



در مسیر موفقیت

۴ فرمول موفقیت مایکروسافت



۱ شروع و تغییر راهبرد در زمان مناسب

زمانی که مایکروسافت سرمایه گذاری خود روی سیستم عامل ها را شروع کرد، پایه دنیایی ناشناخته گذاشته بود. سیستم عامل داس (MS-DOS) اولین سیستم موفق مایکروسافت محسوب می شد. اما ویندوز سیستمی بود که آن را به شهرت رساند. تا رسیدن به موفقیت، مایکروسافت بارها تغییرات اساسی در ساختار خود ایجاد کرد. همچنین هر بار که با موفقیت رقیبا مواجه می شد سعی می کرد با تحلیل محصولات آنها به ضعف های محصول خود پی ببرد و با تغییرات راهبردی تلاش می کرد به مسیر درست برگردد. سرمایه گذاری روی استارت آپ ها، خرید شرکت های فناوری و استفاده از تجربیات آنها و حرکت در مسیر روندهای بازار کسب و کار به مایکروسافت کمک بسیاری کرد.



۲ ناامید نشدن از شکست

از زمانی که مایکروسافت با تولید زنیکس وارد بازار شد، طعم شکست های گوناگونی را چشید. زنیکس پرمصرف ترین نسخه سیستم عامل یونیکس بود که خیلی زود شکست خورد. سیستم عامل داس نیز با آمدن رقبایی همچون مک اواس (MAC OS) استفاده خود را عملا از دست داد. گوشی های مایکروسافت پس از آمدن به بازار مورد اقبال کاربران قرار نگرفتند و سامسونگ و... توانستند بازار را از آن خود کنند. با این حال برای رقابت در چنین فضایی مایکروسافت به جای ناامید شدن، شروع به هدف گذاری های بلند پروازانه کرد و تصمیم گرفت مبارزه کند. سیستم عامل ویندوز یک سیستم عامل گرافیکی بود که در رقابت با مک به بازار آمده بود و اولین قدم موفقیت مایکروسافت بود.

۳ بهبود بدون وقفه محصولات

مایکروسافت در آغاز فعالیت خود یک شرکت تولید محصولات دیجیتال بود که هدف گذاری فروش خود را براساس کسب و کارها انتخاب کرده بود. پس از راه اندازی سیستم عامل هایش، تمرکز خود بر مصرف کنندگان قرار داد و یک شرکت مشتری محور شد. یکی از اولین سیستم های ارتباط با مشتری را راه اندازی کرد و برای کسانی که حاضر به نصب نسخه های بتا (نسخه های تستی) می شدند امتیازات ویژه ای در نظر گرفت. اهمیت بازخورد های کاربری برای مایکروسافت به قدری بالا بود که همواره در نسخه های مختلف ارائه شده محصولاتش این تغییرات وجود داشتند. تلاش مایکروسافت برای ایجاد محصولاتی که سطح تعامل زیادی با کاربران داشته باشند در نمونه های مختلف محصولاتش دیده می شدند.

۴ تمرکز بر محصولات با چاشنی نوآوری

مایکروسافت در حوزه های مختلفی سرمایه گذاری کرده است. این شرکت در حوزه سرگرمی و فناوری فعال است. از تولید نرم افزارهای خدماتی مثل آفیس (Microsoft Office) تا کنسول بازی ایکس باکس (Xbox) اما نکته مهم در تمام این فعالیت ها تمرکز است. مایکروسافت در هر لاین محصول، به دنبال ارائه بهترین خدمات و راه حل ها به مشتریان است و از پراکندگی پرهیز می کند.
گماری بیل گیتس سبب شده است نوآوری به عنوان ابزار رشد در این شرکت مورد استفاده قرار بگیرد و قدم های پریسک فقط زمانی برداشته شود که تا حد زیادی از نتیجه مطمئن است.

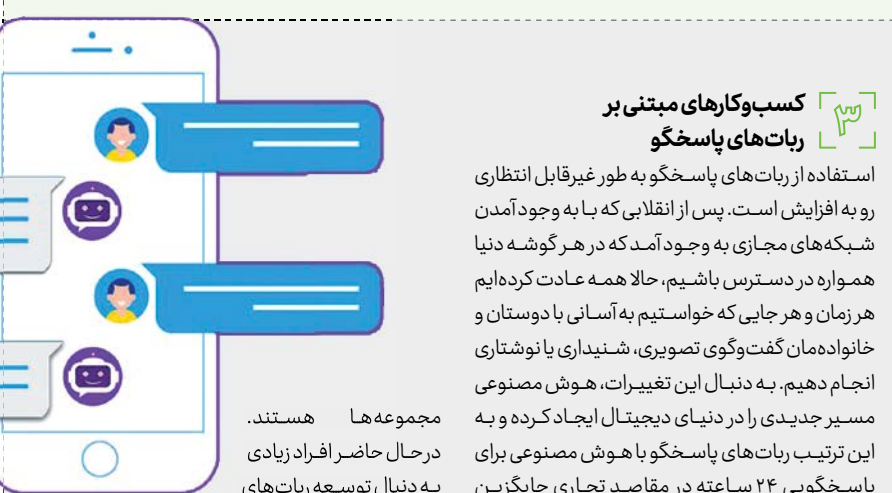


حمایت ویژه از شتاب دهنده های فعال در مناطق محروم

عضو هیات عامل صندوق نوآوری و شکوفایی گفت: این صندوق به منظور رفع محرومیت از طریق ابزار فناوری و نوآوری از شتاب دهنده هایی که در مناطق محروم فعالیت کنند به صورت ویژه حمایت می کند. دکتر محمدصادق خیاطیان یزدی در نشست شتاب دهنده های دانش بنیان با بیان این که صندوق نوآوری و شکوفایی منبع مهمی برای حمایت از شرکت های نوآور است، گفت: توسعه شتاب دهنده ها علاوه بر تهران در سایر شهرها به ویژه در مناطق محروم برای ما بسیار حائز اهمیت است. / مهر



و تداوم موفقیت در کسب و کار اجاره اقامتگاه علاوه بر انصاف، نرم افزار ساده و پرقابلیتی داشته باشید که بتواند به خوبی مراحل انتخاب و رزرو را مدیریت کند. حالا اگر علاوه بر این، دقت خوبی نیز به جزئیات داشته باشید، می توانید به آسانی نسبت به سایر نرم افزارهای همراه موجود مزیت رقابتی پیدا کنید و کسب و کار آنلاین موفقیت را به راه بیندازید.
گرچه سرو کار اصلی این تجارت با دنیای واقعی است اما کلید اصلی موفقیت این کسب و کار داشتن مهارت قابل قبول در فضای مجازی و توانایی های بازاریابی است. اگر ذاتا مهمان نواز هستید و در یکی از شهرهایی که جاذبه های گردشگری دارند زندگی می کنید، راه اندازی چنین کسب و کاری می تواند موفقیت بی نظیری برایتان رقم بزند.



مجموعه ها هستند. در حال حاضر افراد زیادی به دنبال توسعه ربات های پاسخگو برای خودکار کردن بخش هایی از فروش و بازاریابی کسب و کارشان هستند. اما در این دوران طلایی پرتقاضا کسی که به فکر فراهم کردن زیرساخت ها و ارائه چنین خدماتی به شرکت ها باشد، قطعاً پول خوبی به جیب خواهد زد. بنابراین چرا شما ربات های پاسخگوی خودتان را ارائه نکنید؟ گرچه برای ارائه رباتی که توان رقابتی خوبی نسبت به ربات های موجود داشته باشد باید تلاش زیادی کنید، اما مطمئن باشید ارزش سرمایه گذاری دارد.

کسب و کار و بیناری خود باید ابتدا محصولی را بیابید که به استفاده از وینبار برای آن بازاریابی کنید. برای ارائه یک وینبار کامل و بی نقص، الگوهای آموزشی بسیار زیادی در اینترنت قابل دسترس هستند. حتی چند نرم افزار نیز برای آماده سازی وینبار طراحی شده اند که می توانید با کمک آنها الگوی مناسب و جذابی برای وینبار خود آماده کنید و مخاطباتان را مجذوب محصولی کنید که ارائه می دهید.

منبع: Entrepreneur



۱ ارائه خدمات تعطیلات

ارائه خدمات تعطیلات از جمله کسب و کارهایی است که به سرعت در حال رشد است. ممکن است فکر کنید با وجود نرم افزارهای همراه گوناگون و وبگاه های متعددی که در حال حاضر در کشور برای اجاره اقامتگاه ها و تهیه بلیت داریم، فضای این کسب و کار اشباع شده است. اما واقعیت این است که این تجارت پرسود آن قدر ریزه کاری دارد که با اندکی خلاقیت و نوآوری می توانید به آسانی جای خود را در میان رقبای حاضر در میدان باز کنید. کسب و کارهای اجاره اقامتگاه معمولاً بین ۱۰ تا ۴۰ درصد از نرخ اجاره را بر اساس مکان اقامتگاه و کارهایی که برایش انجام می دهند کمسیون دریافت می کنند. برای راه اندازی

استفاده از ربات های پاسخگو به طور غیرقابل انتظاری رو به افزایش است. پس از انقلابی که با به وجود آمدن شبکه های مجازی به وجود آمد که در هر گوشه دنیا همواره در دسترس باشیم، حالا همه عادت کرده ایم هر زمان و هر جایی که خواستیم به آسانی با دوستان و خانواده مان گفت وگویی تصویری، شنیداری یا نوشتاری انجام دهیم. به دنبال این تغییرات، هوش مصنوعی مسیر جدیدی را در دنیای دیجیتال ایجاد کرده و به این ترتیب ربات های پاسخگو با هوش مصنوعی برای پاسخگوی ۲۴ ساعته در مقاصد تجاری جایگزین کاربران انسانی شدند. با کمک این فناوری مراحل پاسخگویی به مشتری به صورت خودکار بدون نیاز به کاربر انسانی در چند شیفت انجام می شود.

همان قدر که این ربات ها در رسیدگی به امور مشتریان می توانند کارآمد باشند، ظرفیت ورود به سایر کاربردهای تجاری را نیز دارند. در حال حاضر طیف وسیعی از کسب و کارهای موجود در دنیا از این فناوری جدید بهره می برند و کسب و کارهای ایرانی نیز به این سمت رو آورده اند. به همین دلیل شرکت های مختلفی در حال ارتقای این فناوری و ارائه خدمات به

کسب و کار برگزار می بینار همان گونه که در مطالب پیشتر در همین صفحه در مورد وینبار صحبت شد، وینبارها سخنرانی هایی هستند که از طریق صفحات مجازی و به صورت آنلاین برگزار می شوند. شاید در ابتدا تصور کنید چطور می توان با برگزاری وینبار کسب درآمد داشت؟ اما باید بدانید این روزها وینبارها به یکی از بهترین ابزارهای فروش و بازاریابی تبدیل شده اند. اما موضوع به همین جا ختم نمی شود. نیازی نیست حتماً محصولی داشته باشید که برای فروش آن از وینبار استفاده کنید، بلکه می توانید به آن به چشم ابزاری برای ارائه خدمات به سایر شرکت ها و مجموعه ها نگاه کنید. وینبارها قابلیت جذب تعداد زیادی مخاطب را دارند که برای خرید محصولی که قرار است به آنها در پایان معرفی کنید، مشتاق باشند. ارائه وینبار به صورت اصولی و درست می تواند نقش بسیار پررنگی در بازاریابی و فروش محصولات ایفا کند. شرکت های کوچک و بزرگی در سراسر دنیا به این فناوری در حال رشد رو آورده و توانسته اند با کمک این ابزار فروش خود را متحول کنند. برای راه اندازی



اگر می خواهید یک کسب و کار آنلاین داشته باشید اما ایده ای ندارید این گزارش را بخوانید

ایده های همیشه طلایی

اگر در فکر راه اندازی کسب و کار آنلاین هستید، باید بدانید که الان بهترین زمان برای شروع کسب و کارهای اینترنتی است.
گرچه هر روز در معرض خبرهای ناگوار و ناامیدکننده از بازار قرار داریم، اما واقعیت این است که ما در دورانی طلایی، مملو از فرصت های بی نظیر و ظرفیت وسیعی برای رشد خارق العاده کسب و کارها زندگی می کنیم. به لطف فناوری های جدید و مهمی مانند اینترنت و گوشی های هوشمند، اکنون امکان تجارت های مختلف به طور وسیعی به صورت آنلاین فراهم شده است.
اگر از آن دسته افرادی هستید که هنوز تصور می کنید کسب و کارهای اینترنتی راه به جایی نخواهند برد باید بدانید که امروزه همه مغازه ها و شرکت ها در فکر ارتقای خود به سمت ارائه خدمات آنلاین هستند. بنابراین رقابت بزرگی در حال شکل گیری است. اما در این رقابت باید بدانید که چگونه جریان ایجاد شده را هدایت کنید تا بتوانید مانند کسب و کارهای مهم بین المللی همچون آمازون تحول بزرگی در دنیای کسب و کارهای اینترنتی ایجاد کنید.

زندگی روزمره خود باشیم، فضای کسب و کارهای غیرحضوری به طرز شگفت آوری متحول خواهند شد. تصور استفاده از رساندن بسته های خرید با پکیاها، امکان استفاده از واقعیت مجازی برای خرید غیرحضوری بهتر، امکان استفاده از چاپگرهای سه بعدی و ... این واقعیت را به ذهن می رساند که به زودی دوران خرید حضوری به سر خواهد رسید. اما پرسش مهم این است چطور می توان از این حجم وسیع خرید و فروش اینترنتی سود برد؟ چه به دنبال راه اندازی کسب و کار اینترنتی ساده ای به عنوان منبع درآمد ثانویه یا به فکر سودآوری کلان و پولدار شدن از راه تجارت آنلاین هستید، پنج کسب و کاری که در ادامه معرفی خواهیم کرد می توانند ایده های خوبی برای کسب و کار آنلاین باشند.

بر اساس مطالعات انجام شده در ایالات متحده خرده فروشی ها امسال رشد ۳/۷ تا ۴/۲ درصدی خواهند داشت. این در حالی است که به عقیده کارشناسان، کسب و کارهای آنلاین با بدون مغازه معادل سه تا چهار برابر این رقم رشد را تجربه خواهند کرد. حتی اگر فرض کنیم فروشگاه های فیزیکی همچنان بیشترین محل خرید مشتریان باشند، میزان رشدشان به سختی به کمتر از ۳ درصد خواهد رسید. اما چیزی که برای همه ما عیان است، این است که با ورود گوشی های هوشمند به زندگی روزمره، تجارت های الکترونیک رشدی بی سابقه را تجربه می کنند. البته باید به این نکته توجه داشت که کسب و کارهای اینترنتی فعلی بر اساس ظرفیت های محدود اینترنت موجود در حال حاضر رشد کرده اند. اما در سال های آتی که شاهد رشد غیرقابل تصور اینترنت در

چطور کسب و کار اینترنتی راه بیندازیم؟

راه اندازی کسب و کارهای اینترنتی دشواری های خاص خودش را دارد. ابتدا باید مراحل اداری و مالی مورد نیاز برای داشتن مجوز کسب و کار آنلاین را طی کنید. به همین خاطر سعی کنید حتماً پیش از شروع شتاب زده با مشاور حقوقی یا حسابدارتان مشورت کنید. اما زمانی که این مراحل را طی کردید و آماده شروع کسب و کار آنلاین شدید، حتی با کمترین میزان نقدینگی لازم، یک لحظه هم برای شروع درنگ نکنید.

از ویژگی های بسیار مثبت کسب و کارهای اینترنتی این است که می توانید با کمترین میزان سرمایه یا حتی گاهی بدون داشتن سرمایه خاصی، کاری را رسماً آغاز و درآمد کسب کنید. در این میان اگر دانش خوبی

۲ مدیریت تبلیغات دیجیتال

این روزها رقابت در بازار کسب و کارها بسیار شدید است. به همین خاطر اگر ندانید چگونه در این پیست مسابقه برانید، باید حتماً از افراد با تجربه در این زمینه کمک بگیرید تا بتوانید همگام با سرعت بازار پیش بروید. واقعیت این است که دنیای تبلیغات دنیای بسیار پیچیده ای است و باید بدانید چه زمانی از کدام ویژگی برای جذب مخاطب استفاده کنید و چطور همگام با سرعت تغییرات روند بازار به پیش بروید. بنابراین اگر بتوانید راز و رمزهای دنیای تبلیغات را متوجه شوید، می توانید به خوبی از راه اندازی یک شرکت تبلیغاتی کسب درآمد داشته باشید. البته این روزها تمرکز اصلی تبلیغات به سوی دنیای دیجیتال سوق پیدا کرده و کافی است فقط چند لحظه فکر کنید همین تبلیغات است که نیروی مورد نیاز برای رشد شرکت های بزرگی مانند اینستاگرام، گوگل و ... را تأمین می کند تا پی به اهمیت این ابزار مهم برید و مطمئن باشید اگر بتوانید در این جریان خروشان و مبهم راه درست را پیدا کنید و خلاقیت و ابتکار کافی داشته باشید، درآمدزایی بسیار خوبی خواهید داشت. بر اساس مطالعات یک شرکت بازاریابی دیجیتال، هزینه برای تبلیغات دیجیتال در سال جاری از هزینه برای تبلیغات سنتی برای اولین بار پیشی خواهد گرفت. این روند تا چهار سال آینده

توسعه پیدا کند اهمیت کسب و کارهایی برای بهینه سازی موتورهای جست و جو نیز به شدت رونق خواهد یافت. از سوی دیگر اگر دقیقاً بدانید چه کاری باید انجام دهید، رشد و حرفه ای شدن در این زمینه بسیار ساده خواهد بود. این کار شغلی نیست که بخواهید به عنوان کارمندی در یک شرکت خاص انجام دهید. بلکه می توانید هزاران هزار کسب و کار آنلاین، وبگاه های گوناگون با اهداف مختلف و وبلاگ را با این مهارت در صدر نتایج جست و جو بیاورید و درآمدزایی خوبی داشته باشید.

توسعه پیدا کند اهمیت کسب و کارهایی برای بهینه سازی موتورهای جست و جو نیز به شدت رونق خواهد یافت. از سوی دیگر اگر دقیقاً بدانید چه کاری باید انجام دهید، رشد و حرفه ای شدن در این زمینه بسیار ساده خواهد بود. این کار شغلی نیست که بخواهید به عنوان کارمندی در یک شرکت خاص انجام دهید. بلکه می توانید هزاران هزار کسب و کار آنلاین، وبگاه های گوناگون با اهداف مختلف و وبلاگ را با این مهارت در صدر نتایج جست و جو بیاورید و درآمدزایی خوبی داشته باشید.

توسعه پیدا کند اهمیت کسب و کارهایی برای بهینه سازی موتورهای جست و جو نیز به شدت رونق خواهد یافت. از سوی دیگر اگر دقیقاً بدانید چه کاری باید انجام دهید، رشد و حرفه ای شدن در این زمینه بسیار ساده خواهد بود. این کار شغلی نیست که بخواهید به عنوان کارمندی در یک شرکت خاص انجام دهید. بلکه می توانید هزاران هزار کسب و کار آنلاین، وبگاه های گوناگون با اهداف مختلف و وبلاگ را با این مهارت در صدر نتایج جست و جو بیاورید و درآمدزایی خوبی داشته باشید.

۴ بهینه سازی موتورهای جست و جوی وب

در دنیای پر رقابت امروز در کنار فضای تبلیغات، بالآآمدن محتوا در رتبه های اول موتورهای جست و جو مانند گوگل در جست و جوهای مرتبط بسیار مهم و سودآور است. این که هنگام جست و جو صفحه ای در رتبه اول قرار بگیرد بسیار ارزشمند است. حدود ۴۰ درصد از افراد هنگام جست و جو به سراغ اولین موردی می روند که در فهرست نتایج جست و جو با آن برخورد می کنند.

این که موردی در بالای فهرست نتایج قرار بگیرد بر این اساس است که در جست و جوهای مشابه قبلی، ۹۱ درصد از افراد به سراغ این نتیجه رفته باشند. بنابراین قرارگیری در اولین رتبه فهرست نتایج موتورهای جست و جوگر هدفی است که بازاریابان حرفه ای دنیا همواره به دنبال آن هستند.

هرچه دنیای مجازی و فضای اینترنت بیشتر

هرچه دنیای مجازی و فضای اینترنت بیشتر

هرچه دنیای مجازی و فضای اینترنت بیشتر

هرچه دنیای مجازی و فضای اینترنت بیشتر