



ادبیان روز

کادنس

داستان رشد سریع تجارت

مؤلف:

پیت ویلیامز

(برنده ۵ جایزه بین‌المللی کتاب)

مترجمین:

دکتر امیر امامی (عضو هیات علمی دانشگاه خوارزمی)

شهرزاد زمانی آذر

عنوان و نام پدیدآور:	کادنس: داستان رشد سریع تجارت/ مولف پیت ویلیامز؛ مترجمین امیر امامی، شهرزاد زمانی آذر.
مشخصات نشر:	تهران: ادیبان روز، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری:	۱۹۲ ص.
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۶۱۵۶-۶۸-۴
وضعیت فهرست‌نویسی:	فیا
یادداشت:	Cadence: a tale of fast business growth, c2018 عنوان اصلی
موضوع:	کارآفرینی / Entrepreneurship / موفقیت در کسب و کار
شناسه افزوده:	امامی، امیر، ۱۳۶۰- / مترجم- / زمانی آذر، شهرزاد، ۱۳۷۲- مترجم
رده‌بندی کنگره:	HB۶۱۵
رده‌بندی دیوین:	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی:	۵۸۵۰۱۳۳
صفحه‌آرا:	آلپه شریفی
طراح جلد:	سحر بیگی
شمارگان:	۱۰۰۰ جلد
قیمت:	۲۹۰۰۰ تومان
تاریخ انتشار:	چاپ اول ۱۳۹۸
چاپ و صحافی:	سرمدی

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات ادیبان‌روز می‌باشد و هرگونه استفاده از این کتاب (کپی، تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، ساختمان ۲۸۶، طبقه اول، واحد ۵

تلفن: ۶۶۹۵۶۸۱۲-۱۵

خرید اینترنتی از طریق:

www.adibanbook.ir
info@adibanbook.ir



ادیبان روز



مقدمه مترجم

انگیزه ترجمه این کتاب بعد از دریافت آن از طرف نویسنده‌اش دکتر پیت ویلیامز (استاد کسب‌وکار در دانشگاه دیکین استرالیا^۱) در من شکل گرفت. ایشان بعد از مطالعه نقد کتاب «کارآفرین اندیشمند» (نوشته دکتر دیمو دیمو^۲) اینجانب در مجله کسب‌وکارهای کوچک بین‌الملل^۳، با بنده تماس گرفتند و درخواست کردند که نقدی بر این کتاب بنویسم. بنده نیز بلافاصله بعد از دریافت کتاب و مطالعه آن علاوه بر نوشتن نقد، علاقه‌مند به ترجمه آن شدم و با همیاری خانم شهرزاد زمانی آذر و کسب اجازه از صاحب اثر، مبادرت به ترجمه آن کردیم.

برخلاف دیگر کتاب‌های حوزه کارآفرینی، کتاب حاضر بسیار عملیاتی و کاربردی است. نویسنده این کتاب در کنار شغل دانشگاهی، یک فعال در حوزه کارآفرینی نیز می‌باشد که تاکنون چندین کسب‌وکار موفق را در کارنامه خود داشته است. در مورد ویژگی‌های مثبت و کاربردی کتاب به حد کفایت در مقدمه صحبت شده است و از افتخارات آن کسب جایزه بهترین کتاب حوزه کسب‌وکار سال ۲۰۱۸ آمریکاست. در یک کلام می‌توان گفت که این کتاب زمینه‌ای کاربردی را برای هر نوع کسب‌وکاری فراهم می‌کند و می‌تواند فروش را به حداکثر برساند، به خصوص کسب‌وکارهایی که با بحران کاهش حاشیه سود و یا بدهی زیاد دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

در هر کسب‌وکاری بعد از انتخاب ایده، پیاده‌سازی و توسعه آن، مقوله فروش ضامن بقا و رشد کسب‌وکار است. فروش مقوله‌ای دو وجهی است که از یک طرف با انگیزه و نیاز صاحب کسب‌وکار مرتبط است و از طرف دیگر با میل مشتری به پرداخت در قبال کسب ارزش در بازار، پول، سخت‌ترین مسأله‌ای است

1 Pete Williams, Deakin University, Australia

2 Dimo Dimov

3 International Small Business Journal

که افراد حاضرند در قبال محصول جدید پرداخت کنند. بنابراین داشتن استراتژی و ابزارهای برآمده از آن برای ترغیب مشتری به پرداخت، امری بسیار ضروری است. این کتاب با معرفی اهرم‌های هفتگانه و نحوه درونی‌سازی آن در کسب‌وکارها، این مهم را فراهم می‌کند.

در پایان لازم می‌دانم از زحمات خانم الهه حمیدی‌خواه برای ویرایش ترجمه کتاب تشکر کنم.

امیرامامی

عضو هیات علمی دانشکده مدیریت دانشگاه خوارزمی

شهریور ۱۳۹۸ .

www.ketab.ir

فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۳	مقدمه
۱۷	فصل اول: عقب افتادن
۲۹	فصل دوم: ایجاد فشار
۴۳	فصل سوم: اهرم های هفتگانه
۵۹	فصل چهارم: موفقیت های ده درصدی
۶۹	فصل پنجم: فقط به رکاب زدن ادامه بده
۸۳	فصل ششم: افتادن در مسیر حاد
۹۵	فصل هفتم: یک رقابت دوستانه
۱۰۳	فصل هشتم: چشم انداز موفقیت
۱۱۳	فصل نهم: گسترش حاشیه
۱۲۱	فصل دهم: بازگشت به مسیر مسابقه
۱۳۱	فصل یازدهم: به دنبال مظنونین
۱۳۹	فصل دوازدهم: ادراک در برابر واقعیت
۱۴۷	فصل سیزدهم: حمایت اعضای تیم

این داستان دربارهٔ رشد مستمر کسب‌وکار شما و چگونگی اعمال پیشرفت‌های کوچک در هفت ناحیهٔ کلیدی است تا سود شما به سرعت به رشد دو برابری برسد. داستان مربوط به صاحب یک کسب‌وکار و مربی مسابقات سه‌گانه به نام جی‌جی^۱ است که شغل ثابتش به عنوان معلم را رها کرده تا به رویایش که تبدیل شدن به یک کارآفرین بود، دست یابد. متأسفانه دو سال پس از افتتاح فروشگاه دوچرخه‌فروشی‌اش به نام کادنس^۲، او خودش را در موقعیتی می‌یابد که برای همهٔ صاحبان کسب‌وکار آشناست؛ دست و پا زدن برای در جریان ماندن کسب‌وکار، فقدان یک طرح استراتژیک برای افزایش سوددهی و عدم اطمینان از اقدام بعدی.

شانس دوباره زمانی به او رو نمود که با چارلی^۳ ملاقات کرد؛ یک مرد آهنین تازه‌کار که جی‌جی را به عنوان مربی تمرینی‌اش استخدام کرده بود. جی‌جی به زودی متوجه می‌شود که چارلی بیش از آنچه که به نظر می‌آید، پیچیده است. چارلی یک تاجر باتجربه و موفق است که به زودی تبدیل به مربی و مشاور جی‌جی می‌شود.

در طول دورهٔ بیست هفته‌ای که جی‌جی به چارلی کمک می‌کند تا برای مسابقات سه‌گانهٔ طاقت‌فرسای مرد آهنین آماده شود، چارلی هم راهش را با جی‌جی به اشتراک می‌گذارد و کمک می‌کند که خط سوددهی کادنس را با استفاده از استراتژی‌ای که خودش آن را (موفقیت ده درصدی)^۴ می‌نامد، تغییر دهد.

با اینکه این داستان تخیلی است، ولی با این حال تجارب جی‌جی برای بسیاری از افرادی که کسب‌وکاری انجم از کسب‌وکار آفلاین یا آنلاین، خرده‌فروشی یا عمده‌فروشی، محصول یا خدمت را برای خودشان دارند و اداره می‌کنند، واقعی است. در سراسر جهان، بیش از بیست و هفت میلیون از صاحبان کسب‌وکارهای

1 JJ

2 Cadence

3 Charlie

4 10% Wins

کوچک، همه روزه احساس درهم شکستگی و سردرگمی می‌کنند. این احساس وحشت به این علت به آن‌ها دست می‌دهد که اکثرشان تقریباً نمی‌دانند برای رشد سوددهی کسب‌وکارشان چه کاری باید انجام دهند. معمولاً آن‌ها سعی می‌کنند این مشکل را با افزایش ساعات کاری، سرمایه‌گذاری در دوره‌های آموزشی برای بهبود مهارت‌هایشان، تکرار چندین و چندباره محصولاتشان، یا دنبال کردن آخرین روندهای بازار، حل کنند. حتی ممکن است بعضی از آن‌ها سرشان را زیر برف فرو کنند چرا که فکر مواجه شدن با مشکلات، بسیار درهم شکننده است و آن‌ها نمی‌دانند که برای حل این مشکلات باید از چه نقطه‌ای شروع کنند.

ولی اقدام و دستاورد همیشه باهم یکی نیستند. کار سخت‌تر یا طولانی‌تر تنها زمانی به موفقیت شما کمک خواهد کرد که در پس کاری که انجام می‌دهید، یک استراتژی داشته باشید. در غیر این صورت، تمامی این تلاش‌ها به سادگی ضرب در صفر خواهند شد.

این کتاب چارچوبی ارائه می‌دهد که در شرایط جهان به عنوان اهرم‌های هفتگانه^۱ و طرح عملیاتی پذیرفته شده است که می‌توانید از طریق چرخه آن به صورت نمایی میزان سوددهی‌تان را افزایش دهید. رسیدن به موفقیت‌های کلیدی کوچک در این هفت ناحیه، همان موفقیت‌های ده درصدی هستند.

به طور کلی، ماجراجویی جی‌جی و چارلی که از یک داستان واقعی الهام گرفته، بر اساس بیش از ۱۵ سال تجربیات من است که در کسب‌وکار آنلاین و خدمات آنلاین، فروش محصولات و خدمات به شرکت‌ها و مشتریان و در هر چیز دیگری از خرید و فروش اینترنتی تا کترینگ، به عنوان کارمند، استراتژیست بازاریابی و صاحب چندین کسب‌وکار گذرانده‌ام.

در طول ماجراجویی‌ام، اشتباهات زیادی مرتکب شده‌ام و پول زیادی باخته‌ام ولی

به اندازه کافی خوش شانس بوده‌ام که شرکای تجاری و مربیان بزرگی داشته باشم که در مجموع به موفقیت‌هایم اضافه کرده‌اند. این افراد و درس‌هایی که گرفته‌ام الهام بخش شخصیت چارلی بوده‌اند.

به عنوان چیزی که به شما انگیزه می‌دهد تا یک کسب‌وکار پرسودتر ایجاد کنید، امیدوارم که داستان جی جی و چارلی را محرکی برای سری موفقیت‌های ده درصدی و کادنس کسب‌وکار سودده خودتان بیاید.

پیت ویلیامز

#کتاب_کادنس

www.ketab.ir