



لحظه آها

مهران امیری

## کسب و کار در دوران تحریم

هفته‌های اخیر برای صاحبان کسب و کارها به سختی و همراه با نگرانی سپری شده، در شرایطی که راه‌های ادامه متعارف یا توسعه برای برخی فعالیت‌ها مسدود یا دشوار شده، به‌راستی در چنین موقعیتی چه باید کرد؟ اینکه تحریم‌های تحمیلی موجب بروز اختلال در زندگی و کسب و کارهای مردم می‌شود را نه می‌توان و نه باید انکار کرد. علاوه بر محدودیت‌های خارجی، برخی محدودیت‌های داخلی نیز صاحبان کسب و کارها را با مشکلات مضاعف روبه‌رو کرده، اما پاسخ فعالان حوزه‌های مختلف به این محدودیت‌ها باید چیزی متفاوت از ناامیدی و دلسردی باشد.

در این شرایط می‌توان ناامید شد یا انگیزه کار را از دست داد، اما بد نیست به خودمان یادآوری کنیم، همیشه فشارها و محدودیت‌ها انگیزه لازم برای یافتن راه‌های تازه و بروز خلاقیت‌ها را فراهم کرده؛ هرچند این موقعیت همراه با دشواری و نیاز به تلاش بیشتر است، اما چرا به‌گونه‌ای عمل نکنیم که برای ما منجر به رشد و بالندگی شود؟

در ماه‌های اخیر موضوع اعمال محدودیت روی پیام‌رسان‌های اینترنتی بحث‌های داغ و پردامنه‌ای را ایجاد کرده. در نهایت انجام این محدودیت‌ها هم منجر به تعطیلی برخی از انواع کسب و کارهای وابسته به این پیام‌رسان‌ها شد. اما آیا در این نوع امور مجاز هستیم تنها در باره کسب و کار خود گلیایه کرده و افول یا تعطیلی کارها را بپذیریم؟ به نظر می‌رسد صاحبان این نوع مشاغل باید از این محدودیت به‌عنوان فرصتی برای ارتقای کسب و کار خود بهره ببرند و راه‌های تازه‌ای را بررسی و دنبال کنند که شاید بدون وجود این محدودیت‌ها هرگز به فکر دنبال کردن آن‌ها نمی‌افتادند. گرچه تجربه این مشکلات به ما می‌آموزد که در تهیه و تدوین برنامه کسب و کار خود دقیق‌تر باشیم، واقع‌بینانه اقدام کنیم و تهدیدهای کسب و کارمان را شناخته و برای مواجهه با آن‌ها آماده شویم، اما از همه مهم‌تر اینکه می‌آموزیم ما هستیم مشکلات را حل کنیم و در جریان همین فعالیت‌هاست که پیشرفت می‌کنیم همچنان که زندگی همواره بر همین مدار چرخید.

چه نوع پیشرفت و موقعیتی را می‌توان نام برد که در نتیجه تلاش برای رفع محدودیت‌ها و غلبه بر موانع نبوده باشد؟ آیا اگر قرار بود همه امور طبق خواست ما و بدون مشکل انجام شود، چه نیازی به آموزش‌های جدید، بهسازی روش‌های کار، اختراعات و ابتکارات فنی و... هست؟ با این نگاه به کسب و کار، ما همواره باید آماده مواجهه با موانع باشیم و بروز مشکل را پدیده‌ای نگران‌کننده و موجب تعطیلی فعالیت‌ها ندانیم.

از طرفی در موضوع مشخصی همچون فیلترینگ و مسدود شدن برخی پیام‌رسان‌های اینترنتی یا مشکلات حوزه آی. تی که در اثر بروز تحریم‌ها پیش آمده و احتمالاً پیش خواهد آمد، همه صاحبان کسب و کارها و البته مدیران و برنامه‌ریزان نیز مقصر هستند. اگر کسب و کار ما مبتنی بر امکانات و ابزارها و منابع مشخص و محدودی هست، چرا به فکر جایگزین برای آن امکانات نبوده‌ایم؟ این نوع وضعیت‌ها را بایستی در زمان شروع به برنامه‌ریزی برای اجرای هر کسب و کار بشناسیم و در فهرست تهدیدها و نقاط ضعف خود یادداشت و هر روز برای رفع آن‌ها فکر و اقدام کنیم، اگر تا به حال چنین نکرده‌ایم، خود را مخاطب نخست گلیایه‌ها بدانیم و مشکلات اخیر را فرصتی برای شروع رفع این نقایص ببینیم. تحریم و فیلترینگ را افرادی خارج از کسب و کارمان به ما تحمیل کرده‌اند، اما آسیب‌پذیری در مقابل این وضعیت‌ها، ساخته و پرداخته خود ماست. پیش و بیش از همه باید نقایص خودمان را مرتفع سازیم. بدانیم و به خود یادآوری کنیم که کسب و کار در دوران تحریم و برخی فیلترینگ‌ها در عین دشوار بودن، می‌تواند لذتبخش باشد، چراکه منتهی به ارتقای توان و رفع نقایص و ضعف‌ها خواهد شد.

## ۳۲ هزار کسب و کار اینترنتی فعال در ایران

کسب و کارهای اینترنتی این روزها به‌شدت فعال شده است به‌طوری که سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای اینترنتی می‌گوید: «هم‌اکنون ۳۲ هزار کسب و کار شناسایی شده اینترنتی در کشور در حال فعالیت است. گفته می‌شود این تعداد هویتشان مشخص شده است و ۱۸ هزار کسب و کار دیگر در مرحله تأیید هویت هستند.» جالب اینجاست که رضا الفت‌نسب تأکید می‌کند: «اگر کسب و کارهای سنتی، خودشان را به‌روز نکنند به مرور از دور خارج می‌شوند. با توجه به آمارهای ارائه‌شده آینده کسب و کارها در فضای مجازی رقم می‌خورد. آینده‌ای که کارآفرینان باید به آن راه پیدا کنند تا از قافله عقب نمانند.»



## ۱۰ نکته

گفت و گو با مهرداد معین، کارآفرین حوزه دستگاه‌های هوشمند و مدیر عامل استارت‌آپ لوکسین تک

# هوشمندسازی خانه؛ رویایی که کسب و کار شد

یک تیم دانشجویی بودند که ایده‌شان را به بار نشاندہ بودند و تجربه مشترکی با مهرداد و هم‌تیمی‌هایش داشتند، بنابراین از ایده آن‌ها استقبال کردند. به آن‌ها دفتر کار و مشاوره و سرمایه دادند و این شانس بزرگی برای مهرداد و دوستانش بود.

### ■ بختی که یار شد

در این شرکت کارشان را ادامه دادند و هم‌زمان از تجربیات آن‌ها بهره گرفتند. آن‌ها برای شروع بازارشان مثل هر استارت‌آپ دیگری باید با جامعه کوچک‌تری برای مهیا کردن اعتبار محصولان کار می‌کردند. آن‌ها اول با لوسترفروشی‌ها شروع کردند. جامعه آماری کوچکی را در نظر گرفتند و با آن‌ها وارد مصاحبه شدند. لوسترفروشی‌های لاله‌زار، امیرآباد و پانزده‌خرداد؛ جامعه آماری کوچکی بود، اما کارشان جواب داد. مصاحبه‌ها نشان می‌داد که لوسترفروشی‌ها با کسانی سروکار داشتند که می‌خواستند برای مشتریان سفارش لوستر بدهند و حاضر بودند برای خرید لوسترهای خوب و با آیشن هوشمند هزینه کنند؛ لوسترهایی که هوشمند هستند و با گوشی‌های اهل خانه کنترل می‌شوند. بدین ترتیب بازار خوبی برای ایده آن‌ها فراهم شد و مهرداد و دوستانش توانستند روی ایده‌شان در بازار صنعت لوستر حساب باز کنند. آن‌ها اما در نهایت تصمیم گرفتند فروشگاه‌های لوسترفروشی را هدف قرار بدهند، اینکه فروشگاه آن‌ها را هوشمند کنند تا به‌راحتی به مشتریان نشان خدمات بدهند. تیم مهرداد اپلیکیشنی ساخته بود که تمامی لوسترها روی آن خاموش و روشن می‌شدند. آن‌ها محصولان را به بازار دادند و هم‌زمان در نمایشگاه بین‌المللی صنعت لوستر شرکت کردند؛ این فتح باب بزرگی برای مهرداد و کسب و کاری شد که به همراه دوستانش راه انداخته بود. آن‌ها پروژه‌های بزرگی سفارش گرفتند و توانستند جایی برای کسب و کارشان باز کنند. آن‌ها بعد از یک‌سال کار، از شرکت جدا شدند. اما برای آن‌ها حکم پیش‌شتاب‌دهنده را داشت و فرصتی که ایده‌شان شکل بگیرد. «لوکسین تک» بعد از با گرفتن اش تمام سرمایه‌ای که دانسیس برایش صرف کرده بود را برگرداند و کار با تزییق سرمایه‌ای که ماحصل پس‌اندازهای مهرداد، امین و نیما بود، ادامه پیدا کرد. هرکدام ۲۵ میلیون سرمایه گذاشتند که همه، نتیجه‌دسترنج خودشان بود. در ابتدای کار، مهرداد با دوستانش تهیهی مجموعه را می‌گرداندند؛ کارها برون‌سازی می‌شد، مونتاژها و بسته‌بندی‌ها، حالا اما در مجموعه «لوکسین تک» سیزده نفر مشغول به کار هستند. در حال حاضر تمرکز روی کنترل هوشمند روشنایی‌هاست، اما محصول آینده آن‌ها، دستگاه‌هایی است که قادرند وسایل دیگر را هم هوشمند کنند. ایده مهرداد توانست راهی برای کسب و کار شود. شرکت او توانسته تا حالا بیشتر از ۱۰۰۰ دستگاه کنترل هوشمند بفروشد و بیش از هشتصد واحد ساختمانی را هوشمند کند. کار او در حال رشد است؛ فروششان از تولید جلوتر است و این موفقیت بزرگی برای مهرداد و دوستانش است.



در دانشگاه از هم کلاسی‌هایش چند قدم جلوتر بود وقتی بیشتر دانشجویها، هنوز در خم آموزش و چندوچون لفاظی با تئوری‌ها بودند و او طعم بازار کار را چشیده بود.

آزمایشگاه سالن بزرگی داشت و کل روشنایی آزمایشگاه با یک فیوز، خاموش و روشن می‌شد. مشکل روشنایی سالن باعث اتلاف انرژی زیادی می‌شد، بنابراین مهرداد پیگیر اتوماتیک‌شدن روشنایی آزمایشگاه شد. برندهایی که کار هوشمندسازی انجام می‌دادند قیمت‌های بالایی می‌دادند و همین باعث شد ایده کنترل هوشمند روشنایی سر از نطفه باز کند. مهرداد به همراه دو دوست دیگرش، تیمی شدند تا این ایده را بهبودراندند. تیمی سه‌نفره که در آن مهرداد و نیما برق خوانده بودند و امین هم مدیریت کسب و کار. آن‌ها هم‌پیمان شدند و کار را در همان آزمایشگاه شروع کردند. مهرداد در دوران دانشجویی‌اش برای یک شرکت ایرانی، سایت طراحی کرده بود و قرار بود در تیم تحقیق و توسعه آن‌ها مشغول به کار شود، اما مهرداد ایده کنترل هوشمند روشنایی را داشت، بنابراین این ایده را با آن‌ها در میان گذاشت. این شرکت ایرانی شرکتی بود که تابلو فرمان آسانسور می‌ساخت و پیش از این

هم‌دوره‌ای‌های دیگرش جلوتر بود و همه این‌ها به خاطر کارهای عملی بود که جاشنی آموزش‌های دانشگاهی‌اش کرده بود. او کار عملی بلد بود و این امتیاز مثبتی برایش محسوب می‌شد. امتیازی که بیشتر مورد استقبال استادان بود و به دانشجویها فرصت کار و فعالیت بیشتری در کنار آن‌ها می‌داد. مهرداد پروژه موفقی که در کلاس یکی از استادانش داشت، توانست نظر او را جلب کند. استادش به او پیشنهاد کارکردن در آزمایشگاه را داد. دانشجویهایی که در آن آزمایشگاه مشغول بودند کارهای زیادی انجام می‌دادند؛ از ساخت یک ربات ماهی برای دانشکده کشتی‌سازی تا ساخت ربات پرندہ. این‌ها اما فقط مسیر مهرداد در گذراندن و رسیدن به جایی بود که ایده خلاقانه‌اش را عملیاتی کند. او همچنان ایده هوشمندسازی لوازم خانگی را در ذهن داشت، اما فرصت بروز و عملیاتی کردنش هنوز پیش نیامده بود. تا اینکه یک مشکل در آزمایشگاه، باعث سربازکردن ایده قدیمی مهرداد شد.

### پیش‌ش

در حال حاضر تمرکز روی کنترل هوشمند روشنایی‌هاست، اما محصول آینده آن‌ها، دستگاه‌هایی است که قادرند وسایل دیگر را هم هوشمند کنند. ایده مهرداد توانست راهی برای کسب و کار شود. شرکت او توانسته تا حالا بیشتر از ۱۰۰۰ دستگاه کنترل هوشمند بفروشد و بیش از هشتصد واحد ساختمانی را هوشمند کند. کار او در حال رشد است؛ فروششان از تولید جلوتر است و این موفقیت بزرگی برای مهرداد و دوستانش است.

کار کردن از خانه و معرفی چند شیوه تا بتوانید بهترین راندمان را در دور کاری داشته باشید

## دور کاری؛ یک بازی بُرد-بُرد

مناسبت‌تر است و از انجام آن لذت می‌برید. به‌عنوان نمونه، اگر آموزش‌هایی برای فروش و بازاریابی دیده‌اید و بیش از این کارکردن در این زمینه برای‌تان لذت‌بخش بوده، کارکردن در زمینه بازاریابی بیمه می‌تواند مناسب باشد. همچنین می‌توانید انجام کارهایی چون نویسندگی، گردآوری اطلاعات و موارد مشابه را در نظر بگیرید.

**کار و خانه را از هم جدا کنید:** همیشه مواردی پیش می‌آید که تولید نگرانی و اضطراب کند. این نوع نگرانی‌ها طبیعت کار است و به همین دلیل جدا کردن نگرانی‌های کاری از خانه و زندگی خانوادگی به‌ویژه وقتی که در خانه کار می‌کنید، ضروری است. بهتر است در زمان کار فضای جداگانه‌ای برای خود در نظر بگیرید که به شما اجازه دهد پس از خاتمه یک روز کاری، کرکه مغازه را پایین کشیده و وارد زندگی شخصی خود شوید.

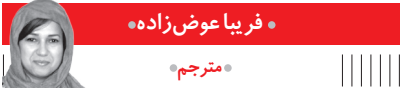
منبع: entrepreneurshipsecret.com

قرار می‌دهد. باید تصمیم‌گیری که جدول کاری‌تان چگونه باشد، می‌خواهید چه مقدار وقت در طول هفته صرف کار کنید و بر همین اساس، تقویم کاری خود را تنظیم کنید. در همین حال، باید به‌خاطر داشت حتی با کارکردن در خانه هم همچنان ضرب‌الاجل‌هایی هست که باید به آن‌ها توجه کرد، به همین دلیل، ناگزیر به انجام برخی کارهای فوق‌العاده خواهید شد. بهتر است یک برنامه کنترل ساعت کارکرد برای خودتان درست کنید، گرچه برخی نرم‌افزارهای کاربردی نیز برای این منظور وجود دارد.

**انتخاب کار:** چه صلاحیت‌ها و مهارت‌های کاری دارید؟ پیش از این به چه نوع کاری مشغول بوده‌اید؟ این مرحله تا اندازه‌ای شبیه به یک مصاحبه کاری با خودتان است. ما به هر حال این پرسش‌ها را باید زمانی که تصمیم دارید در خانه کار کنید و وارد این دنیای جدید بشوید، از خودتان بپرسید. بهتر است کاری را انتخاب کنید که در آن، مهارت دارید و برای‌تان

مردم، کارکردن از خانه را انتخاب می‌کنند. در این میان اگر قرار باشد از خانه کار کنید، اما نخواهید کسب و کار خودتان را داشته باشید، چطور؟ پاسخ این است که شرکت‌های زیادی مایل هستند شعباتی ایجاد کنند و کارمندانی را به کار بگیرند که از خانه کارها را دنبال کنند. این وضعیت اجازه می‌دهد که کارمورد علاقه‌تان را در زمانی که برای‌تان مناسب‌تر است انجام دهید. اما وقتی که در خانه کار می‌کنید چه توقعاتی باید داشته باشید و چه نوع کارهایی برای شما مناسب‌تر هستند؟

**مدیریت زمان:** یکی از مواردی که باید در باره آن با خودمان تعارف نداشته باشیم اینکه بسیاری از ما نه چندان سحرخیز هستیم و نه چندان اهل بیدار ماندن تا دیروقت. برای افرادی که در این زمینه روبه متعادل دارند، کارکردن در خانه این امکان را فراهم می‌کند که برنامه کاری روزانه را انتخاب کنند. هرچند این حق انتخاب یک نتیجه دلپذیر دارد، اما مسئولیت بزرگ مدیریت زمان را هم پیش‌روی ما



فریبا عوض زاده

مترجم

در حالی که شرکت‌ها و سازمان‌های اداری، دیگر تمایل به گسترش دفاتر و شعبات خود ندارند، تمایل کارکنان به ماندن در خانه و انجام کارها از منزل هم زیاد شده و علاوه بر آن امکانات ارتباطی و سهولت تبادل اطلاعات نیز به این روند کمک کرده است. اصلاً شاید در شرایطی که ایجاد دفاتر و تأسیسات پشتیبانی آن‌ها هزینه زیادی به شرکت‌ها و سازمان‌ها تحمیل می‌کند، کارکردن از منزل، بهترین و مناسب‌ترین گزینه به نظر می‌رسد. امروز ایجاد کاری برای خود و به قولی کارفرمای خودبودن بیش از پیش یک انتخاب جدی افراد برای انتخاب وضعیت شغلی‌شان است. به‌عبارتی دیگر، در این میان که جوان‌ترها به دنبال شروع کسب و کار خودشان هستند و کسب و کارهای نوپا بازار را پُر کرده‌اند، هر روز تعداد بیشتری از