



مصاحبه مدیر سبز با علی حاجی محمدی مدیرعامل و موسس همیار آکادمی و ژاکت

۱. توضیح مختصری در مورد خودتان بدهید.

علی حاجی محمدی، متولد سال ۱۳۷۱ و موسس همیار وردپرس، همیار آکادمی و ژاکت هستم. اصفهان زندگی می‌کردم و به خاطر اینکه دوست داشتم کسب و کارم را توسعه دهم در سن ۱۹ سالگی تنها به تهران آمدم. اکنون بیشتر روی برند شخصی‌ام کار می‌کنم و بعد روی ژاکت و همیار آکادمی و بیشتر درگیر مدیریت و استراتژی‌های این دو شرکت هستم.

۲. مهم‌ترین ویژگی شخصیتی شما چیست؟

مهم‌ترین ویژگی شخصیتی من عمل‌گرایی است و اینکه با آدم‌های خوب در ارتباط هستم و چیزهایی که یاد می‌گیرم را سریع پیاده می‌کنم.

۳. عادت‌های روزانه شما چیست؟

عبادت، شکرگزاری، یادگیری، تولید محتوا، آموزش دیدن در قالب آموزش‌های بیزینسی و هر از چند گاهی ورزش عادت‌های روزانه من هستند.

۴. رمز موفقیت خودتان را چه چیزی می‌دانید؟

واقعیت تا موفقیت راه زیاد است و انتهایی ندارد؛ ولی راه ورودش این است که هم ریسک‌پذیر هستم و هم اینکه دنبال جمع کردن پول زیاد نیستم. بیشتر دنبال کمک کردن، اثرگذاری و همدلی هستم. حاضرم به جای یک گوشی آیفون دیگر، ماشین دیگر یا یک خانه اضافه دیگر، شرکت‌م را توسعه دهم و تجهیزاتم را بیشتر کنم.

۵. بدون سرمایه اولیه می‌توان کارآفرین شد؟

بله، من بدون سرمایه اولیه شروع کردم. فریلنسر بودم و پول‌هایم را جمع کردم و بعداً با پول‌هایی که به دست آوردم دفترم را گرفتم و کم‌کم کارم را توسعه دادم.

۶. بزرگ‌ترین اشتباهی که در کسب‌وکار خود مرتکب شده‌اید؟

بزرگ‌ترین اشتباهم این است که خیلی شاخه به شاخه رفتم؛ یعنی فکر می‌کردم اگر سراغ شاخه دیگری بروم پول بیشتری دارد و البته دنبال هیجان هم بودم؛ ولی اگر متمرکز می‌ماندم بهتر بود.

۷. بدون کمک دیگران هم می‌شود موفق شد؟

بله، اساس پیشرفت و موفقیت، ۱۰۰ درصد خودمان هستیم. شاید یک نفر بیاید که

در کنار تمام معایب و مزایا به شما کمک هم کند، ولی باز هم مهم‌ترین ستون و اصل موفقیت و رشد هر کسی فقط خودش است.

۸. داشتن یک تیم عالی در موفقیت شما چه نقشی داشته است؟

بعد از اینکه شما اساس، پایه و موضوع موفقیت و کارتان را پیدا کنید، تیم خیلی به شما سرعت می‌دهد. تیم تقریباً بهای آزاد شدن زمانتان است؛ یعنی شما کاری را انجام نمی‌دهید و تیمتان زحمت آن کار را می‌کشند و شما تایمتان آزاد می‌شود و سراغ قدم‌های بعدی می‌روید.

واقعا کسی که پیشرفت نمی‌کند، نباید تیم داشته باشد؛ چون از دید صاحب کسب‌وکار تیم برای پیشرفت کردن است.

۹. برای ایده‌پردازی بیشتر در کسب‌وکار خود چه کاری انجام می‌دهید؟

من سعی می‌کنم از حاشیه دور باشم؛ سعی می‌کنم ذهنم را آزاد کنم؛ سعی می‌کنم ذهن خود را شاداب نگه دارم. یعنی هر از چند گاهی سفر، چالش جدیدی، ورزش، کار گروهی جدید، هم‌فکری با دوستان یا با تیم خیلی کمک می‌کند.

۱۰. یک توصیه کاربردی برای کاربران سایت مدیر سبز که کسب‌وکار دارند ارائه کنید.

ما خودمان باید توصیه بشنویم، هنوز خیلی راه داریم تا بخواهیم نصیحت کنیم؛ ولی در مرحله اول یک توصیه دارم که اگر یک کارمند باهوش هستید و می‌توانید کارهای جانبی انجام دهید که پول در بیاورید، خیلی ایده خوبی برای پول درآوردن است؛ ولی

اگر دنبال این هستید که کسب‌وکار داشته باشید، نام کسب‌وکار خیلی مهم است. نام کسب‌وکار به مجموعه کارها، هزینه‌ها و بهایی است که برای کسب‌وکارتان ایجاد می‌کنید؛ یعنی قطعا بهای داشتن یک کسب‌وکار خوب از لحاظ زمانی خیلی بیشتر از زمان کارمندی است؛ از لحاظ سرمایه‌گذاری مالی خیلی بیشتر از کارمندی است؛ از لحاظ از خودگذشتگی خیلی بیشتر از بحث کارمندی است.

یعنی اگر می‌خواهید کسب‌وکار نام‌آور داشته باشید باید قید خیلی چیزها را بزنید و خیلی بها پرداخت کنید. اگر بهای آن را پرداخت کنید کسب‌وکارتان نام‌آور و جاودان می‌شود.

۱۱. هر نکته دیگری که فکر می‌کنید باید گفته شود را بفرمایید.

یک نکته می‌توانم بگویم و بحثی است که این روزها درگیر آن هستیم برای کسانی که تازه می‌خواهند کسب‌وکار راه بیندازند، «هویت» است.

وقتی ابتدا کسب‌وکار خودتان راه می‌اندازید قطعا اول کار ضعیف‌تر اجرا می‌کنید، ولی بعد از مدتی به سمت هویت واقعی خودتان بروید. هم از لحاظ عملکردی، هم از لحاظ تولید محتوا، هم از لحاظ طراحی محصول و... از همه لحاظ باید به سمت داشتن هویت بروید.

چیزی که در ذهن انسان‌ها می‌ماند هویت و اصل برند شما است.

امیدوارم موفق باشید و شما بهترین تلاش را انجام دهید و نتیجه آن را به خدا بسپارید. قطعا خدا خیلی بیشتر از آن چیزی که شما دنبالش هستید به شما پاداش می‌دهد.

در پناه حق باشید.