

توصیه‌های ۷ کار آفرین موفق برای راه‌اندازی کسب‌وکار

نویسنده: مت ویلنو

مترجم: سپیده امانی اخلاص

شروع کسب‌وکار ممکن است همزمان، هم خسته‌کننده و هم پر از نشاط و هیجان باشد. این ویژگی به طور خلاصه معلوم می‌کند که چرا از شنیدن کلمات دلگرم‌کننده از سوی افرادی که قبلاً این مراحل از کار را گذرانده‌اند و نهایتاً موفق شده‌اند خوشحال و سرحال می‌شویم.

ازین‌رو ما با کارآفرینانی که توصیه‌هایشان را می‌پسندیدیم صحبت کردیم. توصیه‌هایی که حاصل بهترین اندوخته‌هایی بود که آن‌ها جمع کرده بودند و همین تجربه‌ها بودند که آنها را به اینجا رسانده‌اند. این توصیه‌ها شاید ابتدا شعارهای ساده‌ای به نظر تان برسند اما باید بدانید همین شعارهای ساده می‌توانند تأثیر شگفت‌انگیزی داشته باشند.

۱. در افکار خود غرق نشوید، بلکه دست به عمل بزنید.

این جمله را که "در افکار خود فرو نروید، بلکه دست به عمل بزنید." یک فرد غریبه ۲۰ سال قبل به جف کارن موسس کارن کاتالوگ - یک شرکت پیشرفته لوازم خانگی - گفت.

در یک پرواز داخلی بود که دو مرد در کنار هم نشسته بودند. یکی از آن دو کارن بود. او آن زمان ۲۵ سال داشت و تازه وارد کسب‌وکار کاتالوگ شده بود. آن‌ها با یکدیگر وارد صحبت شدند و کارن از ایده‌اش برای شروع یک کسب‌وکار برای او گفت. در همین حین فردی که کنار آن دو نشسته بود با حرف‌هایش در صحبت آن دو مداخله می‌کرد. نهایتاً تمام خرد و بصیرتش را در یک جمله به کار گرفت و به کارن گفت: "در افکار غرق نشو دست به عمل بزن." کارن در آن زمان ۱۵۰۰۰ دلار از حساب شخصی‌اش را برای راه‌اندازی کارخانه‌اش اختصاص داده بود.

کارن که هم اکنون ۴۷ سال دارد به یاد می‌آورد: "در حمام خانه پدری‌ام نشسته بودم. یک مجله اقتصادی را برداشتم و تصویر همین مرد را روی جلد آن دیدم. بله او "ماریو گابلی" (سرمایه‌گذار، مشاور و تحلیل‌گر اقتصادی، مدیرعامل شرکت مدیریت سرمایه گابلی) بود.

و کارن همچنان از توصیه‌های ماریو گابلی در زندگی بهره می‌گیرد.

اوایل امسال کارن پس از آموختن دوره‌ای درباره تجارت پیشرفته لوازم یدکی خودرو، کاتالوگ یک خط تولید جدید را راه‌اندازی کرد: طراحی کفی برای اتومبیل‌های اروپایی. کارن می‌گوید: "گاهی بارها و بارها برای یک تصمیم بزرگ فکر می‌کنیم که شاید این قدر تفکر و رویاپردازی زیاده از حد و بی ثمر باشد. در حالی که بهتر است دست به عمل بزنیم و وارد عرصه کار شویم."

۲. بگذارید مشتری‌هایتان پیش گام شده و راه را به شما نشان دهند.

"انویی سینگلا" هرگز تمایل نداشت کسب و کارش را با این رویکرد بسازد، اما هرچه بیشتر به تاریخ هندی‌ها در قالب پای سیب - همان محصولات غذایی هندی بر پایه غذاهای شیکاگویی - برمی‌گردد، بیشتر به راهکارها و راهنمایی‌های مشتریانش اعتماد و ایمان پیدا می‌کند.

یکی از کارهای جالب و هوشمندانه سینگلا این بود: اهالی فیس‌بوک گلایه داشتند که به سختی ادویه‌های هندی را پیدا می‌کنند. در نتیجه سینگلا شرکتش را برای خرید ادویه‌ها از کارخانه‌ها و تولیدکنندگان ادویه آماده کرد و پیشنهاد فروشش برای ادویه‌هایشان را به آنها داد و به این ترتیب وارد این عرصه شد.

از دیگر فعالیت‌های سینگلا می‌توان به این کار اشاره داشت: بعد از آنکه دوستان و آشنایان از او خواستند که هندوستان کوچکش را که در شیکاگو پدید آورده بود به آنها نشان دهد، سینگلا هم به ازای دریافت ۵۰ دلار برای هر فرد از تورهای بسیاری که از فروشگاهش در خیابان دیون خرید می‌کردند میزبانی می‌کرد. حتی نهار ادویه‌ای او که یک غذای مدرنیزه از گنجینه ادویه‌های سنتی هند بود، به بازار سفارش مشتری‌ها راه یافت. سینگلا می‌گوید: "دیدگاه این شرکت این است که تهیه و دسترسی به غذای هندی را آسان کند."

سینگلا کسی است که در چندین‌گاری هند به دنیا آمده و زمانی که بچه بوده با خانواده‌اش به آمریکا مهاجرت کرده است.

سینگلا می‌گوید: "اگر مشتری‌ها از من چیزی بخواهند این بر عهده من است که آن را برایشان تهیه کنم."

هدف نهایی او این است که روزی برسد که محصولاتش را در فروشگاه‌های سرتاسر کشور به فروش برسانند. او مایل است از پتانسیل و کمک مشتریانش در تست محصولاتش استفاده کند تا بفهمد که باید به دنبال چه محصولاتی باشد.

۳. تمامی آن سرخوشی است

این ساکن لاس‌وگاس یعنی "کاری تی نیمن" همیشه ترجیح می‌دهد که دائماً روی نیروهای قوی‌تر برای پیشبرد اهداف عالی کسب و کارش تمرکز و دقت کند.

برای نیمن، نوشیدنی لیبر حاصل ۲۰ سال میهمان‌نوازی خانواده‌اش و مشاوره کسب و کار در زمینه غذا و نوشیدنی و بیش از یک دهه داشتن این رویا، یعنی تهیه و فروش نوشیدنی ارگان است.

او می‌گوید نوشیدنی ارگان را در ملاقات‌های زیادی که در سال ۲۰۰۲ داشتیم، استفاده کردم و هرگز چنین تجربه‌ای را قبلاً نیازموده بودم. پس از آن هر چه را که می‌خواستیم این بود که نتیجه‌ای از آن تجربه‌ها را به دیگران عرضه کنیم.

اکنون زندگی‌ام را با نوشیدنی ارگان در لاس‌وگاس شروع کرده‌ام و این اتفاق اگر سرخوشی و رضایت به من نبخشد دیگر مطمئن نیستم چه چیز دیگری می‌تواند آن را به من بدهد.

نیمن برای تحقق رویای خود روش تهیه نوشیدنی سنتی را تغییر داد.

در عوض سرمایه‌گذاری در زمین و ملک - که این کار نیازمند سرمایه‌ی اولیه است - او و شریک کاری‌اش با پرورش‌دهندگان انگور همکاری می‌کردند. بدین ترتیب که انگور را از تاکستان‌های مخصوصی خریداری می‌کردند و آن را به پرورش‌دهندگان آن تحویل می‌دادند تا آن را به نوشیدنی تبدیل کنند. در آن زمان میزان فرآورده‌ها کم بود اما باز هم به لطف ارتباطات نیمن با رستوران‌داران و توزیع‌کنندگان در سرتاسر کشور، هم اکنون نوشیدنی لیبر در بیش از ۳۵ ایالت موجود است.

۴. انتخاب کردن آن قدرها هم ساده و بی‌اهمیت نیست

بالتر و مهم‌تر از همه‌ی مسایل دیگر این بود که "لیو روکو" در دشوارترین لحظه زندگی‌اش گو یاگو را تأسیس کرد. یک شرکت پرداخت موبایل سان‌فراسیسکوئی که سال گذشته میلیون‌ها دلار از سرمایه‌گذاری در جی. پی. مورگان چیس به دست آورد.

قبل از انجام معاملات بزرگ، روکو ۵۰۰ هزار دلار از پولش را در شرکت به کار انداخت، از تمام اعتبار بانکی خود استفاده کرد، سه سال را بدون حتی یک چک پرداختی تحمل کرد و گذراند. با یادداشت‌های زیادی برای استرداد دوباره به میدان رفت و سه بار مسیر کسب‌وکارش را تغییر داد.

روکو، کسی که قبل از این که خودش را از دور خارج کند سال‌ها برای گروه نرم‌افزاری "آی. بی. ام" کار می‌کرد، می‌پذیرد که انرژی‌اش به اتمام رسیده بود. او می‌گوید: ادامه دادن به کارتان و تلاش برای آن نیازمند قدرت و توان ذهنی خوب و همچنین تصمیم‌گیری‌های بسیار مهم و حیاتی است و نیز باید دائماً با احساس شکی که از درون به خود و کارتان دارید بجنگید. اما زمانی به درستی به کسب‌وکاری که خودتان در حال خلق آن هستید یقین پیدا می‌کنید که متوجه می‌شوید هیچ راه دیگری برای انجام کسب‌وکارتان وجود ندارد.

روکو به خود می‌بالد که پشتکارش را از پدر و مادرش به ارث برده است. پدر و مادری که از مهاجران ایتالیایی بودند که به آمریکا آمدند. در حالی که در ابتدا چیزی نداشتند ولی در نهایت موفقیتشان در تجارت را از طریق "بوفالو" بدست آوردند.

روکو می‌گوید: "آنها به من آموختند اگر به زمین خوردی بلند شو و از نو شروع کن. اگر کسی مانع پیشرفت تو شد راه دیگری را برای جایی که می‌خواهی به آن برسی پیدا کن. وقتی شکست هیچ‌گاه انتخاب تو نباشد پس در حقیقت تو به خودت قول داده‌ای که شکست نخواهی خورد. این طرز تفکر حماقت نیست بلکه سخت کار کردن و ممارست است."

۵. به دنبال ایجاد مزایای برتر برای رقابت در کار باشید.

این توصیه مایک ماسنیک است. وی مؤسس و مدیرعامل شرکت "طبقه ۶۴" که یک شرکت مشاور و راهنما واقع در سان‌ویل کالیفرنیا است، می‌باشد. او می‌پذیرد که ممکن است این توصیه کمی برای کسب‌وکارهای مطمئن و آزمون‌پس‌داده، بی‌تأثیر باشد. اما حتی برای ماسنیک هم که یک شرکت با درآمد بسیار بالا دارد این توصیه بسیار کارآمد است.

شرکت "طبقه ۶۴" دو خط مشی درونی را مدیریت می‌کند: یک بخش تکنولوژی و کسب‌وکار که وظیفه‌ی ارزیابی و تحلیل را دارد و بخشی دیگر انجمن داخلی است که یک فضای بازاری است که برای ارتباط با جوامع گوناگون متخصصان است. همچنین علاوه بر ارزیابی بازارهای رقابتی برای کسب‌وکار، با وجود تنوع زیاد در صنایع و تلاش برای پیشرفت سیاسی دولت در خصوصی‌سازی، این شرکت در زمینه‌های دیگر هم فعالیت می‌کند.

او می‌گوید: "دلیل خاصی ندارد هر کسب‌وکاری نتواند از چند مدل کسب‌وکار پیروی کند. این تفکر شبیه سرمایه‌گذاری در سهام است. شما نباید تمام پولتان را در یک جا سرمایه‌گذاری کنید. پس چرا شما درباره شرکت خودتان این کار را نکنید."

راز حرف‌های ماسنیک در این است که: "هیچ چیز مهم‌تر از نوآوری نیست. سعی کنید به‌روز بودن خودتان را حفظ کنید و این امر نیازمند داشتن یک درک عمیق است که بدانید بازار به دنبال چه مزایایی است و همچنین نیازمند آگاهی عمیق از تکنولوژی و تغییرات آن است. با نوآوری و افزایش مزایا برای مشتری‌ها طولی نمی‌کشد که دیگر نگران رقبا نمی‌شوید رقابایی که می‌خواهند جای شما را بگیرند. چون شما همیشه پیشرو بوده‌اید."

۶. ارتباطات در کسب‌وکار نیاز به کار کردن دارد

"امی نورمن" و "استلا ما" مؤسسان و مدیران عامل "لینتل پاسپورت" در سانفرانسیسکو که یک شرکت فرهنگی و متعهد به پرداخت ماهیانه به کودکان است، این نکته را اغلب یادآوری می‌کنند که این دو در سال ۲۰۰۴ در حالی که در مشاغل پرزحمت و سنگین کار می‌کردند با هم آشنا شدند و از آن پس دوستان خوبی برای هم شدند.

آنها در سال ۲۰۰۹ این کارهای سنگین را ترک کردند تا راه‌اندازی لیتل پاسپورت را شروع کنند. اما زمانی رسید که آنها متوجه شدند که با یک چالش روبرو هستند. با به وجود آمدن این مشکل ممکن بود حتی دوستی‌شان به خطر بیفتد. پس از آن به این نتیجه رسیدند که با پایبندی به گفتگوی صادقانه و صمیمی کارها را مدیریت کنند.

"ما" می‌گوید: ما به ارزش این موضوع پی بردیم که با هم صادق باشیم و تبادل اطلاعات داشته باشیم و مسائل را با هم در میان بگذاریم. "نورمن" اضافه می‌کند: پیش از شروع کار در کارخانه درباره‌ی چگونگی مواجهه با عدم تفاهم‌هایمان با هم صحبت کردیم. از این طریق وقتی ما در مسئله‌ای با هم توافق نداشته باشیم نقطه‌نظر اتمان را در میان می‌گذاریم و درباره‌ی آنها بحث می‌کنیم و نهایتاً کار را پیش می‌بریم.

اعتماد و اطمینان هم بسیار مؤثر است همین عامل باعث شده تا نورمن و ما ترجیح دهند که در مدیریت با هم شریک شوند. هر زنی شخصاً این قدرت را دارد که برای ایجاد لیتل پاسپورت اقدام کند اما با این شرط که اگر زمانی لازم بود برای انجام یک ملاقات کاری مهم یکی از آنها مجبور باشد توجه خود را به خانواده معطوف کند، دیگری تمام توجه خود را صرف کارهای کارخانه کند. آنها خیلی علاقه‌مندند که با یکدیگر تبادل اطلاعات و گفتگوهای مؤثر داشته باشند.

۷. همه چیز را با دید باز و وسیع بنگرید

بدون این خط فکری و طرز تفکر، بسیار سخت است که تصور کنیم ویکدپلاس الان ممکن بود در چه مرحله‌ای باشد. برای سال‌های متمادی این شرکت یک نمونه از نمایندگی بازاریابی و برندبایی بود که در ساحل هرموسا در کالیفرنیا و

زمینی به مساحت ۵۰۰ فوت مربع اطراف آن فعالیت می‌کرد. با این حال وقتی عابران اجناسی را که پشت وپتیرین بود می‌دیدند، فکر می‌کردند آن‌جا یک فروشگاه است. سپس وارد آن می‌شدند و بعد خریدشان را می‌کردند. این فکر به تدریج منجر به تاسیس فروشگاه برادران برایان و کالین کولی شد که آنها می‌بایست در این مرحله کارشان را ارتقاء می‌دادند. طوری که خرده‌فروشی را هم وارد کارشان کنند.

امروزه این فروشگاه تعداد بسیار بالایی از محصولات کسب‌وکارهای محلی شامل دوچرخه‌های سفری، تیغ‌های بی‌خطر و قهوه‌ساز و انواع تی‌شرت را می‌فروشد. تنها ظرف چند مدت این برادران توانستند از کاری که مثل فیلمنامه‌نویسی برای فیلم‌ها بود، خود کار را به دست گرفته و سراغ فروش کیسه‌های قهوه بروند.

برایان می‌گوید: هیچ وقت تصور نمی‌کردم که روزی بتوانیم محصولمان را به برندی که محصولاتش را به صورت خرده‌فروشی هم می‌فروشد ارتقاء دهیم. اما ما این فرصت را بدست آوردیم و دست به عمل زدیم. او روند کارشان را به "شرطبندی کوچکی" توصیف می‌کند.

با توجه به این که او و کالین سرمایه‌گذاری عمده‌ای در به بار نشاندن خرده‌فروشی کردند، اما در عوض ترجیح دادند این مدل کار را هم به تدریج امتحان کنند.

حالا از آنجا که دو برادر فهمیدند که فروشگاه می‌تواند موفق باشد آنها در حال سنجیدن و بررسی یک موقعیت بزرگ‌تر هستند: گسترش دادن فضای فروشگاه. برایان می‌گوید: ما می‌خواهیم رشد کنیم ولی می‌خواهیم این رشد بسیار منظم و سازماندهی شده باشد.