار من تعریف می‌کنند.

از اتاق دوازده متری تا زیرزمین ششصد متری

وقتی در کارم رشد کردم به همسر من گفتم برویم تهران، اینجا دیگر جا برای رشد من نیست. آمدیم تهران و در خیابان ادیب دروازه غار یک اتاق اجاره کردیم.

صاحبخانه نداشت. یک اتاق بالا داشت و یک اتاق دوازده متری پایین که من اتاق پایین را اجاره کردم. این اتاق هم اتاق زندگی ما بود و هم اتاق خواب ما.

هم در آن خیاطی می‌کردم و هم آرایشگاه داشتم. طراحی و نقاشی را کنار گذاشتم چون درآمدی نداشت.

در این اتاق دوازده متری با دو بچه قد و نیم قد، با دست خالی کارم را شروع کردم و به یک سال نکشید که خانه خریدم، شش ماه نکشید که برای همسر من ماشین خریدم. گفتم با ماشین از خانه بیرون بروم سردوق می‌آید و روحیه‌اش بهتر می‌شود.

یک سال بعد از آن خانه‌ام را عوض کردم و در جای بهتری خانه خریدم. دو سال بعد آنجا را فروختم و آمدم در امیریه خیابان ولی عصر خانه خریدم. کارم خوب بود و علاوه بر این، تنها کار نمی‌کردم.

فکر من را هم به کار می‌انداختم که کارم اقتصادی تر باشد. روبروی خانه ما یک مسجد بود. من زیرزمین آن را اجاره کردم و کارم را به آنجا بردم. آن زیرزمین ششصد متر بود و ششصد متر برای کار من خیلی خوب بود.

نود نفر خیاط را استخدام کردم. این نود نفر هر کدام هر روز چهار عدد لباس می‌دوختند و جمع کارشان سیصد و پنجاه شصت عدد لباس می‌شد و کارم به این صورت گسترش می‌یافت.

از این حدود چهارصد عدد لباس، دویست عدد خرج اجاره و دستمزد خیاط‌ها می‌شد و بقیه آن به من می‌رسید. بنابراین درآمد من به خوبی بالا رفت.

ویژگی‌های کار من

کار من با کار همه فرق می‌کند. مشتری‌ها می‌آیند، می‌نشینند، لباس‌شان آماده می‌شود و آن را می‌برند. این روش را من از همان روستای هسته اصفهان شروع کرده بودم و به خوبی آن را انجام دادم و می‌دهم.

از همان جا هم کار دسته جمعی را آغاز کرده بودم و هنوز ادامه می‌دهم. می‌خواستم در میان مردم باشم.

می‌خواستم مردم مرا ببینند و به کارهای که می‌کنم اعتماد و به من احتیاج داشته باشند.

وقتی مشتری می‌بینند کاری را که دیگران پنجاه هزار تومان می‌گیرند، من پانزده هزار تومان می‌گیرم و کارش هم زود آماده می‌شود، معلوم است که به من اعتماد می‌کنند و دوباره پیش من می‌آیند.

آن خانه دوازده متری، یک اتاقک کوچک زیر پله داشت و من آنجا یک صندلی گذاشتم، یک آرایشگر حرفه‌ای آوردم و گفتم اینجا کار کن، هر چه درآوردی، نصف مال تو، نصف مال من.

در همان اتاق دوازده متری هم، چهار نفر خیاط آورده بودم، روی زمین می‌نشستند، خیاطی می‌کردند و بعد چرخ هایشان را هول می‌دادند کنار دیوار و می‌رفتند.

من هم به کار آنها نظارت می‌کردم، برش می‌زدم، آشپزی و بچه داری‌ام را می‌کردم.

از همان جا مدیریت بر تعداد زیادی آدم را تمرین کردم و رسیدم به زیرزمین مسجد که نود نفر کارگر را داره می‌کردم. نود نفر خیلی زیاد است.

آنها هر کدام اگر یک مشکل کوچک حل نشده داشتند، کارم درست پیش نمی‌رفت بنابراین یک خانم را استخدام کردم که با خیاط‌ها مشاوره کرد و نظرات و مشکلات آنها را جمع و دسته بندی می‌کرد و به من گزارش می‌داد. جوابگوی مشتری‌ها هم همین خانم بود.

یک خانم خوش برخورد و صاحب درک را استخدام کرده و به او حقوق خوب می‌دادم تا کارها را زیر نظر داشته باشد. بعد گفتم چرا خودم وقت بگذارم برای بچه داری و آشپزی. مستخدم گرفتم که در خانه آشپزی کند و همین طور پرستاری که بچه‌هایم را نگه دارد.

یعنی از وقتی درست استفاده می‌کردم و ضمن استفاده درست از وقتی، کارآفرینی می‌کردم و به درد مردم می‌خوردم.

آموزشگاه رایگان

همیشه سعی کردم به مردم کمک کنم. من به اندازه لازم دارم و بیشتر از آن احتیاج ندارم. هر ماه برای رضای خدا دو سه تا جهیزیه می‌دهم. جهیزیه آن چنانی نیست اما آنقدری هست که دو جوان بتوانند زندگی‌شان را شروع کنند.

سعی می‌کنم برای آنها که نمی‌توانند عروسی آسان بگیریم تا جایی که می‌توانم کمک می‌کنم که آنها که نیازمندند بتوانند زندگی‌شان را آغاز کنند.

خیاط‌هایی که اینجا کار می‌کنند و خیاط‌هایی حرفه‌ای هم هستند را، خودم آموزش داده‌ام. کار دیگری که در اینجا انجام می‌دهم آموزش رایگان است.

خودم آموزش نمی‌دهم. مربی می‌گیرم و او با درسی که خوانده می‌آید اینجا درس می‌دهد. سیستم آموزش رایگان ما با آموزشگاه‌های دیگر فرق می‌کند.

من از تجربه سی و هشت سال کارم استفاده می‌کنم و آنها که اینجا آموزش می‌بینند، خیاطی را بهتر یاد می‌گیرند.

در اینجا از آنهایی که ندارند و نمی‌توانند پول بدهند، چیزی نمی‌گیریم و آنها که دارند و می‌توانند شهریه بدهند، خودشان شهریه می‌دهند و ما از این شهریه که می‌گیریم به مربی حقوق می‌دهیم.

من به آنها که اینجا آموزش می‌بینند کمک می‌کنم مزون بزنند و یا آنها را استخدام می‌کنم. نمی‌گویم هزاران نفر اما صدها نفر در این آموزشگاه، آموزش دیده‌اند. خیلی از آنها در خانه یا جاهایی که اجاره می‌کنند کار می‌کنند.

درآمد خوبی دارند. بیست و دو نفر هم هستند که پیش من کار می‌کنند و همه را هم بیمه کرده‌ام.

با فکر کار کردم که به اینجا رسیدم

در طبقه بالای خیاطی، آرایشگاه ماست. در این آرایشگاه دوازده نفر کار می‌کنند. مشتری که به اینجا می‌آید و پارچه را می‌دهد، بسته به نوع کار، یکی دو ساعت وقت دارد که می‌تواند از آن استفاده کند.

او در این فاصله به آرایشگاه سر می‌زند و از وقتش درست استفاده کند. قیمت خدمات آرایشگاه ما هم یک چهارم جاهای دیگر است، بنابراین برایشان می‌صرفد که به خیاطی و آرایشگاه ما بیایند و می‌آیند.

سیاست کاری‌مان را بر این اساس که مشتری از وقتش درست استفاده کند تعیین کردیم و این چیزی نیست که مردم متوجه آن نباشند. خانم‌ها می‌آیند به چند کارشان با قیمت خیلی پایین‌تر می‌رسند و این به نفع همه ماست.

www.dzbook.ir

ما دستمزد کمتری می‌گیریم اما چون مشتری ما زیاد است، درآمد بالایی داریم. الان آرایشگاه‌ها باید بنشینند تا مشتری بیاید اما در آرایشگاه ما مشتری‌ها صف می‌کشند. دختران من در آنجا کار می‌کنند. دختر بزرگم مهندسی گیاه پزشکی خوانده است.

دختر دیگرم لیسانس طراحی و ژورنال شناسی را خوانده است که مربوط به کار من می‌شود. وقتی من نیستم دخترم برش می‌زند.

برش زدن در خیاطی خیلی مهم است. ما اصلاً از سانتی متر استفاده نمی‌کنیم. به مشتری نگاه می‌کنیم و لباس را برش می‌زنیم.

مشتری‌های جدید از این شکل کار ما تعجب می‌کنند اما ما به کارمان خیلی وارد هستیم و آنها بعد که می‌بینند لباس‌شان چقدر خوشگل شد می‌روند تبلیغ کار ما را می‌کنند.

پارچه می‌خرند و تا شوهرشان همین اطراف چهار تا مغازه را نگاه می‌کند، با لباس آماده و شیک به او ملحق می‌شوند. با فکر کار کردم که به اینجا رسیدم.

از سوختن هم برکت ساختم

وقتی شش ساله بودم، نامادری‌ام برای آنکه مرا تنبیه کند، وقتی از خانه بیرون می‌رفت می‌گفت یک جا بنشینیم و تکان نخورم.

من هم بچه بودم و بلند می‌شدم این طرف و آن طرف می‌رفتم و بریز و بپاش خودم را می‌کردم و او برمی‌گشت و مرا تنبیه می‌کرد چون می‌فهمید بلند شده‌ام.

دو سه بار که کتک خوردم، فکر کردم ببینم او از کجا می‌فهمد. به این نتیجه رسیدم که او مرا روی گل‌های قالی می‌نشاند و جای مرا نشان می‌کند.

این دفعه خودم جا را معلوم کردم و وقتی رفت بلند شدم هر کار که دوست داشتم کردم و در پایان وقتی صدای در را شنیدم دویدم رفتم تا همان جا که او مرا در آن نشانده بود. وقتی وارد شد گفت تنبیه نمی‌شوی چون از جای تکان نخورده‌ای.

من از همان موقع فهمیدم اگر فکر کنم کتک نمی‌خورم. نداشتن مادر باعث شد من خود ساخته شوم.

گلی که در گلخانه و در شرایط خوب می‌روید خیلی زود پژمرده می‌شود و عمرش به پایان می‌رسد اما گل‌هایی که در صحرا می‌رویند سفت و محکم می‌شوند.

من اگر مادر داشتم شاید مثل اغلب خانم‌های معمولی بودم اما چون مادر نداشتم خیلی سختی کشیدم و محکم تر شدم. باران و باد مرا تکان نداد و از بین نبرد.

وقتی که بچه بودم همیشه جای خالی مادر را احساس می‌کردم اما الان فکر می‌کنم این قسمتم بود که اینقدر سفت و محکم بشوم.

من در بیمارستان خیلی سختی کشیدم. در طول سه سال بیست و پنج بار عمل شدم ما الان فکر می‌کنم حتی این سوختگی هم برای من خیر و برکت داشت.

درست است سختی کشیدم اما در کنار آن کلی هم لذت بردم. الان خانواده اهلی و سالمی دارم، بچه‌هایم تحصیلات بالایی دارند و موفق هستند و شوهران موفق دارند و زندگی خدا را شکر خوب است.

www.dzbook.ir

به نفع خودشان است برایم تبلیغ کنند

پارچه فروش‌ها هم برای من تبلیغ می‌کنند چون هم کارم خوب است و هم با قیمت مناسبی کارم را ارائه می‌دهم بنابراین آنها برای خودشان هم که باشد آدرس مزون مرا به مشتریان خودشان می‌دهند.

اینها به خاطر آن است که از فکرم استفاده کردم و به سیستمی کار می‌کنم که همه تشویق می‌شوند من برایشان لباس بدوزم.

پارچه فروش با پول خودش از روی کارت من، کارت چاپ می‌کند و به واسطه اینکه من لباس را زود تحویل می‌دهم، تبلیغ کار مرا می‌کند تا پارچه خودش را هم بفروشد.

از موفقیت دیگران شاد می‌شوم

از اینکه از من دعوت می‌کنند تا به عنوان کسی که در کارش موفق بوده به دیگران روحیه بدهم خوشحالم. سعی می‌کنم اگر الگو هستم، الگوی بهتر و موفق‌تر و بیشتر با ارزش باشم. در تمام زندگی سعی کردم آدم به درد بخوری باشم.

از اینکه می‌توانم با فکرم به دیگران کمک کنم لذت می‌برم. خانم‌ها زنگ می‌زنند و می‌گویند من جا دارم، کار بلد هستم اما عرضه ندارم کاری انجام بدهم و من می‌گویم بیایند اینجا و ببینید من چه کاری انجام می‌دهم.

می‌آید اینجا و من نتیجه سعی و هشت سال تجربه‌ام را در عرض یک ساعت در اختیارشان قرار می‌دهم.

کسی که اهل کار باشد با این حرف‌ها و آن چیزهایی که می‌بیند راه خودش را پیدا می‌کند و بعد از چند وقت به من زنگ می‌زند و می‌گوید حاج خانم، چند تا خیاط دارم، اینقدر مشتری دارم و من خوشحال می‌شوم از اینکه کمک کرده‌ام یک انسان دیگر موفق باشد.

توصیه‌های من به خانم‌ها

خانم‌ها در خانه شان خیلی کارها می‌توانند انجام دهند.

می‌توانند در گوشه خانه‌شان در یک فضای یک متر در یک متر و نیم، یک چرخ بگذارند و درآمد خیلی بالا، حتی بیشتر از درآمد همسرشان داشته باشند. همه احتیاج به لباس دارند اما خیلی‌ها خیاطی دوست ندارند. عیبی ندارد. خیاطی نکنند.

می‌توانند آرایشگری انجام بدهند. آرایشگری جا و امکانات می‌خواهد؟ عیبی ندارد، کار دیگر نکنند. یک کار راحت‌تر. تحصیلات که دارند، می‌توانند درس تقویتی بدهند.

نمی‌توانند درس بدهند و اعصاب ندارند؟ آشپزی یاد بگیرند، آشپزی یاد بدهند. الان کیک و شیرینی و خیلی چیزهای دیگر هست که با آنها خیلی کارها می‌شود کرد. نمی‌توانند این کار را نکنند؟ اشکالی ندارد.

پرستار بچه بشوند. خانمی هست که خودش کارمند است و می‌خواهد بچه‌اش را در یک جای مطمئن نگه دارد، می‌رود سرکارش و بچه‌اش را می‌گذارد پیش خانمی که خانه‌دار است و این بچه هم با بچه‌اش بازی می‌کند و هم او یک کمک خرج برای زندگیش فراهم می‌کند. خیلی کارها می‌شود کرد.

من الان دور از جان، دیابت دارم، پوکی استخوان دارم، آسم دارم، کبدم بزرگ شده، چربی و فشار خون دارم و روزی سی و دو عدد قرص می‌خورم و اگر سرماخوردگی هم داشته باشم، این قرص هم اضافه می‌شود

اما هیچ وقت از تلاش نایستادم و همیشه سعی کردم هم کارم را بهتر کنم و هم برای خودم، خانواده‌ام و جامعه‌ام مفیدتر باشم.

سه سال قبل رفتم کلاس رانندگی اما به خاطر دیابتم بینایی‌ام کم شد و نتوانستم رانندگی کنم بنابراین رفتم با نوه‌هایم اسمم را در کلاس کامپیوتر نوشتیم تا روحیه‌ام را از دست ندهم.

الان هم دارم تصمیم می‌گیرم که چه کاری انجام بدهم که بهتر باشد. در آوه گلخانه زده‌ام.

همیشه ورد زبان همسرم هستم. او و فرزندانم به من افتخار می‌کنند و این باعث خوشحالی و افتخار من است. در اول زندگیم دعا کردم می‌گفتم خدا، اگر به من بچه‌ای دادی کاری کن که آنها به پدری و مادری که این وضعیت را دارند افتخار کنند.

الان بچه‌هایم مرا با افتخار به دوستانشان معرفی می‌کنند و بابت این موضوع شکر خدا را می‌کنم.

من سال‌ها زحمت کشیده‌ام که بچه‌هایم وقتی بزرگ شدند به من و پدرشان افتخار کنند. از هر کدام از دخترهایم دو نفر دارم و این چهار نوه هم همین احساس را نسبت به ما دارند.

ابوالفضل جوکار کارآفرینی با برند شرکت گاج

ابوالفضل جوکار با روش های ویژه اش به سرعت جای خود را میان کنکوری ها باز کرد. او پدر خوانده جدید کلاس آمادگی کنکور است! او با روش های ویژه اش به سرعت جای خود را میان کنکوری ها باز کرد. او پدر خوانده جدید کلاس آمادگی کنکور است

هیچ سرمایه ای به جز ماشین نداشتم

نشستن سر میز مصاحبه با یک پدر خوانده از آن جمله اتفاق هایی است که شاید هیچ وقت تا آخر عمرتان تجربه اش نکنید. اما برایتان می گویم؛ باید کفش آهنین بپوشید و تلفنتان را شارژ کنید برای این که هر پنج دقیقه یک بار آن هم به مدت دو هفته با انواع و اقسام مسوول هماهنگی و تبلیغات و منشی و خلاصه هر کسی را که فکرش را بکنید، تماس بگیرید تا این که بعد از فرستادن معرفی نامه و ریز سوالات بالاخره درست وقتی که از همه چیز نا امید شده اید، از طبقه پنجم ساختمانی بلند حوالی خیابان فلسطین و انقلاب سر در آورید. در مشایعت ماهی های درون یک آکواریوم شیک و رویایی منتظر بمانید تا بلکه نامتان برای ورود به دروازه های اتاقش خوانده شود. حالا ما درست این جاییم؛ درست آن سوی دروازه ها و سر میز مصاحبه با ابوالفضل جوکار؛ جدیدترین پدر خوانده کنکور ایران.

برخلاف آن چه از ظاهر امر بر می آید و هر عقل سلیمی را به این سمت می کشاند که پدرخوانده زاده است و سرمایه چنین تشکیلاتی را از جیب مبارک پدر و پدر بزرگ و هفت جد پیش از آن به ارث برده، کارش را از ۱۲ سالگی شروع کرده. البته نه این که اسمش کار باشد، همین که گهگاه بامیه یا بستنی بفروشد و پول کیف و کتابش را در بیاورد. برایش کافی بوده و بیشتر دنبال درس بوده است تا پول؛ «توی مدرسه ما از ۵۳ شاگرد، شاید فقط هفت یا هشت نفرشان فکرشان پی درس خواندن بود و پایشان به مرحله دیپلم رسید، همه بیشتر دنبال کار و پول درآوردن بودند تا درس و مشق. ماها هم که به نسبت درسخوان تر بودیم، امکانات نداشتم. فکرش را بکنید، برای یک کتاب معمولی چند نفری پول می گذاشتیم و به نوبت از هم قرض می گرفتیم، چه برسد به این که برویم کلاس کنکور». خلاصه با مشقت بسیار مدرسه را تمام می کند و به قول خودش در سال ۷۲ بدون این که هیچ پولی داشته باشد می رود و می نشیند روی یکی از صندلی های دانشگاه آزاد!

«یادم می آید آن موقع شهریه ثابت و ترم روی هم ۶۲ هزار تومان می شد و برای خودش پول زیادی بود. ۲۰ تومان از مسجد محله وام گرفتم و ۳۰ دفعه توی همین همشهری آگهی دادم؛ تدریس خصوصی، تضمینی، تمام شهریه بعد از قبولی. خیلی ها تماس می گرفتند اما بیشترشان معلم بودند تا دانش آموز. زنگ می زدند ببینند اگر شاگرد خوب سراغ دارم به آن ها هم معرفی کنم».

گویا او هم از این فرصت استفاده می کند و اسم تمام این معلم ها را همراه شماره هایشان برمی دارد و سال ۷۳ با سرمایه دنگی خودش و بچه های دانشگاه و همین معلم هایی که اسمشان را نوشته بود می شود متولی تاسیس کلاس کنکور اندیشمندان در بلوار کشاورز. «کارم خیلی زود گرفت. فکرش را هم نمی کردم استقبال از کلاس ها این قدر زیاد باشد. خلاصه به خاطر همین استقبال بود که تا سال ۷۴ توانستم دو شعبه دیگر هم در رسالت و سعادت آباد تاسیس کنم.» به قول خودش در ۲۰ سالگی توانسته مدیر همزمان سه شعبه آموزشگاه باشد. درست است که به گفته خودش با یک اشتباه هر سه شعبه را از دست داد.

ایده تولد گاج

قصه تولد گاج هم مثل خیلی از قصه های دیگر پیرامون پدر خوانده ها حکایت عجیب و غریبی دارد. قضیه از این قرار است که گویا آقای جوکار در سال ۷۳ یک روز از همان روزهایی که هم آموزشگاه داشته و هم در انواع و اقسام مدارس تهران و شهرستان ها درس می داد، دعوت می شود تا برود و به بچه های شهر یزد هم شیمی درس بدهد. خلاصه بعد از احوالپرسی و جوایز شدن از وضعیت درسی شان متوجه می شود که میانشان دانش آموزان نخبه ای حضور دارند که بدون این که امکان استفاده از کلاس های کنکور و کتاب های مختلف را داشته باشند با همان کتاب ها و جزوه های ابتدایی هم موفقیتشان چشمگیر است. جوکار در این باره می گوید: «دیدم حالا که این بچه ها بدون هیچ امکاناتی به این نقطه رسیده اند، اگر کتاب خوب و جامعی داشته باشند تا

مثل یک معلم کنکور تمام نکات را یادشان بدهد، حتما موفقیتشان حتمی است. همین شد که تصمیم گرفتم اولین کتاب شیمی به زبان ساده را تألیف کنم .

فروش یک خودروی پر برکت

آن موقع هیچ سرمایه ای به جز ماشینم نداشتم. همان را فروختم و تبدیلیش کردم به کتاب اما خب هیچ کس آن را نمی خرید و من هم مجبور شدم تمامشان را مجانی هدیه کنم به معلم های شیمی» به گفته خودش سرمایه آن ماشین فقط به این درد خورد که معلم های شیمی با کتاب آشنا شوند و از آن خوششان بیاید؛ « بعد از این شکست، ۱۰ میلیون تومان وام گرفتم و در سال ۸۱ از یک سری معلم خبره دعوت کردم تا بیایند و هر چه را بلدند و در کلاس های آموزشی شان تدریس می کنند، با لحن ساده بنویسند. از آن جایی که کتاب های قبلی را هدیه داده بودم و برای معلم ها آشنا بود، کتاب های جدیدمان خیلی فروش کرد و بالاخره توانستیم با سرمایه فروش همان کتاب ها در سال ۸۱ گاج را تاسیس کنیم.

نبرد با پدر خوانده های قدیمی

سال ۸۱ در شرایطی که قلم چی امپراتوری بزرگ و بی خدشه ای برای خودش تشکیل داده و آوازه اش در تمام کشور پیچیده، آیندگان با اندیشیدن به کیفیت بیشتر گوشه ای از میدان را از آن خود کرد، علوی با عنوان اولین و قوی ترین، قلمرواش را در شرق و غرب گسترانیده و متولیان کنکور کوچک و بزرگ دیگری که بعضا پدرخوانده نیستند اما شهرت خوبی دارند هم در گوشه و کنار ادعای استقلال کرده اند، موسسه آموزشی جوکار با یک کتاب شیمی ساده و چند کتاب ساده دیگر به میدان می آید تا مبارزه ای سهمگین را آغاز کند. اما جوکار درباره سهمگین بودنش این طور فکر نمی کند چون می گوید: هیچ کدام از آن ها نه تنها آن موقع، که الان هم حضور چندان جدی ای ندارند. حتی بزرگ ترین آن ها هم به جای این که روی مسائل دقیق شود و به محتوا فکر کند، در فکر این است که فعالیت هایش را وسیع کند. پس کسی که در این میان بیاید و روی محتوا کار کند، حتی با یک کتاب هم برنده است. می پرسیم پس قلم چی چطور؟ یعنی او هم تا به حال روی محتوا کار نکرده است؟ می گوید: « بسیاری از این موسسات بیشتر از این که به عمق بپردازند در صدد وسیع شدن هستند.

بنابراین می توان نتیجه گرفت قلم چی، آیندگان، علوی و خلاصه ۶۰۰ موسسه آموزشی دیگر که از سال ۶۴ هر یک روشی جدید برای آموزش در نظر گرفته اند، تا به حال به مخیله شان هم نرسیده است که روی محتوا هم می شود کار کرد. به هر حال جو کار در سال ۸۱ می آید تا خلا محتوا در موسساتی که به گفته خودش « اقیانوس هایی اند به عمق یک متر» را پر کند.

تبلیغات به شیوه جدید

ظهور گاج برای بعضی ها با نصب تابلوی دکتر حسابی در خیابان انقلاب همراه بود و برای خیلی ها این فکر را ایجاد کرد که شاید خانواده این استاد شهیر برای زنده نگه داشتن نام جد بزرگشان تصمیم گرفته اند موسسه ای ایجاد کنند تا راهش را ادامه دهند، اما گویا این طور نبوده است « اول فقط می خواستیم از تابلو انیشتین استفاده کنیم اما عده ای مخالفت کردند و گفتند چرا از استادان شهیر کشور خودمان مثل دکتر حسابی استفاده نمی کنی؟» به هر حال هر دلیلی که پشت پرده این تابلو های بزرگ در خیابان منتهی به دانشگاه باشد، به عبارتی اولین ایده تبلیغی این موسسه انتشاراتی به شمار می آید. خلاصه این که گاج هم مانند بسیاری از موسسات آموزشی دیگر جدای از بحث کیفیت، موفقیتش را تا حد بالایی به تبلیغات مدیون است اما سوال ما را مبنی بر اینکه از چه کسی یا کسانی برای مشاوره تبلیغات استفاده می کند با یک لبخند نادیده می گیرد و فقط می گوید: « یک کتاب خوب خودش راهش را پیدا می کند، تبلیغات فقط می تواند مثل کاتالیزور سرعت فروش را بالا ببرد. مثلا اگر برای شناخته شدن یک کتاب سه سال وقت لازم باشد با تبلیغات می توان در یک سال و نیم به همان رسید.

چهار سال پیش زمانی که برای اولین بار سر میز مصاحبه با آقای جوکار قرار گرفتیم، پرسیدیم چرا گاج در کنار همه این تشکیلات، آموزشگاه و برگزاری آزمون ندارد؟ او هم در جواب گفته بود «در دنیایی که متخصص چشم راست با چشم چپ فرق می‌کند و کارها این قدر تخصصی شده من اعتقاد ندارم وارد این حوزه هم باید بشوم. ما دنبال این نیستیم که صرفاً برای این که یک کمپانی داشته باشیم، چند تا کار را با هم انجام دهیم. همین کار نشر خیلی سخت است و ما سعی می‌کنیم همین یک کار را خوب انجام دهیم. حالا سال ۸۹ است و درست یک هفته بعد از بزرگ ترین آزمون آزمایشی زیر یک سقف می‌پرسیم چرا؟ باز هم فقط می‌خندد و در یک جمله می‌گوید: «نمی‌خواستیم اما عده ای گولمان زدند!» و باز می‌خندد تا از کنار این سوال هم رد شود ولی برای توضیح بیشتر می‌گوید: «معتقدم باید شرایطی پدید آورد تا دانش آموزان پیش از کنکور تمام استرسشان را از دست بدهند، برای همین هم به دنبال بزرگ ترین سالن یکپارچه در کل ایران گشتم و فهمیدم این سالن جایی جز شبستان مصلی با ۳۶ هزار متر مساحت نمی‌تواند باشد. دانش آموزان قطعاً وقتی در این سطح گسترده امتحان می‌دهند تمام ترسشان می‌ریزد.» بدانید که برای تمام شبستان صندلی های یک دست و یک شکل ساخته اند. جمع کردن جمعیتی نزدیک به یک استادیوم ۱۰۰ هزار نفری در مصلای تهران - آن هم یک هفته مانده به برگزاری کنکور سراسری کار هر کسی نیست؛ به ویژه اگر یک مداد ویژه تست زنی (که به گفته جوکار زمان تست زنی را هفت تا هشت دقیقه کاهش می‌دهد) و حواله ۵۰ هزار تومانی تخفیف خرید هم به رسم یاد بود اعطا شود و حرف جوایز ارزنده ای مثل مرسدس بنز برای رتبه ممتاز، ۱۰ پژو ۲۰۶ برای نفرات اول و ۱۰۵ لپ تاپ هم برای برترها به میان بیاید، دیگر اصلاً نشستن و دست روی دست گذاشتن و نرفتن به سراغ این کنکور های آزمایشی کار عقل سلیم نیست! اما این که چرا چنین ولخرجی هایی برای یک آزمون کاملاً علمی صورت می‌گیرد سوالی است از آقای جوکار که پاسخ می‌دهد «ما سال های پیش هم به رتبه های اول کنکور پژو می‌دادیم، اصلاً هم برایمان فرقی نمی‌کرد از کتاب های گاج استفاده می‌کنند یا نه. امسال آمدم حجم هدیه ها را بالا بردیم با این فکر که همه آن هایی که در آزمون بزرگ هم رتبه های اول می‌آورند و نخبه اند باید تقدیر شوند.» خب این درست اما لازم است با بنز و پژو تقدیر شود؟ او ادامه می‌دهد «البته به نظر من این وظیفه دولت است که برای نفرات برتر کنکور تسهیلاتی مثل خانه و ماشین و بورس تحصیلی در نظر بگیرد. این که هر سال تعداد زیادی از نخبگان از کشور خارج می‌شوند، به مشکلات مالی شان بر می‌گردد. خیلی از آن ها پایشان را که از ایران بیرون بگذارند، ماشین و خانه جلوی پایشان می‌گذارند. حالا اگر ما یک ماشین به شان بدهیم که اتفاقی نمی‌افتد.

برندی به نام گاج

بعد از این که نام گاج از رادیو و تلویزیون و انواع بیل بوردهای تبلیغاتی، حالا نوبت آن رسیده بود که مداد های مخصوص تست زنی با نام گاج به بازار بیایند؛ مداد هایی که به گفته جوکار زمان تست زنی را هشت تا ده دقیقه کاهش می‌دهند و داوطلبانی که از این مداد ها استفاده کنند، حتماً موفق ترند. بعد از آن نوبت به لپ تاپ های دانش آموز رسید که از کارخانه تایوانی تولید کننده دل و سونی و اچ پی خارج می‌شدند و آرم گاج داشتند. به گفته جوکار آن ها فقط یک کیلو و ۷۰ گرم وزن دارند و نه ساعت هم باتری نگه می‌دارند؛ تازه در عین حال می‌توانند ۵۰۰ کتاب را در خودشان ذخیره کنند و کاملاً برای دانش آموزان مناسبند. او حتی در پاسخ به این سوال که حتماً مخاطبان هدف این بازار دانش آموزان بالا شهری تهرانی اند می‌گوید: «خیر. قیمت این لپ تاپ ها فقط ۳۹۹ هزار تومان است و در شهرها و روستاها هم متقاضی زیادی دارد» برای پدر خوانده ای که برای مولفانش ساختمانی جداگانه دارد، انبارهایش با سیستم مکانیزه گردانده می‌شوند و برای نقل و انتقال کتاب هایش سال هاست به جای گاری از ماشین های مخصوص استفاده می‌شود، این که از سال ۲۰۰۴ در نمایشگاه فرانکفورت حضور داشته باشد، چندان عجیب به نظر نمی‌رسد.

به گفته خودش، برند گاج قرار نیست به همین لپ تاپ ها و مداد و کتاب منحصر شود چون دانش آموزان به خیلی چیزهای دیگر هم نیاز دارند؛ مثلاً آن ها باید از آبی بخورند که یون هایش جوری دستکاری شده اند تا بازدهی مغز را زیاد کنند. تی شرت هایی ببوشند یا در لیوانی آب بخورند که طرح جدول مندلیف دارد و مثل بادام های قصه نازبالش مرادی کرمانی هوششان را زیاد می‌کند و خلاصه از غذاهایی بخورند که به سفارش گاج تولید شده باشند.

ترفندهای پدر خواندگی در هشت سال

استفاده از زبان و لحنی خاص و منحصر به فرد در کتابهای کمک آموزشی

برخورداری از ایده های جدید در تبلیغات گسترده شهری (استفاده از چهره نامداران عرصه علوم و دانش ایران، یکی از این ایده هاست)

عرضه و فروش مداد های مخصوص تست زنی برای اولین بار در تاریخ کنکور به منظور بهره برداری بیشتر از زمان

وارد کننده لپ تاپ های گاج برای دانش آموزان

هدیه پژو به نفر اول کنکور در چند سال اخیر

انتشار دو هفته نامه اطلاع رسانی، خبری و آموزشی «نیمکت» برای دانش آموزان به صورت رایگان

ناشر برگزیده بیست و دومین نمایشگاه بین المللی کتاب تهران در سال ۱۳۸۸

منتخب چهارمین جشنواره کار آفرینان برتر به عنوان کارآفرین ملی کشوری در سال ۱۳۸۸

برگزاری بزرگ ترین آزمون آزمایشی جهان زیر یک سقف با شرکت ۹۰ هزار نفر

افتتاح انتشارات بین المللی گاج در سال ۸۱؛ یک عنوان کتاب و تیراژ ۵ هزار جلد

انتشارات بین المللی گاج در سال ۸۹؛ ۵۰۰ عنوان کتاب کمک آموزشی در ۸ میلیون جلد

عددها و رقم های پدرخوانده جوان

تمام عدد ها و رقم هایی که در زیر می بینید تقریبی است و قیمت های امروزی را شامل می شود . حواستان باشد که این رقم ها درآمد خالص نیست و باید

هزینه های صورت گرفته را (که معمولا سری است) از آن کم کرد.

۵۶ میلیارد تومان درآمد کتاب های مجموعه ای گاج است که ۷ هزار تومان قیمت دارد.

۲۵ میلیارد تومان هزینه شرکت در دوره های هجده گانه کنکورهای آزمایشی ۱۸۰ هزار تومان است که ضرب در تعداد تقریبی شرکت کنندگان می شود.

یک میلیارد تومان درآمد ناخالص از طریق برگزاری بزرگ ترین آزمون آزمایشی جهان زیر یک سقف شهریه ثبت نام هر دانش آموز ۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان

بوده که حدود یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان می شود.

۷۹۸ میلیون تومان از راه فروش ۲ هزار عدد لپ تاپ های گاج که برای دانش آموزان وارد شده و با رقم ۳۹۹ هزار تومان به فروش می رسد.

حمید رضا راسخ کارآفرینی با برند تولید دارو

در مرداد ماه ۱۳۴۱ در شهر کرمان متولد شدم. پدرم داروساز و مادرم خانه دار بود. تحصیلات ابتدایی و راهنمایی را در شهر کرمان گذراندم. از کلاس سوم دبیرستان به آمریکا رفتم و در همان جا تحصیلات دانشگاهی ام گذراندم. شروع کارم با مهندسی مکانیک بود ولی در سال دوم متوجه شدم رشته ی مورد علاقه ام رشته پزشکی است و شاید به خاطر علاقه ای بود که در کودکی و نوجوانی در داروخانه ی پدرم مشغول به کار بودم و ایام تابستان را آنجا گذراندم، احساس کردم شاید بهتر باشد این رشته را هم امتحان کنم با توجه به اینکه انتخاب برای من آزاد بود در آمریکا یک ترم واحدهای مربوط به داروسازی را برداشتم و دیدم بیشتر مورد علاقه ی من است و بیشتر می توانم در آن پیشرفت کنم به همین دلیل در همان سال توانستم رشته ام را تغییر دهم و تحصیلاتم را تا مقطع دکتری در رشته ی دارو شناسی و سم شناسی به پایان برسانم.

در دوران کودکی و نوجوانی که در داروخانه ی پدرم مشغول به کار بودم وقتی بیماری را می دیدم که دارویی را نیاز داشت که در داروخانه نداشتند و او به دنبال راه حلی بود که مسئول داروخانه بتواند به او دارویی را معرفی کند، چهره ی نگران بیمار در ذهن من نقش می بست که آیا به عنوان یک ایرانی می توانم کاری بکنم و مشکلات جامعه ی خودم را حل کنم.

با توجه به اینکه من قبل از انقلاب به آمریکا عزیمت کردم و شرایط رفت و آمد به آمریکا بسیار ساده بود در آنجا مشغول به تحصیل شدم و در کنار تحصیلاتم به کار هم رجوع کردم چون تا مدت زیادی هزینه ی تحصیلاتم را از محل درآمدم در آمریکا پرداخت می کردم.

بعد به مرور در رشته ام تخصصی تر شدم و در دانشکده به بچه هایی که مشکل ریاضی داشتند ریاضیات تدریس می کردم و در مقاطع بالاتر در شرکتهای نیمه خصوصی بودم که به نوعی مشغله ی آنها در رابطه با مسائل دارویی بود و پروژه های دارویی را از طریق دانشگاه و از مؤسسات خصوصی تحویل می گرفتم این پروژه مربوط به اساتید دانشگاه بود و یک سری افراد که روی پروژه ها کار می کردند بیشتر بحث روی عوامل و مشکلاتی که در رابطه با مسائل زیست محیطی و مشکلاتی که با آنها مواجه بود کار می کردند.

بیشتر پروژه ها در رابطه با داروهای بود که روی حیوانات آزمایش می شد و تخصص من این بود و من برایشان مدل حیوانی طراحی می کردم.

سال ۱۳۷۴ وقتی که به ایران آمدم در دانشکده ی دارو سازی علوم پزشکی شهید بهشتی مشغول شدم و به عنوان استادیار سم شناسی دانشگاه مشغول به کار شدم. همان سال به سمت مدیر گروهی رشته ی سم شناسی انتخاب شدم.

یک سال بعد به سمت معاون اداری مالی دانشگاه هم منصوب شدم. در سال ۱۳۷۷ بود که در حین کارهایی که انجام می دادم. مرکز اطلاعات و سموم دانشگاه را تأسیس کردم و شخصاً روی این پروژه کار کردم و از طریق بودجه هایی که خودم از بخش خصوصی تا حدود زیادی دریافت می کردم توانستم این مرکز را راه اندازی کنم. کار این مرکز پاسخگویی به سؤاها و نیازهای بیماران و عموم مردم بود.

در سال ۷۲-۷۳ یک مرکز اطلاعات داروها و سموم را که یک طرح ملی در وزارت بهداشت بود راه اندازی کردیم که هدف آن مرکز ابتدا این نبود که اطلاع رسانی دارو انجام بدهند و بحث شان موجودی داروخانه ها در رابطه با دارو بود و این مرکز دومین مرکز بزرگ اطلاعات دارویی در کشور محسوب می شد.

در سال ۱۳۷۹ سمت مدیر عاملی شرکت داروسازی البرز را بر عهده گرفتم و به علت سابقه ی کاری من در دانشگاه این پیشنهاد را به من دادند و اولین تجربه ی مدیریتی من در صنعت داروسازی کشور در آنجا بود. من این کار را علی رغم اینکه بسیار دشوار بود پذیرفتم چون افکار بلند پروازی در ذهنم بود. سپس تولید دارو به من پیشنهاد کرد که معاونت طرح و توسعه را به عهده بگیرم که من آن را پذیرفتم.

به نظر من یکی از مشکلات اصلی در صنعت داروسازی، مستند سازی است یعنی وقتی پروژه ای انجام می شود یک جرقه ای کوچک در کار تحقیقاتی و آزمایشگاهی صورت می پذیرد و آن تفکر و ایده، بعداً به فرمول ارزشمندی در جهان تبدیل می شود و من این تجربه را از آمریکا داشتم.

پروژه ی ساخت دارو در جهان بسیار هزینه بر است، یک دارویی که ساخته می شود نزدیک به چهارصد میلیون دلار هزینه می برد تا اینکه وارد بازار شود. من سیستم مستند سازی را در البرز دارو پیشنهاد کردم و اجرا نمودم علی رغم اینکه ما شصت و پنج شرکت دارو سازی در ایران داریم بعضی از دارو ها را مجبوریم با ارز های سنگین از خارج وارد کنیم. از میان داروهایی که از خارج وارد می شد من داروهایی را که برای ما امکان فورمولاسیونش در ایران وجود داشت انتخاب کردم که از نظر ارزی و اثربخشی اهمیت داشت.

من الگوی خاصی در زمینه های مدیریتی در ایران نداشتم و بیشتر الگوهای من افرادی بودند که در محیط کارم در آمریکا با آنها سروکار داشتم و یک موضوعی که برای من بسیار ارزشمند بود این بود که در آمریکا، افراد بالقوه هایشان زیاد است و متأسفانه یکی از مشکلات اساسی ما در کشور بهره وری است و ما روش استفاده از بالقوه را یاد نگرفتیم و راه زیادی را در پیش داریم.

آقای دیزجی کارآفرینی با شرکت اسباب بازی فکر آذین

از کودکی دوست داشتم دو شغل داشته باشم یکی کتابفروشی و دیگری تولیدکننده در دوران خدمت جایی کار می کردم که به هر حال به نوعی کار طراحی انجام می دادیم یعنی دور از فضای خلاق نبودیم فضایی که نیاز به خلاقیت داشت در آن زمان واحد ما واحد طراحی بود که البته طراحی نظامی مقطعی هم بود که بعد از دوران انقلاب وبعد مسائل جنگ که ما زیاد از حوزه کاریمان دور نشده بودیم با دوستانم مشورت کردیم متوجه شدیم فضای لحاظ اقتصادی مناسب و بکر است و صاحب اسباب بازیهای فکری که از خارج آنها را وارد می کرده بعد از جنگ از ایران خارج می شوند و این خلع احساس می شود. قسمتی از بازیهای فکری هم که قرار بود از خارج وارد شود چون هماهنگی با فرهنگ ما نداشت بسیار دست نخورده بود یعنی کاری طراحی نشده بود که در بحث فرهنگی ما باید لحاظ می شد ما شروع کردیم به این کار حقیقتاً ابتدا با فرمایش امام این قضیه سرعت پیدا کرد، شطرنج حلال شد و مشکل شرعیش برداشته شد ما ابتدا یک شطرنج مغناطیسی طراحی کردیم، شطرنج جیبی مغناطیسی که حقیقتاً موفق هم بود.

شطرنج یکی از اولین محصولات ما بود که با توجه به اینکه می خواستیم این کار ما کاری فکری باشد و شطرنج نیز کار بسیار موفقی بود هم از لحاظ طراحی و هم از لحاظ جیبی بودن و بسیار کار بودن و به هر حال از استقبال خیلی جدی بر خوردار شد. خود این قضیه باعث شد که ما اعتماد به نفس بیشتری پیدا کنیم، و شروع کردیم به سرعت در زمینه فکری، یعنی بیشتر فکر کردن و صحبت کردن و کار بیشتر و بروی نمونه های خارجی هم کار کردیم البته تنها نرفتیم سراغ کارهای کپی بلکه ایده می گرفتیم و روی آنها کار می کردیم تا هم پخته تر شود و با سلیقه ایرانی جور در آید و هم با خلاقیت خودمان باشد.

از همان ابتدا با مراکز آموزشی ارتباط داشتیم حتی خارج از ایران و با واحدهائی که تولید کننده آنها به طور تخصصی در زمینه فکری در دنیا کار کردند تا جایی که توان داشتیم از همان ابتدا با آنها ارتباط برقرار کردیم با آنها تماس داشتیم از کتابهایشان استفاده کردیم وقاعدتاً از همان ابتدا با خارج از کشور ارتباط برقرار کردیم.

ابتدا همان یک کارمان که شطرنج بود را در نمایشگاههای لبنان، قبرس و کشورهای آسیای میانه عرضه کردیم و به مرور زمان در بیش از ۱۵-۱۰ کشور دنیا جنسهایمان را عرضه کردیم.

ما تمام سرمایه و حرکت خودمان را تعیین می کنیم هیچ کمک مالی، اقتصادی از جاهای دیگر نگرفتیم و انرژی اصلی ما همان علاقه به این کار است ما خیلی از کارها را تولید می کنیم. نقطه سر به سری با توجه به شرایط نامناسب بازار اصلاً منطقی نیست بیشتر آن انرژی که خودمان اعتقاد داریم کار فشنگی است خودمان تولید می کنیم و حتی به خارج نیز صادر می کنیم.

ما در مجموعه داخلی خودمان از مرحله ایده تا اجرا زمان زیادی را از دست داده ایم و قضیه ای که کار را مشکوک می کند باعث می شود که آن کار دوباره بررسی گردد و عواقب و نتایج آن در نظر گرفته شود. متأسفانه این تناقض ما را کند می کند و این مشکل در تصمیم گیری تأثیر می گذارد.

پیتش نیازهایی که برای ما نیست برای کارهای جنبی می گذاریم اینها باعث می شود سرعت عمل از ما گرفته شود.

دولت بودجه کمی را برای اشتغال زایی اختصاص داده است اما تجربه کافی در این کار را ندارد و این کار احتیاج به یک حرکت اجتماعی دارد و اگر دولت بخواهد در این مقطع و بخش صادرات از ما حمایت کند باید در کشورهای دیگر تحقیق کنند و ضعفهای ما را مشخص نمایند و کمک کنند تا آنها را برطرف کنیم. به جلو پیشرفت نماییم. البته مشکل فرهنگی هم داریم که نه تنها در کشور ما بلکه در تمام کشورهای دنیا رایج گردیده که همه می خواهند در کوتاه مدت و یک شبه پول دار شوند. در حال حاضر تفکر و فرهنگ بر این پایه است که یک شبه می توان ثروتمند شد اما این قضیه اصلاً درست نیست و حتی اگر وضع اقتصادی از این هم بهتر شود باز هم به زمان احتیاج داریم تا به نتیجه مطلوب دست یابیم ما در کار خودمان با ریسک پذیری زیادی روبرو هستیم و هر شکست یک تجربه جدیدی است ولی بعضی اوقات این شکست ها سنگین بوده ولی خیلی سریع قضیه را حل می کنیم.

علی اکبر اصفهانی کارآفرینی با شرکت کمجا

در سال ۱۳۲۷ در تهران متولد شدم پدرم افسر ارتش و مادرم خانه دار بودند. در آن زمان ما مشکل خاصی نداشتیم و خانواده پر جمعیتی بودیم. پدر و مادرم خیلی سالم زندگی می کردند و این باعث شده بود که زندگی نسبتاً مرفه ای داشته باشیم.

در زمان کودکی الگوی خاصی نداشتیم و در دوران دبیرستان و هنرستان کاری که درآمد خاصی داشته باشد نداشتیم و فقط کار فنی هنرستان بود که داشتیم، ولی به عنوان شغل نبود.

در زمان کودکی الگوی خاصی نداشتیم. در دوران دبیرستان و هنرستان کاری که درآمد خاصی داشته باشد نداشتیم و فقط همان مسائل جانبی هنرستان که کار فنی بود داشتیم.

www.dzbook.ir

من هیچ وقت آرزویی برای رسیدن به شغل خاصی نداشتیم ولی دوست داشتیم بیشتر کارم وکالت باشد اما موفق نشدم به این دلیل که در زمان ما درس تحصیلی به سه بخش ادبی، ریاضی و طبیعی تقسیم می شد و من در هر سه گروه نمره لازم را کسب کرده بودم اما زمانی که متوجه شدم وکالت و یا قضاوت بحث آن در رشته ادبیات است نرفتم و آن هم به این دلیل نبود که دوست نداشتیم بلکه به خاطر جبری که وجود داشت چون شغلها و رشته هایی که یک شخص که ادبیات خوانده بود محدود بود در نتیجه نظرم عوض شد و به هنرستان رفتم و رشته برق را ادامه دادم و سپس چند سالی به استخدام اداره ی برق درآمدم. ولی در آن زمان فعالیت و کار آزاد همیشه مرا به طرف خود می کشید بنابراین در سال ۱۳۵۴ اداره را رها کردم و شروع به کار آزاد نمودم.

پایه اصلی کار و فعالیت ما تخت تاشو می باشد که محصولات دیگری هم به آن اضافه شده که به نوعی جای کمی را می گیرد و با جای کوچک و آپارتمانهای کوچک تجانس دارد به جز تخت تاشو که محصول اولیه ما بوده است بیشتر محصولات دیگر که بعداً به وجود آمدند ایده های آنها را از خود مشتریان گرفتیم.

در مورد این کار من تجربه ی خاصی نداشتیم ولی مقدار زیادی تعالیم پدر و مادرم بود که آنها همیشه مسائلی را در ما تقویت کردند مانند بحث تعهد و اعتبار که در زمینه کار هم متوجه شدیم که اول اعتبار و تعهدات و ثروت و مال بدون اعتبار و تعهد اصلاً از نظر دیگران ارزش ندارد اما در مورد کمجا هیچ تجربه ای نبود و این ایده به صورت جرقه بوجود آمد و من چیزی را دیدم و فکر کردم که می تواند مفید واقع شود و کار را شروع کردم. در سال ۱۳۷۲ شرکت تأسیس شد و یک مدت فعالیت داشتیم بعد تغییراتی در آن بوجود آمد که کمجا نام محصول ما بود و بعد اسم ثبتی شرکت شد.

طرح و ایده اول بیشتر کپی برداری از مدلهای خارجی و بیشتر آلمانی بود ولی بعد از چند ماه که در این تولید به نتیجه ای رسیدیم تمام وسایل تولید آن را تبدیل به کالاهای ایرانی کردیم.

من این طرح را در کتابی دیدم که آن مرا به خود جذب کرد و از لحظه اول هم اصلاً به آن به عنوان یک حرفه نگاه نکردم منتهی زمان زیادی گذاشتیم که از نظر اطمینان و اعتماد به کار به حد قابل قبولی برسیم.

برای رسیدن به این ایده و عملی کردن آن مستلزم پذیرش ریسکهایی از قبیل مسائل مالی و اعتباری بود. به هر حال برای اینکه ما بتوانیم به نتایج مطلوبتری برسیم باید ریسکهای مالی و اعتباری را می پذیرفتیم چون در زندگی شخصی، اجتماعی، کسبی و تجاری اعتبار حرف اول را می زند و اگر صدمه ببیند می تواند بیشترین صدمه را به مجموعه یا فرد وارد کند و این ریسکها را من داشته ام منتهی باز هم فکر می کنم با احتیاط بالای ۸۰ تا ۹۰ درصد پذیرفتم یعنی هیچ زمانی یادم نیست که ریسک بدون احتیاط کرده باشم.

محمد حسن سید شجاع کارآفرینی با برند اریکا

اریکا در سال ۸۸ برند سال ایران شد، بالاتر ازهاکوپیان و گراد. انتخاب کننده هم در وزارت بازرگانی بود. این انتخاب در همه‌ی رشته‌ها انجام شده بود و برندهایی چون تولی پرس، فرش شفقی تبریز، و چندین برند معتبر دیگر هم حضور داشتند. سال ۸۸ اولین سال این انتخاب بود و قرار است هر پنج سال یک بار هم برگزار شود، بنابراین اریکا هم اکنون برند برتر عرصه‌ی پوشاک است.

در سال ۸۹ محمدحسن سیدشجاع مدیر برتر در عرصه‌ی پوشاک شد و در همان جشنواره تندیس این عنوان و تندیس جوان ترین مدیر کشور را از دست معاون رئیس جمهور دریافت کرد. در سال ۹۰ اریکا در کنار گروه خودروسازی سایپا، ایرانول، مس سرچشمه، عظیم زاده، پاکنوش و ... به عنوان یکی از ده شرکت برتر توسعه ملی انتخاب شد.

در همین سال، در مسابقه جهانی پوشاک که در دبی برگزار شد، ایتالیا اول شد، فرانسه دوم، اسپانیا سوم و برای اولین بار در تاریخ ایران، ایران چهارم شد و این بالاترین مقام ایران در عرصه پوشاک را، این جوان مدیر با برندش اریکا به دست آورد. هم اکنون ترکیه از آنها دعوت کرده که در کنار برندهای بزرگی چون بری بری، شنل و برندهای بزرگ دیگر، حضور داشته باشند. اولین برند ایران در زمینه لباس هستند که ایزو ۹۰۰۲ گرفته‌اند و خط تولیدشان کاملاً ایزوله است.

این‌ها همه بخشی از موفقیت‌های محمد حسن سید شجاع است. در سال ۸۹ به عنوان یکی از سه مشتری برتر بانک ملی از نظر گردش حساب برگزیده شد و به تائید هیات امنای بازار رضا، بهترین مغازه‌دار بازار انتخاب شده است. بیش از هزار نفر در مجموعه تولید و صدها نفر در مجموعه بازاریابی، فروش، حقوق و طراحی شرکت او مشغول به کار هستند و اولین برند ایران است که سبک فروش‌شان به صورت همایش است. همه‌ی اقدامات لازم برای معرفی مدل‌های مختلف تولیداتش انجام می‌دهد و تنها برندی است که این کار را به دقت و جدیت پیگیری می‌کند.

اینها همه فاز اول طرح‌های این جوان موفق و مدیر است. وقتی می‌پرسم آیا این که الان به دست آورده‌ای روایت بود؟ می‌گوید: «نه، فعلاً رویایم این است که در ده شهر مهم اروپا، اریکا به عنوان نمایندگی کشورمان حضور داشته باشد. انشاءالله از سال ۹۱ این کار را خواهیم کرد».

محمد حسن سید شجاع متولد سال ۱۳۶۱ است.

* اولین روایت چه بود؟

در پاساژی که کار می‌کردم، بتوانم مغازه‌ای اجاره کنم.

* در چه رشته‌ای تحصیل کرده‌ای؟

من در رشته ریاضی تحصیل کردم اما هرچه که یاد گرفته‌ام از بازار و در حین کار کردن بود. روزی که به بازار رفتم هنوز به مدرسه می‌رفتم، بنابراین مجبور

شدم درسم را در دبیرستان شبانه مروی بخوانم تا به کارم لطمه نخورد. درسم خوب بود. وقتی در سال سوم دبیرستان بودم در المپیاد ریاضی نفر سوم کشور شده بودم.

*چه سالی بود؟

سال ۶۸. پدرم در تولیدی پوشاک کودکان مشغول به کار بود و من از شش-هفت سالگی با پدرم به محیط‌های تولیدی می‌رفتم و کار پوشاک برایم ملموس و آشنا بود. خلاصه آنکه وقتی بخاطر فشار اقتصادی قرار شد بین ادامه تحصیل دادن و کار در بازار یکی را انتخاب کنم، مردی که تاثیر مهمی در زندگی من داشت، گفت: بازار هم مثل دانشگاه است. شما در اینجا درس زندگی را بصورت عملی یاد می‌گیرید و آنجا درس‌های تئوری را. خودت انتخاب کن و ببین می‌خواهی بروی زندگی را تئوری یاد بگیری یا زندگی را بصورت عملی. آن جمله که ایشان به من گفت خط زندگی مرا عوض کرد، چون من تصمیم داشتم زندگی را عملاً یاد بگیرم. بنابراین ترجیح دادم کار را ادامه بدهم. حقوق بسیار پایینی می‌گرفتم، خیلی سخت بود و اذیت می‌شدم اما شخصیت مرا ساخت.

*ایشان تولیدی داشت؟

نه. او از ترکیه جنس می‌آورد و من در آنجا با برندهای روز دنیا آشنا شدم. شاگرد مغازه بودم اما این مارک‌های معروف برایم مثل اسم و فامیل دوستانم بود و همه را حفظ می‌کردم.

اتفاقاً خوب بود که آنجا کارگاه تولیدی نبود چون در این صورت ذهنم بسته می‌ماند. مدل‌های مختلف لباس می‌آمد و در آن سن بچگی همه‌ی آنها در ذهنم می‌نشست و به این ترتیب من با کیفیت آشنا شدم.

اولین رمز موفقیتیم این بود که ده سال بدون آنکه جابجا شوم و از این شاخه به آن شاخه بیرم، پیش یک نفر کار کردم. مغازه دارهای دیگر می‌دیدند که من چقدر دلسوزانه کار می‌کنم، از من می‌پرسیدند چقدر حقوق می‌گیری؟ می‌گفتم صد و شصت هزار تومان. گاهی می‌گفتند بیا پیش ما کار کن. به تو صد و هشتاد تا دو صد هزار تومان حقوق می‌دهیم اما من همان‌جا ماندم.

شب‌هایی بود که من به خانه می‌آمدم، غرغر می‌کردم و می‌گفتم من دیگر سر کار نمی‌روم چون ساعت کارم واقعا زیاد بود. آن موقع ساعت کار بازار تا پنج بود. پنج که تعطیل می‌شدم صاحب مغازه مرا به دنبال حساب و کتاب می‌فرستاد و به پاساژهای مختلف تهران مثل آ.اس.پ، میلاد نور و تیراژه... بوستان و من هم مجبور بودم بروم.

در آن زمان صاحب کارم صد تا یک تومانی به من می‌داد تا مثلاً به آ.اس.پ بروم. من می‌آمدم میدان توپخانه، بیست تومان می‌دادم کرایه اتوبوس و در ونک پیاده می‌شدم و سی تومان می‌دادم و با سواری به آ.اس.پ می‌رفتم و سی تومان هم می‌دادم و برمی‌گشتم. وقتی به ونک می‌رسیدم پولم تمام می‌شد، بنابراین باید از ونک تا پیروزی که محل زندگی‌ام بود، پیاده می‌رفتم.

*اولین بار کی به فکر تولید افتادی؟

یک روز که برای گرفتن حساب به پاساژ ونک رفته بودم، دیدم مانتوهایی آورده‌اند که چروک است و مدل خاصی است. همان مانتوهای لینن که سفید و صورتی آن مد شده بود. آنجا دیدم که خانم‌ها با علاقه فراوان مانتوها را می‌خرند. کمر بندش کنف بود و به آن مهره‌های رنگی آویزان کرده بودند و با شلوارهای گشاد می‌پوشیدند. از آن آقایایی که صاحب مغازه بود پرسیدم اینها چیست؟ گفت: «این مانتوها را تازه از ترکیه آورده‌ام و خیلی خوش فروشند. اشتباه کردم که کم آورده‌ام.» بازار رضا صبح‌ها ساعت ۹ باز می‌شد.

من ساعت ۷ آمدم و به بازار پارچه‌فروشه‌ها رفتم و پارچه‌اش را پیدا کردم و شب مجدداً به آن مغازه رفتم و از آن آقا یکی دوتا از آن مانتوها را امانت گرفتم. گفتم برای خواهرم می‌خواهم. مانتوها را به صاحب کارم نشان دادم و گفتم این مانتو فروش خوبی خواهد داشت. گفت: «نه بابا. ما تاپ و تی شرت فروش

هستیم». گفتم: «من دیدم این مانتو فروش خوبی دارد.» گفت: نه. گفتم: «از حقوقم چقدر مانده؟» گفت: «صد هزار تومان» این پول را گرفتم و یک طاقه سفید از آن پارچه را خریدم و پنجاه هزار تومان دادم و از آن پارچه بیست مانتو و بیست شلوار دوختند. گفتم بعد از هفت، هشت سال کار کردن یک قفسه به من بدهید که خودم آن را بفروشم.

موافقت کرد و گفت: می‌دهم اما می‌دانم که ضرر می‌کنی. خلاصه آنکه آوردم و دادم خیاط آن مانتوها و شلوار را دوخت. به خیاط گفتم پولش را وقتی فروختم به شما می‌دهم. روزی که این مانتو و شلوار آماده شد و به مغازه آمد، ساعت ۱۰ بود و تا ساعت یازده و نیم همه ۲۰ دست مانتو و شلوار تمام شده بود. صاحب‌کارم تا این را دید لامپ مغزش روشن شد و تصمیم گرفت خودش این مانتوها را تولید کند.

* وقتی آن کار را کردی و مانتوها را فروختی چرا دوباره ادامه ندادی؟

من از نظر مالی و وضعیت خانوادگی به حقوقی که می‌گرفتم احتیاج داشتم و توان تولید نداشتم. ضمن آن مکانی هم برای عرضه نداشتم ولی ایشان بیست‌هزار دست از آن مانتوها را فروخت و اساساً بعد از آن جرعه، خط فکری‌اش عوض و مانتو فروش شد ولی من هم چنان شاگرد مغازه بودم. البته دو سال آخر مثل سال‌های اول کار نبودم. به روز و شیک لباس می‌پوشیدم. یک موتور هم خریده بودم و بعد از ساعت کارم مسافر کشی می‌کردم.

* چه چیزی باعث میشد تو از دیگران متمایز بشی؟

پشت کار. ساعت پنج صبح بلند می‌شدم و به چهارراه خاقانی می‌رفتم و آنجا می‌ایستادم و تا هشت کار می‌کردم. کارمندان که دیرشان می‌شد و دانشجویها را می‌رساندم. روزی دو، سه تا مسافر می‌بردم و تا ساعت هشت صبح هم به بازار می‌رفتم و عصر هم که تعطیل می‌شدم به مولوی می‌رفتم و آنجا هم مسافر می‌بردم. حقوق بازار را به مادرم می‌دادم و درآمد مسافر کشی را برای خودم برمی‌داشتم. با دوستان مان بیرون می‌رفتیم و خرج می‌کردیم.

همین‌طور یک مدت کار کردم و با آقایی آشنا شدم که گفت یک مقدار تی‌شرت را از چین آورده‌است. گفت من کاتالوگ آن را به تو می‌دهم و شما برو و بیزیتوری کن. من عصرها را به این کار اختصاص دادم. به جاهای مردانه‌فروشی می‌بردم و می‌فروختم. حدود ده‌هزار تا تی‌شرت برای ایشان فروختم و پولی به دستم رسید که با آن یک خط ثابت موبایل خریدم.

بیاد می‌آورم شب عید خیاطمان کار را اتو نکرده بود و می‌گفت فردا نمی‌رسم بدهم و پس فردا می‌دهم. من به کارگاه خیاطی می‌رفتم و تا صبح اتو می‌کردم. همان جنسی را که خودم اتو کرده بودم، صبح در مغازه می‌فروختم چون نمی‌دانم چرا یک عرقی به این کار داشتم. درصد نمی‌گرفتم اما دوست داشتم درآمد ما بیشتر از دیگر مغازه‌ها باشد و همه مرا به عنوان یک فروشنده سطح بالا به حساب بیاورند. من علاقه دارم هر کاری که می‌کنم باید اولین نفر باشم.

من آدم خیال‌پردازی هستم و در تخیلم یک حالت رقابتی برای خودم بوجود آورده بودم و می‌گفتم باید بهترین فروشنده در این پاساژ باشم و این فرض را برای خودم گذاشته بودم که یک روز به اینجا می‌آیند و وقتی می‌خواهند بهترین فروشنده بازار رضا را انتخاب کنند، من آنقدر فروشنده خوبی هستم که همه می‌گویند محمد حسن شجاعی بهترین است.

بعد از ده سال که پسر صاحب مغازه در ترکیه بود، دو مغازه در طبقه پایین خالی ماند و صاحب آن، آن را با قیمت بالاتری به ما اجاره داد. مغازه‌ای که اجاره‌اش دویست هزار تومان بود به ما داد پانصد هزار تومان. گفت چقدر پول داری؟ گفتم سه میلیون. موتورم و موبایلم را فروختم و شهریه دانشگاه خواهرم را قرض گرفتم و با یکی از دوستانم که او هم شاگرد بود شریک شدم. یک میلیون و نیم من جور کردم و یک میلیون و نیم او و به امید خدا با هم شروع کردیم.

او هم مانتو فروش بود و از دوستانی بود که شب جمعه‌ها با هم بیرون می‌رفتیم و رفیق صمیمی بودیم. وقتی مغازه را باز کردیم، مغازه سرامیک بود و درست

مثل حمام بود. دوستم گفت: «محمد حسن ما اینجا چه بفروشیم؟ همه پول مان را دادیم پول پیش مغازه.» گفتم: «خدا بزرگ است. چقدر پول داریم؟» گفت: «پنجاه هزار تومان.» رفتیم منیریه و با آن پنجاه هزار تومان هم کاغذ دیواری خریدیم تا مغازه شکل بوتیک پیدا کند.

رفتیم مولوی گونی خریدیم، از میدان محلاتی خاکرس خریدیم و گل درست کردیم، ویتترین مان را گونی کشیدیم، با پوست تزئین اش کردیم و خلاصه آن ویتترین خیلی خوشگل شد. خز خریدیم، تنه درخت گذاشتیم. پول نداشتیم مانکن بخریم، رفتیم مانکن شکسته های مغازه ها را گرفتیم. بالاتنه یا پایین تنه شان شکسته بود و آن را کنار گذاشته بودند. یا بعضی جاها شلوار فروش بودند و مانکن بالاتنه اضافه داشتند، آنها را آوردیم، چسب زدیم، تعمیر کردیم و گذاشتیم در ویتترین مغازه مان.

چون من ده سال پیش یک نفر کار کرده بودم، هر جا که رفتم و نسبه خواستم، دادند. گفتم پول ندارم، جنس می برم و هفته به هفته می آیم حساب می کنم و پول تان را می دهم. یک میلیون، دو میلیون و پنج میلیون به ما اعتبار دادند و جنس گرفتیم. بازار این طوری است و آنجا بیشتر آدم را به آبرو می شناسند.

می دانید مشکل جوانانی که در ابتدای راه هستند این است که سرمایه چند میلیاردی مرا می بینند ولی زحمت هایی را که من کشیده ام نمی بینند و خبر ندارند که من یک کارگزار هستم که تمام سرمایه ام در هنگام شروع کار همان موتور و یک خط موبایل بوده و البته اعتبار و تجربه ای که ۱۰ سال زحمت پشت آن بوده.

* در آن ده سال که در مغازه آن آقا کار کرده بودی، درست است که برای او کار می کردی اما انگار این کار کردن برای خودت هم بود. دقیقا. هر جا که رفتیم به خاطر سابقه خوب اعتبار داشتیم و خودم کار را شروع کرده ام و به من جنس نسبه دادند، چون عموما این استنباط را در ذهن شان داشتند که اگر قابل اعتماد نبودم صاحب مغازه ده سال در یک مغازه مرا نگه نمی داشت. آنها لطف کردند، به ما اعتماد کردند و به ما جنس امانی دادند و ما هم هر هفته می رفتیم دفتر فروش مان را باز می کردیم و فروش ما را می دیدند و پول شان را می دادیم.

شش ماه اینطوری کار کردیم، پولی جمع کردیم، دکور شیک زدیم و شروع کردیم به تولید. اول سه طاقه پارچه خریدیم و با این سه طاقه پارچه کار را شروع کردم. وقتی رفتم آن مغازه را زدم تمام مشتری های صاحب کار قبلی ام آمدند سراغ من. گفتند آقا مغازه تان عوض شده؟ کسی را غیر از من آنجا نمی دیدند و فکر می کردند من صاحب آن مغازه ام. لطف خدا شامل حال ما شد و با سه طاقه پارچه شروع کردیم، مدل زدیم.

اول مدل هایی که می فروختند را بررسی می کردیم که کدام بیشتر فروش می رود و بعد رفتیم نظیر آن مدل را می زدیم و دیگر از آنها نمی خریدیم. آنها هم فهمیدند و گفتند دیگر به تو مانتو نمی دهیم، تو مدل هایمان را کپی می کنی. به هر حال من به آن کار نیاز داشتم و مجبور بودم مدل های جدید طراحی کنم.

مدتی بعد شریکم از من جدا شد و من استقلال بیشتری در انتخاب طرح و مدل بدست آوردم و توانستم یک سال بعد یک مغازه در بازار بخرم و سال بعد بهترین مغازه پاساژ رضا را به عنوان کسی که کاسب موفق بازار اجاره کنم.

* چه سالی بود؟

سال ۸۷.

* خودت تنها کار می کردی؟

بله، تنها. صبح ها پارچه را می خریدم و می فرستادم برای خیاطی و خودم می رفتم سر مغازه می ایستادم و ساعت ۷ که تعطیل می شدم می رفتم به خیاطی سر می زدم تا ببینم چندتا دوخته و چکار کرده. در بازار یک مغازه بود که من همیشه چشم دنبال آن بود. همیشه می گفتم خدایا چطور می شود این مغازه مال

من باشد. آنجا دفتر و بهترین مغازه پاساژ بود.

صاحب پاساژ وقتی دید من این قدر خوب کار می‌کنم گفت همه برندها آن مغازه را می‌خواستند، به هیچ کس ندادم اما آن را به تو واگذار می‌کنم. خدا را شکر آن مغازه الان چهار سال است که مال من است و به عنوان دومین مغازه آن را خریدم. آن مغازه به نظرم بهترین مغازه تهران است، چون همه‌ی تهران است و بازاریش، همه‌ی بازار است و پاساژ رضا، همه‌ی پاساژ رضا است و آن مغازه. بعد از آن دو مغازه دیگر خریدم و مغازه‌هایم شد چهارتا. آن موقع دیگر برای خودم کارخانه زده بودم.

*کی کارخانه زدی؟

سال ۸۸ بود که به فکر زد کارم را صنعتی کنم. طراح آوردم، در شیراز کارخانه زدم و الان هزارو صد نفر در کارخانه‌ی شیرازم کار می‌کنند. آنجا بزرگترین مجموعه تولیدی پوشاک کشور است. بعد دیدم مشتری‌ها می‌آیند تک تک می‌خرند و وقت ما را زیاد می‌گیرند، بنابراین تصمیم گرفتم همایش برگزار کنم. یک همایش در ساختمان جام جم برگزار کردم و افطاری دادم. تمام مشتری‌های عمده‌ام در شهرستان‌ها و تهران را دعوت کردم. آنجا برای اولین بار یکی از مجریان توانمند صداوسیما را دعوت کردم که برنامه را اجرا کرد و مشتری‌های من خیلی از آن برنامه خوششان آمد و به فروش خوبی هم دست پیدا کردم.

*اسم اریکا را از کی روی تولیداتتان گذاشتید؟

مغازه ما سه ماه بدون اسم بود. یک بار توی یک گلفروشی بودم. یک خانم آمد آنجا و به گلفروش گفت چرا این گل باید در گلدان باشد؟ من وقتی آن را در باغچه می‌کارم خشک می‌شود. گلفروش گفت: این گل یک گل حساس است و فقط باید در گلدان باشد. اگر جلوی نور نباشد خشک می‌شود. این گل ناز دارد. گفتم آقا اسم این گل چیست؟ گفت: اریکا. دلم گفت چه اسم جذاب و قشنگی است. تک هم هست.

برایم مهم بود که اسمی را انتخاب کنم که در ایران تک باشد. در دوران شاگردی همه‌ی مغازه‌ها و اسم‌هایشان را هم دیده بودم و همه جای تهران را و جب به و جب بلد بودم و می‌دانستم این اسم در هیچ جا نیست. تا آن آقا گفت اریکا تصمیم گرفتم و فردا اسم مغازه‌ام را اریکا گذاشتم. گفتم با برچسب شبرنگ این اسم را در آوردند. برای خاص تر شدن I اریکا را کوچک کردم و نقطه پرچم ژاپن را روی آن گذاشتم. چون ژاپن برای من سمبل سخت‌کوشی، استقلال و اعتماد به خود بود.

*نکته دیگر اینکه این اسم به نظر بین‌المللی می‌آید؟

بله، در حالی که یک کلمه‌ی کاملاً ایرانی به معنی "با شکوه و با وقار" است و اسم یک گل هم هست که در سایر نقاط جهان هم به همین نام است و البته شرکت‌های بسیاری هم در جهان به این نام وجود دارند. از اول دلم نمی‌خواست زارا یا منگو باشم و همیشه می‌خواستم خودم باشم بنابراین وقتی مانتو تولید می‌کردم با عشق روی آن می‌نوشتم اریکا که خداروشکر کم‌کم جا افتاد. خیلی مشتری داشتیم و برند را شناختند. محیط بازار یک محیط پرتردد بود و این به نفع ما بود که هم از تهران و هم شهرستان‌ها ما را می‌شناختند.

*لازم نبود این اسم را ثبت کنید؟

تا سال ۸۸ ثبت نکرده بودیم و حتی پنج مغازه در تهران اسم‌شان را گذاشته بودند اریکا. جنس بی کیفیت تولید می‌کردند و به اسم اریکا می‌فروختند و این داشت اسم برند ما را تحت الشعاع قرار می‌داد. این باعث شد که اریکا را ثبت کردیم. البته برای ثبت این نام هم وکیل شرکت یک سال رفت و آمد می‌کرد تا ثابت کند این اسم فارسی است.

در نهایت حالا توانستیم از این نام دفاع کنیم و تولیدی‌هایی که اریکا‌های جعلی را تولید می‌کردند طبق قانون کپی‌رایت به پای میز قانون بکشیم و طبق دستور قضایی علاوه بر اینکه تابلوهایشان پایین کشیده می‌شود، ارقام بی کیفیت‌شان هم توقیف و منهدم می‌شود از ۶ ماه تا ۳ سال حبس نیز در انتظارشان

"این یعنی موفقیت‌های بیشتر؟"

بله. امنیت در تولید باعث شد سال ۸۸ برند ملی شدیم و حالا در سال ۹۰، در طی پنج سال به افتخارات بسیاری رسیده‌ایم. این تندیس‌هایی که در این قفسه می‌بینید یادگار این افتخارات است.

"مشخصات و ویژگی‌های کار شما چیست؟"

مانتوی اریکا از لحاظ کیفیت کاملا با کالای خارجی رقابت می‌کند اما از لحاظ قیمت رقیب مانتهای داخلی استو این افتخار ماست که تنها تولیدکننده پوشاک ایرانی هستیم که موفق به کسب ایزو ۹۰۰۲ شده‌ایم.

"چطور کسی نمی‌تواند با شما رقابت کند؟"

دلیل رسیدن به این مهم در جزء جزء سیستم اریکا نهفته است. از خرید پارچه گرفته تا عرضه به مشتری. مثلا تولیدی‌های مانتو در ایران پارچه خود را از پارچه‌فروشان بازار می‌خرند که در واقع واسطه‌ای هستند بین تولیدکنندگان پارچه و تولیدکنندگان مانتو در حالیکه اریکا بخاطر تیراژ بالا مستقیما به تولیدکننده پارچه در خارج سفارش می‌دهد و طبیعتا نصف قیمت دیگران پارچه بدست ما می‌رسد و همین مساله توان رقابت را در قیمت از رقبای ما می‌گیرد.

"چگونه به اهداف خود می‌رسید؟"

من یک عادت دارم که وقتی کاری را شروع می‌کنم تا تمام نکنم آرام نمی‌گیرم و همانطور که می‌بینید که در دفترم یک وایت‌برد دارم که الان پشت سر شما قرار دارد و من اهدافم را روی آن می‌نویسم که هدفم همواره جلوی چشمم باشد تا لحظه‌ای از آن غافل نشوم.

"این عدد "۵۰ هزار تومان" روی وایت برد چیست؟"

می‌خواهیم برای فصل بهار، صد و پنجاه هزار مانتو را در طول هفتاد روز تولید کنیم.

عظمت این کار را فقط یک تولیدکننده می‌تواند درک کند. من این صدوپنجاه هزار را تقسیم بر هفتاد روز، تقسیم بر قیمت، تقسیم بر پارچه کردم و همه را حساب کردم و پیش خودم حساب کردم در این هفتاد روز، اگر یک دقیقه بیکار باشم، پنجاه هزار تومان ضرر می‌کنم. اگر یک ساعت یک کار بی‌خود انجام بدهم، سه میلیون تومان ضرر می‌کنم. بعد رفتم زیر ساخت لازم را برای تولید این صد و پنجاه هزار مانتو ایجاد کردم. مطمئنا تا روز موعود به هدفم می‌رسم.

الان می‌گویم در نیمه دوم سال ۹۱ باید در رم، بارسلون، استانبول، دبی، مالزی، سنگاپور و فرانکفورت که سی و پنج هزار خانم ایرانی در آن زندگی می‌کنند باید شعبه داشته باشم. بحث مالی آن هم مهم نیست. مهم این است که هموطنان من در این کشورها با افتخار تابلوی اریکا را به دیگران نشان بدهند. برایم مهم است که کاری را که می‌خواهم انجام بدهم، حتی با زحمت و شب‌نخوابیدن انجام بدهم. ساعت کاری من شش صبح است تا یازده شب. یازده می‌روم خانه، دوازده می‌خوابم و دوباره شش صبح در دفتر هستم.

"از کودکی مدیریت را در خودم پرورش دادم"

ما بچه جنوب شهر هستیم. همیشه تابستان‌ها مسابقات فوتبال را بین کوچه خودمان، کوچه روبه‌روی و کوچه بالایی برگزار می‌کردیم. همه تیم‌ها جایزه‌ای به تیم برنده می‌دادیم. در این مسابقات من همیشه در تیم اجرایی بودم. از بچگی این حس در من وجود داشت که یک مجموعه را رهبری کنم که با هم رقابت کنند. یادم هست پسر بچه‌هایی که پنج شش سال از من بزرگ‌تر بودند از من می‌پرسیدند چکار کنند و بازی کی برگزار می‌شود و مرا به عنوان رئیس

فدراسیون خودشان می‌شناختند. همیشه این حس مدیریت در من وجود داشت. هر وقت درس خواندم مبصر کلاس بودم.

* مادیات برایم مهم نیست

همواره به خودم می‌گویم که من یک کارگزاره هستم، حتی اگر میلیاردر باشم و این باعث شده با کمترین هزینه زندگی کنم. در عین حال بسیار آرمان‌گرا هستم. مثلاً اگر به من بگویند همه ایران تو را به عنوان بهترین تولید کننده مانتو بپذیرند و در عوض حقوق ماهی پانصد هزار تومان باشد، قبول می‌کنم. ثروت برایم مهم نیست. وقتی این تندیس‌ها را می‌گیرم خستگی یک سال کار از تنم بیرون می‌رود. من عاشق کارم هستم و با دل و روحم سعی می‌کنم مشتریان من راضی باشند.

* می‌خواهم اریکا را جهانی کنم

دوست دارم اریکا یک مارک جهانی باشد. اریکا برایم همه چیز است. من جوانی و عمرم را گذاشته‌ام روی این برند و دوست دارم جهانی‌اش کنم. خیلی برایم مهم است که فردا یک نام نیک از من به یادگاری بماند. امیدوارم اریکا در تمام کشورهای جهان شعبه داشته باشد.

* شعار اریکا

همواره اعتقاد داشتم که ملت ایران با داشتن غنای فرهنگی شایسته احترام است و به همین خاطر اریکا را نشان احترام به مشتری می‌دانم و همین را شعار اریکا کرده‌ام. به طور اکید به تمام فروشنده‌های یکصد شعبه‌اریکا در سراسر ایران توصیه کرده‌ام که مشتری‌مداری را سر لوحه کار خود قرار دهند و شخصاً به نظرات مصرف‌کنندگان محترم در خصوص جزء‌جزء کار از کیفیت دوخت و نوع پارچه گرفته تا نحوه برخورد فروشنده‌گان با مشتری رسیدگی می‌کنم.

محسن سلاجقه کارآفرینی با فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا

من محسن سلاجقه متولد سال ۱۳۶۰ و اهل کرمان هستم در خانواده‌ای مذهبی بزرگ شده‌ام. به خاطر شغل پدرم چند سال نوجوانی ام را در اصفهان گذراندم سپس جهت تحصیلات متوسطه و دانشگاهی به کرمان آمدم. در طول دوران تحصیل به فعالیتهای مختلفی در زمینه اینترنت و فناوری اطلاعات پرداختم و به دلیل علاقه‌ای که به کامپیوتر و اینترنت داشتم همزمان به آغاز دوره دانشگاهی وارد این کار شدم و شروع به فراگیری دوره‌های فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیکی پرداختم و مدارک معتبری را در این زمینه کسب کردم و هم اکنون نیز در حال تحصیل در دوره‌های پیشرفته فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیکی هستم متأسفانه وقتی شخصی مشغول به کار می‌شود، آن چنان درگیر گرفتاری‌های کاری و مشکلات زندگی می‌شود که به طور ناخواسته از درس فاصله می‌گیرد و من هم امیدوارم بتوانم تحصیلات دانشگاهی را در این رشته ادامه دهم.

در حال حاضر مدیر پروژه و سیاستگذار اصلی کسب و کار فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا سایت منتخب وزارت بازرگانی به عنوان برترین سایت تجارت الکترونیکی کشور در سال ۱۳۸۶ و دارنده اولین مدال الکترونیکی هوشمند و میل به تعالی از مرکز کیفیت‌های برتر السیتکس هستم.

سایت فروشگاه ساز جهان دیتا را همزمان با دوران دانشجویی در اواخر سال ۱۳۸۳ بعد از فراز و نشیب‌هایی که داشتم به تنهایی و با کمک همسرم راه اندازی کردم و در این مدت هیچ شخصی به جز پدرم کمک مالی به من نکردند. پدرم هم با این کار چندان موافق نبودند و به جرأت باید بگویم که مشکلات فراوانی در روند کار وجود داشت متأسفانه من هم مانند هر فرد کارآفرین دیگری برای شروع و توسعه طرح خود با مشکلات مالی و دغدغه‌های فراوانی روبرو بودم که ناچار به فروش خودرو و قرض از اقوام شدم و نتوانستم از امکانات دولتی و تسهیلات بانکی با توجه به پیگیری‌های مداومی که تا به امروز داشته‌ام استفاده نمایم ولی خوشبختانه بعد از پیاده سازی اولیه طرح و فروش نرم افزار و دیگر خدمات اینترنتی در همان اوایل کسب و کار که توسط پایگاه اینترنتی جهان دیتا ارائه دادم موفق شدم سرمایه در گردش خود را افزایش دهم و توانستم به تشکیل تیم‌های تخصصی مورد نیاز بپردازم و با استفاده از نظرهای کارشناسی و آینده نگری کارشناسان تیم‌های تشکیل شده با گذشت زمان و روند تکنولوژی نیز همگامی و همسویی خود را در زمینه تجارت الکترونیک حفظ نمایم و

خوشبختانه با راه اندازی این طرح در حال حاضر برای ۷ نفر به صورت مستقیم و صدها نفر به صورت غیر مستقیم ایجاد کار و اشتغال زایی کرده ام و من هم اکنون با همراهی این گروهها در حال توسعه طرح فروشگاه ساز و پیاده سازی طرحها و ایده های جدید در زمینه تجارت الکترونیکی در کشورمان هستیم و تا به امروز به موفقیت های متعددی در این زمینه دست یافتیم ایم و توانستم ام سایت فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا را به عنوان اولین سایت پیشرو تخصصی در راه اندازی فروشگاه اینترنتی در کشور جمهوری اسلامی ایران مطرح نمایم و در این مسیر میتوانم یکی از راهکارهای موفقیت جهان دیتا را در زمینه جذب بازار نمایش وفاداری به مشتریان، توجه به نیاز مشتریان، خدمات و پشتیبانی سریع نام ببرم که همیشه اهداف خود را نیز بر اساس چنین فاکتورهای تعیین کرده ام.

در واقع ایده ایجاد پایگاه فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا و راه اندازی مرکز هدایت بازارهای سنتی به بازارهای نوین اینترنتی به همراه تولید نرم افزار فروشگاه آنلاین همزمان با حضور من در اولین دوره آموزشی تجارت الکترونیکی و چگونگی تهیه یک طرح کسب و کار با انگیزه علاقه به آزادی و استقلال و رضایت شغلی در همان سال ۱۳۸۳ شکل گرفت و شرکت در این دوره آموزشی واقعا برای من مفید واقع شد. من در آن زمان در حال تحقیقات و جستجوی مداوم اینترنتی و مطالعه در وضعیت بازار اینترنتی ایران بودم و احساس کردم با ورود اینترنت به ایران و فراگیر شدن اینترنت در کشورمان خواهیم توانست سهم خوبی را در این بازار برای خود داشته باشیم و میتوانم به اینترنت به عنوان یک ابزار کسب درآمد نگاه کنم و به منظور کسب سود و رشد، کسب و کاری را در اینترنت تاسیس و اداره کنم و از این فرصت مناسب استفاده کنم و خواهم توانست در این زمینه پیشقدم باشم بنابراین اقدام به پیاده سازی ایده خود در زمینه تجارت الکترونیکی نمودم و تصمیم گرفتم از این موقعیت به نحو احسن استفاده کنم و برای کار و فعالیت در این زمینه سرمایه گذاری کنم و ریسک مالی را جهت سازماندهی و اداره آن بپذیرم که خوشبختانه با نوآوری، خلاقیت، ایده سازی و پشتکار زیاد توانستم سازمان مناسبی را ایجاد کنم و به خواسته های خود روز به روز نزدیکتر شوم.

همان گونه که از نام سایت (فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا) مشخص است ما به تولید نرم افزار فروشگاه اینترنتی جهت استفاده فروشندگان، تولید کنندگان و ارائه کنندگان انواع خدمات و همه کسانی که به دنبال فروش اینترنتی محصولات خود هستند پرداختیم برای اینکه تصور میکردم همه فروشندگان جهت فروش آنلاین و معرفی محصولات خود در دنیای مجازی نیاز به راه اندازی فروشگاه اینترنتی دارند و من میتوانم با تولید نرم افزار فروشگاه الکترونیکی در یک پایگاه و با در اختیار قرار دادن خدمات مرتبط به همراه پشتیبانی در این زمینه به فروشندگان متعدد، یک کسب و کار خوب و با ارزش را برای خود فراهم نمایم من وقتی به این موضوع فکر میکردم که میتوانم چه تعداد مشتری را با این ایده جذب کنم با اشتیاق فراوانی کار را ادامه میدادم و از این بابت بسیار خرسند بودم و هر روز خود را قوی تر و قدرتمند تر از روز قبل می دیدم چون به آینده امیدوار بودم شما در نظر بگیرید ما در همه شهرها و استانها فروشگاه های متعددی داریم حال وقتی لازم باشد که اکثریت این فروشندگان و دیگر کاربران اینترنتی به فروش اینترنتی محصولات خود پردازند و شعبه دوم فروشگاه خود را با حداقل سرمایه در اینترنت راه اندازی کنند نیاز به راه اندازی وب سایت فروشگاه اینترنتی دارند و این امر و روند رو به توسعه و بازار تقاضا سبب شد که من در برابر بازار وسیعی از مشتریان بالقوه و بالفعل روبرو شوم که میتوانم محصول نرم افزاری فروشگاه اینترنتی تولید شده را به آنها عرضه نمایم و محصولات خود را با سود خوبی به فروش برسانم و فروش نرم افزار را روز به روز افزایش دهم در حقیقت ما با راه اندازی پرتال جهان دیتا امکان ایجاد یک فروشگاه مجازی و اختصاصی را با قابلیت اتصال به سیستم بانکی کشور و سیستم پرداخت پست هنگام تحویل کالا را با همکاری پست جمهوری اسلامی برای فروشندگان مهیا نموده ایم سیستم فروشگاهی جهان دیتا در پکیج های مختلف نرم افزار فروشگاهی با توجه به نیازهای فروشندگان و با امکاناتی چون سیستم های پرداخت آنلاین، سیستم مدیریت محتوا، سیستم مدیریت فروشگاه، ماژول های گزارشی مدیریتی و کاربری در جهت خرید و فروش اینترنتی در سطح خرد و کلان در نظر گرفته شده است ویژگی سهولت و راحتی کار با این سیستم نیز سبب شده است تا افراد و فروشندگان تنها ورود به اینترنت را بلد باشند تا به دنیای تجارت الکترونیکی وارد شوند و با استفاده از مدیریت فارسی فروشگاه الکترونیکی خود را مدیریت نمایند که این امر

نیز در افزایش فروش نسخه نرم افزار فروشگاه‌های تولید شده تاثیر بسزایی داشت و اعتراف میکنم در ارتباط با این محصول سعی کردم که هر ایرادی که وجود داشته باشد را رفع کنم و فروشگاه اینترنتی تولید شده کاملاً منطبق بر نیاز فروشنده و کاربر پسند طراحی شود.

هدف من از راه اندازی طرح فروشگاه ساز جهان دیتا :

توسعه و ترویج فرهنگ تجارت الکترونیک و توسعه بازارهای داخلی و خارجی

کمک به فروشندگان و تولید کنندگان برای معرفی و فروش محصولات خود به قشر وسیعی از جامعه

ایجاد منابع جدید درآمدی ویژه فروشندگان کالا و جذب مشتریان جدید

از میان برداشتن محدودیت های زمانی و مکانی برای دسترسی به محصولات و فراهم آوردن امکان دسترسی مردم حتی در دورترین شهرستانها به محصولات شهرها و استانهای دیگر

کاهش اتلاف هزینه و زمان مردم در خرید

کاهش ترافیک شهری و آلودگی هوا و آلودگی صوتی

www.dzbook.ir

و اشتغال زایی و ایجاد فرصت های شغلی جدید بوده است

خوشبختانه امروزه اعتماد مردم به پرداخت ها و دریافت های غیر محسوس جلب شده و تنها نیاز به یک فرهنگ سازی گسترده در خصوص خرید از فروشگاه های اینترنتی است و در حال حاضر یکی از اصلی ترین کارهای در دست اقدام ما، بحث فرهنگ سازی خرید و فروش اینترنتی است.

انشالله با توکل به خدای مهربان و همکاری خود کاربران اینترنتی به هدایت مشتریان خود بسوی بهره برداری صحیح از فناوری اطلاعات و تجارت الکترونیکی جهت در اختیار گرفتن سهم بیشتری از بازار بپردازیم که در این راه از هیچ کوشش و تلاشی در جهت ارتقاء دانش فنی مشترکین خود فروگذار نخواهیم بود و همین جا اعلام میکنم بخش مشاوره فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا با کمال میل پاسخگوی سوالات بازدیدکنندگان و کاربران محترم میباشد.

پایان

کتابهای مکمل و پیشنهادی از همین مجموعه : **کتاب شماره ۱۴** همه چیز درباره کسب و کار خانگی و **کتاب شماره ۲۴** همه چیز درباره راه اندازی کسب و کار موفق از صفر تا صد و **کتاب شماره ۲۶** شما از زندگی چه می خواهید .

منابع : ویکی پدیا،سایت پایگاه کارآفرینی ، فکر نو و ...

ارتباط با مجموعه الکترونیکی دانش و زندگی ...

دانلود رایگان کتابهای الکترونیکی متنوع و مفید دانش و زندگی

دانلود رایگان ماهنامه الکترونیکی دانش و زندگی ...

مجموعه مقالات خواندنی و کاربردی

در وب سایت مجموعه دانش و زندگی...

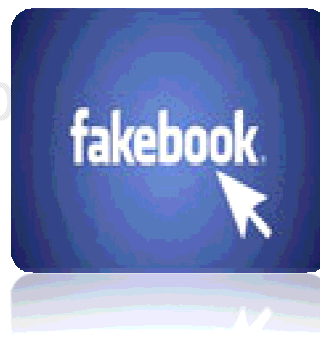
وب سایت



ایمیل



فیسبوک



کلوب



موفق باشید

رضا فریدون نژاد

این صفحه محل اطلاع رسانی و تبلیغات کسب و کار شماست

فرصتی مناسب جهت اطلاع رسانی و تبلیغات کسب و کار
شما از طریق مجموعه کتابهای الکترونیکی دانش و زندگی

یک صفحه / نیم صفحه / بنر در کتاب / بنر در سایت

جهت کسب اطلاعات بیشتر اینجا کلیک کنید