

از حیله از کارآفرینی و حقایقی این مسیر باید بدآید!

کشف فرصت

خلق ثروت

با کارآفرینی و ارزش آفرینی



گردآوری و تنظیم کننده: رضا فریدون نژاد

WWW.DZBOOK.IR

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 را از دست ندهید.

با سلام؛

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.

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



رضا فریدون نژاد

در این کتاب می خوانید :

بخش اول : کارآفرینی

مقدمه مؤلف

واژه کارآفرین

به راستی کارآفرین کیست؟

انواع کارآفرینی

ویژگیهای کلی کارآفرینان

عوامل کلیدی کارآفرینی

مزایا و منافع کارآفرینی

نقش کارآفرینی در استغال

راهکارهای ترویج کارآفرینی

وجوه مشترک کارآفرینان

صفات اشخاص کارآفرین

وظایف کارآفرین

انگیزه‌های مهم کارآفرینی

سرچشممهی کارآفرینی

نقش‌های کارآفرینان در جامعه

ایده‌های خوب یک کارآفرین موفق

ایده‌های بزرگ چگونه به ذهن کارآفرینان می‌رسد؟

باورهای اشتباہ راجع به کارآفرینی و کارآفرینان

چه نوع کارآفرینی را دنبال کنیم؟

چگونه یک کارآفرین می‌تواند شانس و بخت خود را بسازد؟

چه دانشی برای یک کارآفرین موفق شدن نیاز شماست؟

به چه مهارت‌هایی برای تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق نیاز دارم؟

کار گروهی و کار آفرینی

نحوه اجرایی کردن طرح‌های کارآفرینانه

کارآفرینان در چه خانواده‌ای رشد می‌کنند؟

خانواده و کارآفرینی

مراحل توسعه کارآفرینی توسط خانواده

راه تقویت روحیه کارآفرینی در فرزندان

گسترش کارآفرینی خانوادگی

پرسش‌هایی که کارآفرینان باید از خود پرسند

مهارت‌های کلیدی کارآفرینان موفق!

- 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 اشتباہ مهلک کارآفرین ها
 ۱۲ علامتی که نشان می‌دهد شما می‌توانید کارآفرین شوید
 ۲۸ راهبرد عالی و تکنیک آزمایش شده برای کارآفرینی موفق
 پرسشنامه‌ای برای سنجش کارآفرینی شما !
بخش دوم : زندگینامه و مصاحبه با کارآفرینان برتر کشور
 مرتضی سلطانی کارآفرینی با برنده زر ماکارون
 غلامعلی سلیمانی کارآفرینی با برنده کاله
 محسن پهلوان کارآفرینی با برنده پدیده شاندیز
 بابک بختیاری کارآفرینی با برنده آیس پک
 بهروز فروتن کارآفرینی با برنده بهروز
 شهرام فخار کارآفرینی با رستورانهای پدر خوب
 سید محمد هاشمی کارآفرینی با برنده کاچیران
 فاطمه دانشور، ورشکسته‌ای که میلیارد رشد!
 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 بزرگ کارآفرینی با تبدیل روستاییش به قطب گردشگری
 فرحتناز 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 برنده تولید دارو
 آقای دیزجی کارآفرینی با شرکت اسباب بازی فکر آذین
 علی اکبر اصفهانی کارآفرینی با شرکت کمجا
 محمد حسن سید شجاع کارآفرینی با برنده اریکا
 محسن سلاجقه، کارآفرینی با فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا
 تماس با دانش و زندگی

مقدمه مولف :

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 یکنفر 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 را 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 فرمیگیرید، 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 رویاهای 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 می‌برند. از نظر آنها، کارآفرین کسی است که متعهد می‌شود مخاطره‌های یک فعالیت اقتصادی راسازمانده‌ی، 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 بالرژش 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 جنبه 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 منشاً 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 آرزوهاش تعیین می‌کند از درون او بر می‌خizد. یعنی کارآفرین کنترل درونی دارد. او برای آنکه بتواند درست آنچه را که می‌اندیشد تعیین بخشد و عزم خود را عملی کند باید رئیس و کارفرمای خود باشد. یعنی کارآفرین نیاز به استقلال دارد. ذهن بیوای 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 نمی‌اندیشنند. 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 پیش‌پیش 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 امکان پذیر 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 خلاًها 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 خلاًها 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.

نکته‌ای این است که چگونه کارآفرین توان این نوآوری و خلق فرصت را پیدا می‌کند. آیا کارآفرینی، اکتسابی و پرورشی است یا ذاتی؟ آیا همه توائی‌پیدا 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 طراحی شده؟ به تجربه ثابت شده است هر دوی این‌ها دو روی یک سکه‌اند.

انواع کارآفرینی

کارآفرینی مستقل: فردی که مسئولیت اولیه‌ی جمع آوری منابع لازم برای شروع و یا رشد کسب و کاری را بسیج می‌نماید و تمرکز او بر نوآوری 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 بر می‌گیرد.

ویژگیهای کلی کارآفرینان

www.dzbook.ir

الف: ویژگیهای روانشناسی کارآفرینان .

ب: ویژگیهای جمعیت شناختی کارآفرینان .

الف : مهمترین ویژگیهای روانشناسی 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 قواهد 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. علاوه‌نمود هستند اعمال خود را با دیگران مقایسه کنند.
۱۶. خود محور هستند.
۱۷. ظرفیت روپارویی بالایی با ابهامات دارند.
۱۸. انعطاف پذیر می‌باشند.
۱۹. توانایی بالایی در تشخیص الگوها دارند.
۲۰. دائمًا در جستجوی اطلاعات هستند.
۲۱. ارتباطات سازمانی آنها غیررسمی و اغلب مغایر سلسله مراتب فرماندهی می‌باشند.
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 سهل‌گیر دارند تا کنترل سخت گیر.
۲۷. امید آنها به موفقیت بیشتر از ترس آنها به شکست می‌باشد.
۲۸. در وضعیتهای پیچیده تر قدرت تصور و تشخیص بالایی در تجزیه اجزاء وضعیتها دارند.
۲۹. اعتدال در میزان خطر را ترجیح می‌دهند.
۳۰. قادر به تعویق انداختن خشنودیها و افتخارات خویش می‌باشند.

ب: ویژگیهای جمعیت شناختی کارآفرینان

www.dzbook.ir

۱. تجربه کاری :

به تحقیق مشخص گردیده که کارآفرینان در صنعتی که جدیداً شروع می‌کنند دارای تجربه قبل نمی‌باشند.

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 می‌کردند.

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 می‌گردد.

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، نامنی، مرگ و یا جدایی والدین از یکدیگر بوده اند.

۵. تحصیلات :

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 .

۶. سن :

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 سمت نمی توانند به تنها 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 محرك 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 می‌شود.

کارآفرینی کیفیت زندگی را بهبود می‌بخشد.

کارآفرینی موجب توزیع مناسب درآمد می‌شود.

بنابر منافع مذکور، امروزه در تمام سرمایه‌گذاری‌های دنیا سعی بر این است که مغزهای متفسک صنعتی را شناسایی و جذب کنند به دلیل اینکه دنیای امروز، جهان علم و تکنولوژی است و ارزش اصلی تولید در مغز انسان‌ها نهفته است.

نقش کارآفرینی در اشتغال

زمانی که کارآفرینان یک شغل جدید را شروع می‌کنند بالطبع حداقل به یک یا چند نیروی استخدامی نیاز دارند تا کارهای خود را سامان بخشنند. کارآفرینان به علت قابلیت اشتغال‌زایی که دارند، به کاهش نرخ بیکاری که از اهداف کلان اقتصادی، اجتماعی، دولت‌ها است کمک می‌کنند. بنابراین، کارآفرینی می‌تواند زمینه‌ساز اشتغال نیروی کار باشد و نوآوری که در یک فعالیت اقتصادی توسط خود فرد ایجاد می‌شود منجر به ایجاد اشتغال در جامعه می‌شود. بر اساس آخرین نظرسنجی که تحت عنوان فرهنگ کار و نگاه ایرانیان در آن انجام شده است فقط ۴۲ درصد از جمعیت ایران خواهان شغل‌های ثابت اداری و یا در چارچوب شغل‌های وظیفه‌گرایی هستند. این در حالی است که در سال ۲۰۰۰ بیش از ۶۲ درصد از جمعیت دنیا اظهار داشتند که می‌خواهند دارای شغل مستقل (فعالیت خوداشتغالی) باشند، ۳۴ درصد از کل جمعیت بالا آماده پذیرش ریسک به منظور دستیابی به رضایت شغلی متکی بر فعالیت‌های 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 تصدی‌گری دولت و همچنین محدودیت‌های سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی، سوق‌دهی جوانان و زنان جویای کار به سمت مشاغل کارآفرینی و خوداشتغالی ضرورت می‌یابد. مملکتی که یکی از آغاز کنندگان تمدن بشری بوده احتیاج به جوانانی دارد که کانون‌های 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 ارگان‌ها 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 سیاست‌های بلندمدت و میان مدت درخصوص حمایت از فعالیت‌های 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 کتاب‌های درسی بمنظور ایجاد انگیزه کارآفرینی را در کودکان تبیین شرایط محیطی لازم برای پرورش و رشد استعدادهای 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 مخالف علمی و مؤسسات اجرایی برای شناسایی و پرورش و توسعه استعدادهای افراد است تا بتوان هر چه بهتر و بیشتر از این ذخایر گرانیها 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 ویژگی هایی هستند که آنها را از افراد عادی برجسته می نماید این خصوصیات است که سبب می شود آنها دید متفاوتی داشته باشند و با وجود همه ریسک ها و تردید ها حرکت کنند و گاه موقیت های بزرگ که قبلا دست نیافتنی به نظر می رسید 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 می باشد. با کمک این نیرو کارآفرین می تواند به مبارزه با سختی ها بپردازد. بنابراین اگر می خواهید کارآفرین باشید باید این توانایی را در خود تقویت کنید.

نیاز به انجام دادن و بدست آوردن از دیگر خصوصیات یک کارآفرین می باشد. اینگونه اشخاص بصورت دائم نیاز به آن دارند که محصول یا خدمت را ایجاد کنند. از ساده ترین نوع آن مثلاً "در فعالیت های خانگی گرفته تا پیچیده ترین کارهایی که ممکن است در تولید یک محصول یا خدمت به آن لازم باشد.

استفاده از نهایت بهره وری از دیگر ویژگی های یک کارآفرین هست. یک کارآفرین همواره می خواهد از وقت خود بهترین استفاده را کند.

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

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

www.dzbook.ir

نیاز به پیشرفت دائمی از دیگر ویژگیهای این افرا می باشد. حتی هنگامی که کارآفرین فعالیت اقتصادی را راه اندازی کرد متوقف نمی شود او علاقه دارد که همه روزه به پیشرفت های جدیدی دست پیدا کند.

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

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

کارآفرین توانایی تشخیصی اولویت ها را دارد. خوب می داند 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 خوبشین می باشند. کارآفرین در برخورد با مشکل بدون آنکه ذهن خود را مخدوش کند مبارزه می کند تا آنرا از میان بردارد. حتی اگر مشکل بزرگ باشد به خود میگوید "الان که نمی شود آنرا حل کرد به کار دیگری می پردازم و بعد سراغ آن می آیم".

شجاعت از دیگر ویژگی های یک کارآفرین می باشد. 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 می باشد 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 می پردازد. 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 مجدوب 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 جنبیش 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 بزود زمین سرد خواهد شد اما اگر زمین بزود خورشید همچنان گرم خواهد ماند

کارآفرینان از خطر استقبال می کنند، در صورتی که خطر محاسبه شده باشد. به عبارت دیگر، آنها مسئولیت فعالیتهای را که در آنها هیچ امکان موقفيتی 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 طبقه‌بندی 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 مقصراً 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 موقفيت 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.

www.dzbook.ir

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

کارآفرینی 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 کارآفرین موفق باشید. باید زیاد رحمت 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 مدام 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

خوش بینی

خوب این بدیهی است که وقتی سخن از احتمالات و خطر کردن پیش می‌آید با بدینی نمی‌توان کاری از پیش برد. فرد کار آفرین می‌خواهد خطر کند قرار است سختی‌ها را پشت سر بگذارد سال‌ها را زحمت بکشد سرمایه خود را به خطر بیندازد از فرصت‌های 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 می‌تواند از آن کار دست بکشد حال با این توضیحات به نظر شما آیا با بدون خوش بینی می‌توان موفق بود فراموش نکنید افراد موفق و ثروتمند باهوش ترین افراد جامعه نیستند کاری را که آنها انجام داده اند بسیاری از افراد هم می‌توانسته اند انجام دهند ولی شاید بدینی آنها مانع از حرکت آنها شده باشد. خوش بینی به ما کمک می‌کند در میان سختی‌ها 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 اصلاً 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 می‌شوید 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 مهارت‌ها 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 می‌کنند یکی از صفات مهم افراد موفق را دارید بدون تلاش یک هدف بزرگ فقط رویایی روی آب است کارآفرین‌ها باید بتوانند خود را در بازاری که رقابتی شدید بین غول‌ها 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 می‌دهید تبدیل به الگویی برای آنها می‌شود.

آینده نگری

دوستی داشتم که با او به پیاده روی می‌رفتم در مسیر از جاهایی عبور می‌کردیم که خارزار بود ولی هیچوقت ندیدم در پای او خاری فرو رود یا بیاستد و کفش‌هایش را از خار و سنگریزه خالی کند ولی من همیشه در کفش‌هایم پر از خار و شنریزه بود وقتی خوب دقت کردم دیدم او به پاهای خود حتی نگاه هم نمی‌کند! وقتی بیشتر دقت کردم نگاه او به جلوتر بود و از خیلی جلوتر مسیر خود را انتخاب می‌کرد و بهترین مسیر را انتخاب می‌کرد. در کسب و کار هم چنین است فرد کار آفرین موفق درباره هدف و ایده خود تحقیق می‌کند شرایط بازار را می‌سنجد و آنگاه در جهت صحیح حرکت می‌کند. 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 جای

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 کارآفرین 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 کارآفرین حس ماجراجویی قدرتمندی دارند و از مواجهه با کار های بزرگ لذت می برند. آنها علاقه دارند در رقابت های مختلف شرکت کنند.

علاقة مند به یادگیری

کارآفرینان عطش شدیدی به یادگیری دارند آنها رازی بزرگ را دریافته اند و آن قدرت مطالعه و دانش است یک کارآفرین 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

کارآفرینان 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 رویی بهتر انجام داد و این فرایندی پایان ناپذیر و لذت بخش است.

اعتماد به توانایی های اطرافیان

کارآفرینان کسانی هستند که همه کار ها را خود انجام نمی دهند بلکه مسئولیت ها و کار ها را به درستی بین افراد لائق 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 بینند. 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.

نواوری‌ها را معرفی می‌کند.
کار و تولید را نظم می‌بخشد.
تصمیم‌می‌گیرد.

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 نواوری و روان کننده تغییر .

۴. عامل تحول و تجدید حیات ملی و محلی .

۵. عامل ترغیب و تشویق سرمایه‌گذار .

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 بشناسیید. 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 محرك 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.

علاقة 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 نگویید 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 واقعاً 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، 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 خویشننگری ابزار خوبی هستند. با کمک آنها می توانید به نتایج خوبی بررسید. 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 رستند. این افراد بیشتر موقع بازی «چه می شود اگر» با خود راه اندخته اند و برای محقق کردن ایده هایشان هیچ تلاشی نمی کنند. این افراد باید کمی از خود و افکارشان بیرون بیایند و برای تحقیق 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 تحقیق خواسته های خود قدم بر می دارد.

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 نرسیده 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 این گونه 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 مدیر عامل 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 هاییم 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 فیسبوک، پائول آلن و بیل گیتس در مایکروسافت، استیو و 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 ابتداء 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 هواشناسی، ۴۰ سال است.

آنگلا بنتون، موسس و مدیر عامل 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 فدایاری خالصهای دارد که از اشتیاق شخصی شما نشات 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 توانی از هنرهای مختلف است، روش مهمی برای درگیری خلاقانه با امور است. در دنیایی که ما زندگی می‌کیم، 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 مدیر عامل 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 به 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 بدھید و از هوای تازه استفاده کنید، چون در این صورت ذهن شما بهتر می‌تواند مشکلات را حل کند و راه حل‌هایی به ذهن شما می‌رسد که قبلا به آنها فکر نکرده بودید.

برايان اسپالی، موسس و مدیر عامل 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 راسل، استاد دانشمند 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 بدھد؛ یعنی شرکت تولید پوشак به نام بونوبوس. در آخر، با صرف تنها ۹ ماه دلار سرمایه، توائیستم بازخورد مناسب بازار را دریافت کنم.

T2 ویکتور هوانگ، از موسسین و مدیر عامل شرکت

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 استناد مبهم و گوش دادن به پادکست‌های غیرعادی لذت می‌برم. یافتن ایده‌های جالبی که فقط نیازمند کمی تکاپوی بیشتر شما هستند، هیجان انگیز 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 تازه‌های به چشم شما می‌آیند. همچنین با افراد عجیب گفت و گو 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.

کوین کولران، از شرکای سرمایه‌گذاری شرکت جنرال کاتالیست پارتнерز:

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 نهایتی. 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 بدھید. 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 رئیس شرکت گروتینک:

به افراد مطلع گوش دهید

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

با خورد 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 نالمید 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 روشنمند 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 اندازه‌ی 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 کلیه‌ی علوم دیگر، دارای مدل‌ها، 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 کوته بینی است، گرچه بسیاری از مخترعین کارآفرین نیز هستند، کارآفرینان متعددی، انواع فعالیت‌های نوآورانه را انجام می دهند.

۴- کارآفرینان وصله‌های 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 شرکت‌های موفقی 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 حرفه‌ای 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 بقا، احتیاج به سرمایه دارد. این امر نیز درست است که تعداد بسیار زیادی از شکست‌های شغلی بر اثر فقدان پشتیبانی مالی مناسب رخ می دهد. اما داشتن پول، تنها محافظت 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 آماده‌ی که در پی فرصت‌ها هستند، در هنگام روپرتو شدن با آن بیشتر خوش شانس به نظر می آیند. در حقیقت آن‌ها برای درگیر شدن با موقعیت‌ها و تبدیل آن‌ها 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.

۷- برای کارآفرینان بی اطلاعی نعمتی است

این اسطوره که طرح ریزی و ارزیابی بیش از حد، منجر به یکسری مشکلات دائم می شود، یعنی تحلیل مفرط به فلچ 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 نشدم، 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 حدنهایی 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 شناس 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 کارآفرینی 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 کارآفرینان، 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 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 دهنند بپردازد
- ۶- خود را برای از دست دادن همه چیز در صورت رخ دادن اشتباہ آمده 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 امت که از قبیل 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 می افزایید 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 وقهه از هر سو به سوی شما در حرکتند. باید فرصت های عمدہ 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 نیاز شماست؟

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

- ۱ چگونگی نوشتمن یک برنامه ریزی حرفه ای
- ۲ دانش صنعت مورد نظر
- ۳ دانش بازاریابی
- ۴ فرایندها
- ۵ رقبا
- ۶ آنچه که اشتباه از آب درمی اید
- 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 دارد
- دانش در زمینه های حقوقی:

نیاز به آشنایی با قوانین حقوقی دارد. باید بدانید که اگر فردی حقوق شما را پداخت مکند و یا قرارداد را بشکند چه اتفاقی خواهد افتاد؟ برای امضا کردن برگه ها مهم حتی نوشه 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 بدھی برخوردار باشید. دارایی چیزی است که ثروت را افزایش می دهد و بدھی چیزی است که ثروت را کاهش می دهد . هدف یک شغل باید افزایش نسبی دارایی ها بر بدھکاری 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 خود کار 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 تراز 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 باشد.

۷. مهارت در مطالعه مردم

یک اشتباه عمومی برای هر کارآفرین تازه کار این است که نمی داند مردم منطقی و معقول بوده و تصمیم به خرید بر طبق علائق خود می نمایند با این روش نمی توان کار کرد، مجبوری دارد 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 مدام 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 مترقی 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 بیندید.

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. مجبوری دارد مشتریان را از نواحی دور جذب کنید از ارتباطات تلفنی وحشت نداشته باشید. ارتباط تلفنی می

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

۱۳. مهارت در فروش

بسیاری از مردم از فروشنده‌گی می‌ترسند و بسیاری دیگر از انها در فرایند فروش درگیرند.

سه چیز عمدۀ ای که مردم دوست ندارند درا رتباط 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 می‌بینند عبارتند از:

- ۱- صداقت
- ۲- شنونده بودن و پاسخگو بودن به سوالات
- ۳- قابلیت اعتماد

۱۴. مهارت در کشف روندهای آینده

برخی موقع کارآفرینان عنصری حیاتی را فراموش می‌کنند . در حالی که بر روی پول درآوردن و کسب درآمد متمرکز می‌گردید، 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 عمدۀ ای در نحوه پول خرج کردن مردم ایجاد کرده است. مطمئن گردید که علائق شما ، مطابق با علائق مشتریان می‌باشد.

۱۵. مهارت در کسب انگیزش مستمر و دائمی

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

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 فرست ها حاصل از هر تجربه بد منظر کز و تفکر نمایید.

کار گروهی و کار آفرینی

یکی از معیارهایی که کشورهای توسعه یافته را از کشورهای در حال توسعه مجزا می‌کند، فرهنگ گروهی کار کردن است، در کشورهای توسعه نیافته، افراد علاقه‌بی به فعالیت‌های گروهی ندارند و همین امر سبب می‌شود علاوه بر صرف انرژی بیشتر، کارها با کیفیت پایین‌ترین انجام پذیرد . اصولاً جهت رسیدن به یک جامعه کارآفرین، رشد فعالیت‌های گروهی نیز ضروری است و بدون چنین ویژگی، کارآفرینی در جامعه فraigیر نخواهد شد . برای تشکیل یک گروه کاری توجه به عوامل زیر می‌تواند 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 می‌کنید 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 گرفته‌اید در زمینه «حفظ محیط زیست» به بررسی پردازید، لذا این موضوع می‌تواند 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 گونه‌یی که مشکلات نتواند به راحتی شما را از ادامه این راه بازدارد .

۲- اکنون شما باید به جستجوی افراد علاقه‌مندی 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 انگیزه‌ها و علاقه‌مند 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 نویسنده‌گی 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- مسؤولیت گروه، کاری مشکل است لذا فردی که مسؤولیت 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 اصولاً هیچ کس قادر نیست در قلب دیگران نفوذ کند، مگر آنکه از خصایل اخلاقی ارزشمندی برخوردار باشد. مسؤول گروه باید سختکوش‌تر، ثابت قدم تر و چه بسا مطلع‌تر از دیگران باشد و او باید گوی سبقت را از بابت مطالعه و جستجوگری از دیگر اعضای گروه برباید تا 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 اعضاء، مهیا می‌شود. به همین خاطر همبستگی میان اعضاء 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 این طریق رشد یابد، فرسته‌های 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 کم کم 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 آرام آرام 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 راه حل‌های کاربردی و ارزشمند به جامعه ارایه کنند.

۱۲- سیمونتون از محققان خلاقیت بیان می‌کند که فرد پس از ده سال در گیر 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 گونه‌یی که اعضا بتوانند از منابع خارجی بهره برد و از طریق و بلاگ‌ها و یا وب‌های ایجاد شده توسط گروه به انتشار نتایج فعالیت‌های خود بپردازنند. این اقدام سبب می‌شود که زمینه برای جذب علاقه‌مندان و تبادل نظر در سطحی بسیار وسیع‌تر و در مقیاس فرامالی 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 ارزشمند از دیگران دریافت کرده و از طرفی بتواند با انگیزش بیشتر به نقد و بررسی و اصلاح فعالیت‌های خویش بپردازند.

۱۶- لازم است اعضای گروه در زمینه «روانشناسی گروه» مطالعه کنند. کسب اطلاعات در این خصوص می‌تواند زمینه‌ساز شناخت اعضاً 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 مرحله‌یی خواهد رسید که نتایج ارزشمندی از خود به جامعه ارایه می‌کند و چه بسا زمینه‌یی برای وقوع خلاقیت و کارآفرینی در جامعه و شروعی برای سازندگی در جامعه باشدو 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 بسترها 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 معطل 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 بارقهای اجرایی کردن طرح‌های کسب و کار با حضور در میدان تجارت و فضایی 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 خطاب 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 بسترها 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 زودبازدده 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 خطاب 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 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 مراحلی با موانع فصلی و مالی روبه رو 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 کار 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 می‌رond. فقدان حضور کارمندان متخصص نیز مانع جدی در روند کار محسوب می‌شود. مدیران موفق سعی می‌کنند تا همیشه جایگزینانی شایسته برای خود انتخاب کنند تا در موقع بحران بتوانند نسبت به مسائل مختلف نظر بدهنند و دیدگامشان را در قالب الگوهای منطقی اجرایی کنند.

تأثیر انتخاب افراد متخصص در پیشبرد طرح‌های تجاری

همیشه افراد با تجربه 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 متقدّع‌کردن 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.

قصد 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؟

* 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 تدبیری 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 رقبیان 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 متتحول 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؟

سرچشمۀ 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 درنتیجه آموزش دوران کودکی، استقلال، به خود متکی بودن و در معرض ارزش‌های فرهنگی به خصوص مرتبط با کار و صنعت قرار گرفتن، پرورانده 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 دائمی بر شخصیت او به جا می‌گذارد. در این دوران نوع رفتارها در خانه و خانواده بیشترین تأثیر را در شکل گیری 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 نمره های 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 کنجدکاو تبدیل می‌شوند.

اکنون می‌خواهیم بدانیم کارآفرینان در چه جو خانوادگی ای رشد می‌کنند.

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

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 تبلی و تقاضاهای بیجا به آنها پاداشی داده نشده ولی در مواردی که از خود استقلال، ابتكار و پشتکار نشان داده‌اند، تشویق شده و به خاطر آن جایزه گرفته‌اند. ممکن است اولیای آنها را "آزادیخواه" 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.

ظاهرآ آموزش کودکان برای اتکا به خود، استقلال، تصمیم‌گیری و سخت کوشی در سنین پایین رابطه مستقیمی با پرورش کارآفرینی دارد. بخشی از کارآفرینان از خانواده‌هایی می‌آیند که ناپایدار و غیر متحده 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 درنتیجه 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.

۲- آموزش زودرس برای کار

به نظر می رسد داشتن والدین فعال در تجارت یا مشاغل مشابه آن، کمک بزرگی به پرورش کودکان جهت کارآفرینی می کند. چینی ها از این نوع تجربیات برای پرورش کودکانشان استفاده می کنند. کارآفرینان زیادی نیز از خانواده های مهاجران هستند. کارآفرینان چینی در مالزی و اکثر مناطق آسیا، یهودیان در اروپا و ایتالیابی ها در استرالیا از این دسته هستند. دلایل زیادی در این باره ارائه شده است. یکی از این دلایل، نبود محیط مناسب برای کارآفرینی در سرزمین های اصلی این افراد می باشد. جایی که ممکن است آنها با سنت های دست و پاگیر احاطه شده باشند. دلیل دیگر این است که خانواده هایی که مهاجرت می کنند برای یافتن شغل دچار مشکل هستند. بنابراین با دید وسیع تر موقعیت هایی را می بینند که از دید افراد محلی پنهان است.

۳- آموزش زودرس برای کسب و صنعت

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

خانواده و کارآفرینی

خانواده، کانونی است که در شکل گیری یک کارآفرین، می تواند نقش حیاتی ایفا کند. در جوامع سنتی که مردان نقش «نانآوری» و زنان نقش «خانهداری و تربیت فرزندان» را بر عهده داشتند، انتقال ایده کسب و کار بیشتر از طرف مرد صورت می گرفت؛ ساختار جدید خانواده در جامعه امروز و به تبع آن خروج زن از خانه، ظهور جلوه های تازه ای از بروز خلاقیت و نوآوری را در هر دو جنس زن و مرد باعث شد. بدنبال این تغییر نگرش؛ شیوه تولید، سبک زندگی و نقش های والدین در درون خانواده نیز دچار دگرگونی شد. به شکلی که هر کدام از والدین با رفتار خود می توانند در رشد اعتماد به نفس، خلق ایده های جدید در خانواده و تعیین مسیر شغلی فرزندان، نقش های اساسی را ایفاء کنند. اگر خانواده را از دیدگاه نهادی مورد بررسی قرار دهیم به این نتیجه می رسیم که که خانواده از نظر کمی و کیفی می تواند 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 ساحت های 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 می نماید تا ذهن خود را به صورتی منسجم و ثمربخش به ادامه شغل والدین و یا حرفا های جدیدتر سوق دهد. برای چنین فردی دستیابی به منابع اقتصادی ناشی از کار و تسخیر فضاهای جدید، ارزش تلقی می شود. چنین طرز تلقی از دنیای پیرامون، ذهن فرد را نسبت به خلق ایده ای نو و استقلال اقتصادی و کسب موفقیت، دگرگون می سازد. در این مرحله، نوجوان یا جوان ایده کاری خود را با خانواده در میان می گذارد چه بسا بتواند از تجربیات و رهنمودهای والدین و احتمالاً حمایت مالی و اجتماعی آنها بهره مند شود. اینجاست که معیارها و ارزش های خانواده برای فرزند ملاک عمل و چراغ راه او در مسیر کار و تلاش واقع می شود. 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 راه اندازی 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 شکل گیری «فرهنگ کار» در خانواده می تواند تأثیر داشته باشد. انسانهای متفاوت، توانمندیهای متفاوتی دارند که اگر از همان دوران نوجوانی در مسیر مشخص هدایت شوند، می توانند با خلق ایده های 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 بدنبال 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 گستین 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 پردازند 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 فن آوریهای جدید)

حمایت و تشویق والدین جهت یادگیری فن آوریهای جدید از جمله فن آوریهای 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 خدمات جبران ناپذیری وارد می‌سازد. به همین دلیل؛ گذر از این مرحله، تاثیرپذیری فرد از تغییرات جدید و پذیرش مسئولیت خطا 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 مناسب 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 اتكاء 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 افزایی 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 واپسیه 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 سویی سوق دهد که آنها را از مشکلات پیش رو از جمله؛ بیکاری، فقر، اعتیاد، فساد و... برخاند 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 خودبادوری، 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

۱ - بگذارید استعدادش را کشف کند

والدین اغلب برنامه روزانه فرزند خود را با انواع کلاس‌های آموزشی، ورزشی و دیگر فعالیت‌ها پُر 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 روزیگفت: تصمیم دارد برای تمکن بیشتر بر روی ریاضی، گروه مباحثه را ترک کند. عصبانی شدم زیرا فکر می‌کردم او می‌تواند همزممان هر دو کار را با هم انجام دهد و می‌خواستم که خبره باشد. بعدها متوجه شدم تمکن بر روی استعدادش، کلید اصلی موفقیت او در ایجاد کارآفرینی بود.

۲ - به چالش و ادارش کنید

ما به عنوان والدین مسئول هستیم که فرزندان مان را برای بهتر از توانایی هایشان به چالش و ادار کنیم. مطمئن بودم که از نظر ریچ، پدر بیش از حد سخت گیری به نظر می‌آیم، اما می‌خواستم برای او روشی کنم که باید شخص موفقی شود و هر دو می‌دانستیم که ریچ‌اینقابلیت را دارد.

۳ - با مثال راهنمایی اش کنید

زمانی که کار خود را راه اندازی کردم، فکر می‌کردم بسیار مهم است که ریچ در اولین قدم با موارد ضروری کار آشنا شود. او را با خودم به سفرهای کاری می‌بردم و کارآفرینان موفق را به او معرفی می‌کردم، آن‌ها تجارت خود را با ریچ در میان می‌گذاشتند.

هرگز او را از چالش و نگرانی هایی که در راه شروع و ساختن یک کسب و کار جدید به وجود می آید، بر حذر نکرد. در حقیقت این یکی از دلایلی بود که به عمد می خواستم او یک حرفه ای باشد تا یک کارآفرین.

۴ - با ترس و زور حکومت نکنید

آدم بدینی نیستم. بدون شک نقاط منفی را عنوان کرده و نقاط مثبت را تشویق می کنم، اما کارآفرینان باید باور داشته باشند، هر کاری که بخواهد، می توانند انجام دهنند. 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 آمده اند. آن ها به هیچ چیز دیگر نمی توانند فکر کنند، راه اندازی کسب و کارهای جدید و موفق، تنها مسئله ای است که آن ها را خوشحال می کند. به عنوان یک پدر و مادر، این به ما بستگی دارد که راجع به چالش های کارآفرینی واقع بین باشیم و به فرزندانمان اجازه دهیم از استعداد هایشان پیروی کنند و هم چنین آن ها را برای به کارگیری تمام توانایی شان 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 می دهد. 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 بالارفتن سطح تحصیلات قشر جوان، بیشتر زوج های تحصیل کرده ترجیح می دهند کارشان یکسان باشد. در این مقاله به موضوع «مشترک اُ کار و زندگی را اداره کردن» پرداخته شده است.

تخمین زده می شود صاحبان نزدیک به یک میلیون کسب و کار زن و شوهری هستند که با هم شریکند. زوج های کارآفرین با یک نوع چالش مواجه هستند به طوری که همزمان اهداف زندگی کاری و خانوادگی با تناقض و مشکل مواجه می شود. صاحبان کسب و کارهای خانوادگی این گونه توصیف می شوند؛ تصمیم گیرنده یک نفر است در حالی که هر دو سختکوش و پرکار 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. باوجود این، پرداختن به آن در حوزه عمل بسیار مشکل است.

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

مارشاك اشاره می کند درباره این جمعیت (زوج های 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» می داند. در نشریات بازرگانی نسبت به این موضوع تا حدی توجه بیشتری شده و معمولاً از دیدگاه تجویزی بررسی شده است. طبق مصاحبه های انجام شده و نمونه های در دسترس، ده ها مقاله، قدم ها و مهارت های مورد نیاز برای ادغام زندگی زناشویی با کسب و کار را گزارش کرده است.

معمولانه نویسندهای این نوع مقالات به متغیر وابسته (عملکرد سازمانی در این نمونه) اشاره کرده اند و به ندرت رفتار زوج های کارآفرین موفق را با زوج های کارآفرین ناموفق مقایسه کرده اند البته در این زمینه استثنایهایی هم وجود دارد که در زیر اشاره خواهد شد.

در اینجا خلاصه ای از تحقیقاتی ارائه می شود که درباره زوج های کارآفرین وجود دارد. در این تحقیقات نشان داده می شود 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 موقوفیت زوج های کارآفرین نیز بررسی می شود. منظور نویسنده‌گان 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 بپوشانند 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. موقوفیت بسیاری از زوج های کارآفرین ناشی از تحمل بیشتر و تکمیل نقاط ضعف یکدیگر با توجه 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 بدین بوده اما از مهارت های فنی بالایی برخوردار باشد، به همین دلیل می توان گفت عامل و کلید اصلی موقوفیت 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 غیراز آنها نمی تواند امور و مسائل شان را آن گونه که هست در 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 براین 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 بخشنده یعنی راه اندازی کسب و کار باعث تقویت ارتباط بین آنها می شود و این مساله مانند مشارکت در یک سوگرمی 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 وسری ندارند که از همدیگر بپوشانند. 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 روشی 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 حیطه 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 عصانیتی 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 بر عهده 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 رسد: 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 قراردادها 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 عمدۀ 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 خواهد شد. بنابراین به نظر می رسد این گروه از صاحبان کسب و کار قبل از راه اندازی کسب و کارشان بهتر است وظایف و مسؤولیت های هریک را در هر دو حوزه خانواده و کسب و کار کاملابرای 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 بپرسند

تقریباً تمام شرکت هایی که به تولید کالا و خدمات می پردازنند از بسیاری جهات ساختاری مشابه دارند. به این معنا که برای مثال همگی آن ها باید از مزیت نسبت به رقبا برخوردار باشند، کالایی تولید کنند 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 اشتباہ 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 اشتباہی خطرناک می شوند به این معنا که درباره بازار فروش کالا یا خدمتی که تولید می کنند دیدگاه روشی 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 روشی 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 خواهد شد. ارایه کالایی ارزشمند که رقبا توان ارایه آن را ندارند از شروط اصلی موفقیت است.

۴- 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 خواهد 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 مشتری‌های وفادار را تشکیل دهید تا از تهدید تازه وارد‌ها بکاهید.

۵ - به چه میزان سرمایه اولیه نیاز است؟

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

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

اگر به پرسش شماره پنج توجه نکرده‌اید به این سوال دقیق است که جا افتادن کسب و کارها در بازار و جذب مشتری‌ها به مدتی زمان نیاز دارد. تا آن زمان هزینه‌ها باید پرداخت شوند. ضروری است با در نظر گرفتن تمام هزینه‌ها 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 گزینه‌های زیادی وجود دارد: وام گرفتن از بانک، کمک مالی اعضای خانواده، کارت اعتباری، فروش سهام شرکت یا پیدا کردن سرمایه‌گذار. هر یک از این روش‌ها مزیت و نقطه ضعف خاص خود را دارد. بنابراین قبل از دست به کار شدن باید بدانید هر روش در بلندمدت چه هزینه‌ها و تاثیراتی بر کسب و کار شما خواهد داشت. نکته دیگر این که همواره زمانبندی جریان نقدینگی را مدنظر قرار دهید تا در پرداخت بدھی‌ها دچار مشکل نشوید.

۸ - نقاط قوت شما چیست؟

شرکت گوگل الگوریتم‌های جست و جوی اینترنتی می‌نویسد، شرکت سیسکو همواره تکنولوژی‌های جدید به بازار عرضه می‌کند. شرکت شما در چه زمینه‌ای تخصص دارد؟ پاسخ ندادن به این پرسش شرکت را دچار سردرگمی و ضرردهی خواهد کرد.

۹ - نقاط ضعف شرکت چیست؟

مسلمان شما در تمام زمینه‌ها تخصص ندارید. برای مثال شرکت اپل محصولاتی نظیر ipod و iphone طراحی و تولید می‌کند اما بازاریابی یا تولید قطعات جانبی آن را به شرکتی دیگر می‌سپارد. سرمایه‌گذاری برای تخصص پیدا کردن در تمام زمینه‌ها بسیار خطروناک 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 باید 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 کارآفرین‌ها می‌گیرد اگر عرضه کنندگان نیز بخواهند بر کارآفرین‌ها فشار وارد کنند، کار بسیار دشوار خواهد بود. قاعده اصلی در این زمینه متعدد کردن منابع تامین مواد اولیه است.

۱۱ - قدرت مشتری‌ها چه میزان است؟

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

۱۲ - محصول را چگونه باید فروخت؟

در این زمینه هیچ راه حل منحصر به فردی که برای تمام شرکت‌ها مناسب باشد وجود ندارد. برخی شرکت‌ها بخش فروش را به پیمانکارها سپرده‌اند و برخی دیگر تمام مراحل فروش را خود انجام می‌دهند. تدوین برنامه فروش باید بر مبنای استراتژی کلی شرکت و نیز در نظر گرفتن فواید و هزینه‌های هر روش تدوین شود.

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

دقت در روندهای آینده بازار به تمام کارآفرینین 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 متقدعاً 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 شمام است. 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 ردهیابی 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 بحث درباره هر مدیر است. کسانی که تمایل دارند تا دیگران را به خاطر اشتباهاشان سرزنش کنند، هرگز نمی توانند به کارآفرینان موفق بدل شوند. مساله حتی معکوس این سرزنش هم نیست، یعنی نمی گوییم که مدیران پاسخگو کسانی هستند که پاداش می دهند. شما باید بتوانید به انعطاف اخلاقی و مسئولیت پذیری در قبال وظایف خود دست یابید. کارآفرینان غالب 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 واقعاً اهدافتان را پی‌گیرید؟

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، عملأً 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 موفق‌تر ظاهر شود.

۱- موفق ترین‌ها همیشه تنها هستند.

شاید این حرف کمی کلیشه‌ای به نظر برسد اما واقعیت دارد. مثل این است که خودتان تصمیم گیرنده نهایی باشید و همه مسؤولیت‌ها 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 مسؤولیت‌ها را به دوش می‌کشید. خوبی این 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 جذابتی برای فرد نخواهد داشت.

۳ - آنها از شکست می‌ترسند

با اینکه همه مدیران ابزار می‌کنند که شکست پل پیروزی است اما وقتی با شکست رویه رو می‌شوند از این می‌ترسند که نتوانند آن مشکل را حل و همه چیز را درست کنند. هر گاه شکست خورده‌ید 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 و روشکستگی 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 و روشکست شوند و همه پول و سرمایه شان بر باد بروند. 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 نکند 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 بر جسته کارآفرینان

برای اینکه کارآفرین موفقی شوید، لزوماً نباید انسان فوق العاده یا خاصی باشید و دانستن و البته به کارگیری برخی نکات که اغلب شان هم پیش پا افتاده به نظر می رسد، کافیست 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 نیز 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 استانداردی! باشید، خواندن این گزارش را از دست ندهید:

۱ - خود جوش

کارآفرین ها معمولاً 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 هشان 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 نویی 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 سرع 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.

۵ - باشخصیت

وقار و شخصیت از سر و صورت کارآفرین‌ها می‌بارد. اصلاً شما وقتی به یک کارآفرین نگاه می‌کنید اولین چیزی که جلب نظرتان می‌کند متناسب این افراد است. به قولی باید شخصیت یک کارآفرین را داشته باشید و داشتن شخصیت یک کارآفرین یعنی متناسب، وقار، جذابیت و ویژگی‌هایی از این دست.

۶ - متقادع کننده

دلایل کارآفرین برای انجام یک کار دیگران را متقادع می‌کند. در واقع شخصیتی دارند که وقتی تصمیم به انجام کاری می‌گیرند از قبل دلایل لازم برای متقادع کردن دیگران را در چننته خود دارند و همین امر جذابترشان هم می‌کند. اگر این ویژگی‌ها 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 می‌شود. 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 مختربین عوولاً از این مرحله عقب نشینی نمی‌کنند و امکان کارآفرینی را بررسی می‌کنند.

مرحله ۲- تمرکز بر روی فرصت مورد نظر

این مرحله برای کارآفرینان اهمیت زیادی دارد. این مرحله، مرحله شک و تردید است که آنها ایده‌های مختلفی را در ذهن دارند و نمی‌دانند کدامیک را برگزینند.

یکی از سرمایه‌گزاران خطر پذیر Evgene Kleine می‌گوید: «تمرکز بر روی یک فرصت بسیار مهم است. ممکن است بعدها این امکان وجود داشته باشد که شاخه‌های 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 نمائید زیرا ممکن است اشخاص مختلف بر روی یک فرصت واحد سرمایه‌گذاری 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 می‌دانند. 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 می‌باشد. این فرآیند بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ ساعت زمان می‌برد بنا بر این اگر بعد از ظهرها و تعطیلات آخر هفته را نیز کار کنید این مرحله می‌تواند به سه تا ۱۲ ماه تقلیل یابد. اشتباہی که عوولاً کارآفرینان مرتکب می‌شوند آن است که طرح تجاری را نادیده می‌گیرند. و سپس سایر منابع را جمع آوری می‌نمایند، ایده مورد نظر را آغاز می‌کنند و سپس پیگیری نموده و تلاش می‌کنند 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 تجاری اش تخصیص داده است و اولین فروش محصولاتش نیز انجام شده است. چیزی که موفقیت کسب و کار را در همان مراحل اولیه تعیین می کند 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 می تواند 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 می دهد که کسب و کار مورد نظرش کوچک بماند و هیچگاه از این مرحله نمی گذرد و یا احتمالاً تنها مالک کسب و کار باقی می ماند. و یا ممکن است این ایده جدید در حد یک کسب و کار و فعالیت ساده بماند، که البته تمام ایده های جدید نمی توانند 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 روش های حرفة ای مدیریتی خواهد بود. این گروه حرفة ای مدیریتی، استراتژی رشد این ایده را از طریق توسعه در سطح جهانی، اخذ تسهیلات و یا ادغام شدن با سایر شرکتها پیاده سازی می کند که از این طریق نقدینگی افزایش و کمبودها رفع می شود.

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 می گیرد.

متاسفانه اغلب ادبیات کارآفرینی بر مراحل قبلی تأکید دارد و توجه کمی به خروجی کار معطوف شده است. ما از روی تجربه می دانیم 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.

مهمنترین 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 خطای داشته باشید ممکن است هزاران مایل از مسیر منحرف شوید. درک چرخه عمر کارآفرینی به کارآفرین کمک می کند 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. فدایکاری: آنها خودرا وقف کسب و کار خود کرده‌اند، گاهی باخاطر این توجه، هزینه روابط خود را با دوستان و خانواده را نیز می‌بردازند. 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 محرك کارآفرینان نیست؛ میزان درآمد سنگ ترازوی آنان است. کارآفرینان عقیده دارند اگر موفق باشند، پاداش نیز خواهند داشت.

۱۰. پخش کردن: کارآفرینان میدانند که کسب و کار خود توسط کدام کارمندان کلیدی به موفقیت خواهد رسید

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 برونو رفت از فضای بسیار بغرنج و پیچیده اقتصادی مورد اهتمام و عنایت ویژه جوامع و افراد و مجتمع علمی-دانشگاهی واقع گردیده است .

د نکته مهم که برای هر فعالیت نوبا 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 پس‌اندازی وارد کسب و کار می‌شوند. بعضی با گرفتن وام ازبانکها یا دوستانشان کار را شروع می‌کنند. اما آنها نمی‌دانند که ممکن است ماههای 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 بیفتند. راه درست این است که تا آنجا که ممکن است پول و سرمایه مورد نیاز را پس‌انداز کنند.

۲ - با هزینه 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 اشتیاهات ناشی از تازه‌کار بودن را در مقیاس کوچکتر انجام دهنند.

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 وغیره می‌باشد، 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. تازه‌کارها لازم است بدانند که چه هزینه‌هایی دارند، چقدر صرف خرید کالا می‌شود، اجاره، پاداش کارکنان و... چقدراست؟ 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 هرچندکوچک تهیه کنید:

پیداکردن مقداری سود وايجاد يك نقطه سربه سر اولين گام در اين راه است . دراكتشركتهای کوچک، بخش‌های اصلی طرح تجاري، تجزيه و تحليل نقطه سربه سر، پيش‌بياني سود و زيان و برآورد گرديد جريان نقدينگي هستند. با برآورد گرديد نقدينگي وسود و زيان شما می‌توانيد کسب و کارخود را بهبود ببخشيد. تهيه يك طرح تجاري به شما اين اجازه را می‌دهد که تعیین کنيد چه چيزهایی هزینه‌های شروع کار هستند و استراتژي بازاریابی شما چه هست. اگر محاسبات شما روی کاغذ درست نباشد، در دنياي واقعی نيز درست نخواهد بود.

۶ - يك حاشيه رقابتی پيدا کنيد و آنرا ادامه دهيد :

درست کردن يك حاشيه 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 کارتر کنید، مکان بهتری را انتخاب نمایید و یا خدمات بهتری به مشتریان بدهید. از اسرار کسب و کارتan محافظت کنید. اینها اطلاعات محروم‌های هستند که برای شما مزیت رقابتی در بازار ایجاد می‌کنند. باید کاری کنید که اطلاعات شما محروم‌های بمانند. مثلاً اسناد را با کلمه "محروم‌های علامت بزنید یا برای رایانه‌ها رمز ورود بگذارید. وقتی که می‌بینید کسب و کارتan با مشکل مواجه شده است باید با يك طرح جديد به سراغ آن برويد. مثلاً محل دفتر کارتan را تغييردهيد یا محصول وخدمات جديد معرفی کنید و یا يك راه بهتر برای ارتباط با مشتری پیداکنید.

۷ - كليه توافقنامه‌ها را مستند و مكتوب سازيد:

بعنوان يك قاعده شما باید برخی ازقراردادها و توافقنامه‌ها را مكتوب سازيد، مانند: - قراردادهای بیش از ۱ سال - قراردادهای فروش به ارزش ۵۰۰ دلاریا بیشتر - قراردادهای مربوط به مالکیت حق کپی رایت حتی اگر از نظر قانونی لازم نباشد، عاقلانه است که تقریباً همه چیز را مكتوب کنید زیراکه توافقناتی 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. يك کارمند قوى حداقل ۲ یا ۳ برابر يك شخص با مهارت معمولی می‌تواند ارزش داشته باشد. برای ایجاد يك نیروی کارثابت و شاد، نه تنها باید با کارمندان بطور عادلانه رفتار کرد بلکه باید کسب و کار شما نیز لائق آنها باشد. کارکنان باید کارشان را دوست داشته باشند. مشتریان نیز به احتمال قوى به کسب و کار رو به رشد وفادارتر خواهند ماند و آن را بیشتر به دوستاشان توصیه می‌کنند.

۹ - به وضعیت حقوقی کارکنانتان توجه کنید:

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

۱۰ - صورتحساب‌ها و مالیات‌های خود را سر موعد بپردازید:

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

۱۲ اشتباہ مهلك کارآفرین ها

راه آغاز کسب و کار تداوم کارآفرینی لزوماً دشوار نیست اما از آن جا که بسیاری از افراد قبل از وارد شدن این عرصه به نکات مهم و اساسی توجهی ندارند، پس از آغاز فعالیت خود را در مسیری دشوار می یابند. در مقاله حاضر به مهم ترین اشتباہات کارآفرین ها اشاره می شود. این گروه از افراد باید طوری به نکات ذکر شده در این مقاله توجه کنند که گویی زندگی حرفه ای شان به این توجه و اجتناب از اشتباہات بستگی دارد.

۱- توجه بیش از حد به کارهای روزمره : مسلمان کارآفرین ها در تمام شرکت ها چه کوچک و چه بزرگ باید تا اندازه ای در فعالیت های روزمره کسب و کار درگیر شوند اما به یاد داشته باشید که شما همواره باید به تصور بزرگ یعنی اهداف بلندمدت کسب و کار فکر کرده و هدف خود را رشد مداوم شرکت قرار دهید. درگیری بیش از حد به کارهای خرد باعث می شود از وظیفه اصلی تان که هیچکس دیگر قادر به انجام آن نیست یعنی تعیین اهداف توسعه ای شرکت غافل شوید.

۲- آشنا نبودن با جنبه های مختلف فعالیت حرفه ای : نقریباً تمام کارآفرین ها قبل از آغاز فعالیت مستقل اقتصادی، در دیگر بنگاه ها به عنوان کارمند مشغول کار بوده اند. در دوران کارمندی باید به تمام رمز و رازهای فعالیت شرکت از نزدیک آشنا شده باشید. این تجربه در مدیریت کسب و کار کمک فراوانی به شما خواهد کرد. در تحقیقات مختلف ثابت شده کارآفرین هایی که سال ها قبل از شروع کارآفرینی، ایده فعالیت مستقل اقتصادی را در سر داشتند و با این ذهنیت به تجربه آموزی از محل کار کنونی شان پرداخته اند، بسیاری موفق تر هستند.

۳- شرکت بدون تحقیق : بسیاری از کسب و کارهای جدید ابتدا با همکاری چند نفر آغاز می شود اما هنگامی که کار جنبه جدی به خود می گیرد. مشخص شدن وضعیت حقوقی و قانونی هر یک از طرف ها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. تجربه نشان داده کارآفرین هایی که در نخستین قدم ها بدون توجه به این موضوع دیگران را در فعالیت های شرکت شریک کرده اند با مشکلات گوناگون روبه رو شده اند. به این ترتیب به جای آن که دنبال شریک باشید، وقت و انرژی خود را صرف یافتن بهترین نیروی انسانی کنید.

۴- خرید یک کسب و کار به جای راه اندازی شرکت از ابتدا : در نگاه نخست به نظر می رسد آغاز یک کسب و کار از نقطه صفر بسیار کم هزینه تر از خرید یک شرکت است اما به این نکته توجه کنید که با آغاز از صفر، مهم ترین دارایی شما یعنی زمان بیش از حد مورد استفاده قرار خواهد گرفت. اگر شرکتی را که کم تر از حد واقعی قیمت گذاری شده به تملک درآورید و آن را سرو سامان دهید، در بلندمدت بسیار موفق تر خواهد بود.

۵- تصور این که یک ایده برای موفقیت شرکت کافی است : موفقیت یک کسب و کار به عوامل مختلف از جمله مدیریت صحیح، کالای باکیفیت و ایده های خلاق نیازمند است. هرگز نباید تصور کنید یکی از این عوامل به تنها ی شرکت را پیش خواهد برد. مدیر به عنوان کسی که سیاست های شرکت را تدوین می کند باید با دقت در تمام عوامل موثر بر عملکرد شرکت زمینه موفقیت آن را فراهم کند.

۶- بیش از حد کوچک فکر کردن : بسیاری از کارآفرین ها دچار این اشتباہ می شوند یعنی هدف نهایی شان از آغاز فعالیت اقتصادی مستقل، داشتن درآمد محدود به اندازه وقتی است که خود کارمند بودند. این تصور باعث می شود حتی همین درآمد محدود نیز حاصل نشود. زیرا معمولاً تنها بخشی از هدف تحقق می یابد. به یاد داشته باشید که اگر ستاره ها را هدف بگیرید حتی اگر موفق نشوید حداقل به ماه خواهید رسید. پس بزرگ بیندیشید. هدف نهایی خود را تبدیل شرکت به شرکتی بزرگ و پر سود قرار دهید.

۷- رقابت صرفاً بر سر قیمت : این روش سریع ترین راه برای ورشکسته شدن است. کسب و کار بدون سود یا با سود اندک بی معناست و تنها به هدر رفتن منابع منجر می شود. کارآفرین ها باید با ارایه محصول با کیفیت و آموختن فنون بازاریابی و فروش، قیمت محصول را با سودی منطقی و قابل قبول تعیین کنند. همیشه این طور نیست که مشتری کالای با قیمت پایین را خریداری کند.

۸- صرفه جویی غیرمنطقی در هزینه ها : در هر شرکت یا کسب و کار فعالیت های مختلفی انجام می شود که شما به عنوان کارآفرین شخصاً قادر به انجام بسیاری از آن ها هستید. در نگاه اول ممکن است این ایده وسوسه کننده به نظر رسد که با انجام کارها، در هزینه های استخدام نیروی کار صرفه جویی خواهید کرد اما با این اقدام در بلندمدت از وظایف اصلی خود بازخواهید ماند.

۹- استخدام نیروی کار ارزان : به یاد داشته باشید هر قدر پول بدھید آش خواهید خورد. استخدام افراد با دستمزد پایین به این معناست که آن افراد

تبخر 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 تبحری 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 برای شرکت تعیین کرده اید به شما نشان خواهد داد در کجا 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 ارایه دهید.

۱۲ علامتی که نشان می دهد شما می توانید کارآفرین شوید

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

با این وجود از خصوصیات اخلاقی مانند وجود کاری، پشتکار، قدرت مقاععد کنندگی و انصباط که در افراد عادی هم وجود دارد به عنوان صفات‌های مشترک میان کارآفرین‌های بزرگ نام برده می‌شود.

می‌توان گفت اولین گام برای کارآفرینی این است که چیزهایی که دیگران درباره شما می‌گویند و القابی که به شما می‌دهند را باور نکنید. شاید توانایی‌های شما دارایی واقعی شما باشند. در اینجا ۱۲ نشانه‌ای که ممکن است از نظر عموم نقصان یا نقطه ضعف تلقی شوند فهرست شده‌اند که در واقع می‌توانند نشانه‌ای از وجود استعداد کارآفرینی در شما باشند.

۱. نفرت از وضع موجود. برای شما انجام برخی کارها در زمان‌های 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 نمی‌خواهید دنباله‌رو توده مردم باشید.

۲. به سادگی حوصله‌تان سر می‌رود. شما متوجه می‌شوید که خیلی زود حوصله‌تان سر می‌رود و از نظر دیگران شما به یک مشکل تبدیل شده‌اید؛ اما تنها مشکل شما این است که از انجام کارهایی که چالش برانگیز نبوده و در حد قابلیت‌های شما نیستند، خسته شده‌اید. همین عامل دلیل نفرت شما نسبت به بسیاری از کلاس‌های درسی که در آنها شرکت می‌کردید شده است. به یاد بیاورید که بیل گیتس از دانشگاه اخراج شد تا تبدیل به ثروتمندترین فرد دنیا بشود.

۳. از شغل‌هایتان اخراج می‌شوید. خلاقیت بیش از اندازه برای خودتان خوب است ولی وقتی برای دیگران کار می‌کنید ممکن است مشکل ساز باشد. همین عامل دلیل اصلی از دست دادن شغل‌های من بود. برای شما خیلی دشوار است که مانند یک دندانه در چرخ عمل کنید، چون می‌خواهید چیز جدیدی خلق

کنید و الهام بخش دیگران باشد.

۴. مشهور به سرکش بودن. باور شما این است که بزرگی وقتی است که از خط قرینه با دیگران خارج شده باشید. اینگونه می‌پنداشد 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 روشنی که باعث بهبود جزئی در انجام کار می‌شود را اظهار می‌کنید، حتی وقتی که کسی نظر شمارا 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 اتفاف 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. سماحت. 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 مت怯اعد کند که این صفت یک بیماری یا کمبود است. همه کارآفرین‌های بزرگ غرق در چشم‌اندازهای خودشان هستند. یکی از نمونه‌های متاخر هوارد شوالزرن بنیانگذار کافی شاپ‌های زنجیره‌ای استارباکس است که زمانی حتی خانواده او تلاش می‌کردند او را مت怯اعد 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 بخوابید 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 انگیزاندهای 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 هزینه‌ها را داشته باشید:
اگر تولید شما یک کالای ارزان قیمت نیست سعی کنید آن را به پایین ترین قیمت درآورید. «زمان» و «صبر کردن» ابزارهای قدرتمندی بشمار می‌ایند. 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 می‌باشد. هزینه‌ها، 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 می‌باشند. پرخرج ترین افراد ثروتمندترین آنها نیستند. ثروتمندان می‌دانند که چگونه پولشان را حفظ کننده و در برابر خواسته‌های خود اغا 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 بالанс (توازن) می‌آید، می‌پندراند 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 می‌کنند.
- ۶- بهترین افراد را استخدام کنید، کارکنان خود را برجسته و توانمند نمایید:
سعی کنید استخدام افراد از طریق قوانین و فرایندهای بسیار دقیق صورت گیرد. همچنین سعی نکنید بهترین کارکنان را با تکیه بر پرداختهای حقوقی بالا به کار بگیرید. افراد طبیعتاً از ارزش‌هایی برخوردارند که نیازمند آموزش در جهت ارتقاء می‌باشند. ابتدا به خط مشی های سازمان خود توجه کنید، آنگاه افرادی با پتانسیلهای بالقوه در پست‌های مناسب استخدام نمایید.
- ۷- تیم‌های کاری برگزیده خود را آموزش دهید: آموزش شغلی وقتی به صورت دقیق انجام می‌گیرد. هزینه بر نبوده، بلکه به عنوان سرمایه گذاری سودآور محسوب می‌شود.
- ۸- یک فرهنگ، هویت گروهی و مشارکتی ایجاد نمایید:
شرکت‌های کارآفرین، در بکارگیری افراد در سازمان، افرادی را که انطباق نسبتاً قوی با فرهنگ سازمان داشته، استخدام می‌نمایند این موضوع از شایستگی شغلی فرد اهمیت بیشتری دارد. در اهمیت آن همین بس که آموزش مهارت‌های شغلی بسیار ساده تر از تغییر ویژگیهای شخصی افراد می‌باشد.
- ۹- یک میکروسکوپ و تلسکوپ داشته باشید: هدف از این موضوع این است که همیشه در جستجوی فرست‌ها باشید.
- ۱۰- ویروس‌های موقتی را به دام اندازید: در جستجوی فرصت‌هایی باشید که هدایتگر شما به سوی موقتی‌های بزرگ است. از هیچ تلاشی فروگذاری نکنید.
- ۱۱- کاربرد واژه‌های منفی را، غیر مجاز و منسوج نمائید: لغاتی را که می‌شنوید، تصویر درونی و احساس شما را تولید و منعکس می‌نماید: سعی کنید دیواره‌های 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 بگیرید که چگونه صبور بوده و منتظر بمانید هر چیزی را که احتمال غلط از آب در امدن 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 بیندید. نظرات سایرین را بپرسید. ابتدا هر چیزی را از دیدگاه مشتری نگاه کنید.
- ۱۴- آینده نگر و دوراندیش باشید: همواره درباره چیزی که در آینده اشتباه از آب درخواهد 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 انچه باشد که کارآفرینان تصور می کنند. بهترین تولیدات آنها بی 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: قبیل 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 بیناندیشید:
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 بخشدید. اگر منظره 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 تمرين 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 نمایید. 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 سابقه‌ی کار دارند، شکست می خورند، برای کمک به ارزیابی این که آیا شما برخی توانایی‌های 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 سرو کار داشته باشد؟

خیر

بله

آیا می توانید با مردم ارتباط موثر برقرار کنید و آنها را متلاعنه سازی که با رویاهای شما کنار بیایند؟

خیر

بله

آیا دیگران به راحتی مفاهیم و ایده های شما را درک می کنند؟

خیر

بله

آیا در فعالیت های اقتصادی ای که آرزوی شروع آنها را دارید، تجربیات زیادی داشته اید؟

خیر

بله

آیا فوت و فن و چگونگی اداره ای فعالیت اقتصادی را می دانید (تنظیم گزارش‌های مالیاتی، گزارش‌های پرداخت حقوق، صورتحساب درآمد، ترازنامه ها)؟

خیر

بله

آیا در محدوده ای جغرافیایی شما به محصولات یا لوازمی که فروش آنها را دارید نیاز است؟

خیر

بله

آیا در زمینه فروش یا سرمایه گذاری مهارت دارید؟

خیر

بله

آیا سایر بنگاههایی که فعالیت های مشابه شما را دارند کار خود را در محدوده ای جغرافیایی شما به خوبی انجام می دهند؟

خیر

بله

آیا در ذهن خود جایگاهی برای فعالیت اقتصادی خوبی دارید؟

خیر

بله

آیا از پشتونه ای مالی برای نخستین سال فعالیت خود بهره مند هستید؟

خیر

بله

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

خیر

بله

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

خیر

بله

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

خیر

بله

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

خیر

بله

برای پرسشنامه بالا، امتیاز تعیین نشده است، اما با نگاهی به تعداد پاسخ های بله و خیر می توانید سطح و میزان روحیه‌ی 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، بجهه های ما بوده است برای سربوش 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 ببردارید.

مرتضی سلطانی، کارآفرینی با برندهای 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، پرسنل 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 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 برندهای 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 دارد 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 دارد.

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 اشت و مادرم که بعد از فوت همسر اول به ناچار با پدر ازدواج کرده بود، باید بار زندگی و تربیت ۳ فرزند دیگر 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،

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

* خیلی از مردان بزرگی که بعدا 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 تازیانه 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 تنها 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 برخene 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 استقبالم 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 فرزندانش 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 فدایکار 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 فدایکاری می کنند ولی مادر شما روايتگر 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 مدام توکه نا نی داشته باشم، لباسی که بشود فقط سرما را با آن تاب آورد و اتفاقی 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 فدایکار 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 فدایکاری های آن زن شایسته است که برای

تحصیل من از جان مایه گذاشت. به یمن تمام ایشاره‌های 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.

کالسکه ای داشتم با واکس های رنگارنگ و مشتری هایی که برآقی 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 بدم. 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 سرمایه‌گذار 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 پرخروش مرا راضی کند. می خواستم وارد فضای تولید و صنعت بشوم. به اتفاق چند دوست، واحد تراشکاری ای را 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 کجکاو مرا به خود در گیر 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 بیینم 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 ارک 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 زرند ساوه مهیا کردیم، بعد به سراغ گرفتن موافقت اصولی رفتیم...

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

مدیر کل 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 روتایی بود به نام ابراهیم آباد در نزدیکی سه راه سلفچگان. تلفن خراب بود و می باید معطل می ماندم... پیرمرد مسؤول آن، زمانی که تب و تاب مرا دید، پرسید: چه شده است که اینگونه بی تابی؟ و من ماجراهای 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.

قطعاً ملاقات من با آن پیرمرد، موهبتی الهی بود... بلافصله 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، متعدد، 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 گستردگی، 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، تاکیدی 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 هاییمان 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. بیش انسان محورانه گروه باعث شده تا که به منظور تربیت نیروهای انسانی مجبوب و دانش بینیان، 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 غذایی کشور تزریق خواهد 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 پندرارید. 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 اساساً ماموریت 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 لایه های اجتماعی نیازمند به آن محصول مهیا باشد. نگاه صرفاً سودنگرانه به فرآیند تولید در صنعت؛ نگاهی یک سونگرانه است. در این عرصه، تولید و فروش محصولات غذایی تنها یک داد و ستد ساده به شمار نمی روند. بلکه نتیجه فعالیت توان 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 فرد محورانه نیست.

مدیر تولیدی، با تکیه بر اصول حاکم بر تحقیق و توسعه، روندی دائمی در افزایش کارایی و بهره وری را با استفاده از منابع مالی، انسانی و مواد اولیه به کار می بندد و محصول خود را ارایه می کند.

یک صنعتگر موفق باید یک مدیر یک رهبر و یک هماهنگ کننده 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 دیده اند، اما نتوانسته اند دانش خود را با تجربه عملی درآمیخته و م Jury شوند. من از بدو ورودم به صنعت تلاش کردم این فرصت را برای جوانان علاقه مند و آماده برای فعالیت همه جانبی، فراهم کنم. زیرا خود من هم روزی جوان بودم و اگر اعتمادی به من نمی شد، قطعاً امکان بروز توانایی را هم به دست نمی آوردم.

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

*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 پیروزی ها می دانم .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 انگیزه های زیادی را برای تولیدکننده به وجود می آورد.

با وجود رقیب است که ارکان تحقیق و توسعه تقویت می شود، کیفیت بالاتر می رود و در نهایت حقوق مصرف کننده رعایت می شود. در هر نوع فعالیت تولیدی و خدماتی، وجود رقابت یک عامل مهم کلیدی در پیشبرد و ارتقای سطح کیفی و کمی خدمات تلقی می شود. از این نظر، رقیب دیگر عنصر اخلاق گر در بقاء سازمانی نیست. بلکه به عنوان یک نیروی محرک بسیار قدرتمند و راهنمای صادق، سبب می شود، 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 مصرف کنندگان نسبت مستقیم دارد، بحث حقوق مصرف کننده است. نظر شما در این باره چیست؟

اگر قرار باشد تولیدی انجام گیرد و اگر قرار باشد عبادتی صورت پذیرد، پس چگونه می توان به رضایت مصرف کننده، 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 افزوده ای را برای کشور فراهم می آورد. ارمغانی که تمامی آحاد جامعه را دربر می گیرد.

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 لحظه رعایت حقوق مصرف کننده ایمان می خواهد؛ ایمانی واقعی و نهادینه شده.

غلامعلی سلیمانی کارآفرینی با برنده کاله

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

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بیوقfe 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 وجوش.

پشتکار و جدیت دور اندیشه

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بیوقfe 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 وجوش. 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".

در گفته‌های او هزاران نکته است. از شکست و تلخ کامی می‌گوید، از تدریس خصوصی و پرداخت دستمزد کارگران با درآمد تدریس. از عدم همراهی‌ها، نامرادی‌ها 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 پذیرفت، جانانه تلاش کرده تا توانسته است موفقیت را در آغوش بگیرد. حال که اندکی گشايش 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 فراورده‌هایی 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.

لطفاً 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 پروفسور پویان را که می‌گفت: چرا شهریه نمی‌دهی؟ گفت: 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؟ گفت: سال قبل چه کار کردی؟ گفت: سال قبل از بانک گرفتم. گفت: چرا الان نمی‌گیری؟ گفت: صلاح نمی‌بینم، حالا من باید بمانم یا بروم؟ گفت: بمان. بعد گفت: استاد شما ماهیانه سیصد تومان به دانشجویان پرداخت می‌کنید. امکان دارد به من هم این پول را بدھید؟ گفت: 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 می‌گرفتیم. خلاصه انقلاب که شد آن دو از ایران رفتند. شرکتها عملاً سود آوری نداشتند. با تدریس خصوصی، هم امور خودم 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 اینجا را ماهی هفده تومن اجاره بدهند. به خواهرم گفتم این مکان را از شما ماهی بیست تومن 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 تومن بود و ما از چین پروفورم گرفته بودیم کیلویی هفت تومن. حتی هفت هزار تومن 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 تحويل دادیم. بعد یک روز مدیر شرکت گیلان آمد و گفت الا و بلا باید با من کار کنی. گفت: 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 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 تومن به من بدهند. دو سه ماهی که گذشت گفتند نمی‌خواهیم در پخش با شما شریک باشیم.

www.dzbook.ir

مدت دو ماهی که آنجا 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 و نیم جنس می‌آوردیم قرار بود یک هفته‌ای بفروشیم. حالا هر روز یک کامیون جنس می‌آمد 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 تومن یا ده تومن به کارگرها می‌دادم و آنها هم می‌مانندند و کار می‌کردند. میکائیلیان شریکی داشت که می‌گفت در این کارخانه یا جای این آدم است یا جای من. شما انتخاب کنید. این آقایی 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 شدم. 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 درصد سهیم شدم و کار را شروع کردم. ظرفیت کارخانه را همان دوازده تن حفظ کردم. چون وضع مالی ام خوب شده بود، آن ده هزار تومن 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 درصد بیشتر می‌دهم بیا با من کار کن.

در نهایت رضایت آن آقا را گرفتم، اما بعد خانمیشان 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 بچه ات نگه داری کند و یک مجوز هم برای ما هم می‌گیری ما هم می‌آییم آنجا و یک کارخانه سوسیس و کالباس سازی درست می‌کنیم. من آنجا نماینده پخشی داشتم که با او تماس گرفتم 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 بدھیم. 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 آمده بود، اما پولی نداشتیم که گوشت بخریم و ماشین‌ها را راه بیندازیم. از هر که می‌شناختیم پول قرض گرفتم و گوشت خریدم. 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 بدھی 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 کننده‌ها را 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 خانم یک دو قلو به دنیا آورد، حالا شدند یازده تا. تو هم که سوسیس کالباس نداری من مانده ام 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 پوشش را برایم 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 برداشتیم. با آدم‌هایی که در این زمینه کار کرده بودند صحبت کردم و از آنها خواستم همبرگر سازی را یاد بدھند. روز اول از ساعت شش صبح تا ساعت دوازده شب به کمک چهار کارگر، ۱۹۷۶ عدد همبرگرزدیم. 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 سرخانه 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 بگویید.

من در یک خانواده صد درصد مذهبی بزرگ شدم. پدرم و کیل 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 سینین پایین فوت کردند. الان دو برادر و دو خواهر دارم. که همه از من کوچکترند. یک برادر، مدیر عامل فراورده‌های گوشتی آمل و دیگری مدیر عامل کاله است.

وقتی شما صحبت می‌کنید معلوم است محور همه فعالیت‌ها 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 بی که ابتدا کار را با من شروع کردند، به زور مجبورشان می کردم شریکم شوند. مثلاً موقعی که هم برگر سازی را شروع کردم از یکی از دوستانم خواستم بیاید و با من کار کند پیشنهاد کردم پنجاه در صد بیش از کار سابقش به او حقوق بدhem و در سود hem شریکش کنم. گفت اگر نتوانی پولم را بپردازی چه؟ البته درست میگفت، چون آن موقع پولی نداشت. می رفتم تدریس خصوصی می کردم تا سر ماہ بتوانم پول ایشان را بپردازم.

پس رشته ریاضی خاصیتش همین است؟

نه . دو خاصیت دارد. اول این که سلوول های معزی 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 hem 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 hem 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 hem به این فکر می کردم که باید کار کنم. با این که در خانواده‌ای مرغه بزرگ شده بودم، اما مرتب به این فکر می کردم که باید کسب و کار راه بیندازم. پدرم مخالف بود. می گفت 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 hem هست. برای به دست آوردن پول hem 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 hem در یک مدرسه کار می کردم. ماهی سیصد تومان hem آن جا در آمد داشتم. ماهی ششصد یا هفتصد تومان hem تدریس خصوصی می کردم. خلاصه وضعنم از بقیه دانشجوها بهتر بود. چون عقیده داشتم باید پول در بیاورم تا بهتر زندگی کنم. از همان موقع می گفتم با کسانی که کار می کنم حتماً باید پول داشته باشند باید یک طوری آن ها را شریک کنم. می گفتم شما شریک شوید این حقوقتان این hem حق شرکتتان. دیگر هر روز نمی آمدند به من بگویند حقوقمان کم است. در واقع، هر چه در آمد بهتر بود دریافتنی آنها hem بهتر بود. آن ها را با علاقه آوردم. تولید را به آن هایی سپردم که تجربه داشتند. البته برای شریک کردن آدم ها hem 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 شرکت مشاوران من hem بودند.

در واقع، من hem دستگاه ها و hem بازار را می شناختم، hem نیازها را می دیدم، hem 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 hem گوشت را انتخاب کردم. چون سوددهی بیش تری داشت .

شما از یک مقطوعی 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 hem هیات مدیره چهار نفره بود که همه غریبه بودند. در کاله hem 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 حداقل 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 امروزکه این شرکت ها شکل گرفته است، شرکت ها را بر اساس سیستم های مدیریتی نوین اداره می کنم. یعنی می گوییم 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 نیروهای 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، هوخلندر 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 دویست 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 که نکردیم، بلکه ابداع کردیم. پیش از ما هیچ کس در ایران لبنتیات 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 برای 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 اینجا تولید کنیم و برایشان شگفت آور است.

به هر حال مسئله جانشین واقعیتی 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 درصد 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 تحويل یکی از آقایان می دهم. اگر دیروز من با کمک دولستان، 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 معرفتیم، برای صد متر دوم کار را به مدیران جوان سپردهیم. و آن ها هم باید صد متر سوم را به دیگران بسپرند. اما شرکت باید به صورت عمودی بالا برود. من حیفم می آید، چون شرکتهای اروپایی رشدشان از من هم بیشتر است. من می خواهم شتابم را از آنها بیشتر 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 نمی خواهم وارد بورس بشوم.

نمی خواهید شرکت را سهامی عام کنید؟

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

ضعف های عمدۀ نظام سیاست گذار ما کجاست؟

من وارد این مقولات نمی شوم کاری به این ها ندارم. هر چه باشد من مسائلم را حل می کنم و تا به حال هم همین اتفاق افتاده است. بگذارید مثالی برای شما بزنم. دولت و وزیر صنایع وقت گفت به تو ارز نمی دهم. می خواستم کارخانه لبنی آمل را راه بیندازم، از وزیر وقت در خواست ارز برای وارد کردن ماشین آلات کردم اما نپذیرفتند. این موضوع مرا نا امید نکرد. با ارز آزاد ماشین های دست دوم خریدم و کارم را راه انداختم. یک روز همان آقای وزیر، کارخانه دارها را جمع کرد تا نسبت به ارزی که از دولت گرفته بودند پاسخ گو باشند. من یک کارتون همراه خودم به جلسه برده بودم. وقتی نوبت به من رسید کارتون را باز کردم و انواع پنیری را که تولید کرده بودیم به ایشان نشان دادم: پنیر گودا، پارمسان، پروسس. پرسید اینها چیست؟ گفتم مگر نمی خواهید پنیر تولید کنید. من بدون ارز دولتی این پنیرها را تولید کرده ام. این آدم یک مرتبه رنگ و رویش عوض شد. اخلاقش عوض شد و گفت آقایان من فردی مثل ایشان می خواهمن. گفتم شما ارز را به این ها دادید، کار را از من می خواهید؟ گفت چه می خواهید؟ گفتم ارز، مجوز. به من دویست هزار دلار بدھید که این سه ماشینی که احتیاج دارم بیاورم. به هر حال من با هرسازی که بزنند می رقصم تا بتوانم مشکلم را حل کنم. هدف دارم و هدفم پول در آوردن نیست که بگوییم برای من می ارزد یا نمی ارزد. هدف من ایجاد کار است. ایجاد صنعت است. بقای کشور را در صنعت می بینم نه تجارت، متأسفانه مملکت به سمت تجارت پیش می رود.

www.dzbook.ir

تنوع محصول شما زیاد است. حتی محصولاتی که با سلیقه و ذایقه ایرانی ها هماهنگی ندارد. به همین دلیل بخشی از محصولات شما با استقبال عمومی مواجه نمی شود. با چه نگاهی به تولید محصول جدید می پردازید؟

من از ابتدا دنبال نوآوری بودم. هرچیزی که در اروپا می دیدم می خواستم اینجا تولید کنم. بعضی از محصولاتم مورد استقبال هم واقع نمی شد. دولت ما را به علت نوآوری جرمیه می کرد. ما جرمیه را هم قبول می کردیم. جنس ما را حراج کردند به این علت که جنس نو تولید می کردیم. اما من باز هم جنس نو تولید می کردم. سهمیه من را قطع کردند. اما باز هم جنس نو تولید می کردم. این یک خواسته است. یادم می آید روزی در شرکت داشتیم ماست می خوردیم. ماست آن موقع ۲/۵ درصد چربی بود که صنایع شیر تولید می کرد. روی میز مقداری خامه بود. با ماست مخلوط کردم دیدم چیز جالب و خوشمزه ای است به مدیر تولید گفتم فردا باید ماست خامه ای تولید کنی؟ گفت ماست خامه ای چیه؟ گفتم: هیچی چربی شیر را بالا می بری یک کمی هم خامه می ریزی می شود ماست خامه ای. چون صنایع شیر (پگاه) ماست ۲/۵ درصد داشت به بچه ها 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 می کد یا نه. من تولید و نوآوری را دوست دارم. فکر می کنم هر کس ذایقه ای دارد. هیچ دلیلی وجود ندارد همه از پنیر فتا خوششان بیاید. من عشقم تولید و نوآوری است. این تنوع تولید باعث ضرر من هم می شود. اما برایم مهم نیست. ضرر را هم قبول می کنم تا لذت ببرم.

محسن پهلوان کارآفرینی با برنده 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 ایده‌هاییش 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 ساختمنی بودیم. کاشی کاری‌های حرم امام رضا(ع) و بقیه خواجه‌ربیع، کار پدربرزگ 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، هر چند 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 بربا 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، این‌قدر فحش نخورده بودم؛ یکی از کرج آمده بود، تا در روز افتتاح رستوران غذا بخورد! اما ساعت ۱۱/۵ که رسید، ناهار تمام شده بود.

ما برای روز افتتاحیه ۵۰۰ غذا آمده 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 بیانند 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.

بازی تبلیغات را یاد گرفتم

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. درواقع کاغذ می‌فروختند به مردم. یک تیم بازرگانی فرانسوی هم پشت ماجرا بود. شناسی 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 هزینه‌های 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 تبلیغات‌مان در روزنامه‌ها چاپ می‌شد، آمده بود. در این جدول آمده بود که در فلان روز و فلان ساعت، چه اتفاق 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

rstوران شاندیز جردن، روز دوم بهمن ماه ۱۳۷۷ افتتاح شد. دوم بهمن من است و برای همین هم برای افتتاح رستوران، این روز را انتخاب کردم. یک سال بعد در روز دوم بهمن ۱۳۷۸، دردبی 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 «گراندھتل» در شهرک سینمایی غزالی و آشپزخانه مشهدی‌ها در چهارراه استانبول را افتتاح کردم. بعد هم رستوران شاندیز در افغانستان را راه اندازی 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 نخواهید 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 آخر 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. دریک 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 چندنفر از وزرا را با خود به ایران آوردم تا در دیدار با شهرداری تهران، متوجه شدن 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 زدم. 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 دریکی 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 کنیم. من اصلاً در آن موقعیت نمی‌خواستم در ایران تجارت کنم؛ اما همین‌طوری حرف زدیم و رسیدیم به جایی که ۲۰۰ میلیون تومان در این آغاز کردم و یک دفعه تبدیل شد به جدی‌ترین پروژه‌ای 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 به عنوان 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. بازهم 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 و عده، ۸ هزار غذا دادیم. درحالی 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 آشیزخانه‌های بیرون بر 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 پژوهه، بزرگ‌ترین شهربازی سرپوشیده خاورمیانه را تاسیس خواهم کرد. یک مرکز خرید بزرگ، یک مجموعه رستوران و تالارهای پذیرایی هم درنظر دارم.

بابک بختیاری کارآفرینی با برند آیس پک

آقای بابک بختیاری متولد ۱۳۵۷ اهل تهران موسس و صاحب امتیاز فروشگاه‌های زنجیره‌ای آیس پک و مدیر عامل شرکت آیس پک ایرانیان که محصول آیس پک اختصار 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 امارات و ۸ شعبه در دیگر کشورها که در ذیل آمده است) ایجاد نماید که در مقایسه با سیستم‌های بزرگ و معروف زنجیره‌ای دنیا نظیر مک دونالد، استار باکس، کینگ برگ و غیره قابل توجه و بلکه بسیار موفق تر عمل نموده است؛ چرا که آن‌ها 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 بد تاسیس این مجموعه در نظر داشته که آیس پک را به عنوان اولین و بزرگ‌ترین ترین مجموعه زنجیره‌ای ایرانی به دنیا معرفی نماید و در سراسر دنیا شعبات آیس پک را دایر نماید. با توجه به این که کشورهایی نظیر آمریکا بیش از ۵۰ درصد صادرات خود را در پشت سیستم‌های زنجیره‌ای و برندسازی خود به دیگر کشورها تحمیل می‌کنند؛ ولی ایران تا کنون از این روش استفاده نکرده است. آیس پک توانسته ایران را نیز در رقابت با برندهای زنجیره‌ای 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 کارآفرین کشور و شاید بتوان گفت که به عنوان پدیده کارآفرینی ایران مطرح گردید و شاید دلیل این موضوع سن کم و مدت زمان کوتاه موقفيت این مجموعه تا به حال بوده است.

زندگی نامه آقاب بختیاری از زبان خودشان :

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

از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می‌برند.

پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه‌ای را برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک، سه یخچال دست دوم و کهنه و با مبلغ صد و پنجاه هزار تومان، بوفه این مدرسه‌ها را راهنمایی 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 آن‌ها شدم. وقتی دیدم درآمد خوبی از این راه می‌شود به دست آوردم، به خرید و فروش لوازم دست دوم روی آوردم، به طوری که از طریق آگهی‌های روزنامه لوازم دست دوم خریداری کرده و در طبقه دوم خانه رنگ می‌کردم و پس از آن وارد بازار می‌کردم.

با شروع این کار، بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتیم و با تکیه بر تجربه‌های 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 سهل‌انگاری 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 بدھی‌ها 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 روبرو شد. تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جستجوی 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 می‌پروراندم. به همین منظور روی تابلوی اولین معازه خود نوشتتم 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 فروشنده‌گان 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 برنده 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 ببینم 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 مثلًاً تابستان‌ها شکلات و اسباب بازی می‌فروختم. بعد به دنبال کار فنی رفتم و اکثر موقع درآدم را برای مسائل تحصیلی یا هزینه‌ی روزمره مصرف می‌کردم بیشتر درآدم را هم به مادرم می‌دادم تا برایم پس انداز 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، درس 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 خلبانی علاقه داشتم و به آنجا رفتم و در 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.

موقوفیت‌های من از لابه‌لای شکست‌ها و سختی‌ها به دست آمده است. بک 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 نداشم و بدون داشتن سرمایه و امکانات کار را شروع کردم و جلو رفتم و رمز موقوفیت 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 وجودن 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. با این کارآفرین جوان که به گفته خودش یک پژوهه ملی را اداره می کند درباره رازهای موفقیت و انگیزه 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 داشتم چون پول نداشتم دستکش دروازه بانی بخرم با دوستانم به پارک نیاوران رفتیم و بلال فروختیم. هر چند نتوانستم با پولی که آن روز درآوردم 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، بعد از آنها در زندگی کمک 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 لگد آنجا بود و هر روز صبح پدرم ساعت ۷-۶ 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 ترسم. مادرم وقتی بچه بودم من را به خرید می فرستاد و مثلاً می گفت برو پرتفعال بخر، او می گفت یک پرتفعال 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 گذاشتیم و به سرگیری رفتم.

دوره سربازی خیلی سخت بود که بعدها نمرات 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.

دبیل گسترش نیستیم

من مجموعه رستوران‌های پدر خوب را با ۶-۵ 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 رسیده ام که آدمها را دفع می‌کنم.

اگر می‌خواستم کار رستوران‌هایم را گسترش دهم 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 فعلاً در بی گسترش بیشتر کار نیستم، چون در بی محکم کردن زیر ساخت‌ها هستم.

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 کرده اند که من به شما قول می‌دهم این‌ها تا چند سال دیگر از بین می‌روند چون هیچ فکری در آنها نبوده وزیر ساخت‌هایشان را محکم نکرده اند.

عشق به مواد غذایی

از بچگی عاشق کار موادغذایی بودم واز 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، نمایندگی ام 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 اندخته‌ایم که استقبال فوق العاده‌ای از آن شده است.

ایده بدون روغن

هنرما این است که غذای بدون روغن خوشمزه تولید کنیم. من واقعاً 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 غذاهایمان 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 احتمالاً 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 مدام این روغن داغ شده باشد چه اتفاقی برایش می‌افتد؟

از خبر نگاری تا رستوران داری

بعد از آمدن از سریازی چند سالی به کارهای مختلفی از جمله کار تلویزیونی، خبر نگاری و... مشغول شدم. اما چون خودم را در آن فضا غریبیه 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. کارم 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 قبیل 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 وجوده ماندم حتی مرغداری زدم که در آن کار، یکسری مشکلاتی برایم پیش آمد که شاید هر کس در آن موقعیت بود سکته می کرد. یک شب حدودا در عرض یک ساعت ۲۷ هزار تا مرغ ۲ کیلویی‌ام مردند. یعنی کل مرغ‌ها افتادند و مردند. آن روز من ورشکست نشدم چون مدیریت بحران کردم. می توانستم ملک‌هایم 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 عماه هم کار را ادامه دادم و اتفاقاً پول خوبی در آوردم.

افتتاح اولین رستوران

سال ۸۳ همراه با مادر و خواهرم به مرکز خرید تیرازه رفته بودم که موقع برگشت دریک لحظه تصمیم خودم را گرفتم که می خواهم چه کار کنم و اوایل ۸۴ با یک مغازه ۲۴ متری رستوران 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 فکم رسید سیستم را جمع کنم. مغازه‌هایم را اجازه بدhem و تبدیل به یک آدم بی مصرف بشوم اما یک لحظه تصمیم گرفتم اسم را به **God father** یا همان پدر خوب تغییر بدhem. 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 را در دل 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 وaz 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 کامل 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 می شوم (که تازه غذای ما خیلی بهتر و سالم تر از مک دونالد است). والان از آن هم گذشته‌ام و قول می دهم پدر خوب بتواند در دنیا حرفی برای گفتن داشته باشد.

اگر راضی نیستم دخترم از غذای رستوران 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 ۳۴ نفر را تحت پوشش خودشان دارند. ۴۷۵۳ نفر غیر مستقیم در سیستم من کار می کنند. 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 خوشحالی ام است.

برای پول زندگی نمی کنم

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

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

رستوران داری، بستنی، کافی شاپ

در برنامه های آیندهام یک برنده بستنی به نام **mr.cornate** و یک مجموعه کافی شاپ به نام آلپاچینویک یک شرکت اتوماسیون رستوران داری هم در حال 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 آدمهای گزینش شده اند و این گونه نیست هر کسی از در بیايد به او شعبه بدھیم. خیلی از کسانی که از من امکان تاسیس شعبه گرفته اند آدمهای فرهیخته و تحصیل کرده هستند. وجودنام درد می گیرد

۲ موضوع باعث شد مبتکر غذای بدون روغن باشم، اولی مربی پدرم و دوم سلامت غذایی که به مردم می دهم. روزی با یکی از دوستانم به رستوران ش رفت و بودیم به دخترش اجازه نمی دهد در آنجا غذا بخورد. وقتی این صحنه را دیدم واقعاً تاسف خوردم. به خودم گفتم باید غذایی تحویل مردم بدhem که به دختر خودم هم بدون نگرانی آن را بدhem. 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 برنده کاچیران

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

در دوران کودکی سر کش 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 را 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 ای 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 ۶۰ 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 گرفتم با تأسیس یک شرکت که خودم عضو هیئت مدیره آن بودم این پروژه را پیاده کنم.

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 تهسیلات 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 کشیم.

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

کارخانه‌ی 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 ادامه‌ی کار بالا بردیم. 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، ورشکسته‌ای که میلیارد در شد!

فاطمه دانشور یکی از کارآفرینان موفقی 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 خانواده‌ای به دنیا آمده که مادر بزرگش تمام اشعار شاهنامه را حفظ بوده و برای آنها به صورت قصه تعریف می کرده و داستان‌های خود را به اینکه ذات یزدان (خدا) در موفقیت رستم و سهراب و... نقش داشته است به پایان می برد.

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 نشیب‌های 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 ارتباطهای موثر و سالم خود توانستم در شرایطی که فقط ۶۰۰ هزار تومان پس انداز

داشتم بتوانم با همین فن ارتباط موثر در یک پروژه ۷ میلیارد تومانی وارد شوم.

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

زمانی که لیسانس خود را در رشته مدیریت خدمات بهداشتی گرفتم بلافضله 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 کسبوکار 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 انصباطی 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 ۲-۳ 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 همسرم بنا به دلایلی نمی‌تواند با من راهی سفر حج شود و تو با من بیا. با ۱۰۰ دلاری که برای خرید سوغاتی با خود برد 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 داشتم فهرستی را که ۴۰ خواسته و آرزوی خود را در آن نوشته بودم از خدا خواستم. از این همه خواسته خود در درگاه خداوند شرمنده شدم و همانجا 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.

www.dzbook.ir

زمانی که به تهران آمدید 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 آشنازیانم که صندوق قرض‌الحسنه داشت رفتم. تمام اهداف خود را برای او گفتم و در آنجا با همسرم 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 کالاهای را در حوزه واردات و صادرات پوشش می‌دادیم. در میان سفارش‌هایی که به ما می‌شد چند بار سفارش خرید و فروش سنگ آهن داشتم 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 همسرم وجود داشت توanstیم 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 ۶۰ هزار تومان که آن هم هزینه رفت‌وآمد من بود انجام شد. بار به مقصد رسید و مشمول 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 همسرم رسید.

با سرمایه‌ای که به دست 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 فرآورده‌هایمعدنی 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 ایشان الله و ماشاء الله 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 زیرستان خود بگذرد. شکست‌ها را نتیجه بداند، مسؤولیت کارها و خطاهای را به عهده بگیرد. از زیر بار مسؤولیت 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، مغروف و قدرت طلب نیست بلکه متواضع و فروتن است.

احد عظیم‌زاده کارآفرینی با ساخت و ساز

من احد عظیم‌زاده هستم. 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 قالیافی 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 ۲ 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 پشتی 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 این که مجبور به ترک تحصیل شدم.

غصه یتیمی چون باری سنگین به دوشم بود. (بغض می‌کند) یتیم هیج کس را ندارد. کارمند، کارگر، بانکی، کاسب و هر کس 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؟

ماها فکر کردم. آن روزها چون انقلاب پیروز شده بود تا ۲ سال به هیج ایرانی پاسپورت نمی‌دادند. در این مدت فکر کردم و فکر کردم تا به این نتیجه رسیدم که با صادرات کارم را شروع کنم. اما هیج اطلاعاتی نداشتم. شنیده بودم آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفتم و به هامبورگ رفتم و در یک مسافرخانه یا پاسیون 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. ویزا 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 بیاف. در آن دوران در ایران فرش گرد باfte نمی‌شد و کیفیت تولید فرش و رنگ‌بندی‌ها هم مناسب نبود. چای و قهوه‌ام را خوردم و همان روز به ایران برگشتم. به ده خودمان آمد 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 حالی و از هیج.

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 نخوابیدم. 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. اتفاقی 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 بزریل، 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 نورپردازی 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 پردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می‌دهند. سفره که می‌اندازم 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 بیایند دفترم. آن دختر الان دخترخوانده من است. روی پایم نشست و ببابایی 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 ساعت‌های 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 بی‌ممت 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 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 ترددار 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 پس انداز کرده بود ماشین بافتی خرید و برای رزمندگان لباس بافت.

۲۴ بهار را گذرانده بود که با جدیت همیشگی اش توانست وارد حوزه علمیه فاطمیه شود. آن زمان همسرش نیز دانشجو 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 خرچ‌شان را بددهد 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 بھینه کند. تصمیم قاطع او همه را به تکاپو انداخت که آیا یک زن می‌تواند یک شرکت حمل و نقل 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 قرض و وام مکان مناسبی اجاره کرد و بعد از رانندگان زن که مایل به همکاری بودند، با داشتن شرایط مدنظرش دعوت به همکاری کرد.

ماهها دوندگی و ایستادگی کرد. کتاب‌های قانونی را برای اثبات حقش که او هم می‌تواند مدیریت شرکت حمل و نقل 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 حمل و نقل بروون شهری و بروون مرزی 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 یده‌ای بزرگ زده است در رسانه‌های امریکا، کره شمالی، کره جنوبی، ترکیه، فرانسه، ایتالیا، ژاپن و... پخش شد.

شکوه السادات هاشمی کارآفرینی با موثرترین سوسمک کش

اگر کسی تن به مزه معمول و متداول قورمه‌سیزی تن ندهد، به قورمه‌سیزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد. سوسمک‌ها بهانه بودند. او در هر حال باید کاری می‌کرد هر چند سوسمک و فرار از اذیت آن برای هر بانوی یک انگیزه‌ی بزرگ است. بچه اول پدری که زن دوم هم گرفته و یک خانواده‌ی شلغ ساخته و کم‌کم کار کردن را هم رها کرده بود، آنقدر مسئول و مسئولیت پذیر 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 صحبتگاهی بود، سوسمک‌ها 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 امها سوسمک‌ها، سوسمک‌ها را نابود کرد. سوسمک‌ها دشمنش شدند و او دوست یک محله که از دست آنها ذله شده بودند.

خمیر می‌ساخت و به هر کس که می‌خواست دیگر چشمیش به سوسمک نیافتد می‌داد و کم‌کم تقاضاً آنقدر زیاد شد که شد تولید کننده این خمیر و مدیر عامل امها. حالایک 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 خوارک 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 می‌برندند.

یادم هست که پنج شش بچه را در حمام ردیف می‌شستم، در حالی که خیلی هم از آنها بزرگتر نبودم. البته نمی‌گوییم 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 برسم. 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، کمک 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 شهریور با او آنقدر کار کردم تا قبول شد. البته من فقط دو سال از او بزرگتر بودم. معمولاً 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 مناسب تاسیس اش 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 نشستم 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 فکرش 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 مصری روزانه خانواده را، ارزان تر تهیه کنم. یکی از این سالها، زمستان سختی داشتیم. من ده یازده سالم بود. در خانه نفت نداشتیم و من رفته بودم دنبال نفت.

الآن چون گاز هست و همه از گرم‌کننده‌های خوب استفاده می‌کنند، شهر و زمین مثُل 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 و هوای خیلی سرد بود. لپها و دستهایم یخ کرده بود.

آقایی مرا دید و به من گفت دخترجان، این موقع شب چه می‌خواهی؟ گفتم آدم دنبال نفت. گفت بیا برویم من به شما نفت بدhem، 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 بدhem نرو. خطناک است. حالا هم بدو برو خانه‌تان.

ما آن موقع در خیابان بهبهانی، بین باغچه بیدی و سرآسیاب دولاب می‌نشستیم. بلاfacله بعد از چهارصد دستگاه، دست راست که بروید می‌خورید به باغچه بیدی و باغچه بیدی 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 شکوه السادات 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 اخر اسمش السادات باشد و من شکوه السادات هستم.

درس می خواندم و کار می کردم

نزدیک خانه ما یک نمایندگی ایران ناسیونال وجود داشت، که در سال ۴۶ تاسیس شده بود. آقایی به نام محمد رضا 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 بعض 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 آمدم فقط یک روز بیکار بودم. زنگ زدم 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 ویک 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 بنابر 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 ز هم جدا کند.

زن پدرم بیماری‌هایی گرفت که دکتر گفت او باید در هوای پاک باشد، بنابراین پدرم او را به رستوران رستگان در تفرش برداشت. 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 ریاضی ام 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 پدربچه‌هایم 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 دپلمه 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 می‌کرم با آنها هم رفتار خوبی داشته باشم و بین آنها و بچه‌های خودم فرق نمی‌گذاشت. خلاصه آنکه شرایط خانواده و بچه‌داری نگذاشت من درس بخوانم و رسیدیم به سال ۷۲.

داشتمن می‌گفتمن هر روز به ورزش صحبتگاهی می‌رفتم. احساسم این بود که آن مربی حرکات درستی انجام نمی‌دهد اما ترفتم با او صحبت کنم. اتفاق عجیبی که خیلی وقتها در زندگیم می‌افتد این است که هر نکته‌ی مثبتی که راجع به خودم و یا دیگران فکر می‌کنم، اتفاق می‌افتد. همان موقع که داشتم فکر می‌کرم 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 رفتمن.

کلاس‌های مربیگری دوره‌های سختی داشت. صد، صدو 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 زندگیم دارد اتفاقاتی می‌افتد.

شدم مربی و مسئول ورزش، شش بچه را هم بزرگ می‌کرم
دختر کوچکم به مدرسه نمونه مردمی می‌رفت. سال قبلش مدیر آنجا یکی از شاگردان پارکم بود و من به جای دوازده هزار تومان شهریه داده بودم اما آن سال که می‌خواستم اسمش را آنجا بنویسم، مدیرش عوض شده بود. به مدیر جدید مدرسه گفتمن می‌خواهم اسم دخترم را بنویسم. گفت دوازده هزار تومان فیش می‌نویسم پرداخت کنید. گفتمن قبل پنج هزار تومان داده‌ام. کمتر بنویسید.

www.dzbook.ir

گفت چکاره هستی؟ گفتمن مربی ورزش پارک. گفت می‌آیی مربی ورزش ما بشوی؟ گفتمن 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 گفتمن می‌خواهم برای کارورزی به اینجا بیایم. سرش را بلند کرد و گفت: می‌آیی اینجا مربی ورزش صحبتگاهی شوی؟ گفتمن اگر بتوانم بله. آنجا هم مربی ورزش صحبتگاهی شدم. من جزو اولین کسانی بودم که ورزش صحبتگاهی و طبیعت گردی را در باشگاه رسالت باب کردم.

هم زمان با اینکه مربی صحبتگاهی بودم، برای شاگردانم که در فصول تابستان به صد نفر هم می‌رسیدند، گردش طبیعت گذاشتمن 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 کم کم 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 می‌کرم.

سوسک‌ها ساختمان را گرفته بودند

من اصولاً زن بی نظمی 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 برونند. 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.

موفقیتم، پاداش خداوند به ذات من است

به نظرم عوامل خبلی زیادی در موفقیت آدمها تاثیر می‌گذارد. این نیست که بگوییم، اگر یک نفر خلاق و مبتکر باشد، حتماً موفق می‌شود. خلاقیت هم مسئلهٔ خیلی مهمی است اما تنها عامل نیست و عوامل مهمی در این مسئلهٔ 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، بد ذاتی، غیبت و ... نکنند و درون‌شان خالص باشند، 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، مواطبه 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 حمامم می‌کردی. نمی‌خواهم بگویم من بهترین مادر بودم اما برای بچه‌های همسرم هم زن بابا نبودم. بزرگشان کردم و مواطبه‌شان 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 سوسک کش 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.

www.dzbook.ir

فرمولم را اتفاقی و با آزمون و خطأ پیدا کردم
اول دنبال ماده‌ای بودم که سوسک‌های خانه‌ی خودمان از بین بروند. 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 بوي 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 خطأ به ترکیبی رسیدم که سوسک‌ها را نابود می‌کرد. نه، بهتر است بگوییم 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 اختراقات 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 قورمه‌سیزی درست می‌کنید، یک نفر در آن آب غوره می‌ریزد، یکی آب‌لیمو، یکی اسفناج هم استفاده می‌کند و هرکس مطابق با ذائقه و سلیقه‌اش این قورمه سیزی 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 قورمه‌سیزی تن ندهد، به قورمه‌سیزی خیلی خوشمزه‌تری می‌رسد.

تقاضا زیاد شد، دیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم

وقتی آن ماده را درست کردم و دیدم سوسمک‌های خانه‌ام از بین رفت، نگفتم این خمیر مال خودم باشد. مدام این خمیر را می‌ساختم و به در و همسایه می‌دادم، به شاگردان کلاس صحگاهی و معلم‌های مدرسه‌ای که کار می‌کردم هم دادم. هر کس می‌گفت خانه‌ام سوسمک دارد، می‌گفتم من یک ماده درست کردم که سوسمک‌ها را از بین می‌برد. یک شب در خانه‌مان 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 متقدیان می‌دادم. تا اینکه تقاضاً انقدر زیاد شد که من به این نتیجه رسیدم که باید سفارش بگیرم و تولید کنم.

در به در به دنبال ثبت اختراع

وقتی دیدم باید سفارش بگیرم و تولید کنم، پیش یکی از اقوام 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 اختراعت 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 حرفمن گوش نمی‌داد. یک نیروی غیبی به من گفت چرا به سراغ سازمان پژوهش‌ها نمی‌روم. آن‌ها بی که روحشان در گیر بدی‌ها و پلیدی‌هاست، این نیروهای غیبی را باور ندارند اما من باور دارم.

به نیروی درونم گوش کردم. قبل از این 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 حرفمن گوش نمی‌داد. یک نیروی غیبی به من گفت چرا به سراغ سازمان پژوهش‌ها نمی‌روم. آن‌ها بی که روحشان در گیر بدی‌ها و پلیدی‌هاست، این نیروهای غیبی را باور ندارند اما من باور دارم.

تا یک نفر گفت سازمان پژوهش‌ها، گفتم کجاست؟ گفت، سر فرست. 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 سمتی بودن را. در آن گواهی نوشته شده بود «این خمیر بدون استفاده از سوم 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 سوسمک کش آن را ثبت کرد.

از همان اول گفتم امحا

مربی‌گری و معلمی می‌کردم، خمیر سوسمک کش 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 سوسمک محو شود و حتی جنازه‌اش هم توی محیط نیافتد. این از مزیت‌های آن است چون از جنازه سوسمک پرتوئین مضری آزاد می‌شود. سوسمک‌ها وقتی خمیر ما را می‌خورند یک حالت تشنجی به آنها دست می‌دهد و می‌رونند توی راه‌آهها 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 پرنده در میدان فردوسی تا آفای احمد پوری لوگوی آن را طراحی کند، به پسرعمویم گفتم می‌خواهم این اسم را طراحی کنم. گفت طراحی نمی‌خواهد، یک سوسمک بکش و روی آن ضربدر بزن و بنویس امحا و بده ثبت‌ش کنند. گفتم نه. وقتی رفتم طراحی کنم، به آفایی 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 داشتم که جنس آن از روی بود و توی آن لباس هشت نفر را می‌شستم و با همه‌ی این کارها و مسئولیت‌ها که داشتم در همین لگن خمیر امحا درست می‌کردم و توی تیوب‌های 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 بگوییم همه کارها را خودم می‌کرم. 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 مختارین، مبتکرین و مكتشفین وام می‌داد و من هم این وام را گرفتم. البته وامی که برای من بیست و یک میلیون تصویب شده بود، شد چهار میلیون. یک وام دیگر گرفتم با عنوان «طرح اعطای کمک‌های فنی و تکنولوژی» از وزارت صنایع که همیشه دعای شان 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 پدر بچه‌هایم را هم پنجاه پنجاه شریک کرم اما بعداً مشکلاتی به وجود آمد که بماند. نزدیک بود دویاره صفر شوم اما خدایی که جایزه را به من داده بود، دویاره به من کمک کرد. دویاره از پستوی دفترم شروع کردم و البته این دفعه پول داشتم. رفتم یک همزن خمیر نانوایی خریدم و آنجا شروع به کار کدم.

www.dzbook.ir

لطف خدا به من این بود که آن موقع که اسم را ثبت می‌کدم، این اسم را به نام شرکت نکرده بودم. وقتی که به وزارت بهداشت می‌رفتم که مجوز بگیرم نوشته: «حسب ارائه مدارک و محصول توسط شکوه السادات هاشمی، چون از سوم 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 ریشه کن کنیم. دیده بودند کم کم داریم سوسک زندان‌ها، اداره‌ها، اداره‌های دولتی، بهزیستی‌ها که نمی‌توانستند معلومان را تکان بدنهند و همینطور زندان‌ها را ریشه کن 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 دویاره 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 کرم.

بالآخره به دانشگاه هم رفتم

بالآخره 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 کرم، وقت نکرده بودم درس بخوانم، در چهار درس منفی زده بودم. امسال فقط در درس آمار منفی زدم. اما بالآخره قبول می‌شوم.

سوسک‌ها دعايم نمی‌کنند

اینکه محصولی را تولید می‌کنی که باعث می‌شود مشکل دیگران حل شود، لذت خوبی دارد، چون مردم بابت حل مشکل‌شان دعايت می‌کنند. مردم دعايم می‌کنند و سوسک‌ها نه. یک بار در همان اوایل در بیمارستان آیت‌الله کاشانی کار کرده و سوسک‌هایش را ریشه کن 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 برنده 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 برندهش 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 کیم.

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.

Abbas بزرگ 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 بیینند.

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!

زهرا 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 بیایند 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 استغلالزایی کنم.

عباس بزرگ قصد دارد تا یک هتل عشايری در ارتفاعات روستا بنا کند. او می‌گوید: این هتل یکی از گرانترین مراکز اقامتی ایران خواهد شد. این کار را با کمک ایل عشايری 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 اصالت 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 گردوب زمینهای خودشان از مسافران پذیرایی می‌کنند.

برزگر ادعا می‌کند که در موقعيت هیچ سازمان و مرکزی دخالت نداشته است." سازمان میراث فرهنگی پروانه گردشگری به من نمی‌داد و می‌گفت که باید تحصیلات عالیه 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 بگویید. 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 تورهای طبیعت گردی، پرنده نگری، عشاير و بازدید از جاذبه‌های تاریخی را راهاندازی کند.

عباس بزرگ 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 موقفتر از گذشته عمل کنیم و علاوه بر آن خودمان مجری تورها باشیم؛ این شد که به فکر را اندازی شرکت خدمات مسافرتی بوان گشت افتدام و با همکاری دولستان این شرکت تشکیل شد. البته این را هم بگوییم 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 عشاير از مزایای اقتصادی تورها و ورود گردشگران به منطقه بهره مند

شوند.

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 تنها یکی 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 بیابند و ببینند که چطور یک پسر ساده روستایی با سعادت 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 گوشی از امکانات این مجموعه است. همچنین امامزاده بزم و در کنار آن بارگاه امام زاده شاه میر حمزه (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

فرهنگ مظفری کارآفرینی با شرکت نخ و طناب مظفری

خانم فرحنگ 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 عذراء عنوان 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 نوآندیش و با حمایت دفتر امور بانوان وزارت کشور اجرا شد.

با سلام و تشکر از اینکه وقت خود را در اختیار ما قراردادید، بفرمایید چه شد که وارد صنعت تولید طناب شدید؟

من هم سلام عرض می‌کنم، در خانواده‌ما، تولید طناب سابقه کهنه 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 فرزندانش از طریق صنعت پیشرفت خواهند کرد نه کشاورزی و دامپروری، عمومی 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 قراردهد و این ایده با استقبال پدرم روبرو 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 خودش قرار داده‌است. مشکلات دیگری هم بود. اما من از برخورد با مشکلات هراسی ندارم و معتقدم اگر کاری راحت به دست بیاید، راحت هم از دست خواهدرفت.

برای تأسیس کارخانه سرمایه‌ای که پدرتان در اختیار شما گذاشته بود 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 پذیرفته شده و وارد دانشگاه شدم. به علاوه دوره‌های کار با کامپیوتر را گذرانده‌ام که در مدیریت شرکت بسیار کمک کرد. به طور کلی تحصیلات در حرفه ما بر دو محور علم و تجربه تاثیر 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، کابندهای طناب و نخ‌های صیادی.

برای فروش محصولات مشکلی ندارید؟

من بازاریابی را ابتدا از مزارع شروع کردم به طوری که 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 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 کفشن ملی استخدام شدم و خیلی زود ترقی کردم. در همان زمان بود که عمومیم شغل نان فروشی داشت و بیمار شد و من مدتی به او کمک می‌کردم تا وی مشتریانش 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 کفشن 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 عماه ادامه دادم و بعد از آن از عمومیم 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 نانوایی قادر نیست که نان ما تأمین کند بنابراین نان سحر فعلی را ابتدا چهار سال اجاره کردم 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. وبعد از مدتی توانستیم نواقص ماشین آلات سایر شرکت‌ها را هم برطرف کنیم. در دوران کودکی مهم ترین 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 کفشن 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 انکی دارند و معتقدم هر کسی سرنوشتی را خودش رقم می زند. در زندگی بد شانسی 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 هر چند اگر چندین بار هم شکست بخورید باز هم ادامه می دهید و با مشکلات مبارزه می کند. 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 پر جمعیت بود و پدر بزرگ و مادر بزرگ ما هم با ما زندگی می‌کردند.

دو اتفاق 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 نانوایی شلوغ بود و من داشت دیرم می‌شد.

وقتی آدم 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. عقلم رسید که کبریت نزنم اما آدم برق را روشن کنم تا بتوانم پنجره را باز کنم، آشپزخانه منفجر شد و یک موقع به خودم آدم 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 صباحانه 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 پاسمایم 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 بر می‌داشتند، 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 همین طور چشمانم هم حالت بدی پیدا کرده بودند.

لشام 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.

بلا فاصله غش کردم و افتادم.

موقع افتادن سرم هم خورد به جایی و شکست و پوست‌های نوبی هم که تازه روی بدنم درست شده بود، قاج خورد و خونریزی شروع شد. خیلی نامید 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. تصمیم 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 اتفاقم 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 امدم.

خدا هست، شبانه روز هست، این همه آدم هستند. چرا من باید اینقدر نالمید 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 می خواهم!

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

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

پدرم موافقت نمی کرد اما آنها گفتند اگر قبول نکنید او را از شما می گیریم و به بهزیستی می سپاریم.

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

من در تمام رشته‌های آن کارگاه ثبت نام کردم. در آن کارگاه همه خانم‌ها و آقایان معلوم بودند اما در بین آنها آقایی 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 می کنم، لبخند زدم.

مرا بردند به کلاسی که این آقا هم بود اما او کلاس اول را می خواند 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 می خواستم زندگی کنم. می خواستم 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 می توانید از او کمک بگیرید. ما فرصت پیدا کردیم نیم ساعت با هم پیاده روی کردیم.

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

همسرم جریان زندگی و سوختن اش 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 نمی کرد اما من گفتم اجازه بده ازدواج کنیم. ما مثل هم هستیم و می توانیم هم‌دیگر را در کم کنیم.

خیلی روزهای سختی داشتیم. درآمد نداشتیم، باید کرایه خانه می دادیم، پول دوا می دادیم و همن طور باید زندگی مان را اداره می کردیم. 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 زن هاست. من هم گفتم پس من می آیم جوشکاری یاد می گیرم.

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 می کردم. خلاصه اینکه همه آنچه که آنجا آموزش می دادند را تا حدودی یاد گرفتم.

عکاسی، بافندگی با دست، قلاببافی، آرایشگری و همه چیز را یاد گرفتم و وقتی کلاسم 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.

نژدیک 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 چطوری آمپول 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 نفس 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 تنها یک ساعت یک لیف می‌بافتم اما وقتی به آنها یاد می‌دادم، در یک ساعت بیست تا لیف برای من می‌بافند.

به آنها یاد می‌دادم که چگونه می‌توانند کلاه ببافند و بعد به آنها کاموا می‌دادم و می‌برند خانه شان. 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 خانه هایشان 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 تمرين کردم، اشتباه کردم و یاد گرفتم. هشت سال آنجا کار کردم و کار یاد گرفتم و آنجا محل آغاز کار و موفقیتم بود.

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

از اول اعتماد به نفس بالا بود

همسرم 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 همسرم همیشه دستش جلوی دهنش بود که سوختگی اش دیده نشود.

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

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

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

الان همسرم با من کار می‌کند. او تاکسی دارد و آزانس 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 همسرم 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 همسرم ماشین خریدم. گفتم با ماشین از خانه بیرون برود سرذوق 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.

فکرم را هم به کار می‌انداختم که کارم اقتصادی تر باشد. رویروی خانه ما یک مسجد بود. من زیرزمین آن را اجاره کردم و کارم را به آنجا بردم. آن زیرزمین ششصدمترا بود و ششصدمترا 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 می‌یافتد.

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

ویژگی‌های کار من

کار من با کارهمه فرق می‌کند. مشتری‌ها می‌آیند، می‌نشینند، لباس‌شان اماده می‌شود و آن را می‌برند. این روش را من از همان روتاستی 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 را 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 اتاق کوچک زیر پله داشت و من آنجا یک صندلی گذاشتم، یک آرایشگر حرفه‌ای آوردم و گفتم اینجا کار کن، هر چه درآورده، 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 کهار دیوار و می‌رفتند.

من هم به کار آنها نظارت می‌کردم، برش می‌زدم، آشپزی و بچه داری ام 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 بخورد 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 وقت درست استفاده می‌کردم و ضمن استفاده درست از وقت، 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 زندگی شان را شروع کنند.

سعی می‌کنم برای آنها که نمی‌توانند عروسی آسان بگیرم تا جایی که می‌توانم کمک می‌کنم که آنها که نیازمندند بتوانند زندگی شان را آغاز کنند.

خیاطهایی که اینجا کار می‌کنند و خیاطهایی حرفه‌ای هم هستند را، خودم آموزش داده ام. 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 آنهای 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 مرتب حقوق می‌دهیم.

من به آنها که اینجا آموزش می‌بینند کمک می‌کنم مزون بزنند و یا آنها را استخدام می‌کنم. نمی‌گوییم هزاران نفر اما صدھا 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 کرده‌اند.

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 سرمی‌زند و از وقتی 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 وقتی 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 باید اما در آرایشگاه ما مشتری‌ها صف می‌کشد. 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 می‌زنند.

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 می‌کنند.

پارچه می‌خرند و تا شوهرشان همین اطراف چهار تا معازه 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 نمی‌شود چون از جایت تکان نخوردہای.

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 صحراء 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 موفقی دارند و زندگیم 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 فروشن 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 بدhem خوشحالم. سعی می‌کنم اگر الگو هستم، الگوی بهتر و موفق‌تر و بیشتر با ارزش باشم. در تمام زندگیم 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 بدhem من می‌گوییم 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 بکنند. 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 بکنند؟ 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 دیابتی بینایی ام 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 برنده 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 نداشت

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 گوییم؛ 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 مسؤول 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 ناامید شده اید، از طبقه پنجم ساختمانی بلند حوالی خیابان فلسطین و انقلاب سر درآورید. در مشایعت ماهی های درون یک آکواریوم شیک و رویایی منتظر بمانید تا بلکه نامتنان 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 سليمی 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 فکرشنan بی درس خواندن بود و پایشان به مرحله دیپلم رسید، همه بیشتر دنبال کار و پول درآوردن بودند تا درس و مشق. مها هم که به نسبت درسخوان تر بودیم، امکانات نداشتیم. فکرش را بکنید، برای خرید 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!

«یاد 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 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 نوشه 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 داده، دعوت می شود تا برود و به بچه های شهر بیزد هم شیمی درس بدهد. خلاصه بعد از احوالپرسی و جویا 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 جزو 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، حتماً موفقیتشان حتمی است. همین شد که تصمیم گرفتم اولین کتاب شیمی به زبان ساده را تالیف کنم.

فروش یک خودروی پر برکت

آن موقع هیچ سرمایه‌ای به جز ماشینم نداشتم. همان را فروختم و تبدیلش کردم به کتاب اما خب هیچ کس آن را نمی‌خرید و من هم مجبور شدم تمامشان را مجانی هدیه کنم به معلم‌های شیمی! به گفته خودش سرمایه آن ماشین فقط به این درد خورد که معلم‌های 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 معلم‌خبره دعوت کردم تا بیایند و هر چه را بلدند و در کلاس‌های آموزشی شان تدریس می‌کنند، با لحن ساده بنویسن. از آن جایی که کتاب‌های قبلی را هدیه داده بودم و برای معلم‌ها آشنا بود، کتاب‌های جدیدمان خیلی فروش کرد و بالاخره توانستیم با سرمایه فروش همان کتاب‌ها در سال ۸۱ گاج راتاسیس کنیم.

نبرد با پدر خوانده‌های قدیمی

سال ۸۱ در شرایطی که قلم چی امپراتوری بزرگ و بی خدشه‌ای برای خودش تشکیل داده و آوازه اش در تمام کشور پیچیده، آیندگان با اندیشیدن به کیفیت بیشتر گوشه‌ای 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 کرده‌اند، موسسه‌آموزشی جوکار با یک کتاب شیمی ساده و چند کتاب ساده دیگر به میدان می‌آید تا مبارزه‌ای سهمگین بودنش این طور فکر نمی‌کند چون می‌گوید: هیچ کدام از آن‌ها نه تنها آن موقع، که الان هم حضور چندان جدی ای ندارند. حتی بزرگ ترین آن‌ها هم به جای این که روی مسائل دقیق شود و به محتوا فکر کند، در فکر این است که فعالیت‌هایش را وسیع کند. پس کسی که در این میان بیاید و روی محتوا کار کند، حتی با یک کتاب هم برنده است. می‌پرسیم پس قلم چی چطور؟ یعنی او هم تا به حال روی محتوا کار نکرده است؟ می‌گوید: «بسیاری از این موسسات بیشتر از این که به عمق بپردازنند در صدد وسیع شدن هستند.

بنابراین می‌توان نتیجه گرفت قلم چی، آیندگان، علوی و خلاصه ۶۰۰ موسسه‌آموزشی 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 می‌شود کار کرد. به هر حال جو کار در سال ۸۱ می‌آید تا خلا محتوا در موسساتی که به گفته خودش «اقیانوس‌هایی اند به عمق یک متر» را پر کند.

تبلیغات به شیوه جدید

ظهور گاج برای بعضی‌ها با نصب تابلوی دکتر حسابی در خیابان انقلاب همراه بود و برای خیلی‌ها این فکر را ایجاد کرد که شاید خانواده‌این استاد شهری برای زنده نگه داشتن نام جد بزرگشان تصمیم گرفته‌اند موسسه‌ای ایجاد کنند تا راهش را ادامه دهند، اما گویا این طور نبوده است! «اول فقط می‌خواستیم از تابلو اینیشتین استفاده کنیم اما عده‌ای مخالفت کردند و گفتند چرا از استادان شهیر کشور خودمان مثل دکتر حسابی استفاده نمی‌کنی؟» به هر حال هر دلیلی که پشت پرده این تابلوهای بزرگ در خیابان منتهی به دانشگاه باشد، به عبارتی اولین ایده تبلیغی این موسسه انتشاراتی به شمار می‌آید. 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 می‌کند با یک لبخند نادیده می‌گیرد و فقط می‌گوید: «یک کتاب خوب خودش را پیدا می‌کند. تبلیغات فقط می‌تواند مثل کاتالیزور سرعت فروش را بالا ببرد. مثلاً اگر برای شناخته شدن یک کتاب سه سال وقت لازم باشد با تبلیغات می‌توان در یک سال و نیم به همان رسید.

بزرگ ترین آزمون زیر پک سقف

چهار سال پیش زمانی که برای اولین بار سر میز مصحابه با آقای جوکار قرار گرفتیم، پرسیدیم چرا گاج در کنار همه این تشكیلات، آموزشگاه و برگزاری آزمون ندارد؟ او هم در جواب گفته بود «در دنیا یکی 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 صرفا 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 آزمایشی زیر یک سقف می‌پرسیم چرا؟ باز هم فقط می‌خنند و در یک جمله می‌گوید: «نمی‌خواستیم اما عده ای گولمان زدن!» و باز می‌خنند تا از کنار این سوال هم رد شود ولی برای توضیح بیشتر می‌گوید: «معتقدم باید شرایطی پدید آورد تا دانش آموzan پیش از کنکور تمام استرسشن 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 آموzan قطعاً وقتی در این سطح گسترده امتحان می‌دهند تمام ترسشن می‌ریزد.» بدانید که برای تمام شبستان صندلی‌های یک دست و یک شکل ساخته‌اند. 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 جواز 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 اصا نشستن و دست روی دست گذاشتن و نرفتن به سراغ این کنکور های آزمایشی کار عقل سليم نیست! اما این که چرا چنین ولخرجی هایی برای یک آزمون کاملا 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 آمدیم 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 تقدير شوند.» خب این درست اما لازم است با بنز و پژو تقدير شود؟ او ادامه می‌دهد «البته به نظر من این وظیفه دولت است که برای نفرات برتر کنکور تسهیلاتی مثل خانه و ماشین و بورسیه 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 تلویزون و انواع بیل بوردهای تبلیغاتی، حالا نوبت آن رسیده بود که مداد های مخصوص تست زنی با نام گاج به بازار بیاند؛ مداد هایی که به گفته جوکار زمان تست زنی را هشت تا ده دقیقه کاهش می دهند 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 می شدند و آرم گاج داشتند. به گفته جوکار آن ها فقط یک کیلو و ۷۰ گرم وزن دارند و نه ساعت هم باتری نگه می دارند؛ تازه در عین حال می توانند ۵۰۰ کتاب را در خودشان ذخیره کنند و کاملا برای دانش آموزان مناسبند. او حتی در پاسخ به این سوال که حتماً مخاطبان هدف این بازار دانش آموزان بالا شهری تهرانی اند می گوید: «خیر. قیمت این لپ تاپ ها فقط ۳۹۹ هزار تومان است و در شهرها و روستاهای هم مقاضی زیادی دارد» برای پدر خوانده ای که برای مولفانش ساختمانی جداگانه دارد، انبارهایش با سیستم مکانیزه گردانده می شوند و برای نقل و انتقال کتاب هایش سال هاست به جای گاری از ماشین های مخصوص استفاده می شود، این که از سال ۲۰۰۴ در نمایشگاه فرانکفورت حضور داشته باشد، چندان عجیب به نظر نمی رسد.

به گفته خودش، برنده 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 بپوشند یا در لیوانی آب بخورند که طرح جدول مندلیف دارد و مثل بادام های قصه ناز بالش مرادی کرمانی هوششان را زیاد می کند 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 آموzan

هدیه پژو به نفر اول کنکور در چند سال اخیر

انتشار دو هفته نامه اطلاع رسانی، خبری و آموزشی «تیمکت» برای دانش آموzan به صورت رایگان

ناشر برگزیده بیست و دومین نمایشگاه بین المللی کتاب تهران در سال ۱۳۸۸

منتخب چهارمین جشنواره کارآفرینان 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 آموzan وارد شده و با رقم ۳۹۹ هزار تومان به فروش می رسد.

حمید رضا راسخ کارآفرینی با برنده 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 رشته‌ی مورد علاقه ام رشته پزشکی است و شاید به خاطر علاقه‌ای بود که در کودکی و نوجوانی در داروخانه‌ی 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 برداشتیم و دیدم بیشتر مورد علاقه‌ی من است و بیشتر می‌توانم در آن پیشرفت کنم به همین دلیل در همان سال توانستم رشته‌ام را تغییر دهم و تحصیلاتم را تا مقطع دکتری در رشته‌ی دارو شناسی و سم شناسی به پایان برسانم.

در دوران کودکی و نوجوانی که در داروخانه‌ی پدرم مشغول به کار بودم وقتی بیماری را می‌دیدم که داروئی را نیاز داشت که در داروخانه نداشتند و او به دنبال راه حلی بود که مسئول داروخانه بتواند به او داروئی را معرفی کند، چهره‌ی نگران بیمار در ذهن من نقش می‌بست که آیا به عنوان یک ایرانی می‌توانم کاری بکنم و مشکلات جامعه‌ی 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 هزینه‌ی تحصیلاتم را از محل درآمدم در آمریکا پرداخت می‌کردم.

بعد به مرور در رشته‌ام تخصصی تر شدم و در دانشکده به بچه‌هایی که مشکل ریاضی داشتند ریاضیات تدریس می‌کردم و در مقاطع بالاتر در شرکتهای نیمه خصوصی بودم که به نوعی مشغله‌ی آنها در رابطه با مسائل دارویی بود و پروژه‌های دارویی را از طریق دانشگاه و از مؤسسات خصوصی تحويل می‌گرفتم این پروژه مربوط به اساتید دانشگاه بود و یک سری افراد که روی پروژه‌ها کار می‌کردند بیشتر بحث روی عوامل و مشکلاتی که در رابطه با مسائل زیست محیطی و مشکلاتی که با آنها مواجه بود کار می‌کردند.

بیشتر پروژه‌ها در رابطه با داروهایی بود که روی حیوانات آزمایش می‌شد و تخصص من این بود و من برایشان مدل حیوانی طراحی می‌کردم.

سال ۱۳۷۴ وقتی که به ایران آمدم در دانشکده‌ی 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 رشته‌ی 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 می‌دادم. مرکز اطلاعات و سموم دانشگاه را تأسیس کردم و شخصاً روی این پروژه کار کردم و از طریق بودجه‌هایی که خودم از بخش خصوصی تا حدود زیادی دریافتیم کردم توانستم این مرکز را راه اندازی کنم. کار این مرکز پاسخگویی به سؤالها 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 ابتدای این نبود که اطلاع رسانی دارو انجام بدنه و بحث شان موجودی داروخانه‌ها در رابطه با دارو بود و این مرکز دومین مرکز بزرگ اطلاعات داروئی در کشور محسوب می‌شد.

در سال ۱۳۷۹ سمت مدیر عاملی شرکت داروسازی البرز را بر عهده گرفتم و به علت سابقه‌ی کاری من در دانشگاه این پیشنهاد را به من دادند و اولین تجربه‌ی 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 پروژه‌ای انجام می‌شود یک جرقه‌ای کوچک در کار تحقیقاتی و آزمایشگاهی صورت می‌پذیرد و آن تفکر و ایده، بعداً به فرمول ارزشمندی در جهان تبدیل می‌شود و من این تجربه را از آمریکا داشتم.

پروژه‌ی ساخت دارو در جهان بسیار هزینه بر است، یک دارویی که ساخته می‌شود نزدیک به چهارصد میلیون دلار هزینه می‌برد تا اینکه وارد بازار شود.

من سیستم مستند سازی را در البرز دارو پیشنهاد کردم و اجرا نمودم علی‌رغم اینکه ما شصت و پنج شرکت دارو سازی در ایران داریم بعضی از داروهای مجبوریم با ارزهای سنگین از خارج وارد کنیم، از میان داروهایی که از خارج وارد می‌شد من داروهایی را که برای ما امکان فورمولاسیونش در ایران وجود داشت انتخاب کردم که از نظر ارزبیری و اثربخشی اهمیت داشت.

من الگوی خاصی در زمینه‌های مدیریتی در ایران نداشم 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 بهره‌وری 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 می‌کردم که به هر حال به نوعی کار طراحی انجام می‌دادم یعنی دور از فضای خلاق نبودم فضایی که نیاز به خلاقیت داشت دران 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 یازیهای فکری که از خارج انها را وارد می‌کرده بعد از جنگ از ایران خارج می‌شوند و این خلع احساس می‌شود. 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 می‌شد ما شروع کردیم به این کار حقیقتاً ابتدا با فرمایش امام این قضیه سرعت پیدا کرد، شطرنج حلal 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 می‌خواستیم این کار فکری باشد و شطرنج نیز کار بسیار موفقی بود هم از لحاظ طراحی و هم از لحاظ جیبی بودن و به هر حال از استقبال خیلی جدی برخوردار 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 نمونه‌های خارجی هم کار کردیم البته تنها نرفتیم سراغ کارهای کپی بلکه ایده می‌گرفتیم و روی انها کار می‌کردیم تا هم پخته تر شود و با سلیقه ایرانی جور در اید و هم با خلاقیت خودمان باشد.

از همان ابتدا با مراکز اموزشی ارتباط داشتیم حتی خارج از ایران و با واحدهای که تولید کننده انها به طور تخصصی در زمینه فکری در دنیا کار کردند تا جایی که توان داشتیم از همان ابتدا با انها ارتباط برقرار کردیم با انها تماس داشتیم از کتابهایشان استفاده کردیم و قاعده‌تا از همان ابتدا با خارج از کشور ارتباط برقرار کردیم.

ابتدا همان یک کارمان که شطرنج بود را در نمایشگاههای لبنان، قبرس و کشورهای اسیای میانه عرضه کردیم و به مرور زمان دربیش از ۱۰-۱۵ کشور دنیا جنسهایمان را عرضه کردیم.

ما تمام سرمایه و حرکت خودمان را تعیین می‌کنیم هیچ کمک مالی، اقتصادی از جاهای دیگر نگرفتیم و انرژی اصلی ما همان علاقه به این کار است ما خیلی از کارها را تولید می‌کنیم، نقطه سر به سری با توجه به شرایط نامناسب بازار اصلاً منطقی نیست بیشتر آن انرژی که خودمان اعتقاد داریم کار قشنگی است خودمان تولید می‌کنیم و حتی به خارج نیز صادر می‌کنیم.

ما در مجموعه داخلی خودمان از مرحله ایده تا اجرا زمان زیادی را از دست داده ایم و قضیه ای که کار را مشکوک می‌شود که آن کار دوباره بررسی گردد و عواقب و نتایج آن در نظر گرفته شود. متأسفانه این تنافض ما را کند می‌کند و این مشکل در تصمیم گیری تأثیر می‌گذارد.

پیشنهادی که برای ما نیست برای کارهای جنبی می‌گذاریم اینها باعث می‌شود سرعت عمل از ما گرفته شود.

دولت بودجه کمی را برای اشتغال زایی اختصاص داده است اما تجربه کافی در این کار 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 می‌خواهند در کوتاه مدت و یک شبه پول دار شوند. در حال حاضر تفکر و فرهنگ بر این پایه است که یک شبه می‌توان ثروتمند شد اما این قضیه اصلادرست 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 شکست‌ها سنگین بوده ولی خیلی سریع قضیه را حل می‌کنیم.

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 می‌کردند و این باعث شده بود که زندگی نسبتاً مرغه 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 داشتم، 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 داشتم.

من هیچ وقت آرزویی برای رسیدن به شغل خاصی نداشتیم ولی دوست داشتم بیشتر کارم و کالت باشد اما موفق نشدم به این دلیل که در زمان ما دروس تحصیلی به سه بخش ادبی، ریاضی و طبیعی تقسیم می‌شد و من در هر سه گروه نمره لازم را کسب کرده بودم اما زمانی که متوجه شدم و کالت 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 رشته‌هایی 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 برق درآمدم. ولی در آن زمان فعالیت و کار آزاد همیشه مرا به طرف خود می‌کشید بنابراین در سال ۱۳۵۴ اداره را رها کردم و شروع به کار آزاد نمودم.

پایه اصلی کار و فعالیت ما تخت تاشو می‌باشد که محصولات دیگری هم به آن اضافه شده که به نوعی جای کمی را می‌گیرد 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 ایده‌های آنها را از خود مشتریان گرفتیم.

در مورد این کار من تجربه‌ی خاصی نداشتیم ولی مقدار زیادی تعالیم پدر و مادرم بود که آنها همیشه مسائلی را در ما تقویت کردنده 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 اصلًاً از نظر دیگران ارزش ندارد اما در مورد کمجا هیچ تجربه‌ای نبود و این ایده به صورت جرقه بوجود آمد و من چیزی را دیدم و فکر کردم که می‌تواند مفید واقع شود و کار را شروع کردم. در سال ۱۳۷۲ شرکت تأسیس شد و یک مدت فعالیت داشتم 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 نتیجه‌ای 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 بررسیم.

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 بررسیم باید ریسکهای مالی و اعتباری را می‌پذیرفتیم چون در زندگی شخصی، اجتماعی، کسبی و تجاری اعتبار حرف اول را می‌زند و اگر صدمه ببیند می‌تواند بیشترین صدمه را به مجموعه یا فرد وارد کند و این ریسکها را من داشته ام منتهی باز هم فکر می‌کنم با احتیاط بالای ۸۰ تا ۹۰ درصد پذیرفتیم یعنی هیچ زمانی یادم نیست که ریسک بدون احتیاط کرده باشم.

محمد حسن سید شجاع کارآفرینی با برنده اریکا

اریکا در سال ۸۸ برنده سال ایران شد، بالاتر از هاکوپیان و گراد. انتخاب‌کننده هم در وزرات بازرگانی بود. این انتخاب در همه‌ی رشته‌ها انجام شده بود و برندهایی چون تولی‌پرس، فرش شفقی تبریز، و چندین برنده 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 برنده برتر عرصه‌ی پوشک است.

در سال ۸۹ محمدحسن سیدشجاع مدیر برتر در عرصه‌ی پوشک است و در همان جشنواره تندیس این عنوان و تندیس جوان‌ترین مدیر کشور را از دست معاون رئیس جمهور دریافت کرد. در سال ۹۰ اریکا در کنار گروه خودروسازی سایپا، ایرانول، مس سرچشم، عظیم‌زاده، پاکنوش و ... به عنوان یکی از ده شرکت برتر توسعه ملی انتخاب شد.

در همین سال، در مسابقه جهانی پوشک 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 پوشک را، این جوان مدیر با برنده اریکا به دست آورد. هم اکنون ترکیب از آنها دعوت کرده که در کنار برندهای بزرگی چون بری‌بری، شنل و برندهای بزرگ دیگر، حضور داشته باشند. اولین برنده ایران در زمینه لباس هستند که ایزو ۹۰۰۲ گرفته‌اند و خط تولیدشان کاملاً ایزوله است.

این‌ها همه بخشی از موقیت‌های 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 امنی بazar 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 برنده ایران است که سبک فروش‌شان به صورت همايش است. همه‌ی اقدامات لازم برای معرفی مدل‌های مختلف تولیداتش انجام می‌دهد و تنها برنده 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 کهالان به دست آورده‌ای روایت بود؟ می‌گوید: «نه، فعلاً روایم این است که در ده شهر مهم اروپا، اریکا به عنوان نمایندگی کشورمان حضور داشته باشد. انشاء‌الله از سال ۹۱ این کار را خواهم کرد.» محمد حسن سید شجاع متولد سال ۱۳۶۱ است.

اولین روایت چه بود؟

در پاسازی که کار می‌کردم، بتوانم مغازه‌ای اجاره کنم.

در چه رشته‌ای تحصیل کرده‌ای؟

من در رشته ریاضی تحصیل کردم اما هرچه که یاد گرفتم از بازار و در حین کار کردن بود. روزی که به بازار رفتم هنوز به مدرسه می‌رفتم، بنابراین مجبور

شدم درس را در دبیرستان شبانه مروی بخوانم تا به کارم لطمeh نخورد. درس خوب بود. وقتی در سال سوم دبیرستان بودم در المپیاد ریاضی نفر سوم کشور شده بودم.

*چه سالی بود؟

سال ۶۸. پدرم در تولیدی پوشک کودکان مشغول به کار بود و من از شش- هفت سالگی با پدرم به محیط‌های تولیدی می‌رفتم و کار پوشک 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 بین 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 می‌شد 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 به‌این ترتیب من با کیفیت آشنا شدم.

اولین رمز موقتیم این بود که ده سال بدون آنکه جابجا شوم و از این شاخه بهان شاخه بپرم، پیش یک‌نفر کار کردم. مغازه دارهای دیگر می‌دیدند که من چقدر دلسوزانه کار می‌کنم، از من می‌پرسیدند چقدر حقوق می‌گیری؟ می‌گفتم صدوشصت هزار تومان. گاهی می‌گفتند بیا پیش ما کار کن. به تو صدوهشتاد تا دویست هزار تومان حقوق می‌دهیم اما من همان‌جا ماندم.

www.dzbook.ir

شب‌هایی بود که من به خانه می‌آمدم، غرغر می‌کردم و می‌گفتم من دیگر سر کار نمی‌روم چون ساعت کارم واقعاً 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 پاسازهای مختلف تهران مثل آس.پ، میلاد نور و تیراژه ... بوستان و من هم مجبور بودم بروم.

در آن زمان صاحب کارم صد تا تک‌تومانی به من می‌داد تا مثلاً به آس.پ بروم. من می‌آمدم میدان توپخانه، بیست تومان می‌دادم کرایه‌اتوبوس و در ونک پیاده می‌شدم و سی تومان می‌دادم و با سواری به آس.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 مدد شده بود. آنجا دیدم که خانم‌ها با علاقه فراوان مانتوها را می‌خرند. کمربندش کنف بود و به آن مهره‌های رنگی آویزان کرده بودند و با شلوارهای گشاد می‌پوشیدند. از آن آقایی که صاحب مغازه بود پرسیدم اینها چیست؟ گفت: «این مانتوها را تازه از ترکیه آورده‌ام و خیلی خوش فروشنند. اشتباه کردم که کم آورده‌ام.» بازار رضا صبح‌ها ساعت ۹ باز می‌شد.

من ساعت ۷ آمدم و به بازار پارچه‌فروشها 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 تی‌شرت 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 می‌کنم. خلاصه آنکه آوردم و دادم خیاط آن مانتوها و شلوار را دوخت. به خیاط گفتم پوش را وقتی فروختم به شما می‌دهم روزی که این مانتو و شلوار آماده شد و به مغازه آمد، ساعت ۱۰ بود و تا ساعت یازده‌هونیم همه ۲۰ دست مانتو و شلوار تمام شده بود. صاحب کارم 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 بیست هزار دست از آن مانتوهارا فروخت و اساساً بعد از آن جرقه، خط فکری اش عوض و مانتو فروش شد ولی من هم‌چنان شاگرد مغازه بودم. البته دو سال آخر مثل سال‌های اول کارم نبودم. به روز و شیک لباس می‌پوشیدم. یک موتور هم خریده بودم و بعد از ساعت کار 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 دانشجوها را می‌رسانند. 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 مسافرکشی را برای خودم برمی‌داشتم. با دوستانمان بیرون می‌رفتیم و خرج می‌کردیم.

همین‌طور یک مدت کار کردم و با آقایی آشنا شدم که گفت یک مقدار تی‌شرت را از چین آورده است. گفت من کاتالوگ آن را به تو می‌دهم و شما برو ویزیتوری کن. من عصرها را به‌این کار اختصاص دادم. به جاهای مردانه فروشی 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 بدhem و پس‌فردا می‌دهم. من به کارگاه خیاطی می‌رفتم و تا صبح اتو می‌کردم. همان جنسی را که خودم اتوکرده بودم، صبح در مغازه می‌فروختم چون نمی‌دانم چرا یک عرقی به‌این 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 تخیلیم 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 سه‌میلیون. 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 مانتوفروش 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، ویترین مان را گونی کشیدیم، با پوست تزیین اش کردیم و خلاصه آن ویترین خیلی خوشگل شد. خزخریدیم، تنہ درخت گذاشتیم. پول نداشتیم مانکن بخریم، رفتیم مانکن شکسته‌های مغازه‌ها را گرفتیم. بالاتنه یا پایین تنہشان شکسته بود و آن را کنار گذاشته بودند. یا بعضی جاها شلوارفروش بودند و مانکن بالاتنه اضافه داشتند، آنها را آوردیم، چسب زدیم، تعمیر کردیم و گذاشتیم در ویترین مغازه‌مان.

چون من ده سال پیش یک نفر کار کرده بودم، هرجا که رفتم و نسیه خواستم، دادند. گفتم پول ندارم، جنس می‌برم و هفته به هفته می‌آیم حساب می‌کنم و پول تان را می‌دهم. یک میلیون، دو میلیون و پنج میلیون به ما اعتبار دادند و جنس گرفتیم. بازار این‌طوری است و آنجا بیشتر آدم را به آبرو می‌شناسند.

می‌دانید مشکل جوانانی که در ابتدای راه هستند این است که سرمایه چند میلیاردی مرا می‌بینند ولی زحمت‌هایی را که من کشیده‌ام نمی‌بینند و خبر ندارند که من یک کارگزاره هستم که تمام سرمایه‌ام در هنگام شروع کار همان موتور و یک خط موبایل بوده و البته اعتبار و تجربه‌ای 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 می‌کردی اما انگار این کار کردن برای خودت هم بود. دقیقاً هرجا که رفتیم به خاطر سابقه خوبیم اعتبار داشتم و خودم کار را شروع کرده‌ام و به من جنس نسیه دادند، چون عموماً این استنباط را در ذهن‌شان داشتند که‌اگر قابل اعتماد نبودم صاحب مغازه ده سال در یک مغازه مرا نگه نمی‌داشت. آنها لطف کردند و به ما جنس امانی دادند و ما هم هر هفته می‌رفتیم دفتر فروش‌مان را باز می‌کردیم و فروش ما را می‌دیدند و پول‌شان را می‌دادیم.

شش ماه این‌طوری کارکردیم، پولی جمع کردیم، دکور شیکی 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 مشتری‌های صاحب کار قبلی ام آمدند سراغ من. گفتند آقا مغازه‌تان عوض شده؟ کسی را غیر از من آنجا نمی‌دیدند و فکر می‌کردند من صاحب آن مغازه‌ام. لطف خدا شامل حال ما شد و با سه طاقه پارچه شروع کردیم، مدل زدیم.

اول مدل‌هایی که می‌فروختند را بررسی می‌کردیم که کدام بیشتر فروش می‌رود و بعد رفتیم نظیر آن مدل را می‌زدیم و دیگر از آنها نمی‌خریدیم. آنها هم فهمیدند و گفتند دیگر به تو مانتو نمی‌دهیم، تومدل‌هایمان را کبی می‌کنی. به هر حال من به آن کار نیاز داشتم و مجبور بودم خودم مدل‌های جدید طراحی کنم.

مدتی بعد شریکم از من جدا شد و من استقلال بیشتری درانتخاب طرح و مدل بدست آوردم و توانستم 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 می‌کردی؟
بله، تنها. صبح‌ها پارچه را می‌خریدم و می‌فرستادم برای خیاطی و خودم می‌رفتم سر مغازه می‌ایستادم و ساعت ۷ که تعطیل می‌شدم می‌رفتم به خیاطی سر می‌زدم تا ببینم چندتا دوخته و چکار کرده. در بازار یک مغازه بود که من همیشه چشم دنبال آن بود .همیشه می‌گفتم خدایا چطور می‌شود این مغازه مال

من باشد. آنجا دفتر و بهترین مغازه پاساز بود.

صاحب پاساز وقتی دید من این قدر خوب کار می‌کنم گفت همه برندها آن مغازه را می‌خواستند، به هیچ‌کس ندادم اما آن را به تو واگذار می‌کنم. خدا را شکر آن مغازه‌ایان 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 بازارش، همه‌ی بازار است و پاساز 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 فکرم زد کارم را صنعتی کنم. طراح آوردم، در شیراز کارخانه زدم و الان هزار و صد نفر در کارخانه‌ی شیرازم کار می‌کنند. آنجا بزرگترین مجموعه تولیدی پوشک کشور است. بعد دیدم مشتری‌ها می‌آیند تک‌تک می‌خرند و وقت مارا زیاد می‌گیرند، بنابراین تصمیم گرفتم همایش برگزار کنم. یک همایش در ساختمان جام جم برگزار کردم و افطاری دادم. تمام مشتری‌های عمدتاً در شهرستان‌ها و تهران را دعوت کردم. آنجا برای اولین بار یکی از مجریان توامند 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؟

غازه 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 باعچه 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 چه‌اسم 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 وجب به وجب بلد بودم و می‌دانستم این اسم در هیچ جا نیست. تا آن آقا گفت اریکا تصمیم گرفتم و فردا اسم مغازه‌ام را اریکا گذاشم. گفتم با برچسب شبرنگ این اسم را در آوردن. برای خاص‌تر شدن **I** اریکا را کوچک کردم و نقطه پرچم ژاپن را روی آن گذاشم. چون ژاپن برای من سمبول 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 بهاین 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 کم کم جا افتاد. خیلی مشتری داشتیم و برنده 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 بی‌کیفیت تولید می‌کردند و به‌اسم اریکا می‌فروختند و این داشت اسم برنده‌ما را تحت الشعاع قرار می‌داد. این باعث شد که اریکا را ثبت کردیم. البته برای ثبت این نام هم وکیل شرکت یک‌سال رفت‌وآمد می‌کرد تا ثابت کند این اسم فارسی است.

در نهایت حالا توانستیم از این نام دفاع کنیم و تولیدی‌هایی که اریکا های جعلی را تولید می‌کردند طبق قانون کپی‌رایت به پای میز قانون بکشیم و طبق دستور قضایی علاوه بر اینکه تابلوهایشان پایین کشیده می‌شود، اقلام بی‌کیفیت‌شان هم توقیف و منهدم می‌شود از ۶ ماه تا ۳ سال حبس نیز در انتظارشان

است.

"این یعنی موققیت‌های بیشتر؟

بله. امنیت در تولید باعث شد سال ۸۸ برنده 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 کاملاً با کالای خارجی رقابت می‌کند اما از لحاظ قیمت رقیب مانتوهای داخلی استو این افتخار ماست که تنها تولیدکننده پوشک ایرانی هستیم که موفق به کسب ایزو ۹۰۰۲ شده‌ایم.

"چطور کسی نمی‌تواند با شما رقابت کند؟

دلیل رسیدن به این مهم در جزء‌جزء سیستم اریکا نهفته است. از خرید پارچه گرفته تا عرضه به مشتری. مثلاً 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 با خاطر تیراز بالا مستقیماً به تولیدکننده پارچه در خارج سفارش می‌دهد و طبیعتاً 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 در دفترم یک وايتبرد 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 وايت 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 صد و پنجاه 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 بدhem، سه میلیون تومان ضرر می‌کنم. بعد رفتم زیر ساخت لازم را برای تولید این صد و پنجاه هزار مانتو ایجاد کردم. مطمئناً تا روز موعود به هدفم می‌رسم.

الآن می‌گوییم در نیمه دوم سال ۹۱ باید در رم، بارسلون، استانبول، دیی، 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 بدhem، حتی با زحمت و شب نخوابیدن انجام بدhem، ساعت کاری من شش صبح است تا یازده شب. یازده می‌روم خانه، دوازده می‌خواهم 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 روبرویی 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 می‌گوییم که من یک کارگر زاده هستم، حتی اگر میلیارد را 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 حقوقت 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 روح 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 برنده 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 فراغیری 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 پژوه و سیاست‌گذار اصلی کسب و کار فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا سایت منتخب وزارت بازارگانی به عنوان برترین سایت تجارت الکترونیکی کشور در سال ۱۳۸۶ و دارنده اولین مдал 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 بگوییم 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 مدوامی که تا به امروز داشته‌ام استفاده نمایم ولی خوب‌بختانه 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 همسوی خود را در زمینه تجارت الکترونیک حفظ نمایم و

در نهایت به توسعه طرح فروشگاه ساز جهان دیتا بپردازیم.

خوشبختانه با راه اندازی این طرح در حال حاضر برای ۷ نفر به صورت مستقیم و صدھا 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 یافته 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 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 واقعاً برای من مفید واقع شد. من در آن زمان در حال تحقیقات و جستجوی مدام اینترنتی و مطالعه در وضعیت بازار اینترنتی ایران بودم و احساس کردم با ورود اینترنت به ایران و فراگیر شدن اینترنت در کشورمان خواهم توانست سهم خوبی را در این بازار برای خود داشته باشم 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.

www.dzbook.ir

همان گونه که از نام سایت(فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا) مشخص است ما به تولید نرم افزار فروشگاه اینترنتی جهت استفاده فروشندها، تولید کنندگان و ارائه کنندگان انواع خدمات و همه کسانی که به دنبال فروش اینترنتی محصولات خود هستند پرداختیم برای اینکه تصور میکردم همه فروشندها جهت فروش اینلاین 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 فروشندها 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 فروشندها و دیگر کاربران اینترنتی به فروش اینترنتی محصولات خود بپردازنده 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 پرتاب جهان دیتا امکان ایجاد یک فروشگاه مجازی و اختصاصی را با قابلیت اتصال به سیستم بانکی کشور و سیستم پرداخت پست هنگام تحويل کالا را با همکاری پست جمهوری اسلامی برای فروشندها مهیا نموده ایم سیستم فروشگاهی جهان دیتا در پکیج های مختلف نرم افزار فروشگاهی با توجه به نیازهای فروشندها 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 فروشندها 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 فروشگاهی 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 فروشنده‌گان و تولید کننده‌گان برای معرفی و فروش محصولات خود به قشر وسیعی از جامعه

ایجاد منابع جدید درآمدی ویژه فروشنده‌گان کالا و جذب مشتریان جدید

از میان برداشتن محدودیت‌های زمانی و مکانی برای دسترسی به محصولات و فرآهم 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 فرصت‌های شغلی جدید بوده است

خوشبختانه امروزه اعتماد مردم به پرداخت‌ها و دریافت‌های غیر محسوس جلب شده و تنها نیاز به یک فرهنگ سازی گسترشده درخصوص خرید از فروشگاه‌های اینترنتی است و در حال حاضر یکی از اصلی ترین کارهای در دست اقدام ماست، بحث فرهنگ سازی خرید و فروش اینترنتی است.

انشاء الله 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 همینجا اعلام میکنم بخش مشاوره فروشگاه ساز اینترنتی جهان دیتا با کمال میل پاسخگوی سوالات بازدیدکننده‌گان 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 شماه 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 باشد

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**