

## 5 راهکار موفقیت در ابتدای کسب و کار

آغاز یک کسب و کار جدید در هر زمانی کاری دلهره‌آور است، اما شروع این روند در بیست و سه سالگی بمراتب سختی‌ها و دشواری‌های بیشتری دارد.



آغاز یک کسب و کار جدید در هر زمانی کاری دلهره‌آور است، اما شروع این روند در بیست و سه سالگی بمراتب سختی‌ها و دشواری‌های بیشتری دارد. عزم و اراده اندی گیلبرت به او کمک کرد تا مرکز داده‌های او و کسب و کارش در این زمینه از نقطه صفر آغاز به کار کرده و با گذشت ده سال، شرکت Node4 حدود 80 عضو کارآمد و چهار مرکز داده‌ای در اختیار داشته باشد. طی یک دهه اخیر، گیلبرت آموزه‌های فراوان و ارزشمندی درباره توسعه کسب و کار فرا گرفته است. در ادامه به پنج راهکاری که او به عنوان مهم‌ترین عوامل موفقیتش به آن اشاره کرده است، می‌پردازیم.

1. ایجاد یک ساختار مدیریتی یکدست: من Node4 را در حالی راه انداختم که فقط سه نفر بودیم. هر کدام از ما نقش مخصوص به خود را داشت، اما هیچ‌یک رئیس دیگری نبود. این ساختاری است که ما برای آغاز به کار و گسترش آن مدنظر قرار دادیم. با اجازه دادن به افراد برای انجام کارهای مورد علاقه خود و تشویق و استقبال از نظرات و ایده‌های مختلف، ما در مجموعه خود فرهنگی باز ایجاد کردیم که هیچ یک از اعضا، از سوال کردن نمی‌ترسید و سعی می‌کرد ایده‌های جدید و خلاقانه مطرح کند.

به طور طبیعی با گسترده‌تر شدن کسب و کار، پایبند بودن به این ساختار مدیریتی یکدست تا حدود زیادی دشوار بود. اما این سیاست با موفقیت به راه خود ادامه داد. ما هم اکنون افراد شاخصی را در اختیار داریم که کار خود را به نحو احسن انجام می‌دهند و بخوبی می‌دانیم در صورتی که نیاز به کمک داشته باشند، سوال می‌کنند.

2. پیدا کردن افراد مناسب زمانی که یافتن آنها سخت است: مجموعه ما بشدت به این جمله اعتقاد دارد که «افراد و نیروها، عامل اصلی موفقیت یک کسب و کار هستند» و بر همین اساس به این قانون پایبند است که تنها افراد بزرگ را استخدام کند. اما به باور ما انسان‌های بزرگ باید چیزی فراتر از یک سابقه کاری منحصر به فرد و عالی داشته باشند. تیم کاری ما همگی ارزش‌ها و اولویت‌های یکسانی دارند که به طور طبیعی با فرهنگ کار محور و انعطاف‌پذیر ما همخوانی دارد. طی تمام این سال‌ها، پیدا کردن افراد مناسب کار بسیار سختی بوده است، اما ما این رویه را ادامه داده و در برخی موارد تا پیدا کردن فرد مناسب، آن منصب را خالی نگه داشتیم.

3. درس گرفتن از اشتباهات: اشتباهات همیشه اتفاق می‌افتد و حقیقتی در زندگی است. نکته مهم در اینجا این است که به جای سرزنش خود یا همکارانتان به دلیل یک اشتباه، از آن درس بگیرید. طی این سال‌ها، همگی ما اشتباه داشته‌ایم. هیچ کدام از ما از روی عمد چنین اشتباهاتی را مرتکب نشده‌ایم، اما از تک‌تک این اشتباهات درس گرفته و در بیشتر موارد به نتایج مثبت و قابل قبولی رسیده‌ایم.

4. تمرکز روی یک هدف: هنگامی که یک کسب و کار جدید را آغاز می‌کنید، ممکن است یک موضوع که به نظرتان برگ طلایی و برنده شده در آینده است، باعث منحرف شدن شما شود. توصیه مهم این است که از هدف خود منحرف نشوید. از نخستین روز آغاز کارتان اهداف مورد نظرتان را مشخص کنید و اهداف دست یافتنی داشته باشید که براحتی بررسی و بازبینی شود. به حاشیه نرفتن و تغییر مسیر ندادن، اصلی است که باید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشید.

یکی از اهداف اولیه شرکت ما، ارائه خدمات شاخص و متمایز به مشتریان بوده است. با گسترش کسب و کار، نادیده گرفتن این هدف کار چندان سختی نبود، اما ما همیشه بر این باور و اعتقاد بودیم که مشتریان مرکز اصلی تمام فعالیت‌های ما هستند. نتیجه این رویکرد این بوده که مشتریان همواره از فعالیت‌های ما با عناوینی همچون «خدمات باثبات» و «شرکای قابل اعتماد» یاد کرده‌اند.

## 5. خوب بودن را فراموش نکنید

ممکن است این جمله تا حدودی کلیشه‌ای باشد، اما ما بر این باوریم که خوب بودن بمراتب بهتر و مهم‌تر از داشتن محصولات و خدمات منحصر به فرد است. تیم مدیریتی ما تلاش می‌کند تمام اعضا و کارمندان شرکت را بشناسد. علاوه بر این هر چند ماه یک بار مهمانی‌هایی با حضور تمام اعضا و مدیران برگزار می‌شود تا به کارمندان خود اطمینان دهیم بر اهمیت کار آنها واقف هستیم و از تمام افرادی که با ما در فعالیت هستند، استقبال می‌کنیم.

Startups

مترجم: حسین خلیلی / چمدان (ضمیمه آخر هفته روزنامه جام جم)