

زندگی و کسب و کار موفق برای همه (۵۶)

آزایده ثروت

۱۲ گام برای راه اندازی کسب و کار میلیون دلاری

مؤلف

سندی آبرامز

مترجم:

داود عابدی



ناشر کتاب‌های آموزنده، به زبان ساده، برای همه

از ایده تا ثروت

ؤلف: سندی أبرامز مترجم: داود عابدی ویراستار: خلیل رضوی

ناشر: کهکشان دانش نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۹

چاپ و ویراست: گاندی تیراژ: ۵۰۰ جلد قیمت: ۴۴ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۴-۷۱-۹

مهر ز پخش: ۰۴۱۳۴۷۶۰۴۵۱-۰۸۹۰۰۱-۹۱۴۳

فروش اینترنتی: www.biziket.com/kahkeshan

چاپ و تکثیر سجدد از این کتاب به هر شکل ممنوع است
تمام حقوق نشر برای انتشارات کهکشان دانش محفوظ است

سرشناسه: أبرامز، سندی AbramsSandy

عنوان و نام پدیدآور: از ایده تا ثروت: ۱۲ گام برای راهاندازی کسب و کار میلیون‌ریزی / مؤلف سندی أبرامز؛ مترجم داود عابدی؛ ویراستار خلیل رضوی.

مشخصات نشر: تبریز: کهکشان دانش، ۱۳۹۹.

فروست: زندگی و کسب و کار موفق برای همه؛ ۵۶.

یادداشت: عنوان اصلی: Your idea, inc

عنوان دیگر: ۱۲ گام برای راهاندازی کسب و کار میلیون دلاری.

عنوان گسترده: دوازده گام برای راهاندازی کسب و کار میلیون دلاری.

موضوع: فراورده‌های جدید

موضوع: فراورده‌های جدید -- بازاریابی

موضوع: کارآفرینی

شناسه افزوده: عابدی، داود، ۱۳۶۳ - مترجم

رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۵۷۵

موضوع: New products

موضوع: New products -- Marketing

موضوع: Entrepreneurship

رده‌بندی کنگره: HF ۵۴۱۵/۱۵۳

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۶۱۳۰۳۵۸

فهرست مطالب

۹	لحظه‌ی جرقه‌زدن ایده‌ی خلاقانه‌ی خودتان را دریابید.....
۱۳	گام اول: حرکت به سمت کارآفرینی.....
۱۳	اکنون زمان اقدام کردن است، حتی در یک اقتصاد پدا.....
۱۶	مثبت و فعال باشید.....
۱۶	دلایل خوب برای راه‌اندازی ایده‌ی خودتان در یک اقتصاد نامطلوب.....
۱۸	از ایده‌ی خودتان استفاده کنید تا رؤیای خود را زندگی کنید.....
۲۲	پشتکار داشته باشید.....
۲۳	بازخو منفی را تغذیه نکنید.....
۲۴	در زمان پای‌بند باشید.....
۲۶	سؤالای بی‌پایان را از دست بگذارید.....
۲۸	درباره‌ی پیروان نگران نباشید.....
۳۱	گام دوم: ایده‌ی خود را واقعیت تبدیل کنید.....
۳۱	انواع ایده‌های جدید.....
۳۶	استدلال مخالف ارائه دهید.....
۳۷	درباره‌ی رقبای خود تحقیق کنید.....
۳۹	تمام اطلاعاتی را که یاد گرفته‌اید، به‌کار بگیرید.....
۴۱	از مجموعه مجزا بمانید.....
۴۳	انتخاب یک نام برای شرکت یا محصول خودتان.....
۴۴	به صدای باطن خودتان اعتماد کنید.....
۴۵	گام سوم: از منابع خودتان بیشترین استفاده را ببرید.....
۴۶	خبر خوب.....
۴۷	مدیریت بدهی.....
۵۰	وام‌هایی از خانواده و دوستان.....
۵۲	بهره بردن از بانک خودتان.....
۵۳	سرمایه‌گذاران.....
۵۵	شما، متحد شده‌اید.....
۵۷	گام چهارم: درک مسائل حقوقی.....
۵۸	مبانی مالکیت معنوی.....
۵۹	آیا من به وکیل مالکیت معنوی نیاز دارم.....
۶۰	انواع مالکیت معنوی.....
۶۱	آیا من به یک ثبت اختراع، علامت تجاری، یا حمایت حق تکثیر نیاز دارم؟.....
۶۳	حقوق ثبت اختراع.....
۶۵	علامت تجاری.....
۶۶	حقوق تألیف و تصنیف.....

- حرکت رو به جلو ۶۷
- آیا واقعاً برای داشتن شریک آماده هستید؟ ۶۹
- پیمان نامه های عدم افشا ۷۰
- گام پنجم: ایده ی خود را به محصول تبدیل کنید ۷۳
- اهداف، وقتی که شما وارد فاز تولید می شوید ۷۳
- مؤلفه های فیزیکی محصولتان را فهرست کنید ۷۴
- اولین نمونه ی خودتان را تولید کنید ۷۵
- پیدا کردن تولیدکنندگان ۷۵
- شرایط کاری ایمن و بهداشتی ۷۷
- سوالاتی برای پرسیدن از تولیدکنندگان ۷۸
- یاد ۲ فتن در مورد محصولات خودتان ۸۰
- حت: زنجیره ی اولیه ۸۲
- آزمایش کردن نمونه ی اولیه ی خودتان ۸۳
- حل کردن مشکلات ۸۳
- قیمت های پدیدکنندگان را مقایسه کنید ۸۴
- نکته ی قیمت ۸۵
- تضمین کیفیت ۸۷
- مدیریت موجودی کالا ۸۸
- قوانین و مقررات دولتی ۹۱
- بسته بندی ۹۲
- ایجاد علامت تجاری خودتان ۹۸
- گام ششم: دفتر کار خود را ایجاد کنید ۱۰۱
- دفتری در خانه ی خودتان ۱۰۱
- خطوط ارتباطی ۱۰۴
- گام هفتم: تکنیک های بازاریابی را یاد بگیرید ۱۱۱
- به بخشی از بدنه ی صنعتتان تبدیل شوید ۱۱۱
- بازاریابی انبوه ۱۱۳
- نحوه ی معرفی ۳۰ ثانیه ای خودتان ۱۱۸
- ایجاد مواد بازاریابی ۱۲۰
- در عمل چه چیزی را باید تولید کنید ۱۲۲
- ایجاد وبسایت ۱۲۴
- گام هشتم: اقدامات بازاریابی را انجام دهید ۱۲۹
- بهینه سازی موتور جستجو ۱۲۹
- وبلاگ نویسی ۱۳۰
- پرونده ی آگهی خودتان را ایجاد کنید ۱۳۷
- ایده های پیشرفته ی بازاریابی ۱۳۹
- گام نهم: خریداران را پیدا کرده و به آنها بفروشید ۱۴۵

- ۱۴۵ زبان صنعت پایه.
- ۱۴۸ فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ.
- ۱۵۳ مشوق‌ها.
- ۱۵۷ قوانین طلایی خدمات مشتری.
- ۱۶۳ گام دهم: آماده شدن برای نمایشگاه.
- ۱۶۳ انتخاب مناسب‌ترین نمایشگاه.
- ۱۶۶ قبل از نمایش دادن از نمایشگاه بازدید کنید.
- ۱۷۲ برپا کردن غرفه‌ی خودتان از پایه: طرح و چشم‌انداز.
- ۱۸۱ گام یازدهم: نمایشگاه را به آغاز کار تبدیل کنید.
- ۱۸۱ باید و نبایدهای نمایشگاه.
- ۱۸۴ خواهی یا خوردن در طول نمایشگاه.
- ۱۸۵ نمایشگاه‌های تجاری را به دوستان خودتان تبدیل کنید.
- ۱۸۶ نمونه‌ها و تخفیف‌های ویژه به نمایشگاه ارائه دهید.
- ۱۸۶ خصوصیات نمایشگاه.
- ۱۹۱ آیا باید نماینده‌ی فروش را بفرستید؟.
- ۱۹۳ گام دوازدهم: تعادل را حفظ کنید و آینه بزرگ باشید.
- ۱۹۴ مراعات کردن ساعت‌های اداری در مراسم خودتان.
- ۱۹۶ نکاتی درباره‌ی حفظ سلامتی.
- ۲۰۱ گسترش خط محصول.
- ۲۰۴ نتیجه.

لمذهی برقه‌زدن ایدهی خلاقانهی خودتان را دریابید

زندگی من در سال ۱۹۹۳ متحول شد. فکر خلاقانه‌ای به ذهنم خطور کرد، آن‌گاه که یک ایده‌ی باور نکردنی برای یک محصول آرایشی کشف کردم.

کل این اتفاق این دلیل بود که من دست‌های خشک و ترک‌خورده داشتم و مادر بزرگم پیشنهاد داد که به آن‌ها وازلین بزنم و بعد در طول شب دستکش‌های پنبه‌ای سفید بپوشم. این مایه‌ی روز آرایشی و بهداشتی بسیار آشنایی برای نسل قدیم بود. لس‌آنجلس پر از لوازم آرایشی را جست‌وجو کردم و فقط توانستم یک نوع از دستکش‌های مرطوب‌کننده را پیدا کنم که دستکش نازک ارزان‌قیمت کاملاً پنبه‌ای بود و در عرض چند ثانیه پس از پوشیدن، از دست‌های من می‌افتاد. چندین بار سعی کردم به نصیحت مادر بزرگم عمل کنم، اما به دست‌هایم بهتری نیاز داشتم و نمی‌توانستم مورد دل‌خواه خودم را در جایی پیدا کنم. همین زمان بود که این فکر خلاقانه به ذهنم خطور کرد. من تنها کسی نیستم که به دنبال یک درمان و علاج آسان برای دست‌های خشک خود است. پس شرکت مویسچر جَمَز را تأسیس کردم، یک تولیدکننده و عمده‌فروش محصولات آرایشی و بهداشتی که صرفاً برای محصولات ویژه‌ی من، دستکش‌های مرطوب‌کننده‌ی مویسچر جَمَز، ساخته شد.

من چگونه از داشتن این ایده تا بنیان‌گذاری شرکت خودم پیش‌رفت کردم؟ گاهی مواقع سفر من پیچیده و سخت بود، اما با اجزایی اساسی شروع شد: هیجان، جاه‌طلبی و شور و شوق. زمانی که این فکر به ذهنم خطور کرد، می‌دانستم که باید ایده‌ام را عملی کنم. همانند شما، در این فکر بودم که این تصور ساده‌ی خودم را به یک کسب‌وکار تبدیل کنم. من دارای انگیزه بودم، اما هیچ سرنخی در مورد نحوه‌ی شروع

یک کسب‌وکار نداشتم. چیزی که من داشتم خوش‌بینی و سادگی بود. فقط فکر می‌کردم که می‌توانم این کار را انجام بدهم.

با وجود این، باید از جایی شروع می‌کردم. بنابراین، برای یافتن راهنما به کتاب‌فروشی سر زدم و چند کتاب درباره‌ی کسب‌وکارهای نوپا با عناوین جذاب انتخاب کردم. متأسفانه، کمکی را که نیاز داشتم در این کتاب‌ها پیدا نکردم. خواندن صفحات پر از تئوری برای من کاری سخت و طاقت‌فرسا بود، و خیلی زود در پیچیدگی‌های مالی و قانونی **الکید** تجاری مأیوس شدم؛ منظورم این نیست که این موارد مهم نیستند؛ آن‌ها مهم هستند، اما هیچ چیز به اندازه‌ی اصطلاحات فنی و پیچیده‌ی تجارت، که آن زمان بیشتر آن‌ها برای من کاملاً ناشناخته بودند، شور و اشتیاق را سریع‌تر از بین نمی‌برد. در ابتدا، نیازی به درک ساختار رسمی شرکت نداشتم، زیرا خودم کل سازمان بودم.

بنابراین برای جست‌وجوی یک کتاب راهنمای جامع به کتاب‌فروشی برگشتم و دنبال کتابی بودم که بتوانم بدون داشتن مدرک مدیریت ارشد کسب‌وکار برای یادگیری اصول زیربنایی، آن را درک کنم. هم‌چنین برای برنامه‌ریزی کارم، داشتن انگیزه، و ثبت کردن مواردی که انجام می‌دادم، نیاز به کمک داشتم. هیچ‌کدام از کتاب‌هایی که من دیدم تمام آن نیازها را برآورده نمی‌کرد. درست شبیه به لحظه‌ای که این فکر به ذهنم خطور کرد تا **مویسچر چمز** را راه‌اندازی کنم، پس به این فکر کردم که اگر کتاب مورد نیازم وجود ندارد، باید کتابی را در این مورد بنویسم.

همراه با یادداشت‌برداری در این کتاب، توصیه می‌کنم که به‌نوعی یک «خبرنامه دریافت کنید، یا یک فایل روی کامپیوترتان برای یادداشت‌ها و الهام‌های مرتبط» به ایده‌ی خودتان را ایجاد کنید. در هر فصل، شما تمریناتی را برای خلاق بودن و سازمان‌دهی تفکرات خودتان پیدا خواهید کرد. وقتی شما کلمات «طوفان فکری تجاری» را مشاهده می‌کنید، وقت آن است که به انجام تمرینات خودتان مشغول شوید! هر بخش از طوفان فکری تجاری طراحی شده است تا شما را به فکر کردن در مورد کسب‌وکارتان، به

چالش کشیدن محدودیت‌های خودتان، و انگیزه دادن به خودتان برای اقدام کردن، وادار کند.

تنها تفاوت بین شما و یک کارآفرین موفق، اقدام و عمل است. مبنای این کتاب بر این اصل پایه‌گذاری شده است و به شما کمک خواهد کرد تا حد امکان به راحتی، از تفکر به سوی عمل حرکت کنید. بنابراین قبل از این که آن اصل را درک کنید، شما در مسیر راه‌اندازی محصول خود خواهید بود. چه این که شما یک معلم، یک سرآشپز، یک مادر، به‌دار، یا یک راننده‌ی کامیون باشید، یک ایده‌ی عالی ایده‌ای عالی است. شما واجد شرایط پیوستن به جریه‌ی کارآفرینان دیگری هستید که فقط از یک رویا شروع کردند.

شاید برخی از مردم به شما بگویند که شروع یک کسب‌وکار بدون داشتن یک مدرک کسب‌وکار غیرممکن است. آن‌ها نمی‌دانند که برخی از بزرگ‌ترین و مشهورترین افراد در حیطه‌ی کسب‌وکار زمانی که نسبت به ای خود را راه‌اندازی کردند حتی مدرک دانشگاهی هم نداشتند! چیزی که آن‌ها نداشتند اشتیاق بود، درست مثل شما. برخی از صاحبان کسب‌وکار را بررسی کنید که مدرک کسب‌وکاری ندارند:

- مری کی آش، لوازم آرایشی مری کی
- مایکل دل، کامپیوتر دل
- دیبی فیلدز، کوکی‌های میسیز فیلدز
- بیل گیتس، مایکروسافت
- میلتن هرشی، شکلات هرشی
- استیو جابز، کامپیوترهای اپل

هرچند برخی مواقع به شدت احساس عدم لیاقت می‌کردم، هرگز به افراد منفی گوش ندادم، و شما نیز نباید به حرف این افراد گوش کنید. هیچ وقت احساس نکردم که مورد عجیبی در مورد متصدی ثبت و ارسال کالا، حسابدار، مدیر فروش، منشی، و بازاریاب بودن که همه در یک مورد جمع شده است، وجود دارد. هیچ انتخابی نداشتیم؛

و فقط این کار را انجام دادم. هر روز صبح هیجانزده از خواب بیدار می‌شدم تا سفرم را ادامه دهم؛ در حالی به تخت‌خواب می‌رفتم که پیش‌رفت برنامه‌ی کاری خودم را بررسی می‌کردم و در مورد چیزی فکر می‌کردم که روز بعد می‌توانست اتفاق بیفتد. همانند من، اگر شما هیچ تجربه‌ی در حیطه‌ی کسب‌وکار ندارید، اما ایده‌ی عالی تولیدی دارید، تبریک می‌گویم! کتابی را پیدا کرده‌اید که شما را به راه خواهد انداخت. هیچ نیازی به مدرک کسب‌وکار نیست. این کتاب یک طرح «یادگیری در حین انجام کار» است. من موفق‌ترین و شناخته‌شده‌ترین فرد نیستم، و هوشمندترین کارآفرین که ناکه زندگی کرده است هم نیستم. ولی رویکرد جدی خودم را در این کتاب ارائه می‌دهم و این چیزی است که شما در بسیاری از کتاب‌های کسب‌وکار دیگر پیدا نخواهید کرد. بزرگوارم که شما کمک خواهد کرد تا بلافاصله شروع کنید و بتوانید پیش‌رفت ملموسی داشته باشید، حتی زمانی که شما کل این صفحات را می‌خوانید. این مورد خوب است که شما یک مدیریت ارشد کسب‌وکار ندارید. این خوب است که شما مدرک دانشگاه ندارید. اگر به دنبال اجازه‌ی ورود به دنیای کسب‌وکار هستید، شما آن را دارید. این باشگاهی است که نیاز به تحصیل، موقعیت اجتماعی یا تجربه داشته باشد. این باشگاهی است که شما می‌توانید به سادگی با پیروی از رویای خود و عملی کردن آن عضو شوید. انتخاب با شماست. اقدام را انتخاب کنید.