

دموی کتاب

استارت آپ نوپای هفت روزه

اثر دن نوریس

## فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه .....	۱
فصل اول: تا شروع نکنید، یاد نمی‌گیرید .....	۵
اولین طرح تجاری من .....	۶
اولین کسب و کار من .....	۹
اولین استارت‌آپ من .....	۱۲
موفقیت هفت روزه‌ی من .....	۱۳
فصل دوم: استارت‌آپ چیست؟ .....	۱۷
فصل سوم: طرح، اجرا، سرعت عمل .....	۱۹
طرح .....	۲۰
سرعت عمل .....	۲۲
فصل چهارم: چرا هفت روز؟ .....	۲۵
از روش‌های ارزیابی ناموفق اجتناب کنید .....	۲۶
خوب و کارآمد کار کنید .....	۳۴
اما واقعاً هفت روز کافی نیست .....	۳۶
نه! واقعاً نمی‌توانم در هفت روز کاری را شروع کنم .....	۳۸
تکالیف هفت‌گانه پیش از راه‌اندازی .....	۳۹
فصل پنجم: استارت‌آپ، نوپای هفت روزه .....	۴۱
روز اول - ۹ عامل برای راه‌اندازی یک طرح عالی تجاری با هزینه‌ی کم .....	۴۲
روز دوم - آیا استارت‌آپ یک MVP است؟ .....	۵۴
روز سوم - انتخاب یک نام تجاری .....	۶۳

- روز چهارم - با مبلغی کمتر از صد دلار در یک روز وبسایت بسازید. .... ۷۰
- روز پنجم - ده راه معرفی کسب و کار خود به بازار ..... ۷۹
- روز ششم - هدف‌های تان را تعیین کنید. .... ۹۵
- روز هفتم - راه‌اندازی ..... ۹۸
- فصل ششم: مدل کسب و کار خود را اصلاح کنید. .... ۱۰۱
- ایجاد کسب و کاری که نتوانست رشد کند ..... ۱۰۲
- کسب و کاری ایجاد کنید که دی ان ای رشد را داشته باشد. .... ۱۰۴
- فصل هفتم: ۱۴ قانون تجاری برای امرار معاش ..... ۱۰۹
- سخن پایانی: از اینجا به کجا خواهید رسید؟ ..... ۱۲۳

# کلید ثروت

KelideServat.com

# فصل اول

## تا شروع نکنید، یاد نمی‌گیرید

«جشن گرفتن موفقیت، کار خوبی است؛ ولی مهم‌تر

از آن توجه کردن به درس‌های شکست است.»

بیل گیتس<sup>۱</sup>

در سال ۲۰۰۷ حدود یک سال از شروع اولین کسب و کارم می‌گذشت. در حال برگشت از ماه عسل، مطالعه‌ی کتاب «ثروتمند بیاندیش و ثروتمند رشد کن»<sup>۲</sup> را تمام کردم. بنا به توصیه‌ی این کتاب باید مدت دوازده ماه به یک هدف مالی فکر کرده و هر روز این هدف را برای خود تکرار کنیم. من در ذهن خود درآمد سالانه صد هزار دلار از سود کسب و کار را انتخاب کردم. حداکثر درآمد من در آن زمان چهل هزار دلار بود، یعنی تقریباً نصف درآمد شغلی که یک سال قبل داشتم.

این هدف را همه‌ی روزهای سال ۲۰۰۷ با خود تکرار می‌کردم. ولی به آن هدف دست نیافتم. حتی به نصف آن هم نرسیدم! نه تنها در سال ۲۰۰۷، بلکه در سال‌های ۲۰۰۸، ۲۰۰۹، ۲۰۱۰ یا ۲۰۱۱ هم به آن هدف نرسیدم. تا جایی که در سال ۲۰۱۲، افت درآمدم به حدی بود که درآمدم به زیر صفر رسید.

۱- Bill Gates

۲- Think and Grow Rich

در ژوئن ۲۰۱۳، چیزی برایم باقی نمانده بود و درصدد بودم که کارآفرینی را برای همیشه کنار بگذارم و کاری پیدا کنم. با توجه به موقعیت‌های محدودی که در منطقه‌ی ما بود، تصمیم گرفتم همراه خانواده‌ام به شهر برگردم. در تمام چهارده سال گذشته، خودم را یک کارآفرین تصور می‌کردم و در هفت سال آخر، قطار هوایی مالکیت کسب و کار را هدایت کرده بودم. پس مشکل اصلی از کجا بود؟

### اولین طرح تجاری من

در سال ۲۰۰۰، جوانی بیست ساله با موهایی بلند بودم که سعی داشت یک مدرک دانشگاهی در رشته‌ی بازرگانی بگیرد. با کلافگی و سردرگمی، برای جبران درسی که در آن حد نصاب نمره‌ی قبولی را نگرفته بودم، باید یک درس اختیاری انتخاب می‌کردم که به طور کاملاً اتفاقی با موضوع جدیدی به نام «کارآفرینی» مواجه شدم.

روایای من راهاندازی و مدیریت استارت‌آپ موفق خودم بود. هدف، داشتن یک طرح تجاری و برنامه‌ریزی برای عملی کردن آن بود. از آنجا که رشته‌ی من به این موضوع مربوط می‌شد، به نظرم منطقی بود دست کم یک کلاس درباره‌ی راهاندازی و مدیریت یک کسب و کار انتخاب کنم.

آن زمان برای جستجو در وب با هات‌بات<sup>۱</sup> و داگ‌پایل<sup>۲</sup> کار می‌کردیم. ولی معمولاً چیز زیادی دستگیر نمی‌شد. چرا که همه‌ی مطالب مفید را باید در کتابخانه می‌یافتیم. یک روز با نشریه‌ای به نام «دستور کار اصلی منابع انسانی»<sup>۳</sup> مواجه شدم. این نشریه را به خاطر اهمیتی که داشت، نمی‌توانستم

۱- HOTBOT

۲- Dogpile

۳- Ultimate HR Manual

از کتابخانه خارج کنم. به عنوان کسی که رشته‌اش منابع انسانی بود، آن را پشت چند کتاب قدیمی در بخش آناتومی قورباغه‌ها که هیچ وقت کسی سراغشان نمی‌رفت، پنهان کردم.

این راهنما از تمام رازهای مدیریت منابع انسانی پرده برمی‌داشت. نکات مهمی مثل: چگونگی استخدام و اخراج؛ چگونگی به‌کارگیری افراد با استعداد؛ چگونگی برخورد با تغییرات و هم‌چنین چگونگی تشکیل یک گروه و آموزش آن‌ها. این کتابچه، جام مقدس منابع انسانی بود.

برای کلاس به یک طرح تجاری نیاز داشتم. بعد از پیدا کردن آن کتاب راهنما به این فکر افتادم که: اگر راهنمای منابع انسانی را در اینترنت به اشتراک بگذارم، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

می‌توانستم سایتی ایجاد کنم که در آن صاحبان مشاغل به همه‌ی فرم‌ها و روش‌های لازم برای بهترین نحوه‌ی اجرای منابع انسانی از جمله شرح مشاغل، ارزیابی کارمندان، حسابرسی نیروی انسانی و برنامه‌های آموزشی دسترسی داشته باشند. خیلی خوب می‌شدا نمی‌شود؟ اولین طرح تجاری من شکل گرفت.

طی شش ماه بعد، تمام جزئیات این طرح و موضوعاتی را که می‌خواستم در آن بگنجانم، به دقت بررسی و برای آن برنامه‌ریزی کردم؛ مواردی مانند چگونگی ارائه‌ی این اسناد، چگونگی دریافت دستمزد خودم و چگونگی استخدام نویسندگان.

با این طرح می‌توانستم اولین درآمد میلیونی خودم را به دست آورم. مدیران نیروهای انسانی مجبورند هزاران دلار به افرادی که برای آن‌ها کار می‌کنند بپردازند. پس با خودم فکر کردم آن‌ها مطمئناً برای هر سندی که لازم داشته باشند، دست کم چند صد دلار می‌پردازند. تا جایی که تحقیقات من نشان می‌داد، طرح مشابهی وجود نداشت.

به طرح خودم می‌بالیدم؛ سازماندهی شده، دقیق و کامل بود. نگران، اما

امیدوار برای کسب یک نمره‌ی عالی تکلیفم را انجام دادم و منتظر ماندم... منتظر اعلام نتایج بالاخره، روز موعود فرا رسید. بله، نمره‌ی الف، بووم! اما یک مشکل وجود داشت. من این کسب و کار را راه‌اندازی نکرده بودم.

به یقین، بعد از سپری کردن ساعت‌های بی‌شمار در کتابخانه، در حالی که غرق تحقیقات دشوار و پرزحمت بودم، توانستم طرح زیبایی برای کسب و کار طراحی کنم.

اما چگونگی راه‌اندازی یک کسب و کار، از معیارهای نمره‌دهی نبود. با نگاه به گذشته می‌شد فهمید که زمان‌بندی کامل و بی‌نقص بود. این ایده درست بعد از اولین جرعه‌ی دات کامی به ذهن من رسیده بود و خدماتی از این قبیل طی سال‌های بعد به یک خط مشی فکری برای دیگران تبدیل شد و خط مشی‌ها و اسناد منابع انسانی به راحتی در اینترنت به اشتراک گذاشته و خریداری می‌شدند. گذشته را که مرور می‌کنم، مطمئن هستم طرح من پتانسیل این را داشت که جزو یکی از هفت یا هشت کسب و کار موفق جهان شود.

البته هرگز با اطمینان نخواهم دانست. بعد از راه‌اندازی یک کسب و کار، شما هیچ‌گاه قادر به پیش‌بینی اتفاقاتی که می‌افتند، نخواهید بود. طرح‌های طولانی‌مدت و اسناد با جزییات کامل بی‌فایده هستند. بیشتر کسب و کارها در ادامه چیزی کاملاً متفاوت با طرح اولیه‌شان هستند. امروزه به این موضوع چرخش<sup>۱</sup> می‌گویند.

از شکستام در راه‌اندازی یک کسب و کار درس با ارزشی گرفتم.

آن درس این است: «تا شروع نکنی، یاد نمی‌گیری.»

---

<sup>۱</sup>- pivot

## اولین کسب و کار من

عبارت کسب و کار برای افراد مختلف، معانی مختلفی دارد. اگر شما امتیاز یک ماشین چمن‌زنی را خریداری کنید، از نظر فنی یک کسب و کار دارید؛ اما در واقع برای خودتان کار می‌کنید.

ولی یک کارآفرین، فردی است که امتیاز این ماشین را به شما می‌فروشد. او کاری را در نهایت بی‌ثباتی، ولی با پتانسیل بالا، از صفر شروع می‌کند.

در سال ۲۰۰۶، هنگامی که ۲۶ ساله بودم، برای شغل بی‌دردسری که داشتم ترفیع گرفتم. و سرانجام آمادگی‌اش را پیدا کردم که کسب و کار خودم را شروع کنم. به همکارانم گفتم مطمئناً قبل از سی سالگی میلیونر خواهم شد.

جدیدترین طرح کسب و کارم، درست کردن وبسایت برای دیگران بود. این حقیقت که من اطلاعاتی درباره‌ی ساخت وبسایت نداشتم و هم‌چنین از رشته‌ی آی‌تی هم چیزی نمی‌دانستم، مانع کارم نشد. در عوض، کارم را از سخت‌ترین قسمت شروع کردم؛ یعنی هم‌زمان با مطالعه‌ی کتاب‌های مختلف، مطالبی را که می‌آموختم در کار استفاده می‌کردم. مثلاً مشتری‌های جدیدم از من می‌پرسیدند: «می‌توانی با استفاده از ASP یک وبسایت طراحی کنی؟»

من هم می‌گفتم بله، و دیوانه‌وار در گوگل جست‌وجو می‌کردم تا بدانم ASP چیست و دست به کار می‌شدم.

در ابتدا همه چیز عالی به نظر می‌رسید. در هفته‌ی اول توانستم یک پروژه را به پایان برسانم و تا پایان سال اول چهل هزار دلار درآمد داشتم. البته این مبلغ دقیقاً صد هزار دلار نبود. ولی از این که توانسته بودم این کار را به مدت یک سال ادامه دهم، خوش‌حال و راضی بودم. در سال دوم



# پایان

جهت دانلود نسخه ی کامل محصول

روی دکمه زیر [کلیک](#) نمایید

دانلود نسخه ی کامل محصول