



در چشم‌انداز کارآفرینی به شدت رقابتی امروز، تفاوت حرف اول را می‌زند. رشد دات-کام در دهه‌های 90، قبول این باور را در کارآفرینان بیشتر کرد که تقریباً هر کسی که بتواند در این عرصه تلاش کند، به موفقیت خواهد رسید. این طور به نظر می‌رسید که تنها چیزی که برای موفقیت نیاز دارید، یک عرضه اولیه عمومی (IPO) جذاب و فریبنده و یک اعصاب فولادین برای جمع آوری میلیون‌ها سرمایه است. این موضوع زیاد دوام نیاورد. به‌هرحال، شرکت‌هایی که موفق شدن از پس حباب دات-کام بیرون بیابند، همواره در یک چیز مشترک بودند: این که سکان هدایت آن‌ها به دست کسانی بود که شم تجاری داشتند.

در چشم‌انداز کارآفرینی به شدت رقابتی امروز، تفاوت حرف اول را می‌زند. بهترین رهبران برای دستیابی به موفقیت طرح و برنامه دارند. برای مثال به سراغ لوری تیلور خانم تاجر مولتی میلیونر و موسس یک شرکت بزرگ تجاری می‌رویم تا ببینیم به عقیده وی چه چیزی موجب موفقیت در کسب و کار و رشد چند برابری آن می‌گردد.

مطلب پیشنهادی



به‌گونه‌ای کار کنید که از انجام آن لذت ببرید
رازهای موفقیت زنی که با سه روز کار در هفته 23 هزار دلار درآمد دارد!

و اما سه کاری که خانم لوری تیلور برای موفقیت استارت‌آپش انجام داد. شما هم اگر می‌خواهید رشد 10 برابری استارت‌آپ خود را تجربه کنید باید این 3 کار را انجام دهید:



1- برنامه‌ریزی جدی برای موفقیت

وقتی خانم تیلور آژانس خود تحت عنوان Rev Media Marketing را راه‌اندازی کرد، پیش از آن مدت 18 سال برای آژانس RR Donnelley کار می‌کرد و در نهایت تصمیم گرفت کسب و کار خودش را راه‌اندازی کند. طولی نکشید که فهمید کسب و کار است که او را اداره می‌کند نه او کسب و کار را. مشتریانانش کاملاً به او اطمینان داشتند. سپس متوجه شد که باید کاری کند که شرکتش خویش‌پرور و فراروند باشد چه او در آنجا حضور داشته باشد و چه نداشته باشد.

لوری نقطه تماس با مشتریان بود. او متوجه شد که اگر شانس آن را داشته باشد که در روند انجام کارها تجدید نظر کند و برنامه‌ریزی دوباره‌ای داشته باشد، حتماً لایه‌های زیرساختی را فراهم خواهد کرد تا از بروز چنین مشکلاتی جلوگیری کند. وقتی لوری پس از بحث و چانه‌زنی قراردادهای منعقد می‌کرد و معاملات را به انجام می‌رساند، فکر می‌کرد که می‌تواند بقیه کار را به تیمش واگذار کند، اما مشتریانانش می‌خواستند فقط با او صحبت کنند.

تا این که تیلور به فکر طرح‌هایی برای حوادث احتمالی افتاد. او طرح‌ها زیادی در ذهن داشت تا در صورتیکه کارها خوب پیش نرفت از آن‌ها استفاده کند. او طرح‌های جایگزین زیادی داشت که چگونه به سرعت مسیر و تمرکزش را عوض کند و کارهای دیگری انجام دهد. اما چیزی که برای آن برنامه‌ریزی نکرده بود طرح‌هایی برای حوادث احتمالی بود و این که چه اتفاقی می‌افتد اگر کسب و کارش پررونق شود. و این رونق در کسب و کار برای لوری اتفاق افتاد به طوری که در سال 2015 هفده بار موجودی کالاهای او به اتمام رسید. گرچه این مشکل از زمره مشکلات خوشایند و لذت بخش است، اما اگر لوری از همان ابتدای کار برای موفقیت برنامه‌ریزی داشت، می‌توانست سود بسیار بیشتری را کسب کند.



2- تمرکز روی ماموریتی که داریم

اگر از یک کارآفرین بپرسید مشکل‌ترین جنبه راه‌اندازی یک استارت‌آپ چیست، به احتمال زیاد می‌گوید متمرکز ماندن. نکته طنز مسئله این است که بسیاری از افراد به دلیل آن که از کار تمام وقت شرکتی فرار کنند به سراغ کارآفرینی می‌روند، اما کارآفرینی خود به تنهایی بسیار دشوارتر از یک کار تمام وقت شرکتی است.

به علاوه، محیط دیجیتالی امروز، با وجود اسمارت‌فون‌ها، تبلت‌ها و شبکه‌های اجتماعی خود بیانگر آن است که ما در مقایسه با گذشته پهنای باند ذهنی کمتری داریم. زمان ما، همه چیز ما است. راز لوزی برای متمرکز ماندن، اولویت دادن به انجام کارهایی است که به نیروی ذهنی زیادی نیاز دارند- کارهایی که مستلزم خلاقیت و تمرکزاند. پس از انجام کارهایی که ذهن ما را درگیر می‌کنند، به سراغ کارهای آسان‌تر می‌رویم. به عبارت دیگر، کارهای دشوارتان را اول انجام دهید. با این کار پهنای باند ذهنی ما آزاد می‌شود. تصور کنید که انجام هر روزه این کار چه مزایایی می‌تواند داشته باشد.



3- تمایل به داشتن سهم الزحمه در راه‌اندازی یک استارت‌آپ

وقتی با زحمت و تلاش زیاد خود به راه‌اندازی یک استارت‌آپ کمک می‌کنید، در واقع در آن سهم الزحمه دارید. امروزه مشکل است که این سهم الزحمه‌ها را شناسایی کنیم و میزان آن‌ها با بسنجیم، بگذارید نگاهی اجمالی به آن بیاندازیم.

2 مولفه وجود دارند:

تعهد: چقدر برای کمک به ایجاد استارت‌آپ مصمم هستید؟ آیا به نیت داشتن خط سیر بلند در این استارت‌آپ قدم گذاشته‌اید؟

مشارکت: شما چه امکاناتی را برای این کسب و کار فراهم می‌کنید که هیچ کس دیگر انجام نداده است؟

مشکل اینجا است که افراد زیادی اواسط کار آن را رها می‌کنند. اول کار بسیار لذت‌بخش و جذاب است. اینطور نیست؟ بسیار جذاب. شما اولین قدم بلند را برمی‌دارید، و ماجرا اتفاق می‌افتد. و سپس، موجودی شما تمام می‌شود، کارها دشوارتر می‌گردد و مشکل پشت مشکل، مثل موردی که در مورد لوری گفتیم. لوری می‌داند که آدم‌ها زحمت می‌کشند، اما او هم جزو آدم‌هایی است که می‌خواهد به دور دست‌ها برود چرا که دقیقاً می‌داند رسیدن به خط پایان چه حسی دارد، تا وقتی که این تلاش همراستا و منطبق با مأموریت وی باشد هر آنچه که لازم است، انجام می‌دهد. او سعی دارد به مردم نشان دهد که حواسش به آن‌ها هست.

اگر می‌خواهید رشد 10 درصدی استارت‌آپ خود را تجربه کنید، با تلاش و کوششی که انجام می‌دهید و سهم‌الزحمه‌ای که در راه‌اندازی استارت‌آپ خود دارید و ادامه دادن راه تا رسیدن به خط پایان با هر سرمایه‌ای که دریافت می‌کنید، به سرمایه‌گذاران، مشتریان، شرکای تجاری خودتان و افراد مرتبط نشان دهید که آن‌ها چقدر برای شما مهم هستند. شما نمی‌خواهید وقتی به خط پایان می‌رسید، بفهمید که بخش مهم موفقیت خود را فراموش کرده‌اید.

منبع:

[اینک](#)

تاریخ انتشار:

23 آذر 1395

نشانی منبع: <https://www.shabakeh-mag.com/startup/5875>