واسط‌های صادراتی ایران در کشورهای مختلف رو به افزایش است

مدیرکل دفتر توسعه کسب‌وکار بین‌المللی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت: یکی از اقدامات مهم مرکز در سال گذشته برای توسعه فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق ایرانی در دیگر کشورها، افزایش تعداد واسط‌های صادراتی بود. روحا... استیری افزود: در حال حاضر در کشورهای گرجستان، قرقیزستان، ترکیه، کنیا، مالزی، آذربایجان، چین، عمان و انگلستان کارگزار صادراتی فعال داریم./ جام‌جم

ژاپن صادرات اقلام فناورانه را به کره جنوبی محدود کرد

دولت ژاپن روز گذشته از محدود شدن صادرات برخی مواد شیمیایی مورد استفاده در تولید تراشه و گوشی هوشمند به کره جنوبی خبر داد. علت این تصمیم‌گیری سختگیرانه ژاپن، درگیری قدیمی دو کشور بر سر پرداخت خسارت از سوی ژاپن به برخی مردم کره جنوبی است که در ایام جنگ دوم جهانی به عنوان کارگر در کارخانه‌های ژاپن کار می‌کردند. اصرار کره جنوبی بر این موضوع واکنش خشمگینانه ژاپن را به همراه داشته است./ مهر

کارآفرینان موفق دنیا برای حضور پررنگ جوانان در دنیای کسب‌وکار چه توصیه‌هایی دارند؟

۱۰ شرط موفقیت کارآفرینان جوان

عسل اخویان طهرانی
دانش

اگر به عنوان کارآفرینی جوان، کسب‌وکار خود را به تازگی راه‌اندازی کرده‌اید، حتما می‌دانید وارد جریان پرتلاطمی شده‌اید. در این مسیر، فراز و فرودهای زیادی در انتظارتان خواهد بود که باید بتوانید با درایت کافی از آنها عبور کنید. اما شاید مهم‌ترین چالشی که هر کارآفرین جوان و کم‌سن و سالی با آن روبه‌رو خواهد شد، به دست آوردن اعتبار کافی در میان افراد باتجربه‌تر و پخته‌تر در حوزه کسب‌وکارتان است. در عین حال که باید با فروتنی به دنبال یادگرفتن فوت کوزه‌گری از خبره‌های حوزه کسب‌وکارتان باشید، نباید اجازه دهید سن و سالتان روی برقراری ارتباط و مذاکرات با افراد باتجربه‌تر سایه بیندازد و شما را جدی نگیرند. در ادامه ده نکته کلیدی از نگاه کارآفرینان موفق و مطرح دنیا خواهیم پرداخت تا ضمن حفظ احترام افراد باتجربه، جایگاه خود را به عنوان عضوی از زیست‌بوم کسب‌وکار مستحکم کنید.

برگرفته از: Forb

۱ خودتان را جدی بگیرید

اولین قدم برای این که دیگران شما را به عنوان یک راهبر یا مدیر جدی بگیرند، این است که پیش از هرکس خودتان خود را باور کنید و جدی بگیرید. به عنوان یک کارآفرین باید نقاط قوت و ارزش افزوده‌ای را که نسبت به سایرین دارید، به‌خوبی بشناسید.

منظور از ارزش افزوده ویژگی منحصر به فردی است که شما و کسب‌وکارتان را از دیگران مجزا می‌کند. زمانی که از ارزش و توانمندی‌هایتان آگاه باشید، دیگر در پی اثبات خودتان به دیگران نخواهید بود و درعوض بهترین‌های خودتان را بروز می‌دهید. اگر احساس می‌کنید با وجود توانمندی‌های بسیار زیادی که دارید همچنان شما را جدی نمی‌گیرند، باید کمی عمیق‌تر شرایط را بررسی کنید. قطعا نکات دیگری فراتر از سن و سالتان موجب شده آن‌گونه که باید رویتان حساب نکنند.

۲ بدانید چه آورده‌ای دارید

این مورد به دلیل قانون نانوشته‌ای که کارآفرینان جوان حتما کم‌تجربه و ناکارآمد هستند، مطرح می‌شود. به صورت دقیق توانمندی‌ها و آورده خود را در کسب‌وکارتان مشخص کنید. این آورده می‌تواند شامل توانایی بالای شما در حل مساله، سرعت بالای پردازش اطلاعات و پیدا کردن مشکلات کار پیش از هر فرد دیگری باشد یا این که می‌توانید سوال‌هایی بپرسید که باعث شود افراد جور دیگری به مسائل نگاه کنند. اگر نقطه اتکای شما فقط تحصیلات دانشگاهی و مدارک تحصیلی‌تان باشد، الزاما نمی‌توانید افراد باتجربه را تحت‌تأثیر خودتان قرار دهید. باید پذیرفت که بسیاری از افراد معتقدند که حدفاصلی بین دانش و عمل وجود دارد! به طور قطع دوست ندارید خود را در بحثی گرفتار کنید که طرف مقابل در پی اثبات این است که دانش و اطلاعات‌تان خیلی با واقعیت‌های دنیای کسب‌وکار فاصله دارد. بنابراین سعی کنید برای اثبات کارآمدی‌تان روی مواردی تکیه کنید که در دسته توانمندی‌های شخصی‌تان قرار می‌گیرد.

برای عبور از این چالش سعی کنید خدمات یا محصول‌تان را با کمک مهارت‌های جدید و به‌روزی که در زمینه فناوری دارید، به شکل منحصر به فرد و نوآورانه‌ای ارائه دهید. به‌کارگیری مهارت‌هایتان یکی از ابزارهای مهم برای اثبات مستعد بودن خواهد بود. سعی کنید عملکردتان به گونه‌ای باشد که حس اعتماد مشتریان را جلب کند تا آنها بتوانند با خیال راحت‌تری کارشان را به کارآفرین جوان و تازه نفس بسپارند.

۳ مهارت گوش‌کردن‌تان را تقویت کنید

در گزارش‌هایی که در مورد خصوصیت مدیران موفق و کلیدهای طلایی کارآفرینان حرفه‌ای در همین صفحه منتشر کرده‌ایم، مهارت خوب گوش دادن به صحبت‌های دیگران همواره به عنوان یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین موارد مدیریتی مطرح شده است. اهمیت این موضوع در خصوص کارآفرینان جوان دوچندان خواهد بود.

منش و رفتار کارآفرین جوان است که باعث می‌شود دیگران او را جدی بگیرند و به عنوان راهبر بپذیرند. مهارت خوب گوش‌کردن به صحبت‌های دیگران از کلیدی‌ترین ویژگی‌هایی است که نشان‌دهنده رفتار سنجیده‌تان خواهد بود. زمانی که در حال گوش سپردن به صحبت‌های فردی هستید، به واژه‌هایی که استفاده می‌کند و حتی نوع زبان بدنش دقت کنید. برای حرف افراد ارزش قائل باشید، با حوصله گوش کنید و پذیرای صحبت‌ها باشید.

> نوع تعاملتان را با دیگران متناسب با نوع شخصیت و روحیات هر فرد تنظیم کنید و به نحوی تعامل کنید که حس می‌کنید باعث ایجاد حس اطمینان خاطر خواهد شد

۴ اجازه دهید نتایج کارتان گواه توانمندی‌تان باشد

به جای این که زمان خود را برای قانع‌کردن افرادی که قبول‌تان ندارند صرف کنید، بگذارید نتایج عملکردتان دانش و توانمندی‌هایتان را اثبات کند. صدای عمل بلندتر از کلمات است! این که فقط سخنور خوبی باشید و با صحبت‌هایتان دیگران را مجذوب ایده‌هایتان کنید به تنهایی نمی‌تواند کافی باشد. همه به دنبال عملکرد هستند و تا زمانی که نتوانید به ایده مهیج‌تان جامه عمل بپوشانید، هیچ‌کس به آن توجهی نشان نخواهد داد. برای نمایش نتایج عملکردتان می‌توانید از مواردی مانند انتشار فراز و فرودهای مسیر کسب‌وکارتان در فضای مجازی استفاده کنید. همچنین می‌توانید در رویدادها و جشنواره‌هایی که کسب‌وکارها را داوری می‌کنند و جوایزی به کسب‌وکارهای برتر می‌دهند شرکت کرده و از این طریق صلاحیت خود را اثبات کنید. حتی اگر با بزرگانی در حوزه کسب‌وکارتان آشنا هستید، می‌توانید با گرفتن اعتبارنامه‌ای از آنها به کسب‌کارتان اعتبار دهید.

۵ نحوه تعاملتان با دیگران را تنظیم کنید

سعی نکنید خودتان را به همه اثبات کنید، زیرا نیازی به کار ندارید! در عوض نوع تعاملتان را با دیگران متناسب با نوع شخصیت و روحیات هر فرد تنظیم و به نحوی تعامل کنید که حس می‌کنید باعث ایجاد حس اطمینان خاطر خواهد شد. برخی افراد نیاز به مدارک مکتوب و تحلیل‌های آماری دارند، برخی نیاز دارند نتیجه موفقیت‌آمیز کار را ببینند، برخی با دانستن دورنمای ذهنی‌تان اطمینان خاطر پیدا می‌کنند و برخی دیگر فقط به این نیاز دارند که حس کنند می‌توانند به شما اعتماد کنند.

هوشمندی شما کمک می‌کند در هر شرایطی و در رویارویی با هر فرد یا نهادی به چه شکلی کسب‌وکارتان را ارائه دهید که بیشترین تأثیرگذاری را داشته باشد.

۶ از گفتن «نمی‌دانم» نترسید

گاهی اوقات با خودمان فکر می‌کنیم اگر ژست افراد همه‌چیزدان را به خود بگیریم باعث افزایش اعتبارمان در میان سایرین خواهد شد، اما در اصل هیچ‌کس نیست که واقعا همه چیز را بداند!

اگر به راحتی بگویید نمی‌دانم و این جمله را با گفتن «بهترین راه‌حل را برایش جست‌وجو می‌کنم و نتیجه را در میان خواهم گذاشت» تکمیل کنید، اعتبارتان را بسیار بیشتر افزایش خواهد داد. این که در مواردی که اطلاع دقیقی ندارید به راحتی بگویید نمی‌دانید موجب می‌شود هر زمانی که در مورد موضوعی تخصصی صحبت کنید افراد مطمئن باشند که صحبت‌هایتان کاملا فکر شده و بر اساس دانش و اطلاعات است.

> اگر نقطه اتکای شما فقط تحصیلات دانشگاهی باشد، الزاما نمی‌توانید افراد باتجربه را تحت‌تأثیر خودتان قرار دهید

۷ از مربی‌های کسب‌وکار کمک بگیرید

یکی از بهترین روش‌هایی که بتوانید جایگاه خود را به عنوان کارآفرینی جوان محکم کنید و جدی گرفته شوید، گوش کردن به توصیه‌های یک مربی کسب‌وکار با تجربه است. در سنین جوانی افراد پر از شور و هیجان برای تکان دادن دنیا هستند اما اگر واقعا به دنبال موفقیت هستید باید دست از خیال‌پردازی‌های غیرعملی بردارید و به دنبال آموختن و کسب تجربه از افراد خبره باشید. اگر بتوانید با کمک تجربیات فرد ماهری با خیال راحت از پیچ‌وخم‌های مسیر بگذرید، سرعت پیشرفت و توسعه کسب‌وکارتان افزایش می‌یابد و اعتبار کاری‌تان نیز ارتقا خواهد یافت.

۸ انتقادپذیر باشید

یکی از سریع‌ترین روش‌هایی که افراد را قانع می‌کند شما راهبر و مدیر واقعی هستید، توانایی پذیرفتن انتقادات سازنده و به‌کارگیری راه‌حل‌های پیشنهادی است. در مقابل این موضوع یکی از بارزترین ویژگی‌های مدیر تازه‌کار و ناوارد نیز مقابله‌کردن و نپذیرفتن پیشنهادات و انتقادات سازنده است. شاید فکر کنید اگر نظرات دیگران را به کار ببرید به این معنا خواهد بود که خودتان از کارتان سر در نمی‌آورید و چیزی بلد نیستید. اما این تصور اشتباه و رایجی بین کارآفرینان جوان است! افراد باهوش هیچ‌گاه خود را به دانش و نحوه تفکرشان محدود نمی‌کنند بلکه همواره در کمین جذب بهترین فکرها و ایده‌هایی هستند که در طول روز با آنها مواجه می‌شوند.

۹ پرسش‌های چالش برانگیز مطرح کنید

عملکرد ماهرانه و داشتن تفکر نقادانه صرفا براساس دانستن و اطلاعات بسیار بالا به دست نمی‌آید، بلکه باید ذهن پرسشگری داشته باشید و به دنبال پاسخ برای این پرسش‌ها باشید. اما پرسش‌های اساسی چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟ هر سوالی که باعث درگیر شدن فکر، بروز ایده‌های خلاقانه و ایجاد انگیزه برای یادگیری بیشتر چه در خودتان و چه در دیگران شود، پرسشی اثرگذار خواهد بود. سوالات کنجکاوانه برای تکمیل اهدافی که در سر دارید، مطرح کنید. سوال پرسیدن علاوه بر روشن‌کردن نقاط چالش‌برانگیز کار، به یافتن بهترین راه‌حل‌ها و تصمیم‌گیری‌ها کمک خواهد کرد.

۱۰ اهل تفکر و عمل همزمان باشید

دیگران زمانی که بدانند شما قدرت فکر بالایی دارید و می‌توانید از این توانایی ذهنی به بهترین شکل در کارتان استفاده کنید، فارغ از سن و سالی که دارید برایتان احترام قائل خواهند شد. بنابراین تلاش کنید از قدرت فکرتان به خوبی استفاده کنید. حوزه کسب‌وکارتان را به خوبی بشناسید، با اجزای آن ارتباطات گسترده‌ای ایجاد کنید، بدانید بازار هدف‌تان چیست، مشتریان را بشناسید و بهترین نوع ارائه برای محصول‌تان را بیابید. عملکردتان را نیز با به‌کارگیری منطقی‌ترین و کاربردی‌ترین راه‌حل‌هایی که با تفکر یا پیشنهادات و بازخوردهای دیگران به دست می‌آورید، روز به روز ارتقا دهید. این که بتوانید نشان دهید پشت هر تصمیم به ظاهر کوچکی فکر و بررسی‌های زیادی بوده، موجب می‌شود دیگران راحت‌تر به شما اعتماد کنند و بدانند قرار نیست با فردی خیال‌پرداز و بی‌فکر طرف حساب باشند.

چرا بهره‌وری مهم‌تر از بازدهی است؟

تاکنون افزایش بازدهی را در فرآیندهای روزمره شخصی و کاری خود تصور کرده‌اید؟ شاید بتوان با خودکارسازی زنجیره‌ای از ایمیل‌ها یا روندهای پاسخگویی به درخواست‌های مشتریان، بازدهی را تا حدودی افزایش داد. در مثالی دیگر، می‌توان کاهش زمان حرکت از نقطه‌ای به نقطه دیگر یا حتی کاهش هزینه‌های شرکت را معرفی کرد. درنهایت، بازدهی به‌معنای تولید همان نتایج قبلی با منابع کمتر است. منابع می‌تواند زمان، پول، انرژی و... باشد.

به گزارش زومیت و به نقل از Entrepreneur بهره‌وری تعریفی متفاوت با بازدهی دارد. دنیای شرکت‌های نوپا امروزه با روش‌های بی‌شمار افزایش بهره‌وری پر شده است؛ اما بسیاری از افراد شناخت دقیقی از جزئیات آن ندارند. بهره‌وری به‌معنای ارزان‌ترکردن محصولات و دستاوردها نیست؛ بلکه در بهترکردن آنها معنا می‌شود؛ دستاوردهای بزرگ جهان واقعی در حوزه بهره‌وری چگونه هستند؟ درمان سرطان، واکسیناسیون، اینترنت، آیفون و موارد مشابه بهبودهای سطحی و عادی نیستند؛ بلکه زندگی‌ها را به‌صورت جدی دچار تحول می‌کنند. مجددا یادآوری می‌کنیم بازدهی به‌معنای انجام‌دادن کارهای بیشتر با منابع کمتر است. در مقابل، بهره‌وری به‌صورت انجام‌دادن کارهای بیشتر با همان منابع قبلی تعریف می‌شود. برای مقایسه بازدهی و بهره‌وری این سؤال را مطرح می‌کنیم: اگر افزایش کارهای انجام‌شده تأثیری روی کیفیت نهایی نداشته باشد، بهبود صورت‌گرفته چه فایده‌ای خواهد داشت؟ اگر شما به‌عنوان بنیانگذار چند وظیفه بیشتر را در فهرست کارهای خود خط بزنید؛ اما تغییری در رویکرد کسب‌وکار ایجاد نشود، کار مفیدی انجام نداده‌اید. باتوجه به این تعاریف، کارآفرین باید افزایش بازدهی مانند کارهای معمول صبحگاهی مفید یا رویکردهای مشابه را در مسیر هدف نهایی، یعنی بهبود کسب‌وکار، انجام دهد. در نتیجه، افراد باید بهره‌وری را در اولویتی بالاتر از بازدهی قرار دهند.

اولویت‌دهی به کارهای گروهی

گروهی خلاق و باانگیزه و دارای بهره‌وری درخور توجه قطعا تأثیرات بیشتری درمقایسه با کارمندی تنها با بهره‌وری بسیار چشمگیر خواهد گذاشت. دسته‌بندی کارمندان به گروه‌های کوچک‌تر یکی از ابزارهایی است که به افزایش بهره‌وری آنها می‌انجامد. به‌عنوان مثال، در سازمانی با بیش از صد کارمند می‌توان گروه‌های پنج تا شش نفره داشت که با مدیریت یک رهبر فعالیت می‌کنند. رهبر تیم وظیفه همکاری و مشارکت با همه افراد حاضر را به‌گونه‌ای دارد که به‌جای مدیریت صِرف، درکنار آنها به‌کار مشغول باشد.

استفاده از کارمندان با استعداد

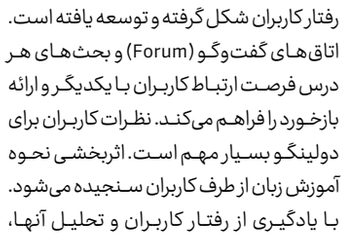
بررسی دقیق‌تر نشان می‌دهد تعداد افراد بااستعداد و باانگیزه در شرکت‌های موفق، آن‌چنان هم بیشتر نیست؛ اما آنها توانایی استفاده بهتر از چنین استعدادهایی را دارند. سازمان‌هایی با بهره‌وری چشمگیر عموما نقش‌های حیاتی در کسب‌وکار را کشف و تقریبا همه آنها را با استعدادهای برتر پر می‌کنند. در مقایسه‌ای کلی بین شرکت‌های بزرگ، می‌بینیم در اپل، ۶۰۰ کارمند برای توسعه iOS ۱۰ در مدت کمتر از دو سال نیاز بود؛ درحالی‌که مایکروسافت به ده هزار مهندس نیاز داشت تا در مدت پنج سال، سیستم‌عامل ویندوز ویستا را ارائه کند.

در مسیر موفقیت

۳ فرمول مهم در موفقیت دولینگو

نگین یشمی
دانش

یکی از راه‌های برقراری ارتباط در دنیای امروز یادگیری زبان خارجی است. افراد بسیاری برای مهاجرت، ارتباط با دیگر جوامع یا توسعه دامنه ارتباطاتشان به یادگیری زبان علاقه‌مندند. معمولا کلاس‌ها و دوره‌های آنلاین یادگیری زبان هزینه‌های بالایی دارد. لوئیس فون آن (Luis von Ahn)، بنیانگذار دولینگو (Duolingo) با این ایده که آموزش زبان را رایگان و سراسری کند، این محصول را خلق کرد. دولینگو امروز ۳۰۰ میلیون کاربر دارد و یادگیری ۲۹ زبان را به طور کامل پوشش می‌دهد. در کنار آن چهار زبان در مرحله توسعه نهایی و چهار زبان دیگر در مرحله بررسی‌های اولیه هستند. مدل یادگیری در دولینگو، مقایسه و یادگیری یک زبان براساس زبان دیگر است. این نرم‌افزار هنوز امکان یادگیری به کمک زبان فارسی را توسعه نداده است، اما کاربران عرب‌زبان می‌توانند زبان‌های انگلیسی، فرانسوی، آلمانی، سوئدی و اسپانیایی را با کمک دولینگو بیاموزند. این محصول، انقلابی در آموزش زبان ایجاد کرده است. بیایید نقاط قوت دولینگو و رازهای موفقیتش را بررسی کنیم.



۱ بازی محوری (gamification) برگ برنده دولینگو

دولینگو بیشتر از این‌که یک نرم‌افزار کاربردی در گوشی‌های هوشمند برای یادگیری زبان باشد، نرم‌افزار بازی است. نشان‌ها، اعلان‌ها، مربی داخل برنامه، همه و همه کاربر را به استفاده بیشتر ترغیب می‌کند. به ازای فعالیت‌های کاربر، امتیاز به او می‌دهند و در برد عمومی کاربران آن درس، نمایش داده می‌شود. انگیزه‌بخشی بالای فرآیندها سبب تمرین مداوم کاربران می‌شود. رابط کاربری جذاب و زیبای دولینگو هم این موضوع را دو چندان می‌کند. گویی کاربر درحال بازی است و به ازای پشت سر گذاشتن هر مرحله، جایزه و امتیاز می‌گیرد. تمرکز بر جذابیت دولینگو و ارائه آن در ساختاری شبیه یک بازی سبب شده کاربران هر روز به آن سر بزنند و به دنبال یادگیری مداوم از آن باشند.

۲ مدل درآمدی منطبق با محصول

امکانات مورد نیاز در دولینگو رایگان است. بخشی از درآمد دولینگو از تبلیغاتی که در نرم‌افزار نمایش می‌دهد، تامین می‌شود. برای حذف تبلیغات و دسترسی به خدمات جانبی، کاربر باید حق عضویت پرداخت کند. راه درآمدی دیگر دولینگو ترجمه به صورت جمع‌سپاری (Crowdsourcing) است. خبرگزاری‌ها و پایگاه‌های خبری که می‌خواهند مقالات خود را به چند زبان داشته باشند از این خدمات استفاده می‌کنند. سی‌ان‌ان (CNN) و بازفید (BuzzFeed) از این خدمت‌گیرندگان هستند. همچنین گوگل روی دولینگو سرمایه‌گذاری کرده است و به‌نظر می‌رسد از خدمات دولینگو در بهبود سرویس ترجمه خود (Google Translate) استفاده کند. فیس‌بوک (Facebook) هم در زمینه تحلیل کلان‌داده‌ها با دولینگو همکاری می‌کند.

۳ کاربرمحوری و بهبود با تکیه بر کاربر

دولینگو نرم‌افزار همراهی است که بر مبنای رفتار کاربران شکل گرفته و توسعه یافته است. اتاق‌های گفت‌وگو (Forum) و بحث‌های هر درس فرصت ارتباط کاربران با یکدیگر و ارائه بازخورد را فراهم می‌کند. نظرات کاربران برای دولینگو بسیار مهم است. اثربخشی نحوه آموزش زبان از طرف کاربران سنجیده می‌شود. با یادگیری از رفتار کاربران و تحلیل آنها، دولینگو ساختارهای جدیدی ایجاد می‌کند تا از ریزش کاربران و ناتمام ماندن دروس جلوگیری کند. همچنین این محصول در همه پلتفرم‌ها قابل دسترسی است و کاربران می‌توانند روی وب یا به صورت نرم‌افزار تلفن همراه از آن استفاده کنند.