

## پیشرفت در کسب و کار

روش‌هایی کاربردی برای کارآفرینانی که می‌خواهند کسب و کار خود را توسعه دهند

نوشته‌ی مکتب‌های

نویسنده‌ی کتاب بسیار موفق "فرازانگی فوق پرنده"

ترجمه محمد محقق



## فهرست مطالب

۷	..... مقدمه
۷	..... دوراهی یک کارآفرین
۸	..... نقطه توقف
۹	..... ۱۳۶۹
۱۱	..... مطالبی که هر شخص باید درباره کسب و کار خود بداند
۱۳	..... فصل ۱ ضرب‌المثل‌ صندلی سه پایه
۱۳	..... واقعیت تلخ
۱۶	..... گربه به احتمال زیاد خوراک مخصوص گربه‌ها را دوست دارد
۱۷	..... نکته‌ای که می‌توانید از پلاستیک‌های زباله بیاموزید
۱۸	..... چرا اشخاص احمق موفق می‌شوند
۲۱	..... فصل ۲ بازار
۲۱	..... با حقایق تلخ آشنا شوید
۲۳	..... اشتباهی که برای شرکت مک‌دونالد به قیمت ۳۰۰ میلیون دلار تمام شد
۲۵	..... تمام سرمایه‌های خود را از همان ابتدا به کار تزریق نکنید
۲۷	..... فصل ۳ محصول
۲۷	..... بازاری پر از محصول
۳۳	..... فصل ۴ درآمدزایی
۳۳	..... یک جای کار می‌لنگد
۳۵	..... فروش
۳۶	..... آخرین مایل
۳۹	..... فصل ۵ مسیر
۳۹	..... چگونه می‌خواهیم برنده شویم؟
۴۳	..... فصل ۶ فرمانده
۴۳	..... در رأس کارها بودن معمولاً با تنهایی و غربت همراه است، ولی می‌تواند نباشد
۴۴	..... فکر می‌کردم من بهتر می‌توانم آن را انجام دهم
۵۱	..... ریسک و عدم اطمینان

## فصل ۱

# ضرب المثلِ صندلی سه‌پایه

### واقعیت تلخ

اکثر کسب‌وکارها نمی‌توانند پیشرفت کنند چراکه یک عیب اساسی در آن‌ها وجود دارد و یا اینکه صاحبان شرکت توانایی‌های لازم را برای ایجاد پیشرفت در اختیار ندارند.

این یک واقعیت تلخ است. شاید در این لحظه به فکر بیفتید که کتاب را کنار بگذارید. من حال شما را کاملاً درک می‌کنم. امروزه همه ما با هجمه‌ی زیادی از تبلیغات رسانه‌ای مواجه هستیم که به ما می‌گویند: شما هم می‌توانید پیشرفت کنید!

این حرف درست است، ولی نیاز به تلاش بسیار دارد. چراکه در این مسیر همه چیز ممکن است بر خلاف شما حرکت کند. اگر شما در اتاقی همراه با ۱۰۰ کارآفرین دیگر باشید، از لحاظ آماری فقط ۲ یا ۳ نفر از شما می‌توانند از نقطه‌ی توقف عبور کنند. دلیل آن این است که:

بیشتر صاحبان مشاغل، کارهایی را که برای گسترش کسب‌وکار ضروری است انجام نمی‌دهند.

این مطلب واقعیت محض است. مشکل اینجاست که اکثر مردم نمی‌دانند