کارآفرینان کوچک

رسول قنبری



فهرست

پیش‌درآمد	۵
جرج متیوس: بنیانگذار شرکت تی‌یل	۷
موزیا بریجز: بنیانگذار تولیدی پاپیون‌های مو	۱۴
ارون گُلبین: موسس وبسایت سرزمین مناظره	۱۸
ریچل زیتز: بنیان‌گذار گلادیاتور لاکراس	۲۴
شوبهام بانرجی: بنیان‌گذار آزمایشگاه‌های برایگو	۲۸
بن پاسترناک: موسس فلاگ	۳۴
نوآ مینتز: بنیان‌گذار پرستاران نوآ	۳۸
ایزابلا دیمالوفسکی: بنیان‌گذار کرم‌های پوست Luv Ur Skin	۴۳
میکایلا اولمر: بنیان‌گذار لیموناده‌ای می اند دِ بیز	۴۸
میهیر گاریمِلا: بنیان‌گذار فایرفلای	۵۵
بلا تیپینگ: بنیان‌گذار کیدزکتیونز	۶۱
هایله توماس: بنیان‌گذار جوانی هدفمند، مثبت، فعال و سالم	۶۶
بنجامین کاپلوشنیک: بنیان‌گذار اسنیکردان	۷۱
لوگان گولف: کارآفرین در زمینه غذا	۷۵
ارون ایساو: سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر	۷۹

بنجامین استرن: بنیانگذار نوبو ۸۴
اولی فورسیث: بنیانگذار باشگاه رشد کارآفرینی ۸۸
ایزابل و کارولین برکاو: بنیانگذاران محصولات بهداشتی دا بامب ۹۲
پیوست یک: بازی‌سازی ۹۶
پیوست دو: طرح کسب‌وکار ۹۹
پیوست سه: ۳۲ ایده برای کسب‌وکار کودکان و نوجوانان ۱۰۲

پیش درآمد

اصل بیست‌وهشتم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران:
هر کس حق دارد شغلی را که بدان مایل است و مخالف اسلام و مصالح عمومی و حقوق دیگران نیست برگزیند. دولت موظف است با رعایت نیاز جامعه به مشاغل گوناگون، برای همه افراد امکان اشتغال به کار و شرایط مساوی را برای احراز مشاغل ایجاد نماید.

یکی از مشکلات شروع کسب‌وکار در کشور، تصور غالب مردم در نقش دولت برای ایجاد شغل است. تصور بر این است که وظیفه دولت، ایجاد اشتغال از طریق فربه کردن بدنه بوروکراتیک است. اما آیا واقعا اینگونه است؟
شاید پاسخ این سوال را بتوان در اصل بیست‌وهشتم قانون اساسی جستجو کرد. طبق این اصل، وظیفه دولت نه ایجاد اشتغال، بلکه «ایجاد بستر مناسب برای تصدی مشاغل» است. بدین منظور، دولت باید اقدامات متنوعی را انجام دهد تا هزینه‌های مبادله در زمینه کسب‌وکار را به حداقل برساند. از جمله این اقدامات می‌توان به تضمین حقوق مالکیت، تسهیل روابط تجاری خارجی، ایجاد زیرساخت لازم برای کسب‌وکارها، تسهیل فرایند کسب‌وکار، ایجاد شفافیت مالیاتی و تأمین مالی راه‌اندازی کسب‌وکار اشاره کرد. مدیریت صحیح از بالا و همت از پایین، چاره‌ساز بهبود شرایط کسب‌وکار در کشورمان خواهد بود. کتاب حاضر، نمونه‌ای از همت مردم در شرایط با ثبات و مدیریت صحیح کشورها در راستای بهبود فضای کسب‌وکار و رشد خلاقیت است.

رسول قنبری
بهمن ۱۳۹۷

تقدیم به **طاها** و **آیناز**

جرج ماتئوس[1]

بنیانگذار شرکت تی‌یل



سن: ۱۸

کسب و کار: شرکت تی‌یل هلیکوپترهای کوچک کنترل از راه دور تولید می‌کند. تولیدات اولیه آن‌ها با باطری کار می‌کرد و مجهز به دوربین بود و با سرعت ۷۰ مایل بر ساعت حرکت می‌کرد. امروز دارایی شرکت تی‌یل بالغ بر ۲ میلیون دلار است.

۲۰ سال دیگر من... در زمینه تکنولوژی‌های پیشرو فعالیت خواهم کرد و احتمالا به یک رهبر جهانی در این زمینه تبدیل می‌شوم. احتمالا ۲۰ سال آینده من صاحب یک شرکتی همچون **تسلا** خواهم بود.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: وقتی خیلی کوچک بودم، پدر و مادرم به من می‌گفتند که «چیزی را که دوست داری پیدا کن»!

---

[1]. George Matus

افکار جورج ماتوس از آسمان خانه‌شان در سالت‌لیک‌سیتی[۱] در ایالت یوتا[۲] الهام گرفته شده است. این اشتیاق، الهام‌بخش او برای کشف جهان به وسیله پروازهای کنترل از راه دور بود. متیوس در حالی که هنوز یک دانش‌آموز دبیرستانی بود، به عنوان یک خلبان آزمایشی شروع به کار کرد. او شروع به ساخت نمونه‌های اولیه هلیکوپتر و هواپیمای بدون سرنشین کرد که باعث شد لیستی از امکانات مورد علاقه‌اش را بنویسد که هنوز در هواپیماهای بدون سرنشین به کار نرفته بودند. جورج شروع به ایده‌پردازی برای ساخت یک هواپیمای بدون سرنشین قدرتمند و لذت‌بخش کرد که هر کسی توانایی کنترل پرواز آن را داشته باشد. این ایده در نهایت به تولد شرکت تی‌یل[۳] و پژوهشکده ثی‌یل[۴] شد.

جرج ماتئوس، تحصیلات دبیرستانش را در ماه می ۲۰۱۶ تمام کرد، اما برنامه‌ریزی‌اش برای تعطیلات با تمام همکلاسی‌هایش متفاوت بود. در حالی که تمام همکلاسی‌های او بعد از ماراتن نفس‌گیر سال تحصیلی، بیشتر اوقات خود را یا در تخت‌خوابشان می‌گذراندند، یا مشغول بازی‌های کامپیوتری بودند و یا مشغول گشت‌وگذار و خوشگذرانی، متیوس اگر می‌توانست در طی شبانه‌روز ۶ ساعت بخوابد، خوش‌شانس بوده است.

خواب، برای این جوان ۱۷ ساله (اکنون دیگر ۱۹ ساله) به عنوان بنیان‌گذار و مدیرعامل یک استارت‌آپ نوپا، یک چیز لوکس بود. از هفته اولی که مدارس تعطیل شده بود، مسابقه‌ای برای مهیا کردن همه چیز پیش از آغاز به‌کار شرکت، برای متیوس شروع شده بود - از ساخت یک وبسایت تا مشخص کردن سیاست‌های گارانتی محصولات.

بالاخره وقتش رسید. تی‌یل که هلیکوپترهای بدون سرنشین به بازار عرضه می‌کند، بالاخره در ۲۰ جولای ۲۰۱۶ راه‌اندازی شد. اولین محصول شرکت، یک دستگاه پرنده بدون سرنشین مجهز به دوربین بود که با باتری کار می‌کرد و

---

۱. Salt Lake City
۲. Utah
۳. شرکتی که متیوس بنیانگذارش بوده است: www. tealdrones.com
۴. Thiel Fellow

می‌توانست با سرعت ۷۰ مایل بر ساعت حرکت کند، و حالا دیگر می‌شد آن را از طریق وبسایت سفارش داد. محصولی که قیمت اولیه‌اش ۱,۲۹۹ دلار بود. این تنها یکی از وقایع مهم زندگی متیوس بود. او در این مدت توانست بالغ بر ۲,۸ میلیون دلار سرمایه جذب ایده خود بکند، و صدهزار دلار نیز برای بنیاد ثی‌یل دریافت کند تا موقتا قید رفتن به دانشگاه را بزند و در رقابت‌های ربات‌های جنگنده ABC شرکت کند، مسابقه‌ای که در آن ربات‌ها با همدیگر جنگ تن‌به‌تن دارند. او در این مسابقه گروهی متشکل از ۱۵ کارمند گرد هم آورد، ۱۵ کارمندی که مثل خود او قید کلاس‌های دانشگاه را زده بودند.

متیوس درباره جذب سرمایه‌گذار و مدیریت کارکنانش می‌گوید: «منحنی یادگیری این کارها شیب بسیار تندی داشت»، کارکنانی که گاها حتی چند ده سال از او بزرگ‌تر بودند. خوشبختانه بخش تولید، بخشی است که نیازمند حضور کامل حواس پنج‌گانه انسان است و متیوس نیز بیش از یک سوم عمر خود را مشغول به ساختن اجسام پرنده بوده است. این اشتیاق قوی در متیوس زمانی که وی ۱۱ ساله بود ایجاد شد. او در آن سال به همراه خانواده‌اش از سن‌دیگو[۱] به سالت‌لیک‌سیتی نقل مکان کردند. (اکنون دیگر خانهٔ آن‌ها یک حیاط پشتی بسیار بزرگ دارد که بهترین فضای برای پرواز دادن هلیکوپترهای مینیاتوری اوست.)

پس از اینکه او در انجمنی به نام «چگونه هواپیماهای کوچک و آر.سی‌ها[۲] را تعمیر کنیم؟» شرکت کرد، این اشتیاق در جان و روح متیوس ریشه دواند و به گفته خودش: «عاشقشان شدم».

متیوس شروع کردن به فراگیری تجربه‌های جدید و عضویت در انجمن‌های آنلاین گفت‌وگو[۳] کرد با کسانی که علایقشان شبیه هم بود: دستگاه‌های پرنده. به زودی، او یک هلیکوپتر کوچک ساخت و برنامه‌ای اصلاح‌شده را در آن اجرا کرد: دستگاه می‌توانست به پشت و رو بچرخد. او که از این اتفاق هیجان زده شده بود، از

---

۱. San Diego

۲. RC planes – هواپیماهای بالدار بدون سرنشین

۳. Online forums

حرکات هلیکوپتر فیلم گرفت و آن را در یوتیوب پست کرد. کمپانی هورایزن‌هوبی[۱] اصلا از این کار خوشش نیامده بود. متیوس در این مورد می‌گوید: «به من گفتند که هلیکوپتر را پایین بیاورم. یک‌جورهایی انگار من را از خلاقیت منع می‌کردند.»

اما کمپانی بلافاصله برای او یک درخواست همکاری ارسال کرد. کمپانی از او دعوت کرده بود که به عنوان یک آزمایش‌کننده پروازها به صورت پاره‌وقت به آن‌ها ملحق شود. او که هنوز دانش‌آموز دبیرستان بود، اولین شغل مرتبط خود با هلیکوپترهای بدون سرونشین را تجربه کرد. در آنجا بود که او موفق شد نمونه‌های اولیه کارهایش را بسازد که شامل «هلیکوپتری که می‌توانست دو ساعت پرواز کند» و «یک هواپیمای با کنترل از راه دور که می‌توانست با سرعت ۱۰۰ مایل[۲] بر ساعت حرکت کند». هر روز بعد از اینکه تمرینات مدرسه را به اتمام می‌رساند، به سمت کوه‌های پشت خانه‌شان می‌رفت و مشغول پرواز دادن ابداعات دست‌ساز خود می‌شد.

هنگامی که ۱۶ ساله شد، به قدری در مورد دستگاه‌های پرنده متبحر شده بود که خلأهای بازار را می‌شناخت. او می‌گوید «من لیستی از تمام چیزهایی را که از یک هواپیمای بدون سرنشین کنترل از راه دور می‌خواستم، نوشتم» که عبارت بود از هواپیمای کوچک‌تر، سریع‌تر و با مدلی دلنشین‌تر. او با کمک مارک هریس، یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر[۳] که عضو هیئت‌مدیره مدرسه متیوس بود، بر روی ساخت دستگاه‌هایی با برند خود سرمایه‌گذاری کرد.

تی‌یل یکی از محصولات این سرمایه‌گذاری است. هواپیماهای کمپانی اکنون دیگر یک دوربین و سه برنامه کاربردی دارند (دستورپذیری و کنترل از راه دور، حالت تعقیب فرد و حالت بازی).

حالا دیگر متیوس فارغ‌التحصیل شده است و به عنوان یکی از شرکای کمپانی تی‌یل، فعلا تمایلی برای ورود به کالج ندارد. کار شبانه‌روزی متیوس فقط و فقط پرواز دادن هواپیماها و آزمون و خطا بر روی آن است. این باعث خوشحالی او

---

۱. HorizonHobby

۲. هر مایل معادل ۱٫۶۰۹۳۴ کیلومتر است.

۳. سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر کسانی هستند که بر روی استارت‌آپ‌های ناشناخته سرمایه‌گذاری می‌کنند.

می‌شود. انگار که هواپیماها حس خوبی به او می‌دهند. هنگامی که از او پرسیده شد که چه چیزی به او آرامش می‌دهد، بلافاصله جواب داد: «هنگامی که بتوانم تمام دنیا را از دریچه چشم یک هواپیمای کنترل از راه دور و از پشت عینک دوربین این هواپیماها ببینم».

متیوس در یکی از مصاحبه‌هایش با هیجان می‌گوید: «هنگامی که دستگاه را در هوا رها می‌کنی، دقیقا مثل این است که در یک سینمای سه‌بعدی نشسته باشی و صفحه نمایش درست در مقابلت باشد و تو آنچه را که هواپیما می‌بیند، می‌بینی». صدایش از هیجان می‌لرزد و ادامه می‌دهد: «اگر بخواهی حتی می‌توانی تا دو مایل آن‌طرف‌تر پرواز کنی. می‌توانی از میان ابرها بروی، بچرخی و بالا و پایین شوی. انگار که خودت پرواز در میان ابرها را تجربه می‌کنی. در آسمان پرواز می‌کنی و تمام اتفاقات اطرافت را موبه‌مو می‌بینی. درست مثل وحی‌ای است که ناگاه به روحت می‌رسد.»

با توجه به این پاسخ، دیگر فهمیدن اینکه چرا متیوس اعتقاد دارد که در آینده بیشتر افراد یک هواپیمای کنترل از راه دور خواهند داشت سخت نیست. در آینده این هواپیماها به سرنوشت گوشی‌های هوشمند دچار خواهند شد. دستگاه‌های پرنده بیشترین لذت را برای او مهیا خواهند کرد، چرا برای بقیه نیز همینطور نباشد؟ متیوس می‌گوید: «این موضوع زمانی حاصل خواهد شد که هواپیماها کوچک‌تر، قدرتمندتر و استفاده از آن‌ها آسان‌تر شود. پیش‌بینی من این است که تا ۱۰ سال آینده، تمام مادران[۱] فوتبالی یکی از این‌ها را خواهند داشت. این دستگاه‌ها این امکان را به والدین می‌دهد که بر عملکرد و وضعیت پیشرفت کودکانشان و نیز بر امنیت خانه‌ها در شب نظارت داشته باشند. دستگاه‌ها به عنوان دستگاه‌های فیلمبرداری شخصی و ارتقا دهنده امنیت مورد استفاده قرار خواهند

---

۱. soccer mom - ساکر مام یا مامان فوتبالی اصطلاحی‌ست اجتماعی، فرهنگی و سیاسی در آمریکای شمالی که به زنان طبقه متوسط حومه‌نشینی گفته می‌شود که بخش مهمی از وقت خود را صرف فرستادن فرزندان خود برای انجام فعالیت‌هایی مانند فوتبال و کلاس موسیقی می‌کنند.

گرفت. همانطور که در بیانیه و چشم‌انداز شرکت نوشتم، این دستگاه‌ها به ما کمک خواهند کرد تا کارهایمان را راحت‌تر انجام دهیم و از زندگی‌مان لذت ببریم.»

سازمان هوانوردی فدرال[۱] پیش‌بینی کرده است که شمار دستگاه‌هایی که در سال ۲۰۲۰ به فروش خواهد رفت بیش از دو برابر خواهد شد، یعنی از حدود دو میلیون دستگاه، به چهارمیلیون و سیصدهزار دستگاه خواهد رسید. اما متیوس می‌گوید که «همه این‌ها نیازمند قوانینی است که سازمان هوانوردی فدرال باید تنظیم کند، قوانینی مانند ثبت سریال دستگاه‌ها در سامانه این سازمان، پرواز در ارتفاع زیر ۴۰۰ پا[۲]، عدم ارسال این دستگاه‌ها به فرودگاه‌ها، استادیوم‌ها و فضاهایی که حریم خصوصی را نقض کنند. گستره استفاده از هواپیماها بی شک بستگی به حس امنیتی دارد که مردم نسبت به آن دارند.»

چالش‌های استفاده از هواپیماهای بدون سرنشین در محیط‌های عمومی چیست؟ متیوس میگوید: «چندین چالش کلی را در هنگام استفاده از هواپیماهای بدون سرنشین در مناطقی که به شدت پر جمعیت هستند، از نظر اجتماعی و تکنولوژیکی می‌توان مشاهده کرد، اما برای هر کدام از آن‌ها نیز راه‌حل‌هایی وجود دارد. بعضی از این راه‌حل‌ها زمان بیشتری نیاز دارند تا به نتیجه برسند. اول، اینکه، به باور من در طول چند سال آینده، میزان و درصد پذیرش هواپیماهای بدون سرنشین در جامعه ما باید بیشتر شود. این پذیرش را می‌توان با نشان دادن همه ظرفیت‌های فوق العاده مثبت این دستگاه‌ها و این که چگونه می‌توانند با زندگی روزمره ما ارتباط برقرار کنند، ایجاد کرد. این چیزی نیست که یک شبه اتفاق بیفتد، اما چیزی است که باور دارم می‌توانیم به تدریج ایجادش کنیم. پس از اینکه جامعه حضور این دستگاه‌ها را قبول کرد، نیاز به حمایت بیشتر سازمان هوانوردی فدرال داریم، که شامل اصلاحات قوانین در مورد کاربرد هواپیماهای بدون، چگونگی انجام این کارها، محیط‌های مورد استفاده و قوانینی از این دست است. در وهله دوم باید فرهنگ استفاده از این ابزارها را ارتقا بخشید تا کسی در فکر سوءاستفاده از آن نباشد.»

---

۱. The Federal Aviation Administration

۲. هر پا در حدود ۳۰ سانتی‌متر است.

اما علاوه بر ظاهر جذاب این دستگاه‌ها، آنچه برای متیوس اهمیت دارد وزن آن است، چرا که او اعتقاد دارد «وزن پایین‌تر، سرعت بالاتر را به همراه دارد و می‌تواند طیف بالاتری از طرفداران را به خود جذب کند. شرکت او در تلاش است تا هواپیمای رویایی مورد نظر متیوس را بسازد، اما هدف نهایی شرکت چیز دیگری است: «هدف این است که تمام مردم بتوانند زیبایی پرواز را درک کنند.» وقتی از او خواسته شد تا درباره مهم‌ترین لحظه یک سال گذشته خود صحبت کند، جالب این بود که او از بین تمام لحظات (همچون افتتاح شرکت یا بردن جایزه)، بعدازظهر آرامی را که مشغول بازی با هواپیمایش بود را انتخاب کرد: «ابرها در ارتفاعی بسیار بالا قرار گرفته بودند، من تا نوک قله‌ها رفتم و از بین ابرها پرواز کردم و یک سقوط آزاد تا دامنه کوه را تجربه کردم. خیلی آرامش‌بخش بود، می‌توانستی تمام جزئیات داخل ابرها را ببینی. تجربه‌ای فوق‌العاده بود.»

متیوس در مورد تجربه‌اش به عنوان یک کارآفرین نوجوان چنین می‌گوید: «یک کارآفرین نوجوان بودن، همزمان تجربه‌ای باور نکردنی و دلهره‌آور بود. هنگامی که مشغول به کار شدم، والدینم باید من را به جلسات می‌رساندند، باید دیدگاه‌های خود را برای بزرگسالان پرسروصدا توضیح می‌دادم، نمونه‌های اولیه را می‌ساختم، منابع مالی مورد نیازم را تأمین و با سرمایه‌گذاران مذاکره می‌کردم، و تمام این‌ها در حالی بود که نیمی از زمان من در مدرسه و در کلاس‌های دبیرستان می‌گذشت. چیزهای دیگری هم بود. هر روز با عجله از مدرسه به سمت دفترم می‌دویدم، با همکارانی کار می‌کردم که به راحتی دو برابر من سن داشتند، برای اینکه خودم بتوانم قراردادهایم را امضا کنم باید تا ۱۸ سالگی صبر می‌کردم و هولناک‌تر از همه این‌ها این بود که همیشه اطرافم پر از آدم‌هایی بود که هر کدام در یک رشته بسیار متخصص‌تر از من بودند. همه این‌ها برای سن‌وسال من زیاد بود، اما تجربه‌ای لذت‌بخش بودند و شخصیت امروز من را ساختند. تصمیم بسیار سختی بود که کالج را رها کنم و به دنبال آرزوهایم در تی‌یل بروم، اما از اینکه این کار را انجام دادم بسیار خوشحالم.»

موزیا بریجز[۱]

بنیانگذار تولیدی پاپیون‌های مو[۲]



سن: ۱۵

کسب و کار: تولیدات مو شامل کراوات‌ها و پاپیون‌های مردانه رنگی و دست‌ساز است که در فروشگاه‌های خرده‌فروشی سراسر کشور، از جمله دو فروشگاه بلومینگ‌دیل و نیمان مارکوس به فروش می‌رسد.

۲۰ سال دیگر من... صاحب یک شرکت بزرگ بین‌المللی طراحی و تولید لباس خواهم بود که خریداران محصولاتش مردان، زنان و کودکان خواهند بود.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «بهترین نصیحت را از مربی‌ام، دیموند جان در برنامه شارک تانک شنیده‌ام. او به من گفت: «به برند[۳] خود پایبند باش!» و اهمیت این، زمانی روشن می‌شود که فرصت‌های مختلفی برایم پیش آمد، اما شاید برای من یا ماموریت شرکت من بهترین مناسب نبوده‌اند».

---

۱. Moziah Bridges

2. https://mosbowsmemphis.com/

۳. مارک، برند یا نمانام، یک نام، عبارت، طرح، نماد یا هر ویژگی دیگری است که مشخص‌کننده خدمات یا فروشنده محصولی خاص باشد که به وسیله آن از دیگر محصولات و خدمات مشابه متمایز می‌گردد. عنوان قانونی برای برند، نشان تجاری است.

در خیابان قدیمی بیلی در ممفیس[۴]، جایی که موسیقی بلوز[۵] متولد شد، موزیا بریجز، که مو نیز نامیده می‌شود، یک تماس کاری دریافت می‌کند. آن طرف خط، کسی از این نوجوان با استعداد، کت‌وشلوارپوش و پاپیون‌زده که در دستانش یک کیف دستی کوچک دارد، می‌خواهد که آخرین طرح از پاپیون‌های مو را جهت نمایش در ویترین فروشگاهش برای وی بفرستند.

در سه سال گذشته، هنگامی که همکلاسی‌های موزیا مشغول انجام دادن تکالیفشان بودند، موزیا موفق به کسب درآمدی بالغ بر ۱۵۰هزار دلار شد.

هر وقت مو یک مرد خوش‌پوش را ببیند می‌گوید: «زندگی این مرد باید فوق‌العاده باشد. او یک آدم به‌روز است».

شاید باورش برای شما هم سخت باشد، اما موزیا، کارش را از ۹ سالگی (سال ۲۰۱۱) شروع کرد. در آن سال، موزیا شروع کرد به ساختن پاپیون‌هایی با طرح‌های جالب. موزیا که هنوز حتی به سن نوجوانی هم نرسیده بود، به‌واسطه مصاحبه‌اش با برنامه تلویزیونی شارک تانک و رفتن عکسش بر روی مجله اُو[۶] و وُگیو معروف شد. موزیا در وبلاگ[۷] خود می‌نویسد: «من پاپیون بستن را دوست دارم، چرا که حس متشخص و مرتب بودن را به من می‌دهد. طراحی پاپیون‌های رنگی فقط بخشی از پروژه من برای شادتر و جذاب‌تر کردن دنیاست.»

امروز، خود موزیا نیز به یک مدل لباس تبدیل شده است. هر وقت که لازم باشد، یکی از پاپیون‌هایش را می‌بندد و به عنوان مدل، جلوی دوربین عکاس‌ها می‌ایستند. مو می‌گوید خوش‌پوشی را از پدرش به ارث برده است، مردی که به گفته مو «حتی اگر می‌خواست به مک‌دونالد برود، باید کت‌وشلوار و جلیقه می‌پوشید.»

کسب‌وکار او، یعنی پاپیون‌های مو، از عشق او به پاپیون و نارضایتی‌اش از انتخاب پاپیون در سنین کودکی به وجود آمد. بدتر از بدرنگی پاپیون‌ها، گیره‌دار بودنشان بود.

---

۴. Memphis اولین شهر بزرگ ایالت تنسی در آمریکا است.

۵. **بلوز** گونه‌ای **موسیقی** سازی و آوازی است که ریشه در آوازهای هنگام کار و فریادها و همخوانی‌های سیاهان آمریکا دارد و اصل آن به فرهنگ و **موسیقی** غرب آفریقا می‌رسد.

۶. *O* magazine – مجله‌ای متعلق به اوپرا وینفری، مجری معروف تلویزیونی

۷. به آدرس: https://mosbowsmemphis.com/blogs

موزیا معتقد بود که مردان واقعی باید پاپیونشان را با دستان خودشان ببندند. مادربزرگش استفاده از ماشین خیاطی و تکه‌های پارچه را برای دوختن پاپیون مورد علاقه‌اش به او یاد داده بود.

طی چند ماه، موزیا کلکسیون پاپیون خود را داشت که بالغ بر ۲۰ عدد می‌شد. خانواده و دوستان موزیا، عاشق پاپیون‌های دست‌ساز مو شده بودند. مو ساخت محصولاتش را از انبار مزرعه انگور مادربزرگش و با پارچه‌های طرح آفریقایی و گلدار و حتی تکه‌پارچه‌های لباس‌های کهنه شروع کرد.

تبلیغات دهان به دهان کار خودش را کرد و موزیا به زودی شروع به گرفتن سفارش از طریق فیسبوک و فروش محصولاتش در اتسی[۸] کرد. کارش که گرفت و تعداد سفارش‌ها که بالا رفت، مادر، مادربزرگ و دیگر اعضای خانواده‌اش به کمکش آمدند تا بتواند سفارش‌ها را به‌موقع به دست مشتریانش برساند. «چه کسی به دیگری انگیزه میدهد؟ نمیدانم! مادرم و من اول هر هفته به خودمان میگوییم: باز هم یک هفته شلوغ دیگر شروع شد و من حاضر به تسلیم هستم. اما ما همچنان ادامه می دهیم.»

اگر چه امروز، دیگرجنس پاپیون‌های مو از پارچه‌های فاستونی و کتان است که خط‌های ریز ساتن و ابریشم دارند، اما هنوز هم برای ساخت محصولاتش از تکه‌های پارچه و ضایعات استفاده می‌کند. پاپیون‌های او را می‌توان از فروشگاه اینترنتی‌اش، اتسی و در بوتیک‌های سراسر تگزاس، کارولینای جنوبی و تنسی خریداری کرد.

مو در جواب این سوال که الهام‌بخش او در موفقیت کسب‌وکارش چه کسی بوده است، از دایموند جان نام می‌برد که به واسطه حضورش در برنامه شارک تانک، استاد معنوی او شده بود.

همچنان‌که که کسب‌وکار مو رونق می‌گرفت، به سمت کارهای خیرخواهانه نیز می‌رفت. در تابستان سال ۲۰۱۷، مو ۱۶۰۰ دلار هزینه کرد تا ۱۰ کودک کم‌درآمد شهر ممفیس را به کمپ تابستانی گِلِن‌ویو[۹] بفرستد.

---

۸. https://www.etsy.com – وبسایتی برای فروش محصولات دست دوم

۹. Glenview Summer Camp

مو در وبلاگ خود در این باره می‌نویسد: «ممفیس بالاترین آمار گرسنگی کودکان را دارد. بسیاری از کودکان، تنها در مدرسه می‌توانند یک وعده غذایی مناسب بخورند. در انجمن مرکزی شهر، کودکان می‌توانند غذا و وسیله‌های بازی گیر بیاورند. بخشیدن این پول به انجمن باعث شد تا فروتنی را بیاموزم. همچنین باعث شد لبخند بر روی لبانم بنشیند، چرا که کودکان دیگر هم از اینکه در کمپ بودند لذت می‌بردند و می‌خندیدند».

بریجز در مورد هدف کوتاه‌مدتش می‌گوید: هدفش این است که پس از اتمام دبیرستان، به کالج برود و در رشته طراحی لباس تحصیل کند تا در اوایل دهه سوم زندگی‌اش، به یکی از بزرگترین طراحان لباس تبدیل شود.

مو در سال ۲۰۱۶ از سوی جامعه خرده‌فروشی ملی جایزه رویاپردازان[۱۰] را از آن خود کرد. همچنین در لیست ۱۸ کارآفرین زیر ۱۸ سال نشریه فورچون جای گرفت.

شرکت مو پس از گذشت ۶ سال، دیگر بسیار موفق شده است. مادرش می‌گوید: «مرز بین اعتماد به نفس و از خود راضی بودن بسیار باریک است. هر از چندی با حرف‌هایم تکانی به مو می‌دهم تا مطمئن شوم که اهمیت این موضوع را درک می‌کند».

موزیا بریجز یک زندگی شاد و رنگارنگ دارد، در کسب‌وکارش موفق است و یک خیّر اجتماعی شده است، و بین کار، مدرسه، زندگی و اهدافش برای آینده تعادل ایجاد کرده است. و جالب اینکه هنوز هم هر شب ساعت ۸:۳۰ می‌خوابد!

---

۱۰. Dreamers

ارون گُلبین[۱]

موسس وبسایت سرزمین مناظره[۲]



«برای این که کسب‌وکار موفق داشته باشید، کافی است مقدار زیادی زمان، علاقه و تلاش صرف کنید. حتما موفق خواهید شد.» - **ارون گُلبین**

سن: ۱۵

کسب و کار: طراح وبسایت مناظره آنلاین

۲۰ سال دیگر من... کسب‌وکارهایم را رونق خواهم داد... و تلاش خواهم کرد به عنوان مربی به نوجوانانی که می‌خواهند کارآفرین شوند، خدمت کنم.

توصیه‌ات به هم‌سن‌وسالان خود: «استفاده کارا از زمانتان و مدیریت مؤثر آن، مولفه کلیدی برای کارآفرین شدن است».

---

۱. Aaron Golbin

۲. https://debateisland.com/

ارون تنها به یک کار راضی نیست. او اکنون با راه‌اندازی سه کسب‌وکار دیگر نیز در حال پیشروی مداوم است. ارون با ۱۵ سال سن و راه‌اندازی کسب‌وکار موفق، ثابت کرده است که هیچکسی آنقدر کم‌سن‌وسال نیست که نتواند امضای خودش را در دنیا ایجاد کند.

***

سلام ارون! بسیار خوشحالم با کسی صحبت می‌کنم که یک کسب‌وکار موفق دارد و در عین حال یک «کارآفرین کوچک» است. اول برای ما کمی از تجربیاتت بگو و اینکه چه کسی یا چه چیزی در این مسیر الهام‌بخش تو بودند؟

سال پنجم ابتدایی بودم (سال ۲۰۱۴) که در کلاس‌های آنلاین برنامه‌نویسی کردم. این کلاس‌ها علاقه من به کدنویسی را برانگیخت. حدودا دو سال بعد، تحت تأثیر مناظرات و مباحثاتی که در کلاس‌های مدرسه داشتیم، تصمیم به راه‌اندازی سایت DebateIsland.com کردم تا بتوانیم به صورت آنلاین در مورد هوش مصنوعی به بحث و مناظره بپردازیم. این حرکت، یک انقلاب در زمینه مناظره در پلتفرم‌های آنلاین بود. یک سال بعد، وبسایت در تمام منطقه معروف شد و هم‌اکنون روزانه بیش از ۱۰۰۰ بازدید دارد.

در سال ۲۰۱۷ وبسایت BestDealWins.com را راه‌اندازی کردم، پلتفرمی که از بازی‌سازی[۱] استفاده می‌کند تا روش پس‌انداز پول را به کودکان یاد بدهد.

در سپتامبر سال ۲۰۱۷، مادر مادربزرگم، پیرزنی ۹۲ ساله که از یهودیان نجات‌یافته از جنگ جهانی دوم بود، از سختی‌هایی که بر او و خانواده‌اش در طی

---

۱. gamification - گیمیفیکیشن یا بازی‌سازی (که گاهی هم به بازی‌آفرینی ترجمه می‌شود) از جمله زیر مجموعه‌های دانش طراحی برای تغییر رفتار است که طی سال‌های اخیر، در فضای دانشگاهی و نیز محیط کسب‌وکار مورد توجه بیشتری قرار گرفته است. ساده‌ترین تعریف گیمیفیکیشن به این صورت است که گیمیفیکیشن یا بازی‌سازی، هنر تعبیه کردن مکانیزم‌های بازی در فضاهایی است که به صورت پیش‌فرض برای بازی طراحی نشده‌اند. – به پیوست اول مراجعه فرمایید.

جنگ رفته بود برایم صحبت کرد. او دفترچه خاطراتش را هم به من داد، دفترچه‌ای که تمامش درباره خاطرات آن سال‌ها بود. کمی بعد، به فکرم رسید که سایت LostCry.com را راه‌اندازی کنم، وبسایتی که در آن اعضا می‌توانستند خاطراتشان از سختی‌ها (جنگ، قحطی، نسل کشی و...) را به اشتراک بگذارند.

در سال ۲۰۱۸ اپلیکشین Debra A.I را راه‌اندازی کردم، اپلیکیشنی که با استفاده از هوش مصنوعی[۱] مناظرات را تجزیه و تحلیل و برنده مناظرات را پیش‌بینی می‌کرد.

اولین کسب‌وکاری که تصمیم داشتی به دنبالش بروی چه بود و چه روندی را طی کردی تا بتوانی آن را شروع کنی؟ نظر دوستان و اعضای خانواده‌ات در مورد آن چه بود؟

اولین کاری که شروع کردم در سال ۲۰۱۲ بود، شرکتی به اسم کینگز. کلاس سوم بودم که بر روی آن سرمایه‌گذاری کردم. کار این شرکت این بود که در زمان نهار و استراحت برای کودکان بازی‌های داخل و خارج از خانه طراحی می‌کرد. حدود ۵۰ دانش‌آموز از خدمات شرکت من استفاده می‌کردند.

برای اینکه این کار را شروع کنم، باید بازی‌ها و تجهیزاتی خریداری می‌کردم تا بتوانم فعالیت‌هایی را ارئه دهم، چند نفر را استخدام کنم، فضایی برای بازی مهیا کنم و بازاریابی نمایم. چند پست (مدیر عامل، مسئول خدمات مشتری و..) و چند بخش (خدمات، بازرگانی، ایمنی) برای شرکتم تعریف کردم تا کیفیت سازماندهی و کارایی را ارتقا دهم. دوستان و اعضای خانواده‌ام به شدت تحت تأثیر اولین فعالیت کارآفرینانه من قرار گرفته بودند.

در داخل و خارج از دنیای کارآفرینی با چه موانع، چالش‌ها و شکست‌هایی مواجه شدی؟

---

[۱]. Artificial Intelligence - هوش مصنوعی به سیستم‌هایی گفته می‌شود که می‌توانند واکنش‌هایی مشابه رفتارهای هوشمند انسانی از جمله درک شرایط پیچیده، شبیه‌سازی فرایندهای تفکری و شیوه‌های استدلالی انسانی و پاسخ موفق به آنها، یادگیری و توانایی کسب دانش و استدلال برای حل مسایل را داشته باشند.

موانعی که در جریان توسعه وبسایت سرزمین مناظره با آن مواجه شدم، مناظره آنلاین و استراتژی‌های بازاریابی بود. بازاریابی، بخش مرکزی هر کسب‌وکار موفق است و اینکه استراتژی بازاریابی‌تان چه باشد، خودش یک چالش بزرگ است. طی این مدت یاد گرفته‌ام که یک کسب‌وکار بدون یک برنامه بازاریابی خوب نمی‌تواند موفق شود. به دست آوردن سهم بازار مناسب در یک صنعت نیز بسیار سخت است. به این خاطر است که یک محصول باید برای موفقیت در بازار اولا یک محصول منحصر به فرد باشد، و ثانیا با توجه به بازخوردی که از مشتریان می‌گیرد، بتواند ضعف‌هایش را اصلاح کند.

موفقیت‌ها و پیشرفت‌هایت را چگونه جشن می‌گیری؟

معمولا هر مرحله از پیشرفت در کارم را به همراه خانواده‌ام به یک رستوارن می‌رویم و جشن می‌گیریم. علاوه بر این می‌دانم که راضی نبودن به یک موفقیت کوچک، برای بزرگ شدن یک کسب‌وکار حیاتی است. به همین خاطر دوست دارم موفقیت‌هایم را با دورهمی‌های کوچک جشن بگیرم و مسیرم را تا رسیدن به قله پیشرفت بعدی ادامه دهم.

چه نوع بازخوردهایی از مشتریان، کارمندان و جامعه اطرافت دریافت کرده‌ای؟ این بازخوردها چه تأثیری بر تو داشته است؟

من بازخوردهای زیادی از منتقدان، وبسایت‌های رقیب، استادان دانشگاه، کاربران و بسیاری دیگر دریافت کرده‌ام. بازخوردهایی که به من می‌گفتند کارم خیلی افتضاح است، یا بسیار عالی است و یا در جایی وسط این طیف قرار دارد. همواره سعی کرده‌ام انتقادات خوب را برای بهبود عملکردم به کار گیرم. طی این مدت یاد گرفته‌ام که هیچ محصولی نمی‌تواند همیشه موفق باشد، چرا که همیشه راهی برای بهبودش وجود دارد. خیلی مهم است که کاربران حس کنند که یک وبسایت یا اپلیکیشن با توجه به بازخوردهای مناسب، خود را ارتقا می‌دهد. این کار، وفادارای کاربران را افزایش خواهد داد.

اگر کاربران بدانند که یک کسب‌وکار به نظرات آن‌ها احترام می‌گذارد و حتی در ارتقا و بهبود محصولاتش از آن استفاده می‌کند، نسبت به استفاده از خدمات آن کسب‌وکار بیشتر از باقی کسب‌وکارها با محصول مشابه تمایل پیدا خواهند کرد.

می‌توانی برایمان از مهم‌ترین لحظه کارآفرین بودنت بگویی؟

مهم‌ترین لحظه زندگی‌ام به عنوان یک کارآفرین، زمانی بود که وبسایت مناظره آنلاین به راه افتاد. این اولین سرمایه‌گذاری من بر روی چیزی بود که بعدها هم ادامه یافت و بسیار موفق شد.

چه توصیه‌ای برای نوجوانانی داری که می‌خواهند کارآفرین شوند و کسب‌وکار خود را راه بیندازند؟

اگر فکر می‌کنید که ایده‌ای دارید که ارزش دارد بر روی آن کار کنید، یک طرح کسب‌وکار[۱] بنویسید و اجرایش کنید. اگر فکر می‌کنید ایده شما فوق‌العاده است، بروید دنبالش. برای ایجاد یک کسب‌وکار موفق، باید وقت و انرژی زیادی صرف کنید تا به موفقیت دست یابید.

سه کلمه‌ای که تو و اخلاق کاری‌ات را توصیف می‌کنند را بگو.

سخت‌کوش، مثبت‌نگر و اندیشمند.

کدام نوجوان کارآفرین است که تحسین تو را برمی‌انگیزد؟

من شوبهام بانرجی[۲] را بسیار دوست دارم و او را تحسین می‌کنم. کار شرکت او این است که طراحی وبسایت، ساخت اسناد، و چیزهایی از این دست را با استفاده از یک چاپگر بریل، برای نابینایان آسان‌تر می‌کند.

---

۱. Business Plan - طرح کسب و کار، یک برنامه برای مسیر کسب‌وکارمان است، درست مانند هر برنامه‌ی دیگری که در زندگی تنظیم می‌کنیم. همه‌ی آنچه در مورد برنامه و برنامه‌ریزی گفته می‌شود در مورد طرح کسب‌وکار یا همان طرح تجاری هم مصداق دارد. برای آشنایی با طرح کسب‌وکار به پیوست دو مراجعه فرمایید.

۲. Shubham Banerjee – برای خواندن مصاحبه شوبهام، به فصل پنجم مراجعه فرمایید.

اهداف و پروژه‌هایت در آینده و لیست کارهایی که باید انجام دهی، چیست؟

هدفم توسعه و گسترش کسب‌وکارهایم است و در نهایت می‌خواهم مربی نوجوانانی شوم که می‌خواهند کسب‌وکار خودشان را شروع کنند. انتقال تجربه یکی از رازهای پیشرفت هر جامعه‌ای است.

همچنین می‌خواهم هوش مصنوعی را در وبسایت مناظره آنلاین به کار برم. همچنین می‌خواهم خاطرات مادر مادربزگم را با افراد بیشتری در میان بگذارم.

ریچل زیتز[۱]

بنیان‌گذار گلادیاتور لاکراس[۲]



سن: ۱۶

کسب و کار: تولیدات ریچل شامل تجهیزات مربوط به بازی چوگان می‌شود. عمده معروفیت محصولاتش به دلیل ماندگاری بالای آن‌هاست.

۲۰ سال دیگر من... صاحب یک خط تولید گسترده محصولات مورد نیاز در بازی‌ها و تمرینات چوگان خواهم بود.

توصیه‌ات برای کارآفرین‌های نوجوان: زمانی وارد عرصه کارآفرینی شوید که قدرت تعهد دادن را دارید. به باور من، کسب‌وکار مثل بچه آدم است؛ باید مدام حواست به کسب‌وکارت باشد، کمکش کنی که راه برود و رشد کند، تا به چیزی معنادار و مهم برای جهان اطرافش تبدیل شود.

---

۱. Rachel Zietz

۲. www.gladiatorlacrosse.com

ریچل بازی چوگان را از زمانی که کلاس پنجم بود شروع کرد. پیش از این بازی‌های زیادی را تجربه کرده بود، بسکتبال، تنیس، فوتبال، و بعد به این نتیجه رسیده بود که چوگان بازی محبوبش است.

خانواده ریچل نیز یک خانواده کارآفرین هستند. پدر ریچل مدیرعامل شرکت تاچ‌سوئیت (تولیدکننده کت‌وشلوار) و مادرش وکیل است. حتی برادر کوچک او نیز یک کارآفرین و بنیان‌گذاری سری بازی‌های Gamereef است.

اگر چه ریچل عاشق بازی چوگان است، اما از دست چوب‌های بازی چوگان که مدام حالت خود را از دست می‌دادند، خراب می‌شدند و نیاز به تعمیر داشتند خسته شده بود. با خودش فکر کرد که اگر تجهیزاتی داشته باشد که خوش‌دست باشند و مدت زیادی دوام بیاورند، بازی چوگان برایش بازی لذتبخش خواهد بود.

پس کاری را انجام داد که هر نوجوان کارآفرین دیگر انجامش می‌داد: چوب اختصاصی خود را تولید کرد. شرکت او «گلادیاتور لاکراس»[۱]، امروز بهترین چوب‌ها و اهداف تمرینی را در دنیا تولید می‌کند.

جالب این است که ریچل هرگز فکر نمی‌کرد که یک کارآفرین شود. حتی وقتی در دوره‌های آکادمی کارآفرینی[۲] شرکت می‌کرد، انتظار این را نداشت که به زودی جزو جوان‌ترین کارآفرینان دنیا شود. اما خیلی زود، او تبدیل به یکی از معروف‌ترین نوجوانان کارآفرین دنیا شد.

شرکت لاکراس گلادیاتو، دیگر تبدیل به یک شرکت چند میلیون دلاری شده است. در سال اول فعالیت، سود این شرکت بالغ بر ۲۰۰هزار دلار بوده است و هدفشان رسیدن به سود سالیانه دو میلیون دلار است. البته که از نظر ریچل این هدف ابدا هدف دور از انتظاری نیست.

***

۱. Gladiator Lacrosse –لاکراس به معنی چوگان است. چوگان آمریکایی با چوگان باستانی ایرانی تفاوت دارد، از جمله اینکه در آمریکا بدون استفاده از اسب اجرا می‌شود.

۲. Young Entrepreneurs Academy

وقتی اولین قطعه از تجهیزات گلادیاتور را تولید کردی چند ساله بودی؟ آن قطعه چه بود؟

۱۳ سالم بود که دو محصول اولیه‌ام را طراحی و تولید کردم: یک دروازه چوگان و یک بازگشت دهنده توپ.

چه ایده‌ای باعث شد که شرکت گلادیاتور را تأسیس و تبدیل به یک کسب‌وکار موفق کنی؟

ایده گلادیاتور لاکراس وقتی به ذهنم رسید که در فروشگاه‌های آنلاین به دنبال ابزار تمرین بودم. داشتم فکر می‌کردم که تمام تجهیزاتی که داشتم (دروازه‌ها و بازگشت‌دهنده‌های توپ و چوب‌ها) پس از مدتی تمرین مداوم، کیفیت خود را از دست می‌دادند و از بین می‌رفتند. می‌دانستم هر مارکی که خریداری کنم، همین مشکل را خواهد داشت. تصمیم گرفتم یک دروازه و یک بازگشت‌دهنده بسازم که بتواند در همه شرایط آب‌وهوایی و نیز تمرینات سخت و طاقت‌فرسا، کیفیت خود را حفظ کند. سپس در کلاس‌های آکادمی کارآفرینی شرکت کردم و در طی یک دوره ۳۷ هفته‌ای، یاد گرفتم که از کجا باید شروع کنم، چگونه یک کسب‌وکار را مدیریت و پس از موفقیت آن را اداره کنم. چیزهایی که در ذهن داشتم را طراحی و وبسایتم را به راه انداختم تا تجهیزات تمرینی باکیفیت را با هزینه‌ای پایین در سراسر کشور به فروش برسانم.

بزرگترین چالشی که با آن مواجه بودی چه بود و چگونه بر آن فائق آمدی؟

بزرگترین چالش من در راه‌اندازی گلادیاتور لاکراس قطعا مدیریت همزمان کسب‌وکار، فضای رقابتی تولید، مسابقات چوگان، مدرسه، و سایر فعالیت‌های درسی بود. در حین مدیریت و ایجاد تعادل بین مدرسه، مسابقات چوگان و کسب‌وکارم، یاد گرفتم که مدیریت زمان، مسئله‌ای بسیار مهم است.

آیا پدر و مادرت هم در این راه کمکت کردند؟ چیزی هم از آن‌ها یاد گرفتی؟

پدر و مادرم نقش اصلی را در آموزش‌های مربوط به کسب‌وکارم بازی کردند. پدرم نیز یک کارآفرین است و به من یاد داد که برای شروع کسب‌وکار چه‌کار باید بکنم، و کمکم کرد تا بتوانم بازار محصولات خودم را در بازار رقابتی پیدا کنم. مادرم با صبر و حوصله دائما از من مراقبت می‌کرد و چون گواهینامه نداشتم، من را به مدرسه، مسابقات، شرکت، و کلاس‌های کارآفرینی می‌رساند.

برنامه‌ات برای آینده چیست؟ آیا به طراحی و تولید محصولات ادامه خواهی داد؟

امیدوارم که در آینده بتوانم محصولات جدیدی را به خط تولیدم اضافه کنم؛ محصولاتی مانند قمقمه‌های آب، جوراب‌های مخصوص چوگان و هر چیزی که مربوط به چوگان باشد. می‌خواهم چیزهایی را به محصولاتم اضافه کنم که برایشان نیاز و تقاضا وجود دارد. از تجربیات خودم استفاده می‌کنم تا بفهمم چه محصولی را باید به خط تولید اضافه کنم؛ چرا که طی تمرینات و مسابقات است که متوجه می‌شوم چه چیز می‌تواند در طول تمرین یا مسابقه بیشترین کمک را به بازیکنان چوگان بکند.

چه پیشنهادی برای کارآفرین‌های نوجوانی که می‌خواهند کسب‌وکار خودشان را راه بیندازند داری؟

حرف اصلی من این است که زمانی وارد عرصه کارآفرینی شوید که قدرت متعهد شدن را دارید. به باور من، کسب‌وکار مثل بچه آدم است؛ باید مدام حواست به کسب‌وکارت باشد، کمکش کنی که راه برود و رشد کند، تا به چیزی معنادار و مهم برای جهان اطرافش تبدیل شود. کافی است یاد بگیری ثابت قدم باشی و برنامه‌ریزی داشته باشی. وقتی کسی به تو می‌گوید که نباید یک کسب‌وکار را شروع کنی، داری اشتباه می‌کنی و یا راه‌اندازی کسب‌وکار سخت است، باید به او ثابت کنی که این آن‌ها هستند که اشتباه می‌کنند و راه‌اندازی کسب‌وکار در سنین پایین، کاری ممکن است، فارغ از اینکه دیگران چه بگویند.

شوبهام بانرجی[1]

بنیان‌گذار آزمایشگاه‌های برایگو[2]



سن: ۱۶

کسب و کار: آزمایشگاه برایگو پرینترهای بریل را با هزینه پایین برای نابینایان فراهم می‌کند. پرینترهای جدید برایگو مجهز به وای‌فای و بلوتوث است و نوشته‌های وبسایت‌ها را با خط بریل پرینت می‌گردد.

۲۰ سال دیگر من... در یک شاخه بین‌رشته‌ای میان تکنولوژی و پزشکی فعالیت خواهم کرد. اگر بتوانم، محصولاتی تولید خواهم کرد که به صورت رباتیک عمل جراحی انجام دهد.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «متواضع باش» و «خلاق باش، اما برای اهداف متعالی. پول جزو اهداف متعالی نیست.».

---

۱. Shubham Banerjee

2. https://www.braigolabs.com/

کمی در مورد خودت برایمان بگو.

بسیار شده است که از من درباره خودم و مسیری که آمده‌ام سوال پرسیده‌اند. فکر می‌کنم دیگر وقتش رسیده که پنجره‌ای از اندیشه‌هایم و فکرهایم به روی دیگران باز کنم. وقتی سال آخر دبیرستان بودم، بین چند چیز گیر افتاده بودم: یک دانش‌آموز، برنده جایزه اختراع ادیسون، بنیان‌گذار استارت‌آپ، یک سخنران حرفه‌ای و یک بازیکن فوتبال. من در زندگی‌ام، پیش از اینکه با موفقیت آشنا شوم، با شکست آشنا شده بودم و هر بار شکست‌هایم را با آغوش باز می‌پذیرفتم تا بتوانم از آن‌ها درس بگیرم.

دوران تحصیلت چگونه بود؟

خب راستش من از آن بچه‌های درسخوان و به اصطلاح کِرمِ کتاب نبودم. همیشه باید چند بار درس را می‌خواندم تا متوجه شوم. در این زمینه موتورم کمی دیر راه می‌افتاد. بیشتر به این دلیل که نیاز داشتم یک بفهمم دارم چه کار می‌کنم و چگونه باید انجامش دهم. هیچوقت دلم نمی‌خواست که در امتحان‌ها بالاترین نمره را کسب کنم. حتی یک بار مربی فوتبالم هم همین را گفت: «تو بیشتر روی نوع بازی تمرکز می‌کنی تا نتیجه بازی». من مسیر زندگی‌ام را اینگونه تعریف کرده‌ام: راهت را انتخاب کن، شکست را بپذیر، درس بگیر و دوباره بلند شو و ادامه بده. من شکست‌های زیادی در زندگی‌ام خورده‌ام. اما در پایان هر روز، نگرش ساده‌نگر و آسان‌گیر من باعث می‌شود گوشه‌ای بنشینم و کارهای آن روزم را سبک و سنگین کنم، ذهنم را بازیابم و برای روز بعد و استفاده از فرصت‌ها آماده شوم. این کار باعث می‌شود بعضی وقت‌ها والدینم از دستم عصبانی شوند.

چه مهارت‌هایی را با این روش کسب کردی؟

من در سال ۲۰۱۹ قرار است از دبیرستان فارغ‌التحصیل شوم. در این مدت من به یک مناظره‌کننده و سخنران حرفه‌ای تبدیل شده‌ام و در مسابقات مناظره سال پیش مقام سوم را کسب کردم و عضو گروه سخنرانان جوان هستم. ۷ ثبت اختراع دارم. سه بار جایزه علمی برده‌ام. عضو تیم فوتبال شهرمان هستم. ۲۷ جایزه بین‌المللی کسب

کرده‌ام. البته بخشی از این‌ها را مدیون شرکت اینتل هستم که یک تابستان من را به عنوان کارآموز در شرکت خودشان پذیرفتند.

از چه آموزش‌هایی در مسیر موفقیت خود استفاده کرده‌ای؟

آموزش در مدرسه بخش اصلی روند آموزشی من بوده است. آموزش در مدرسه باعث می‌شود یک نظم خاصی در زندگی‌ات شکل بگیرد. اینکه باید هر روز صبح زود از خواب بیدار شوی تا دیر به مدرسه نروی، از آموزش‌ها و راهنمایی‌های معلمانت استفاده کنی و سعی کنی در یک محیط متنوع برای خودت چند دوست پیدا کنی. مدرسه به من مهارت‌های اجتماعی را یاد داد، و به من آموخت که چگونه باید از یک ساختار زمانی خاص پیروی کنم و دوستانی واقعی پیدا کنم. در واقع من درباره جامعه، ساختارها و روابط، چیزهای زیادی در مدرسه آموختم. البته که هنوز هم در حال یادگیری هستم.

مهارت‌های نرم‌افزاری خود را چگونه ارتقا دادی؟

من در بلژیک به دنیا آمدم. به عنوان یک انسان چندزبانه، اعتماد به نفس پایینی داشتم و در ارتباطاتم دچار مشکل می‌شدم. من مدام باید بین ۵ زبان فلیمی، فنلاندی، هلندی، انگلیسی و بنگالی سوئیچ می‌کردم. وقتی به کالیفرنیا نقل مکان کردیم، مدت‌ها طول کشید تا بتوانم خواندن و نوشتن یاد بگیرم. معلم دبستانم در مدرسه و مادرم در خانه، بسیار زحمت کشیدند تا من را به سطح دیگران بکشاند. بدین صورت بود که اعتماد به نفسم برگشت. در دوره بعد از ابتدایی، به مدرسه‌ای رفتم که به سخنوری بسیار اهمیت می‌دادند. من همیشه به تماشای مناظرات می‌رفتم و به مرور علاقمند به مناظره شدم و سال دیگر، در این مسابقات شرکت کردم. باید اقرار کنم که چندین بار پیاپی شکست خوردم. به قدری در مسابقات بد ظاهر شدم که الان حتی نمی‌توانم فیلم‌های آن را هم ببینم. اما با تمرین و ممارست بالاخره توانستم به یک سخنور حرفه‌ای تبدیل شوم. در سال ۲۰۱۴ وقتی کلاس هشتم بودم، توانستم رتبه سوم را در ایالت کالیفرنیا کسب کنم. سال بعدش، به عنوان تواناترین سخنور سال انتخاب شدم. همان سال، وقتی برایگو را راه انداختم، اولین

مصاحبه تلویزیونی‌ام را نیز انجام دادم. کلید موفقیتم در این راه این بود که با روی گشاده به استقبال انتقادهایی که از من می‌شد می‌رفتم و سعی می‌کردم آن‌هایی را که به نظر عادلانه می‌آمد به کار ببندم.

مهارت‌های دیگر خود را چگونه ارتقا دادی؟

مشارکت، همکاری و ذکاوت، در این حوزه بسیار کلیدی هستند. اولین بار وقتی کلاس سوم بودم در یک مسابقه علمی شرکت کردم. وقتی کلاس چهارم بودم، در مدرسه‌مان رتبه دوم را در یک مسابقه علمی کشف کردم. موضوع مسابقه این بود: «چگونه می‌توان همکاری بین دست و چشم را در بازی‌های رایانه‌ای افزایش داد؟». سال دیگر رتبه دوم را برای مقاله‌ام درباره گرمایش زمین به دست آوردم. اگر دقت کنید، موضوعاتی که انتخاب کرده بودم روند رشد فکری من را نشان می‌دهد. سال بعد مجبور شدم مدرسه‌ام را عوض کنم و در مسابقات علمی شرکت نکردم. سال بعدش (۲۰۱۴) در مسابقات مناظره شرکت کردم و همزمان به خاطر راه‌اندازی شرکت برایگو، جایزه بنیاد توسعه علوم فیزیکی را برنده شدم. اما من کسی نیستم که به دنبال جایزه و ساختن رزومه باشم. مسیر پیشرفت برای من همیشه باز است. جن چوی[1] مقاله‌ای دارد با عنوان «مسابقات علمی فرزندانتان را برای هیچ چیزی آماده نمی‌کند»، که کاملا درست می‌گوید. من راهم را آنقدر ادامه دادم تا از ساخت جوهر پرینتر به پرینترهای مخصوص نابینایان رسیدم و باعث شد برنده جایزه‌های بین‌المللی متعددی شوم و به‌عنوان یکی از جوان‌ترین کارآفرینان دنیا معرفی شدم. اما آنچه که خیلی‌های دیگر نمی‌بینند، شکست و تلاش پیاپی و چگونگی تبدیل ایده به یک محصول است. من با واکنش‌های منفی زیادی روبرو شدم اما هیچ چیزی باعث نشد که از مسیرم منحرف و دلسرد شوم.

سال نهم بودم که وارد یک دوره کارآموزی در اینتل شدم. این دوره کمک بسیار زیادی در فهم من نسبت به بدن انسان و تکنولوژی نمود و کمک کرد تا بتوانم سر از رمز و راز زندگی دربیاورم. در تمام مدتی که درگیر کار بودم، اصلا نگران این نبودم

1. Jen Choi

که آینده تحصیلی‌ام چه خواهد شد. در تمام این مدت سعی کردم که فکر و اندیشه‌ام را بارور کنم. باید اقرار کنم که در این راه، هدف نهایی و رویکرد مشخص، مفهومی ندارد. البته که من هم دوست دارم وارد یک دانشگاه طراز اول شوم و یاد بگیرم، اما دانشگاه برایم همه چیز نیست. من تمام هم‌سن‌وسالان خود را تشویق می‌کنم که در دوره‌هایی که به آن علاقه دارند شرکت کنند، بدون آن که به هدف نهایی فکر کنند. شکست، یک درس فوق‌العاده برای موفقیت است. تجربه‌ای که از شکست به دست می‌آید، بسیار ارزشمند است. اگر از اینکه نمره ۱۵ بگیرید افسرده می‌شوید، پس هنوز برای زندگی واقعی آماده نیستید. چون زندگی، مثل یک کلاس درس نیست که همه چیز برایتان مهیا باشد. معلم زندگی، بسیار سختگیر است.

آیا هرگز چیزی بوده که تو را تحت فشار بگذارد؟

بله. انتظارات از من بسیار بالاست. روشن‌دلان و نابینایان حالا به خواندن امیدوارتر شده‌اند. بسیار خوشحالم که تیم من دارد روی حل این معضل کار می‌کند.

چه کسانی در این راه الهام بخش تو بوده‌اند؟

پدر و مادرم. آن‌ها سخت کار می‌کنند تا برای من و خواهرم زندگی خوبی فراهم کنند. اما اگر بخواهم از کسان دیگری اسم ببرم، قطعا استیو جابز[۱] و بیل گیتس[۲] جزو آن‌ها بودند.

پیغامت برای کسانی که به دنبال یک جمله یا اتفاق الهام‌بخش هستند چیست؟

هیچوقت از سؤال پرسیدن خجالت نکشید. پرسیدن سؤال نه احمقانه است و نه عیب. چیزهایی که در کتاب‌های درسی‌تان نیست را بخوانید. مدارک علمیِ بالا، چیز خاصی نیست که بخواهیم به عنوان هدفمان انتخاب کنیم. اگر در مدرسه‌تان

---

۱. مدیر عامل فقید شرکت اپل

۲. مالک شرکت مایکروسافت

مسابقات علمی برگزار می‌شود، در آن شرکت کنید و چیزهای مختلفی را تجربه کنید. هر دری که به روی شما بسته می‌شود، مطمئن باشید که درهای دیگری هستند که همچنان باز باشند.

در پایان، اگر می‌شود راز موفقیتت را به طور خلاصه بگو.

من می‌خواهم ۹ نکته را به عنوان راز موفقیتم بیان کنم:

۱. اجازه بده که کنجکاوی‌ات موجب تولید ایده بشود.
۲. ایده‌هایی را دنبال کن که مشکلی از مشکلات مردم را حل می‌کند.
۳. یک نمونه اولیه بسیار ارزان از ایده‌ات بساز.
۴. ایده را تا آنجا که ممکن است بِپروَر.
۵. ایده‌ات را همیشه به‌روز کن.
۶. از یک مربی معتبر کمک بگیر.
۷. سعی کن اطرافیانت را از آدم‌های خلاق و اخلاق‌مدار انتخاب کنی.
۸. تیمی انتخاب کن که روحیه همکاری‌شان بالاست.
۹. ایده‌هایی را انتخاب کن که با جاه‌طلبی‌هایت سازگار باشد.

بن پاسترناک[1]

موسس شرکت فلاگ



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: وبسایت و اپلیکیشن فلاگ[2] یک شبکه اجتماعی است که به نوجوانان امکان می‌دهد تا بتوانند به خرید و فروش بپردازند. در این وبسایت حتی می‌توان ایده‌ها را نیز به خرید و فروش رساند.

۲۰ سال دیگر من... دنیا را تغییر خواهم داد و بنیانگذار یک شرکت دیگری مانند Apple خواهم شد.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: یکی از مربیانم کریس اسمیت به من گفت که «دبیرستانت را ول کن و به نیویورک برو. من همین کار را کردم و اصلا هم پشیمان نیستم».

---

۱. Ben Pasternak

۲. www.flogg.com

بن پاسترناک، پسری استرالیایی که در ۱۵ سالگی بی خیال ادامه تحصیل شد و اکنون با ۱۸ سال سن، به تنهایی در نیویورک زندگی می‌کند، بنیان‌گذار چندین استارت‌آپ از جمله اپلیکیشن چت ویدئویی Monkey است.Monkey با ارزشی معادل ۲ میلیون دلار و با ۳ میلیون کاربر، در حالی به شرکت رقیبش Holla فروخته شد که سالانه نزدیک یک میلیارد تماس تصویری از طریق آن برقرار می‌شد.

نرم‌افزار مانکی به نوجوانان این امکان را می‌دهد که به طور اتفاقی با همدیگر آشنا شوند و دوستانی پیدا کنند که با علایق مشترک با آن‌ها دارند. اگر هر کدام از طرفین چت بخواهند که بیشتر با همدیگر صحبت کنند، باید دکمه time را لمس کنند و اگر فقط یکی از طرفین این دکمه را بزند، تماس پس از ۱۵ ثانیه قطع می‌شود و به نفر بعدی متصل می‌شود. اما اگر هر دو نفر دکمه را لمس کنند، مکالمه ادامه پیدا خواهد کرد و می‌توانند حساب کاربری همدیگر را بر روی لیست مخاطبان اضافه کنند.

البته پاسترناک اوایل کارش گفته بود که «هدف من فروش اپلیکیشن و کسب درآمد نیست. بلکه ایجاد فضایی است که در آن به راحتی و آگاهانه بشود ارتباط ایجاد کرد». اما می‌گوید، با مشورت همکار و شریکش «ایسیا ترنر»، تصمیم گرفتند امتیاز اپلیکیشن را بفروشند تا بتوانند روی پروژه جدیدشان تمرکز کنند.

جاه‌طلبی پاسترناک باعث شده است تا خیلی‌ها از او به عنوان یک زاکربرگ، بیل گیتس یا استیو جابز دیگر یاد کنند. بن می‌گوید ایده اولین استارت‌آپش زمانی به فکرش رسید که در کلاس علوم نشسته بود و از حرف‌های تکراری معلم و همکلاسی‌هایش خسته شده بود.

***

خب، از فلاگ برایمان بگو.

خب فلاگ سایتی بود که رقیب ebay و Tinder شده بود، اما اختصاصی برای نوجوانان طراحی شده بود. مزیتش این بود که در این سایت نوجوانان می‌توانستند به صورت اعتباری و تهاتری اقدام به خرید و فروش نمایند. فکرش از آنجا به ذهنم رسید

که فهمیدم دوستانم در سیدنی استرالیا، چیزهایی که دیگر به دردشان نمی‌خورد را از طریق فیسبوک خرید و فروش می‌کردند.

می‌دانی؟ اصلا مغز من طوری است که می‌توانم به راحتی نیازهای نوجوانان را تشخیص دهم. به همین خاطر است که بلافاصله بعد از فلاگ، اپلیکیشن مانکی را طراحی کردم، چون می‌دانستم که نوجوانان به دنبال چه چیزی هستند.

خیلی‌ها می‌گویند که تو زاکربرگ بعدی هستی؟ اینگونه است؟

زاکربرگ آدم بسیار باهوش و موفقی است. شرکتش فیسبوک هم همینطور. اما من کلا از مقایسه آدم‌ها با همدیگر خوشم نمی‌آید. هر کسی در چیزی تبحر دارد. من هم دارم تلاش می‌کنم تا از استعدادهای خودم نهایت استفاده برای موفقیت را ببرم.

داستان Impossible Rush چه بود؟

برنامه آن را وقتی نوشتم که ۱۳ سال داشتم. بازی بسیار سختی بود و بیش از یک میلیون بار از AppStore دانلود شد. همین نرم‌افزار بود که باعث معروف شدن من شد.

چطور به فکرت رسید که به سمت برنامه‌نویسی برای نوجوانان بروی؟

تمام نرم‌افزارهایی که امروزه نوشته می‌شود توسط بزرگسالانی نوشته می‌شود که درکی از نوجوانی در ۲۰۱۸ ندارند. به همین خاطر تمام تلاشم را می‌کنم که چیزی بسازم که برای خودم هم جذاب باشد. شاید راز موفقیت من همین باشد که به دنبال برآوردن انتظارات خودم از یک نرم‌افزار هستم.

خب دو سال دیگر چه؟ آن وقت که دیگر یک نوجوان نیستی.

درست است. و به همین خاطر باید از کسانی استفاده کنم که نوجوانان را درک کنند.

واکنش‌ها نسبت به تعداد زیاد کاربران اپلیکیشین‌هایت چه بود؟

باورنکردنی! تیم کوک (مدیرعامل اپل) برایم یک ایمیل فرستاد. جان ملونی، مدیر عامل پیشین تامبلر برایم sms تبریک فرستاد. اقبال به قدری زیاد بود که من در برنامه CEO@16 (مدیرعامل ۱۶ ساله) دعوت شدم.

من یک مستند هم در یوتیوب درباره تو دیدم. از ساخت این مستند خبر داشتی؟

بله. کارگردانانش با من هماهنگ شده بودند. برای مصاحبه با برنامه CEO@16 که رفته بودم، دو نفر با من برای تهیه یک مستند صحبت کردند و من هم موافقت کردم.

خب من دارم با کسی صحبت می‌کنم که هنوز دیپلم نگرفته است و حتی گواهینامه رانندگی هم ندارد، اما یک میلیونر موفق است. برایم عجیب است.

نه اصلا هم نباید عجیب باشد. هر کسی به آن چیزی که به دنبالش می‌رود می‌رسد. فقط باید کمی صبر و در کنارش پشتکار زیاد داشت. البته که هدف هم باید از پیش مشخص باشد. همه چیز که به دانشگاه و مدرسه ختم نمی‌شود. بیرون از دانشگاه هم چیزهای زیادی هست که باید یاد بگیریم.

چرا در نهایت کسب‌وکارهایت را به فروش می‌رسانی؟

راستش اصلا مسئله پول مطرح نیست، بلکه هدف رشد و توسعه است. اگر هم قیمتی بر روی نرم‌افزار گذاشته می‌شود برای این است که پول پروژه بعدی‌مان آماده شود. یک ایده نهایتا می‌تواند برای ۵ سال خلاقانه باقی بماند، بعدش دیگر، آدم باید به دنبال فرصت‌های نوین باشد.

حرف آخرت برای کسانی که دوست دارند کسب‌وکار خودشان را راه بیندازند؟

رویایت را بساز و اصلا از این نترس که رویایت خیلی بزرگ و دست‌نیافتنی به نظر بیاید.

نوآ مینتز[۱]

بنیان‌گذار پرستاران نوآ[۲]



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: پرستاران نوآ یک سرویس کامل برای مراقبت از کودکان است که در شهرهای نیویورک و همپتونز به خانواده‌ها ارائه خدمت می‌کند.

۲۰ سال دیگر من... در شاخه ارائه خدمات بیمه‌ای فعالیت خواهم کرد. پیش‌بینی‌ام این است که کاری را شروع خواهم کرد که به دنبال راه‌حلی برای یک مشکل باشد - و ممکن است پرستاران نوآ هم تا آن موقع دوام داشته باشد. شرکت من تازه وارد پنجمین سال فعالیت خود شده است.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: از مدیر مدرسه‌ام: «زود رسیدن یعنی به موقع؛ به موقع رسیدن یعنی دیر؛ و دیر کردن گناهی است نابخشودنی».

---

۱. Noa Mintz

۲. Nannies by Noa

نوآ، ایده‌پرداز و بنیان‌گذار شرکت پرستاران نوآ است و وقتی شرکت را راه می‌انداخت، فقط ۱۲ سال داشت. نوآ با خلاقیت‌هایی که داشت همواره اعضای خانواده و دوستان خود را تحت تأثیر قرار می‌داد. نوآ در شرکت خود از جوان‌ترین و خلاق‌ترین پرستارهایی که در شهر منهتن وجود دارند استفاده می‌کند. نوآ در برنامه‌های تلویزیونی و رادیویی متعددی همچون «ایده‌های پول‌ساز» شبکه NBC و «کسب‌وکار» شبکه BBC به عنوان یک کارآفرین نمونه ظاهر شده است. همچنین مجلات مختلفی همچون نیویورک‌پُست، فوربس، نیویورک مگزین، تایم، تین ووگ، و کارآفرینان آمریکا مصاحبات متعددی با او انجام داده‌اند.

نوآ در سال ۲۰۱۸ در لیست ۱۸ انسان معروف زیر ۱۸ سال مجله فورچون قرار داشت، و در سال ۲۰۱۶ برنده جایزه نسل آینده انسان شد. او تجربیات خود را از طریق شبکه‌های اجتماعی با هزاران نفر به اشتراک می‌گذارد و یک بار در مجموعه TED سخنرانی‌ای تحت عنوان «چرا باهوش‌ها شلخته‌تر هستند؟» انجام داد.

اکنون نوآ یک دفتر در مرکز شهر منهتن و ۲۶ کارمند ثابت و چندین کارمند پاروه‌وقت و روزمزد دارد که یکی از کارمندانش به عنوان مدیر برنامه‌های او فعالیت می‌کنند. تمام این‌ها را در شرایطی انجام می‌داد که هنوز مشغول تحصیل در کلاس هشتم بود.

***

می‌خواهم از تجربه‌ات به عنوان یک کارآفرین و محصل و ایجاد تعادل در زندگی‌ات برایم بگویی.

خب راستش خیلی سخت بود. من در آن زمان وارد کلاس هشتم شده بودم و درس‌هایم هم سخت‌تر شده بود و همزمان باید هفته‌ای ۳۰ تا ۴۰ ساعت هم کار می‌کردم. اوایلش خیلی سخت بود. سخت‌تر از آن اعتماد کردن و سپردن کارها به دست کس دیگری بود. اما با استخدام آلیسون جانسون[۱] (مدیر برنامه‌هایم)، بار زیادی از روی دوش من برداشته شد.

---

۱. Allison Johnson

کسب‌وکارت را چگونه شروع کردی؟

خب راستش ایده به ذهنم رسید و اول با پدرم مشورت کردم. پدرم یک شرکت سهامی خاص دارد و می‌داند سرمایه‌گذاری یعنی چه. سرمایه اولیه را پدرم به من داد اما گفت: «من به عنوان سرمایه‌گذار وارد می‌شوم و انتظار سود دارم».

ایده از کجا به ذهنت رسید؟

می‌دانی؟ *پرستاران نوا* برای من مثل کودکِ نداشته‌ام است. این ایده کاملا اتفاقی به ذهنم خطور کرد. یک روز مادرم به من گفت: «باید به دنبال یک پرستار مناسب‌تر برای خوانواده باشیم» و جرقه‌ای در ذهن من شکل گرفت و با خودم گفتم: چه می‌شد اگر هر بچه‌ای پرستارش را مطابق میل خودش انتخاب می‌کرد؟ و بعد به دوستان مادرم کمک می‌کردم تا پرستار مورد نظر خودشان را پیدا کنند. برایم جالب بود که هر خانواده بتواند پرستاری را پیدا کند که کمترین اختلاف دیدگاه را با هم داشته باشند. و در نهایت سال ۲۰۱۲، قبل از اینکه وارد کلاس هفتم شوم، شرکتم را راه انداختم.

نمی‌دانستم باید چه کار کنم. فقط می‌دانستم باید شروع کنم. و الان تعداد مشتریانم به ۱۵۰ تا رسیده‌اند.

از طرح ایده تا راه‌اندازی شرکت چه روندی را طی کردی؟

اول یک طرح کسب‌وکار نوشتم و بعد موضوع را با والدینم در میان گذاشتم. شرکت که راه افتاد، دو آگهی در روزنامه چاپ کردم: یک آگهی تبلیغاتی و یک آگهی استخدام. بعد فرم رزومه و درخواست استخدام طراحی کردم. ابتدا با متقاضیان به صورت تلفنی مصاحبه می‌کردم، بعد حضوری با هر کدام از پرستاران مصاحبه کردم و علایق و سلیقه‌هایشان را شناختم. آن‌هایی را که مناسب‌ترین بودند، استخدام کردم و به خانواده‌های متقاضی معرفی کردم.

البته که سن چیزی نیست که از گفتنش خجالت بکشم، اما پشت تلفن همه از من می‌پرسیدند که صدایت بسیار جوان است، چند سال داری؟ و من با اعتماد به

نفس کامل به مشتریانم می‌گفتم: من صاحب یک کسب‌وکار موفقم. من یک کارآفرینم.

استقبال مشتریان از خدماتت چگونه بود؟

اولین دریافتی‌های ما ۱۰۰ تا ۲۰۰ دلار بود، چرا که اول باید اعتماد مشتریان را جلب می‌کردیم و درآمد چندان برایمان مهم نبود. حتی گاهی مشتریان به من می‌گفتند که دریافتی‌هایتان باید بسیار بیشتر از این‌ها باشد. اما اکنون ما مشتریان وفاداری داریم که با مبالغی بسیار بیشتر، قراردهای بلندمدت با ما بسته‌اند.

پس ظاهرا اوضاع مرتب است؟

بله. اوایل همه پول‌ها را به پرستاران می‌دادیم، اما مبالغ قرارداد که بالا رفت درصدی از مبالغ قرارداد به شرکت می‌رسد. حقوق سالانه هر پرستار حدود ۵۰۰۰۰ دلار است و از این مبلغ ۱۵٪ حق خدمات ماست.

خانواده‌ات در مورد کسب‌وکارت چه نظری دارند؟

مادرم می‌گوید باید بتوانم بین کارهایم تعادل برقرار بکنم. هر روز صبح باید به مدرسه بروم، درس‌هایم را انجام دهم، به کارم برسم و آخر شب با خانواده‌ام برنامه شارک تانک[1] را ببینیم. علاوه بر این، قبل از ۲۲:۳۰ باید در تختخوابم باشم.

اوضاع درس و مدرسه چگونه است؟

معدل من همیشه بالاتر از ۱۹ بوده است و واقعا دارم برای کسب بالاترین نمره در مدرسه تلاش می‌کنم، اما به این نتیجه رسیدم که باهوش بودن در مدرسه یک چیز است و باهوش بودن در کسب‌وکار یک چیز دیگر. من از کسب‌وکارم استفاده می‌کنم تا در مدرسه اعتماد به نفس بیشتری به دست بیاورم.

---

[1]. Shark Tank - یک برنامه تلویزیونی ساخت استرالیا که در هر قسمت یک کارآفرین دعوت می‌شود تا در مورد شکست‌ها، موفقیت‌ها و تجربیاتش با دیگران صحبت کند.

درباره آینده شرکتت چه نظری داری؟

فکر می‌کنم که همیشه فرصتی برای رشد وجود دارد، و این رشد منجر به کسب درآمد خواهد شد. شاید در آینده توانستم با استفاده از تکنولوژی کارم را بهبود بخشم. من ایده‌های دیگری هم برای کسب‌وکارم دارم اما اول باید از مدرسه فارغ‌التحصیل شوم. شاید بعد از آن یکی از این ایده‌ها را مرحله عمل رساندم.

اتفاقی مربوط به کار بوده که تو را بیش از اندازه خوشحال کند؟

بله. یک بار از یکی از پرستاران نامه‌ای دریافت کردم که نوشته بودم به خوبی توانسته با خانواده‌ای که از کودکشان نگهداری می‌کند ارتباط برقرار کند و کودک سه ساله خانواده عاشق پرستارش است. پرستار در نامه‌اش نوشته بود که مدیون شرکت من است، چرا که بعد از یک دوره طولانی بیکاری، توانسته بود شغلی مناسب با حقوقی خوب را به دست بیاورد.

آن لحظه بود که واقعا حس مفید بودن به من دست داد. اینکه من هم می‌توانم در دنیای اطرافم تأثیرگذار باشم.

سخنی با مخاطبانت نداری؟

به نظر من بسیار مهم است که همیشه از وجود خودتان لذت ببرید، چرا که تنها در این صورت است که برای نتیجه کارهایتان صبور خواهید بود.

ایزابلا دیمالوفسکی[1]

بنیان‌گذار کرم‌های پوست Luv Ur Skin [2]



سن: ۱۴ سال

کسب‌وکار: محصولات ایزابلا شامل کرم‌هایی است با ترکیبات گیاهی برای مراقبت از پوست تولید می‌شود.

۲۰ سال دیگر من... کسب‌وکارم کاملا موفق شده است و برنامه خودم را در کانال Broadway در مورد کارآفرینی خواهم داشت.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «با دقت به اطرافت گوش کن».

1. Isabella Dymalovski
2. https://www.luvurskin.com.au/

ایزی (ایزابلا) می‌گوید، وقتی کارش را شروع کرد که فقط ۹ سال داشت!

همه چیز از جمله مادرش شروع شد: «برو خودت برای خودت یک کِرِم بساز». و همین جرقه‌ای شد در ذهن ایزی تا در نهایت بتواند کسب‌وکار خودش را راه بیندازد.

ایزی کارش را از استرالیا شروع کرد و امروز محصولاتش در کشور آمریکا هم به فروش می‌رسد. اما او هدف‌های بلدپروازانه‌تری را در سرش می‌پروراند. دوست دارد وارد بازارهای اروپا و آسیا هم بشود، چرا که اعتقاد دارد «نمی‌توان به سود زیاد دست یافت مگر با ورود به بازارهای جهانی».

موفقیت ایزی به حدی بود که در سال ۲۰۱۷ میهمان برنامه شارک‌تانک شد. برنامه‌ای که مجریان و میهمانان حاضر در آن، همه‌شان کارآفرین‌های موفق هستند. ایزی می‌داند که در این مسیر با مشکلات و چالش‌های زیادی مواجه خواهد شد، اما همین که تا الآن توانسته است بین ده‌ها برند معتبر، جای خود را در بازار پیدا کند، یعنی اینکه راه موفق شدن را بلد است.

محصولات ایزی به قدری خوب است که شهرداری شهر ملبورن[۳]، یکی از دکه‌های میدان مرکزی را به فروش محصولات او اختصاص داده است. ایزی در این باره می‌گوید: «این که یکی از دکه‌های آن میدان به تو برسد، عالی است. می‌دانی؟ این یعنی اینکه بین چندین برند معتبر، اسم تو هم جای خودش را یافته است.»

ایزابلا که همزمان هم به درس و مشقش متعهد است و هم به کسب‌وکارش، بی‌صبرانه منتظر تمام شدن دوران تحصیلش است تا یک استراحت حسابی به خودش بدهد. می‌گوید که بعد از گرفتن دیپلم، تا مدتی فقط استراحت خواهد کرد. شاید هم تصمیم گرفت به چند کشور سفر کند.

***

۳. Melbourne - یکی از شهرهای معروف استرالیا

اولین بار این ایدهٔ این که کسب‌وکارت خودت را راه بیندازی چگونه به فکرت رسید؟

وقتی بچه‌تر بودم، یک رقصنده باله بودم و در نمایش‌های زیادی ایفای نقش می‌کردم. خب، رقص باله نیاز به استفاده از مواد زیادی بر روی پوست صورت دارد و من همیشه مشکل پاک کردن این مواد را داشتم. مادرم هم اجازه نمی‌داد از مواد او استفاده کنم. یک شب مادرم با عصبانیت به من گفت «برو مواد پاک‌کننده خودت را بساز». مادرم فکر نمی‌کرد من این حرف را جدی بگیرم. اما خب، شروعش از همان حرف مادرم بود.

چگونه بین کسب‌وکار و مدرسه تعادل ایجاد می‌کنی؟

خب من از آن دسته آدم‌هایی هستم که هر چه کارهای بیشتری برای انجام دادن داشته باشم، بهتر و کارآتر کار می‌کنم. من این کار را وقتی شروع کردم که تکالیفم خیلی زیاد نبود. در آن زمان من کلاس سوم ابتدایی بودم و فقط ۹ سال داشتم. اوایل همه چیز مرتب بود. اما از وقتی که وارد دبیرستان شدم، کمی سخت‌تر شد. و خب خیلی خوش‌شانس هستم که تیمی که دارم، تیمی یک‌دل و یک‌دست است. قطعا بدون وجود آن‌ها خیلی به مشکل می‌خوردم.

بزرگترین مانعی که برای شروع کارت با آن مواجه بودی چه بود؟

قطعا سنِ من بزرگترین مانع بود. وقتی همراه مادم به جلسات می‌رفتم، کسانی که در جلسه حضور داشتند، سؤال‌هایشان را از مادرم می‌پرسیدند، چرا که فکر می‌کردند من در حدی نیستم که بتوانم پاسخشان را بدهم. اما مادرم به آن‌ها می‌گفت: «اجازه بدهید ایزابل جواب شما را بدهد، هر چه باشد این اوست که صاحب این شرکت است»؛ و بعد بقیه با خودشان می‌گفتند «اوه. این دختر بچه می‌داند که در مورد چه چیزی صحبت می‌کند». و بعد متوجه می‌شدند که باید من را جدی بگیرند.

شرکتت را وقتی راه انداختی که فقط ۹ سال داشتی. چه چیز باعث شد که به سمت کارآفرینی سوق داده شوی؟

من باور داشتم که برای این که یک ایده را به عمل تبدیل کنی، همیشه نیاز به پول نیست؛ فقط باید به خودت و آنچه که انجامش می‌دهی باور داشته باشی. ۵ سال طول کشید که برند خودم را به دیگران بشناسانم و در این راه با چالش‌ها و موانع زیادی مواجه بودم. اما واقعا به آنچه انجام می‌دادم و به هدفم باور داشتم و خب، هر بار که به مشکل برمی‌خوردم به عقب برمی‌گشتم و سعی می‌کردم ایراد کارم را برطرف کنم. من فکر می‌کنم همین چالش‌ها است که از من یک کارآفرین ساخته است، چرا که این چالش‌ها تو را به سمتی هل می‌دهد که یا باید موقعیت بسازی یا از موقعیت موجود بهترین استفاده را بکنی.

از کجا به فکرت رسید که کِرِمی با مواد طبیعی و سالم بسازی؟

خب من متوجه خلأ موجود در بازار در مورد مواد بهداشتی طبیعی شدم، و به عنوان یک دختر نوجوان، مراقبت از پوست برای من بسیار پر اهمیت بود. از همان سنین کم متوجه منافع استفاده از مواد بهداشتی طبیعی به جای مواد شیمیایی شده بودم، و فکر کردم شاید دختران زیادی در این مورد با من موافق باشند. استفاده از مواد طبیعی باعث بهتر شدن پوستم و اعتماد به نفسم می‌شد، که تا آنجا که می‌دانم، اعتماد به نفس، کلید خلاق بودن است.

قدم بعدی تو و شرکتت چیست؟ به خصوص بعد از اینکه دیپلمت را گرفتی.

خب راستش در مورد درسم هنوز تصمیمی نگرفته‌ام. فعلا به این فکر نکرده‌ام که وارد دانشگاه می‌شوم یا نه. اما در مورد تجارتم، قطعا باید آن را گسترش دهیم و به یک برند جهانی تبدیل شویم. اگر می‌خواهی سود بیشتری کسب کنی، چاره‌ای نداری جز این که وارد بازارهای خارجی بشوی. ما به خوبی در آمریکا جا افتاده‌ایم. ولی خب باید تلاش کنیم تا وارد اروپا و آسیا نیز شویم. و من مطمئنم که این کار به سرانجام خواهد رسید.

تو جزو جوان‌ترین کارآفرینایی هستی که در برنامه شارک‌تانک شرکت کردی. دوست داری در مورد تجربه آن برنامه با ما صحبت کنی؟

شرکت در شارک‌تانک قطعا تجربه‌ای باورنکردنی بود. اولش کمی عصبی بودم، اما از این هم هیجان‌زده بودم که یک نوجوان می‌خواهد در مورد محصولاتش با گروهی از موفق‌ترین کارآفرینان کشور صحبت کند. خب من هم می‌خواستم بهترین وجهه را از خودم در آن برنامه نشان دهم. اما خب، این کار برایم آسان نبود. نمی‌خواستم آن‌ها فکر کنند که من دارم خودنمایی می‌کنم. آن‌ها باید باور می‌کردند که شرکتم برایم خیلی مهم است، و خب، وقتی توانستم ۴۵ دقیقه مداوم به سوالاتشان پاسخ دهم، تا حدودی توانستم نظر موافقشان را جلب کنم.

توصیه‌ات برای کسانی که می‌خواهند کسب‌وکار خودشان را شروع کنند چیست؟

انجامش بده! آنچه را که دوست داری انجام بده. اگر انجام ندهی پشیمان خواهی شد. می‌خواهم این را بگویم که «اگر اراده‌ای هست، حتما راهی هم برای انجام آن پیدا می‌شود». اگر برای چیزی وقت بگذاری و موفق شوی، از اینکه تلاش کرده‌ای خوشحال خواهی شد. اما اگر شکست بخوری، از آموخته‌ها و تجربه‌هایت برای کارهای بعدی استفاده خواهی کرد و آینده‌ای بهتر را خواهی ساخت. خب، پس به خودت امکان تجربه کردن را بده.

میکایلا اولمر[1]

بنیان‌گذار لیموناده‌ای می اند دِ بیز [2]



سن: ۱۳ سال

کسب‌وکار: *می اند د بیز* لیموناده‌هایی تولید می‌کند که در آن‌ها از تخم ریحان و عسل طبیعی استفاده شده و در فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ همچون هول‌فودز به فروش می‌رسد. قسمتی از سود شرکت به سازمان‌هایی اختصاص می‌یابد که به دنبال حفظ گونه‌های در حال انقراض زنبور عسل هستند.

۲۰ سال دیگر من... یک کارآفرین اجتماعی[3] خواهم بود. . قطعا آن موقع از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌ام و به یک مدرس کارآفرینی تبدیل شده‌ام. امیدوارم که تا آن موقع مشکل انقراض گونه‌های زنبورعسل حل شده باشد و من بتوانم به حل مشکلات جدید بپردازم.

---

1. Mikaila Ulmer
2. Me & the Bees Lemonade – (https://www.meandthebees.com/)
3. social entrepreneur - کارآفرین اجتماعی فردی است که یک مشکل اجتماعی را تشخیص می‌دهد و از مفاهیم کارآفرینی برای سازماندهی، ایجاد، و مدیریت سرمایه برای ایجاد تغییر استفاده می‌کند.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: از پدر و مادرم شنیدم که گفتند: «به رویاهای بزرگ فکر کن و مطمئن باش که هر کاری را می‌توانی به سرانجام برسانی» و من این حرف را به یک «باور» برای خودم تبدیل کردم.

***

وقتی اولمر ۴ ساله بود، طی یک هفته، دو بار توسط زنبورها گزیده شد. طبیعتاً او از این اتفاق بسیار ناراحت بود، اما تصمیم گرفت که بیشتر درباره موجودی که به او آسیب رسانده بود اطلاعات کسب کند. او متوجه شد که بخش مهمی از کار گرده‌افشانی بر عهده زنبورها است و این که گونه زنبورهای عسل در معرض انقراض هستند.

در همان زمان، هِلن، مادرِ مادربزرگش، که در کارولینای جنوبی زندگی می‌کرد یک کتاب آشپزی چاپ ۱۹۴۰ برایشان فرستاد و اولمر در آن کتاب دستور درست کردن نوعی لیموناد با استفاده از عسل را دید و به این فکر کرد که اگر از زنبورداران محلی عسل بخرد، می‌تواند به بقای زنبورهای عسل کمک کند.

پاییز همان سال پدر و مادرش او را تشویق کردند که در مسابقه «کسب‌وکار کودکان» و همچنین «روز لیموناد» در شهر آستین شرکت کند.

اما لیموناد‌های اولمر معرکه بودند. اولمر در این باره می‌گوید: «فکر می‌کردم که فقط برای یک بار این کار را انجام خواهم داد. تعدادی لیموناد می‌فروشم، قسمتی از درآمدم را به زنبوردارها و مؤسسات مطالعاتی زنبورها می‌بخشم، قسمتی را پس‌انداز می‌کنم و با باقی پول، عروسکی را که دوست داشتم می‌خرم. هر چند که الان دیگر یادم نمی‌آید که آن عروسک چه بود».

شش ماه بعد، او بار دیگر مقدار بیشتری لیموناد درست کرد و آن را به فروش رساند. مدتی بعد، وقتی هفت ساله بود، پیتزا فروشی محله‌شان از او خواست تا برایشان لیموناد درست کند. اولمر درباره آن دوران می‌گوید: «مهم نبود چقدر لیموناد درست کنم. همه آن‌ها سریع به فروش می‌رفتند».

قدم به قدم، قلمرو توزیع لیموناد‌های اولمر گسترش می‌یافت. حتی هول فودز[1] هم شروع به فروش لیموناد‌های او کرده بود.

کمی بعد از اینکه هول‌فودز شروع به محصولات وی کرد، وی از طرف برنامه شارک‌تانک دعوت شد تا از موفقیت‌هایش برای بینندگان بگوید. دیموند جان[2] در این برنامه پیشنهاد یک سرمایه‌گذاری ۶۰۰۰۰ دلاری بر روی کسب‌وکار اولمر را در ازای ۲۵٪ سهام شرکت به وی داد. این برنامه فروش محصولات او را به طرز باورنکردنی‌ای افزایش داد: ۲۳۱٪ در عرض یک سال.

اولمر، حالا دیگر یک دختر ۱۳ ساله و دانش‌آموز مقطع دبیرستان است. طبیعتا ایجاد توازن بین کار و درس و شرکت در فعالیت‌های اجتماعی برای او دشوار است. به همین خاطر از کمک اعضای خانواده‌اش بهره می‌برد. مادرش کارهای بازاریابی را انجام می‌دهد و پدرش حسابداری و عملیات مالی را.

***

حدود ۱۰ سال است که کسب‌وکارت را شروع کرده‌ای. طی این مدت چه درس‌هایی آموخته‌ای؟

یاد گرفته‌ام که اگر می‌خواهی کاری را شروع کنی، باید آن کا را دوست داشته باشی. پیش از این کار، من سه کار دیگر را شروع کرده بودم و در همه آن‌ها شکست خوردم. نکته مشترک هر سه آن‌ها این بود: هدف این بود که پولی به دست بیاورم، چرا که می‌خواستم یا یک عروسک جدید بخرم، یا با دوستانم بروم بیرون و خوش بگذرانم. همچنین یاد گرفتم که هم می‌توان مفید بود و هم به سودآوری رسید. ابتدای کارم فکر می‌کردم که من یا باید پول دربیاورم، و یا باید زنبورها را نجات بدهم. و در نهایت فهمیدم اگر یک کارآفرین اجتماعی باشم، می‌توانم هر دوی این‌ها را انجام دهم.

چگونه متوجه شدی که هم می‌توانی مؤثر و مفید باشی و هم به سودآوری برسی؟

---

1. Whole Foods
2. Daymond John

آن موقع شدیدا دلم می‌خواست یک عروسک را که هر روز پشت ویترین مغازه نزدیک خانه‌مان می‌دیدم، بخرم. قیمت آن عروسک ۳۰ دلار بود و خب، پدر و مادرم توانایی خرید آن را نداشتند. آن‌ها به من گفتند: «باید کار کنی و پولش را خودت به دست بیاوری»، و من در اولین فروش لیموناده‌هایم ۱۲۰ دلار به دست آوردم، که خیلی بیشتر از آن چیزی بود که لازم داشتم. بعد به خودم گفتم: «اگر این پول را به مرکز مطالعات زنبورها ببخشم چه؟» سپس به این نتیجه رسیدم که من می‌توانم آن‌چه را که دوست دارم به دست بیاورم، و زنبورها نیز آنچه را که می‌خواهند به دست خواهند آورد. و در نهایت با اصطلاح «کارآفرین اجتماعی» آشنا شدم و در نهایت خودم یکی از آن‌ها شدم.

بزرگترین چالشی که با آن مواجه بودی چه بود؟

بزرگترین چالش من، اسم شرکت بود. اسم قبلی شرکت من *لیموناده‌های شیرین زنبوری* بود، که وقتی ۴ سالم بود شروع کرده بودم، و تا وقتی ۱۱ سالم شد از همین اسم استفاده می‌کردیم. بعد یک شرکتی زنگ زد و گفت که اسم شرکت آن‌ها هم این است و در صورتی که عوضش نکنیم، «از ما شکایت خواهند کرد». خب من تصمیم داشتم که کارم را گسترش دهم و حتی به این فکر کرده بودم که تولید محصولاتی همچون لوازم آرایشی و جوراب را نیز در آینده نزدیک شروع کنم. بعد این اسم را انتخاب کردیم و مجبور شدیم وبسایت، کانال یوتیوب، و تمام حساب‌های کاربری در اینترنت و رسانه‌های اجتماعی را تغییر دهیم. چالش بسیار سختی بود، اما توانستیم از عهده‌اش بر آییم. اسم جدید ما (من و زنبورها) می‌تواند هدفمان را که حفظ زنبورهای عسل است، بهتر نشان دهد.

چه چیز الهام بخش تو برای راه‌اندازی این شرکت بود؟

خب، وقتی ۴ سالم بود طی یک هفته دو بار توسط زنبور عسل گزیده شدم. خیلی عصبانی بودم و دوست داشتم سر به تن زنبورها نباشد. شروع کردم به پرسیدن در مورد اینکه مرهم زخم نیش زنبور چیست. چیزهای زیادی در مورد زنبورها آموختم و فهمیدم بدون زنبورها، گرده‌افشانی گل‌ها با مشکل مواجه خواهد شد. بعد یک کتاب از جد مادری‌ام به من رسید که چاپ سال ۱۹۴۰ بود، یک کتاب آشپزی که دستور درست کردن نوعی لیموناد با عسل را هم داشت. با خودم فکر کردم اگر بتوانم مقدار زیادی عسل از زنبورداران

بخرم، سودی که به آن‌ها می‌رسد باعث خواهد شد نسل زنبورها هم حفظ شود. و این، داستان شروع کسب‌وکاری است که امروز شاهدش هستید.

از اعضای خانواده‌ات کس دیگری هم به تو کمک می‌کند؟ ظاهراً پدر و مادرت مشوقان اصلی تو در تمام مراحل کار بوده‌اند.

آن‌ها صرفاً مشوق من نیستند، بلکه معلمین خوبی نیز هستند. من، هر چه که درباره بازاریابی می‌دانم را از مادرم آموخته‌ام، و پدرم هم مسائل مالی را به من آموخت. کسب‌وکار من، یک کسب‌وکار خانوادگی است.

آن طور که در خبرها می‌خواندم، تو یکی از سخنرانان نوجوان در مورد کارآفرینی هستی. درست است؟

خب من در گروه‌های زیادی سخنرانی می‌کنم، اما پیام همه آن‌ها یکی است: «اصلا مهم نیست که جوان باشید یا پیر، سیاه‌پوست باشید یا سفیدپوست یا هر نژاد دیگری. آنچه که مهم است این است که هرگز آن قدر "بدون ایده و فکر" نیستید که نتوانید کاری شروع کنید.» و خب البته که همیشه چالش‌هایی در این راه وجود دارد. اما شما چیزهای زیادی فرا خواهید گرفت، سفرهای زیادی خواهید رفت، داستان خود را با دیگران به اشتراک خواهید گذاشت، و در نهایت خواهید توانست تأثیر خود را بر دیگران بگذارید.

چه چیز این انگیزه را به تو داد که داستان خود را با دیگران به اشتراک بگذاری؟

من از وقتی ۸ یا ۹ سالم بود، در گروه‌های مختلف سخنرانی کرده‌ام. کودکانی که سن‌شان بیشتر از من بود، از این که من در این سن و سال صاحب یک کسب‌وکار هستم تعجب می‌کردند. من به آن‌ها می‌گفتم «منظورتان چیست؟ کافی است تصمیم بگیرید و کسب‌وکار خودتان را شروع کنید»، اما آن‌ها می‌گفتند «اما من دلم نمی‌خواهد برای مردم صحبت کنم» یا «اما من نمی‌دانم چگونه باید به یک میلیونر تبدیل شوم». و من می‌گفتم «خب من هم میلیونر نیستم. اما صاحب کسب‌وکار خودم هستم»؛ و بعد با خودم فکر می‌کردم «چرا مردم این را متوجه نمی‌شوند؟» به عبارتی، وظیفه خودم می‌دانستم که این

موضوع مهم را به مردم یاد بدهم.

می‌توانی برایمان از کارآفرینی اجتماعی بگویی؟

به تازگی ما بنیادی غیرانتفاعی به نام بنیاد کندوهای سالم[۱] راه انداخته‌ایم. و البته هنوز در حال ایده‌پردازی هستیم که چگونه می‌توانیم در این زمینه مؤثر باشیم. اما هدف اصلی ما حفاظت از زنبورها، مهیا کردن بستر مناسب زیست‌محیطی برای رشد آن‌ها و آموزش مردم است. موفقیت این بنیاد برای ما بسیار مهم است، چرا که مشابهی در دنیا ندارد.

اولویت بعدی‌ات چیست؟ ۱۰ سال آینده را برای کسب‌وکارت و همچنین برای فعالیت‌های اجتماعی خودت چگونه می‌بینی؟

خب اولیوت ما این است که مردم بیشتری به محصولات ما دسترسی داشته باشند. می‌خواهیم فروش اینترنتی خود را هم گسترش دهیم. من فکر می‌کنم که در آینده بتوانیم یک شرکت بین‌المللی شویم، چرا که همین الآن هم محصولات ما به پورتوریکو صادر می‌شود. و فکر می‌کنم که طعم‌ها و محصولات متنوعی داشته باشیم. نه فقط لیموناد، بلکه تی‌شرت، کیف، لوازم آرایشی و خیلی چیزهای دیگر. و از جنبه اجتماعی نیز، فکر می‌کنم که بتوانیم جمعیت زنبورهای منطقه را افزایش دهیم. البته هدفم این نیست که جمعیت زنبورها ۱۰۰٪ افزایش پیدا کند، همین که ۳-۲ ٪ افزایش یابد و از انقراض آن‌ها جلوگیری شود، یعنی که ما در کارمان موفق بوده‌ایم.

چه کسانی الهام‌بخش تو بوده‌اند؟

پدر و مادرم هنوز هم الهام‌بخش من هستند. تمام کارآفرینان اجتماعی که در حال تلاشند، زنان کارآفرین، کسانی که به گسترش کسب‌وکارم کمک می‌کنند... آدم‌های زیادی هستند که الهام‌بخش کارها و فکرهای من باشند، و من از این موضوع خوشحالم. چرا که نمی‌توان فقط به الهام‌بخشی یک نفر متکی بود. افراد زیادی باید بر روی افکارت تأثیر

---

۱. Healthy Hive Foundation

بگذارند تا بتوانی کارهای متنوعی انجام دهی.

به کسانی که رویاهای بزرگ دارند اما از دنبال کردن آن می‌ترسند، چه حرفی داری؟

همیشه چیزی هست که به آن علاقه داشته باشید. می‌خواهند مطالعه باشد، آشپزی، جواهرسازی و یا هر چیز دیگری. اما یادتان باشد که از هر چیزی می‌توان پول درآورد. پس اگر می‌خواهی کسب‌وکار خودت را راه بیندازی، و به خصوص اگر این کسب‌وکار به دنبال حل یک مشکل زیست‌محیطی یا اجتماعی است، خیلی سخت نیست که ایده‌ات را بپروری. سخت‌ترین قسمتش «شروع کردن» است. پس از این که شروع کردید، به معلمان زیادی نیاز خواهی داشت: پدر و مادرت، معلمت و یا حتی مسئول کتابخانه محله.

و حرف آخر؟

به دنبال رویاهایت باش.

میهیر گاریملا[1]

بنیان‌گذار فایرفلای [2]



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: *فایرفلای* یک هواپیمای بدون سرنشین کم هزینه برای کاوشگران و امدادگران است که کمک می‌کند تا بتوانند مناطق خطرناک و صعب‌العبور را برای پیدا کردن و نجات کسانی که در منطقه گیر افتاده‌اند، شناسایی کند.

۲۰ سال دیگر من... مدیر پروژه‌های جاه‌طلبانه و با تکنولوژی بالا خواهم بود و سعی خواهم کرد محصولات مهمی را به بازار عرضه کنم. آینده هنوز نیامده و مسیر من هم کاملا باز است، و هنوز نمی‌دانم در آینده کدام مسیر را انتخاب خواهم کرد، فقط این را می‌دانم که از علوم کامپیوتری و رباتیک استفاده خواهم کرد تا دنیا را متحول کنم.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «به درون مشکلاتی که می‌بینی شیرجه بزن!»

---

۱. Mihir Garimella

۲. Firefly

اگر چشمتان به بک مگس یا یک حشره بیفتد، احتمالا اولین چیزی که به ذهتان می‌رسد این است که چگونه کلکش را بکنید. اما وقتی میهیر یک مگس را می‌بیند، به جایزه علمی گوگل فکر می‌کند و اینکه چگونه مگس باعث شد او به این جایزه دست یابد.

وقتی میهیر کلاس پنجم بود، پدر و مادرش همیشه از این گله داشتند که او چراغ اتاقش را روشن می‌گذارد و یادش می‌رود آن را خاموش کند، اما حقیقت این بود که میهیر در آن ساعت‌ها روی یک سنسور متحرکی کار می‌کرد که بتواند به طور خودکار، کلید چراغ را رأس ساعت مشخصی خاموش کند.

یک سال بعد میهیر در آموزشگاه موسیقی‌اش به مشکل دیگری برخورده بود: او نمی‌توانست ویولون خود را تنظیم کند. بنابراین، دستگاهی ساخت که صدای ویولون تنظیم شده را می‌شنید و آن را تنظیم می‌کرد. و در نهایت در ۱۷ سالگی به نوجوانی تبدیل شد که نوع نگرشش به مشکلات، هر مشکلی را به طرز باورنکردنی رفع می‌کرد. جایزه علمی گوگل در ۲۰۱۴، سخنرانی در تد در سال ۲۰۱۵، ساخت حسگر تصادف با کمترین هزینه، طراحی اپلیکیشن حل مسائل ریاضی دست‌نویس، و نوشتن مقاله‌ای در مورد تشخیص تومور مغزی... همه این‌ها فقط بخشی از موفقیت‌های میهیر است. به قول خودش: من فقط عاشق این هستم که چیزهای جدیدی بسازم.

او نام هلیکوپتر کوچکش را گاریملا گذاشته است، اختراعی که جایزه گوگل را برای میهیر به ارمغان آورد. اما مطالعات بعدی میهیر، او را به سمت بیومتریک و تحقیق بر روی ربات‌های دستار پزشک سوق داده است.

***

خب، برایمان از داستان خودت بگو.

چهار سال پیش با خانواده‌ام به هندوستان رفتیم تا تعطیلات تابستانی را در آنجا بگذرانیم. وقتی برگشتیم دیدیم که یادمان رفته موزها را در یخچال بگذاریم و موزها فاسد و مگس‌ها هم دورش جمع شده بودند. خب، راستش، منظره بدی بود. با خودم فکر کردم، چگونه است که موزها می‌گندند اما مگس‌ها نه! با مگس‌کش افتادم به جان مگس‌ها، اما آن‌ها از من سریع‌تر بودند. بعد شروع کردم به مطالعه در مورد حشرات، و ایمیل‌های زیادی

به زیست‌شناسان معروف زدم. و اساتید زیادی پاسخ این سوال من را دادند.

و جواب این بود: چشمان مگس‌ها بسیار سریع به اطرافش می‌چرخد و سرعت دیدشان ۱۰ برابر سرعت دید یک انسان با چشمانی کاملا سالم است. چشمان آن‌ها مثل یک دوربین ۲۵*۲۵ کیلوپیکسل است، و خب طبیعتا نمی‌توانند جزئیات را ببینند. اما آن‌ها می‌توانند هر چیزی را که می‌بینند به سرعت پردازش کنند.

خب چه استفاده‌ای از این برای اختراعت کردی؟

به خودم گفتم اگر بتوانم از همین تکنولوژی پردازش برای هلیکوپترهای کوچک استفاده کنم، عالی خواهد بود، به خصوص برای مانورهای نظامی و عملیات امداد و نجات که فضا شاید بسار کوچکتر از آن باشد که انسان بتواند وارد آن شود. بعد شروع کردم به ساخت نمونه اولیه. هلیکوپتر من در کف دست جا می‌شود و درست مثل یک مگس عمل می‌کند و صرفاً برای شرایط سخت طراحی شده است.

در مورد جایزه گوگل برایمان بگو.

جایزه گوگل یک تجربه عالی بود. چیزی است که من هرگز فراموش نخواهم کرد، اما راستش را بخواهید، الان مجبورم موقتا از فکرم بیرونش کنم تا حواسم را معطوف به اتمام دبیرستان و گرفتن دیپلمم بکنم. خب به خاطر گرفتن جایزه، سرم کمی هم شلوغ‌تر از قبل شده است. دائما به جلسات مختلف دعوت می‌شوم تا در آن‌ها سخنرانی کنم و خب نتیجه این است که باید بین تمام این‌ها یک تعادل ایجاد کنم و معلمم در این راه بسیار کمکم می‌کند.

چه خوب. کمک دیگران یک دلگرمی برای آدم است.

بله. اطرافیانم واقعا با من مهربانند. الان دارم روی پروژه‌ای کار می‌کنم تا بتوانم هلیکوپترم را جهت استفاده نیروهای امداد و نجات آماده کنم. خب این موضوع مرا بسیار هیجان‌زده می‌کند، چرا که این افراد می‌توانند جان انسان‌های بسیاری را نجات دهند و خب من هم در این شادی، سهم خودم را خواهم داشت. امیدوارم بتوانم با کمک جایزه گوگل و مربیانی که در اختیار من قرار داده‌اند، به این رویای خود جامعه عمل بپوشانم.

اینکه در ۱۴ سالگی برنده جایزه علوم کامپیوتر باشی بسیار حس خوبی دارد. از کی برنامه‌نویسی کامپیوتری را شروع کردی؟

من از وقتی ۸ ساله بودم برنامه‌نویسی می‌کردم. اول با ویژوال بیسیک[۱] شروع کردم و بعد شروع به یادگیری زبان‌های دیگر کردم. همه را هم خودم یاد گرفتم و در هیچ کلاسی شرکت نکردم. بچه‌تر که بودم یک ربات داشتم که شکل سگ بود. می‌توانست پارس کند و در تناسب با محیط اطرافش واکنش نشان دهد. کم‌کم به مسئله رباتیک علاقمند شدم و فهمیدم اگر بتوانم بین سخت‌افزار و نرم‌افزار ارتباطی منطقی برقرار کنم، می‌توانم چیز جدیدی هم به دنیا معرفی کنم.

خودت را یک خوره کامپیوتر[۲] می‌دانی؟ تصور عموم از برنامه‌نویس‌ها همین است.

خب من علوم کامپیوتر و برنامه‌نویسی را دوست دارم، اما از طرف دیگر ورزش کردن و بیرون رفتن با دوستانم را هم دوست دارم؛ پس بستگی دارد که تعریف شما از خوره کامپیوتر چه باشد. یک بار بیل گیتس گفت که «با خوره‌های کامپیوتر مهربان باشید، چرا که در نهایت شاید آن‌ها باشند که شما را استخدام خواهند کرد». و من کاملاً با این حرف موافقم، چرا که این خوره‌های کامپیوتر هستند که می‌توانند آینده را تغییر دهند.

من باور دارم که ما باید از طبیعت چیزهای زیادی بیاموزیم. داستان موفقیت تو هم تقریبا همین است. در این باره نظرت چیست؟

قطعاً این طور است. طبیعت بهترین مدلی است که می‌توان برای نوآوری مورد استفاده قرار داد، چرا که قرن‌ها و هزارها سال پیش، توانسته است مشکلاتی را حل کند که بشر امروز با آن دست به گریبان است. طبیعت این کار را به ساده‌ترین اما کامل‌ترین شیوه ممکن انجام می‌دهد. فکر می‌کنم پروژه من شاهدی بر مدعای قدرت استثنایی طبیعت

---

۱. Visual Basic

۲. Nerd – عموما به آدم‌های بسیار درسخوان و نیز کسانی گفته می‌شود که ساعت‌ها پشت کامپیوتر می‌نشینند و دائما در حال برنامه‌نویسی و کد زدن هستند.

است و قطعا دانشمندان زیادی را تشویق خواهد کرد که به اطرافشان و به طبیعت نگاه کنند. به نظر من، در همه مسائل باید دیدگاهی «طبیعت نگر» داشته باشیم.

به جز قضیه ربات‌های پرنده کم وزن، چیز دیگری هست که در طبیعت دیده باشی و از آن درس بگیری؟ می‌شود در موردش به خوانندگان این مصاحبه هم بگویی؟

تابستان گذشته من در مرکز روباتیک دانشگاه کارنیج ملون مشغول ساخت یک شیوه نقشه‌برداری دریایی با استفاده از دوربین‌هایی با رزلوشن پایین بودم. به جای اینکه از دوربین‌های لیزری یا صوت برای اندازه‌گیری عمق محیط استفاده کنم، الگوریتمی طراحی کردم که به راحتی می‌تواند با استفاده از اطلاعات دو بُعدی، اطلاعات سه بُعدی را در اختیار شما قرار دهد. برای این کار از آناتومی بدن پرندگان و مارمولک‌ها استفاده کردم، چرا که آنها تنها حیواناتی هستند که چشم‌هایشان در دو طرف متفاوت می‌چرخد.

گسترش علم یک هدف متعالی است، اما با توجه به این نکته که قدرتی که همراه با علم می‌آید می‌تواند بسیار مخرب باشد (مثل بمب اتم)، آیا راهی هست که بتوان علم را فقط به سمت اهداف مثبت هدایت کرد؟

فکر نمی‌کنم بشود راهی یافت که علم را فقط به سمت اهداف مثبت رهنمون شود. قطعاً این کار امکان‌پذیر نیست. اما خب در کل، کشف علم و گسترش آن، تنها راهی است که می‌توان جهان را به سمت جلو پیش بُرد. بدون پیشرفت علم، ما سال دیگر هم در همین نقطه که الآن هستیم، خواهیم ایستاد. جهان هیچ وقت کامل نبوده و علم تنها راه حرکت به سوی این تکامل است.

چه کسانی الهام‌بخش تو بوده‌اند؟

پدر و مادرم نه تنها الهام‌بخش من بوده‌اند، بلکه الگوی من هم هستند. آن‌ها من را طوری تربیت کرده‌اند که بدون استرس بتوانم سؤال بپرسم، بیشتر در مورد اینکه جهان چگونه عمل می‌کند و چگونه می‌توان عملکرد آن را بهبود بخشید. مهم‌تر از این، آن‌ها به من آموختند که نباید از مشکلات بترسم، بلکه باید به سمتشان بروم و سعی کنم حلشان نمایم.

در کل، آن‌ها به من آموختند که چگونه جهان را درک کنم و چگونه بر مشکلاتم فائق آیم.

برنامه‌ات برای آینده چیست؟

مسیر آینده برای من کاملا باز است. من می‌توانم یک دانشمند شوم یا مدیر یک شرکت موفق. هنوز مطمئن نیستم که چه می‌خواهم بکنم، اما آنچه که می‌دانم این است که از علوم کامپیوتری و هوش مصنوعی برای حل مشکلات استفاده خواهم کرد.

به عنوان سخن آخر، حرفی برای هم سن و سالانت یا آن‌ها که کوچکتر از تو هستند، نداری؟

توصیه اصلی من به آن‌ها این است که هرگز از پرسیدن «چرا» دست نکشند، و تا زمانی که جواب این چرا را پیدا نکرده‌اند، دست از تلاش برندارند. کار علمی، بسیار کار سختی است و اوضاع همیشه مطابق میلشان نخواهد بود. من برای پروژه‌ای که جایزه گوگل را برد، چهار ماه شبانه‌روز کار کردم. اگر شاخه‌ای را انتخاب کنید که به آن علاقه دارید، حتما موفق خواهید شد.

بلا تیپینگ[۱]

بنیان‌گذار کیدزکتیونز [۲]



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: کیدزکتیونز یک وبسایت اختصاصی سفر برای کودکان است، و به کودکان اجازه می‌دهد تا بتوانند به هتل‌ها و امکانات تفریحی شهری که به آن سفر کرده‌اند، امتیاز بدهند.

۲۰ سال دیگر من... در اتحادیه دختران برای تغییرات اجتماعی تلاش خواهم کرد، چرا که می‌خواهم دنیا را به محیطی بهتر برای همه تبدیل کنم.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: من شعار خودم را در زندگی دارم: «اگر می‌توانی به آن فکر کنی، حتما می‌توانی انجامش دهی».

---

۱. Bella Tipping

۲. https://kidzcationz.com/

بلا تیپینگ، تازه دوران ابتدایی را تمام کرده بود که تصمیم گرفت وبسایت خود در مورد سفر را راه بیندازد، آن هم با یک تفاوت بزرگ: بر خلاف سایت‌های دیگر، کیدزکتیونز سایتی است مخصوص کودکان و نوجوانان، و آن‌ها می‌توانند و نظرات خود را در مورد هتل‌ها و امکانات و جذابیت‌های شهرهایی که به آن سفر کرده‌اند، در سایت درج کنند. این ایده مبتکرانه به خانواده‌ها این امکان را می‌دهد که پیش از رفتن به سفر، بتوانند حدس بزنند که مقصدشان برای فرزندانشان هم جذاب خواهد بود یا نه؟

این وبسایت انگیزه و محرک او برای کارآفرین شدن است. بلا هرگز از اینکه مشکلی را حل کند، نمی‌هراسد. بسیار شده است که او با هتلی تماس بگیرد و با مدیر هتل، نسبت به امتیاز پایینی که از نظر کودکان گرفته است مذاکره نماید. وبسایت او حالا دیگر یک مرجع برای انتخاب محل گذران تعطیلات برای کودکان شده است. بلا یکی از بهترین نمونه‌هایی است که نشان می‌دهد چگونه جوانان می‌توانند دنیا را تغییر دهند.

بلا می‌گوید که هدفش از راه‌انداختن این وبسایت این بوده که به کودکان امکان اظهار نظر بدهد. این کار باعث می‌شود بازخوردی که از نظرات خودشان می‌گیرند به بهبود قدرت تصمیم‌گیری‌شان کمک کند و در نهایت جایگاه تأثیرگذاری آن‌ها در تصمیمات خانوادگی را ارتقا می‌بخشد.

***

بهترین توصیفی که می‌توانی برای کیدزکتیونز بگویی چیست؟

کیدزکتیونز وبسایتی برای بررسی سفرها است و این بازبینی توسط کودکان و نوجوانان انجام می‌شود. کودکان و نوجوانان می‌توانند خاطرات و سفرنامه‌ها و تجربیات خود از سفرهایشان را به اشتراک بگذارند، به هتل‌ها امتیاز بدهند و از مزایا و معایبشان بنویسند، و در مورد رستوران‌ها و جاذبه‌های توریستی و تفریحی نظر بدهند.

چه چیزی الهام‌بخش تو شد تا کارآفرین شوی؟

من هیچوقت فکر نمی‌کردم که کارآفرین شوم. راستش، ۷ سال قبل من اصلا نمی‌دانستم کارآفرینی یعنی چه. من فقط یک ایده داشتم و دوست داشتم ایده‌ام را بپرورم و تمام تلاشم را برای بهتر شدنش بکنم. اولین بار بعد از راه اندازی وبسایت بود که کلمه

کارآفرینی را شنیدم. من خودم را کودکی می‌دیدم که دوست داشت به دیگر کودکان هم کمک کند و در کنارش، یاد بگیرد که یک کسب‌وکار چیست؟

چه کسانی در راه‌اندازی و ساخت وبسایت به تو کمک کردند؟

پدر و مادرم در هر قدمی که بر می‌داشتم به من کمک می‌کردند. پول اولیه راه‌اندازی وبسایت را آن‌ها به من دادند و هر چیزی که نیاز داشتم را سریع برایم مهیا می‌کردند. با روی خوش، هر کجا که می‌گفتم سفر می‌کردیم و همیشه حامی من بودند و هستند.

یک جایی دیدم که درباره پلتفرم‌های مخصوص کودکان صحبت کرده بودی. پلتفرم‌ها چقدر به تو کمک کرده‌اند تا به رویاهایت جامه عمل بپوشانی؟

وقتی داشتم این سایت را راه می‌انداختم، پلتفرم Kiddsbay خیلی به من کمک کرد. به من کمک کرد تا بتوانم مهارت‌های جدیدم را توسعه دهم و همه چیزهایی که می‌خواستم را در کنار هم قرار دهم تا بالاخره توانستم سایتم را راه‌اندازی کنم. یکی از آن چیزهایی بود که همیشه آرزوی داشتنش را داشتم. یادمان باشد که هر چیزی پیش‌زمینه‌ای دارد و من هم از آن‌ها کمک گرفته‌ام. در خلأ نمی‌توان موفق شد.

بهترین قسمت راه‌اندازی یک کسب‌وکار چیست؟

راه‌اندازی کسب‌وکار در آن سن و سال کم به من کمک کرد تا متوجه شوم که قرار نیست هر چیزی که می‌خواهیم اتفاق بیفتد، و قرار نبست که همه از ایده‌های ما خوششان بیاید. ما باید به خودمان باور داشته باشیم. من بارها کلمه «نه» را شنیده‌ام، اما هیچ‌وقت ناامید نشدم و فکر نکردم که به آخر رسیده‌ام، بلکه کمی به عقب برگشتم، اشتباهم را جبران کرده‌ام و به دنبال فرصت دیگری بوده‌ام تا بتوانم راهم را ادامه دهم.

کدام تجربه باعث شد که به سمت حل مشکلات کودکان و نوجوانان بروی؟

خب راستش من در یکی از سفرهایم، سرویس‌دهی نامناسب یک هتل را تجربه کردم. تخت‌خواب نامناسب، منوی غذایی که بیشتر برای بزرگسالان بود، نبود زمین بازی و امکانات تفریحی برای کودکان، و اینجور چیزها. با مادرم صحبت کردم و بعد ناگهان فکری به سرم

زد. به مادرم گفتم و او هم گفت باید اول یک طرح کسب‌وکار بنویسم. اولین کاری که هنگام برگشت از مسافرت کردم این بود که خودم را در اتاقم حبس کردم و یک هفته بعد، طرح کسب‌وکار من آماده بود. مادرم از جدیتم متعجب شده بود، اما از همان اول مشوق اصلی من بود. در واقع بدون کمک او، این وبسایت راه نمی‌افتاد.

در مورد فعالیت اجتماعی گفتی. توضیحی داری؟

در یکی از سفرهایم متوجه شدم که هستند آدم‌هایی که از سفر با هواپیما خوشحال نمی‌شوند. چند ردیف آن طرف‌تر، مردی نشسته بود که مشکل حرکتی داشت و او را بر روی صندلی مخصوصی نشانده بودند و صندلی را محکم به نقطه اتصال خود وصل کرده بوند. ناگهان هواپیما تکان خورد و مرد کمی لغزید و در وضعیت نامناسبی قرار گرفت، اما ناتوان از این بود که خود را دوباره بالا بکشد. شرایط بسیار رقت‌باری بود. به همین خاطر تصمیم گرفتم که وارد فعالیت در این زمینه بشوم تا به همه کمک کنم.

از وقتی کارآفرین شده‌ای کدام مهارت‌ها را در خودت ارتقا داده‌ای؟

قطعا پوست‌کلفتی یکی از آن‌هاست. (می‌خندد) اما از یک طرف هم یاد گرفته‌ام که چطور پیش از این که به درون یک ایده شیرجه بزنم، درباره‌اش فکر کنم. یاد گرفته‌ام که چگونه باید مذاکره کنم و چگونه برای محصولی که در دست دارم، بازاریابی کنم. در مورد برَندسازی و تمایلات مصرف‌کنندگان یاد گرفته‌ام، و مهم‌تر اینکه دیگر می‌توانم به راحتی با هر کسی که می‌خواهم ارتباط برقرار کنم.

چالش‌های راه‌اندازی کسب‌وکارت چه بودند؟

خب بازخوردها همیشه هم مثبت نبودند. خیلی‌ها کامنت‌های بدبینانه و گاها توهین‌آمیز برایم ارسال می‌کردند. اما این موضوع باعث نمی‌شد که من باور و اعتماد به راهی که انتخاب کرده‌ام را از دست بدهم. من باید الگویی برای دیگر کودکانی می‌شدم که دوست داشتند در مسیر موفقیت قدم بگذارند.

برنامه‌ات برای چند سال آتی چیست؟

در چند سال آینده دوست دارم یک کتاب کمیک در مورد سگ خانگی‌ام «جِد» و دوستانم بنویسم که به همراه هم مأمور انجام کاری می‌شویم. راستش این ایده را از صفحه اینستاگرام خودم گرفتم. وقتی به پروفایلم سر زدم دیدم پر از عکس‌هایم با «جد» است. تصمیم گرفتم یک کتاب کمیک بنویسم و نامش را «ملاقات با ژنرال جد» بگذارم. همچنین دوست دارم یک بازی برای گوشی‌های هوشمند بسازم و نامش را «ماجرجویی‌های جد» بگذارم.

چه توصیه‌ای برای کسانی که دوست دارند کارآفرین شوند داری؟

شعار من در زندگی این است: اگر می‌توانی به چیزی فکر کنی، حتما می‌توانی انجامش دهی. اگر ایده‌ای داری و بتوانی تمام فکرت را برای انجامش به کار گیری، حتما می‌توانی از آن سود ببری. هیچ چیز غیرممکن نیست و خب نکته مهم این است که برای رسیدن به هدفت باید بسیار تلاش کنی. اما باید خودت را آماده کنی که سخت کار کنی و نقدها را با آغوش باز بپذیری، فقط نباید اجازه بدهی که این نقدها تو را از رفتن منصرف کند.

هایله توماس[1]

بنیان‌گذار جوانی هدفمند، مثبت، فعال و سالم [2]



سن: ۱۶ سال

کسب‌وکار: هدف هپی (HAPPY) بهبود سلامتی و نشاط کودکان با پیاده‌سازی و اجرای برنامه‌هایی است که به کودکان آموزش می‌دهد چگونه غذاهای مُغذی درست کنند و به چه ورزش‌هایی مشغول باشند.

۲۰ سال دیگر من... برنامه‌ای جهانی در تلویزیون اجرا خواهم کرد به دیگران آموزش می‌دهد چگونه با استفاده از سبزیجات و میوه‌ها، غذاهای خوشمزه، مقوی، مغذی و سالم درست کنند. همچنین به سراسر دنیا سفر خواهم کرد و با دیگران در مورد غذای سالم صحبت خواهم کرد. و در نهایت در صحبت‌هایم، به نوجوانان انگیزه خواهم داد تا علایقشان را به مرحله عمل برسانند.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: یک رهبر باش، نه یک پیرو!

---

۱. Haile Thomas

۲. Healthy Active Positive Purposeful Youth (HAPPY) – www.thehappyorg.org/

هایله می‌گوید که ۲۳ میلیون کودک و نوجوان در آمریکا در در معرض بیماری‌های قلبی و عروقی، دیابت، چاقی، بیماری‌های مفاصل و انواع سرطان هستند. این بیماری‌ها، اثرات نامطلوبی بر سلامت به جای خواهند گذاشت و سلامتی کودکان و نوجوانان را به خطر می‌اندازد، و در نهایت منجر به تبعیض اجتماعی، عزت نفس پایین و طیف گسترده‌ای از مشکلات، از جمله پیامدهای جسمی و روحی می‌شود که بر موفقیت تحصیلی نیز تاثیر خواهد گذاشت. این عواقب، پس از رسیدن نوجوانان به سن بلوغ موجب ایجاد عواقب اقتصادی برای جوانان، خانواده‌ها و جامعه خواهند شد.

هایله اضافه می‌کند که ما عموماً با کار در جوامعی که خدمات رفاهی کم‌تری دریافت می‌کنند، و یا جوامع در معرض خطر که در آن کودکان و خانواده‌های آنها دسترسی کم به فرصت‌های مشارکت در برنامه‌های آموزش بهداشت و پیشگیری از تغییر در زندگی دارند، به این چالش‌ها می‌پردازیم. ما برنامه‌ها و فعالیت‌های سرگرم‌کننده و جذابی در مدارس ابتدایی و متوسط ارائه می‌کنیم، کمپ‌های تابستانی و رویدادهای اجتماعی در سراسر ایالات‌متحده و و نیز چند کشور دیگر ارائه می‌دهیم. برنامه‌های ما به کم کردن خطرات مربوط به مسائل سلامت قابل پیشگیری کمک می‌کند و جوانان و خانواده‌ها را به سمت انتخاب‌های سالم سوق می‌دهد، و به آن‌ها کمک می‌کند تا چرایی این انتخاب را درک کنند.

***

اگر بخواهی کار خودت را در چند کلمه خلاصه کنی، آن چند کلمه چیست؟

سه کلمه: جذاب، خوشمزه، مغذی!

بزرگترین چالش‌ها و همچنین بهترین پاداش داشتن یک وبسایت اختصاصی و نیز معروف بودن به عنوان یک مربی سلامتی چیست؟

فکر می‌کنم بهترین نفعی که از جایگاه خودم می‌برم، الهام‌بخش بودنم برای دیگران باشد، و نیز تاثیری که با منتشر کردن یک دستور پخت غذا یا به اشتراک گذاشتن نکته‌های سلامتی با دیگران، بر مخاطبانم می‌گذارم. این که بتوانم بر دیگران تأثیر بگذارم و کمک کنم تا سلامتی‌شان را در دستان خودشان بگیرند و آن‌ها را توانمند و امیدوار سازم تا بتوانند

تصمیمات سالم‌تری بگیرند یا به آن‌ها در رابطه با خوراکی‌های سالم بیاموزم، برایم بسیار ارزشمند و دوست داشتنی است.

گمان می‌کنم تو هم یکی از کسانی بودی که در میتینگ بانوی اول سال ۲۰۱۳ از طرف میشل اوباما از تو به عنوان یک شخص تأثیرگذار اجتماعی تقدیر شد. همین‌طور است، نه؟

بله. تجربه‌ای بسیار عالی بود.

در رابطه با این تجربه‌ات هم برای مخاطبان ما صحبت می‌کنی؟

در ابتدا، من ایشان را در انجمن سالانه سلامتی آمریکا ملاقات کردم. در آن سال من ۱۰ سال داشتم. بعد فرصتی دست داد و چند دقیقه‌ای با ایشان هم‌کلام شدم، حس فوق‌العاده‌ای داشت. میشل اوباما یک زن قوی و خودساخته، و یک امیدواری و دلگرمی برای آرزوهای آدم است. بعد از آن، من به انجمن اتحاد (سخنرانی سالانه رئیس‌جمهور در کنگره در اوایل سال میلادی) دعوت شدم. یک حس فوق‌العاده داشتم. این حس فقط ناشی از بودن با چنان انسان‌های قدرتمند و مؤثر در یک سالن نبود، بلکه بیشتر به خاطر افتخار نشستن در کنار بانوی اول آمریکا بود. همچنین تجربه شنیدن حرف‌های رئیس‌جمهور اوباما از نزدیک برایم خاطره‌انگیز بود.

سال پیش تو به‌عنوان جوانترین مربی سلامت یکپارچه تغذیه از «*موسسه برای تغذیه یکپارچه*» فارغ التحصیل شدی. چرا تصمیم گرفتی که در کلاس‌های این مؤسسه شرکت کنید؟ یک مربی جوان بودن چه حسی دارد؟

من در مورد این مؤسسه زیاد شنیده بودم و دوستان بسیاری در مورد مزیت‌های این مؤسسه برایم گفته بودند. مشتاق بودم که در کلاس‌هایشان شرکت کنم، اما خب سنم بسیار کمتر از شرایط این مؤسسه بود. یکی از معلم‌های دبیرستانم هم در این مؤسسه مربی بود و رابطه خوبی با مدیر مؤسسه داشت و من را به ایشان معرفی کرد و بالاخره ثبت نام کردم. اینکه جوان‌ترین فارغ‌التحصیل این مؤسسه باشی، به خودی خود فوق‌العاده است، اما مهم‌تر از آن تأثیری است که بر هم سن‌وسالان خودم می‌گذارم که اگر تلاش کنند، به هر چیزی

که می‌خواهند، می‌توانند برسند. در این مؤسسه چیزهای بسیار زیادی در مورد جزئیات مواد غذایی و شیوه‌های صحیح رژیم یاد گرفتم.

حرف غذا و رژیم شد. محبوب‌ترین وعده غذایی‌ات در طول روز کدام است؟

آه! چه سوال سختی! فکر می‌کنم شام بهترین وعده غذایی باشد، چرا که یک‌جورهایی جمع‌بندی تمام کالری‌های روزانه است. دوست دارم هر شب پاستا بخورم و خب، چون گیاهخوار هستم، بشقابم باید پر از قارچ و زیتون باشد. پیتزای سبزیجات هم یکی دیگر از محبوب‌ترین غذاهای من است.

به عنوان یک سرآشپز غذای سالم، آیا دلت نمی‌خواهد غذاهای ناسالم بخوری؟

خب، نه اینکه دلم نخواهد. هر کسی دلش می‌خواهد شکر و روغن را امتحان کند. اما در نهایت می‌گویم سالم ماندن بهتر از لذت لحظه‌ای است. پس سعی می‌کنم خودم را با شربت آگوا یا افرا یا شکر نارگیل سرگرم کنم.

بزرگترین مسئله‌ای که فکر می‌کنی مسئله غذا و کشاورزی با آن روبروست و تو دوست داری حلش کنی چیست؟

علاوه بر این که دوست دارم در مورد غذاهای سالم به همه کودکان آموزش دهم، کم کردن و حتی پایان دادن به اسراف و دورریز غذایی هدف دیگر من است. واقعا جای تأسف است که پسماند غذایی در آمریکا به قدری زیاد است که با آن می‌توان تمام کودکان آفریقایی را سیر کرد. باید بتوانیم همه مردم را نسبت به این مشکل آگاه کنیم.

نوآوری‌ای که در زمینه غذا و کشاورزی تو را به هیجان می‌آورد چیست؟

خب من یک گیاهخوار هستم و نوآوری‌ها در زمینه تکنولوژی غذایی و علم کشاورزی مرا به وجد می‌آورد. اما اینکه توسعه و پیشرفت در ساخت پروتئین‌های گیاهی را می‌بینم بسیار هیجان‌زده می‌شوم. فکر می‌کنم این نوآوری در نهایت فرهنگ غذایی ما را تغییر خواهد داد و سلامت‌مان را بهبود خواهد بخشید.

هدف بعدی‌ات چیست؟

برای همیشه کار خود را ادامه دهم و هر ساله از نظر میزان دستاوردها و اینکه بتوانم الهام‌بخش چه تعداد کودک دیگر باشم، برایم مهم است. این کار از از طریق سازمان HAPPY، یا شرکت در انجمن‌ها و رویدادهای اجتماعی یا نوشتن در وبلاگم یا ضبط تصاویر ویدئویی امکان‌پذیر است. خوشبختانه می‌توانم سفرهای بین‌المللی زیادی انجام دهم! واقعا دوست دارم پیام خودم را به هر جایی برسانم. من به دبی رفتم و درباره گیاهخواری و سلامتی و شادی صحبت کردم، و طی چند روز آینده به جامائیکا خواهم رفت تا برای کودکان یک مدرسه آشپزی کنم. هنوز آمادگی این را ندارم که به دانشگاه بروم، اما در آینده امیدوارم در رشته مطالعات تغذیه‌ای، که علم بررسی تغذیه و ژن‌ها و نحوه تاثیر غذا بر نظم بیولوژیکی ما است، ادامه تحصیل بدهم.

برای هم سن و سالان خودت چه توصیه‌ای داری؟

اگر خلاصه کنم، می‌شود ۵ جمله:

۱. در درون علاقه‌ات غرق شو.

۲. اعتماد به نفس داشته باش.

۳. اعتماد دیگران را به دست بیاور.

۴. گروه خودت را بساز.

۵. سعی کن به صورت مداوم یاد بگیری.

بنجامین کاپلوشنیک[۱]

بنیان‌گذار اسنیکردان [۲]



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: Sneakerdon.com یک بازار فروش کفش‌های کتانی است که به ارائه خدمات به طرفداران کفش‌های کتانی منحصر به فرد، نادر و نایاب مشغول است. در سال جاری، با داشتن مشتریان مشهوری همچون خوانندگان و بازیگران، تخمین زده می‌شود که فروش سایت در حدود ۱ میلیون دلار باشد.

۲۰ سال دیگر من... شاید همین، شاید هم بسیار موفق‌تر.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: از مادرم: «رویاها و اشتیاق‌هایت را دنبال کن!»

---

۱. Benjamin Kapelushnik

۲. http://sneakerdon.com/

همچون بسیاری از کودکان، بنجامین هم از همان سنین کودکی علاقه به کفش کتانی داشت. اما این علاقه حالا دیگر برای او منبع یک درآمد عظیم شده است. حالا دیگر بنجامین و وبسایتش در سراسر آمریکا شناخته شده‌اند.

بچه‌تر که بود به جمع کردن کلکسیون کفش‌ها علاقه داشت و هر بار که کسی به خانه‌شان می‌آمد، بنجامین با اصرار مهمان برای خریدن یکی از کفش‌های بنجامین مواجه می‌شد. به مرور متوجه شد که سود خوبی از این راه به دست می‌آورد و کم‌کم به این فکر افتاد که چرا از این راه کسب درآمد نکند؟ و این شد که شروع کرد به خریدن کفش‌های خاص و نایاب.

شروع کرد به سر زدن به فروشگاه‌های برندهای معروف. چندی بعد متوجه شد که اگر بتواند برایشان مشتری ببرد، به ازای تعدادی مشتری، خودش می‌تواند کفش رایگان از فروشگاه دریافت کند. به مرور بنجامین به نماینده فروش (Reseller) شرکت‌های مهم تبدیل شد. آن‌ها کفش‌هایشان را به رایگان در اختیار بنجامین قرار می‌دادند تا در مهلت معین آن‌ها را به فروش برساند و درصدی از قیمت فروش به وی می‌رسید. بنجامین می‌گوید که اولش این کار را برای به دست آوردن پول انجام نمی‌داد، بلکه فقط می‌خواست کلکسیون کفش خود را کامل بکند.

بنجامین انباری خانه‌شان را تبدیل به نمایشگاه کفش کرد و به چند نفر از دوستانش پول می‌داد تا برایش تبلیغ کنند. حالا دیگر او در محله‌شان به عنوان یک کلکسیونر معروف کفش کتانی شناخته می‌شد. بنجامین می‌گوید: «هر دلاری که در این راه خرج می‌کردم، ظرف یک هفته، با سودی مناسب به حسابم برمی‌گشت»

***

اولین بار چگونه وارد کسب‌وکار کفش‌های کتانی شدی؟

کلاس پنجم بودم که مادرم برایم کتانی گلکسی مدل لبرون (Lebron Galaxy's) خرید. روز بعد با آن به مدرسه رفتم و همه با حسرت به کفش‌هایم نگاه می‌کردند. چند ماه بعد مادرم برایم یک جفت کتانی کِبس (Kobes) خرید و چند نفر از دوستانم به من گفتند «حاضری کفش‌هایت را بفروشی؟ حاضریم برایش دو برابر پول بدهم»؛ و من جواب دادم

«خب من فردا برایت یکی می‌خرم و می‌آورم». به خانه رفتم و از مادرم خواستم که یک جفت کفش دیگر بخرد و مادرم پرسید که یک جفت کفش دیگر را می‌خواهم چه‌کار؟ گفتم که می‌خواهم به دوستم بفروشم. مادرم یک جفت دیگر خرید و من آن را به دو برابر قسمت به دوستم فروختم، پول مادرم را پس دادم و باقی را برای خودن مگه داشتم.

پس اینگونه بود که با مفهوم بازار و اقتصاد آشنا شدی؟

تقریبا بله!

وبسایتت چگونه معروف شد؟

دی‌جی خالد[۱] و من یک دوست مشترک داشتیم. دوستم به من گفت که دی‌جی خالد یک جفت کفش پانتون جُردن نیاز دارد. آنموقع‌ها هنوز اینقدر معروف نبود، اما در میامی برای خودش اسم و رسمی داشت. برایش سه جفت از کفشی را که می‌خواست خریدم و با هم دوست شدیم. او هم چند جا گفت که کفش‌هایش را از من خریداری کرده است.

وبسایت تو چه مزیتی نسبت به دیگر وبسایت‌های فروش دارد؟

اول اینکه تمام مارک‌های معروف را می‌توانید از وبسایت من خرید کنید. دوم اینکه می‌توانید در مورد هر کفشی نظرات دیگران را بخوانید و سپس اقدام به خرید نمایید. و سوم اینکه می‌توانید سایز و رنگ کفش و مارک نظر خود را بگویید، در کمتر از یک روز خرید و برایتان ارسال می‌شود.

چند جفت کفش در انبار فروشگاهت داری؟

تقریبا ۶۰۰۰ جفت کفش. پدرم خیلی موافق کارم نبود. از مادربزرگم پول قرض گرفتم و یک جفت کفش خریدم. پدرم وقتی فهمید که ۶۵۰ دلار برای یک کفش پول داده‌ام عصبانی شد و سرم داد کشید و گفت «تو عقل نداری»!

الان هم همین حس را دارند؟

---

۱. DJ Khaled – از خوانندگان موسیقی رپ آمریکا

مادرم از اول هم می‌دانست موفق می‌شوم. اما پدرم اینطور نبود، هرچند که الان نظرش عوض شده است.

در کارها کمکت می‌کنند؟

مادرم در کارهای فروش کمکم می‌کند. اما پدرم به کار خود مشغول است.

هدفت برای ۱۸ سالگی چیست؟ برنامه‌ای برای رفتن به دانشگاه داری؟

خب من از طرف چند انجمن دعوت شده‌ام تا در جمع جوانان در مورد کارآفرینی صحبت کنم. فعلا که تنها برنامه‌ام همین است. اما در مورد دانشگاه، دوست دارم بازاریابی و مدیریت بخوانم. البته فعلا تصمیمی درباره اینکه امسال شروع کنم یا چند سال بعد نگرفته‌ام.

برنامه‌ات برای آینده چیست؟

علاوه بر اینکه دوست دارم وارد دانشگاه شوم، دوست دارم تا ۲۵ سالگی مجموعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای نمایندگی فروش کفش را راه بیندازم. دوست دارم کارم آنقدر بزرگ شود که وبسایت کنونی‌ام فقط برای معرفی کارهایم در دسترس باشد.

و صحبت آخر؟

از هیچ چیز نترسید و رؤیاهایتان را دنبال کنید.

لوگان گولف[1]

کارآفرین در زمینه غذا [2]



سن: ۱۳ سال

کسب‌وکار: گولف یک خط تولید معجون خاص با طعم ادویه‌جات دارد و اسم «معجون لوگان» را روی آن گذاشته است، و می‌خواهد تولداتش را به استیک و تخم‌مرغ برشته نیز گسترش دهد. او همچنین صاحب یک رستوران است که به مهمانی‌های کوچک سرویس می‌دهد.

۲۰ سال دیگر من... از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌ام و به یک سرآشپز بسیار معروف تبدیل شده‌ام که در تلویزیون برنامه اجرا خواهم کرد. امیدوارم کتاب‌های آشپزی‌ام در آن سال به فروش برسد. می‌دانم که معجون مخصوصم در هر فروشگاهی به فروش خواهد رسید. حتی شاید بتوانم به ناسا در اکتشاف مریخ کمک کنم. فکر می‌کنم بتوانم غذاهایی برای سفرهای فضایی تهیه کنم!

---

۱. Logan Guleff

۲. http://orderupwithlogan.blogspot.com/

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: اول از مادرم: «اگر بتوانم رویایی داشته باشم، حتما می‌توانم به آن برسم» و بعد مربی آشپزی‌ام «استاندارد خودت را در مورد عالی بودن پیدا کن و سعی کن به آن استاندارد برسی».

***

لوگان ۱۳ ساله یکی از محبوب‌ترین سرآشپزها در آمریکا است. او الان کلی دستورپخت دارد که اختصاصی برای خودش است. حتی برنامه تلویزیونی هم اجرا کرده است. در یوتیوب کانالی دارد که بیش از یک میلیون دنبال‌کننده دارد. او حالا یک کارآفرین موفق است و چند نفر تحت مدیریت او شاغل شده‌اند. خودش می‌گوید آشپزی را پیش از اینکه سه ساله شود شروع کرده و در این راه از حمایت‌های بی‌دریغ مادرش بهره‌مند بوده است.

***

چه چیزی تو را به سمت صنعت غذا کشاند؟ آیا از اول عاشق غذا و آشپزی بودی؟

مادرم به من اجازه می‌داد که در آشپزخانه کمکش کنم. اولین بار دو و نیم سالم بود که برای مادرم قهوه درست کردم. راستش کل آشپزخانه را کثیف کردم، اما مادرم به جای اینکه ناراحت شود، به من آموزش داد که چگونه باید قهوه درست کنم و من به مرور پختن چیزهای ساده همچون پاستا را یاد گرفتم. بعدها همیشه دوست داشتم که دستورپخت اختصاصی خودم را داشته باشم. پس برای هر دستورپختی که به ذهنم می‌آمد یک هدف مشخص می‌کردم و اگر نتیجه مطابق هدفم بود، یعنی این که دستورپختم مشکلی نداشت و می‌توانستم آن را دستورپخت اختصاصی خودم بدانم.

آیا کسی در مورد اهمیت غذاهای مختلف و تأثیرشان بر سلامتی کودکان به تو آموزشی داده است؟ در مورد رنگ غذا و نوع چینش بشقاب چه؟

خب من یک هدف بیشتر ندارم: «غذای سالم و مقوی درست کنم». اوایل، وقتی روی پخت غذا تمرکز می‌کردم، به ندرت به رنگ فکر می‌کردم. اما بعد متوجه شدم که علاوه بر سلامت غذا، رنگ و بوی خاص آن و نوع چینش آن در بشقاب برای مشتریان مهم است.

امروزه غذاهای سالم جذابیتی خاصی برای والدین پیدا کرده است، اما خب برای کودکان اینگونه نیست. جایگزین‌هایی همچون همبرگر و پیتزا برای آن‌ها جذاب‌تر است. چگونه می‌توان کودکان را به سمت غذاهای سالم‌تر جذب کرد؟

خب بهترین راه برای جذب کردن آن‌ها، شریک کردن آن‌ها در کارهای آشپزخانه است. اولش می‌تواند با هم زدن و مخلوط کردن شروع شود و بعدتر که کمی با کارهای آشپزی آشنا شدند، می‌توان بریدن و قطعه‌قطعه کردن را به آن‌ها سپرد. من حتی در این مورد قدمی فراتر رفته‌ام و سعی می‌کنم از آن‌ها دستورپخت بگیرم. بعضی اوقات دستورپخت‌های منحصربه‌فردی گیرم می‌آید. این هم به نفع من است و هم به نفع مشتری. من یک دستورپخت جدید به دست می‌آورم و او یک غذای خوب همراه با اعتماد به نفس شریک شدن در پخت غذا.

تا کنون جایزه‌ای هم برده‌ای؟

بله. یک بار برنده جایزه سرآشپزان کوچک شدم.

آیا در تمام مصاحبه‌هایی که انجام داده‌ای چیزه بوده که دوست داشته باشی از تو بپرسند و نپرسیده‌اند؟

خب من یکبار به استودیوی پرومانت پیکچرز رفتم و بسیار لذت بردم و کسی در این باره از من نپرسید. اینکه جایی بروی که برنامه‌های مختلفی در آن ساخته شده و فیلم‌های زیادی در آن استودیو فیلمبرداری شده است. درست مثل یک موزه بود. می‌دانستید که این استودیو یکی از پنج محلی است که بیشترین رفت‌وآمد در آمریکا به آنجا اتفاق می‌افتد؟

یک سوال دیگر هم این است: دنیا بدون نمک و فلفل چگونه خواهد بود؟ اگر از زیره و پودر خردل استفاده نکنیم غذاهایمان چگونه می‌شود؟ خب جواب این است: بی‌مزه!

دوست داری با چه کسانی هم‌سفره شوی؟

کلینت ایستوود، نیکلا تسلا (اگر چه زنده نیست) و جاریو، استاد بلامنازع درست کردن سوشی.

هدف‌های بعدی‌ات چیستند؟

خب من کانال یوتیوبم را همین اواخر راه‌اندازی کردم. خط تولید ادویه‌جات اختصاصی خودم (ادویه‌جات لوگان) و وبلاگم هم همین‌طور (من وبلاگم را از ۸ سالگی به صورت مداوم آپدیت می‌کنم). اما هدف بعدی‌ام این است: برنامه آشپزی خودم را در تلویزیون اجرا کنم، یک کتاب آشپزی بنویسم، و خط تولید ادویه‌جاتم را گسترش دهم.

برای هم سن‌وسالان خود چه توصیه‌ای داری؟

به رویاهایت بچسب و نگران موفقیت نباش. هدف مشخص و تلاش کافی، هر کسی را به موفقیت می‌رساند.

ارون ایساو[1]

سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر [2]



سن: ۱۸ سال

کسب‌وکار: شرکت سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر ACE بر روی پروژه‌های کارآفرینی‌ای سرمایه‌گذاری می‌کند که مؤسسینش کمتر از ۳۰ سال سن داشته باشند.

۲۰ سال دیگر من... کاری کاملا متفاوت با کار الآنم انجام خواهم داد. در آن زمان، بر روی یک صنعت خاص که مورد علاقه‌ام است متمرکز خواهم شد.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «در گذشته‌ات نمان. از اشتباهاتت درس بگیر و رو به سمت آینده حرکت کن.»

---

۱. Aaron Easaw

۲. http://orderupwithlogan.blogspot.com/

هنگامی که ارون دانش‌آموز سال دوم دبیرستان بود، شرکتی را راه انداخت که بتواند به کارآفرینان نوجوان همچون خودش کمک نماید. خودش می‌گوید که این روحیه را از عمو و عمه‌اش یاد گرفته است: «آن‌ها کارآفرینان خوبی هستند و چندین کسب‌وکار موفق دارند».

کار ارون هم با آنچه که به نام کارآفرینی سنتی مرسوم است، متفاوت است. می‌گوید از آن چیزی که در کلاس‌های مدرسه در مورد کارآفرینی می‌گفتند، نه این که خوشش نیاید، اما اقناعش هم نمی‌کرد. به همین دلیل به سراغ نوع جدیدی از کارآفرینی رفت: راه‌اندازی یک شرکت شتاب‌دهنده.

نکته جالب در مورد ارون این است که تمام مسائل مربوط به سرمایه‌گذاری خصوصی، سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر، و انواع دیگر سرمایه‌گذاری را خودش یاد گرفته است و تا کنون هیچ مربی‌ای برای کارآفرینی نداشته است.

***

خب کمی در مورد کسب‌وکارت برایمان بگو.

هدف ما داشتن شرکتی است که به کسب‌وکارهای نوپا کمک کند تا موفق شوند. این کمک از در اختیار گذاشتن سرمایه و فراهم کردن تجهیزات تا جذب سرمایه‌گذار را شامل می‌شود.

هدف ما در این راه این است که پنج نوع صندوق سرمایه‌گذاری داشته باشیم. صندوق اول بر روی کسب‌وکارهایی تمرکز خواهد کرد که مؤسسینشان زیر ۳۰ سال سن دارند، و عمده تمرکزش بر روی کارآفرینان زیر ۲۰ سال خواهد بود. کسب‌وکار می‌تواند در هر کجای دنیا و در هر زمینه‌ای کار کند. ما محدودیت مکانی و زمینه فعالیت نداریم.

صندوق دوم مختص اروپا خواهد بود که کاملا شرایط صندوق اول را دارد، با این تفاوت که بر سرمایه‌گذاری در اروپا تمرکز کرده‌ایم. صندوق سوم در آسیا راه‌اندازی خواهد شد. صندوق چهارم بر روی کارآفرینان نوجوان تمرکز خواهد کرد و در مورد صندوق آخر هم هنوز تصمیمی نگرفته‌ایم.

چه چیز باعث شد تا به کارآفرین شدن فکر کنی؟

در واقع چه کسانی! عمو و عمه‌ام. آن‌ها کارآفرینان خوبی هستند و چندین کسب‌وکار موفق دارند. آن‌ها هر روز صبح زود از خواب بیدار می‌شوند و تمام روز را تلاش می‌کنند. آن‌ها نمونه یک انسان ساعی و الگوی من در کارآفرینی بوده‌اند.

عمه و عمویت چگونه در این راه کمکت کردند؟

برای راه‌اندازی شرکتم که خیلی کمکم کردند، اما تردید داشتند که آیا من می‌توانم به خوبی با سرمایه‌گذاران از یک طرف و مشتریان در طرف دیگر کنار بیایم؟ بنابراین به من اجازه دادند که در جلسات همراهشان باشم، و اصراری هم نداشتند که حتما در کنارشان بنشینم. این باعث می‌شد که تمام حرکات آن‌ها را از زاویه‌ای که فکر می‌کردم مناسب است ببینم. این کمک آن‌ها تأثیر زیادی روی نوع کار من و نوع مذاکراتم و در کل موفقیتم داشت.

واکنش‌ها نسبت به یک کارآفرین نوجوان چگونه بود؟

خب آن‌هایی که کمی مسن‌تر هستند واکنش خوبی نسبت به این موضوع نداشتند. اما من اجازه ندادم که افکار منفی بر نحوه کار من تأثیر بگذارد. اما آن‌هایی که سنشان هنوز به میانسالی نرسیده بود، نظر مثبتی نسبت به کار من داشتند. من سعی کرده‌ام از هر دو گروه درس بگیرم و کارم را با توجه به آراء و نظرات آن‌ها بهبود بخشم.

از کجا متوجه می‌شوی که یک کسب‌وکار ارزش سرمایه‌گذاری را دارد یا نه؟

من با مؤسسات زیادی در ارتباطم که سروکارشان با کارآفرینان نوجوان است. عمده اطلاعاتم را از این گروه‌ها به دست می‌آورم. اما قسمتی از اطلاعاتم را هم از شرکت در کنفرانس‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌گیرم. در این کنفرانس‌ها می‌شود رزومه شرکت‌های نوپا را دید، این که به چه کاری مشغولند و طرح کلی

کسب‌وکارشان چیست. خب این اطلاعات کمک زیادی می‌کند تا بتوانیم روی کارهایی سرمایه‌گذاری کنیم که به احتمال زیاد به موفقیت خواهند رسید.

زیر و بم چگونگی سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای نوپا را از کجا یاد گرفتی؟

یکی از مزیت‌های نسل ما این است که ما همیشه در حال جمع‌آوری اطلاعات و آموزش هستیم. من عضو چندین رسانه‌های اجتماعی هستم که در آن می‌توانم پیامی ارسال کنم و بپرسم «سلام، چگونه می‌شود این کار را انجام داد؟». افرادی که در امور مالی یا به صورت خصوصی سرمایه‌گذاری می‌کنند یا در برخی سازمان‌های بسیار معتبر حقوقی مشغولند، دانش خود را با سخاوت تمام در اختیار علاقمندان قرار می‌دهند.

چه کارهای دیگری هم انجام داده‌ای؟

وقتی کلاس ششم بودم کاری شروع کردم که مربوط به توسعه اپلیکیشن‌های موبایلی بود. پس از دو سال تعداد قراردادهایم در این کار به عدد ۸۰ رسیده بود. برخی از این قراردادها با اشخاصی از کشورهای دیگر بود. پس از مدتی به این نتیجه رسیدم که دیگر باید کارم را گسترش دهم و به جای اینکه خودم کارها را انجام دهم، کاری کنم که کارهای دیگر رشد کنند. بعدها هم یک شرکتی در رابطه با تکنولوژی پرواز راه انداختم. و در نهایت به شرکت INC.UBATOR رسیدم.

چند نفر در شرکت INC.UBATOR مشغول به کار هستند؟

راستش فقط خودم به‌صورت ثابت در این شرکت مشغول به کار هستم. بقیه - حسابدار، امور مالی، امور سرمایه‌گذاری، امور حقوقی، ...- به صورت پیمانکاری و قراردادی با شرکت کار می‌کنند.

بزرگترین چالش آن روزهایت چه بود؟

خب ایجاد تعادل بین درس و کار در شرایط من کار بسیار سختی بود. من باید هر لحظه در دسترس بودم و از طرفی باید تکالیف مدرسه‌ام را انجام می‌دادم و درس‌هایم را می‌خواندم. شاید باورتان نشود ولی من عمده تکالیف مدرسه‌ام را در هواپیما و در حین سفر انجام می‌دادم.

هدفت برای سال ۲۰۱۹ چیست؟

هدفم این است که شرکتم را از همه جهت گسترش بدهم. من و همکارانم آن‌قدری موفق بوده‌ایم که دیگر به فکر گسترش کسب‌وکارمان باشیم. فکر می‌کنم بتوانیم چند سرمایه‌گذاری بزرگ نیز برای شرکتمان جذب کنیم. امیدوارم که در سال جدید بسیار موفق‌تر شویم.

و صحبت آخر؟

از قدم گذاشتن در راه‌های ناشناخته نترسید. قطعاً راه‌های زیادی برای موفقیت وجود دارد، اما باید بتوانیم راه خودمان را بسازیم. در غیر این صورت، حتی اگر موفق‌ترین آدم دنیا هم شویم، یک تقلیدکار بیش نیستیم.

بنجامین استرن[۱]

بنیانگذار نوبو [۲]



سن: ۱۷ سال

کسب‌وکار: محصولات نوبو شامل توپ‌های یکبارمصرف حل شونده در آب است که حاوی محصولات بهداشتی همچون شامپو، نرم‌کننده پوست، شامپوی بدن و یا کرم اصلاح صورت است. نوبو به دنبال این است که به جای محصولات یکبار مصرف پلاستیکی، جایگزینی معرفی نماید.

۲۰ سال دیگر من... همان کاری را انجام خواهم داد که اکنون انجام می‌دهم: ایجاد، ارتقا و سرمایه‌گذاری بر روی کسب‌وکارهای متعدد.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: بهترین توصیه در مورد کسب‌وکار که تا به حال شنیده‌ام، یک جمله همواره تکراری شریک تجاری و وکیلم، متیو گرنشتاین بود که

---

۱. Benjamin Stern

۲. https://nohboball.com/

می‌گفت: «هنوز به آنچه که می‌خواهی نرسیده‌ای تا وقتی که... (و بعد یک هدف سخت‌تر از هدف امروزمان را مطرح می‌کند)».

***

وقتی که بنجامین دانش‌آموز سال ششم بود، اولین کار خود را شروع کرد. او دانه‌های قهوه را از عمده‌فروشی می‌خرید و به همسایگانشان به قیمت خرده‌فروشی می‌فروخت.

حالا دیگر او بنیان‌گذار شرکت نوبو است، شرکتی که در تلاش است تا محصولاتی تولید کند که جایگزین ظروف پلاستیکی یکبارمصرف شود. محصولات تولیدی شرکت نوبو ۱۰۰٪ تجزیه‌پذیر است. بنجامین در تلاش است تا با هتل‌های مختلف صحبت کند و یک خط اختصاصی محصولات بهداشتی مخصوص هتل‌ها را راه‌اندازی کند. با افزایش تقاضای مصرف‌کنندگان برای استفاده از محصولات پاک‌کننده، سبزتر و سالم‌تر، جای تردیدی نیست که محصولات نوبو می‌تواند صنعت بهداشت و سلامت را تغییر دهد.

***

خب اول از کجا شروع کنیم؟ می‌خواهی داستان کارآفرین شدنت را برای خوانندگان مصاحبه تعریف کنی؟

سال ششم بودم که دیدم بوفه مدرسه ما به دانش‌آموزان کیک و قهوه و چیزهایی از این دست را بدون هیچگونه تخفیفی می‌فروشد. مسئله ناراحت‌کننده این بود که خودش هم هیچ سودی از این کار نمی‌برد. به فکرم رسید که بروم از عمده‌فروشی اجناس را ارزان بخرم و به قیمت خرده‌فروشی بفروشم. کم‌کم توانستم درآمد نسبتا خوبی کسب کنم و کار را از مدرسه به سمت همسایگان هم توسعه دادم. بعد به فکرم رسید که نباید در حد مدرسه و محله بمانم و باید به یک کار کشوری فکر کنم. با این تفاوت که حالا دیگر پول لازم برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار دیگر را داشتم.

برایمان از نوبو بگو. ایده‌اش چطور به ذهنت رسید؟

خب من همیشه در مورد محیط زیست حساسیت داشته‌ام. نوبو یک انقلاب در تغییر نوع مصرف بود و باعث شد زباله‌هایی که شاید همه روزه در هنگام دوش گرفتن یا شستن دست و رویمان تولید می‌کردیم به حداقل برسد. نوبو یک ظرف ۱۰۰٪ تجزیه‌پذیر است که داخلش شامپو یا سایر مواد بهداشتی است. کافی است زیر دوش که رفتید کمی آب به این ظرف بخورد و بلافاصله تجزیه شده و با مواد داخلش می‌توانید خود را بشویید و دیگر نگران تولید یک زباله پلاستیکی تجزیه‌ناپذیر نباشید.

در صحبت‌های قبل از مصاحبه برایم چیزی گفتی در رابطه با از صمیم قلب بودن کسب‌وکارها. نوبو چگونه به این مأموریتش پایبند بوده است؟

شاید باورتان نشود اما اگر زباله‌های پلاستیکی شامپو در سراسر ایالات متحده را روی هم تلنبار کنیم، چیزی در حدود ۱۲۰۰ استادیوم فوتبال جای می‌گیرد. این نشان می‌دهد که بیشتر مردم حتی به فکر بازیافت این زباله‌ها هم نیستند. خب چاره چیست؟ طبیعتا این است که با طبیعت مهربان‌تر باشیم؟ اما چگونه؟ من به شما می‌گویم با تولید محصولات غیرپلاستیکی و تجزیه‌پذیر. هم کم هزینه‌تر است و هم کمتر به طبیعت آسیب می‌زند.

قدم بعدی شرکت نوبو چیست؟

نوبو در حال حاضر در حال مذاکره با هتل‌های زنجیره‌ای است تا بتواند خط تولید اختصاصی آن‌ها را با نام تجاری خودشان بر روی محصولات راه بیندازد. این می‌تواند قدم بسیار بزرگی برای ما باشد، چرا که حجم نسبی زباله‌های یکبارمصرف تولیدی توسط هتل‌ها بسیار بیشتر از دیگران است. قطعا برای من جای خوشحالی است که بتوانم جایگزینی برای تولید این حجم از زباله معرفی کنم.

چه چیز نوبو برایت جذاب است؟

آنچه که برای من جذابیت دارد ظرفیت تمام نشدنی استفاده از محصولات سازگار با محیط زیست است. تا چند سال قبل محصولاتی که تجزیه‌پذیر باشند خیلی کم بودند، اما امروزه به لطف آگاه‌سازی‌ها و البته تحقیقات علمی، پیشرفت زیادی در این زمینه حاصل

شده است. طرف دیگر داستان هم این است که تقاضای مصرف‌کنندگان هم برای استفاده از این محصول افزایش یافته است. برای اینکه سیاره سالم‌تری داشته باشیم، باید همه دست به دست هم بدهیم.

هدف بعدی شرکت چیست؟

ما کاری را شروع کرده‌ایم که پایانی ندارد. حفاظت از سیاره زمین، یک وظیفه همگانی است. به همین دلیل می‌خواهیم واحد توسعه و تحقیقات شرکت را راه بیندازیم تا در آینده بتوانیم به هر طریق ممکن و در هر جنبه ممکن زندگی بر روی تولید زباله‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری کنیم.

و حرف آخر؟

از دنبال کردن اهدافمان نترسیم و طبیعت را دوست داشته باشیم.

اولی فورسیث[1]

بنیانگذار باشگاه رشد کارآفرینی[2]



سن: ۱۸ سال

کسب‌وکار: باشگاه رشد کارآفرینی باشگاهی است که فقط کارآفرینان کشور انگلستان می‌توانند در آن عضو شوند و حق عضویت آن هم ماهانه ۲۵ پوند است. اولی، بنیان‌گذار این باشگاه، یک بوتیک و جواهرفروشی آنلاین دارد.

۲۰ سال دیگر من... این باشگاه را به یک باشگاه جهانی تبدیل خواهم کرد و شاید یک شرکت مقاطعه‌کاری انجام پروژه‌های عمرانی افتتاح کردم.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ام: «اگر کسی به تو بگوید که ایده‌ات هرگز موفق نخواهد شد، این وظیفه توست که به او ثابت کنی که در اشتباه است.»

---

۱. Ollie Forsyth

۲. http://www.tbeclub.com/

برایمان درباره باشگاه رشد کارآفرینی بگو.

باشگاه رشد کارآفرینی، یک جامعه جهانی است که بیش از ۱۰۰۰۰ عضو از ۱۲ شهر انگلستان دارد. ما در تلاشیم که زندگی کارآفرینی را زیباتر کنیم. یک کارآفرین به سه چیز نیاز دارد: یک جامعه، یک دفتر کار مناسب، و جایی که بتواند از زندگی لذت ببرد. من هم تصمیم گرفتم که هر سه این‌ها را برای کارآفرینان فراهم کنم. هزینه ماهانه عضویت در این باشگاه ۲۵ پوند است و در عوض، اعضاء می‌توانند سالانه در بیش از ۱۰۰ رویداد که در ۱۲ شهر برگزار می‌شود، با تحفیف ویژه شرکت کنند. اما هدف واقعی ما ایجاد یک جامعه ارتباطی قوی برای کارآفرینان است.

این اولین باشگاه کارآفرینی نیست که راه‌اندازی شده است. مزیت رقابتی استارت‌آپ تو چیست؟

خوشبختانه من رقبای زیادی ندارم. اما آنچه که من را موفق کرده است، توجهم به مشتریان است. اگر قرار باشد روندی در باشگاه اصلاح شود، در اسرع وقت این کار انجام خواهد گرفت. کافی است حواستان به مشتریانتان باشد، کسب‌وکارتان هم از خودش مراقبت خواهد کرد.

ایده استارت‌آپ بوتیک آنلاین از کجا آمد؟

سر کلاس تاریخ مدرسه، دیدم که معلممان دستبندی به دستش دارد و قیمتش را که پرسیدم گفت ۱۰۰ پوند خریده است. رفتم در اینترنت جستجو کردم و فهمیدم که با ۱۰ دلار هم می‌شود آن را گیر آورد. درخواست نمونه کردم و با کمی چانه‌زنی توانستم تولیدکننده را به ۵ پوند راضی کنم. بعد در طی ۶ ماه توانستم ۳۰۰ دستبند را هر کدام به مبلغ ۱۰ پوند بفروشم، و قیمت را به یک دهم و سود خودم را به ۱۰۰٪ برسانم. کمی که پول جمع کردم، توانستم یک فروشگاه آنلاین بزنم و اولین کارم را شروع کنم.

از کجا به استارت‌آپ‌ها علاقمند شدی؟

وقتی ۶ سالم بود، در ازای هر ۱۰ فنجان قهوه‌ای که برای پدر یا مادرم درست می‌کردم، یک پوند پاداش می‌گرفتم. آن زمان‌ها فکر می‌کردم که یک برانسون[۱] دیگر خواهم شد. در سال ۲۰۱۳ توانستم کمی پول جمع کنم، بعد داستان‌های مربوط به کارآفرینان موفق را خواندم و جذب زندگی‌شان شدم، و الان هم که در حال مصاحبه با شما هستم. (می‌خندد)

بزرگترین دستاوردی که تا به امروز داشته‌ای چه بود؟

راستش سوال بسیار سختی است. زندگی من پر از فراز و نشیب بوده است، اما می‌توانم بگویم بزرگ‌ترین دستاوردهای من تا کنون دو چیز بوده‌اند:

- راه‌اندازی کسب‌وکار خودم در سن ۱۳ سالگی
- سفیر winnerswin[۲] در بریتانیا شدم.

فکر می‌کنی راه‌اندازی یک کسب‌وکار در سنین پایین تو را از هم‌سن‌وسالن خودت متفاوت کرده است؟

خب هر کسی یک استعدادی دارد و شخصیت انسان‌ها هم با همدیگر فرق دارد. اما اینکه کسب‌وکار خودم را در سنین پایین شروع کردم باعث شد که اعتماد به نفسم بالا برود و دنیا را طور دیگری ببینم. همین باعث می‌شود کسب درآمد برایم راحت‌تر باشد.

چه مدت طول کشید تا استارت‌آپت راه بیفتد. آیا از کسی هم در این راه کمک گرفتی؟

من فروشگاه اولی (بوتیک آنلاین) را در سال ۲۰۱۳ راه انداختم و تا سال ۲۰۱۵ تواستم ۵۰۰۰۰ پوند از طریق آن کسب درآمد کنم. دوستان بسیاری در راه‌اندازی فروشگاه به من کمک کردند، از برنامه‌نویسی تا گرفتنِ سفارش و ارسال آن.

---

۱. منظور اولی، ریچارد برانسون، تاجر موفق بریتانیایی است.

۲. باشگاهی جهانی برای انسان‌های موفق

برای ایدهٔ باشگاه هم باز دوستان در حق من لطف زیادی داشتند. از همه‌شان صمیمانه تشکر می‌کنم.

بزرگترین چالشی که با آن روبرو بودی چه بود؟

راستش بزرگترین چالشم مبارزه با افکار منفی بود. باید به کسانی که می‌گفتند نمی‌شود، امکان ندارد و از این قبیل حرف‌ها ثابت می‌کردم که می‌توانم و می‌شود. چالش بزرگ دیگرم هم ایجاد تعادل بین کار و مدرسه بود.

برنامه‌ات برای سال ۲۰۱۹ چیست؟

دوست دارم امسال به هدف ۲۰۰ هزار پوند درآمد مد نظرم برسم و اگر بتوانم در یک استارت‌آپ دیگر سرمایه‌گذاری کنم.

برای کسانی که دوست دارند کارآفرین بشوند چه توصیه‌ای داری؟

۱. تمرکز کن.
۲. حواست به کارکنانت باشد. مراقبت از آن‌ها وظیفه توست.
۳. هرگز تسلیم نشو. اگر خسته شدی، باید دوباره تلاش کنی.

ایزابل و کارولین برکاو [۱]

بنیانگذاران محصولات بهداشتی دا بامب [۲]



سن: ۱۶ و ۱۷ سال

کسب‌وکار: گلوله‌های حمام دا بامب برای استفاده در وان حمام است که از انواع روغن تقویتی و مواد پروتئینی و مولتی‌ویتامین بهره می‌برد.

۲۰ سال دیگر ما... شاید بزرگ‌ترین تولیدکننده لوازم فانتزی مخصوص حمام باشیم.

بهترین نصیحتی که شنیده‌ایم: «از ایده‌های فانتزی نترسید. مطمئن باشید هر ایده‌ای طرفداران خودش را دارد»

---

۱. Isabel and Caroline Bercaw

۲. http://www.dabombfizzers.com/

برایمان درباره کسب‌وکار بگویید.

ایزابل: در دوران کودکی، ما همیشه دوست داشتیم از گلوله‌های حمام رنگی استفاده کنیم. اما وقتی یکی از این گلوله‌ها تمام می‌شد، احساس تقریبا غم‌انگیزی به ما دست می‌داد. بنابراین ما تصمیم گرفتیم خط تولید خودمان را راه بیندازیم، با این تفاوت که در هر کدام از آن‌ها یک اسباب‌بازی کوچک می‌گذاریم تا مشتری را سورپرایز کنیم. ما همچنین می‌خواستیم که گلوله‌هایمان را با مواد طبیعی بسازیم، بنابراین متعهد شدیم که از مواد طبیعی و با کیفیت بالا استفاده کنیم.

کارولین: من آرامش و ریلکسی دراز کشیدن در وان حمام را دوست دارم. طبیعتا دلم هم می‌خواهد که وقتی از مواد شوینده و ضدعفونی‌کننده استفاده می‌کنم، از سلامتی و بی‌ضرر بودنش مطمئن باشم. همین دغدغه‌ها بود که در نهایت من و خواهرم را به این نتیجه رساند که ما هم می‌توانیم دست به کار تولید این محصول شویم.

خب چگونه شروع کردید؟

کارولین: اولش فقط برای خودمان و دوستمان می‌ساختیم. یک دستگاه میکسر خانگی داشتیم، محلولی را که دوست داشتیم در آن می‌ریختیم و تحت فشار تبدیل به یک توپ جامد می‌کردیم. بعد دوستانمان از محصولمان تعریف کردند و همین شد که به فکرمان رسید که کارمان را توسعه دهیم.

ایزابل: یک نمایشگاه محصولات خانگی در مدرسه‌مان برگزار می‌شد. از مادرمان ۳۵۰ دلار قرض گرفتیم، مواد لازم را خریدیم و شروع کردیم به ساختن گلوله‌های توپی. عصر همان روز تمام محصولات رنگی ما به فروش رفت و پول خوبی گیرمان آمد. در آن یک روز ما چیزی حدود ۴۰۰ دلار درآمد داشتیم.

الان در چه وضعیتی هستید؟

کارولین: شرکت ما الان دیگر یک شرکت میلیون‌دلاری با بیش از ۱۰۰ کارمند است. فروش ما بالغ بر ماهانه ۵۰۰هزار گلوله توپی است.

از اعضای خانواده‌تان هم کس دیگری در اداره شرکت کمکتان می‌کند؟

ایزابل: بله البته! پدرم مدیر مالی شرکت است و مادرم مدیر برنامه‌هایمان. البته چون ما هنوز به سن قانونی نرسیده‌ایم، پدرم وظیفه امضای قراردادها را بر عهده دارد. من و کارولین هم مشغول توسعه محصولاتمان هستیم. از یک نوع محصول سال ۲۰۱۴، تا کنون به ۱۸ نوع گلوله توپی با عصاری‌های مختلف برای انواع پوست‌ها رسیده‌ایم.

ایجاد تعادل بین مدرسه، زندگی و کار برایتان سخت نیست؟

ایزابل: شاید باور نکنید اما ما در زنگ تفریح بین کلاس‌هایمان جواب ایمیل‌های کاری‌مان را می‌دهیم. مدیریت همزمان امور مربوط به مدرسه و کار بسیار سخت است، اما ما دو نفر ثابت کرده‌ایم که می‌توانیم از پس آن‌ها بر بیاییم.

کارولین:کسب‌وکار همیشه چیزی بیشتر از آنچه که در مدرسه آموخته‌ایم به ما آموخته است. این یک فرصت فوق‌العاده برایمان بود تا مراحل اجرای یک تجارت را به طور کامل یاد بگیریم. درست است که سرمان شلوغ است و وقت کمی برای خودمان داریم، اما از این وضعیت راضی و شادیم.

شراکت کاری چه تأثیری روی روابط خواهرانه‌تان گذاشته است؟ با همدیگر مشکلی ندارید؟

کارولین: اگر بهتان بگویم که ما هنوز هم به خاطر پوشیدن لباس، یا زمان استحمام، یا چیزهایی از این دست با هم حرفمان می‌شود باورتان نمی‌شود! اما در کنار همه این‌ها، ما در کنار هم برای به دست آوردن موفقیت بیشتر تلاش می‌کنیم. سعی می‌کنیم رابطه خانوادگی تأثیری بر روی رابطه کاری‌مان نگذارد، جز اینکه همدلی‌مان را بیشتر کند.

اولین واکنش پدر و مادرتان به شروع کارتان چه بود؟

ایزابل: ما از پارکینگ خانه‌مان شروع کردیم و بعد به اتاق خوابمان نقل مکان کردیم. شاید باورتان نشود اما حتی روز عید شکرگزاری هم من و خواهرم مشغول

تهیه توپ‌های رنگی بودیم. ما خیلی دیر می‌خوابیدیم و حتی خواب‌هایمان هم راجع به سفارش‌هایمان بود.

کارولین: بعدش پدر و مادرم به ما توصیه کردند که یک واحد اجاره کنیم و محیط کار و محیط استراحت را از هم جدا کنیم. الان دیگر خواب مشتری‌هایمان را نمی‌بینیم. (می‌خندد)

دوستانتان در مورد موفقیت‌های کاری شما چه می‌گویند؟

کارولین: اولین واکنششان این بود: چقدر پول درمی‌آورید؟ و وقتی از درآمدمان مطلع می‌شوند، هم امیدوار می‌شوند و هم شاید به خطا، کمی به ما حسودی کنند. اما خب گاهی هم واکنش‌ها و بازخوردهای مثبتی از آن‌ها و سایر اطرافیانمان می‌گیریم.

هدف بعدی‌تان چیست؟

کارولین: چیزی که ما واقعا به دنبالش هستیم این است که خط تولیدمان را گسترش دهیم و این اولویت ماست. همچنین ورود به بازارهای بین‌المللی واقعا عالی خواهد بود. ما در اینستاگرام نظراتی دریافت می‌کنیم که مثلا می‌گوید: «من در استرالیا زندگی می‌کنم، اما نمی‌توانم محصولات شما را پیدا کنم». این یعنی اینکه محصول ما معروف شده است.

ایزابل: قطعا می‌خواهم وارد دانشگاه شوم، فارغ از این که چه کاری در زندگی انجام می‌دهم، در دانشگاه می‌توانم مهارت‌های کارآفرینی خودم را ارتقا دهم.

حرف آخر؟

ایزابل: کسب‌وکار خانوادگی فرصتی برای پیشرفت است.

کارولین: هدفی داشته باشید و برایش تلاش کنید.

گیمیفیکیشن و کاربردهای آن در کسب و کار (نقشه راه)

گیمیفیکیشن (Gamification) یا بازی سازی (که گاهی هم به بازی آفرینی ترجمه می‌شود) از جمله زیر مجموعه‌های دانش طراحی برای تغییر رفتار یا Behavioral Design است که طی سال‌های اخیر، در فضای دانشگاهی و نیز محیط کسب و کار مورد توجه بیشتری قرار گرفته است.

ساده‌ترین تعریف گیمیفیکیشن به این صورت است که گیمیفیکیشن یا بازی‌سازی، هنر تعبیه کردن مکانیزم های بازی در فضاهایی است که به صورت پیش‌فرض برای بازی طراحی نشده‌اند.

تاکنون تعریف استاندارد و رسمی‌ای برای بازی‌سازی ارائه نشده و اغلب افراد فعال در این زمینه این مفهوم را با اندکی تفاوت بکار می‌برند، ولی در بین همه آن‌ها تعریفی که بیشترین مقبولیت را داراست، انگاشتن کار به مثابه بازی می‌باشد: استفاده از خصوصیت‌ها و تفکرات بازی‌گونه، در زمینه‌هایی که ماهیت بازی ندارند.

واژه گیمیفیکیشن اولین بار در سال ۲۰۰۲ ابداع شد، ولی تا سال ۲۰۱۰ چندان مورد استقبال قرار نگرفت. این مفهوم در سال ۲۰۰۸ در زمینه رسانه‌های دیجیتال مطرح شد و با انتشار کتاب چگونگی استفاده از مکانیزم‌های بازی رواج پیدا کرد. در سال ۲۰۱۱ این رویکرد مورد توجه شرکت‌های سرمایه‌گذاری قرار گرفت و همزمان

تحقیقات و مطالعات دانشگاهی فراوانی درباره آن آغاز شد. شرکت‌های متعدد با درک فرصت ایجاد شده به واسطه این نگاه تازه، در این حوزه سرمایه‌گذاری کردند و به ارائه خدمات بازی آفرینی به آن‌ها پرداختند.

قبل از استفاده از اصطلاح بازی آفرینی، بسیاری از طراحان و محققان در مورد نقش شادی و بازی در برنامه‌های کامپیوتری تحقیق می‌کردند. محققی به نام دراپر در اواخر دهه ۱۹۹۰ تحقیقی با عنوان «بررسی شادی به عنوان یک عنصر در طراحی نرم‌افزار» انجام داد. با اهمیت روزافزون تجربه کاربری، تحقیقات و پروژه‌های متعددی در مورد سنجش نقش لذت، شادی و بازی در تجربه کاربری انجام شد. ایده‌ای که در پس استفاده از سرگرمی در نرم‌افزار وجود داشت نه تنها ساده‌تر کردن رابط کاربری، بلکه گنجاندن لذت در استفاده از آن بود که باعث بروز احساسات مثبت در کاربر از طریق چیزهایی مانند صدا، تصاویر، چالش و... می‌شد و از این طریق تجربه استفاده کاربر از نرم‌افزار را بهبود می‌داد.

در سال ۲۰۱۰، اصطلاح «بازی کاری» روز به روز محبوب‌تر شد و توسط شرکت‌هایی مانند بانچبال (Bunchball) و بج ویل (Badgville) برای تشریح پلتفرم‌هایی به کار رفت که برای استفاده از المان‌های بازی در وب سایت‌ها، تولید کرده بودند. سایت‌های بسیاری مانند Win Epic با استفاده از این مفهوم شروع به کار کردند. قدیمی‌ترین مثالی که می‌توان از کاربرد «بازی‌سازی» در شرکت‌ها ذکر کرد، توزیع بروشورهای برنامه‌های مسافرتی شرکت‌های هواپیمایی است که بخشی از برنامه وفاداری مشتری‌های این شرکت‌ها محسوب می‌شد.

کاربردها

مفهوم بازی‌سازی را هم‌اکنون می‌توان در بسیاری از زمینه‌های تجاری و محصولات، آموزش‌های اجتماعی، پزشکی، درمان اختلالات فکر و ذهنی، درمان فراموشی یا حتی آموزش‌های نظامی مشاهده کرد، و چیزی که در همه آن‌ها مشترک می‌باشد سعی در بیشینه کردن یادگیری و درگیر کردن کاربر با محصول (و یا مفهوم مورد نظر) است. در حقیقت، از بازی‌سازی می‌توان جهت ایجاد جذابیت در یادگیری،

انجام فرایندهای تکراری یا کارهای غیر جذاب برای مقاصد غیر بازی گونه استفاده نمود، و این خاصیت را می‌توان مهم‌ترین دلیل فراگیری این زمینه جدید در عرصه‌های مختلف دانست .

تکنیک‌های بازی‌سازی به دنبال آن هستند که با هدف گذاری، تعیین قوانین و ایجاد هیجان، مخاطبان را به درگیر شدن در فعالیت‌ها تشویق کند. این مکانیزم‌های جذاب، رضایت درونی مخاطب را بالا برده و آن‌ها را به استفاده دوباره از خدمات تشویق می‌کند. ایجاد تجربه برنده شدن، حل مسئله، کشف کردن، کار گروهی و جمع‌آوری امتیاز، از روش‌های کاربردی بازی‌سازی است. در این راستا، ابزارهایی مانند دریافت امتیاز، مقام، استفاده از تابلوی نفرات برتر و... در بازی‌سازی کاربرد فراوان دارند. بازی‌ها قابلیت شگفت‌انگیزی در مشغول کردن افراد به مدت طولانی، ایجاد رابطه‌های مبتنی بر اعتماد میان افراد و توسعه پتانسیل‌های خلاقانه آن‌ها دارند.

پیوست ۲

طرح کسب‌وکار

طرح تجاری یا طرح کسب و کار (Business Plan) داستان کلی کسب و کار را مشخص می کند و طرح تجاری جزئیات عملیاتی را هم به آن می‌افزاید. اینکه اجـرای ایده چگونه آغاز خواهد شد و چگونه ادامه پیدا خواهد کـرد و در چـه زمـانی بـه چـه منابعی نیاز خواهد بود. برنامه برای رشد و توسعه چیست و گزینه های پیش رو بـرای مواجهه با شکست های احتمالی چه خواهد بود.

عموماً گفته می‌شود که طرح تجاری برای ارائه به بانکها یا سرمایه‌گذاران مناسـب است و از طریق طرح تجاری می‌توان نسبت به جذب سرمایه اقدام کرد.

درست است که سرمایه گذاران، همیشه علاقمند به دیدن طرح تجاری هستند یا از اقتصادی بودن و اجرایی بودن طرح مطمئن شوند.

اما نباید فراموش کنیم که حتی اگر خودمان دست به کاری می‌زنیم و قرار نیست به سراغ سرمایه‌گذار بیرونی برویم، همچنان طرح تجاری می‌تواند برای شـفاف کـردن ایده‌ای که در ذهن داریم، مفید باشد.

می‌گویند طرح کسب‌وکار زمانی به عمل می‌رسـد کـه بتـوان آن را در دو صـفحه خلاصه کرد. صفحات آتی جدول نگارش این طرح را توضیح می‌دهد.

چشم انداز	شما به زبان خودتان بگویید از کسب وکارتان چه تصوری دارید. جلوی هیچ فکری را نگیرید و از هر چه به ذهن‌تان می‌رسد، استفاده کنید. بگذارید ذهن‌تان به دوردست ها برود. دیدگاه‌تان وسیع باشد، جامع و ایده‌آل گرایانه، تصور واضحی از کاری که می‌خواهید، انجام دهید، ترسیم کنید. در چشم‌انداز جواب این سؤال را بدهید: چه چشم‌انداز یا دورنمایی از آینده کسب و کارتان متصور هستید؟ می خواهید دارای چه کسب و کاری شوید و به کجا برسید؟
مأموریت	مأموریت شما یعنی چه کاره هستید؟ چه کالا یا خدمتی تولید می‌کنید؟ به بیان مختصر مشتری‌های شما چه کسانی هستند؟ کسب و کار شما چه نیازی را برطرف می‌کند؟ فلسفه وجودی کالا یا خدمت یا کسب و کارتان را توضیح دهید. در چند کلمه حیطهٔ تمرکز شرکت‌تان و چیزی را که به مشتری عرضه می‌دارید، بیان کنید.
اهداف	موفقیت در کسب و کار شما یعنی چه؟ باید به صورت مقاصد ویژه و قابل اندازه گیری بگویید چه وقت موفق هستید. اهداف، انواع مختلفی دارند: برای یک طرح کسب و کار یک صفحه‌ای معمولاً بین شش تا نه هدف کافی است. اهداف می‌توانند مربوط به امور مالی از قبیل فروش، سود، جریان نقدی یا موجودی کالا باشند؛ یا سهم بازار: تعداد مشتری‌ها، منابع انسانی، مثل حقوق و مزایا، سود، محیط کار و ... در نوشتن اهداف به این نکته توجه کنید،که اهداف نه باید خیلی راحت و قابل حصول باشند و نه خیلی دور از انتظار و دست نیافتنی. معمولاً دورهٔ زمانی برای تعیین اهداف ۲ یا ۳ سال است. مثلاً: • افزایش میزان فروش به اندازهٔ ۲۰٪ یا ۴۰ میلیون تومان، در سال ۹۴ • عقد قرارداد با ۲۰ تأمین کننده برای تأمین ۱۰۰۰ نوع کالا، تا پایان تابستان ۹۵ • تدوین مجموعهٔ آموزشی و کتاب‌های کار و تمرین، تا پایان سال ۹۵ **یک هدف مؤثر، نقطهٔ پایانی کاملاً تعریف شده، با عناصر قابل اندازه‌گیری، می‌باشد.**

استراتژی ها	چگونه این کسب و کار راه‌اندازی می‌شود و در ادامه مدیریت می‌شود؟ چه عواملی و تدابیری در طول زمان سبب موفقیت این فعالیت خواهد شد؟ چگونه این کسب و کار رشد خواهد کرد؟ یک استراتژی خوب باید هم کلی باشد و هم متمرکز. استراتژی‌ها باید هم به عوامل خارجی مؤثر بر کار و هم بر عوامل داخلی مؤثر، توجه داشته باشند. می‌توانید، عوامل مؤثر یا عوامل ناکارآمد در کارهای شرکت را پیدا کنید. مثلاً چه عاملی جلوی رشد و سوددهی یا کارآیی‌تان را می‌گیرد؟ سپس علت این عوامل را ریشه‌یابی کنید، ببینید چی باید عوض شود یا تغییر کند و چه رویه‌ای را باید دنبال کنید. به فرض، " استخدام بهترین‌ها و حفظ آن‌ها به وسیله رضایت شغلی و مشارکت در سهام " یک نمونهٔ استراتژی مناسب، می‌باشد.
برنامه ها	برای اینکه از عهدهٔ اهدافتان برآیید، باید کارهای‌تان را خوب و جدا جدا به شکل دستورالعمل زمان‌بندی شده بنویسید. این طوری پی می برید که هر کدام از کارها چه تأثیری روی امورمالی و عملیاتی دارند و چطور می‌خواهید نتیجهٔ کارتان را ارزیابی کنید. در برنامه‌ریزی، همیشه زمان‌بندی و جدول هزینه‌های هر پروژه را باید از قبل آماده کرد. پس برنامه‌های‌تان را به دقت بنویسید و هنگام اجرای آنها، به محدودیت بودجه و زمان‌بندی نیز توجه کنید.

۳۲ ایده برای کسب‌وکار کودکان و نوجوانان

۱. خدمات تعمیر کامپیوتر
۲. کاردستی و هدایای دست‌ساز
۳. خدمات تزئین هدایا
۴. طراحی و ساخت بدلی‌جات
۵. طراحی کارت پستال
۶. انجام خرید سالمندان
۷. ساخت ویدئوهای آموزشی همچون «چگونه می‌توان...»
۸. شیرینی خانگی
۹. ساخت مجسمه‌های چوبی
۱۰. گلدوزی
۱۱. مراقبت از کودکان
۱۲. تاکسی مخصوص کودکان
۱۳. وبسایت رخدادها و رویدادهای کودکانه
۱۴. ساخت آلبوم‌های دیجیتال
۱۵. آموزش کامپیوتر
۱۶. آموزش موسیقی
۱۷. سرویس نان تازه برای صبحانه
۱۸. انتشار روزنامه محلی

۱۹. تولید پادکست با محتوای مربوط به نوجوانان
۲۰. وبلاگ‌نویسی
۲۱. طراح وب
۲۲. ارائه خدمات خشکشویی تلفنی و اینترنتی
۲۳. گرافیست
۲۴. طراحی و چاپ تیشرت
۲۵. پروش گل‌های زینتی
۲۶. خرید و فروش کتاب‌های کارکرده
۲۷. خدمات ترجمه
۲۸. کافه مخصوص کودکان و نوجوانان برای تولد
۲۹. تزئین آکواریوم
۳۰. پرورش ماهی‌های زینتی
۳۱. اجاره ساعتی استخر و راه‌اندازی سانس مخصوص کودکان
۳۲. تولید یک اپلیکیشن مخصوص کودکان