

بسم الله الرحمن الرحيم

معماری مجدد کار آفرینی

راهنمای کاربردی برای ساخت کسب و کار، برندسازی و بازاریابی

نویسنده

اریک راینهولت

ترجمه

سعید جوی زاده | علیرضا احمدیان



نشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

سرشناسه

راینهولت، اریک دبلیو.

Reinholdt, Eric W

عنوان و نام پدیدآور

معماری مجدد کارآفرینی: راهنمای کاربردی برای ساخت کسب‌وکار، برندسازی و بازاریابی / نویسنده اریک راینهولت؛ ترجمه سعید جوی‌زاده، علیرضا احمدیان.

مشخصات نشر

تهران: انتشارات آکادمیک، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری

۱۷۲ ص: عکس.

شابک

978-622-5697-24-9

وضعیت فهرست نویسی

فیبا

یادداشت

عنوان اصلی: Architect + entrepreneur : a field guide to building, branding, and marketing your startup design business, 2015.

عنوان دیگر

راهنمای کاربردی برای ساخت کسب‌وکار، برندسازی و بازاریابی.

موضوع

کارآفرینی Entrepreneurship (برندسازی (بازاریابی) Branding (Marketing)

شناسه افزوده

جوی‌زاده، سعید، ۱۳۵۷ - مترجم

شناسه افزوده

احمدیان، علیرضا، ۱۳۶۴ - مترجم

شناسه افزوده

-Ahmadian, Alireza, 1985

رده بندی کنگره

۶۱۵HB

رده بندی ده

۳۳۱.۴



نشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

معماری مجدد کارآفرینی

نویسندگان

اریک راینهولت

مترجمین

سعید جوی‌زاده | علیرضا احمدیان

انتشارات

آکادمیک

چاپخانه و صحافی

دانشگاه خوارزمی

شابک

۹۷۸-۶۲۲-۵۶۹۷-۲۴-۹

نوبت چاپ

۱۴۰۰ / اول

شمارگان

۵۰۰ نسخه

قیمت

۹۵,۰۰۰ تومان

خیابان سه‌روزی شمالی، مخ‌هویزه غربی، مخ‌یوسفی، پلاک ۷ طبقه دوم



Academicpress



۰۲۱-۲۸۴۲۹۴۸۴

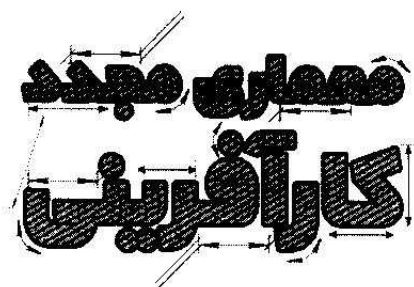


Academicpress.ir



Academicpub1@gmail.com





فهرست مطالب

۴	 مقدمه
۸	 ۱: طرز فکر
۲۱	 ۲: شروع شدن
۴۱	 ۳: تعریف برند شما
۵۰	 ۴: بازار یابی
۶۶	 ۵: بازاریابی اینترنتی
۸۱	 ۶: استخدام شدن
۱۰۴	 ۷: دریافت حقوق (قرارداد شما)
۱۱۸	 ۸: امور مالی
۱۲۹	 ۹: الزامات استودیو
۱۴۰	 ۱۰: هزینه‌های شروع
۱۵۲	 ۱۱: SOPها
۱۶۰	 ۱۲: نرم افزار
۱۷۰	 اختتامیه افکار + منابع
۱۷۲	 درباره نویسنده



مقدمه

"بزرگ فکر کنید، کوچک شروع کنید، سریع یاد بگیرید."

- اریک ریس

افتتاح کسب و کارم بهترین تصمیم شغلی زندگی من بوده است. من این کتاب را به عنوان کتاب راهنما نوشته ام که وقتی از کارمندی به مؤسسه تبدیل شدم به دنبال آن بودم. امیدوارم الهام بخش شما باشد تا مسیر خود را بسازید.

قبل از باز کردن کارگاه طراحی ۴۰X۳۰، من به دنبال دستورالعملی برای راه اندازی یک تجارت معماری بودم. من مشخصات می خواستم، یک چک لیست. یک لیست دستورالعمل گام به گام برای تقسیم آثار تاریخی به قابل مدیریت. من چارچوبی می خواستم که بتوانم زمانی که وقت آزاد داشتم - در صبح های اولیه، در هنگام استراحت ناهار و عصرها - به آن وصل کنم.

اما نتونستم یکی پیدا کنم

انتشارات AIA (موسسه معماران آمریکایی) بدون الهام و قدیمی بودند. کتاب راهنمای تمرین حرفه ای و ملزومات معمار برای راه اندازی یک شرکت طراحی، هر کدام مانند قراردادهای خواننده می شوند. آنها عمدتاً برای کسانی نوشته شده بودند که قصد دارند شرکت های عظیم بسازند، نه یک مالک انحصاری که در قرن بیست و یکم یک تجارت ایجاد می کند. من متوجه شدم که به برخی از توصیه های قدیمی در مورد بازاریابی و نرم افزار، از جمله توصیه ای برای Pro PaintShop می خندم؟ واقعاً؟

من سؤالاتی داشتم، احتمالاً همان سؤالاتی که شما دارید. می خواستم بدانم چگونه مصاحبه کنم،

چه نوع وبسایتی بسازم، به چه نرم‌افزاری نیاز دارم، چگونه قراردادام را ساختار دهم و چگونه حقوق بگیرم. موقعیت‌های کسب‌وکار در دنیای واقعی که با آن مواجه می‌شدم چه بود؟

اگر در جستجوی اطلاعات عملی مشابه بوده اید، این کتاب راهنمای میدانی شماست.

حرفه من در معماری مسیر فرسوده بسیاری از معماران قبل از من را دنبال کرده است. از مدرک حرفه ای تا کارآموزی گرفته تا مجوز و بعد از عمل. من در سال ۱۹۹۶ با مدرک لیسانس معماری فارغ التحصیل شدم و کار طراحی را در مقیاس‌های مختلف در سراسر نیوانگلند - مدارس، مراکز مراقبت‌های بهداشتی، موسسات مدنی و خانه‌های خصوصی - دنبال کردم. بیشتر زندگی کاری من در یک محیط معمولی ۸ صبح تا ۵ بعدازظهر (اغلب خیلی دیرتر) استودیو سپری شد.

هر روز، هر روز و با هر شغلی که داشتم، یک ساعت رفت و آمد داشتم. من برگه‌های زمانی را تکمیل کردم که برای هر ششمین دقیقه (۱۰/۱ ساعت) زمان قابل پرداخت من محاسبه می‌شد. من همیشه برای شخص دیگری کار کرده بودم و برای وفاداریم هر دو هفته یکبار با یک چک حقوق پاداش می‌گرفتم. احساس وجودی پایدار بود.

با این حال، من آرزوی چیز متفاوتی را داشتم. من تمرین خودم را می‌خواستم. اما این ایده ای بود که برای زمان نامشخصی در آینده در نظر گرفته شده بود، زمانی که کار زیادی وجود داشت و زمانی که من آماده بودم. من این ایده را مقدس می‌دانستم. ایده‌ای بود که مانند یک جایزه در قفسه نگه داشتم، جایی که می‌توانستم آن را بردارم و گهگاه خود را به آن را پاک کنم. هر بار که به این فکر می‌کردم که بخشی از درونم که برای بقا و محافظت ساخته شده است - چیزی که ست گودین آن را "مغز مارمولک" می‌نامد - اعتراض می‌کرد و منطقی به من توصیه می‌کرد که این کار را نکنم.

دریافتم که بحث کردن درباره این ایده با دوستان یا خانواده بسیار ساده تر از اجرای واقعی و اجرای وعده است. بحث در مورد آن، به نوعی، احساس می‌کرد که قبلاً آن را انجام داده ام. اعلام آن به دیگران بدون هیچ گونه مسئولیت‌پذیری میل را بدون نیاز به اقدام برآورده می‌کرد.

"من می‌خواهم قبل از اینکه کار را انجام دهم، کارهای بیشتری آماده کنم. احتمالاً سال آینده،" من می‌گویم.

البته، سال بعد فرا می‌رسید، حقوق من کمی بیشتر می‌شد، فرزندانم یک سال به دانشگاه نزدیکتر می‌شدند و من متعهد به پروژه طراحی دیگری در دفتر خواهم بود که می‌خواهم تمام شده ببینم.

آیا این آشنا به نظر می‌رسد؟ آیا شما این معمار یا طراح هستید؟

در اوایل سال ۲۰۱۳، در آستانه چهل سالگی، شغل رویایی من در طراحی خانه‌های سطح بالا در سواحل مین با روزهای نامشخصی روبرو بود. کارفرمای من حقوق اداری را ۲۰ درصد کاهش داده بود و

به ما این امکان را داده بود که روزهای جمعه بدون حقوق کار کنیم یا در آن روزها دنبال کار بیرون برویم. من یک بار دیگر آن جام گرانبها را برداشتم، گرد و غبار آن را پاک کردم، به اعتراضات مغز مارمولکم گوش دادم و این بار آنها را نادیده گرفتم. می دانستم که این فرصتی است برای شروع ساختن چیزی که می توانم آن را کسب و کار خودم و کسب و کاری که بتواند از خانواده ام حمایت کند، شروع کنم.

فرآیند طراحی معماری، کار با مشتریان و ساختن ساختمان ها، قلمرو آشنا بود. می دانستم که می توانم این کار را انجام دهم، اما در آن زمان تقریباً هیچ چیز در مورد راه اندازی یک تجارت نمی دانستم. پس خواندم. من با AIA (موسسه معماران آمریکایی) "مبانی معمار" و "راهنمای تمرین حرفه ای" شروع کردم. اما به نظر می رسید که آنها گذشته ای تاریخی را توصیف می کردند. من به دنبال یک کتاب راهنما بودم که بتوانم در صورت داشتن سوال به آن مراجعه کنم.

من به منابع آنلاین، وبلاگ ها، انجمن ها و مقالات مراجعه کردم و گروهی از متخصصان جوان را دیدم که با همین مشکلات دست به گریبان بودند. اطلاعاتی که در آنجا کشف کردم به موقع و بر اساس تجربیات واقعی بود. اینها افرادی بودند که مانند من - از هیچ - شیوه هایی را طراحی می کردند و موفق می شدند. من مطالعات موردی را خواندم، به پادکست ها گوش دادم، با حرفه ای هایی که قبل از من جهش کردند، مکاتبه کردم، طرح های تجاری را مطالعه کردم، فهرست هایی تهیه کردم، ماتریس های تصمیم گیری میانگین وزنی را ترسیم کردم، کامل کردم و برخی دیگر تحقیق کردم. هر بار که اطلاعات جدیدی پیدا می کردم، احساس می کردم که به لایه ای سطح چیزی را که در دسترس بود خراشیده ام. من چیزهای بیشتری برای یادگیری داشتم.

فلج تحقیقاتی شایع است. همچنین یک تاکتیک تأخیر ناخودآگاه است. وقتی نیاز به ماهیگیری داریم، ما را با خیال راحت در بندر نگه می دارد. خواندن و تحقیق در مورد نحوه باز کردن یک عمل طراحی بخشی ضروری از فرآیند است. دنبال کردن دیگرانی که کسب و کارهای موفق نیز ایجاد کرده اند. اما همانطور که به گذشته نگاه می کنم، می توانم به شما بگویم که هیچ جایگزینی برای اولین جهش مهم وجود ندارد. خواندن در مورد آن می تواند اطمینان بخش باشد، اما کنار گذاشتن آن ضروری است. وقتی در راحتی نسبی یک شغل حقوقی می نشینید، نمی توانید تمام سؤالاتی را که باید بپرسید، بدانید.

تجربه تمرین انفرادی به من آموخته است که هیچ تحقیقی هرگز نمی تواند داشته باشد. حقیقت این است که وقتی خودتان به راه می افتید، هیچ کاری نمی توانید انجام دهید تا از درد زایمان فرار کنید. ایجاد یک تجارت کار سختی است. شما در یک دارایی ناشناخته سرمایه گذاری می کنید و به آن شکل

می‌دهید. شکل دادن به آن از هیچ ایجاد یک نام تجاری و کسب و کار برای حمایت از شما احتمالاً جزو سخت‌ترین کارهایی است که در زندگی خود انجام داده‌اید. همچنین یکی از پر ارزش‌ترین‌ها خواهد بود.

باز کردن مطب خود امنیت شغلی بیشتری نسبت به هر شغل دیگری ارائه می‌دهد. این ممکن است غیر منطقی به نظر برسد، اما به یاد داشته باشید که شغل فعلی شما هر لحظه ممکن است تغییر کند. اگر کارفرمایان به شما بگویند که حقوق شما ۲۰ درصد کاهش یافته است، آیا نظری دارید؟ وقتی برای شخص دیگری کار می‌کنید، آنها زمان و آینده شما، نوع کاری که انجام می‌دهید و در ازای آن کار چه دستمزدی به شما می‌دهند کنترل می‌کنند. در مقابل، کسب و کار خودتان چیزی است که هیچ کس نمی‌تواند از شما بگیرد. مال شماست، شما صاحب آن هستید و مسیر را ترسیم می‌کنید.

هر چند هزینه دارد. سخت‌کوشی، پشتکار و اضطراب زیاد. در مراحل اولیه، پذیرش این موارد به عنوان بخشی از انجام تجارت چالش برانگیز خواهد بود. شما برای شروع طراحی هیجان زده خواهید شد، همه چیز جدید و درخشان خواهد بود و همانطور که هیجان شما به اوج می‌رسد، هیچ کس دیگری به شما گوش نخواهد داد (به جز هویستان نزدیک و خانواده).

من این کتاب را به عنوان یک کاتالیزور برای شما نوشته‌ام تا اقدامات لازم برای باز کردن تمرین طراحی خود را انجام دهید. اگرچه این یک دیدگاه محصور به فرد از نحوه انجام آن نیست. امروزه راه‌های زیادی برای تمرین کاردستی وجود دارد. مانند یک کارآفرین فکر کنید و در همه جا فرصت خواهید دید. این کتاب این اطمینان را در شما ایجاد می‌کند که می‌توانید زندگی و تمرینی بسازید که به استعدادها و مهارت‌های فردی شما پاداش دهد. اگر بخواهید، می‌تواند زندگی‌ای باشد که زمان یا ساعت‌های کار شده را با دلار معاوضه نمی‌کند. این متن به گونه‌ای طراحی شده است که موانعی را که در طول مسیر با آنها روبرو می‌شوید از بین ببرد و به سوالات اساسی که همه صاحبان مشاغل با آن روبرو هستند پاسخ دهد، زیرا می‌دانم که حتی موانع ساده را می‌توان هوشمندانه به عنوان بهانه‌ای - چراغ قرمز - برای عدم پیشرفت استفاده کرد. برای باز کردن تمرین طراحی شما نیازی به سبز بودن همه چراغ‌ها نیست.

همه چیز با عمل شروع می‌شود.