



داستان موفقیت برند نایک

مایکل مسترسون، ترجمه: ژان بقوسیان

فیلیپ نایت با دارایی به ارزش خالص ۱۱ میلیارد دلار توسط مجله فوربز به عنوان بیست و سومین مرد ثروتمند آمریکا معرفی شد. اگر با این نام آشنا نیستید، نمی‌دانید که وی چطور به این ثروت رسیده است. او این ثروت را به ارث نبرده، هیچ تکنولوژی اینترنتی ایجاد نکرده و از طریق معامله ابزار مشتقه نیز به آن نرسیده است.

او این ثروت را از طریق کارآفرینی به دست آورده است. برای بیشتر مردم کلمه کارآفرین یادآور مفاهیمی نظیر ریسک‌پذیری و مرزشکنی است. فردی متفاوت از آن‌ها. دلیل این تفکر این است که رسانه‌ها مدت مدیدی کارآفرین را به عنوان رویاپردازی شجاع نشان می‌دادند که حاضر است تقریباً همه چیز را برای رسیدن به هدفش قربانی کند.

چه داستان مربوط به افراد عصر صنعت باشد نظیر کارنگی، راکي فلر و یا ملون یا



نمونه‌ای امروزی باشد مثل ری کراک و یا ویکتور کرام، به هر حال این داستان‌ها مورد توجه و استقبال مردم هستند.

شواهدی نیز این مدعا را تایید می‌کند. ری کراک موسس مک دونالد گفته معروفی دارد که: «اگر ریسک‌پذیر نیستید باید خود را از کسب‌وکار کنار بکشید.»

ویکتور کیام رییس و مدیر اجرایی محصولات رمینگتون این مطلب را طور دیگری بیان می‌کند: «کارآفرینان ریسک‌پذیرند. آن‌ها حاضر هستند در جایی که اعتبار یا سرمایه‌شان در معرض خطر است برای حمایت از یک ایده یا سازمان ریسک کنند.»

ولی رویکرد همه کارآفرینان به کسب‌وکار چنین بی‌پروا نیست. برخی از آنان راه‌های محافظه‌کارانه‌تری را انتخاب می‌کنند.

این گفته من را به داستان فیلیپ نایت برمی‌گرداند.

داستان فیلیپ نایت

در اواخر دهه ۱۹۵۰ فیل عضو تیم دوی دانشگاه ارگان بود. در آن زمان کفش‌های دو در آمریکا از مواد بازیافتی کمپانی‌های پلاستیک‌سازی ساخته می‌شد. قیمت یک جفت کفش جدید تنها ۵ دلار بود، ولی این کفش‌ها بیشتر از یک مسابقه دوی پنج مایلی دوام نمی‌آوردند. فیل کیفیت کفش‌های خود را تا جایی که می‌توانست بهبود داد و تا اندازه‌ای توانست به دوام بهتری دست پیدا کند. بعدها هنگامی که دانشجوی تحصیلات تکمیلی دانشگاه استنفورد شد، واحدی درسی درباره گسترش تجارت‌های کوچک اخذ کرد. موضوع یکی از تکالیف ایجاد یک تجارت کوچک بود.

با توجه به تجربه دوران دانشجویی‌اش به عنوان یک ورزشکار، فیل تولید و فروش



کفش‌های ورزشی با کیفیت بهتر را به عنوان موضوع انتخاب کرد. به منظور کاهش هزینه‌ها کشور ژاپن را برای تولید در نظر گرفت. (در آن زمان تولید در ژاپن به مراتب کم هزینه تر از آمریکا بود) و پس از تولید، بازاریابی در آمریکا در رقابت با کانورس، کدس و دیگر نام‌های معروف تجاری آمریکایی انجام می‌شد.

از اینکه چه نمره‌ای به آن تکلیف داده شد اطلاعی ندارم، ولی حدس می‌زنم نمره خوبی بوده باشد.

فیل بعد از پایان تحصیلات تکمیلی به شرق دور سفر کرد. در ژاپن به دنبال کفش‌هایی که در فروشگاه‌های دپارتمان دیده بود رفت. او به خصوص تحت تاثیر مارک تایگر قرار گرفته بود. به سرعت با رئیس شرکت تماس گرفت و با او درباره تجربه تلخش در رابطه با کفش‌های آمریکایی صحبت کرد. آن‌ها به منظور بررسی امکان داد و ستد تجاری با هم ملاقات کردند و بلافاصله بعد از آن فیل امتیاز پخش کفش‌های تایگر در غرب آمریکا را به دست آورد.

فیل در مدتی که منتظر رسیدن نمونه‌ها بود، به عنوان حسابدار مشغول کار شد. همچنین در دانشگاه ایالت پورتلند به تدریس پرداخت. با وجود تجربه‌ای که از پروژه دوران تحصیل خود به دست آورده بود، فیل به این نتیجه رسید که هنوز درباره کفش‌های ورزشی چیزی نمی‌داند. به همین دلیل، اوقات فراغت خود را صرف شناخت هر چه بیشتر این تجارت کرد.

یک سال بعد، زمانی که نمونه‌ها دریافت شد، او طرح تجاری خود را آماده کرده بود و توانسته بود با رابط‌های مهمی در آمریکا آشنا شود. یکی از این رابط‌ها بیل بومن بود، مربی افسانه‌ای تیم دوی دانشگاه اورگن. فیل امیدوار گرفتن یک تایید از جانب بورمن بود؛ ولی بورمن کار بهتری برای او انجام داد. او موافقت کرد که شریک فیل شود.



این دو در ۲۵ ژانویه سال ۱۹۶۴ طی یک توافق غیررسمی شرکت ورزش‌های روبان آبی را تشکیل دادند و هر کدام از آن‌ها به مبلغ ۵۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کردند.

طی ۵ سال بعد، بیل مشغول ارتقا طراحی کفش‌های خودشان شد و فیل نمونه‌های وارداتی ژاپنی را در پشت وانت مدل پلی موث والیانت خود به مسابقات دو میدانی، در پسفیک نورت‌وست می‌برد و می‌فروخت. در این فاصله هر دو نفر کار روزانه خود را حفظ کردند. هیچ‌کدام از آن‌ها پس‌انداز یا حقوقش را در معرض ریسک قرار نداد. آن‌ها کم‌کم شروع ناچیز خود را به یک تجارت کوچک، با ۴۵ نفر کارمند و فروشی نزدیک به ۱ میلیون کفش در سال تبدیل کردند.

همین موقع بود که نام شرکت را تغییر دادند. ایده اولیه فیل - بعد ششم - رد شد. سپس یکی از دوستانشان به نام جف جانسون نامی را پیشنهاد کرد که در یک خواب به او الهام شده بود. نام خدای یونانی پیروزی، خدایی بال‌دار: نایک

آنچه از این داستان می‌آموزیم

موفقیت نایک افسانه‌ای است و گاهی مواقع هنگام بیان این داستان، نویسندگان کسب‌وکار فیل نایت و بیل بورمن را به عنوان نمونه کارآفرینان ریسک‌پذیر معرفی می‌کنند.

همان‌طور که می‌دانید این گفته از واقعیت فاصله دارد. آن‌ها بیشتر افرادی محتاط و حتی در برخی مواقع ترسو بوده‌اند.

من ده‌ها تجارت کارآفرین موفق را یا به تنهایی یا با مشارکت دیگران شروع کرده یا برای ایجاد آن مشاوره داده‌ام. دو مورد از این تجارت‌ها شرکت‌هایی بودند که ده‌ها شرکت کوچک‌تر از آن‌ها منشعب شده است. بر اساس تجربه شخصی من، مطمئن‌ترین و بی‌خطرترین راه برای ایجاد یک تجارت موفق این نیست که ایده



جدیدی را پرورش داده و تمام سرمایه خود را صرف آن کنید، بلکه باید مانند فیل نایت به آهستگی شروع کنید. ابتدا منابع، روابط و طرح تجاری خود را مشخص کنید و شغل فعلی‌تان را تا زمانی که درآمد حاصل از تجارتتان به حدی برسد که دیگر نیازی به حقوق روزانه نداشته باشید حفظ کنید.