



مصاحبه سی‌ان‌ان مانی درباره کتاب «تبدیل رویا به ثروت»

کتاب «تبدیل رویا به ثروت» یکی از معدود کتاب‌های انقلابی کارآفرینی است که اغلب کتاب‌های دیگر کارآفرینی را نقض می‌کند. این کتاب به جای قهرمان جلوه دادن کارآفرینان، حقیقت واقعی را آشکار می‌کند و ثابت می‌کند کارآفرینان بسیار موفق‌تری مانند بیل گیتس خیلی هم جسور و شجاع نبوده‌اند و اصلاً راز موفقیت‌شان در همین موضوع نهفته است. آنان افراد محتاطی بوده‌اند که از ریسک‌های بزرگ می‌ترسیدند و با ریسک‌های حساب شده و سعی و خطا به موفقیت‌های بزرگ رسیده‌اند. آنان نیامده‌اند تمام دارایی یا تمام زندگی‌شان را وقف کارشان کنند. همین موضوع باعث شده با دیدگاه سیستمی به موفقیت‌های بزرگ برسند.

فرق مایکل مسترسون با نویسندگان دیگر این است که حدود ۱۰ کسب‌وکار بسیار موفق راه‌اندازی کرده است و در تمام این‌ها از فرمول یکسانی برای رشد کسب‌وکار

استفاده کرده است. او این فرمول را در کتاب «تبدیل رویا به ثروت» توضیح می‌دهد. لازم به ذکر است که نام انگلیسی کتاب «کارآفرین محتاط: تبدیل رویا به سود» است. اصطلاح «کارآفرین محتاط» توجه بسیاری را به خودش جلب کرده است، چون از دید خیلی‌ها کارآفرین نباید محتاط باشد!

یکی از گزارشگران «سی‌ان‌ان مانی» به این کتاب و اصطلاح «کارآفرین محتاط» علاقه‌مند شده بود. در زیر مصاحبه خبرنگار CNN Money را با مایکل مسترسون می‌خوانید.

۱. معنی کارآفرین محتاط چیست؟

کارآفرین محتاط، کسی است که شغل روزانه‌اش را حفظ می‌کند و کاری را که دوست دارد، عصرها و تعطیلات آخر هفته دنبال می‌کند. مایل است برای شروع کسب‌وکار خودش، پیش‌قدم شود؛ ولی علاقه‌ای ندارد شغل فعلی‌اش را ترک کند و درآمد فعلی‌اش را از دست بدهد. قبول دارد که برای چندین سال باید ۶۰ تا ۹۰ ساعت در هفته کار کند تا برسد به جایی که یا بی‌خیال ایده بزرگش شود یا از شغل فعلی‌اش استعفا دهد و برود دنبال همان ایده بزرگ.

در این سال‌ها این مدل را توسعه داده‌ام تا شامل کارمندان یک سازمان هم بشود که به خاطر عملکرد بی‌نظیرشان، مدیریت یک محصول یا یک واحد خاص را به عهده گرفته‌اند. آن‌ها هنوز کارمند هستند ولی مستقل عمل می‌کنند و در سودی که به وجود می‌آورند، شریک‌اند.

من هر دو نوع کارآفرینی را تجربه کرده‌ام و هر دو را دوست داشته‌ام.

۲. چطور می‌شود هم یک کسب‌وکار شخصی را اداره کرد، هم در

شغل روزانه ماند؟

این کار، انضباط شخصی، باور، صداقت، کار سخت و خانواده‌ای دلسوز می‌خواهد. کار راحتی نیست که بعد از یک روز کاری از شرکت بروید خانه و تازه وقت بگذارید روی پروژه‌ی خودتان؛ با این حال اگر برنامه‌ای درست کنید و به صورت منظم از آن پیروی کنید، موفق می‌شوید.

۳. چی باعث می‌شود که یک کسب‌وکار جانبی موفق شود؟

کسب‌وکاری را شروع کنید که می‌دانید چگونه است. کسب‌وکاری که بر اساس علاقه‌تان باشد و برای شناخت کامل آن کسب‌وکار، وقت کافی بگذارید؛ مثلا می‌توانید یک کار نیمه‌وقت مربوط به همان حوزه را تجربه کنید. برای موفق شدن در هر کسب‌وکار باید بفهمید بازار چه محصولی می‌خواهد و چه قیمتی مناسب است. باید بفهمید اولین فروش‌ها چگونه اتفاق می‌افتند؛ چه تکنیک‌های به خصوصی برای فروش به کار می‌روند، بدون آنکه برای به دست آوردن مشتری، هزینه‌ای شود. باید با پشت صحنه کسب‌وکارتان آشنا شوید (اینکه چطور یک مشتری جدید را تبدیل کنیم به خریدار محصولات با حاشیه سود بیشتر) و باید مهارت‌های اصلی کسب‌وکار یعنی بازاریابی، فروش و مذاکره را خیلی خوب یاد بگیرید.

۴. باید مواظب چه دام‌هایی بود؟

دام‌ها که خیلی زیاد هستند.

مهم‌ترینش تحمیل به بازار است به جای اینکه ببینید بازار چه می‌خواهد. کارآفرینان جدید معمولا وقت و هزینه زیادی صرف می‌کنند تا محصول جدید و جذابی معرفی کنند به بازار. حتما دلیل خوبی برای نبودن یک کالا در بازار وجود دارد. پس بهتر است در مورد توسعه و بهبود یک محصول، محتاطانه جلو برویم. با نمونه‌ای ارزان‌تر یا مرغوب‌تر از محصولی شروع کنید که الان در بازار برایش تقاضا هست.

یکی دیگر از اشتباهات کارآفرین‌های تازه‌کار، سرمایه و زمان زیادی است که روی موارد غیرضروری می‌گذارند. اساسی‌ترین فعالیت در هر کسب‌وکار، تراکنش‌های تجاری است. کارآفرین‌های حرفه‌ای می‌دانند بزرگ‌ترین شانس‌شان برای موفقیت، وقتی به دست می‌آید که حداقل، ۸۰ درصد سرمایه‌ی اولیه‌شان را می‌گذارند روی ایجاد اولین فروش. خرید پرینتر و کارت ویزیت را فراموش کنید، دنبال راهکاری برای فروش باشید.

۵. چه کسانی برای این روش، مناسب‌اند؟

هر کس با مقدار کمی استعداد و انگیزه، سرسختی و صداقت می‌تواند موفق باشد. زیبایی‌اش در همین است. به شجاعت فوق‌العاده نیازی نیست.

۶. چه موقع باید از بین دو حرفه‌مان یکی را انتخاب کرد؟ اصلاً این تصمیم لازم است؟

جوابش خیلی ساده است. وقتی کسب‌وکارتان رو به رشد و برقرار است و درآمدی بیش‌تر از کار قبلی‌تان برایتان دارد، از خودتان بپرسید: این کسب‌وکار را دوست دارید؟ اگر جواب، مثبت بود بروید دفتر رییس‌تان و بگویید می‌خواهید این شغل را بگذارید کنار. با اینکه ول‌کردن ناگهانی کار، وسوسه‌انگیز است ولی باید حرفه‌ای عمل کنید.