



۴ اصل بزرگ شدن کسب و کارهای موفق

وقتی کارآفرینان از شرایط غیرقابل پیش‌بینی و پرهیجان استارت‌آپ‌ها می‌گذرند و به مرحله ارتقای کسب و کارشان می‌رسند، چالش‌های آشنا به ناامیدی‌های جدید تبدیل می‌شوند. خوشبختانه می‌توانید این دوران گذار را با چهار روش زیر ساده‌تر کنید.

هرگز لحظه‌ای را فراموش نمی‌کنم که دیدم باقیمانده حساب بانکی شرکت‌م فقط ۵۰۰۰ دلار است. مهم نیست که چقدر به ماموریت استارت‌آپتان باور داشته باشید، اما حساب و کتاب‌های شرکت ماهیتی سرد و خشن دارد که می‌تواند شما را به ناامیدی مطلق برساند و همه کارهایی که تاکنون انجام داده‌اید را زیر سوال ببرد. خوشبختانه، امروز دیدگاه متفاوتی دارم. درآمد شرکت من بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ بیست برابر افزایش یافته است و مطمئنم این مسیر مثبت را ادامه خواهیم داد. وقتی ۱۰ سال پیش این سفر را شروع کردم، همه این موفقیت‌ها دور از انتظار بود و اگر برای پیشرفت فقط به حساب بانکی خود توجه کرده بودم، نمی‌توانستم از آن دوران سخت به سلامت عبور کنم.

در طول دهه گذشته، من و تیمم درس‌های سختی آموختیم و فداکاری‌های بزرگی انجام دادیم. در این دوران متوجه شدم چهار عنصر وجود دارد که افراد خطرگریز که از موقعیت‌های ناخوشایند اجتناب می‌کنند را از افرادی جدا می‌کند که در نهایت به رهبران استارت‌آپ‌های موفق تبدیل می‌شوند. این چهار عنصر عبارتند از: اشتیاق، توانایی تغییر مسیر، پایداری و صبر.

۱. حفظ اشتیاق در طولانی‌مدت

افرادی که در دنیای استارت‌آپ‌ها غرق هستند، خوب می‌دانند که راه‌اندازی یک کسب‌وکار به اشتیاق نیاز دارد، اما بزرگ کردن شرکت داستان دیگری است، زیرا زمان و تلاش بسیاری می‌طلبد و شاید فوراً نتایج کار سخت خود را نبینید. این همان نقطه‌ای است که اشتیاق اغلب کارآفرینان کاهش می‌یابد، اما دقیقاً همان نقطه‌ای است که به اشتیاقی بیش از همیشه نیاز دارند. بدون اشتیاق، نمی‌توانید با انگیزه بمانید و به تیمتان هم انگیزه بدهید. وقتی احساس می‌کنید اشتیاقتان رو به کاهش است، باید دوباره علاقه‌ای که در ابتدای راه‌اندازی شرکت داشتید را به خود یادآوری کنید و به موفقیت نهایی اطمینان داشته باشید. نوشته‌های پشت لباس‌های کارتان که در روزهای اول به شما انگیزه می‌داد را دوباره بخوانید و به پیشرفت‌هایی که تاکنون داشته‌اید فکر کنید (حتی اگر دقیقاً همان جای مطلوب نیستید). مسیر سفر به اندازه هدف نهایی ارزشمند است و اشتیاق، سوخت این سفر را تامین می‌کند.

۲. قدرت تغییر مسیر

پس از تاسیس شرکت خودم در ۲۰۱۲، با انواع تغییرات غیرمنتظره روبه‌رو شدم. من این شرکت را به‌عنوان یک استارت‌آپ برنامه‌ریزی سفر تاسیس کردم، اما چند سال بعد مسیر را تغییر دادم و فقط بر سفرهای مجازی تمرکز کردم. سپس در سال ۲۰۱۸ متوجه شدم که باید برای استفاده از فرصت‌های ارائه شده توسط مصرف‌کنندگان آگاه دوباره

مسیرمان را تغییر دهیم. هیچ یک از این تغییرات آسان یا حتی واضح نبودند، اما توانایی اجرای آن‌ها عامل تمایز بین موفقیت و شکست بود.

معمولا یک ایده قبل از تبدیل شدن به یک کسب‌وکار باید چندبار تغییر مسیر دهد. شرکت قبلی من به شرکت فعلی تبدیل شد که یک پلتفرم آماری قوی است و به شرکت‌های فورچون ۵۰۰ کمک می‌کند اطلاعات دقیق و دست‌اولی درباره رفتار مصرف‌کنندگان پیدا کنند و در نوآوری و نوسازی محصول از آن‌ها استفاده کنند. از آنجاکه من این تغییر مسیر را پذیرفتم و با تقاضای بازار آشنا بودم، انتقال موفقیت‌آمیزی از یک استارت‌آپ به یک شرکت بزرگ داشتم و از تیم خود که در نتیجه‌بخش بودن این تغییرات به من کمک کردند سپاسگزارم.

۳. پایداری در برابر «نه»

کلمه «نه» یک عنصر رایج در زندگی کارآفرینان است، اما وقتی از استارت‌آپ فراتر می‌روید و می‌خواهید به شرکت بزرگی تبدیل شوید، تجربه عجیب‌تری با این واژه دارید. وقتی برای اولین بار استارت‌آپم را راه‌اندازی کردم، مدام به خودم یادآوری می‌کردم وقتی یک در بسته شود، در دیگری باز می‌شود. همین خوش‌بینی و سرسختی انرژی ادامه دادن را به من داد. اما وقتی «نه‌ها» مقابلتان پدیدار می‌شوند، باید روش عبور از آن‌ها را یاد بگیرید و هیچ فرصتی برای درخواست حمایت را از دست ندهید.

من همیشه آماده بودم تا قابلیت‌های شرکت تعمیرات آسانسور خود را برای سرمایه‌گذاران احتمالی بیان کنم و وظیفه خود می‌دانستم که در کنفرانس‌های صنعتی با افراد کلیدی ملاقات کنم و ارزش شرکتم را برایشان توضیح دهم. در یکی از این رویدادهای صنعتی، یکی از این افراد را دیدم که به طرف آسانسور می‌رفت و در چند ثانیه تصمیم گرفتم دنبال او بروم. آن مکالمه ۳۰ ثانیه‌ای آینده شرکت من را تغییر داد. اگر به تمام «نه‌هایی» که تا آن لحظه شنیده بودم فکر می‌کردم، پشتکار و پایداری لازم را نداشتم تا قدمی به سوی آن آسانسور بردارم. نباید اجازه دهید طرد شدن‌ها مسیرتان را مشخص کند و بدانید به محض شنیدن اولین «بله»، همه

طرفدارتان خواهند شد.

۴. صبر چشم انداز بهتری ارائه می دهد

اغلب اشتیاق و صبر با هم سازگار نمی شوند و من نیز همیشه همین مشکل را داشتم. من همیشه به خودم ایمان و به محصولاتمان علاقه داشتم، اما در روزهای اولیه سفر کارآفرینی ام احساس ناشکیبایی و ناامیدی می کردم، زیرا گمان می کردم یافتن مسیر درست خیلی طول می کشد.

با نگاهی به گذشته، اکنون می بینم که همه چیز دقیقاً همان طور که باید اتفاق افتاده است. باید برای این سطح از موفقیت صبر می کردم تا بفهمم چیزی که به آسانی به دست آید ارزشمند نیست. صبر من در طول سال ها به من آموخت که از مسیر سفر لذت ببرم و پیروزی های کوچک را جشن بگیرم. استارتاپ ها وقت چندانی برای پیشرفت ندارند، اما گاهی کمی صبر و بیشتر وقت گذاشتن کلید شناخت اقدامات لازم برای بزرگ شدن است.

در نهایت، توسعه یک شرکت مستلزم تمرکز استراتژیک، کار سخت و فداکاری است. پس، اگر این چهار اصل را در ذهن داشته باشید و اطراف خود را با افرادی پر کنید که اخلاق کاری و اشتیاق مشابه شما دارند، دلیلی وجود ندارد که نتوانید از یک استارتاپ ضعیف به یک کسب و کار موفق تبدیل شوید.