



لحظه آها

مهران امیری

همانند کسب‌وکار

همانند تیم ملی

شکست ناباورانه تیم ملی با همه امیدهایی که برانگیخته بود، موجی از واکنش‌ها را به‌همراه آورده، اما این ناکامی بزرگ که در همین فرصت کوتاه بازخوردها و تحلیل‌های متنوعی را به‌همراه داشته، نه‌چندان دور از انتظار و نه‌چندان ناآشناست. حکایت تلاش‌ها و بُردوباخت‌های تیم ملی، حکایت روزمره بسیاری از کسب‌وکارهایی است که با داشته‌های قابل‌اعتنا هرروز در صحنه فعالیت‌های اقتصادی کشور رخ می‌دهد. عرصه کسب‌وکار کشور در سال‌های اخیر گرفتار نامالایمات و دشواری‌های ناخواسته بی‌شماری بوده، بروز تحریم‌های یک‌جانبه و موانع متعددی که راه‌دسترسی به‌بازار را محدود کرده از یک‌سو مشکلات خودساخته از سوی دیگر، صاحبان کسب‌وکارها را چنان در خود اسیر کرده که زمینه بروز بسیاری از استعداها از بین رفته است. اما همه این‌ها در پاره‌ای از مقاطع تاریخی کمابیش چه برای مردم ما و چه برای مردم سایر نقاط دنیا رخ داده. مرور مختصر داستان تلاش مردم، نشان می‌دهد که در انتها راه‌عبور از موانع هموار شده، اما چگونه است که ما با همه داشته‌هایمان در بزنگاه‌های مهم‌قادر به‌عبور از موانع نیستیم، درست همان‌گونه که تیم ملی با نخستین گلی که دریافت کرد، شیرازه کار را از دست داده و در چند دقیقه تاریخی بازی، اعتبار، اخلاق، روحیه و اهداف خود را از دست رفته دید؟ شاید پاسخ این است که ما از ابتدا به امور ظاهری و کارهای سطحی بیشتر توجه می‌کنیم و کارها را نه‌مطابق با اصول و قواعد آموده‌شده، بلکه بر اساس برداشت‌های نه‌چندان قیّیق شخصی خودبنا می‌کنیم.

سراسر کشور مملو از نیروهای مستعد و دانش‌آموخته در عرصه‌های مختلف است. به‌رغم همه مشکلات، دستیابی به سرمایه و ثروت برای ایجاد، راهبری و توسعه کسب‌وکارها به‌وفور یافت می‌شود. افراد کارآمد و با تجربه که قادر به برنامه‌ریزی و هدایت مناسب امور باشند را به‌راحتی می‌توان یافت و به کار گرفت، درست همانند تیم ملی که خیل بزرگی از جوانان پرتوان را در اختیار دارد. امکانات مناسب همچنان مهیا می‌شود، بهترین مربیان کار آموده در تراز جهانی به استخدام درمی‌آید و حمایت معنوی یک ملت همیشه پشتیبان آن است، اما همه این‌ها با یک حرکت، رنگ می‌یازد. درست همان‌گونه که بسیاری از کسب‌وکارها به‌رغم تلاش‌های بسیاری که برای گردآوری امکانات شده، با گام‌هایی بسیار ساده و ابتدایی عرصه را واگذار می‌کنند.

آنچه در میدان نیمه‌نهایی جام ملت‌های آسیا رخ داد بیانگر ناتوانی فنی، نبود امکانات، نداشتن مربی و تدارک ضعیف نبود، بلکه نشانه درک نادرست بازیکنان از جایگاه خود و سایر عناصر دخیل در بازی بود. بازیکنانی که به‌جای تمرکز روی بازی و وظایف خود، در تلاش برای قانع کردن داور به ابراز واکنش‌های موردنظرشان بودند و به‌جای اینکه به سمت بازیکن حریف رفته و وظایف دفاعی را انجام دهند به‌صورت گروهی در تلاش برای قانع کردن داور، میدان را برای گل خوردن مهیا ساختند، پس از آن هم عبرت نگرفته، آموزش‌های متعدد را رها کرده، اخلاق را زیر پا گذاشته، ورزش را تبدیل به جنگ ناخوشایند از سر عصیت کور، کردند. آیا این‌ها همان رفتارهایی نیست که از مدیران و کارگزاران و برنامه‌ریزان و صاحبان کسب‌وکارها تا متخصصان و کارکنان رده‌های مختلف سر می‌زنند؟ وقتی برنامه‌ریزان، کاسب می‌شوند، کارگزاران قوانین را برای خود بازنویسی می‌کنند، مدیران به‌محض انتخاب، سیاست‌ها را از ابتدا خلق و نظریه‌پردازی می‌کنند، کارکنان همه کار می‌کنند جز آنچه برایش استخدام شده‌اند، ناظران مصلحت‌سنجی می‌کنند و... تیم ملی کسب‌وکار کشور در مواجهه با یک تنش در بازار داخلی یا خارجی، از هم می‌پاشد و از پوشک بچه تا رز و گوشت تچار تالطم و بحران می‌شود. باور کنیم تا تغییر نکنیم، همه چیزمان همانند کسب‌وکارمان و کسب‌وکارمان همانند تیم ملی‌مان هست و خواهد بود.

ایرانول روغن موتور سیکلت «موتورو» به بازار عرضه کرد

شرکت نفت ایرانول به منظور تکمیل سبد کالایی خود و افزایش سهم بازار در راستای استراتژی ۱۴۰۴ شرکت برای نخستین بار روغن موتورسیکلت «موتورو» به بازار عرضه کرد. به گزارش «ایلنا»، عیسی اسحاقی در مراسم جشن چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی در جمع کارگران لای‌شگاه ایرانول گفت: «در پی استقبال بازار از چهار محصول جدید ایرانول در نیمه اول امسال با بالاترین سطح کیفی دنیا عرضه چند محصول جدید نیز در دستور کار این شرکت قرار دارد و طی ماه‌های آینده به بازار به‌مرور عرضه خواهد شد.» روغن موتورسیکلت «موتورو» با فرمولاسیون ویژه خود جهت حفاظت از مجموعه یکپارچه موتور و گریکس و انواع موتورسیکلت‌های چهارزانه طراحی شده است.

آزمایش

می‌تونیم از صفر شروع کنیم

۱۰ آکتیو

گفت و گو با طهورا حبیبی و سالار سیفی زاده؛ دوا دیده پرداز جوان

درآمدزایی از سرزمین گوگولند



روبه‌رو شد. آن‌ها حالا کارگاه کوچکی دارند و می‌خواهند برای کار تولید و فروش، نیروی جدید بگیرند. دو نفر دیگر به آن‌ها اضافه شده تا سرزمین گوگولند، ساکنان بیشتری پیدا کند با داستان‌های جذاب‌تر.

طراحی صنعتی احساس گرا

طهورا یاد روزهای کودکی اش می‌افتد. روزهایی که با هر چیزی کارهای دستی درست می‌کرد و پرورش داستان‌های تخیلی هم می‌ساخت. او خیلی زود توانست راه خودش را برای انتخاب رشته دانشگاهی پیدا کند. طراحی صنعتی، رشته‌ای بود که درون طهورا را آرام می‌کرد و او را به سر ذوق می‌آورد. سالار اما داستان زندگی متفاوتی داشته. او آینده‌مهندسی مکانیک را انتخاب می‌کند و لیسانس می‌گیرد، اما برای ادامه راه تحصیلیش با دنیای مکانیک خداحافظی می‌کند و پا به دنیای طراحان صنعتی می‌گذارد. او تجربه

داستان‌نویسی و نمایش‌نامه‌نویسی دارد: «امروز طراحی صنعتی مدرن تفاوت زیادی با گذشته کرده. گرایش جدیدی در طراحی صنعتی وارد شده است به نام طراحی صنعتی «احساس گرا». محصولات باید داستان و روایت داشته باشند تا مخاطب با آن ارتباط شخصی پیدا کند و من همین راه را برای خلق سرزمین گوگولند انتخاب کردم.» او دنیای مجازی را راه فوق‌العاده‌ای برای فروش محصولات تولیدی نوپا می‌داند. راهی که در ایران با سرسختی اولین فروشگاه‌های اینترنتی آغاز شد و کم‌کم مردم به خرید محصولات به‌صورت مجازی اعتماد کردند: «شبکه‌های اجتماعی خصوصاً اینستاگرام به ما این فرصت را داد تا ایده‌هایمان را به نمایش بگذاریم و از نظرات مردم آگاه شویم. این روش بهترین راه برای ما بود که با بودجه بسیار کم، کارمان را شروع کنیم.» طهورا یادش می‌آید که یک روز با هم، پول توجیبی‌شان را روی

دوا دیده

آن‌ها چشم‌انداز بلندمدتی دارند و در فکر این هستند در آینده، سرزمین گوگولند تبدیل به بزرگ‌ترین تولیدی زیورآلات ایران شود: «ما می‌خواهیم اشتغال‌زایی کنیم، کارآفرین باشیم و با همین ایده کارمان را آغاز کردیم. خوشبختانه با وجود شرایط سخت تحریم‌ها توانستیم دو نفر دیگر را به گروهمان اضافه کنیم و با نبض بازار هماهنگ شویم.»

میز گذاشتند. ۱۵۰ هزار تومان بیشتر نبود، اما همین مبلغ، سرمایه‌ای شد برای ساخت شخصیت‌های گوگولند: «اولین کارهایمان شش جفت گوشواره بود. خیلی بانمک بودند. خیلی هم مردم دوستشان داشتند. با همین شش جفت ما راهمان را در زمینه کسب‌وکار رقابتی تولید زیورآلات باز کردیم.»

اعتمادسازی مخاطب

«ما سعی می‌کردیم، بهترین جنس را برای فروش بگذاریم. کارهایمان ضمانت‌داشت. اگر کسی مشکلی در کار می‌دید آن را باطیب‌خاطر پس می‌گرفتیم و سعی می‌کردیم مشکل را رفع کنیم و کار با کیفیت بالاتری ارائه دهیم.» سالار ادامه می‌دهد: «ما هدف برتری داشتیم. می‌خواستیم کارمان را ارتقا دهیم، بنابراین تلاشمان این بود که محصولات را به بهترین شکل ارائه دهیم. از طرف دیگر ما می‌خواهیم ارتباط میان آدم‌ها و حیوانات را بیشتر کنیم، بنابراین بخشی از کارمان را به کمک به حیوانات اختصاص دادیم.»

آن‌ها چشم‌انداز بلندمدتی دارند و در فکر این هستند در آینده، سرزمین گوگولند تبدیل به بزرگ‌ترین تولید زیورآلات ایران شود: «ما می‌خواهیم اشتغال‌زایی کنیم، کارآفرین باشیم و با همین ایده کارمان را آغاز کردیم. خوشبختانه با وجود شرایط سخت تحریم‌ها توانستیم دو نفر دیگر را به گروهمان اضافه کنیم و با نبض بازار هماهنگ شویم.»

طهورا آرزو دارد برند سرزمین گوگولند در آینده بیمارستان بزرگی برای حیوانات بسازد تا حیوانات بی‌پناهی که گرسنه یا خسته یا آسیب‌دیده هستند در این بیمارستان درمان شوند، چون آن روز زندگی بهتری برای همه فراهم می‌شود.»

سالار می‌گوید: «ما برای ساخت هر شخصیت گوگولند ساعت‌ها فکر می‌کنیم تا شخصیت جدیدی بسازیم. داستانش را بنویسیم. داستانش را به ایده‌مان سنجاق می‌کنیم. البته اگر کسی هم تمایلی داشت پرورش شخصیت جدیدی خلق می‌کنیم.»

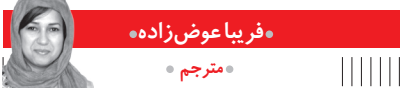
با این همه آن‌ها با مخاطرات زیادی هم روبه‌رو هستند. مردم ایران هنوز ارتباط با کارهای مینیمال و شخصیت‌های حیوانی برقرار نمی‌کنند. طهورا می‌گوید شاید هم دوست داشته باشند، اما چون دیدگاه عمومی این است که این زیورآلات جلف است و برای نوجوانان فقط خوب است مانع از خرید خیلی‌ها می‌شود. البته تویست‌های خارجی خیلی کارهای ما را دوست دارند و با آن ارتباط می‌گیرند. اما این همه مشکلات نیست. سالار از نداشتن حق کی‌رایت در ایران می‌گوید و اینکه خیلی‌ها از این خلافتانونی استفاده می‌کنند و ۹۰ درصد کار را رکی می‌کنند و این بسیار ناراحت‌کننده است، چون ما برای تولید هر شخصیت ساعت‌ها وقت می‌گذاریم و این درست نیست که به آسانی کسانی را ما رایبند کنند.

چطور ایده آلیستر و شریکش توانست بیش از دوازده هزار و ۳۵۳ گاراژ را در سراسر انگلستان با خود همراه کند؟

ماشینت را با بهترین قیمت تعمیر کن!



نقطه‌ای از انگلستان هستند. همچنین آن‌ها به این ترتیب امکان ادامه اشتغال برای بیش از یک میلیون و چهارصد هزار مکانیک را فراهم کرده‌اند. آلیستر و شریکش در این راه تجارب خوبی به‌دست آورده‌اند و بر همین اساس توصیه می‌کنند صاحبان کسب‌وکارهای جدید ابتدا ازبازی درستی از اندازه بازار هدف خود به‌دست آورده و ببینند آیا زمینه برای ارائه خدمات جدید فراهم است؟ در همین حال معتقدند در شروع نباید کار را در مقیاس بزرگ راه‌اندازی کرد. شروع کار در اندازه کوچک‌تر این امکان را می‌دهد که رشدی مطمئن را در پیش گرفته و خدماتی پایدار و مستمر ارائه کرد.



فربیا غوس‌زاده

مترجم

کسب‌وکار امروزی، اما تا حدودی عجیب به نام «WhoCanFixMyCar» به‌دنبال ایجاد یک بازار عرضه خدمات تعمیرات خودرو در سال ۲۰۱۱ بود. انتظار می‌رفت به کاربران این امکان داده شود که در این بازار، مقایسه‌ای بین قیمت و توانایی عرضه‌کنندگان خدمات خودرو در محدوده خودشان انجام دهند تا بهترین گزینه برای مراجعه را بیابند. بنیان‌گذاران این کسب‌وکار «آلیستر پرستون» و «ایان گریفیث» هستند که کار خود را از سال ۲۰۱۱ شروع کردند. الگوی کاری آن‌ها که امروز در برخی نقاط دیگر اجرا شده در آن سال مقداری عجیب و برای کاربران غیرمعمول به‌نظر می‌رسید. آن‌ها در مواجهه با مشکل یافتن ارائه‌کنندگان قابل‌اعتماد خدمات مکانیکی، به‌فکر راه‌اندازی این کسب‌وکار افتادند. آن‌ها می‌دانستند که وارد کردن بخشی از بازار کسب‌وکار به حوزه‌ای که وابسته به فناوری روز و برای آن‌ها

غریب است، کاری دشوار خواهد بود و برای جلب توجه و اعتماد نخستین گروه از این افراد به سختی تلاش کردند. آلیستر و شریکش برای این منظور اقدام به تماس مستقیم با صاحبان گاراژهای مکانیکی کردند تا اطلاعاتی در باره کار خودشان به آن‌ها بدهند. در این تماس‌ها تلاش کردند آموزش‌های لازم در باره چگونگی ورود به دنیای کسب‌وکارها در اینترنت را به آن‌ها بدهند. در واقع ارتقای موقعیت در سایت‌های مقایسه و بازارهای آنلاین یکی از نکات کلیدی بود که در این آموزش‌ها روی آن تأکید می‌شد. آلیستر در یافته بود همان‌گونه که مشتریان برای پیدا کردن بهترین بیمه خودرو با شرکت‌های مختلف تماس می‌گیرند تا قیمت‌ها را مقایسه کنند، می‌توان برای آن‌ها امکانی را ایجاد کرد که وقتی در جست‌وجوی خدمات مکانیکی خودرو هستند، قیمت‌ها و خدمات مختلف را بررسی و مقایسه کنند. کسب‌وکار آن‌ها راه‌حل اجرایی چنین روشی را در اختیار گذاشت. آن‌ها در تمام بالا و پایین مناطق مختلف کشورشان سراغ گاراژهای مکانیکی رفته و با صاحبان این مراکز صحبت کردند. پس از شش ماه موفق به امضای