

نامه‌های بیزوس

۱۴ اصل برای رشد کسب و کار
به سبک آمازون

استیواندرسون

امریویا چراغی

www.ketab.ir

سرشناسه:	اندرسون، استیو. Anderson, Steve
عنوان و نام پدیدآور:	نامه‌های بیزوس: ۱۴ اصل برای رشد کسب‌وکار به سبک
آمازون/ استیو اندرسون، با همکاری کارن اندرسون، ترجمه امیریویا چراغی.	
مشخصات نشر:	تهران، نوین توسعه، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری:	۲۶۴ صفحه
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۶۸۴-۶۶۴-۶
فهرست‌نویسی:	فیا
یادداشت:	عنوان اصلی: ۲۰۲۰، The Bezos Letters
موضوع:	موفقیت در کسب‌وکار، استراتژی کسب‌وکار
رده‌بندی کنگره:	HF ۵۳۸۶
رده‌بندی دیویی:	۶۵۰/۱
شماره کتاب‌شناسی ملی:	۷۶۳۴۳۲۴

تمامی حقوق این اثر، از جمله حق انتشار تمام یا بخشی از آن برای ناشر محفوظ است.

یادداشت ناشر

شوخی «زندگی ما با فلان چیز به دو بخش تقسیم شد؛ قبل و بعد از آن چیز» تا حد زیادی درباره آمازون جدی و درست است. چرا که این شرکت سبک زندگی و کسب‌وکار را در دنیا تغییر داد.

جف بیزوس و آمازون، کارشان را با فروش اینترنتی کتاب شروع کردند ولی از همان ابتدا همه هدفشان، فراتر از کتابفروشی آنلاین شدن بود. آنها همه معادلات و تصورات کسب‌وکار را به هم زدند؛ تا جایی که این شرکت سریع‌ترین رشد را تجربه کرد و اکنون با بیش از یک میلیون و سیصد هزار کارمند، همواره در لیست ارزشمندترین کمپانی‌های دنیاست.

کتاب‌های بسیار زیادی به آمازون و جف بیزوس پرداخته‌اند. نشر نوین نیز قبلاً یکی از بهترین و جامع‌ترین آنها را ترجمه کرده است: «فروشگاه همه چیز» نوشته برد استون، نویسنده ماهر و مشهور داستان‌های کسب‌وکار. اما چیزی که کتاب «نامه‌های بیزوس» را متمایز می‌کند، بررسی آمازون و رشد حیرت‌انگیز آن از دیدگاه ریسک است! به‌نظر من این نگاه متمایز، نظرتان را جلب خواهد کرد.

مصطفی طرسکی

فهرست

پیش‌گفتار ۱۱

ریسک و رشد ۱۵

چرا نامه‌های بیزوس؟ ۲۱

۱۴ اصل رشد اندرسون ۳۱

نامه سال ۱۹۹۷ به سهام‌داران، به همراه ۱۴ اصل رشد اندرسون ۳۵

چرخه رشد: آزمایش ۸۰

فصل اول (اصل ۱): «شکست موفق» را تشویق کنید ۴۵

فصل دوم (اصل ۲): روی ایده‌های بزرگ ریسک کنید ۵۴

فصل سوم (اصل ۳): نوآفرینی و نوآوری پویا را تمرین کنید ۷۰

چرخه رشد: ساخت ۸۱

فصل چهارم (اصل ۴): نسبت به مشتریان وسواس داشته باشید ۸۳

فصل پنجم (اصل ۵): تفکر بلندمدت داشته باشید ۹۵

فصل ششم (اصل ۶): متوجه چرخ‌لنگرتان باشید ۱۰۷

چرخه رشد: شتاب‌دهی ۱۱۷

فصل هفتم) اصل ۷: سریع تصمیم بگیرید ۱۱۹

فصل هشتم) اصل ۸: پیچیدگی‌ها را ساده کنید ۱۳۵

فصل نهم) اصل ۹: به کمک تکنولوژی در زمان صرفه‌جویی کنید ۱۵۱

فصل دهم) اصل ۱۰: مالکیت را ترویج دهید ۱۶۳

چرخه رشد: مقیاس ۱۷۱

فصل یازدهم) اصل ۱۱: فرهنگ را حفظ کنید ۱۷۳

فصل دوازدهم) اصل ۱۲: روی استانداردهای بالا تمرکز کنید ۱۸۷

فصل سیزدهم) اصل ۱۳: مهم‌ها را بسنجید، سنجیده‌شده‌ها را زیر سؤال ببرید، و... ۱۹۹

فصل چهاردهم) اصل ۱۴: باور داشته باشید که همیشه «روز اول» است ۲۱۱

فصل پانزدهم) طرز فکر ریسک و رشد ۲۱۹

فصل شانزدهم) فراتر از آمازون ۲۳۱

نامه سال ۲۰۱۸ به سهام‌داران به همراه ۱۴ اصل رشد ۲۳۹

اصطلاحات پرکاربرد آمازون ۲۴۹

منابع و یادداشت‌ها ۲۵۷

اگر فقط یک دلیل وجود داشته باشد که چرا در شش سال اخیر، بهتر از همتایان مان در اینترنت عمل کرده‌ایم، به این خاطر است که به‌شدت روی تجربه مشتری تمرکز کرده‌ایم؛ و گمان می‌کنم این موضوع در هر کسب‌وکاری واقعا اهمیت دارد، اما مطمئنا در فضای آنلاین اهمیت آن دوچندان می‌شود؛ جایی که بازاریابی دهان‌به‌دهان بسیار بسیار قدرتمند است.

مهم‌ترین نکته، تمرکز و سواس‌گونه روی مشتری است. هدف ما این است که مشتری‌محورترین شرکت روی زمین باشیم.

- جف بیزوس



پیش‌گفتار

وقتی مردم از من می‌پرسند مهم‌ترین کاری که باید برای بهبود فوری کسب‌وکارشان انجام دهند چیست؟ می‌گویم: «مربی بگیرید.» در بیست سال گذشته -در جایگاه مدیر عامل پیشین کسب‌وکاری ۲۵۰ میلیون دلاری در زمینه نشر، و اکنون به‌عنوان بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت مشاوره‌ای در زمینه توسعه رهبری- همیشه با بهترین‌ها کار می‌کنم تا کمک کنند به نتایج شگفت‌انگیزی برسیم؛ هم در زندگی شخصی و هم در زندگی حرفه‌ای.

به کمک مربی‌گری، از دانش، آگاهی و تجربه دیگران بهره‌مند شده‌ام. مربی‌ها با من درس‌هایی را که از موفقیت‌هایشان و -حتی بهتر- از شکست‌هایشان آموخته بودند در میان گذاشته‌اند، و زمانی که نمی‌توانستم فرض‌ها و محدودیت‌های گذشته خودم را ببینم، به من دورنمایی متفاوت داده‌اند. آگاهی و دانش آن‌ها کمک کرد تا کسب‌وکارم را در زمان‌های خوب، بد و عالی هدایت کنم. به یقین می‌گویم که با کمک مربی‌هایم سریع‌تر و فراتر از چیزی رفتم که به‌تنهایی می‌توانستم بروم.

مربی خوب کیست؟ کسی که فراتر از شما رفته باشد، بیشتر از شما تجربه کرده باشد، به روش‌هایی جالب‌تر از شما شکست خورده باشد، و به چالش‌هایی بسیار سهمگین‌تر از آنچه شما با آن‌ها برخورد کرده‌اید، غلبه کرده باشد. افراد زیادی این ویژگی‌ها را دارند، اما فردی به‌خصوص، متمایز از دیگران است.

تصور کنید بنیان‌گذار و مدیرعامل آمازون، جف بیزوس مربی کسب‌وکار شما باشد. من فرصت را از دست نمی‌دهم و از او سؤالی نه‌چندان ساده می‌پرسم: «دقیقاً چگونه آمازون را رشد داده‌اید؟» و مشتاقانه از دیدگاه‌ها و تجربیات او برای ایجاد و رشد کسب‌وکارم استفاده می‌کنم، چه کسی این کار را نمی‌کند؟

متأسفانه احتمالاً چنین اتفاقی برای من یا شما رخ ندهد. اما خوشبختانه، دوست من استیو اندرسون، در کتاب *نامه‌های بیزوس* امکان مشابهی را فراهم کرده است. مطالعه نامه‌های بیزوس، مانند این است که بیزوس را به‌عنوان مربی کسب‌وکارتان در اختیار داشته باشید. چیزی را می‌بینید که او می‌بیند، به چیزی فکر می‌کنید که او فکر می‌کند، و بعد آن‌ها را به‌گونه‌ای نوآورانه در کسب‌وکار خودتان اعمال می‌کنید؛ همان شیوه‌هایی که بیزوس برای تبدیل کردن آمازون به یکی از موفق‌ترین شرکت‌های جهان از آن‌ها استفاده کرد.

چگونه استیو این کار را انجام می‌دهد؟ او نامه‌های بیزوس به سهام‌داران آمازون را بررسی، و ۱۴ اصل برای رشد شناسایی کرده است. برخی از این مفاهیم به‌وضوح در نامه‌ها پیدا هستند، و برخی در لایه‌های زیرین نهفته‌اند. اما استیو نشان می‌دهد چگونه این اصول کنار هم به‌کار گرفته می‌شوند تا آمازون، برخلاف هر شرکت دیگری گسترش یابد. این مفاهیم از دید عموم پنهان نگه داشته شده بودند، اما گمان می‌کنم فقط استیو موفق شده است آن‌ها را به این شکل ببیند.

استیو ده‌ها سال را صرف پژوهش و تحلیل جریان‌های کسب‌وکار و تکنولوژی، به‌ویژه از نگاه ریسک کرده است. برداشت او متفاوت از چیزی است که احتمالاً بیشتر ما در ابتدا تصور می‌کردیم. کانون تمرکز او، نگاه به آینده و شیوه بهره‌بردن از فرصت‌های آینده است.

به استیو مانند راهنمایی برای ورود به ذهن جف بیزوس نگاه کنید. او شبیه باستان‌شناسی است که روی آمازون مطالعه می‌کند و سازه چشمگیری یافته که فقط شمار محدودی متوجه آن شده‌اند یا کتیبه‌ای پیدا کرده که تعداد اندکی آن را رمزگشایی کرده‌اند.

استیو منطقی پشتِ نامه‌های بیزوس را برای همه رمزگشایی می‌کند و آن را به‌زبانی ساده و البته کاربردی برای تقریباً همهٔ کسب‌وکارها و سازمان‌ها درآورده است.

حتی فراتر، استیو برای همه‌چیز داستان‌هایی جذاب تعریف می‌کند؛ چگونه بیزوس «شکستِ موفق» را تجربه کرده است؟ یا حتی این‌که نگاه بیزوس به فضا چگونه است؟ این داستان‌ها به درس‌هایی برای پیشرفت همهٔ ما در آینده تبدیل می‌شوند.

با بیزوس در جایگاه مربی و استیو در جایگاه مترجم‌تان، به‌وضوح خواهید دید که چگونه کسب‌وکارتان را به سطحی بالاتر، پربازده‌تر و کارآمدتر برسانید. زمانی که ۱۴ اصل رشدِ استیو را که در کتاب *نامه‌های بیزوس* رونمایی می‌شوند، در کسب‌وکارتان اعمال کنید، همهٔ آنچه برای رشد کسب‌وکاری مانند آمازون نیاز دارید در اختیار خواهید داشت.

مایکل هایت

مدیر عامل مایک‌هایت اند کامپنی

نویسنده کتاب *پرفروش مجالی برای*

تمرکز و بهترین سال زندگی شما