

به نام خداوند جان و خرد

اصول ماندگار کارآفرینان

صد نکته طلایی که باید بدانید و انجام دهید تا
ایده‌های خود را عملی کنید

نویسنده:

جاناتان یتس

مترجم:

مصطفی کرتولی نژاد



سرشناسه: بیتس، جاناتان.
Yates, Jonathan
عنوان و نام پدیدآور: اصول ماندگار کارآفرینان: صد نکته طلایی که باید بدانید و انجام دهید تا ایده‌های خود را عملی کنید/نویسنده جاناتان بیتس؛ مترجم مصطفی کرتولی‌نژاد.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری: ۱۲۸ص:؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۹۱-۴۲-۸
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: عنوان اصلی: All-time essentials for entrepreneurs : 100 things to know and do to make your idea happen,
عنوان دیگر: صد نکته طلایی که باید بدانید و انجام دهید تا ایده‌های خود را عملی کنید.
عنوان دیگر: شکردهای موفقیت در کارآفرینی: یکصد راهکار برای دانستن و انجام دادن، برای اجرایی کردن ایده‌تان.
موضوع: کارآفرینی
موضوع: Entrepreneurship
شناسه افزوده: کرتولی‌نژاد، مصطفی، ۱۳۵۲- مترجم
شناسه افزوده: Kartoli Nejad, Mostafa
رده بندی کنگره: HB ۶۱۵
رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴



«اصول ماندگار کارآفرینان»

- نویسنده: جاناتان بیتس • مترجم: مصطفی کرتولی‌نژاد
 - ناشر: انتشارات طاهریان • نوبت چاپ: اول • سال چاپ: ۱۳۹۹
 - تیراژ: ۱۰۰ جلد • تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور • قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان
 - ویراستار: آرزو خسروپور • چاپ و صحافی: اسلامی • شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۹۱-۴۲-۸
- آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقه چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۹۷۲۷۳۳-۶۶۹۷۴۱۵۲ تلفکس: www.Taherianpress.com
- با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۰۸۷-۷۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست

۷.....	شروع.....
۱۹.....	ایده‌ها.....
۳۱.....	انگیزه‌ها.....
۴۳.....	فرصت‌ها.....
۵۵.....	چالش‌ها.....
۶۷.....	پول.....
۷۹.....	استراتژی.....
۹۱.....	بازاریابی.....
۱۰۳.....	فروش.....
۱۱۵.....	موفقیت.....

چرا به این کتاب نیاز دارید؟

احتمالاً به این دلیل این کتاب را خریده‌اید که ایده‌ای در سر دارید. ایده‌ای بزرگ که میل به پیشرفت را در شما نشان می‌دهد. حال برای اینکه آن ایده را محقق کرده و به سرعت روی آن کار کنید نیاز به معلومات و دانش کافی و انجام یک سری کارهای خاص دارید.

در حین حرکت در مسیر کارآفرینی مراجعه به نکات این کتاب می‌تواند برای شما انرژی بخش باشد. به این کتاب همانند یک مشاور نگاه کنید که هرگاه به آن نیاز داشتید می‌تواند برای شما الهام‌بخش باشد و حتی برای بهبود کارآیی‌تان می‌تواند گام بعدی را به شما نشان دهد.

من هنگام شروع به کار اشتباهات زیادی را مرتکب شده‌ام و چیزهای زیادی یاد گرفتم. در این مجموعه من آموخته‌های خود را با تکیه بر گفته‌های بزرگان کارآفرینی گردآوری کرده‌ام.

با خواندن این کتاب هنگامیکه ایده خود را به کار می‌بندید از برخی اشتباهاتی که کارآفرینان قبل از شما مرتکب شده‌اند اجتناب خواهید کرد و قادر خواهید بود ایده خود را به کار بسته و فرصت‌های طلایی را در آغوش بگیرید.

کتاب اصول ماندگار برای کارآفرینان شامل ۱۰۰ نکته طلایی برای جامعه عمل پوشاندن به ایده‌هایتان است.

اصولاً کارآفرینان دوست دارند به سرعت ایده‌های جدید و ارزشمند را کشف کنند. توصیه می‌کنم هرگاه اوقات فراغتی داشتید با ذهنی باز این کتاب را ورق زده و از اطلاعات آن استفاده کنید.

هر صفحه از این کتاب انگیزه‌ای در شما برای طرح سؤال‌های بیشتر ایجاد می‌کند. این سئوالات را به ایده‌های تجاری و وضعیت شخصی خود ربط دهید و قبل از شروع به همه آنها پاسخ دهید.

هر صفحه از کتاب را می‌توانید در زمانی جداگانه بررسی نمایید و در مورد معنای آن مفهوم خاص و چگونگی ارتباط آن با شما و ایده‌های کسب و کارتان فکر کنید. تغییر و دگرگونی را در دنیای کنونی باید پذیرفت تا احتمال موفقیت خود را در این دنیای پر رمز و راز افزایش دهید.

برای نمونه شما می‌توانید یک نقل قول یا عبارت از کتاب را بردارید و روی یک کاغذ آنرا بنویسید، سپس آنرا برای یک یا دو هفته روی دیوارتان بچسبانید. در این صورت شما فرصت خواهید داشت که برگردید به چیزی که شما را هیجان‌زده کرده است؛ فکر کنید و نتایج متنوع کارهایی که اکنون ممکن است انجام دهید را بررسی و تحلیل کنید.

تأکید می‌کنم که این کتاب مجموعه‌ای از ایده‌ها است نه یک کتاب آموزشی. این موضوع بستگی به شما دارد که آنرا چگونه تفسیر کنید و به تجربیات شخصی خود ربط دهید تا بتوانید تدابیر جدیدی را برای رسیدن به موفقیت اتخاذ کنید.

مزید امتنان است که سئوالات و نظرات خود را برای من به آدرس ایمیل Jon@jonathanyates.biz بفرستید. من همیشه از شنیدن سخنان کسانی که می‌خواهند قدم بعدی را بردارند هیجان‌زده می‌شوم.

شروع

«هر کاری را که فکر می‌کنید در انجام آن توانمند هستید، شروع کنید. در جسارت و دلیری، چیزهایی مثل نبوغ، قدرت و جادو نهفته است پس آنرا همین حالا شروع کنید.»

یوهان ولفگانگ ون گوته ۱۷۴۹-۱۸۳۲

فیلسوف آلمانی و یکی از کسانی که بیشترین تأثیر را در فرهنگ غرب داشته است.

۱

همین حالا شروع کن

ایده خود را در دست بگیرید، همان ایده‌ای که مدت‌هاست در سر داشته‌اید، همان ایده‌ای که به دوستانتان درباره‌اش گفته‌اید و کار یا حرکتی را برای شروع آن انجام دهید. یک توصیف یا طرح خلاصه یا پیش‌نویس در موردش بنویسید، تحقیقی روی ایده‌های مشابه آن انجام دهید. تصور کنید دنیا چگونه می‌توانست باشد اگر هر کسی ایده‌های خود را عملی می‌کرد. دنیا در آن زمان بسیار شگفت‌انگیز، هیجان‌انگیز و متفاوت‌تر از امروز بود.

هر چه بیشتر انجام دهید رؤیاهایتان واقعی‌تر و ملموس‌تر می‌شوند. فقط کافی است مثل یک کارآفرین صحبت کنید و مثل او عمل کنید. این همان چیزی است که به آن تبدیل خواهید شد.

«هر کار از درون کار دیگر می‌روید و لحظاتی برای هورا کشیدن
ایجاد می‌کند.»

آنیش کاپور ۱۹۵۴-

مجسمه‌ساز و فیلسوف هندی

۲

لحظه هورا کشیدن خود را پیدا کنید

عبارت لحظه هورا کشیدن اصلاً یک لحظه نیست؛ بلکه یک دوره زمانی است که با آموزش و تجربیاتی آغاز شده و می‌تواند باعث به واقعیت پیوستن نتایج منطقی شود.

هر چه بیشتر کار کنید احتمال لغزش و خطا رفتن شما در تقاطع برخورد همزمان شما با دو یا چند تجربه بی‌نظیر بیشتر می‌شود. همه چیز با یک ایده شروع می‌شود، گاهی اوقات تخیل از دانش هم مهم‌تر است.

«Eureka» یا «هورا» یعنی «من آنرا یافتم». برای یافتن چیزی لازم است که اول در جستجوی آن باشید. منتظر نباشید لامپ خودش روشن شود. شما باید ابتدا به دنبال کلید روشن کردن آن باشید (از تو حرکت از خدا برکت).

«بهترین دلیل برای تأسیس یک سازمان، ساختن یک معناست.
یعنی محصول یا خدماتی را خلق کنیم که دنیا را به جای بهتری
برای زندگی تبدیل کند.»

گای کاوازاکی ۱۹۵۴-

یکی از کارمندان اصلی شرکت اپل، نویسنده و سرمایه‌گذار خطرپذیر

۳

هدف خود را کشف کن

وقتی تمام هم و غم خود را در انجام یک کار بزرگ می‌گذارید این فرایند بسیار قوی‌تر می‌شود. اگر سعی کنید شخصی را که به یک هدف متمرکز شده از این کار پس بزنید، چه یک هدف یا ایده‌کاری باشد یا جریان سیاسی، می‌بینید که تقریباً غیرممکن است! این اشخاص دارای یک نگرش و دور اندیشی غیرقابل توقف هستند که بسیار فراتر از نیازشان به درآمد مالی است. من کشف کرده‌ام که اشتیاق و یک پیوند هیجانی (یا احساسی) مهم‌ترین نوع پیوند است. با شور و اشتیاق تمام نوآوری کنید و مطمئن باشید که پاداش‌ها در راهند. کاملاً درگیر کار ماجراجویانه خود شوید و ببینید کجا کارتان نتیجه می‌دهد.

«هنر به معنی ساختن چیزی از هیچ و فروختن آن است.»

فرانک زاپا ۱۹۴۰-۱۹۹۳

ترانه‌سرای آمریکایی، نوازنده گیتار برقی، تولید کننده صفحه گرامافون و کارگردان فیلم

۴

فروختن ایده را بیاموزید

توانایی فروش ایده‌های ناملموس برای تمام نوآوران ضروری است. شما ممکن است ایده‌هایی در سر داشته باشید که هنوز قابلیت تجاری ندارند، بنابراین وقتی که مقابل یک خریدار یا سرمایه‌گذار قرار می‌گیرید در واقع در حال فروش محتوا و ایده خود به او هستید. اگر شما یک نوآوری واقعی داشته باشید، خریداران یا مشتریان از نواقص پیش‌نویس شما چشم‌پوشی خواهند کرد. از مشتریان دوراندیش و با تجربه بخواهید که به شما برای تولید یک محصول بهتر کمک کنند. شرکت‌های زیادی هستند که در نوآوری‌ها و تولید محصولات زودبازده سرمایه‌گذاری می‌کنند، آنها اهمیت مزیت رقابتی واقعی را در این امر می‌دانند. فرصت باید برای خریدار، واقعی به نظر برسد. بنابراین ریسک را از پیشنهادات به هر روشی که می‌توانید بردارید.

«برخی مردم خواب انجام کارهای بزرگ را می‌بینند در حالیکه دیگران بیدار می‌مانند و آنها را واقعی می‌کنند.»

ناشناس

۵

از زمان‌تان هوشمندانه استفاده کنید

مدیریت زمان مهارتی است که درست شناخته و معرفی نشده است. آنچه که لازم است شما مدیریت کنید، مدیریت فعالیت خود در وقت محدودی است که دارید. توجه به توضیح و تبیین نتایج و کارهای فیزیکی به همراه توجه به فرایند درونی مورد نیاز برای مدیریت کاری است که شما انجام می‌دهید. یک ابزار ساده برای مدیریت مؤثر فعالیت، اولویت‌بندی است. برای اینکه مطمئن شوید که هم‌اکنون دارید بهترین استفاده را از زمان‌تان می‌کنید باید همین حالا مشغول انجام کارهایی باشید که به رشد آن فرصت شغلی کمک می‌کند. ابتدا سخت‌ترین کارهایی را که در شروع کسب و کارتان دخیل هستند پیدا کنید و آنها را انجام دهید، سپس موارد آسان‌تر را پیگیری نمایید.

«من با افراد شگفت‌انگیزی کار می‌کنم که مرا حمایت می‌کنند؛ و اعتقاد من این است که تجارت یا کسب و کار باید در خدمت خانواده باشد نه خانواده در خدمت کسب و کار.»

کتی آیرلند ۱۹۶۳-

هنرپیشه، مدل و تاجر آمریکایی



خانواده و دوستان را عادلانه درگیر کارتان کنید

هنگام شروع یک کسب و کار تازه خانواده و دوستان شما نزدیک‌ترین حامیان خواهند بود. اما توجه داشته باشید که دوستان و خانواده همیشه بهترین افراد برای قضاوت و ارائه دیدگاه درست در مورد استراتژی‌های کسب و کار شما نیستند. به عبارتی آنها واقعاً می‌خواهند طرف شما باشند و این ممکن است در قضاوتشان در مورد کسب و کارتان سایه افکنند. اگر خانواده و دوستانتان را درگیر کسب و کار می‌کنید، سعی کنید از آنها به عنوان عامل انتشار عقایدتان برای کمک به آمادگی حضور در جلسات استفاده کنید. همچنین به آنها نشان دهید که در حال انجام چه تحقیقاتی هستید و از آنها در فعالیتهای روزانه یاری بگیرید. در خانواده و دوستان به دنبال حمایت مالی و احساسی باشید، اما به خاطر داشته باشید که به اندرزه‌های آنها هوشمندانه گوش دهید.

«ما هرگز در مورد آینده نمی‌توانیم یقین پیدا کنیم، بنابراین باید به انعطاف‌پذیری و قابلیت سازگاری خود ادامه دهیم تا بتوانیم سریعاً به نیازهای بازار و مشتریانمان عکس‌العمل نشان دهیم.»

تلال ابوغزاله

معروف به پدرخوانده آینده‌نگر عرب، مؤسس سازمان خدمات حرفه‌ای بین‌المللی مستقر در اردن



چابک باشید

تغییرات را سریع انجام دهید تا از مزیت فرصت‌های جدید بهره‌مند شوید. سازمان‌های بزرگ در زمینه‌ی روش‌های شانه خالی کردن از مسئولیت هنگام ارائه محصولات و خدمات جدید و شروع یک کسب و کار ید طولایی دارند. شما یک امتیاز رقابتی دارید زیرا آن تصمیمات سطح بالا را همین ابتدای کار می‌توانید بگیرید.

«یاکولت» نوع خاص و جدیدی از نوشیدنی‌های سالم با پایه لبنیات ساخت شرکت دنون وارد بازار شد و هم اکنون یکی از تأثیرگذارترین محصولات بازار است. من مطمئنم ارائه دهندگان این محصول خوشحال هستند از اینکه ۱۰ درصد از بازار این محصولات را در دست دارند.

«همه مردم کارآفرین هستند، اما بسیاری از آنها فرصت آنکه این موضوع را بفهمند ندارند.»

محمد یونس ۱۹۴۰

اقتصاددان بنگلادشی برنده جایزه صلح نوبل، مؤسس بانک گرامین که وام‌های اعتباری کوچک را برای کارآفرینان کشورهای در حال توسعه فراهم می‌کند.



از کار و پیشه خود قدمی به بیرون بردارید

آیا شما به عنوان کارمندی که برای دیگران پولسازی می‌کند خوشحال هستید؟

آیا می‌توانید مشتریان فعلی خود را بردارید و کار خود را شروع کنید؟
آیا آماده‌اید که بفهمید دنیا چگونه می‌توانست باشد اگر شما قدم به یک دنیای ناشناخته می‌گذاشتید؟

از خودتان این سئوالات را بپرسید و به آنها صادقانه پاسخ دهید. اگر شما هنوز برای یک جهش عقیدتی آماده نیستید، در استخدام بمانید و برای به دست آوردن حقوقتان سخت کار کنید.

در اوقات فراغت خود روی کسب و کار خودتان کار کنید تا وقتی که آنرا به عنوان یک کار ثابت درآمدزا انجام دهید.

«بخش بزرگی از آزادی مالی این است که قلب و ذهنتان را از چه می‌شود ها و اگرهای زندگی رها کنید.»

سوز ارمان

مشاور مالی، نویسنده و شخصیت تلویزیونی، موفق‌ترین جمع‌آوری کننده اعانه در تاریخ تلویزیون آمریکا که روزنامه‌تایم او را یکی از با نفوذترین افراد معرفی می‌کند.

۹

سرمایه شروع به کار را پیدا کنید

«خود راه‌اندازی مالی» اصطلاحی است که روش‌های تأمین مالی شخصی برای پروژه‌های خود بدون سرمایه‌گذاری بیرونی را توصیف می‌کند. بسیاری از کارآفرینان برای مدیریت گردش مالی خود حین آغاز کار به روش‌های مختلفی از قبیل: کارت‌های اعتباری، وام‌های بانکی، دوستان و خانواده متوسل می‌شوند. دیگران یک کسب و کار را به خاطر کسب پول کافی برای سرمایه‌گذاری در فرصت‌های بزرگ‌تر بعدی راه‌اندازی می‌کنند. مایکل دل، شرکت خود را با سرمایه‌ی هزار دلار شروع کرد و آنرا به شرکت Dell ارتقاء داد، با کمک ۳۰۰ هزار دلار به عنوان وام از نزدیکان خانواده در اولین سال تجارت با فروش کامپیوترهای شخصی مناسب به وسیله تبلیغ در مجلات کامپیوتر توانست به سود ناخالص ۷۳ میلیون دلار دست پیدا کند. حال سؤال این است. شما چه کاری را می‌توانستید با ۱۰۰۰ دلار شروع کنید.

«۲۰ سال دیگر شما از کارهایی که اکنون انجام نداده‌اید خیلی بیشتر پشیمان خواهید بود تا کارهایی که انجام داده‌اید. بنابراین گره بادیان‌ها را بگشایید و از ساحل امن خود دور شوید. بال‌های تجارت را در بادیان‌های خود بگیرید، کاوش کنید، رؤیایپردازی کنید و کشف کنید.»

مارک تواین ۱۸۳۵-۱۹۱۰

نویسنده مشهور آمریکایی و کسی که به عنوان پدر ادبیات آمریکا شناخته می‌شود.

۱۰

امروز شروع کنید

چه چیزی می‌تواند خرسند کننده‌تر از این باشد که مسئول سرنوشت خودتان باشید و فقط پاسخگوی خودتان، کارمندان، تهیه‌کنندگان و مشتریان خود باشید. باید به توانایی‌های خودتان و محصول متمایزتان در بازار ایمان داشته باشید. با سخت‌کوشی، پشت‌کار و کمی شانس فرصت ساختن آینده خود را خواهید داشت. برای شروع به اجرای ایده‌های خودتان هیچ وقت دیر نیست و هرگز خیلی زود نیست. شما می‌توانید همین فردا برای پایه‌ریزی یک کسب و کار موفق اقدام کنید، اما چرا امروز اینکار را نمی‌کنید؟! ممکن است شخص دیگری همین ایده را داشته باشد و آنرا قبل از اینکه شما فرصتش را پیدا کنید انجام دهد. شروع کردن به شما بستگی دارد!

«یادداشت»

ایده‌ها

«ادامه دهید، فرصت‌ها وجود دارند و شما به طور اتفاقی به چیزی برخورد خواهید کرد، شما زمانیکه انتظار آنرا هم ندارید. من هرگز نشنیده‌ام کسی که سر جای خود نشسته باشد بلغزد یا به طور اتفاقی به چیزی برخورد کند.»

چارلز کترینگ ۱۸۷۶-۱۹۵۸

مخترع آمریکایی و رئیس تحقیقات شرکت جنرال موتور به مدت ۲۷ سال

۱۱

شما بی‌نظیر هستید

مجموعه وقایع متنوعی که شما در طول زندگی‌تان تجربه کرده‌اید منحصر به شماست. هر روز در مورد پیشرفت زندگی‌تان تصمیم می‌گیرید، از مسواک زدن دندان‌تان تا انتخاب اینکه چه کاری را باید اول انجام دهید. شما یک فرد کاملاً خاص هستید که می‌توانید تصمیمات بی‌شماری را با نتایج نامحدود بگیرید. در مورد روش زندگی خود تحقیق و کاوش کنید و چرایی برخی تصمیمات خود را کشف کرده و سؤال کنید که آیا می‌توانستم کارها را به گونه‌ای دیگر انجام دهم؟ تمامی تجربیات و ارتباطات خود را به کار بگیرید تا بینش و یا فرصت‌هایی را دریابید که هیچکس دیگر قادر به دیدن آنها نباشد. فراموش نکنید در دنیا هیچکس مثل شما نیست و این می‌تواند مهم‌ترین امتیاز رقابتی شما باشد.