



لحظه آها

مهران امیری

شکوفایی در رکود

دوران دشوار رکود و انتظار تحمیل شده به فضای کسب‌وکارهای کشور را نه می‌توان و نه باید انکار کرد. پذیرش واقعیت‌ها نخستین گام برای تشخیص راه‌های برون‌رفت و اقدام برای تغییر وضعیت است. در چنین شرایطی که همه نظرها تنها به سمت مقابله مستقیم با دشواری‌هاست، شاید صحبت از شکوفایی، کمتر مورد استقبال قرار گیرد، اما تجربه نشان داده در چنین روزهای زمینه برای شکوفایی و رشد به‌خوبی فراهم است.

بروز دشواری‌ها و تنگناهای اقتصادی و اجرایی برای بسیاری به معنای خاتمه فعالیت‌ها و دست کشیدن از کار است، اما کارآفرینان برای عبور از دشواری‌ها، پیشنهاددادن و پیگیری راه‌های متفاوت خلق شده‌اند. به همین دلیل دشواری‌هایی که در فضای اقتصادی کشور بروز کرده برای این دسته از افراد نه تنها ناامیدکننده نیست، بلکه نوید مساعدبودن زمینه برای ابتکار و خلاقیت بیشتر را می‌دهد. روشن است که شرایط دشوار و تنگناهای تحمیلی و خودساخته، بسیاری از کسب‌وکارها را دچار مشکل می‌کند، اما همیشه در کنار محدودیت‌ها، درهای جدیدی نیز باز می‌شود که بسیاری از آن‌ها زاینده همان دشواری‌ها و نتیجه تلاش عمومی برای غلبه بر شرایط سخت است. به عبارت دیگر، در چنین شرایطی صاحبان کسب‌وکارهایی که نیازها و واقعیت‌ها را درک کرده و خود را برای رفع آن‌ها آماده سازند موفق خواهند شد. بیایید برای روشن‌ترشدن موضوع، آنچه را که به‌عنوان شرایط دشوار معرفی می‌کنیم، به شکلی دقیق‌تر بیان و تشریح کنیم. دشواری در کسب‌وکار، یعنی اینکه منابع مالی، نیازمندی‌های تدارکاتی و تجهیزات ت به‌سادگی در دسترس نباشد، همچنین دایره مشتریان به دلیل عمومی شدن تنگناها محدود شود و تقاضا برای محصول یا خدمات کاهش یابد و در همین حال، رقابت برای گرفتن سهم بازار دشوارتر از پیش شود.

همه موارد اشاره‌شده گرچه ادامه کار را سخت می‌کند، اما در بطن خود فرصت‌هایی را به همراه دارد. کارآفرینان و افراد خلاق در چنین مواقعی از خود می‌پرسند: آیا محدودشدن منابع را می‌توان با کاهش هزینه‌ها و رفع زواید جبران کرد؟ آیا می‌توان به دنبال منابع جدیدی برای تامین مواد اولیه و رفع نیازهای تدارکاتی و تجهیزات رفت؟ آیا تغییر در روش‌های تولید، مقدور هست؟ از طرفی وقتی که مشتریان در خرید محصولات یا خدمات دچار تردیدند و به دلیل تنگنای اقتصادی در انتخاب‌های خود سخت‌گیرتر هستند باید پرسید که آیا زمینه برای حضور تولیدات و خدمات باکیفیت و قیمت بهتر فراهم نشده؟ آیا این شرایط، زمینه حضور عرضه‌کنندگان تولیدات باکیفیت و متعهد به مشتری را بیشتر از قبل فراهم نمی‌کند؟ آیا در این شرایط همچنان کیفیت و هزینه کمتر، فدای هیاهوی تبلیغاتی رقبا می‌شود؟

هر کدام از مواردی که اشاره شد، زمینه بروز بهتر و موثرتر کسب‌وکارها در فضای عمومی فعالیت‌های اقتصادی را بهتر از قبل فراهم می‌کند. اگر تا پیش از این، موضوع کاهش هزینه و بهرپز از ریخت‌وپاش در جریان تولید یا آماده‌سازی خدمات، کمتر مورد توجه بود؛ در شرایطی که تنگناها بروز می‌کند، به‌راحتی می‌توان برنامه‌های بهینه‌سازی روند تولید و آماده‌سازی خدمات را در پیش گرفت. اگر تا پیش از این نگاه بسیاری از تولیدکنندگان به منابع خارجی بود که به‌سادگی در دسترس قرار داشت، امروز نگاه به منابع داخلی و تلاش برای استفاده از ظرفیت‌های مختلفی که پیرامون هر کسب‌وکاری وجود دارد، امکان غلبه بر دشواری‌ها را فراهم می‌کند.

به بیان دیگر، گرچه نمی‌توان از تنگنا استقبال کرد، اما می‌توانیم با تغییر در نگاه و رفتارمان بروز ناخواسته دشواری‌ها را به فال نیک گرفته و از آن برای ارتقای عمومی خود و کسب‌وکارمان استفاده کنیم. اگر محدودیت‌ها و تنگناها برای بسیاری ناامیدکننده است، اما می‌توانیم آن را نزدیانی برای رشد و پیشرفت و شکوفایی قرار دهیم. زردیدی نیست که در دوران رکود هم می‌توان و باید شکوفا شد.

دستگاهی برای مبارزه با مشکل بی‌آبی

به نظر می‌رسد این روزها هیچ کسب‌وکاری به اندازه ایده‌های محیط‌زیستی برای جامعه کارساز نیست و با اقبال عمومی روبه‌رو می‌شود. سولماز ولی‌زاده، مجری طرح «طراحی و ساخت سیستم بررسی غشایی اسمز معکوس مجهز به هم‌زن برای شیرین‌سازی آب دریا» دستگاهی ساخته که به گفته خودش این دستگاه قابلیت استفاده در مراکز تحقیقاتی مربوط به فرایندهای تصفیه مانند تصفیه آب برای زدودن آلودگی‌های موجود در منابع آبی را دارد. این دستگاه با حدود یک‌ششم هزینه، مثل مشابه خارجی خود ساخته شده است و با توجه به اینکه قطعات و لوازم آن در کشور موجود است هزینه‌های مربوط به نگهداری و تعویض قطعات در آینده نیز کاهش می‌یابد.

۱۰ آتیه نو

آزمایش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

رمز و راز موفقیت کارآفرینی که طراحی سایت را به یک کسب‌وکار آنلاین بزرگ تبدیل کرده است

پای‌ایده‌هایتان صوری کنید!

کلاس‌های حضوری برگزار می‌کند. کار پیش می‌رفت اما در اصفهان نمی‌توانست آن‌طور که می‌خواهد ادامه دهد. تصمیم گرفت جامعه هدفش را بزرگ‌تر کند، بنابراین اینجا بود که تصمیم گرفت اصفهان را ترک کند و برای کار و زندگی عازم تهران شود.

ایده‌ای که بزرگ شد

در تهران مادر بزرگش را داشت. همان‌جا پیش مادر بزرگش مستقر شد. با پس‌اندازی که از قبل و پیش از دانشگاه دست‌وپا کرده بود به اتفاق یکی از دوستانش دفتری را در نزدیکی میدان ولیعصر (عج) اجاره کردند. زمینه کاری‌شان متفاوت بود؛ علی‌سایت طراحی می‌کرد و کار دوستش بورس و سرمایه‌بود. فقط با شراکت هم، دفتری را اجاره کردند تا بتوانند هر کدام در زمینه کاری خودشان فعالیت کنند. سه‌میلیون پول پیش و ماهیانه ۶۰۰ هزار تومان اجاره شش‌ماه گذشت. علی‌مادر بزرگش را از دست داد و حالا مجبور بود به تنهایی زندگی کند. اما او راهش را در تهران ادامه داد. هرسال که می‌آمد و می‌گذشت علی‌کارش را بیشتر ارتقا می‌داد. او به‌روز و با برنامه، کسب‌وکارش را رونق داد و توانست اعتبار خوبی در بازار کسب‌وکار آنلاین داشته باشد. آموزش طراحی سایت در تهران جواب داد. کلاس‌های آموزشی علی طرفداران خودش را داشت. کسب‌وکارهای آنلاین راه را برای پیشرفت و بزرگ‌شدن «همیار وردپرس» هرروز باژژ و باژژ کرد.

او کارش را به تنهایی در تهران شروع کرد. شروعی که شاید سخت بود، اما علی توانست با برنامه‌ریزی و تمرکز، پیچ‌وخم‌های راهی را که در پیش گرفته باز کند و پیش برود. چیزی نگذشت که موفقیتش در «همیار وردپرس» او را مصمم به راه‌اندازی استارت‌آپ دیگری با نام «ژاکت» کرد که کارش تولید فایل‌های دیجیتال بود. ژاکت هم توانست موفق عمل کند و تبدیل به بازار بزرگی برای فروش فایل‌های دیجیتال شود و سرمایه‌گذارهای زیادی را ترغیب به مشارکت کند. کاری که علی از خانه و آن اتاق اجاره‌ای در نزدیکی میدان ولیعصر (عج) شروع کرده حالا تبدیل به یک کسب‌وکار بزرگ شده. همه چیز از قدم‌های اول شروع می‌شود. صبور، رمز شکست‌ناپذیری است. علی در این راه قدم‌هایش را با بردباری و صبوری و البته تمرکز برداشت. چیزی که مجموعه کاریش را از پس استرس‌ها و فرازونشیب‌ها در ساحل امن آرامش نشاند و حالا بعد از هفت سال، او توانسته برای ۳۲ نفر کارآفرینی مستقیم و برای ۱۷۰ نفر کارآفرینی غیرمستقیم ایجاد کند. مشکلات پیش‌روی علی کم نبوده، مشکلاتی مثل ناشناخته‌بودن کسب‌وکارهای آنلاین، تحریم‌های خارجی و ده‌ها و صدها مشکل دیگر که اگر پافشاری و ثابت‌قدمی‌اش نبود هیچ‌گاه نمی‌توانست راهی را که انتخاب کرده به مقصد برساند.



کاری که علی از خانه و آن اتاق اجاره‌ای در نزدیکی میدان ولیعصر (عج) شروع کرده حالا تبدیل به یک کسب‌وکار بزرگ شده / عکس: مریم سعیدپور

پاک کرد. برای او، دانشگاه همه چیزش تئوری‌های غلیظی بود که برخی استادان به خورد دانشجویان می‌دادند و از لایه‌لای آن، هیچ چیز آنقدرها که باید و شاید برای رسیدن به دانش عملی مهیا نبود.

از دانشگاه دلسرد شده بود. تصورش از دانشگاه، فضای های‌تکی بود که راحت راه را برای پیشرفت او باز می‌کند، اما این‌گونه نبود. سال دوم دانشگاه انصراف داد. علاقه‌مندی‌اش دوباره او را به سمت فن‌آوری اطلاعات کشاند. همان کار قبلی‌اش را با برند جدیدی شروع کرد. سرمایه‌ای نداشت، اما همه‌اش را در آموزش آموخته‌هایش بود. او پیش از این‌ها وقت زیادی را صرف یادگیری کرده بود و این بزرگ‌ترین سرمایه‌اش بود. اصل و اساس «همیار وردپرس» را در اصفهان و در خانه پدری بنا کرد. طراحی سایت می‌کرد، آموزش می‌داد و

او کارش را به تنهایی در تهران شروع کرد. شروعی که شاید سخت باشد، اما علی توانست با برنامه‌ریزی و تمرکز، پیچ‌وخم‌های راهی را که در پیش گرفته باز کند و پیش برود. چیزی نگذشت که موفقیتش در «همیار وردپرس» او را مصمم به راه‌اندازی استارت‌آپ دیگری با نام «ژاکت» کرد که کارش تولید فایل‌های

درآمدش خوب بود، شاید به اندازه پدرش که دبیری زبان می‌کرد در می‌آورد و این برای علی که هنوز دبیرستان را تمام نکرده بود، عالی بود. ادامه راه اما برای او که پدر و مادرش فرهنگی بودند جور دیگری باید برنامه‌ریزی می‌شد. علی باید حسابداری درس می‌خواند تا دانشگاه دولتی قبول شود. سرکلاس پیش‌دانشگاهی که نشست، سایش را فروخت و چسبید به درس و کنکور. قبول شد؛ مهندسی مواد، دانشگاه مالک اشتر. برادرش اهل صنعت بود و علی را تشویق و دعوت به کار در صنعت کرده بود. بنابراین او مهندسی مواد را به‌عنوان رشته‌دانشگاهی‌اش انتخاب کرد. در ابتدا فکری می‌کرد دانشگاه برود در دنیای دیگری به‌رویش باز می‌شود؛ فکرها و ایده‌هایی که دانش‌بنیان‌اند و می‌توانند در اتاق فکر دانشجو و استادی به بار بنشینند، اما ورود به دانشگاه این ذهنیت علی را به کلی

پیش‌بینی
۶۶
دیجیتال بود.

فیلیپ دی‌جطور در مسیر کارآفرینی گام برمی‌دارد؟

از کارگری تا مالکیت بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای لباس اسکاتلند

عظمت به مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای خود، موفقیت بزرگی به‌دست آورد و در حال حاضر مجموعه‌ای با شش‌هزار کارمند در اختیار دارد. در طول این سال‌ها فیلیپ چهره‌ای موثر در حوزه لباس در کشورش شده و با خرید بی‌سروصدای فروشگاه‌های ممتاز، ثروت خود را از طریق سرمایه‌گذاری‌های موثر افزایش داده. او به این ترتیب مجموعه بزرگی شامل بیش از شش شرکت را خریداری کرده و همچنان به دنبال سایرین است.

فیلیپ دی را به خاطر برهم‌زدن روال‌ها در صنعت خرده‌فروشی و سرمایه‌گذاری بلندمدت به‌جای سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت می‌شناسند. او در سال ۲۰۱۶ یک فروشگاه به نام خودش تأسیس کرده و همه شرکت‌هایی را که خریداری کرده زیر یک سقف گردآورد. او معتقد است که این فروشگاه بزرگ، نخستین فروشگاه زنجیره‌ای در نوع خود در سطح ملی است و در نظر دارد ۵۰ شعبه از این فروشگاه را تأسیس کند.

منبع: successstory.com

که فیلیپ هم به آنان در اداره فروشگاه کمک می‌کرد. گرچه مشاغل نیمه‌وقت زیادی داشته تا به سرپا ماندن خانواده کمک کند. او خودش معترف است که شیوه تربیتی‌اش، روحیه او را شکل داده و موجب‌شده که مصمم شود برای دیگران شغل ایجاد کرده و کسب‌وکار موفق خود را راه‌اندازی کند. گرچه در دوران تحصیل، دانش‌آموز برجسته‌ای بود، اما تصمیم گرفت به جای دانشگاه، مستقیماً سراغ کسب‌وکار برود تا به خانواده‌اش نیز کمک کند.

ورود فیلیپ به کسب‌وکار از رده‌های پایین شروع شد، او تقریباً در همه مشاغل این حوزه: از تولید لباس، بسته‌بندی و نگهداری تا بخش فروش لباس فروشگاه‌ها کار کرده. نخستین کارش در یک شرکت تولید کت بوده که مسئولیت پیگیری خرده‌فروشی‌های سراسر کشور را برعهده داشته است. چند سال بعد، سراغ یکی از معروف‌ترین شرکت‌های انگلیسی تولید پوشاک رفت و به مدت پنج‌سال در آنجا کار کرده و یکی از مدیران عامل آن شرکت شد. اما فیلیپ به دنبال ایجاد کسب‌وکار خودش بود و با همین هدف به شرکتی



فریا عوض زاده

مترجم

«فیلیپ دی» به‌عنوان یک کارآفرین موفق شناخته می‌شود که فروشگاه خرده‌فروشی لباس را در زیرمجموعه گروه «Woolen Mill» در ادینبورگ راه انداخته. او به‌عنوان یک خرده‌فروش باثقود انگلیسی، همیشه مشتاق کارآفرینی و ساختن نامی برای خود در صنعت مد و پوشاک بود. فیلیپ دلش می‌خواست همچون برندهای معروف، نام او هم معرف یک برند شناخته‌شده در این صنعت باشد. او کارش را به‌عنوان پسری از طبقه کارگر شروع کرده، اما می‌گوید که برای خلق کار برای مردم، مشتاق و پراتگیزه است.

فیلیپ دی که فرزند یک خانواده کارگر از منچستر (شهری در شمال انگلستان) است، چیز زیادی از کودکی‌اش به خاطر ندارد، اما به‌روشنی دیده می‌شود در منطقه‌ای که کسب‌وکار زیادی وجود ندارد، به‌عنوان فردی متواضع تربیت شده. والدین او در یک فروشگاه عرضه مطبوعات کار می‌کردند