



"شاپیفای" نام هشت برنده مسابقه "یک کسب‌وکار بزرگ‌تر بسازید" را اعلام کرد. برند "جیمشارک" از انگلستان موفق شد با درآمد سالانه 41 میلیون پوند و رشد سالانه 215 درصد مقام نخست را از آن خود کند. تمامی نفرات برتر این مسابقه از مربیان بسیار کارآمد مانند «تونی رایبیز» و «تیم فریس» بهره‌مند بودند.

بنیان‌گذاران هشت استارت‌آپ خرده‌فروشی آنلاین دنیا که با سرعت بسیار زیادی در حال رشد هستند این هفته به اقامت‌گاه تونی رایبیز در فیچی می‌روند و پس از گروه‌بندی از آموزش‌های برترین مربیان دنیا مانند تونی رایبیز، تیم فریس، دیموند جان و مری فورلثو استفاده می‌کنند. این هشت نفر برندگان مسابقه شاپیفای به نام "یک کسب‌وکار بزرگ‌تر بساز" هستند.

مطلب پیشنهادی



اشتیاهاتی که می‌توانند استارت‌آپ شما را در نطفه خفه کنند
اگر به آینده استارت‌آپ خود اهمیت می‌دهید از این ۱۳ کار دوری کنید

شاپیفای یک شرکت فناوری در انتاریو کانادا است و زمینه فعالیت آن در اختیار گذاشتن پلتفرم خرده‌فروشی آنلاین برای کارآفرینان است. متقاضیان ورود به این مسابقه در ابتدا باید کسب‌وکاری داشته باشند که از طریق پلتفرم شاپیفای به فروش محصول می‌پردازد و فروش سالانه آن‌ها بیشتر از یک میلیون دلار است. رشد هر کدام از آن‌ها در بازه زمانی بین ماه‌های مارس و جولای سال جاری میلادی مورد بررسی قرار گرفت. به‌گفته شاپیفای، بیشتر از چند هزار متقاضی از بیش از 70 کشور دنیا فرم‌های خود را ارسال کردند. متوسط رشد حجم فروش در این 5 ماه در کل برابر با 14 درصد و برای 10 استارت‌آپ برتر بیشتر از 500 درصد بود.



تونی رابینز

«جیمشارک» با بیشترین حجم فروش و «اسکینی میکسرز» با بالاترین درصد فروش در روز سه‌شنبه هفته جاری وارد بازار بورس نیویورک شدند و علاوه بر آن، از پکیج مارکتینگ و پشتیبانی شرکت Sid Lee برخوردار شدند. به گفته «هارلی فینکلشتاین»، مدیر اجرایی شاپیفای، «بیشترین شگفتی مربوط به میزان بزرگ‌شدن‌شان بود. یکی از بزرگ‌ترین فواید مسابقات شاپیفای ایجاد شبکه‌های پایدار و مفیدی است که هر سال شکل می‌گیرد.»

در زیر با برندگان این مسابقه آشنا شوید:

بن فرانسیس، جیمشارک



فرانسیس، جیمشارک را در سال 2012 در انگلستان و در گاراژ خانه‌اش با فروش برند پوشاک فیتنس آغاز کرد. مشتریان هدف وی پسران و دختران جوان از 18 سال تا اوایل 20 سالگی هستند. همه چیز طبق برنامه پیش رفت و جیمشارک تبدیل به برندی شد که بالاترین سرعت رشد را در انگلستان دارد. به گفته یکی از نمایندگان این شرکت، آن‌ها انتظار دارند که درآمد سالانه‌شان در پایان سال 2017 با یک رشد 215 درصدی نسبت به سال گذشته به 41 میلیون پوند برسد.

نیکالین ریدل، اسکینی‌میکسرز



ریدل با دستور غذاهای سالم خود باعث جلب توجه افراد زیادی در زادگاهش استرالیا شد و همین باعث شد تا وی به فکر راه‌اندازی اسکینی‌میکسرز در سال 2013 بیافتد. نیکالین به‌اتفاق همسرش شروع به فروش کتاب‌های آشپزی کردند. او موفق شد در سال گذشته، از فروش ماهیانه هزار و پانصد کتاب آشپزی به تقریباً رقم شش هزار عدد برسد و این یعنی یک رشد 300 درصدی. اسکینی‌میکسرز موفق به کسب عنوان "بالاترین درصد رشد" شد.

میشل کوردیرو گرانت، لایولی



گرانت از سال 2008 تا 2012 در یکی از معتبرترین برندهای پوشاک زنانه به‌عنوان مدیر ارشد فروش مشغول به کار بود. اما به‌عقیده وی یکی از بزرگ‌ترین ضعف‌های این شرکت عدم توانایی در برقراری ارتباط مناسب با بخش عظیمی از مشتریان‌اش بود. برای همین تصمیم به راه‌اندازی کسب‌وکار خودش کرد. او در سال 2015 به‌عنوان یک کارآفرین کسب‌وکار لایولی را در نیویورک پایه‌ریزی کرد و در آوریل 2016 رسماً آن‌را آغاز کرد. او در همان ماه، موفق به جذب 4 میلیون دلار سرمایه شد. لایولی انتخاب اول تونی رابینز بود.

برونو آشیدامینی، استیون فورد و برندان لایبل، سند کلاود



این سه دوست در سن دیگو آمریکا با یکدیگر آشنا شدند و تصمیم گرفتند یک خط تولید و فروش حوله‌های ساحلی شیک، زیبا و با کیفیت بالا راه‌اندازی کنند. در سال 2014 بود که هر سه آن‌ها از شغل‌های خود استعفا دادند و وارد "سند کلاود" شدند. در سال 2016، آن‌ها در یکی از برنامه‌های معروف آمریکا به نام "Shark Tank" حاضر شدند. این برنامه مخصوص کارآفرینان و ایده‌های کسب‌وکار است. در آن زمان، 10 درصد از فروش این استارت‌آپ به برنامه حفظ زندگی دریایی اختصاص یافته بود. بعد از این برنامه بود که یکی از سرمایه‌گذاران مشهور آمریکا پیشنهاد داد در قبال دریافت 15 درصد از سهم کسب‌وکار این شرکت 200 هزار دلار سرمایه وارد سند کلاود کند. فروش آن‌ها در اولین سال 30 هزار دلار بود اما در سال 2016 به 2.5 میلیون دلار رسید و انتظار می‌رود این رقم در سال جاری به 7 میلیون دلار برسد.

یوهانا گریفیت، نیکسور



گرفیث در سال 2013 "نیکسور" (KnixWear) را روی کیک استارتر معرفی کرد و با جذب 1.5 میلیون دلار سرمایه تبدیل به موفق‌ترین پروژه مد و لباس در تاریخ این سایت سرمایه‌گذاری جمعی شد.

کریس واکارینو، فانجوی



واکارینو در سال 2014 در سانفرانسیسکو استارت آپ "فانجوی" (Fanjoy) را راه اندازی کرد. زمینه فعالیت آن، برقراری ارتباط بین خوانندگان و موسیقیدانها با طرفداران شان از طریق جعبه های هدیه بود. وی سپس متوجه شد که خیلی ها از طریق یوتیوب به شهرت می رسند و تصمیم گرفت با برخی از آنها همکاری کند و در این راه موفقیت زیادی کسب کرد.

آلن بروور و کاترین لوری، بست سلف



بروور و لوری دو کارآفرین نیویورکی هستند که مجله آنها به نام "سلف" (SELF) در طول یک ماه در سال 2015 موفق به جذب 322 هزار دلار سرمایه در کیکاستارتر شد. این مجله، به خوانندگان خود روش‌هایی را برای اصلاح و پیشرفت‌شان آموزش می‌دهد. آنها در اولین سال موفق به فروش مجله و سایر محصولات خود به بیشتر از 100 هزار نفر در سراسر دنیا شدند.

دیان آکرسون، کیندرد بریولی



آکرسون در سال 2015 و بر اساس نیاز خود که می‌دانست نیاز سایر زنان هم خواهد بود، "کیندرد بریولی" (Kindred Bravelly) را پایه‌گذاری کرد. نیاز او، لباس‌های مخصوص زنان باردرد بود، لباس‌هایی که باعث احساس راحتی و آرامش آن‌ها می‌شود. این استارت‌آپ کالیفرنایی در حال حاضر انواع پوشاک زنان باردرد را به‌فروش می‌رساند.

منبع:

[بیزنس اینسایدر](#)

تاریخ انتشار:

18 شهریور 1396

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/9560/%DB%B8-%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D8%A2%D9%81%D8%B1%DB%8C%D9%86-%D8%A8%D8%B1%D9%86%D8%AF%D9%87-%D9%85%D8%B3%D8%A7%D8%A8%D9%82%D9%87-%D8%B4%D8%A7%D9%BE%DB%8C%D9%81%D8%A7%DB%8C-%D8%A8%D9%87-%DA%A9%D9%84%D8%A7%D8%B3%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%AA%D9%88%D9%86%DB%8C-%D8%B1%D8%A7%D8%A8%DB%8C%D9%86%D8%B2-%D9%88-%D8%AA%DB%8C%D9%85-%D9%81%D8%B1%DB%8C%D8%B3>