



## رویای بزرگ‌ترین کتاب‌فروشی آنلاین دوران کودکی و تحصیلات جف بیزاس

جف بیزاس در سال ۱۹۶۴ به دنیا آمد. پدر و مادر او کمی بیش از یک سال با هم زندگی کردند و پس از آن طلاق گرفتند. هنگامی که جف ۵ سال داشت، مادرش با مردی ازدواج کرد که از کوبا به ایالات متحده آمده بود و در دانشگاه درس می‌خواند و پس از اتمام تحصیلات در شرکت اکسون به عنوان مهندس شروع به کار کرد. جف بیزاس در کودکی علاقه زیادی به موضوعات مختلف علمی داشت. او یک آژیر الکتریکی به در اتاقش وصل کرده بود تا خواهران و برادرانش وارد اتاق نشوند! گاراژ خانه تبدیل به آزمایشگاهی برای پروژه‌های علمی جف شده بود. با نقل مکان خانواده به ایالتی دیگر جف وارد دانشگاه شد و شروع به مطالعه فیزیک کرد، ولی بلافاصله به رشته مورد علاقه خود پرداخت و در رشته علوم کامپیوتر و مهندسی برق فارغ‌التحصیل شد.

## شکل‌گیری ایده آمازون و آغاز مسیر کارآفرینی

پس از اتمام تحصیلات او در چندین شرکت کار کرد. او برای شرکت فیتل بر روی پیاده‌سازی شبکه کامپیوتری کار کرد. سپس در یک شرکت کامپیوتری دیگر به نام Shaw مشغول به کار شد. در این دوران بود که ایده‌ای در ذهن او شکل گرفت. بی‌زاس به ناگهان توجهش به رشد بی‌نظیر شبکه جهانی وب معطوف شد. او در کمال تعجب دید که رشد استفاده از اینترنت در سال ۱۹۹۴، نسبت به سال قبل ۲۳ برابر شده است. او شروع به تحقیق در زمینه شرکت‌هایی کرد که کالاهایشان را از طریق پست ارسال می‌کردند و لیستی از ۲۰ شرکت برتر در این زمینه تهیه کرد. پس از بررسی مشاهده کرد هیچ شرکتی از طریق پست کتاب نمی‌فروشد. دلیل آن نیز واضح بود. کتاب‌های موجود بسیار متنوع بودند و تهیه کاتالوگ کاملی از کتاب‌ها بسیار گران تمام می‌شد چون به چند هزار صفحه می‌رسید. روش کار شرکت‌های فروش پستی این گونه بود که ابتدا کاتالوگ خود را به آدرس مشتری ارسال می‌کردند و مشتری اقدام به سفارش کالا از روی کاتالوگ می‌کرد.

بی‌زاس بلافاصله به فکر ساخت یک وب‌سایت برای فروش کتاب افتاد. با وجود وب‌سایت دیگر نیازی به چاپ کاتالوگ چند هزار صفحه‌ای برای مشتریان نبود. او شروع به مطالعه در زمینه تجارت کتاب کرد و حتی شروع به شرکت در همایش سالانه کتاب‌فروشان کرد. وقتی جف طرحش را با به رئیسش مطرح کرد و گفت قصد دارد برای ایجاد کتاب‌فروشی آنلاین کارش را ترک کند، رئیسش او را به تجدید نظر تشویق کرد و گفت روزی از این کار پیشیمان خواهد شد. بی‌زاس به او گفت «حتی اگر شکست بخورم اظهار پیشیمانی نخواهم کرد، ولی اگر این کار را امتحان نکنم تمام عمر پیشیمان خواهم بود.» بعدها او در مصاحبه با مجله تایم گفت: «به خود می‌بالیدم از اینکه ریسک بزرگی می‌کردم که هیچ‌کس حاضر به انجام آن نبود. تمام پایه کار را بر روی چیز جدیدی به نام اینترنت می‌گذاشتم که معامله خطرناکی بود.»

والدین بیزاس از ایده او پشتیبانی کردند و تمامی ۳۰۰۰۰۰ دلار را که برای بازنشستگی ذخیره کرده بودند به دست پسرشان سپردند تا شاهد نتیجه عمل جسورانه پسرشان باشند. (البته بعدها پاداش کارشان را گرفتند، زیرا میلیاردر شدند). بیزاس نام Abracadabra را برای سایت برگزید ولی دوستانش او را قانع ساختند که نام مناسبی نیست و بالاخره نام آمازون انتخاب شد. رود آمازون بزرگ‌ترین رودخانه جهان است و بیزاس اعتقاد داشت سایت او روزی بزرگ‌ترین کتاب‌فروشی جهان خواهد شد. بیزاس و همسرش برای آغاز رویای خود به سیاتل رفتند و شرکت خود را در سال ۱۹۹۴ تاسیس کردند و بلافاصله یک برنامه‌نویس فوق حرفه‌ای به نام کافان را تشویق کردند تا در شرکت استخدام شود. یک سال بعد یعنی در سال ۱۹۹۵ اولین نسخه وب‌سایت در اینترنت قرار گرفت و از تاریخ ۱۶ جولای ۱۹۹۵ رسماً این سایت کار خود را آغاز کرد. بیزاس می‌گوید: «از همان روزهای اول مشخص بود که رشد خواهیم کرد.» به زودی توجه رسانه‌ها به این سایت آغاز شد و همین باعث افزایش سریع خریداران شد.

با شروع کار سایت، بیزاس و همکارانش بلافاصله اقدام به وفق دادن آن با مشتریان نمودند. ابتدا ایده خرید با یک کلیک را پیاده‌سازی کردند و سپس بخش نظرات خریداران را اضافه کردند. در سال ۱۹۹۷ فروش سهام آمازون از طریق سایت آغاز شد و همچنین کار آمازون به چند کشور دیگر مانند ژاپن، کانادا، انگلستان و فرانسه گسترش یافت. تاکید بیزاس همواره بر برآورده ساختن نیازها و سلیقه مشتریان بود و بدین ترتیب فروش کتاب هرروزه با استقبال بیشتری همراه می‌شد. مشتریان کم‌کم شروع به ارسال ایمیل‌هایی نمودند که در آن‌ها درخواست خرید اقلام دیگری مانند سی دی و لوازم خانگی از آمازون را داشتند. بیزاس بلافاصله دست به کار شد و بخش فروش لوازم دیگر نیز به راه افتاد.

## چالش‌ها، موفقیت‌ها و گسترش آمازون

در سال ۲۰۰۰ شرکت امتحان سختی را گذراند. در آن سال بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی شروع به تحمل ضرر و خارج شدن از صحنه کردند. (ظاهر خیرهای زیادی مبنی بر مشکل‌ساز شدن کامپیوترها در سال ۲۰۰۰ باعث مردم از خرید آنلاین فاصله بگیرند.) قیمت سهام آمازون نیز افت شدیدی کرد و از ۱۰۶ دلار در دسامبر ۱۹۹۹ به ۴۱ دلار در سپتامبر ۲۰۰۰ رسید. بیزاس بیکار نشست. او به هیچ قیمتی حاضر به چشم‌پوشی از رویای خود نبود. او ۱۳۰۰ نفر از کارمندان شرکت را کم کرد. وسایلی را که فروش کمی داشتند و سودآور نبودند حذف کرد و شروع به بستن قراردادهایی برای خدمات بهتر به مشتری و حمل آسان کرد. آمازون نه تنها شکست نخورد بلکه در سال ۲۰۰۳ درآمد خالص آن به ۲/۷۳ میلیون دلار رسید. مجله فوربس اعلام کرد درآمد بیزاس در سال ۲۰۰۷ میلادی، ۷/۸ میلیارد دلار بوده است و او سی‌وپنجمین مرد ثروتمند جهان می‌باشد. در فرصتی دیگر به شیوه مدیریت بیزاس خواهیم پرداخت. عوامل موفقیت بیزاس به نظر من، داشتن رویایی روشن و بزرگ و اقدام سریع برای رسیدن به آن است. بسیاری از افراد ناموفق نیز از ایده‌ها و فرصت‌های خوب برخوردارند ولی هیچ‌گاه جرات نمی‌کنند در راه رسیدن به رویای خود، دست به کار شوند و هر سختی را بپذیرند.