

پازل

از کارآفرینی تا موفقیت در کسب و کارهای کوچک و متوسط

www.ketab.ir

نویسنده:

یگانه گرجی

سرشناسه	گرچی، یگانه، ۱۳۶۰-
عنوان و نام پدیدآور	پازل: از کارآفرینی تا موفقیت در کسب و کارهای کوچک و متوسط/نویسنده یگانه گرچی.
مشخصات نشر	گرگان: انتشارات نوروزی، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	۲۵۰ص.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۰۲-۲۸۰۴-۲
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	کتابنامه.
موضوع	کارآفرینی Entrepreneurship مدیریت Management
رده بندی کنگره	HB۶۱۵
رده بندی دیویی	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی	۹۱۹۸۳۰۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

پازل (از کارآفرینی تا موفقیت در کسب و کارهای کوچک و متوسط)

نویسنده: یگانه گرچی

نوبت چاپ: اول - ۱۴۰۲

مشخصات ظاهری: ۲۵۰ ص

قطع: رقعی

شمارگان: ۱۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۰۲-۲۸۰۴-۲

قیمت: ۱۴۰۰۰ تومان

چاپ و نشر: نوروزی-۰۱۷۳۲۲۴۲۲۵۸

حق چاپ برای نویسنده محفوظ می باشد.



گلوستان، گرگان، خیابان شهید بهشتی، پاساژ رضا، کدپستی: ۴۹۱۶۶۵۷۳۷۶

Instagram: entesharatnorouzi

Phone: ۰۱۷-۳۲۲۴۲۲۵۸-۰۹۱۱۳۷۱۹۱۱۵

Website: www.entesharate-norouzi.com

Email: entesharate.norouzi@gmail.com

۹	مقدمه.....
---	------------

فصل اول: باورها believes

۱۶	۱- من گم شدم.....
۱۹	۲- من سوگوار اتفاقات گذشته‌ام هستم.....
۲۴	۳- کدوم یکی و می‌خواهی؟.....
۳۲	۴- زندگی من، انتخاب‌های من.....
۳۵	۵- باورهای محدودکننده و باورهای جلوبرنده.....
۳۹	۶- ریشه باورها.....
۴۱	۷- بدبینی، خوشبینی یا خوشخیالی.....
۴۷	۸- از رنگ زرد دوری کن.....
۴۹	۹- می‌ترسم شروع کنم.....

فصل دوم: عاداتها habits

۵۸	۱۰- چرا عادت‌ها، مهم‌اند؟.....
۶۱	۱۱- ریشه عادت‌ها.....
۶۲	۱۲- مهم‌ترین عادت‌های خوب و بد.....
۷۵	۱۳- شناسایی عادت‌ها.....

۱۴- تغییر عادت های بد به خوب..... ۷۸

فصل سوم: مهارتها skills

۱۵- چرا همیشه؟..... ۹۰

۱۶- مهارت های سخت..... ۹۴

۱۷- مهارت های نرم..... ۹۶

۱۸- مهارتهای دیجیتال..... ۱۴۴

فصل چهارم: مدیریت کسب و کار

۱۹- کارآفرینی..... ۱۵۱

۲۰- انتخاب بهترین ایده..... ۱۵۴

۲۱- طرح کسب و کار..... ۱۵۹

۲۲- حفظ و توسعه کسب و کار..... ۱۶۸

۲۳- محصول..... ۱۷۰

۲۴- پرسنل..... ۱۸۱

۲۵- مشتری..... ۱۸۹

۲۷- هدفگذاری..... ۲۰۶

۲۸- برنامه ریزی..... ۲۱۰

۲۹- بازخورد..... ۲۱۶

۳۰- اصلاح..... ۲۲۱

۳۱- چالش ها و بحران ها..... ۲۲۴

۳۲- تجدید قوا..... ۲۳۱

- ۳۳- استمرار..... ۲۳۳
- ۳۴- بوم مدل کسب و کار..... ۲۳۵
- ۳۵- مسوولیت اجتماعی..... ۲۴۲
- ۳۶- زمان..... ۲۴۳
- ۳۷- مسیر..... ۲۴۶
- ۳۸- راز بزرگ..... ۲۴۸

مقدمه

"خسته شدم از اینکه همیشه خواستم بیل گیتس باشم اما بقالی سر کوچمون هم نشدم."

این کتاب مال توئه. توئی که قرار نیست بیل گیتس، جف بزوس، مارک زاکربرگ، وارن بافت یا استیو جابز بشی. تویی که قرار نیست یکی از این ۱۰ ثروتمند اول جهان بشی. تویی که قرار نیست مثل کسی بشی.

این کتاب مال توئه که قراره به بهترین ورژن خودت تبدیل بشی و به اهداف و آرزوهای مالی و شغلیات برسی تا بتونی یک آدم موفق، صاحب یک کسب و کار عالی با درآمد بالا باشی. بتونی مجموعه اقتصادی واسه خودت راه بندازی، اون و مدیریت کنی و به بهترین نسخه خودش تبدیلش کنی.

این کتاب مال توئه که منتظر نیستی یکی پیدا بشه و بیاد یک دفعه تو رو بندازه وسط یک موفقیت و ثروت بالا و مبدونی که اول و آخر کار، فقط خودتی.

این کتاب مال توئه که تو فکر اهداف مالی یک روزه و یک ماهه نیستی و میدونی برای رسیدن به هر هدف بالایی باید زحمت بکشی، راهش و بلد باشی و زمان بذاری تا بهش برسی.

این کتاب مال توئه که میدونی مسیر موفقیت، یک خط مستقیم نیست. یک پازله. یک فرآیند چند بُعدیه که باید همه ابعادش و همزمان و به یک اندازه رشد بدی تا بتونی تکه‌های پازل رو کنار هم قرار بدی و یک نتیجه کامل بسازی. چیزی که متأسفانه این روزها خیلی دیده میشه. اساتیدی که میگن ما نیچ کار می‌کنیم و فقط یک بُعد از مسیر و بهت نشون میدن. فقط با تغییر باورها به هدفت میرسی. فقط با قانون جذب ثروتمند میشی. فقط با اصلاح

عادت‌ها، توی مسیر موفقیت قرار می‌گیری. فقط، فقط، فقط. و متأسفانه دانشجو با تصور اینکه قراره با رشد دادن همون یک بُعد، به هدفش برسه، کلی تلاش می‌کنه، وقت میذاره، هزینه می‌کنه ولی نمیرسه. و این نرسیدن‌ها باعث ناامیدی، بی‌انگیزه شدن و خستگی در وسط راه میشه و به زودی همه چی رها میشه.

البته این حرفم به معنی این نیست که نیچ کار کردن بده که خیلی هم عالیه، اما صحبت من سر اینه که دنبال فقط یه چیز واسه رسیدن نباش. هیچ آدم موفق با فقط ها به شرایطی که داره، نرسیده. اول باید ساختار و قالب کلی رو بدونی و بعد هر جا که ضعیف تری و نیاز به یادگیری بیشتری داری، بری و اون بخشها رو بیشتر مطالعه کنی. اما اگه پلن و مسیر کلی رو ندونی، حتی نمیدونی در مورد چه چیزهایی باید آموزش ببینی یا چه سرفصلهایی برات مناسبه. توی این کتاب کل مسیر از ابتدا تا انتها برات مشخص میشه و بعد از خوندنش میدونی که برای رسیدن به هر هدفی باید از کجا شروع کنی و به کجا برسی.

اول راه یه چیزی بهت میگم که تکلیفت با خودت روشن باشه. اگه قراره به ثروت و موفقیت مالی برسی، باید درآمد بالا داشته باشی. اگه قراره درآمد بالا داشته باشی، باید کسب‌وکار خوب داشته باشی و اگه قراره یک کسب‌وکار موفق داشته باشی، باید خودت آدم موفق و بزرگی باشی.

تو باید رشد کنی تا کسب‌وکارت رشد کنه.

خیلی از آدم‌ها، برای همه کارها حاضرن مسیر و طی کنن، آموزش ببینن، سال‌ها تمرین کنن، روی خودشون کار کنن تا مثلاً قهرمان ورزشی بشن، یه هنرمند موفق بشن، یک پزشک بنام بشن، یک آرایشگر مطرح باشن یا یک نوازنده موسیقی حرفه‌ای بشن، اما برای موفقیت مالی و ثروتمند شدن

نمی‌خوان هیچ آموزشی ببینن و انتظار دارن بدون طی کردن مسیر، یه دفعه بیفتن وسط ثروت و وقتی هم که همیشه، خودشون و به راحتی تبرئه میکنن. چطوری؟ با انواع و اقسام بهانه‌ها.

- مردم شانس دارن، ما نداریم.
- مردم پدر پولدار دارن، ما نداریم.
- مردم کلاهبردارن، ما نیستیم.

تو به عنوان یک کارآفرین که قراره یک مسیر پر پیچ و خم و طی کنی، باید خیلی چیزهارو در خودت تغییر بدی. البته خبر خوبی که برای تو وجود داره اینه که شما که توی این دوره و زمنه می‌خواید کسب‌وکار شخصی خودتون و راه بندازید، خیلی خوش‌شانس‌تر از کارآفرین‌های سالهای قبل هستید. رشد تکنولوژی، اینترنت و شبکه‌های اجتماعی، این دوره رو تبدیل به بهترین و راحت‌ترین عصر برای راه‌اندازی کسب‌وکار کرده. هزینه‌های پرسنلی کمتر، هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی پایین‌تر و امکان راه‌اندازی کسب‌وکار با حداقل سرمایه اولیه، از نکات مثبت کارآفرینی توی عصر جدید.

امروزه موانع ورود به این فضا خیلی کمتر شدن و خیلی از افراد بدون هیچ تجهیزاتی میتونن مجموعه‌های بسیار موفق و ثروت‌آفرینی رو راه‌اندازی و مدیریت کنن. البته اینها به این معنی نیست که کارآفرینی و مدیریت کسب‌وکار خیلی راحت و شما دچار هیچ چالشی نخواهید شد. اینطور نیست قطعاً مسیر پرپیچ و خم و دور و درازی در پیش دارید و باید آمادگی لازم رو برای طی کردن اون داشته باشید. چیزهایی رو باید تغییر بدید، ساختارهایی رو باید بسازید و بسترهایی رو باید ایجاد کنید. ولی نگران نباشید قدم به قدم

تمام نکاتی رو که باید بدونید، بهتون میگم و شما فقط باید اراده داشته باشید و حرکت کنید.

ممکنه بعضی از شماها بدونید که چه چیزایی رو باید عوض کنید یا چه ساختارهای رو باید بسازید اما نمیدونید چطوری؟ این مساله توی خیلی از منابع آموزشی نادیده گرفته میشه. که بهت میگن باید چه کاری انجام بدی ولی نمیگن چطوری انجامش بدی و اینجاست که باز دچار سردرگمی میشی و اول راه، می مونی.

خیلی از کتاب‌ها و منابع آموزشی هم، کاملاً علمی به قضایا نگاه می‌کنن و فقط با عدد و رقم و آمار، میخوان همه چی و آموزش بدن. اما اینجا من سعی کردم علاوه بر علمی بودن مطالب، به بُعد کاربردی بودن اونها هم توجه کنم تا هر شخصی توی هر شرایطی بتونه مطالبی رو که یاد میگیره، بکار ببره و استفاده کنه. پس اینجا یاد میگیری.

چی و تغییر بدی

چطوری تغییرش بدی.

توی این کتاب علاوه بر اینکه یک نقشه کامل و همه جانبه از مسیر موفقیت کسب و کار برات ترسیم می‌کنم، بهت یاد میدم چطوری قدم توی این مسیر بذاری و هر مرحله رو چطوری اجرا کنی. تکه‌های اصلی پازل رو میگم که باید در کنار هم قرار بگیرن و هیچ کدوم به تنهایی، قابلیت اینکه تو رو به مقصد نهایی برسونن ندارن. هر کدوم از این تکه‌ها، درصدی از سهم موفقیت رو در برمیگیرن اما جمع و برآیند اونها، به احتمال ۹۰ درصد تو رو به هدف میرسونه. اینکه میگم ۹۰ درصد و نمیگم ۱۰۰ درصد بخاطر اینه که هیچ چیز مطلق نیست و هیچ صفر و صدی توی دنیای واقعی وجود نداره.