

۱۴۸۷۵۷۰

سه فنجان قهوه

(نقشه راه شروع یک کسب و کار تجاری پولساز)



مؤلف : حسن پیوسته گر

سرشناسه: پیوسته گر، حسن، ۱۳۵۵ -

عنوان و نام پدیدآور: سه فنجان قهوه - نقشه راه شروع یک کسب و کار تجاری پولساز / مولف حسن پیوسته گر؛ با مقدمه‌ای از قاسم پالوج.

مشخصات نشر: تهران: هوشمند تدبیر، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۳۶۶ ص. : مصور (بخشی رنگی)؛ ۲۲×۲۹ س.م.

شابک: ۳۰۰,۰۰۰ ریال: ۰ - ۰۸۷۰ - ۴۱۸ - ۶۰۰ - ۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: کتابنامه: ص. ۳۶۵ - ۳۶۶.

عنوان دیگر: نقشه راه شروع یک کسب و کار تجاری پولساز.

موضوع: موفقیت در کسب و کار

موضوع: Success in business

موضوع: کارآفرینی

موضوع: Entrepreneurship

شناسه افزوده: پالوج، قاسم، ۱۳۵ -

رده بندی کنگره: HD۵۳۸۶/پ۱ س. ۱۳۵۵

رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۴۶۳۳۷۶۴

عنوان کتاب: سه فنجان قهوه

(نقشه راه شروع یک کسب و کار تجاری پولساز)

مؤلف: حسن پیوسته گر

ناشر: انتشارات هوشمند تدبیر

مدیر مسئول: محمد قنجر

سال و نوبت چاپ: ۱۳۹۶ / اول

شمارگان: ۱۱۰۰

شابک: ۰ - ۰۸۷۰ - ۴۱۸ - ۶۰۰ - ۹۷۸

قیمت: ۳۰۰,۰۰۰ ریال

آدرس ناشر: تهران، خیابان انقلاب، بین خیابان دانشگاه و ابوریحان، پلاک ۱۱۷۶، طبقه اول

نشانی دفتر فروش: تهران، خیابان کارگر شمالی، نرسیده به پمپ بنزین امیر آباد، جنب بانک پاسارگاد،

پلاک ۱۳۰۸، طبقه سوم واحد ۷؛ تلفن: ۶۶۹۱۳۱۶۴ - ۶۶۴۷۹۶۶۵ - ۶۶۴۷۹۶۷۵ همراه ۰۹۱۲۳۸۶۱۲۶۷

سخن ناشر

«يُرفَعُ اللهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ»

«خداوند مقام اهل ایمان و دانشمندان عالم را (در دو جهان) رفیع می گرداند.»

(سوره مبارکه مجادله - آیه ۱۱)

یکی از راه‌های کمال و تقرب به ذات اقدس الهی، علم و دانش است. علمی که به تعبیر استاد شهید مطهری زیبایی عقل است؛ علمی که انسان خداجو در آن نشانه‌های معبود را می‌جوید و می‌یابد و علمی که هر چه فزون‌تر می‌گردد، دارنده آن را به خدا نزدیک‌تر می‌کند.

شاید به جرات بتوان گفت که اقتصاد جزو مهم‌ترین مسائل روز کشور است. از طرف دیگر، نظریات اقتصادی ثابت کرده‌اند به دلیل پایین، دن بهره‌وری در عملکرد کسب و کارهای اقتصادی بخش دولتی این بخش، جز در زمینه‌های کلی مانند هدف گذاری، سیاست گذاری و بستر سازی و رفع موانع بنیادین، قادر به متحول نمودن اقتصاد کشور و حل چالش‌های موجود مانند رشد اقتصادی این، تورم و بیکاری نخواهد بود. بررسی‌ها نشان می‌دهد که برای ارتقاء تولید ملی و اشتغال‌زایی، تنها روش موثر، بکینه، پتانسیل کارآفرینی و ورود جوانان ایران اسلامی عزیز به عرصه کسب و کار می‌باشد.

در همین راستا، «انتشارات هوشمند تدبیر» با همکاری «گروه آموزشی مهارت‌های کسب و کار»، با رصد نیازهای روز جامعه و ادای وظیفه خود در مسیر محقق نمودن منویات مقام معظم رهبری و تأکیدات ایشان مبنی بر لزوم بستر سازی و ایجاد شرایط لازم برای عملیاتی سازی رپ در برتر اقتصاد مقاومتی و همچنین در راستای اشاعه اهداف آموزشی و توجه به علم و دانش و تحقیق و نشر اقدام به تدوین و انتشار سری کتاب‌های مهارت‌های کسب و کار نموده است.

امید است با نشر کتاب حاضر، توانسته باشیم قدمی هر چند کوچک در پیشبرد اهداف عالی آموزشی کشور برداشته و با رواج اندیشه‌های برجسته و توسعه‌ی دانش به تمامی بخش‌های جامعه علمی کشور نشر دانشگاهی و جوان جامعه خدمت رسانی نماییم. کتاب حاضر حاصل تلاش‌های علمی و تجارب آموزشی مولف، جناب آقای «حسن پیوسته- گور» بوده و امید است بتواند چراغ راهی برای دانشجویان، اساتید و سایر فعالان حوزه کسب و کار باشد.

سر بلند و پیروز باشید

مدیر مسئول انتشارات هوشمند تدبیر

محمد قجر

مقدمه استاد بزگوار جناب آقای قاسم پالوج

امروزه بازار دوره‌هایی مانند MBA و DBA خیلی داغ است. داغ داغ ...! موسسات زیادی را می‌توانید در کشور ببینید که با ارائه وعده‌هایی سطحی و غیر واقعی سعی دارند تا شما را متقاعد کنند که شرکت در این دوره‌ها می‌تواند آینده اقتصادی شما را متحول و دگرگون سازد. گسترش فناوری‌های نوین هم بستر مناسبی را آماده کرده است که برخی با بکارگیری انواع کانال‌ها و بسترهای موجود، تلاش کنند شما را با دادن وعده‌های وسوسه کننده جذب خود نموده و بعد از دریافت مبالغ هنگفت به حال خود رها کنند. البته من منکر تاثیر مهارت‌های ذهنی و قانون جذب در مسیر موفقیت نیستم، ولی معتقدم که اینها تنها برخی از پیش شرط‌های موفقیت (و خصوصاً، بنفیت در عرصه کسب و کار) بوده و بدون داشتن یک نگرش همه جانبه و یادگیری مهارت‌های تکنیکال نمی‌توان آمیدی به رسیدن به قله‌های موفقیت داشت و اگر هم آمیدی بدون کسب این مهارت‌ها در کسی روشن بود، باید بدانند که سرابی بیش نبوده و این امید کاذب او را به جای رساندن به سر منزل مقصود، به ناکجا آبادهای حیران پشیمانی رهنمون خواهد نمود.

رسیدن به قله‌های موفقیت نیازمند دانستن نقشه راه، اراده محکم جهت پیمودن سنگ فرش‌های این مسیر پر و پیچ و خم است. در چند سال اخیر منابع و دورسی آموزشی بسیار زیادی در زمینه "چگونگی راه‌اندازی و توسعه کسب و کارهای تجاری" تولید و در اختیار عموم قرار گرفته است و اینجانب امکان مطالعه و بررسی بسیاری از آنها را داشته‌ام. ضمن ارج نهادن به تمامی این اقدامات، باید اساسی‌ای که در آثار نگاشته شده به چشم می‌خورد، رویکرد بسیار آکادمیک و غیر مهارتی‌ای است که در نهایت من کتب مذکور مورد استفاده قرار گرفته است. مشکل بسیاری از جوانان کشور ما، عدم وجود عزم و اراده برای راه‌اندازی یک کسب و کار تجاری پولساز نیست. مشکل اصلی اینجاست که آنها از مهارت‌های لازم برای این منظور برخوردار نیستند و منابع آموزشی موجود در کشور نیز نتوانستند به خوبی این نیاز را شناسایی نموده و در جهت رفع شکاف موجود اقدامی را بعمل آورند. مشکل اصلی اینجاست که آنها نمی‌دانند چگونه باید یک ایده ناب را در سر پروراند، چگونه باید دریابند که ایده خامی که در ذهن دارند توسط جامعه مخاطبان پذیرفته خواهد شد یا خیر، چگونه باید برای تجاری سازی ایده خود سرمایه و منابع مالی مورد نیاز را تامین کنند و بسیاری از سوالات و ریزه کاری‌های دیگر؛ و خلاصه کلام مشکل اصلی در نخواستن نیست بلکه در ندانستن است!

با شناخت ۱۷ ساله‌ای که از آقای پیوسته‌گر دارم، تلاش و مطالعه کم نظیر و مثال زدنی ایشان در کنار فن بیان بی‌نظیری که از آن بهره‌مند هستند، از ایشان یک معلم تمام عیار ساخته است که قادر هستند پیچیده‌ترین مطالب را به ساده‌ترین زبان ممکن برای مخاطبان‌شان ارائه نمایند. کتابی که در پیش روی دارید حاصل سال‌ها بررسی و تحقیق ایشان و مطالعه صدها جلد کتاب و هزاران مقاله و تجربیات عملی و جلسات مشاوره ایشان با فعالان بخش اقتصادی کشور است که به روزترین و پیشرفته‌ترین مباحث مرتبط با مهارت‌های راه‌اندازی کسب و کارهای تجاری را یکجا گرد آورده و در اختیار شما قرار می‌دهد.

به ندرت پیش می‌آید که من کتابی را بیش از یک بار مطالعه کنم، لیکن اولین باری که آقای پیوسته‌گر پیش نویس این کتاب را تحت مطالعه و اظهار نظر در اختیار بنده قرار دادند، چنان از مطالعه آن لذت بردم که آنرا ۳ بار خواندم و با هر بار خواندن بیشتر از ریز بینی‌ها و ساده نویسی‌ها و مطالب کاربردی آن مشعوف می‌شدم. مطالعه این کتاب را که متن‌باز و سازم شده ۱۳ جلسه واقعی مشاوره ایشان با یک زوج مشتاق راه‌اندازی یک کسب و کار جدید است به همه عزیزان که مشتاق ایجاد تحول و تغییر در زندگی اقتصادی خود هستند پیشنهاد می‌کنم.

قاسم پالوج

۱۳	مقدمه :
۱۹	جلسه اول مشاوره با آقا و خانم مشتاق : ضرورت در دست داشتن نقشه راه
۵۳	جلسه دوم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : به کجا چنین شتابان ؟
۸۱	جلسه سوم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : چرا فکر می کنید انتخاب خواهید شد ؟
۱۱۵	جلسه چهارم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : شما کی هستید ؟
۱۵۳	جلسه پنجم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : جفت یا نه برید توی آب !
۱۷۳	جلسه ششم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : فکر میکنید چقدر می ارزید ؟
۱۹۷	جلسه هفتم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : من آمده ام ... !
۲۲۹	جلسه هشتم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : یک نوازی و تک خوانی یا ارکستر سمفونی ؟
۲۶۵	جلسه نهم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : اکودوم بزن ؟ یا کدوم سرمایه ؟
۲۸۵	جلسه دهم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : چگونه به چه منابع ؟
۳۰۷	جلسه یازدهم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : اگه نشد چی ... ؟
۳۲۳	جلسه دوازدهم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : چجوری ازش پول درآورد ... ؟
۳۴۷	جلسه سیزدهم مشاوره با آقا و خانم مشتاق : پیش بینی مالی و پویایی من ؟ تب و کار
۳۶۵	منابع پیشنهادی برای مطالعه بیشتر

مقدمه :

سلام ! حسن پیوسته گر هستم ، مشاور و مدرس دوره های راه اندازی و توسعه کسب و کارهای تجاری . یکی از مشکلات اساسی حرفه ی من اینه که افرادی که به منظور مشاوره گرفتن برای راه اندازی یک کسب و کار تجاری به من مراجعه می کنند ، دارای سطح تحصیلات و مهارت و تجربه و ... مختلفی هستند و از قضا ، اکثر اونها حداقلی های مورد نیاز از ادبیات و مهارت های راه اندازی یک کسب و کار تجاری رو بلد نیستند .

به همین خاطر ، جلسات زیادی طول میکشه تا بتونم مخاطبانم رو به سطح اولیه مهارت هایی که مد نظرم هست برسونم تا اونجا به بعد ، تازه وارد فازهای عملی تعامل با اونها و تدوین طرح تجاری (Business Plan) و مدل کسب و کار (Business Model) بشیم ! این پروسه ، علاوه بر اینکه باعث میشه من مطالب تکراری رو عین ضبط صوت برای خیلی از مراجعین ام تکرار کنم (که طبعاً برام خوشایند نیست) ، هزینه زیادی رو هم بر جیب مخاطبانم برای تعداد زیادی جلسات مشاوره تحمیل میکنه !



به همین خاطر تصمیم گرفتم که این کتاب رو آماده کنم تا اگه شما دوستان عزیز قصد دارید برای گرفتن مشاوره پیش من یا پیش هر مشاور کسب و کار دیگه ای برید ، مبانی اولیه کار رو بلد باشید . در متن این نوشتار ، مطالب به زبان خیلی ساده (البته مطالب بسیار پیشرفته و به روز ، ولی به زبان خیلی ساده و قابل فهم برای عموم) ارائه شده و در هر قسمت ، بخش هایی مشخص شده که شما قبل از مراجعه به هر مشاوره ی ، یا قبل از مراجعه به هر سرمایه گذاری باید اونها رو تکمیل بفرمایید (البته اگه قصد مراجعه به مشاوران کسب و کار رو ندارید و نیازی هم به سرمایه گذار برای اجرای طرح تون ندارید ، باز هم برای اینکه

بدونید چه باید بکنید و چگونه باید مسیر پر پیچ و خم راه اندازی یک کسب و کار تجاری رو طی کنید ، لازمه که موارد رو برای خودتون تکمیل بفرمایید) .

لازم می دونم عنوان کنم که در این مجموعه ، محتوای جلسات مشاوره ام رو با دو نفر از مراجعانم (که به علت حفظ حریم شخصی و الزامات حرفه ای ، از بردن نام واقعی اونها معذورم) و از این پس ، اونها رو آقا و خانم مشتاق می نامم) به رشته تحریر در آوردم یکی از دلایلی که متنی که در پیش رو دارید ، بیشتر به زبان محاوره ای (و نه به زبانی که عموماً در نوشتن کتاب ها مرسوم هست) نگاشته شده ، همینه که روایتی است از جلسات واقعی مشاوره با آقا و خانم مشتاق !

البته این ادبیات نوشتاری ، دلایل دیگه ای هم داره ! از جمله اینکه معتقدم مهارت تدوین یک طرح و مدل تجاری برای شروع یک کسب و کار ، در میان مباحث حوزه کسب و کار ، بیشتر به یک موضوع شیک و مجلسی و با کلاس بدل شده و متأسفانه بسیاری از همکاران و نویسندگان عزیز ، با پیچیده نشون دادن موضوع و دسته بندی های غیر قابل فهم و عجیب و غریب و بکاربردن اصطلاحات خاص و فاضل گونه!!!، اجازه چشیدن شیرینی و لذت درک مفاهیم مذکور رو به مخاطبان شون نمیدن و طبعاً وقتی مفهوم واقعی این موارد درک نشه و با پوست و استخوان آدمی عجین نشه ، در بازخورد های رفتاری در مواجهه با مسائل و چالش های کسب و کار هم عملاً به کار گرفته نخواهد شد .

وقتی پای درس بعضی از اساتید می نشیمن (یا کتاب اونها رو تورق می کنیم) ، دو گونه حس در ما ایجاد میشه : گاه حس زیبای فهم و درک ناشناخته ها و گاه حس نازیبای نفهمی ! حس زیبای فهم زمانی در ما ایجاد میشه که مطالب اونقدر شیرین و شیوا و کاربردی بیان میشه که ناخودآگاه با خودمون می گیم : عجب! چه جالب! چقدر ساده و منطقی! ولی حس نفهمی وقتی در ما ایجاد میشه که مطالب به قدری پیچیده و غیر قابل فهم ارائه میشه که ناخودآگاه با خودمون می گیم : چه موضوع جدید غیر قابل فهمی ! چقدر من نمی فهمم ! ...



به نظر میرسد که بیشتر کتب و دوره هایی که برای ما در خصوص راه اندازی یک کسب و کار تجاری صحبت می کنند ، بیشتر حس نفهمی رو در ما برانگیخته می کنند (تا حس زیبا و دلنشین فهم مطالب !) . ولی نظر و شیوه نگارش من کاملاً متفاوت است ! من مدعی هستم که تا وقتی که ما با پوست و استخوان مون درک نشه ، وارد شدن به سایر مباحث مهارتی ، کاری ناقص و بی نتیجه خواهد بود و به همین دلیل ، مطالب رو به گونه ای تدوین و ارائه می کنم که برای عموم مخاطبان (از یک دیپلمه با حداقل دانش و مهارت و تجربه در حوزه کسب و کار گرفته تا یک دکترای متخصص در علوم کسب و کار !) قابل استفاده و مفید باشه !

من مهارت تدوین طرح و مدل تجاری رو نه بعنوان یک توصیه مفید ، بلکه بعنوان یک بایسته ی واجب برای همه افرادی که قصد راه اندازی یک شرکت تجاری رو دارند می دونم ! چرا که تا وقتی که به این مهارت های اساسی مسلح نشید ، احتمال شکست تون در تجاری سازی ایده هاتون خیلی بالا خواهد بود و مدام شکست خواهید خورد ، بدین دلیل اصلی این شکست هاتون رو بدونید . برای اینکه بهتر بتونم منظورم رو از ریشه اصلی شکست براتون بگم ، ازتون اجازه میخام که یک داستان قدیمی رو براتون روایت کنم :

احتمالاً خیلی هاتون این داستان رو شنیده اید که مردی در کنار رودخانه ایستاده و مشغول ماهیگیری بود که ناگهان دید شخص در حال غرق شدن و طلب کمک میکنه ! اون خودش رو در میان امواج خروشان رودخانه میندازه و اون مرد و نجات میده ! بعد که کمی کنار رودخانه نشسته و مشغول استراحت کردن بود می بینه که فرد دیگه ای هم در رودخانه در حال غرق شدن و ...

رودخانه افراد زیادی رو یکی پس از دیگری در کام خود گرفته بود و در آب افتادگان در حال غرق شدن بودند ! قهرمان داستان ما هم که فرد انسان دوستی بود ، ساد خودش رو به آب می انداخت و یکی پس از دیگری ، اونها رو از کام مرگ نجات میداد ... تا جایی که خسته شد و رمقی در تن او برای نجات دادن بر آب افتادگان نماند !

پس بناچار ، در گوشه ای نشست و زانوی غم بر بغل گرفت ! در همان زمان ، رهگذری او را ندا داد که : تو در پایین رودخانه نشسته ای ! اگر به بالای رودخانه بروی ، خواهی دید که دیوانه ای مردم را یکی پس از دیگری در آب می اندازد ! تو باید جلوی آن دیوانه را بگیری و گرنه باید حالا حالاها اینجا بایستی و مردم را نجات دهی !

این داستان با اینکه به نظر خیلی ساده میاد ، ولی مطلب خیلی مهمی رو درون خودش داره ! اینکه خیلی از ماها ، تنها عوارض و ظواهر مسائل رو می بینیم و با همین افق دید محدودمون می خواهیم اونها رو حل کنیم ! مشکل اصلی اینجاست که خیلی از ماها به ریشه ها و دلایل اصلی مشکل فکر نمی کنیم و به همین

دلیل، کماکان مشکلات ما حل نخواهند شد و چه بسا با ارائه راهکارهای کوتاه نظرانه، نه تنها مشکل موجود حل نمیشود که چه بسا مشکلات بزرگتری رو هم در زندگی و کسب و کارمون بوجود میاریم.



بسیاری از مطالبی که در حوزه های مختلف علوم انسانی و به طور خاص در راه اندازی کسب و کارهای تجاری مطرح میشن، لباس جدیدی هستند که بر مسائل قدیمی ما پوشانده شده اند. مشکل توجه کردن به عارضه ها و نشانه های بیماری و عاقل ماندن از ریشه های اصلی اون، در شیوه ی نگرش و تحلیل بسیاری از ما اتفاق جدیدی نیست و تقریباً در مسیر تاریخی رشد و تکامل انسان هم مشاهده میشه. عملاً معدود افرادی که نگاهشون فراتر از عارضه ها بوده و تونستن مسائل و به صورت ریشه ای تر مشاهده و تحلیل کنند، همون کسانی هستند که به کارآفرینان موفق و تاثیرگذاری تبدیل شده اند.

خب ازتون اجازه میخام که بیشتر از این وقتتون رو با نوشتن خدمات کم حاصل تلف نکنم و برم سر اصل موضوع! میخام اگه اجازه بدید، شما رو از نجات دادن در آب ماندگان و زرق شدگان پایین رودخانه خلاص کنم و اگه با من همراه باشید، کم کم با هم بریم بالای رودخانه!

