

زندگی کسب وکار

در مسیر موفقیت

چند کتاب تکمیلی برای

آموزش فعالان استارت آپی

پیش از تعطیلات نوروز، منابعی برای مطالعه بیشتر فعالان استارت‌آپ‌ها معرفی کردیم. این کتاب‌ها می‌توانند دنیای جدیدی را به روی خوانندگانشان بگشایند.



نگین ششمی

دانش

دنیای استارت‌آپی نسبت به سایر زمینه‌های کسب‌وکاری جدیدتر است و استفاده از تجربه دیگران می‌تواند برای حرکت امن‌تر در مسیر رشد استارت‌آپ‌ها اثربخش باشد.

کسب‌وکارهای استارت‌آپی با فرازونشیب‌های بسیاری روبه‌رواست و با استفاده از کتاب‌ها خواهند توانست پیش‌بینی مناسبی از شرایط و موضوعات پیش‌رویشان به‌دست‌بیاورند.

پیش از تعطیلات نوروز، تعدادی از کتاب‌هایی که کسب‌وکارهای استارت‌آپی باید بخوانند را معرفی کردیم تا تعطیلات را با مطالعه آنها سپری کنید. اما حالا و در آغاز سال نو، اگر هنوز سرتان خلوت باشد و فرصت مطالعه داشته باشید پیشنهاد می‌کنیم این کتاب‌ها را در فهرست مطالعات پیش روی خود بگنجانید:

۱ اجرای ناب (Running Lean) نوشته اش مائوریا (Ash Maurya) کتابی عالی است برای آن‌که در یادید چگونه يك ایده استارت‌آپی را به مرحله اجرا برسانید. ساختن يك محصول فقط بخشی از

کار يك استارت‌آپ است و رساندن این محصول به مرحله اجرا و یافتن استارت‌زهای پاسخ‌ده، چرخه فعالیت کسب‌وکار را کامل

می‌کند. این‌که چه زمانی برای افزایش سرمایه مناسب است یا چه زمانی باید استارت‌آپ را کلا به چیز دیگری تبدیل کرد (Pivot) در این کتاب

مورد بحث قرار گرفته است.

۲ تفکر طراحی در کسب‌وکار (Designing for Growth: A Design Thinking Tool

for Managers Kit) را جین لیدکا و تیم اگیلوی (Jeanne Liedtka and Tim Ogilvie) نوشته‌اند و به تشریح روش تفکر طراحی می‌پردازد. نویسندگان در این کتاب اشاره می‌کنند که برای موفقیت يك کسب‌وکار لازم است مدیران از تفکر طراحی به عنوان يك روش پیش‌برنده استفاده کرده و پیاده‌سازی این روش را راهی تسریع‌کننده برای رشد معرفی می‌کنند.

۳ دیزاین و مدیریت آن (Design Management)

عنوان کتابی از خانم بریژت بورژا دو موزتا (Brigitte Borja de Mozota) است و به نقش دیزاین در انواع کسب‌وکار می‌پردازد. این‌که دیزاین در چه عرصه‌هایی مورد استفاده قرار می‌گیرد و چگونه می‌تواند بر رشد و موفقیت کسب‌وکارها موثر باشد را می‌توان با خواندن این کتاب شناخت. این کتاب با همکاری خود نویسنده به زبان فارسی برگردانده شده است و می‌توانید ابتدای کتاب مقدمه خانم دو موزوتا را بدستخط خودشان ببینید.

۴ خوب‌باوری در خلاقیت (Creative Confidence: Unleashing the Creative

Potential Within Us All) را دیوید و تام کلی (David and Tom Kelley) نوشته‌اند. دیوید بنیانگذار شرکت آیدیو (IDEO) پس از مقابله با سرطان تصمیم می‌گیرد همراه برادرش کتابی درباره خلاقیت بنویسد. در این کتاب شرح داده می‌شود چرا خلاقیت منحصراً به افراد خاصی نیست. محور موضوعی کتاب این‌حقیقت است که همه خلاقند و فقط مهارت‌هایی برای فعال‌کردن آن نیاز دارند. در این کتاب به لزوم خلاق بودن مدیران کسب‌وکارها اشاره شده است و راه‌حلی برای بروز و پرورش این خلاقیت در کتاب پیدا می‌شود.



سال جاری محققان برای ساخت ۱۳۹ نمونه محصول متعهد شدند، که از این تعداد ۵۵نمونه محصول ساخته شد. تفکر و ایده خلاق نیروی انسانی نوآور پشتوانه هر يك از این محصولات است و حمایت سازمان‌های موثر در این حوزه طی کردن این مسیر را برای افراد تسهیل می‌کند. / معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

۲ برگ برنده خود را مشخص کنید

اگرچه سال جدید بهترین زمان برای شروعی پرانرژی و پر تلاش است، اما به این معنی نیست که هدف‌ها قرار است خودشان یکی پس از دیگری بر سراهتان قرار بگیرند. در همین روزهای آغاز سال، زمانی را به تعیین برگ‌های برنده برای کسب‌وکارتان در سال پیش رو اختصاص دهید. این برگ برنده می‌تواند شامل استخدام چند نیروی کارآمد و متخصص یا امضای قراردادی ارزشمند برای مجموعه کاریتان باشد یا حتی تغییر برخی از شرایط در محیط کاریتان برای افزایش پویایی و بازدهی مجموعه را شامل شود. فرقی نمی‌کند چه تصمیمات کلیدی برای بهبود و رونق بیشتر کسب‌وکارتان در نظر بگیرید. مهم این است که از همین امروز بدانید چه برنامه‌هایی برای سال ۹۸ دارید.

۴ برنامه‌ریزی برای افزایش رضایت مشتریان

همه می‌دانند توقع مشتریان روز به روز افزایش پیدا می‌کند، اما هنوز هم بیشتر کسب‌وکارها به اندازه کافی برای برآورده کردن توقع مشتریان و جلب رضایتشان تلاش نمی‌کنند. راه‌های زیادی برای افزایش رضایت مشتریان و تبدیل آنها به مشتریان وفادار مجموعه وجود دارد، اما متأسفانه بیشتر کارآفرینان برای توسعه چنین راهکارهایی وقتی صرف نمی‌کنند. در مجموعه خود فرهنگ احترام به مشتری راجا بیندازید و اولویتتان را جلب رضایت مشتری قرار دهید. در سال ۹۸ به دنبال بهبود تجربه مشتریان از مجموعه خود باشید.

۸ روش تعامل با نیروی انسانی خود را مشخص کنید

نیازهای کارمندان را همان‌گونه که اشاره شد، اولویت‌بندی کنید. مزیت‌های هر کدام را شناسایی نمایید و برای استفاده از این توانمندی‌ها برنامه‌ریزی کنید. بر اساس جوی که دوست دارید بر مجموعه حاکم باشد، تاکتیک‌های خود را طراحی و سپس این طرح را در محیط کار خود پیاده‌سازی کنید. مشخص کنید در چه مواردی به کارمندان‌تان پاداش می‌دهید، چه میزان افزایش حقوق خواهند داشت، چطور تعادل بین کار و زندگی را برایشان فراهم خواهید کرد و از چه روشی عملکرد آنها را مورد ارزیابی قرار می‌دهید.

۱۲ نگاهی دوباره به برنامه پنج‌ساله خود بیندازید

فروردین بهترین زمان برای بازنگری برنامه بلندمدت پنج ساله کاری شامل هدف‌گذاری‌های مالی، س‌سازوکارهای رسیدن به این هدف‌ها و برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری است. از مشتریانتان نظرسنجی و عملکرد تیم فروش را بررسی کنید، مشکلات عملکردی احتمالی و ایرادهای بخش فناوری اطلاعات (IT) سامانه‌تان را برطرف کنید. بکوشید امنیت سایبری مجموعه را افزایش دهید، همچنین نگاهی دوباره به برنامه‌ریزی‌های اداری مانند بیمه و مالیات و ... داشته باشید.

۱۶ طرح توسعه خود را مشخص کنید

برای شروع سال کاری موفق باید طرح توسعه‌ای برای خود ترسیم کنید. طرح توسعه مانند نقشه راه، مسیر حرکت در سال جدید را مشخص خواهد کرد. با داشتن نقشه مسیر دقیقاً می‌دانید مقصد کجاست و در طول مسیر باید از چه نقاطی عبور کنید تا به مقصدتان برسید. بدون داشتن طرح توسعه بدون هدف به این طرف و آن طرف می‌روید. حتی اگر هدف‌تان را تعیین کرده باشید، نمی‌دانید باید با چه روشی به آن دست پیدا کنید. بنابراین زمان و انرژی خود را هدر خواهید داد.

تمام شده محصول خود را به صورت تمام و کمال دریافت می‌کند. مراکز علمی، تجهیزات و مواد مصرفی خود را با تخفیف خریداری می‌کند و در نهایت دولت نیز حمایت مالی خود را از کسب‌وکارهای نوپا در این مورد انجام داده است. در این حالت شرکت‌های دانش‌بنیان به جای دریافت پول از ابتدا و بعد از برنامه‌ریزی برای تولید، کاملاً برعکس عمل می‌کنند؛ یعنی برنامه‌ریزی برای تولید، فروش و کسب درآمد انجام می‌شود. با این ساز و کار، رویه منطقی تولید تا فروش طی می‌شود و شرکت‌ها دیگر به عنوان عناصر منتظر دولت تلقی نمی‌شوند.

۱ اهداف‌تان را مشخص کرده و نقشه راه را ترسیم کنید

در قدم اول برای شروع سالی موفق باید هدف اصلی را که می‌خواهید امسال به آن دست یابید مشخص کنید. پس از مکتوب کردن هدف‌تان، برای دستیابی به آن، برنامه‌های سالانه، فصلی و ماهانه طراحی کنید. این کار كمك می‌کند بدانید در سالی که پیش رو دارید باید در چه جهتی حرکت کنید. مهم‌ترین برنامه‌های خود را تعیین کنید و نقشه راهی برای رسیدن به این اهداف تا پایان سال برای خود متصور شوید. پس از تعیین اهداف اصلی، آن را با دیگر اعضای گروه کاری خود نیز در میان بگذارید تا به صورت کامل بررسی و عملیاتی شود.

۳ از اولویت‌ها و نیازهای کارمندان‌تان مطلع شوید

یکی از اصول مهمی که باید به عنوان کارآفرین به آن توجه کنید این است که از کارمندان (و همین‌طور خودتان) بپرسید به چه چیزی نیاز دارند و اولویت‌هایشان برای سال جدید چه خواهد بود. اولویت‌های ما در طول زمان تغییر می‌کند. بنابراین بسیار مهم است که در شروع هر سال، هم خودتان و هم اعضای گروه کاری‌تان اولویت‌های خود را مجدداً تعیین و تا جایی که امکان دارد آنها را با اهداف مجموعه همسو کنید.

۷ حواس‌تان به موضوعات جریان‌ساز مرتبط با کسب‌وکار‌تان باشد

باید حواس‌تان به تحولاتی باشد که در بازار هدف‌تان یا بازار محصولات نزدیک به حوزه کاری‌تان رخ می‌دهد تا بتوانید خود را به موقع برای هر تغییری در طول سال آماده کنید. یکی از بهترین روش‌ها برای عقب‌نماندن از جریان‌ات بازار این است که از پیش تا حدی اتفاقات بازار را پیش‌بینی کنید و بر اساس پیش‌بینی‌ها منتظر کوچک‌ترین نشانه‌های شروع تغییر باشید و بلافاصله وارد عمل شوید. به این ترتیب از جریان تغییرات بازار در طول سال عقب نخواهید ماند. بهتر است برای پیش‌بینی دقیق این موارد از کارشناسان خبره در حوزه فعالیت خود کمک بگیرید.

۱۱ به فکر افزایش درآمدزایی باشید

برای این کار پیش از هر چیز بازه دقیق مخاطبانتان را مشخص کنید. آیا محصول شما برای دانش‌آموزان طراحی شده یا افراد حرفه‌ای؟ گروه‌های خاصی مشتریان شما هستند یا نه؟ عموم جامعه می‌توانند از محصولاتتان استفاده کنند؟ یا بررسی میزان فروش محصول خود و به‌دست آوردن اطلاعات فروش می‌توانید پی ببرید از چه

گروهی از مشتریان غافل بوده‌اید. همچنین می‌توانید با روش‌های گوناگون بازاریابی آنلاین، میزان فروش خود را افزایش دهید.

۱۵ برنامه‌ای برای بازنگری دوره‌ای اهداف‌تان تعیین کنید

بیشتر ما در فروردین به دنبال بازنگری، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی هستیم. اما انسان‌های موفق این موضوع را فقط به پایان سال یا آغاز سال جدید م‌وکل نمی‌کنند؛ بلکه در برنامه روزانه خود جایگاهی برای بررسی عملکرد و ایجاد اصلاحات مورد نیاز در روش‌های کاری قرار می‌دهند. تبدیل کردن این مورد به عادت همیشه‌گی کمک می‌کند همواره در جاده موفقیت حرکت کنید و در طول مسیر منحرف نشوید. سعی کنید از همین امروز برای ایجاد این عادت تلاش کنید.

حوزه‌های مختلف همچون پزشکی، هوا فضا، هنر و معماری، علوم پایه، تغییرات اقلیم، کشاورزی و منابع طبیعی و مدیریت است. پس از ارسال طرح‌ها در ۲۱ کارگروه پژوهشی صندوق بررسی و داوری می‌شود. خروجی این طرح‌های پژوهشی متفاوت است و از چاپ کتاب، چاپ مقاله و ساخت نمونه محصول را شامل می‌شود. در

۵۵ محصول دانش‌محور ساخته شد

محققان کشور با پشتیبانی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی، موفق به ساخت ۵۵ محصول دانش‌محور در کشور شدند. هر سال محققان از سراسر کشور پروژه‌های تحقیقاتی خود را به صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارسال می‌کنند. این طرح‌ها در



قبل از شروع جدی کسب‌وکار‌تان در سال جدید این گزارش را بخوانید

۱۶ گام موفقیت ۹۸

۱ دیروز و امروز اولین صفحه تقویم سال ۹۸ روی میز کار همه ما ورق خورده و روی فروردین تنظیم شده‌است. هر مسیری که در این ماه در آن قدم بگذارید، می‌تواند بر موفقیت کاری‌تان در طول سال

اثربگذارند.

برای شروعی بزرگ و موفقیت‌آمیز در سال جدید باید پیش از هر چیز برنامه‌ریزی کنید، تفکر تحلیلی داشته باشید و بسیار مصمم و پر قدرت برای اجرای برنامه‌های خود حرکت کنید. در ادامه ۱۶ نکته مهم از دیدگاه کارآفرینان موفق دنیا را که برای شروع سال کاری موفق باید مدنظر قرار دهید، بررسی می‌کنیم.

منبع: Forbes



عسل اخویان طهرانی

دانش

۵ آماده تغییر باشید

همه می‌دانیم که در عصر دیجیتال هر روز همه کسب‌وکارها در حال تغییر و پیشرفت هستند. به همین جهت به کار بردن روش‌هایی که بتوانند پاسخگوی این حجم از تغییرات سریع در اقتصاد و جامعه باشد و به سرعت با فشارهای جهانی تطابق پیدا کند، کمک می‌کند راحت‌تر با پیچیدگی‌های بازار روبه‌رو شوید و مزیت رقابتی خود را به صورت قابل توجهی افزایش دهید. اگر بخواهید در این جریان سریع فناوری همچنان به روش‌های قبلی متکی باشید، خیلی زود از بقیه رقیب‌ا جا خواهید ماند.

۹ نگاه جامعی به سال پیش رو داشته باشید

در آغاز سال نو همیشه فکرهای مثبت و برنامه‌هایی برای موفقیت و حتی گاهی بلندپروازی در ذهنمان نقش می‌بندد. اما شاید برای کارآفرینان بهتر باشد يك قدم به عقب برگردند و به این فکر کنند که در حال حاضر واقعا با چه شرایطی مواجه هستند. چه دستاوردهایی تا به حال کسب کرده‌اید؟ از کدام توانمندی‌های انسانی و عملکردی در مجموعه خود به خوبی بهره‌برده‌اید؟ از ورود به چه حوزه‌هایی به خاطر ترس از چالشی بودنشان خودداری کرده‌اید؟ معمولاً بزرگ‌ترین فرصت‌ها در دوردست‌ها نیستند، بلکه درست مقابلتان قرار دارند.

۱۰ فضای کاری مجموعه را ارتقا دهید

ما در دوران پیشنهادات زندگی می‌کنیم. بنابراین اگر نتوانید بهترین پیشنهاد برای کارمندان‌تان باشید، قطعاً آنها به دنبال فرصت بهتری خواهند رفت. باید بتوانید ارزش‌های اصلی مجموعه خود را به ماموریت‌های ذهنی کارمندان‌تان تبدیل و شرایطی برای پایبندی به این اصول برایشان فراهم کنید. یکی از مهم‌ترین مواردی که در همین ابتدای سال باید به آن توجه کنید تمرکز روی کارکنان و فضای کاری حاکم بر مجموعه است.

۱۲ کارهای ممنوعه را مشخص کنید

برنامه‌ریزی برای سال جدید در مورد کارهایی که باید انجام دهید تا موفق شوید، بسیار ساده است. اما اگر بخواهید کمی اصولی‌تر برنامه‌ریزی کنید باید نگاهی به روش‌ها و رفتارهایی داشته باشید که بهتر است دیگر انجام‌شان ندهید. افکاری که باید از سرتان بیرون کنید یا طرح‌هایی که بهتر است برای مدتی متوقف شوند. از طرف دیگر باید بدانید صرف زمان و انرژی در چه مواردی بازده ایده‌آلی نداشته و بهتر است بیش از این زمانی برای آن نگذارید. پس از روشن شدن این موارد با دید بازتری می‌توانید مسیری خود را تعیین کنید.



آریا طاهری

دانش

شکل‌گیری این نوع از شرکت‌ها نشان داده است که بدترین شیوه حمایت مالی از يك کسب‌وکار دانش‌بنیان تزریق مستقیم پول به آن است؛ چه در قالب وام کم‌بهره یا حتی بلاعوض! زیرا اکثر آنها یا در گروه شرکت‌های

کوچک قرار می‌گیرند یا هنوز آنقدر بزرگ نشده‌اند که يك سیستم مالی دقیق در درون شرکت داشته باشند. پس باید ساز و کار جایگزینی را برای رشد و گسترش آنان پیدا کرد، به نحوی که پول در ازای تولید وارد شرکت شود. یکی از اتفاق‌های خوب چند سال اخیر، برگزاری نمایشگاه تجهیزات و مواد آزمایشگاهی ساخت ایران است که در حمایت‌های مالی دقیقاً به هدف می‌زند؛ شرکت‌های حاضر در

این نمایشگاه که از سال ۹۲ هر سال برگزار شده است، براساس نوع و عمق فناوری رتبه‌بندی و شامل تخفیف می‌شوند، اما سؤال اینجاست که تخفیف برای شرکت‌ها چگونه موجب سودآوری آنان می‌شود؟ در پاسخ باید گفت که بسیاری از مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی برای تأمین تجهیزات و مواد آزمایشگاهی خود ملزم به خرید هستند که معمولاً با توجه به ضرب‌المثل معروف «مرغ

حمایت از دانش بنیان‌ها از مسیر اصولی

دانش بنیان