



موفقیت، چه در یک کسب و کار کوچک باشد چه در یک شرکت بزرگ، به رهبر آن مجموعه برمی‌گردد. مهم نیست که این فرد کسی در قد و قامت جف بزوس، بنیانگذار آمازون باشد. شاید بزوس به اندازه زاکربرگ و بیل گیتس شناخته شده نباشد، اما آموزه‌هایی دارد که می‌تواند برای هر کارآفرینی مفید واقع شود.

بزوس گرچه پس از فارغ‌التحصیلی چندین شغل با درآمد بالا داشت، اما می‌خواست ایده خود را برای راه‌اندازی کسب و کارش دنبال کند، اینگونه بود که آمازون شکل گرفت. بزوس تمام انرژی و تمرکز خود را معطوف مشتریان کرد. شاید این خواسته در صدر خواسته‌های او بود که مشتریان را راضی نگه دارد. از او به عنوان یک کارآفرین تحلیل‌گر، دمدمی مزاج و باهوش یاد می‌شود که توانست امپراتوری خود را بسازد و با سبک مدیریتی خود کسب و کارهای دیگری را راه‌اندازی نماید.

مطلب پیشنهادی



۱۰ قانون موفقیت رید هافمن
۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیانگذار لینکدین

1- سرسخت و انعطاف‌پذیر باشید

طبق گفته بزوس، کارآفرینان خوب باید سرسخت و انعطاف‌پذیر باشند. بزوس ضمن اشاره به آمازون می‌گوید "ما در دیدگاه خود سرسخت و در جزئیات انعطاف‌پذیر هستیم." سرسخت بودن در دیدگاه، اولین بخش است و انعطاف‌پذیر بودن دومین بخش. بزوس می‌افزاید "اگر سرسخت نباشید، در همان مراحل آزمایش به سرعت تسلیم می‌شوید و اگر انعطاف‌پذیر نباشید، فقط وقت خود را تلف می‌کنید و کاملاً ناامید خواهید شد و دیگر قادر نخواهید بود راهکارهای مختلف حل یک مسئله را ببینید."

2- مبنای استراتژی خود را روی چیزهای قرار دهید که تغییر نمی‌کنند

فروش لوازم آرایشی، صندلی تراکتور و حافظه ذخیره‌سازی داده‌ها همگی بخشی از یک طرح بزرگ با سه ثابت هستند: ارائه انتخاب گسترده‌تر، قیمت کمتر و تحویل مطمئن و سریع.

3- ببینید مشتریانان به چه چیزهایی نیاز دارند، و این که معکوس کار کنید

ویژگی‌های پروژه‌های جدید و بزرگ آمازون همچون تبلت‌های کیندل و کتاب‌خوان‌های الکترونیکی این است که به جای این که با ذوق و سلیقه مهندسین تعریف شوند باب طبع مشتریان تعریف شده‌اند. اگر مشتریان چیزهایی را نخواهند آن چیزها حذف می‌شوند حتی اگر این کار به قیمت نابودی بخش قدرتمندی از شرکت تمام شود.



4- هرکسی باید بتواند در کال سنتر یا مرکز تماس کار کند

در این عصر توپیت‌ها و بلاگ‌های ویروسی، شکایت‌ها می‌توانند ویرانگر باشند. بزوس از هزاران مدیر آمازون و از جمله خودش می‌خواهد که دو روز در سال در مرکز تماس حضور پیدا کنند. نتیجه این کار تواضع و همدلی با مشتریان است.

5- نگرانی و دلمشغولی‌هایتان برای مشتریان باشد نه برای رقبا

بزوس به این نکته اشاره می‌کند که دغدغه شرکت‌های فناوری رقبا هستند: این شرکت‌ها منتظر می‌مانند تا ببیند رقبایشان چه محصولی را معرفی می‌کنند بعد تمام سعی خود را می‌کنند تا چیزی مطابق با آن تولید کنند و یک قدم جلوتر از رقبایشان باشند. اما شرکت آمازون با گوش کردن به مشتریانش کسب و کار سرویس‌های وب آمازون (AWS) را ساخت که برای حل مشکلات آنان طراحی شده بود آن هم با میزبانی اپلیکیشن داخلی بسیار گرانقیمت و محصولات منبع بازی که آنقدر قوی نبودند تا از شرکت‌های بزرگ یا در حال رشد پشتیبانی کنند.

6- این روز اول اینترنت است. ما هنوز باید چیزهای زیادی یاد بگیریم

بزوس اولین بار این دیدگاه را در سال 1997 در اولین نامه‌اش به سهامداران آمازون عنوان کرد. هنوز هم دیدگاهش را تغییر نداده است. در اداره‌های مرکزی جدید آمازون دو تا از بزرگترین ساختمان‌ها، ساختمان روز اول شمالی و روز اول جنوبی هستند. بزوس هنوز هم در مصاحبه‌هایش در مورد اینترنت به عنوان یک جهان ناشناخته صحبت می‌کند که خوب درک نمی‌شود و دائم شگفتی‌های جدیدی پدید می‌آورد.



7- کاری کنید که کارمندان مانند مالکان فکر کنند

وقتی بزوس این جمله را در اولین نامه سالانه آمازون نوشت، تعداد کارمندان وی از 158 در سال گذشته به 614 تن رسیده بود. و در حال حاضر هم ۲۳ هزار کارمند دارد.

مولفه اصلی این دیدگاه، استفاده از اختیار معامله سهام دراستخدام بوده است. بزوس در نامه سال 1997 نوشت: " ما همچنان روی استخدام‌ها و حفظ کارمندان با ذوق و استعداد تمرکز خواهیم کرد و سعی می‌کنیم همچنان به جای پول نقد کمبود حقوق و دستمزد آنان را با اختیار معامله سهام جبران نماییم. می‌دانیم موفقیت ما تأثیر زیادی روی توانایی ما در جذب و حفظ کارمندان با انگیزه خواهد گذاشت، کارمندانی که باید همانند مالکان آن شرکت فکر کنند، باید در عمل هم این احساس را داشته باشند."

8- فرهنگی را بسازید که مناسب شرکت شما است

فرهنگ آمازون سخت کوشی و هزینه آگاهی است، این فرهنگ در خور شرکتی است که همانند یک شرکت دولتی، تحت اصول پذیرفته شده حسابداری در بیشتر عمر خود سود اندکی حاصل کرده و زیان اندکی متحمل شده است. بزوس در نامه سال 2015 نوشت " ما هرگز ادعا نمی‌کنیم که روش ما روش درستی است - اما روش ماست. طی دو دهه گذشته گروه بزرگی از افراد خوش فکر را گرد هم آورده‌ایم. کسانی که باور دارند روش ما انرژی بخش و معنادار است."

9- یادداشت ارائه دهید و به بحث بنشینید، از نشان دادن اسلاید بپرهیزید

بزوس می‌گوید " یک روش سنتی برگزاری جلسات شرکتی این است که شخصی جلوی اتاق می‌ایستد و مطالب خود را با نمایش اسلاید ارائه می‌دهد. از نظر ما با این روش فقط می‌توانید اطلاعات اندکی را دریافت کنید، فقط مطالبی را دریافت می‌کنید که تیتروار لیست شده‌اند. این روش برای ارائه دهنده آسان است اما برای شنونده دشوار. آنچه که ما به جای این کار انجام می‌دهیم این است که تمام جلسات را با استفاده از یادداشت‌های گزارشی تقریباً 6 صفحه‌ای برگزار می‌کنیم. وقتی مجبور هستید ایده‌های خود را با جمله‌ها و پاراگراف‌های کامل بنویسید، وضوح عمیق‌تر فکر در آن نمایان می‌گردد."

اگر وارد جریان نوشتن شوید، متوجه رویداد اتفاق‌های جالب خواهید بود. مغز شما سریع‌تر از زمانی که با انگشت تایپ می‌کنید، افکار و ایده تولید می‌کند. ساخت اسلاید این تأثیر را ندارد چون مجبورید افکار خود را فقط به ارائه نکات اصلی معطوف نمایید.



10- " ما مایلم مدت‌ها خود را به بی‌اطلاعی بزیم"

در ابتدا، رشد و توسعه آمازون شبیه پرت کردن حواس دیگران از عدم سودآوری این شرکت بود. همین موضوع گاهی قیمت سهام را کاهش می‌داد و موجب تحقیر و تمسخر تحلیلگران می‌شد. بزوس شانه بالا می‌انداخت و اظهار بی‌اطلاعی می‌کرد. اگر ابتکار عمل‌های جدید در او حس استراتژیک ایجاد کنند، بازدهی مالی 5 تا 7 هم سال خوب است.

=====

شاید به این مطالب هم علاقه‌مند باشید:



۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیان‌گذار لینکدین



۱۰ سوالی که پروفایل لینکدین شما باید در 10 ثانیه جواب بدهد!



سه توصیه به افرادی که از شغلشان متنفر اما به شرکتشان علاقه مندند!



با دیدن این ۱۲ نشانه سریعاً کار را متوقف و مرخصی بگیرید!



۷ افزونه ایمیل خارق العاده برای افزایش بهره‌وری استارت‌آپ‌ها + لینک دانلود



۵ دلیل خوب برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار پیش از ۴۰ سالگی



۵ اصل کلیدی موفقیت حیرت‌انگیز ایلان ماسک



10 کسب‌وکاری که می‌تواند از خوابگاه دانشجویی شروع شود!



کودکان دردرساز و سمج امروز؛ کارآفرینان موفق فردا



اگر می‌خواهید کارآفرین موفق باشید؛ از این 7 رفتار محدودکننده دوری کنید



اگر این ده ویژگی را دارید؛ کارآفرین هستید!



برای ازدواج با یک کارآفرین، این 4 نکته را به یاد داشته باشید

تاریخ انتشار:
08 تیر 1395

نشانی منبع: <https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/3602>