

تنفر، انگیزه‌ای برای موفقیت!
داستان مردی که از کارش متنفر بود ولی حالا موفق‌ترین استارت‌آپ را دارد!



انگیزه در کسب و کار از اهمیت زیادی برخوردار است، همچنین می‌توان گفت انگیزه نقش مهمی در موفقیت ما دارد. اگر علاقه و انگیزه کافی برای شروع یک کار وجود داشته باشد، دستیابی به موفقیت آسان‌تر خواهد شد و عملکرد بهتری خواهیم داشت، حتی اگر این انگیزه برآمده از حس تنفر ما از شغل فعلی‌مان باشد.

ایده راه‌اندازی استارت‌آپ، فقط از یک دلیل ساده به ذهن جوئل مونتانیل (Joel Montaniel) خطور کرد: «او از کارش متنفر بود.»

مطلب پیشنهادی



کارآفرینان میلیونر چگونه می‌توانند الگوی ما باشند؟
۱۰ تقلب از روی دست کارآفرینان موفق میلیونر

در سال 2009، مونتانیل در بخش مالی کردیت سوئیس مشغول به کار بود، 120 ساعت در هفته کار می‌کرد و زمان‌هایی هم مجبور بود تا سه ماه هر شب تا ساعت 4 صبح کار کند. موقعیت شغلی او باعث شده بود که تجربه یک زندگی اجتماعی، رفتن به تعطیلات و رفتن به باشگاه‌ها و رستوران‌های جدید برایش دشوار شود.

وی می‌گوید: «چالش من رفتن به رستوران‌ها و باشگاه‌هایی بود که دلم می‌خواست بروم، و برای رفتن به بعضی از رستوران‌ها باید آشنا داشته باشید یا از مدت‌ها قبل آنجا را رزرو کنید. در این دنیایی که شما نمی‌دانید آیا ساعت 8 کارتان تمام می‌شود یا نه، رفتن به چنین جاهایی عملاً غیرممکن است.»

مونتانیل کاری را آغاز کرد که در نهایت به تاسیس اولین شرکت او ختم شد: سایتی مثل OpenTable برای زندگی شبانه. این اپ در ابتدا به کاربران اجازه می‌داد تا بتوانند در باشگاه‌های شبانه وقت رزرو کنند. این وب سایت در

اولین روزش 100 هزار بازدید داشت. ولی بازدید مجددی از سایت صورت نگرفت و این سایت که Nightloop نام داشت به شکل اسفناکی شکست خورد.

وی می‌گوید: «ما تمام اشتباهاتی که در کار رزرو کردن وجود داشت را برطرف کردیم، گفتنش کار ساده‌ایست اما در عمل واقعاً کار سخت و طاقت فرسایی بود. ما سه سال تمام بر روی آن کار کردیم در حالی که شغل تمام وقت هم داشتیم.» مونتایل می‌گوید مشکل، گران بودن هزینه‌های رزرو کردن در باشگاه‌های شبانه بود، چون صاحبان این باشگاه‌ها نمی‌دانستند با چه تیپ مشتریانی مواجه خواهند بود و بنابراین هزینه‌ها را بالا می‌بردند.



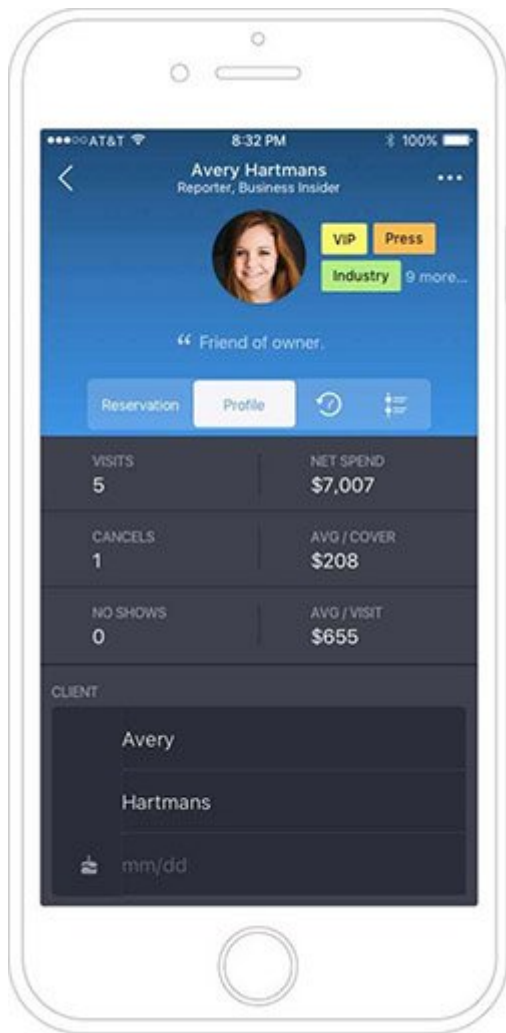
یافتن نقاط مشکل‌دار

او می‌داندست که ایده‌هایی در این زمینه دارد اما لازم بود چیزهایی را در مورد تکنولوژی ساختمان (Building Technology به معنی کاربرد عملی علم در حوزه‌های خاص) بیاموزد. او با سمت رئیس ستاد، نزد روبرت لوکاسیو، مدیرعامل اجرایی شرکت نرم‌افزاری LivePerson مشغول به کار شد. در آنجا مونتایل یاد گرفت که چگونه یک کسب و کار را اداره کند، یک محصول را راه‌اندازی نماید و چگونه به فرهنگ فکر کند. مونتایل می‌گوید دو سالی را که برای شرکت LivePerson کار می‌کرده، برای او همانند یک دانشگاه کسب و کار بوده است.

مونتایل در طول دوره کاری خود در این شرکت، کارهای دیگری نیز در کنار آن انجام می‌داد: «او در باشگاه‌های شبانه و رستوران‌های اطراف شهر در جایگاه میزبان و قسمت پذیرش کار می‌کرد تا با صاحبان آن‌ها آشنا شود و بفهمد که این صنعت به چه چیزهایی نیاز دارد.»

از نظر مونتایل بزرگترین نقاط مشکل‌ساز در این صنعت آن است که اکثر این مکان‌ها هنوز هم برای رزرو کردن از کاغذ و قلم استفاده می‌کنند؛ رزرو کردن از طریق کانال‌های مختلف مثل ایمیل، پیام‌های متنی انجام می‌گرفت، و هیچ محل متمرکزی برای حفظ داده‌های مشتریان وجود نداشت.

در سال 2011، مونتایل تصمیم گرفت SevenRooms، پلتفرم دیجیتالی را راه‌اندازی کند که خاص کسب و کارها در صنعت مهمان‌نوازی بود و کمک می‌کرد مدیریت رزروها و داده‌های مشتریان همگی در یک محل انجام بگیرند.



یک هاب مرکزی

SevenRooms یک اپلیکیشن آپد است که همانند هاب مرکزی عمل می‌کند. در حالی که این شرکت همانند یک پلتفرم برای انجام رزروها عمل می‌کند، تفاوت بین SevenRooms و رقبایی همچون Resy یا OpenTable این است که SevenRooms اطلاعات مشتریان زیادی را ذخیره می‌کند.

مسئول پذیرش یا فرد میزبان می‌تواند نگاهی به نام مشتری در آپد ببیند، سپس به سرعت اطلاعاتی همچون غذاهایی که اغلب سفارش می‌دهد، قیمت آخرین غذایی که سفارش داده یا مواد غذایی که احتمالاً به آن‌ها آلرژی دارد و این که آیا جزو مهمان‌های ویژه بوده یا خیر را بفهمد.

اساساً این شرکت امیدوار است تجربه مشتریان را بهبود ببخشد و شرایطی که ممکن است کارکنان ناشیانه عمل کنند و احتمال پرسش‌هایی از سوی مشتریان مثل "یعنی شما نمی‌دانید من چه کسی هستم؟" را حذف نماید. ویژگی دیگر این محصول که آن را از دیگران متمایز می‌سازد، امکان استفاده از آن در هتل‌ها و رستوران‌ها و باشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ است تا آن داده‌ها در تمام متعلقات مورد استفاده قرار بگیرند.

SBE که مالک املاک و متعلقات گرانقیمتی در شهرهای مختلفی همچون Hyde و Katsuya می‌باشد، مشتری SevenRooms است. مثلاً وقتی مشتری دائمی یکی از باشگاه‌ها از شهری به شهر دیگری می‌رود این شرکت می‌تواند اطلاعات آن مشتری را استخراج کند و به همان شیوه پذیرای او باشد.

در حال حاضر SevenRooms در بیش از 500 شرکت در سراسر جهان مورد استفاده قرار می‌گیرد. این استارت‌آپ حدود 6.3 میلیون دلار از BoxGroup و برخی از سرمایه‌گذاران قدیمی در صنعت مهمان‌نوازی تامین سرمایه کرده است.

این شرکت می‌گوید که قصد دارد در گام بعدی خود خدماتی را در جهت «تسریع و توسعه» رشد کسب‌وکارها ارائه

دهد.

منبع:

[بزنس اینسایدر](#)
تاریخ انتشار:
29 آذر 1395

نشانی منبع: <https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/5919>