

مولتی ویتامین های کسب و کار

نویسنده:

محمد مهدی شکیبایی

۰۹۱۷۱۱۱۱۸۹۵



سرشناسه : شکیبافرد، محمدهادی، ۱۳۶۰-
عنوان و نام پدیدآور : مولتی ویتامین های کسب و کار / نویسنده محمدهادی شکیبافرد.
مشخصات نشر : شیراز: انتشارات لیان، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری : ۲۶۴ ص.
ایک : 978-964-8608-89-2
نوعیت فنی : فیها
موضوع : کارآفرینی
موضوع : Entrepreneurship
موضوع : موفقیت در کسب و کار
موضوع : Success in business
رده بندی خرده : ۶۱۵HB
رده بندی یوئی : ۰۴/۳۳۸
شماره کتاب ملی : ۶۲۱۱۲۴۳
تاریخ درخواست : ۱۴۰۲/۰۴/۰۹
تاریخ پاسخگویی :
کد پیگیری : ۶۲۱۰۰۸

موزه آستان قدس
مجله شکیباز

شمارگان : ۱۰۰۰ جلد
نوبت چاپ : اول
تاریخ چاپ : ۱۳۹۹
صفحه آرائی : تاراسیستم (سارا حجتی)- ۰۹۱۷۱۰۴۱۲۶
طرح جلد : فرزانه حقیقی
چاپ و صحافی : زیتون
شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۸۶۰۸-۸۹-۲
قیمت : ۹۵۰۰۰ تومان

انتشارات لیان

شیراز، خیابان ولی عصر، کوچه ۲۶، آخر کوچه، سمت راست، ساختمان B واحد ۱

تلفن: ۰۷۳-۳۶۴۸۴۰۷۳ همراه: ۰۹۱۲۲۱۱۶۸۳۳

۷.....	مقدمه
۱۳.....	فصل اول: چرا فقط فروش کافی نیست؟
۲۷.....	فصل دوم: کارمندی یا کارآفرینی؟
۳۳.....	فصل سوم: فواید های کاره‌گری فروش
۶۳.....	فصل چهارم: روش‌های نگهداری از پرسنل
۹۷.....	فصل پنجم: ساخت دستگاه پول‌سازی بوسیله سیستم‌سازی
۱۱۵.....	فصل ششم: باید‌ها و نباید‌های مدیریت
۱۵۷.....	فصل هفتم: کاربرد حواس پنج‌گانه در کسب و کار
۱۶۳.....	فصل هشتم: شتاب‌دهنده‌های معنوی
۱۷۷.....	فصل نهم: شاید فرستاده خدا باشد
۱۸۵.....	فصل دهم: دلایل ورشکستگی
۱۹۷.....	فصل یازدهم: هوش مالی
۲۲۵.....	فصل دوازدهم: چند تکنیک عملی برای برندسازی، بازاریابی و تبلیغات
۲۵۱.....	فصل سیزدهم: استخدام مناسب راهی برای رسیدن به آرامش

این کتاب برای کارآفرینانی که علاقه زیادی به رشد کسب و کار خود دارند نوشته شده کسانی که مایلند کارآفرین موفق باشند. برای موفقیت باید مثل افراد موفق فکر و عمل کرد. همانند آنها رفتار و نهایتاً نتایجی مشابه آنها به دست آورد. امکان ندارد کار دیگری انجام دهید. اطمینان از فکر دیگری داشته باشید اما توقع نتایج متفاوتی را داشته باشید.

در سال ۱۳۷۶ من یک موتورگازی داشتم و خیلی به آن علاقمند بودم. همه زندگی من همان موتورگازی - دنده می شد و کسی باور نداشت که روزی از موتورگازی به بنز برسم. هدف نهایی من بنز بود و من در این فکر بودم که دقیقاً چکار باید بکنم تا بتوانم به بنز رقبایی ام برسم؟

برادرم مدیر یک شرکت هواپیمایی خصوصی بود که در سال ۱۳۷۲ راه اندازی کرده بود و جزء اولین شرکت های هواپیمایی خصوصی در ایران به حساب می آمد که با حدود ۵۰ پرسنل مشغول به کار بود.

در سال ۱۳۷۶ به واسطه مشکلات مالی که برای برادرم پیش آمد به یکباره همه مسئولیت شرکت به دوش من افتاد، آن موقع من فقط ۱۶ سال داشتم. وقتی مسئولیت شرکت به عهده من واگذار شد هیچ تجربه مدیریتی نداشتم فقط اینکه از سن ۱۲ سالگی (دانش آموزی) بعنوان نیروی دمدستی در شرکت مشغول بودم که یک سری چیزها را خودم در هر قسمت یاد گرفته بودم و چون سن پایینی داشتم کسی من را جدی نمی گرفت. اما در همان مدت که

هم درس می خواندم و هم در کنار برادرم در شرکت مشغول به کار بودم برخی از کارهای فنی شرکت را دست و پا شکسته (نه با مهارت) یاد گرفتم. با این حال در سال ۱۳۷۶ که برادرم به مشکل برخورد کرد مثل این بود که وزنه ای ۲۰۰ کیلویی به یکباره به پای من بسته شد.

همه مخالف ادامه کار شرکت بودند ولی من مسئولیت صد درصد آنجا را پذیرفتم و تصمیم به اصلاح کار گرفته و فعالیت برادرم را ادامه دادم.

اولین اقدام من تهیه سی از نقاط قوت و ضعف شرکت بود و به دنبال این رفتم که ببینم ضربه شرکت از کجا آمده و علت شکست چیست؟ از همان ابتدا سعی کردم که اشتباهات گذشته را تکرار نکنم. در اصل این یک رنگوی ناقص و شکست خورده داشتم که همان الگورا اصلاح کرده و به فعالیت ادامه دادم و در مدت زمان نه چندان کوتاهی (حدود چهار سال) آن شرکت زمین خورده را نجات داده و مجدداً به شرکتی معتبر و خوشنام تبدیل نمودم. از آنجایی که آن زمان هیچ الگویی برای نجات شرکت نداشتم - چهار سال زمان برد تا شرکت از آن بحران رهایی یابد. شاید اگر همان زمان نکات این کتاب نه حکید بود ۲۵ سال تجربه و آزمون و خطای من است را در اختیار داشتم خیلی زودتر می توانستم شرکت را نجات دهم. به هر حال از عملکرد خود راضی هستم و آنقدر تلاش کردم تا رؤیای بنز به اندازه خرید موتورگازی برایم سهل و آسان شود و نتیجه زحماتم را در زندگی واقعی خود مشاهده کنم.

دریافتم که در پس هر تهدید و بحران همیشه فرصتی وجود دارد. بعضی اوقات فرصت‌ها زود بروز می‌کنند و گاهی دیر. برخی مواقع ممکن است چندسال زمان ببرد اما باید بدانیم که در پشت هر اتفاق حکمتی نهفته است. پس از بحران‌ها نهراسید و با نگاه فرصت به آن بنگرید.

من به شما قول می‌دهم اگر به مطالب این کتاب موبه‌مو عمل کنید، برای شما هم خرید بنز همانند موتورگازی آسان و راحت خواهد شد و می‌تواند ناجی کسب و کار و زندگی شما باشد.

یک نکته حائز اهمیت این کتاب این است که تمامی مطالب کتاب:

- کاملاً کاربردی است؛

- صددردصداً امتحانش را پس داده.

- کلیه مطالب این کتاب در همه کسب و کارها مورد نیاز و کاربردی است. امکان

ندارد در کسب و کاری مطالب این کتاب مورد استفاده قرار نگیرد.

- در این کتاب از توضیح بیش از حد جزئیات خودداری شده. فقط به کلیات و نکات

مهم و کلیدی اشاره شده است.

- خودم هم به عنوان نویسنده به تک تک جملات و مطالب این کتاب عمل کرده و شما

هم دقیقاً همانند یک دستورالعمل کاربردی می‌توانید از آن استفاده کنید و نتیجه بگیرید.

به شما قول می‌دهم هر صفحه از کتاب حاوی مطالبی است که می‌تواند برای شما شیرین

و جذاب باشد. برخی از کتب فقط جنبه تئوری دارند ولی این کتاب اصطلاحاً از کف بازار درآمده و با وضعیت بازار ایران کاملاً همخوانی دارد و به عنوان شتابدهنده‌ای بسیار قوی عمل می‌کند.

نرسید و به تک تک مطالب آن عمل کنید. از این کتاب به عنوان یک دستورالعمل استفاده کنید چون صرفاً توسط یک تحلیل‌گر یا استاد دانشگاه نوشته نشده، بلکه از زبان کسی است که ۱۰ سال کف بازار بوده و سرد و گرم آن را چشیده، بالا و پایین کار را دیده، از بی‌پولی و پیک ریس و کله‌زدن با کارمند و مشتری و ... مطلع است، همه را دیده و تجربه کرده، موتور دازن سوار شده تا به بنز رسیده و حالا با نوشتن این کتاب صادقانه و خالصانه تجربیات خود را با شما خوانندگان گرامی قرار داده تا شما هم اگر آرزوی بنزسواری دارید به مراد خود برسید و خرید بنز به اندازه خرید یک موتورگازی برای شما آسان شود.

اغلب کتاب‌ها فقط روی فروش تمرکز دارند، البته من هم به اهمیت فروش واقفم، قطعاً مهمترین مسئله در هر کسب و کار فروش خوب است اما قطعاً فروش به تنهایی کافی نیست. کسی که بخواهد کسب و کارش را به صورت تیمی اداره کند نیاز به آگاهی به مباحث دیگری نیز دارد.

مباحث و تجربیات مدیریتی، هوش مالی، رازهای پولسازی، منابع انسانی، استخدام و اخراج، شراکت، باید و نبایدهای مدیریتی تبلیغات، برندسازی، بازاریابی، فروش،

شتاب‌دهنده‌های معنوی، عوامل ورشکستگی، قوانین کار و سیستم‌سازی، قوانین بیمه، تأمین اجتماعی، قوانین مالیات و در کل دستورالعملی کاربردی برای رسیدن از موتورگازی به بنز است!

در آخر توصیه من این است که برای موفقیت باید تلاش کرد. باید جایی پای آدم‌های موفق گذاشت تا رفق مد. یکی از خصوصیات بارز افراد موفق در کسب و کار، آموزش است. همواره به دنبال آموزش باشید. راحت‌ترین و ارزان‌ترین روش آموزش، خواندن کتاب است. همین الان که در حال خواندن این کتاب هستید بسیاری از افراد در حال وقت‌گذراندن و بازی با گوشی موبایل و ... در فضاهای مجازی و هدر دادن وقت گرانبهایشان هستند اما در مقابل افرادی هم هستند که بیشتر از این کتاب خوانده و می‌خوانند. تصمیم با خودتان است که کدام راه را انتخاب کنید. این کتاب می‌تواند راه و مسیر زندگی و کسب و کار شما را تغییر دهد. همواره کتاب بخوانید و به خواننده‌ها، این جاده عمل ببوشانید.

با خواندن این کتاب مسیر رسیدن به خوشبختی را به سوار و زمان رسیدن از موتورگازی تا بنز را کوتاه کنید.

ارادتمند و دوستدار شما

مالک برند سفرهای زیبا

محمد هادی شکیبافرد