



کارآفرینی به فرآیند خلق ارزش جدید مادی یا معنوی از طریق یک تلاش متعهدانه، با در نظر گرفتن ریسک‌های ناشی از آن گفته می‌شود. ویژگی تعیین‌کننده در کارآفرینی، همانا انجام کارهای جدید یا ابداع روش‌های نوین در امور جاری است. هیچ‌کس بدون رویارویی با چالش، نمی‌تواند یک استارت‌آپ راه‌اندازی کند. با این حال مزایای آن به اندازه‌ای زیاد است که به افراد مستعد توصیه می‌شود حداقل تلاش خود را به کار گیرند تا در زمانی که ابزارها و فناوری‌ها همه‌گیر شده‌اند، بتوانند از پتانسیل و استعداد خود استفاده کنند.

این مطلب یکی از مقالات پرونده ویژه «شور و شکست استارت‌آپ در ایران» شماره 206 ماهنامه شبکه است. علاقه‌مندان می‌توانند کل این پرونده ویژه را از روی سایت شبکه [دانلود](#) کنند.

دیده شدن احتمالاً بزرگ‌ترین مزیت [کارآفرینی](#) است. همه افراد دوست دارند توانایی‌های خود را در معرض نمایش بگذارند و دیگران آن‌ها را تحسین کنند. واقعیت این است که این موضوع در بیشتر شغل‌ها وجود ندارد و انگیزه افراد در پیشرفت شغلی، پس از مدتی از بین می‌رود. علاوه بر آن، احساس شادی فرد هنگام ایجاد یک کسب‌وکار جدید با هیچ چیز قابل‌جایگزینی نیست. این که کاری را انجام دهید که هیچ‌کس تا به حال موفق به انجام آن نشده، رضایت درونی غیرقابل‌توصیفی را به ارمغان می‌آورد. استقلال (قبول مسئولیت) و آزادی (نداشتن مدیران بالاسری) در کنار بالقوه کردن استعدادها نیز از دیگر مزایا است. افرادی که کسب‌وکار آن‌ها اکنون سمبل [استارت‌آپ](#) است تنها یک چیز را منطقی و پایدار می‌دانند: تلاش بیشتر! سایر موارد به ندرت از قواعد مرسوم پیروی می‌کند. اگر افراد موفق را ببینید متوجه می‌شوید که آن‌ها از زمین تا آسمان با یکدیگر تفاوت داشته‌اند و اتفاقاً به دلیل عبور از حدود مرزها و با سنت‌شکنی توانسته‌اند خود را به دیگران نشان دهند.

به‌طور خلاصه، مهم نیست که شما در چه سطحی هستید یا چقدر تحصیلات دارید؛ شما می‌توانید کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنید. افرادی که نام آن‌ها در ادامه گفته می‌شود، هیچ‌کدام سوپرمن نبوده‌اند، همگی پیشینه و شرایطی متفاوت داشته‌اند و حالا به موفقیت دست یافته‌اند. داستان‌های بیان‌شده را به دقت بخوانید و بدانید روزی فرا می‌رسد که نام شما به انتهای فهرست اضافه شود؛ چه با اتفاقی ناگهانی و چه بعد از شکست‌های بسیار.



چگونه پولدارها پولدار باقی می‌مانند؟
6 عادت افراد موفق برای حفظ موفقیت

جسیکا آلبا - شرکت Honest

جسیکا آلبا، در گذشته‌ها کتابی در مورد سلامتی بچه‌ها خوانده و متوجه شده بود که بسیاری از محصولات برای نوزادان ناسالم و سمی هستند. وقتی او خود را جای مادران قرار داد، متوجه شد که آن‌ها مسئولیت سنگینی برای مراقبت از فرزندان بر دوش خود احساس می‌کنند و نیاز دانست تا شرکتی به نام Honest را تشکیل دهد که موردپسند والدین باشد. آلبا در مصاحبه‌ای گفته است: «فرزندم الهام‌بخش من بوده‌اند. من دوست داشتم وظایف مادری خود را به بهترین صورت ممکن انجام دهم و برای رشد فرزندم، پاک‌ترین محیط را فراهم کنم.» اکنون شرکت Honest محصولاتی تولید می‌کند که تا حد ممکن تاثیر منفی بر سلامتی نوزادان نمی‌گذارد. این شرکت کار خودش را با سرویس اشتراکی آغاز کرد اما بعد از چند سال رشد کرد و یک فروشگاه اینترنتی راه‌اندازی کرد. پس از محبوبیت بیشتر نیز، یک فروشگاه فیزیکی ساختند تا در کنار وبسایت، با مشتریان خود رابطه نزدیک‌تری داشته باشند. وال استریت ژورنال در سال 2015 ارزش شرکت را 1.7 میلیارد دلار برآورد کرد. در حال حاضر محصولات مختلفی از پوشاک گرفته تا ویتامین در Honest عرضه می‌شود. در کنار محصولات کارشناسان، پرستاران و پزشکان نیز فعالیت دارند تا به خریداران در انتخاب خود کمک کنند.



نکته‌ای که
در داستان
تجارت
الکترونیک
ی آلبا
وجود دارد
این است
که او
هوشمندانه
بازاری را
پیدا کرد
که تقاضا
داشت اما
محصولی
در آن
وجود
نداشت.
او با
تجارب
خود

فهمید، شرکتی که واقعا محصولات ارگانیک نوزادان را تولید کند، وجود ندارد (حداقل چندان بزرگ و شناخته‌شده نیست)؛ بنابراین با تأمین نیازهای این بازار خیلی سریع به موفقیت دست پیدا کرد.

جف بزوس - Amazon

جف بزوس، شغل قبلی خود را رها کرد تا یک شرکت تأسیس کند. زیرا از دید او، اینترنت رشد زیادی داشت و

فرصت بزرگی در آن نهفته بود. او می‌گوید: «شنیده بودم که در بهار 1994 استفاده از اینترنت 2300 درصد افزایش داشته است. از این موضوع نمی‌توان به‌عنوان رشد یاد کرد، بلکه یک تغییر بسیار بزرگ و غیرعادی است. با خودم فکر کردم که چه نوع کسب‌وکاری در این شرایط می‌تواند رشد داشته باشد؟»
 او ماجراجویی آنلاین را از گاراژ خانه‌اش آغاز کرد. در ابتدای راه، آمازون یک فروشگاه برای خرید کتاب بود. در فصل تعطیلات، او وسایل دیگری مانند اسباب‌بازی را هم اضافه کرد تا فروش خود را در زمان‌های خاص افزایش دهد. سرانجام آمازون به «فروشگاه همه‌چیز» تبدیل شد. هر چیزی که فکرتش را کنید، در این وب‌سایت پیدا می‌شود. حتی یک استودیوی فیلمسازی هم راه‌اندازی کرد و مجموعه‌های تلویزیونی در آن ساخت. البته باید این را هم در نظر گرفت که اضافه کردن سایر بخش‌ها و محصولات به‌تدریج و سرعت نه‌چندان زیاد انجام شد. در حال حاضر آمازون محصولات خودش را دارد اما به سایر فروشندگان نیز اجازه می‌دهد که محصولات خود را در این فروشگاه به فروش برسانند. این راهبرد حتی به‌سرعت رشد آمازون هم کمک می‌کند.



استارت‌آپ
 تجارت
 الکترونیک
 ی آمازون
 یک ویژگی
 مهم دارد
 و آن این
 است که
 شامل
 هزاران
 برند
 می‌شود.
 نمی‌توان
 در آغاز
 کار، نظر
 همه مردم
 را جلب
 کرد. بهتر
 است با
 یک مورد

مناسب در یک‌زمان مناسب شروع کنید. هنگامی‌که مخاطبان شما به حد بالایی رسیدند، با محصولات مناسب دیگری کار خود را گسترش دهید. نکته دیگر آمازون این است که وقتی شما به دیگر فروشندگان اجازه استفاده از این پلتفرم را می‌دهید، آن‌ها به مشتریان خود طیف بزرگ‌تری از محصولات را پیشنهاد می‌کنند؛ یعنی مشتریان علاوه بر محصولاتی که فروشنده در اختیار دارد، با گروه‌های دیگری از محصولات مواجه می‌شوند که خود آمازون فروشنده آن‌هاست. ضمن این‌که فروشندگان، باید هرماه مبلغی نیز به آمازون پرداخت کنند و این خود یک درآمد ثابت و بدون دردسر است.

جک ما - Alibaba

جک ما، از آن دسته افرادی نبود که به دنیا می‌آیند تا موفقیت کسب کنند. او در فقر بزرگ شد و شرایط استخدام شدن را نداشت. حتی پس از رد شدن در آزمون‌های ورودی دانشگاه‌ها، در نهایت وارد یکی از ضعیف‌ترین دانشگاه‌های کشور چین شد؛ اما در نهایت با غلبه بر مشکلات، به یک رهبر بزرگ تبدیل شد. پس از دو شکست در حوزه کسب‌وکار، او به سراغ دوستانش رفت و از آن‌ها خواست تا در Alibaba سرمایه‌گذاری کنند اما کمتر کسی فکر می‌کرد که شرکت آن‌ها به این سرعت پیشرفت کنند و در ادامه شرکت‌های مختلفی در سراسر دنیا برای سرمایه‌گذاری بیشتر، اعلام آمادگی کردند. در حال حاضر ارزش سهام علی‌بابا بیش از 160 میلیارد دلار است. تخمین زده می‌شود، سرمایه جک 29.6 میلیارد دلار باشد. او در چین به دلیل حمایت از تجارت‌ها و شرکت‌های نوپا و کمک به رشد آن‌ها، مشهور شده است. «جک ما» همیشه تأکید کرده است: «از افراد کوچک حمایت کنید، زیرا آن‌ها

در آینده بزرگ خواهند شد. از جوانان حمایت کنید زیرا چیزی را که شما در ذهن آن‌ها کاشته‌اید، همواره با خود دارند و زمانی که بزرگ شوند، با آن دنیا را تغییر خواهند داد.» نکته جالب توجه این‌که در سال 2016 شرکت علی‌بابا 14.6 میلیارد دلار درآمد کسب کرد.



«جک ما»
اجازه نداد
تا
مشکلات
سد راهش
شوند. او
دو بار در
ورود به
دانشگاه
شکست
خورد اما
باز هم
تلاش خود
را ادامه
داد و وارد
دانشگاه
شد. دو
بار در
کسب‌وکار
شکست

خورد ولی یک امپراتوری میلیارد دلاری ساخت. قبل از اینکه بتواند از بانک وام بگیرد یا در شرکت‌هایی مثل یاهو سرمایه‌گذاری کنند، مجبور شد از دوستانش تقاضای کمک مالی کند. زمانی که جک به دنیا آمد، برتری خاصی نسبت به دیگران نداشت. سخت تلاش کرد و خودش را باور داشت. این را هم باید در نظر گرفت که اگر به دیگران کمک کنید تا پول به دست آورند، شما هم به پول خواهید رسید.

مطلب پیشنهادی



موفقیت به سبک جک ما، مدیرعامل علی‌بابا
۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان ثروتمندترین مرد آسیا

جف اسمیت - Smule

جف اسمیت، اعتقاد زیادی به کارآفرینی دارد. او به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکارهای زیادی بود و در نهایت در چند مورد نیز موفق شد. بعد از آن به دنبال ایجاد استارت‌آپی افتاد که وقت زیادی از او نگیرد و در واقع تمام وقت نباشد. در سال 2008 پس از این‌که در دانشگاه استنفورد و در رشته موسیقی کامپیوتری مشغول به تحصیل شد، به‌عنوان یکی از موسسان، شرکت Smule را بنا نهاد. «ما اعتقاد داریم که موسیقی فقط برای گوش دادن نیست. موسیقی برای ساخته شدن، اشتراک‌گذاری، جست‌وجو، تمرین و ارتباط با مردم است.» این شعار است که شرکت Smule آن را تبلیغ می‌کند. این شرکت تعدادی اپلیکیشن برای ساخت موسیقی و سرگرمی بیشتر ساخته است. از طریق این اپلیکیشن‌ها، گروه‌هایی از افراد (با خصوصیات مشابه) پدید می‌آیند و لحظات خوبی برای هر فرد رقم زده می‌شود. امروزه 1.5 درصد از مردم دنیا (150 میلیون نفر) از اپلیکیشن‌های Smule استفاده می‌کنند. مشغله کاری نتوانست مانع اسمیت، برای نوآوری شود. او در سال 2013 مدرک دکترای تخصصی خود را کسب کرد و در همان‌جا مشغول

به کار شد.

مطلب پیشنهادی



کشف قدرت‌های خارق‌العاده تنها با 5 سوال مهم!
چگونه توانایی‌های خارق‌العاده خود را بیابیم

ولادیمیر جندلمن - Company Folders

ولادیمیر جندلمن، در شوروی سابق به دنیا آمد و بزرگ شد. او حتی از تسهیلات ابتدایی نیز محروم بود و بسیاری از امکاناتی را که ما در اختیار داریم، نداشت. به همراه خانواده‌اش از شوروی به ایالات متحده مهاجرت کرد و جالب است که خانواده‌اش در آن زمان تنها 500 دلار داشتند! در حال حاضر وضعیت مالی آن‌ها اصلاً با گذشته قابل‌مقایسه نیست. جندلمن قبل از سال 2003 و قبل از تأسیس Company Folder فروشگاهی برای تعمیرات کامپیوتر داشت. Company Folder نوآوری‌های بسیاری ارائه کرده و در سال 2015 و 2016 رشد قابل‌توجهی داشت؛ به همین دلیل جوایز زیادی هم به آن‌ها اهدا شد.



کار این شرکت، همان‌طور که از نامش پیداست، ساخت پوشه و آلبوم است. شاید کمتر کسی فکر می‌کرد بتوان از پوشه تا این حد درآمد داشت و این تجارت ساده را این‌چنین گسترش داد. ساخت پوشه اکنون به علم نیاز دارد. آن‌ها در بخش‌های مختلفی (از مواد اولیه گرفته تا طراحی) کارشناس دارند و سعی می‌کنند با بهترین کیفیت، مشتریان خود را همواره راضی نگه دارند. پوشه‌ها برای سندهای مختلف، بر اساس سایزهای مختلف، جنس‌ها و طرح‌های متنوع موجود هستند. آلبوم‌های عکاسی نیز بخش مهمی از سایت و شرکت را تشکیل می‌دهند، زیرا مشتریان پروپا قرصی دارند. در وب‌سایت Company Folder شما می‌توانید از قالب‌های طراحی‌شده استفاده کنید یا اصلاً خودتان با ابزارهای مشخص‌شده طراحی کنید و آن را به شرکت پیشنهاد دهید. این‌گونه کارها باعث صمیمیت بیشتر با مشتریان می‌شود. جندلمن کارآفرین، در سمینارها و کنفرانس‌های مرتبط با شغلیش حاضر می‌شود و سعی می‌کند خود را به‌روز نگه دارد. او در مورد زندگی‌اش می‌گوید: «یکی از چیزهایی که انگیزه زیادی به من می‌دهد این

است که همیشه به آینده فکر می‌کنم و هرگز به سبک زندگی گذشته نگاه نکرده‌ام. گاهی بهترین عامل انگیزشی شما چیزی نیست که دیگران به شما می‌گویند، بلکه آن احساسی است که خود شما تجربه کرده‌اید.»

مطلب پیشنهادی



توصیه‌های مارک زاکربرگ؛ خالق فیسبوک
۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان جوان‌ترین میلیاردر دنیا

ویشن لاکیان - MindValley

شرکت MindValley یک مدرسه ساخته است که 3 میلیون دانش‌آموز دارد. به‌طور ساده هدف این مدرسه بهره‌وری بیشتر از ذهن و بدن است. اگر به زمان تأسیس شرکت برگردیم، کمی عجیب است که با چنین هدفی بخواهیم یک مدرسه بسازیم. از نظر این شرکت معنویت، تأثیر بسیاری بر بازدهی انسان و سبک زندگی صحیح دارد. MindValley پلتفرمی فراهم کرده که معلمان و مخاطبان بتوانند تجربه‌های خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند.



لاکیانی در
کشور
مالزی به
دنیا آمد.
به
ایالات متحده
ه سفر
کرد و در
دانشگاه
میشیگان
مشغول
تحصیل
شد. او
موسس
دو شرکت
دیگر به نام
Dealmat
و
Blinklist
هم است.

وقتی در مورد آغاز به کار MindValley از او سوال شد، جواب داد: «همه چیز از یک سرمایه‌گذاری 700 دلاری شروع شد.» کسب‌وکاری که او به راه انداخت، شامل همه طیف‌های سنی می‌شود و به تدریج به روش‌های مختلف هم در دسترس مردم قرار گرفت (آموزش آنلاین، اپلیکیشن‌های موبایل، فناوری‌های آموزشی و غیره). البته لاکیان می‌دانست استفاده از سیستم‌های سنتی آموزشی چندان کارا نخواهد بود؛ بنابراین تمرکز خود را روی سبک آموزشی و ارائه روش‌های نوین گذاشت. در حال حاضر، حداقل 200 شخص در 40 کشور زیر نظر لاکیان و شرکت MindValley مشغول فعالیت هستند.

منبع:

[oberlo.](http://oberlo.lendgenius)

[lendgenius](http://oberlo.lendgenius)

تاریخ انتشار:

18 شهریور 1397

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/13704/%D8%AF%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D9%86%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C%DB%8C-%D8%A7%D9%84%D9%87%D8%A7%D9%85%E2%80%8C%D8%A8%D8%AE%D8%B4-%D8%AF%D8%B1-%D8%B1%D8%A7%D8%A8%D8%B7%D9%87-%D8%A8%D8%A7-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82>