

پیشرفت در کسب و کار

روش‌هایی کاربردی برای کارآفرینانی که می‌خواهند کسب و کار
خود را توسعه دهند

نوشته‌ی یک هی‌هاو

نویسنده‌ی کتاب بسیار موفق "فرزانی فوک پرنده"

ترجمه‌ی محمد محقق



سرشناسه: هیهو، جک دبلیو. Hayhow, Jack W.

عنوان و نام پدیدآور: پیشرفت در کسب و کار: روش‌هایی کاربردی برای کارآفرینانی که می‌خواهند

کسب و کار خود را توسعه دهند/جک هی‌هاو؛ ترجمه محمد محقق

مشخصات نشر: تهران: آوین، ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری: ۸۸ص: مصور، عکس.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۱۴۸-۵۱-۰

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: Breaking through the barrier what companies that grow

do differently.

موضوع: کسب و کار

موضوع: کارآفرینی

شناسه افزوده: محقق، محمد، ۱۳۶۵- مترجم

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۱ HF۵۷۱۸/۲۲/۵۹۴

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۴۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۲۹۵۷۰۶۰

آوین

چاپ جلد: ایران گرافیک

چاپ و صحافی: معراج

چاپ اول: زمستان ۱۳۹۱

تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

قیمت: ۶۵۰۰ تومان

عنوان: پیشرفت در کسب و کار

نویسنده: جک هی‌هاو

مترجم: محمد محقق

لیتوگرافی: صبا

طرح جلد: کوروش جدی

کلیه حقوق متعلق به ناشر است.

شیخ بهایی جنوبی، بلوار آزادگان، خیابان ۲۱ غربی، شماره ۳۳

تلفکس: ۸۸۰۰۷۰۸۳ و ۸۸۰۱۳۶۰۰

[عضو کانون فرهنگی زنان ناشر]

فروش اینترنتی و اطلاعات ناشر این کتاب در www.avin.persianbook.net

Peikavin@yahoo.com

فهرست مطالب

مقدمه.....	۷
دوراهی یک کارآفرین.....	۷
نقطه توقف.....	۸
.....	۹
.....	۱۳۶۹
مطالبی که هر شخص باید درباره کسب و کار خود بداند.....	۱۱
فصل ۱ ضرب المثل صندلی سه پایه.....	۱۳
واقعیت تلخ.....	۱۳
گربه به احتمال زیاد خوراک مخصوص گربه‌ها را دوست دارد.....	۱۶
نکته‌ای که می‌توانید از لاستیک‌های زباله بیاموزید.....	۱۷
چرا اشخاص احمق موفق می‌شوند.....	۱۸
فصل ۲ بازار.....	۲۱
با حقایق تلخ آشنا شوید.....	۲۱
اشتباهی که برای شرکت مک‌دونالد به قیمت ۲۰۰ میلیون دلار تمام شد.....	۲۳
تمام سرمایه‌های خود را از همان ابتدا به کار تزریق نکنید.....	۲۵
فصل ۳ محصول.....	۲۷
بازاری پر از محصول.....	۲۷
فصل ۴ درآمدزایی.....	۳۵
یک جای کار می‌لنگد.....	۳۵
فروش.....	۳۷
آخرین مایل.....	۳۸
فصل ۵ مسیر.....	۴۱
چگونه می‌خواهیم برنده شویم؟.....	۴۱
فصل ۶ فرمانده.....	۴۵
در رأس کارها بودن معمولاً با تنهایی و غربت همراه است، ولی می‌تواند نباشد.....	۴۵
فکر می‌کردم من بهتر می‌توانم آن را انجام دهم.....	۴۶
ریسک و عدم اطمینان.....	۵۳

- ۵۵ وقتی شرایط رو به وخامت می‌گذارد.....
- ۵۷ آیا همین کافی است؟.....
- ۵۸ یک نکته دیگر.....
- ۵۹ **فصل ۷ کارمندان**.....
- ۵۹ چه چیزی سخت‌تر از آنچه تصور می‌کردید بوده است؟.....
- ۶۱ جایگاه شما در جهان.....
- ۶۳ ابتکار عمل.....
- ۶۴ بلندپروازی.....
- ۶۴ پیشرفت.....
- ۶۵ بعضی وقت‌ها چاره‌ای نیست جز اینکه با یک کارمند عالی کار خود را شروع کنید.....
- ۶۶ اهرم مدیریت.....
- ۶۷ **فصل ۸ اجرا**.....
- ۶۷ هنر تمام کردن کارها.....
- ۶۸ چرا کارمندان آنچه را من از آنها می‌خواهم انجام نمی‌دهند؟.....
- ۶۹ بی‌نظمی و فرآیندهای کاری.....
- ۷۰ چه می‌شود اگر کمی توقف کنیم و
- ۷۳ **فصل ۹ الگوی کسب و کار**.....
- ۷۳ آیا امکان پیشرفت برای تمام کسب‌وکارها وجود دارد؟.....
- ۷۷ آیا مواد اولیه به اندازه کافی برای گسترش کسب‌وکار شما وجود دارد؟.....
- ۷۸ آیا مشتری کافی وجود دارد؟.....
- ۷۹ آیا می‌توانیم افرادی را که نیاز داریم استخدام کنیم؟.....
- ۸۰ وقتی کسب‌وکارمان پیشرفت می‌کند، چه اتفاقی برای ساختار هزینه‌ها می‌افتد؟.....
- ۸۱ پس چگونه هزینه‌های مربوط به پیشرفت را تهیه کنیم؟.....
- ۸۳ **نتیجه‌گیری**.....
- ۸۵ **درباره‌ی نویسنده**.....
- ۸۷ **نظرات منتقدین**.....

مقدمه

دوره‌ای یک کارآفرین

آماندا^۱ در حالی که دستانش، فرمان ماشین را به سختی می‌فشرده، بی‌حرکت روی صندلی نشسته بود و با خود می‌گفت: «آه، خدای من! با خودم چه کار کردم؟»

او درست چند دقیقه قبل، بعد از گذشت ۷ سال فعالیت در یک شرکت و دریافت چندین ترفیع در حالی که حقوق خوبی نیز دریافت می‌کرد کار خود را رها کرد. سپس تمام وسائل خود را جمع کرد و از دفتر کارش برای همیشه خارج شد. حتماً می‌پرسید چرا؟

برای اینکه بتواند کسب‌وکار خود را آغاز کند، هرچند یک احساس ترس همراه با هیجان در وجودش شکل گرفته بود، ولی با تمام وجود می‌دانست موفق خواهد شد. زمانی که از پارکینگ شرکت خارج شد، افق بی‌انتهای آسمان توجه او را به خود جلب کرد.

اکنون پس از گذشت ۱۱ سال، در حالی که به شدت احساس خستگی و درماندگی می‌کند به اتاق‌های خالی شرکتش خیره شده است. همهٔ ۱۲ کارمندش ساعتی پیش شرکت را ترک کرده‌اند. بعضی‌ها به خانه رفتند تا با خانواده‌هایشان ساعات خوشی را سپری کنند، برخی به دیدن دوستان و تعدادی نیز برای ورزش عازم باشگاه شدند. هیچ کدام نگران حقوق خود نیستند.

«آیا ارزشش را داشت؟»

این سؤال مدتی است همراهِ همیشگیِ *آماندا* شده است. آیا این همه تلاش، زحمت و خستگی ارزشش را داشت؟ آیا او می‌تواند با این شرایط سخت ادامه دهد؟ و چرا با وجود تلاش زیاد، هنوز شرکت مشکلات زیادی دارد و نمی‌تواند حتی یک قدم پیشرفت کند؟
فردا شنبه است و یک روز تعطیل.

اگر فردا زود سر کار برود شاید بتواند با تلاش زیاد، کمی کار انجام دهد و لیستِ کارهای عقب‌افتاده را سبک‌تر کند...

نقطه توقف

دقیقاً مانند تمام کسانی که کسب‌وکار خود را شروع می‌کنند، *آماندا* نیز کار خود را با انگیزه بسیار و خوش‌بینی همراه با اضطراب آغاز کرد. در ابتدا بسیار با پشتکار کار می‌کرد و البته به موفقیت‌هایی هم دست یافت. سپس تعدادی کارمند استخدام کرد. شرایط کاری، پرهیجان و همراه با شادمانی بود.

اما به تدریج شرایط رو به آشفتگی نهاد. کارها را انجام نمی‌گرفت، یا به درستی انجام نمی‌گرفت. از آن به بعد، *آماندا* به جای حرکت دادن کسب‌وکار به سمت جلو، بیشتر وقت خود را صرف حل مشکلات می‌کرد. شرایط طوری شده بود که ورود یکی از کارمندان به دفتر او برای بیان مشکلی که فقط به دست *آماندا* قابل حل بود به عادت همیشگی تبدیل شده بود. او برای مدیریت کسب‌وکارش به شدت به کمک احتیاج داشت ولی نمی‌توانست هزینه‌های آن را تأمین کند. به این شرایط نقطه توقف می‌گویند.

واقعیت این است که گذشت از نقطه توقف برای بسیاری از شرکت‌ها فوق‌العاده مشکل است. بر اساس گزارش‌های کمیته آمارگیری آمریکا، ۲۵ میلیون شرکت در آمریکا به ثبت رسیده است. واقعیت تلخ این است که کمتر

پیشرفت در کسب و کار / ۹

از ۵ درصد این شرکت‌ها می‌توانند درآمد سالیانه بیش از ۱ میلیون دلار داشته باشند. اگر این خبر برای شما به اندازه کافی ناامیدکننده نبود، باید بدانید کمتر از ۲.۵ درصد از آن‌ها می‌توانند بیشتر از ۲۰ کارمند داشته باشند.

دلیل این آمار تکان‌دهنده چیست؟

چرا این همه کارآفرین باهوش و پرتلاش در نقطه توقف گیر می‌کنند؟ اگر شما شخصی هستید که به دنبال کسب و کار بزرگ و زندگی بهتری، شاید هیچ سؤالی برایتان مهم‌تر از سؤال زیر نباشد:

تفاوت کسب و کارهایی که از نقطه توقف عبور می‌کنند نسبت به کسب و کارهایی که در آن نقطه گیر می‌کنند چیست؟

جواب این سؤال را در این کتاب خواهید یافت. این کتاب درباره یک سری فرضیه‌های اثبات‌نشده صحبت نمی‌کند، بلکه درباره راه کارهایی است که افراد موفق از آن استفاده کرده‌اند. این کتاب درباره بعضی مثال‌ها و شرایط خاص نیست، بلکه درباره قوانین کلی است که به طور عملی ثابت شده است و می‌تواند کسب و کارتان را به سرعت رشد دهد. این کتاب می‌تواند شما را در زمره کارآفرینانی قرار دهد که نقطه توقف را سپری کرده‌اند و کسب و کاری بزرگ و پر درآمد تشکیل داده‌اند.

۱۳۶۹

آیا می‌دانید این عدد نشان‌دهنده چیست؟ تعداد شرکت‌هایی را نشان می‌دهد که امروز کسب و کارشان را برای همیشه تعطیل کردند. فردا نیز ۱۳۶۹ شرکت دیگر این کار را خواهند کرد. امسال نیم میلیون شرکت فعالیت خود را برای همیشه متوقف خواهند کرد و با این کار در واقع با رویاها و آرزوهای خود نیز خداحافظی می‌کنند.

من درباره شرکت‌هایی صحبت نمی‌کنم که ورشکست می‌شوند، بلکه درباره اشخاصی صحبت می‌کنم که به دلیل خستگی زیاد و ناامیدی نسبت به سوددهی،

لقای کسبوکار را به بقای آن ترجیح می‌دهند و شرکت را منحل می‌کنند. من حال این افراد را درک می‌کنم چراکه چند سال قبل نزدیک بود من هم به یکی از آن‌ها تبدیل شوم. در آن ایام، ابتدا کسبوکارمان بسیار خوب و سودآور بود، ولی پس از مدتی از رونق افتاد؛ و من مجبور بودم بیشتر وقتم را صرف معذرت‌خواهی، جبران اشتباهات و دست‌وپنجه نرم کردن با مشکلات کنم.

وقتی به شرکت‌های دیگر نیز نگاه کردم، متوجه شدم که متأسفانه اکثر شرکت‌ها از این مشکل رنج می‌برند. به دلیل ماهیت کارمان با بسیاری شرکت‌های دیگر در ارتباط بودیم و می‌دیدیم که اکثر آن‌ها دقیقاً در نقطه‌ای که ما توقف کرده‌ایم، متوقف می‌شوند.

به نظر می‌رسید مانعی نامرئی وجود داشت که نمی‌گذاشت شرکت‌ها از یک مرحله خاص جلوتر بروند.

این موضوع توجه مرا به خود جلب کرد و باعث شد به دنبال پیدا کردن این مانع بگردم. بنابراین کارمندانم را جمع کردم و این کاری بود که با هم انجام دادیم:

ما از صاحبان مشاغل در انواع و اقسام مناطق جغرافیایی که در زمینه‌های مختلف فعالیت دارند درباره چگونه اداره کردن شرکتشان و چگونه مدیریت کردن زندگی‌شان سؤال کردیم. ما مصاحبه‌هایی برپا داشتیم با صاحبان شرکت‌هایی که توانسته‌اند از نقطه توقف عبور کنند و همچنین آن‌ها که هنوز در دام نقطه توقف گیر افتاده‌اند ترتیب دادیم. ما مطالعات مشابهی انجام دادیم و توسط اطلاعات به دست آمده توانستیم معیارهایی را تعیین کنیم که به وسیله آن شرکت‌ها می‌توانند شرایط خود را به طور کامل ارزیابی کنند.

در نتیجه، ما می‌توانیم به شما بگوییم که چه چیزهایی باعث پیشرفت شرکت‌ها و چه عواملی باعث توقف آن‌ها می‌شود. می‌توانیم به شما کمک کنیم تا عوامل بازدارنده را شناسایی کنید؛ و به شما نشان دهیم که چگونه از

نقاط قوت خود برای برداشتن گام‌های بعدی استفاده کنید.

این کتاب درباره پروژه‌ای صحبت می‌کند که همیشه در حال پیشرفت است. این کتاب مجموعه‌ای از اطلاعات است که همیشه در حال گسترش است. حتی ممکن است روزی به یک جنبش جهانی تبدیل شود. ما از شما دعوت می‌کنیم به این جنبش بپیوندید. با استفاده از راهکارهایی که در این کتاب وجود دارد می‌توانید به راحتی کسب‌وکار خود را ارزیابی کنید. می‌توانید اصول مطرح شده در آن را در کسب‌وکار خود پیاده کنید. اطلاعات آن را در اختیار دوستان خود نیز قرار دهید و موفقیت‌های خود را جشن بگیرید.

مطالبی که هر شخص باید درباره کسب‌وکار خود بداند

اگر شما از شرایط کنونی شرکت خود راضی هستید و به فکر گسترش آن نیستید این کتاب خیلی برای شما مفید نخواهد بود. ولی اگر از پیشرفت لذت می‌برید، باید نکاتی که ما در اینجا به شما گوشزد می‌کنیم را به‌خاطر بسپارید. این کتاب نکات کاربردی از کسب‌وکارهای موفق را در اختیار شما قرار می‌دهد. این نکات می‌تواند برای شما مفید، نیروبخش و آگاهی‌دهنده باشند.

کسب‌وکارهایی که به طور چشمگیر پیشرفت می‌کنند در خیلی جهات با شرکت‌هایی که در نقطه توقف گیر می‌کنند تفاوت دارند. بر اساس اطلاعاتی که از کارآفرینان برتر به دست آوردیم، یک فرم نظرسنجی تهیه کرده‌ایم که می‌تواند شما را در ارزیابی کسب‌وکار خود راهنمایی کند. این نظرسنجی ۴۵ سؤال دارد و حدود ۱۰ دقیقه به طول می‌انجامد.

برای شرکت در این نظرسنجی به آدرس اینترنتی زیر مراجعه کنید:

BreakingThroughtheBarrier.com