

الفبای نوشتن

برنامه‌های کاری پیروزمندانه

چگونه یک طرح کاری تهیه کنیم که دیگران خواهان مطالعه
و سرمایه‌گذاری در آن باشند.

راهکارهای کسب و کار

گرت ساتن



سامل انزیش تهران

۱۳۹۰

سرشناسه	: ساتن، گرت Sutton, Garrett
عنوان و نام پدیدآور	: الفبای نوشتن برنامه‌های کاری پیروزمندانه : چگونه یک طرح کاری تهیه کنیم که -اکثر ساتن : مترجم برج‌ساز جوان.
مشخصات نشر	: تهران: ساحل اندیشه تهران، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	: ۲۳۴ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۵۱۱۷-۱۵-۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The ABC's of writing winning business plans..., 2005.
یادداشت	: عنوان دیگر: راهکارهای کسب و کار.
عنوان دیگر	: راهکارهای کسب و کار.
موضوع	: برنامه‌ریزی سازمانی
شناسه افزوده	: شرکت برج‌ساز جوان
رده بندی کنگره	: ۲۸۸/۲۰/الف۷ ص ۲ ۱۳۹۰
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۴۰۱۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۰۲۳۸۹۲۲



الفبای نوشتن برنامه‌های کاری پیروزمندانه

مؤلف: گرت ساتن

مترجم: برج‌ساز جوان

ناشر: ساحل اندیشه تهران (سات)

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۱۱۷-۱۵-۸

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

آدرس: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، بن بست نیک‌پور، پلاک ۷، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۸۶۳۲۶-۹

www.Satpub.ir

info@Satpub.ir

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۵
فصل ۱ طرحی برای پیروز شدن.....	۱۳
فصل ۲ چرا نیاز به یک طرح دارید؟.....	۱۹
فصل ۳ مقدمات طرح کاری.....	۲۹
فصل ۴ مأموریت و اهداف.....	۵۷
فصل ۵ خلاصه اجرایی و راهکار کسب و کار.....	۶۵
فصل ۶ کسب و کار خود را بشناسید.....	۸۱
فصل ۷ معاملات املاک خود را بشناسید.....	۱۰۳
فصل ۸ ساختار و راهکار.....	۱۱۱
فصل ۹ مدیریت و اجرای طرح.....	۱۴۷
فصل ۱۰ بازاریابی برای کسب و کارتان.....	۱۶۵
فصل ۱۱ تمایلات بازار و آموزش.....	۱۸۷
فصل ۱۲ بودجه و مسائل مالی.....	۲۰۳
فصل ۱۳ پیش‌گویی‌های مالی.....	۲۳۳
فصل ۱۴ ارائه طرح.....	۲۷۵
فصل ۱۵ استفاده از طرح پیروزمندانه خود.....	۲۹۱
ضمیمه.....	۲۹۵

پیشگفتار

زمانی که نیروی دریایی را ترک کردم مجبور به تصمیم‌گیری در این مورد بودم که بینم نصیحت کدام پدرم را دنبال کنم. پدر حقیقی‌ام، پدر فقیرم از من خواست که به دانشگاه برگشته و شغلی خوب در شرکتی بزرگ به دست آورم تا در این صورت بتوانم به عنوان یک کارمند «از مردمان شرکت‌های سهامی صعود کنم» پدر بهترین دوستم، پدر ثروتمندم به من نصیحت کرد تا به عنوان یک کارآفرین «مردمان شرکت سهامی شخص خودم را بنا کنم». اما او همچنین گفت که اگر می‌خواهم یک کارآفرین باشم، ابتدا باید فروش کردن را بیاموزم به همین دلیل تنها به هدف یادگیری کار فروش به شرکت زیراکس پیوستم تصمیم گرفته بودم که یک کارآفرین شوم.

وقتی آماده پریدن از یک سطح کارمند به سطح کارآفرین بودم، زمانی بود که به فروشنده برتر شرکت زیراکس تبدیل شده بودم.

حتی نسبت به تبدیل شدن به یک کارآفرین متعهدتر شده بودم زیرا به این مطلب پی برده بودم که نمی‌خواهم سی سال بعدی عمرم را سخت‌تر و سخت‌تر کار کنم تا فرد دیگری را ثروتمند کنم. می‌خواستم کمتر و کمتر کار کنم و بیشتر و بیشتر پول دریاورم تا خودم را ثروتمند کرده و مالیات‌های کمتری پرداخت کنم، درست همانگونه که پدر ثروتمندم به من آموخت.

زمانی که رفتم تا این خبر عالی را به او بگویم، خیلی رک از من یک سؤال پرسید: «آیا حاضری بهای این کار را بپردازی؟»

با خودم فکر کردم این چه نوع سؤالی است؟ البته که می‌خواستم بهایش را بپردازم. تازه تبدیل به یک فروشنده برتر در شرکتی بزرگ شده بودم، درست همان کاری را که او به من گفته بود انجام داده بودم.

فکر کنید که چطور می‌توانستم به کار فروش محصولات که خودم خلق کرده بودم و علاقه‌ی بسیاری به آن کار داشتم خاتمه دهم.

من آماده شروع مرحله جدید بودم، یا حداقل خودم این طور فکر می‌کردم.

بنابراین به همراه دو شریک به کار تولید کیف پول‌های نایلونی و ولکرو^۱ وارد شدم. به عنوان شروعی تازه، راهی عالی در پیش روی ما بود. محصولات جدید را گسترش دادیم و به سرعت سفارش‌هایی به ارزش میلیون‌ها دلار تولید شد. ما تبدیل به میلیونرهایی شده بودیم و احساس می‌کردیم دنیا را فتح کرده‌ایم. پول نقد به مقدار زیاد به زندگیم آمد و آینده روشن به نظر می‌رسید. زمانی که در سال ۱۹۷۸ به برنامه تجارت کالاهای ورزشی دعوت شدیم برترین کارخانه در رشته خودم بودیم. بسیار مطمئن و هیجان‌زده نسبت به محصولات خود قدم به آن برنامه گذاشتیم. آن هیجان به صدای ترمز گوشخراشی برای توقف ما تبدیل شد.

از دیدن رقیبی بعد از رقیب دیگر که با محصولات ما در بازار شناور بودند شگفت‌زده شده بودیم، مصمم شده بودم تا جلوی کار آنها که در واقع دزدیدن کار من بود بگیرم. اما مشکل کار در این بود که نتوانستم. من تدابیر قانونی حمایت از محصولم را به کار نگرفته بودم زیرا فکر می‌کردم به دست آوردن یک حق انحصاری محصول کار بسیار پرهزینه‌ای است.

surfer wallet (پارچه نایلونی هم چسب که به جای زیپ به کار می‌رود) Nylon-and Velcro

اولین کسب و کار پر رونق در رونق در عرض کمتر از یک سال از رونق افتاد و ما عمیقاً در بدهی‌ها فرو رفتیم.

فقط می‌خواستیم فوراً موفق شوم. چه کسی نیاز دارد وقت صرف کند تا تجربه عملی بدست آورد؟ چه کسی نیاز به ماه‌ها کار خستگی‌ناپذیر برای پایان دادن تحقیقات و نوشتن یک طرح کسب و کار پیروزمندانه با همکاری تیمی از مشاوران کارآمد، دارد؟ رؤیایها و اراده‌ی قوی در آن زمان دو کلیدی بودند که داشتند مرا با موفقیت سوق می‌دادند. تازه شروع کردم به فهم بهتر سؤال پدر ثروتمندم «آیا حاضری بهای این کار را پردازی؟»

حتماً این ضرب‌المثل قدیمی را شنیده‌اید: «ای کاش آنچه که الان می‌دانم را قبلاً می‌دانستم» وقتی پدر ثروتمند از سرنوشت کارخانه‌ام آگاه شد، به سادگی لبخند زد و گفت: «کوتاهی کردن در طرح‌ریزی در واقع طرح‌ریزی شکست است» سپس افزود: «شکست خوردن بخشی از پیروزی است. این یعنی تو یک قدم به پیروزی نزدیک‌تر شدی. به راحت ادامه بده.»

«پول، خود به دنبال کارآفرینان عالی می‌رود»

سرمایه‌گذاران افراد پیروزمند را دوست دارند و این یعنی پول به دنبال کارآفرینان عالی می‌رود.

هرچه رد پای بهتری از خود به جای گذاشته باشید، به دست آوردن پول برای کسب و کارتان آسان تر خواهد شد. در سوی دیگر، بسیاری از طرح های خوب کسب و کار باعث جذب پول و سرمایه نمی شوند. نه به علت مبلغ کار بلکه به این علت که افرادی آن کار را کنترل می کنند.

افراد بسیاری وجود دارند که به دنبال پول می گردند تا کسب و کار جدیدی را آغاز کنند یا محصول جدیدی را وارد بازار کنند. بزرگترین مشکلی که اکثر آنان دارند این است که آنها شخصاً فاقد تجربه ی کاری بوده یا آنکه هیچ تیمی پشت آنها نیست. یا آنها تیمی دارند که برایشان الهام بخش اعتماد نیست. اگر آن تیم ضعیف باشد یا فاقد تجربه بوده و سابقه ای از خود به جای نگذارد، به ندرت بر روی آن سرمایه گذاری می کنم.

پدر ثروتمندم به من آموخت که کارآفرینان حقیقی به خاطر چالش های موجود در کسب و کار عاشق ایجاد و راه اندازی یک کسب و کار هستند. آنها به این دلیل کارخانه های کوچکی را راه اندازی می کنند چون نمی توانند انجام هیچ کار دیگری جز آن را تصور کنند.

آنها می‌دانند که هر طرح جدید کاری بهایی دارد و آنها خواهان پرداختن آن بها هستند. هر چقدر هم که گزاف باشد، برای اثبات آن سابقه‌ای موفق از خود به جای می‌گذارند.

ک شروع و بنای کسب‌وکارهای کوچک

من توصیه می‌کنم که از کارهایی کوچک شروع کرده و کسب‌وکار خود را بنا کنید، از برنامه‌های آموزشی افراد دیگر و سیستم‌های کاری آنها به منظور کسب تجربه، آموزش دیدن، استفاده از تیم مشاوران و سابقه‌ای موفق بهره بگیرید تا به سطح «معاملات بزرگ» همانند آنچه در تخته‌بازی ما یعنی گردش وجوه نقد وجود دارد، جابه‌جا شوید. یک راه عالی برای شروع کسب‌وکارهای کوچک دنبال کردن فرصت‌های موجود در عرضه واگذاری جواز یا بازاریابی شبکه‌ای است، زیرا این موارد دارای برنامه‌های آموزش عالی و سیستم‌هایی اثبات شده هستند. شروع یک کسب‌وکار نیمه‌وقت زمانی که هنوز یک کارمند هستید می‌تواند در کاهش استرس ناشی از «نیاز به چک حقوقی آخر ماه» به شما کمک کند، در حالی که شما طرح کسب‌وکار خود را خلق می‌کنید.

«ابتدا بر روی افراد سرمایه‌گذاری کردم»

به عنوان یک سرمایه‌گذار کارگشته، می‌دانم که باید بر روی افراد سرمایه‌گذاری کنم. من در جستجوی کارآفرینان با روحیه هستم که آماده و مهیای موفق شدن هستند و «خواهان پرداخت بهای آن نیز هستند.» آنها تکالیف خود را انجام داده‌اند و سابقه قدرتمندی از موفقیت دارند. هرچه در مقدمات کار بهتر باشند، پول بیشتری با خطر کمتری برایم تولید خواهند کرد.

ایجاد یک کسب‌وکار شاید پرمخاطره‌ترین جاده برای اکثر افراد به شمار می‌رود. اما اگر بتوانید خود را نجات داده و در بهبود مهارت‌های خود بکوشید، در این صورت توانایی شما برای جذب ثروت نامحدود است. اگر از خطر دوری کرده و به دنبال کارهایی امن باشید، شاید آنچه را که می‌توانید کسب کنید محدود کرده و خود را در یک شغل بدون ضرر بیابید.

در کتاب الفبای نوشتن طرح‌های کاری پیروزمندانه، مشاور تیم پدر ثروتمند گرت سائین «خودآموز» ویژه‌ای را در زمینه‌ی نوشتن یک طرح کسب‌وکار پیروزمندانه به صورت خلاصه درآورده است که با پندهای علمی اصول پدر ثروتمند در زمینه «مهارت‌های لازم برای زندگی در این عصر» ترکیب شده است.

گرت نه تنها چارچوبی را برای نوشتن طرح شما ارائه داده است، بلکه شما را به تفکر متفاوت وادار می‌سازد و شما را به پرسیدن سؤالاتی سخت ترغیب می‌کند که اگر با صداقت پاسخ داده شود، می‌تواند باعث اصلاح نقایص موجود در کسب و کارتان شود. اگر آماده‌اید تا با جرأت رؤیاهایتان را زنده کنید، این کتاب مخصوص شماست. به خاطر داشته باشید که هدف اولیه یک طرح کاری پیروزمندانه در اختیار داشتن سرمایه‌گذارانی است که برای دادن پول خود به شما به صف شده‌اند. این کتاب به شما در نوشتن طرحی کمک خواهد کرد که آن سرمایه‌گذاران خواهان مطالعه‌اش باشند.

باتشکر

رابرت کیوساکی