

شما هم می‌توانید کارآفرین باشید

۲۰ نکته اساسی

که هر کارآفرین تازه‌کار باید بداند

نویسنده : راشل بریج

نویسنده کتاب پر فروش "چگونه موفق شدم"

مترجم: محمد محقق



فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۱	نکته اول: به دنبال زمینه کاری مناسب بگردید.
۱۶	معرفی کارآفرین: گیلز هنشل، بنیانگذار شرکت آلیوز ایتال
۲۱	نکته دوم: نام مناسبی برای شرکت خود انتخاب کنید.
۲۵	معرفی کارآفرین: راس لی، بنیانگذار شرکت بارکد ورهاوس
۲۹	نکته سوم: در مورد اهدافتان شفاف باشید.
۳۲	معرفی کارآفرین: تی گرین، بنیانگذار شرکت نیلز
۳۵	نکته چهارم: با یک مشاور در تماس باشید.
۳۸	معرفی کارآفرین: سانجی بندری، بنیانگذار فارماسیا اوربن هیلینگ
۴۳	نکته پنجم: قبل از شروع تحقیقات زیادی انجام دهید.
۴۵	معرفی کارآفرین: ادم پریتهکار، بنیانگذار شرکت پومگریت
۴۹	نکته ششم: زمینه‌ای را انتخاب کنید که توسعه‌پذیر باشد.
۵۲	معرفی کارآفرین: اولیور برندون، بنیانگذار شرکت مسافرتی ای تی دی
۵۷	نکته هفتم: از ایده خود محافظت کنید.
۶۰	معرفی کارآفرین: لارا تنیسون، بنیانگذار جوجو مامان ب ب
۶۵	نکته هشتم: از سوددهی کار خود مطمئن شوید.
۶۹	معرفی کارآفرین: لوید هیچموگ، بنیانگذار چشایرز کوکرز
۷۳	نکته نهم: زمان مناسبی را برای شروع کسب‌وکار انتخاب کنید.
۷۷	معرفی کارآفرین: جان اسمیت، بنیانگذار شرکت ای او ال آیتی سرویسز
۸۱	نکته دهم: تعهد خود را محک بزنید.
۸۵	معرفی کارآفرین: آنابل کارمل، بنیانگذار انجمن آنابل کارمل
۸۹	نکته یازدهم: با فناوری رابطه خوبی برقرار کنید.
۹۳	معرفی کارآفرین: ریچارد دانز، بنیانگذار شرکت اینترنتی ایگلو دات کام
۹۷	نکته دوازدهم: در مورد واگذاری بخشی از سهام عجله‌نا عمل نکنید.
۱۰۱	معرفی کارآفرین: جاستین کایر، بنیانگذار برنت شوگر
۱۰۵	نکته سیزدهم: تصور نکنید مردم شما را پیدا خواهند کرد.
۱۰۹	معرفی کارآفرین: جیمز مورای ولز، بنیانگذار شرکت گلس دیرکت

۱

به دنبال زمینه کاری مناسب بگردید

یکی از مواردی که کارآفرینان تازه کار را به شدت هراسان می کند، فکر رقابت با شرکت‌هایی است که از لحاظ سابقه و منابع مالی بسیار قوی تر از آن‌ها هستند. این درحالی است که یک راه حل بسیار ساده برای این مشکل وجود دارد؛ با آن‌ها وارد رقابت نشوید! به جای رقابت با آن‌ها، به دنبال زمینه‌های کوچکی بگردید که برای شرکت‌های بزرگ یا بسیار بی ارزش باشد که نخواهند وارد آن شوند و یا بسیار تخصصی باشد که نتوانند وارد آن شوند. پس از پیدا کردن این زمینه، هیچ زمانی را برای پیشرفت در آن از دست ندهید.

در بازاری که همه شرکت‌ها بزرگ و قدر هستند، کوچک بودن می تواند مزیت‌های ویژه‌ای داشته باشد. یکی از این مزیت‌ها توانایی وارد شدن در زمینه‌هایی است که شرکت‌های بزرگ به خاطر اینکه از لحاظ اقتصادی برایشان ارزش زیادی ندارد و یا تخصص لازم را ندارند واردش نمی شوند.

به عنوان مثال فروشگاه اینترنتی *بث/استور دات کام*^۱ را در نظر بگیرید که فروش آن منحصر به لوازم حمام است؛ یا عطر فروشی *پنهالیگون*^۲؛ یا حتی فروشگاه *لفت هندی*^۳ که وسایل مخصوص چپ‌دستان می فروشد؛ و یا حتی *رستوران اُز ریزوتو*^۴ در لندن که فقط غذای ریزوتو^۵ سرو می کند. همه این

-
1. Bathstore.com
 2. Penhaligon
 3. Left Handed
 4. Ooz Risotto