

کارخانه تبدیل فکر به ثروت

سال اول آبان ۱۳۹۰ - نسخه آزمایشی

اولین مجله الکترونیک کارآفرینی ایران

شروع به کار

سال ۲۰۲۰، سال ظهور میلیاردرهای ایرانی در حوزه تکنولوژی

بازارهای جهانی در دستان ۲۰ میلیون برند ایرانی

گزارشی از نمایشگاه جیتکس دبی

چگونه ایده های میلیون دلاری بدهیم؟

چگونه ایده های خود را به پول تبدیل کنیم؟

ایران، کارخانه تبدیل فکر به ثروت

سرمقاله

حرف اول

خلاقیت و ایده پردازی

چگونه ایده های میلیون دلاری بدهیم ؟

اخبار

گزارشی از نمایشگاه جیتکس دبی

استارت آپ

تجاری سازی ایده ، شروع یک کسب و کار

داستان موفقیت کارآفرینان

۱۰ ایده ی جالب و عجیب که صاحبانش را میلیونر کرد

پارک علم و فناوری مجازی

معرفی مدل مفهومی

برندهای موفق

شعار برندهای موفق

مدیریت کسب و کار (MBA)

هدف گذاری

ایده بازار و فن بازار

شناسایی نیاز ها و فرصت های کسب و کار

مقاله مروری

استیو جابز ، رهبر خلاق شرکت اپل

صاحب امتیاز : گروه دانش بنیان سلام

مدیر مسئول : علی علی اکبرزاده

سر دبیر : باور ثروتی

هیئت تحریریه :

باور ثروتی ، ایده غنی پور ، دکتر کیوان

رامین ، علی علی اکبرزاده

طراح : ایده غنی پور

همکاران این شماره :

.....

وبلاگ :

Ideas-to-wealth.blog.ir

Ideas-to-wealth.mihanblog.com

Onlinepark.mihanblog.com

انتقادات ، پیشنهادات و مطالب خود را

به نشانی ما ارسال کنید .

Salam.imperial@gmail.com

به رویاهاتون فکر کنید...

رویا ها تون رو تجسم کنید .
تو تحقق رویاتون زندگی کنید .



به نام خدا

ایده ها فقط زمانی به درد بخور هستن که اجرا شوند . در غیر اینصورت سرمایه هایی هستن که نمی توان از آن استفاده کرد . همیشه به این فکر می کردم که چطوری می تونم ایده ها و سرمایه های فکری موجود در کشور را به ارزش افزوده تبدیل کنم . از خیلی وقت پیش در پی راه هایی برای تحقق این مهم بودم ولی فکر تأسیس کارخانه ی تبدیل فکر به ثروت و استارت اولیه ی این کار از آغاز سال ۹۰ در ذهن من شکل گرفت . رویای من ساختن ایرانی ثروتمند و شاد بود . ایرانی که ۷۵ میلیون ثروتمند در اوج شکوه و عظمت در آن زندگی می کنند .

یکی از شرکت های الهام بخش برای من که دانشجوی IT هستم ، گوگل است . همیشه می خواستم شرکت های بزرگی مثل گوگل ، اپل مایکروسافت و ... در ایران بوجود بیاید . من دو هدف کلی را از ایجاد کارخانه تبدیل فکر به ثروت دنبال می کنم . اول ، ایجاد محیطی برای تجاری سازی ایده ها ؛ تبدیل ایده و فکر به محصول و کسب و کار و سپس رشد کسب و کار تا رسیدن به ثروت .

در شرایط فعلی امکان رشد شرکت های بزرگ در ایران نیست . دوم ، برای اینکه رویای ظهور شرکت های بزرگ و جهانی IT از ایران تحقق یابد ، نیاز به یک بستر و اکوسیستم داریم . ما می خواهیم بستری ایجاد کنیم که میلیون ها کسب و کار کوچک دانش بنیان بتوانند در آن رشد کنند و شرکت های بزرگ جهانی را شکل دهند و هزاران کارآفرین میلیاردی ایرانی ظهور کنند . برای تحقق این هدف بزرگ به همفکری و همیاری همه ی شما عزیزان نیاز داریم . با ما همراه باشید .

بیست روش برای خلق ایده های میلیون دلاری

شرکت های بزرگی همچون اپل ، وب سایت های فوق موفق و مانند فیسبوک همه در یک چیز مشترک هستند :

همه آنها با ایده میلیون دلاری آغاز شده اند.

حال سوال اصلی این است: خالقان این ایده ها چگونه حرکت خود را آغاز کرده اند؟ آیا آنها نشسته اند و منتظر یک صاعقه الهام دهنده و یا گفتن کلمات طلسم شانس شده اند؟ و پاسخ این است: شانس و الهامات درونی ، بخش کوچکی است از آنچه آنها انجام می دهند.

در این مقاله نگاهی اجمالی به ۲۰ تکنیک و روش درست که برخی از درخشان ترین و موفق ترین کارآفرینان خالق ایده های میلیونی بر آن اساس عمل کرده اند خواهیم پرداخت.

عدم موفقیت های بسیار:

همه ایده های شما به سادگی به موفقیت نخواهد رسید، سنگ های بسیاری در مسیر راه به زیر پای شما خواهد آمد. گاهی اوقات شما پس از هزار شکست به موفقیت دست می یابید. اینکه شما بسیار اشتباه کرده اید و یا اینکه کار به کندی پیشرفت داشته است مهم نیست، اینکه شما نسبت به کسی که حرکتی آغاز نمی کند در حال حرکت به پیش هستید بسیار اهمیت دارد.

ایده های زیادی ایجاد کنید:

وقتی شما ایده های بیشتری تولید کنید، احتمال بیشتری هم خواهید داشت تا به یک ایده میلیون دلاری دست پیدا کنید.

استفاده آگاهانه از اطلاعات:

برخی از دوستانم می گویند که چه فایده ایی دارد که وقت زیادی را صرف خواندن کتاب و وبلاگ ها می کنی و وقت خود را از دست می دهی. نه اینطور نیست. این چیزی است که مرا در مرز و برروی لبه اطلاعات نگه می دارد و بدین وسیله خود را در احاطه انواع ایده های جدید و اطلاعات به روز شده قرار می دهم. هنگامیکه شما می خوانید و در پی آن با مردم تعامل می کنید، کلاه مصرف کننده را از سر خود براشته و کلاه یک خلاق را بر سر خواهید نهاد. در اطراف شما هزاران (که دست کم یکی از آنها ایده ایی واقعا خوب خواهد بود) ایده میلیون دلاری منتظر کشف شما هستند.

از وجود پول در آن بازار مطمئن شوید:

دزدان بانک به بانک دستبرد می زنند زیرا که پول در آنجاست. قبل از اینکه از نظر احساسی به ایده خود علاقه مند بشوید، کمی درباره بازار آن تحقیق کنید. اطمینان حاصل کنید که ایده ایی که شما در حال پیگیری آن هستید در آن پول وجود دارد؟ مشتریان و مصرف کنندگان چه کسانی هستند؟ توان سرمایه گذاری شما چقدر است؟ چه میزان در آمد در مرحله اول انتظار دارید؟

برروی ایده هایی با بازارهای بزرگ تمرکز کنید:

یک میلیون دلار در تناسب با نقشه شما عدد بزرگی نیست، اما اگر به دنبال کسب آن در بازارهای کوچک با امکانات محدود هستید ، مطمئن باشید که عدد بزرگی است. حتی اگر شما استیو جابز (+) صاحب شرکت اپل (+) (را به عنوان مدیرعامل یک شرکت جدید که حداکثر تعداد مشتریان آن ۱۰۰ نفر از مردم می باشند قرار دهید، او بیش از چند سنت به دست نخواهد آورد. نتیجه اینکه، پول زیاد نتیجه ایجاد تقاضایی قابل توجه در بازار است.

در جستجوی مسائل بوده و آنها را حل کنید:

مسائل بسیار زیادی در دنیای واقعی وجود دارد. شبیه مالک کسب و کاری که نگران کاهش سود خود می باشد، نگرانی جوانی که در سن ۲۶ سالگی سرش کچل و طاس شده است، مادری که نگرانی مبتلا شده فرزندانش به آلرژی هاست، یا صاحب سگی که خود هنوز نمی داند که چرا سگش شبها بی دلیل سروصدا می کند. حل مسائلی شبیه به اینها می تواند ثروت های میلیونی را ایجاد کند.

به یک محصول خوب یک سرویس محبوب اضافه کنید:

به شرکت دل (+) (Dell) نگاه کنید. این شرکت با ارائه سیستم های کامپیوتری سازگار با استاندارد آی بی ام (+) (IBM) و فروش اختصاصی سازی و سازمان یافته این محصول و خدمات جانبی آن توانسته است میلیون ها دلار ثروت ایجاد نماید.

ایده ای را که در یک بازار خوب کار می کند ، برای بازار دیگری سفارشی

کنید:

ایده ایی را که به خوبی دارد جواب می دهد را پیدا کنید و دوباره بهره گیری از آن در یک چارچوب جدید فکر کنید. فرمولی را که جواب می دهد را از یک جایگاه برداشته و برای جایگاه جدیدی استفاده کنید یا اینکه بهترین جنبه یک محصول را گرفته و با محصول دیگری پیوند دهید.

ایده های مختلفی را آزمایش کنید:

لحظه ایی به آیفون (+) (iPhone) و آی پد (iPad) فکر کنید. یکی فقط گونه ای دیگر از دیگری است. هر دو ایده های میلیون دلاری هستند.

چشم ها ، گوش ها و ذهن خود را باز نگه دارید:

غالبا شکست در یک ایده، درب هایی را به ایده های جدیدتری باز خواهد نمود. هرگز خودتان را معطل شکستی که رخ داده است نکنید، چرا که این خود نیز راهی خواهد بود برای شکست های بعدی (آویزان شکست خود ننماید)

بازی با اعداد:

وقتی ایده ای بسیار مورد استقبال عمومی قرار می گیرد ، ضد آن و جهت متضاد آن نیز می تواند بسیار مورد توجه عموم قرار گیرد . هنگامیکه شرکت هایی مانند وردپرس [\[+\]](#) (wordpress) ، بلاگر [\[+\]](#) (Blogger) ، و موبیل تایپ [\[+\]](#) (Movable Type) انفجاری از انواع سرویس های وبلاگ نویسی را در دسترس عموم مردم قرار دادند و این امکان را فراهم آوردند تا افراد بتوانند موضوعات مورد علاقه خود را به تفصیل، توضیح و تشریح کنند، شرکت هایی مانند تویتر [\[+\]](#) (Twitter) و تامبلر [\[+\]](#) (Tumblr) به میدان آماده و با انقلاب میکرو وبلاگ نویسی [\[+\]](#) (micro blogging) امکان انتشار محتوای بسیار کوتاه را در دسترس همگان قرار داده اند.

محصولات جدیدی طراحی کنید که محصول موفق دیگری را

پشتیبانی کند:

به نظر شما شرکت هایی که فقط کیف های مربوط به محصولاتی مانند آی پاد [\[+\]](#) (iPod)، آی فون (iPhone) و آی پد (iPad) را تولید کرده اند چقدر درآمد داشته اند؟ میلیون ها؟ میلیارد ها؟ در مورد شرکت هایی که هشت سال پیش وارد بازار تولید براکت های نصب دیواری تلویزیون های پلاسما و ال سی دی (LCD) شدند چه فکر می کنید؟؟؟؟ ایده بعدی را شما بیابید.

ساده عمل کنید:

یک ایده خوب را هرگز پیچیده و سخت نکنید. مطالعات بازاریابی کسب و کار نشان داده اند که محصولاتی که گزینه های بیشتری برای انتخاب برای آنها ارائه شده است کمتر خریده می شوند. خرید بهترین محصول از سبدهای که ۳ محصول در آن است بسیار راحت تر است از خرید بهترین محصول از یک سبد با ۳۰۰ محصول. اگر شما بتوانید تصمیم خرید را که یکی از سخت ترین مراحل خرید برای مردم است برایشان انجام دهید ، آنها به سرعت محصول شما را خواهند خرید. اگر در حال ایجاد یک خط تولید هستید حتما آن را ساده نگه دارید و ساده عمل کنید و از پیچیدگی های غیرضروری پرهیز کنید.

ایده های خود را عملی کنید:

ایده های میلیون دلاری ایده هایی هستند که فرصت های رشد را فراهم می آورند. گوگل [\[+\]](#) (google) و فیسبوک (facebook) ایده هایی نسبتا معمولی بودند که مثل فنر از روی کاغذ ها بیرون آمدند: " یک موتور جستجوی دقیق " ، "وب سایتی برای دوستانی که با یکدیگر در تماس باشند". به یاد داشته باشید که هریک از این شرکت ها اولین در بازار خود نبودند و ایده های آنها ایده های پیشگامانه نبوده است. بسیاری به ایده های گوگل و فیسبوک پرداخته بودند، اما گوگل و فیسبوک با ایده های خود چیزی بر آنها اضافه نموده اند.

چرخش و پیچ جدیدی به موفقیت های قبلی بدهید:

ایجاد یک پیچش در یک ایده قدیمی هنوز می تواند میلیون ها دلار پول ساز باشد. بطور نمونه سایت فیسبوک (facebook) [\[+\]](#)، آنها اولین سایت شبکه های اجتماعی (Social Network) [\[+\]](#) بودند، اما مارک زاکربرگ [\[+\]](#) (Mark Zuckerberg) و شرکتش تغییر و پیچشی در امکانات و خدمات ایجاد نمود که دیگران نتوانسته بودند آن را درک کنند. شما چطور می توانید از میان ایده های میلیون دلاری موجود و حتی از میان ایده های معمولی و موجود در اطراف خود ایده ای را به دست آورید که با انجام تغییر در زاویه دید به آن به یک ایده بکر و با ارزش برسید؟ و این خود راه و سفری دیگر است.

از مهارت ها و منابع امروز خود بهره برداری کنید:

امروز از هر زمان دیگری شما باید بیشتر از منابع و مهارت های خود بهره برداری کنید. استیو وندر [\[+\]](#) (stive wonder) یک نابینا بود ، اما او از توانمندی شنوایی خود و درک موسیقی بهره برداری کرد و امروز او ۲۵ جایزه گرمی [\[+\]](#) (Grammy) را دریافت کرده است. اگر در یک سرمایه گذاری جدید از قدرت منابع و مهارت های خود استفاده کنید در این بازی شما پیشتاز خواهید بود.

صدای خود را با دیگر همفکران خود فراگیر کنید:

شما ماحصل افرادی هستید که با آنها بیشتر نشست و برخاست می کنید. اگر شما در میان افراد نادرست قرار بگیرید (نادرست به معنی جای نامناسب برای شما ، نه افراد صرفا بد) آنها بر شما تاثیر منفی خواهند داشت ولی اگر خود را در جمعی قرار دهید که با افکار شما هم راستا باشند شما توانا و قدرتمندتر خواهید بود، تا زمانی که صرفا تنها باشید. قبیله خود را بیابید و در تغییرات زندگی خود فعالانه مشارکت کنید.

مشاق کاری باشید که انجام می دهید:

شور و اشتیاق نیروی حیاتی خلاقیت است. ایده های بزرگ زمانی شکوفا می شوند که شما سرشار از شور و اشتیاق و نیروی حیاتی خلاقیت باشید. زمانی که ذهن خود را با کنجکاوی و علاقه ویژه به موضوعی تحریک کنید، خلاقیت بر شما حاکم خواهد شد و انگیزه شما را همانند یک موشک پرتاب خواهد نمود.

خالقان یوتیوب [+](YouTube) مخترع فلاش پلیر [+](Flash Player) نبودند، آنها مخترع دوربین های دیجیتال مدرن با قابلیت ضبط فرمت فشرده سازی (Mpeg) [+](Video) نبودند، آنها مخترع و مبدع اینترنت با پهنای باند بالا [+](broadband)، اجاره فضای وب ارزان، تعبیه ویدئو در وب سایت ها و قابلیت بارگزاری فایل ها در اینترنت نبودند. آنها مخترع یک تکنولوژی بودند که تمامی این قطعات را در کنار هم قرارداد و یک پرتال به اشتراک گذاری ویدئو آنلاین را ایجاد کردند.

انتقاد های سازنده را بپذیرید ، اما از حرف های منفی بافها دوری کنید:

وقتی کسی از ایده یا محصول شما انتقاد کرده یا نکات منفی آن را می بیند این چندان نباید برایتان مهم باشد و باید به این نکته توجه کنید که بسیاری از مردم از محصول یا ایده شما استفاده خواهند نمود نه آنهایی که دائما منفی بافی کرده و منتقد هستند. مهم نیست میزان پیشرفت شما چقدر است، و آیا به اندازه ای هست که آنهایی را که دائما به شما می گویند این کار غیرممکن است را راضی می کند یا نه. حتی شاید برخی از روی حسادت تلاش کنند تا حرکتی را که در حال انجام آن هستید مسخره کرده و آن را ایده ای شکست خورده بدانند. وقتی در اطراف خود به چنین افرادی برخورد می کنید تلاشی برای دلیل آوردن و راضی کردن آنها نکنید، آنها انرژی شما را به هدر می دهند، حضورشان را نادیده بگیرید.

بیست روش برای خلق ایده های میلیون دلاری

به یاد داشته باشید، تعداد ایده ای که داده اید مهم نیست، چگونه اجرایی و عملی کردن آنها مهم است. هر ایده ساده ای در صورت اجرای درست و صحیح قابلیت تبدیل شدن به یک ایده میلیون دلاری را دارد. دنیا منتظر است که شما دوست عزیز ایده های میلیون دلاری خود را به مرحله اجرا برسانید.

منبع : <http://internet.bloglor.com/post16063.html>

گزارشی از نمایشگاه جیتکس دبی

نمایشگاه جیتکس امسال با حضور بیش از چهار هزار شرکت از جمله ۲۳ شرکت بین‌المللی نهم اکتبر افتتاح شده است و تا سیزدهم اکتبر ادامه داشت.

سعی خواهیم کرد مهمترین اتفاقات و محصولات رونمایی شده در این نمایشگاه را به صورت تیتروار اطلاع‌رسانی کنیم. سخت افزار موبایل کامپیوتر و لپ‌تاپ کنسول های بازی حوزه هایی است که غرفه های میکروسافت، بلک بری، نوکیا و پاناسونیک، اچ پی و... به آن اختصاص یافته است.

چاپگر اچ پی، متصل به ابر، پروژکتور سه بعدی اپسون، وایت‌برد تعاملی جدید اسمارت، پاناسونیک و محصولات برای فردا، کینگستون و حافظه های امن، محصولات جدید مک آفی، اوراکل؛ بزرگترین غرفه نمایشگاه، جنیوس برای دوستداران بازی، دیسک‌ها و حافظه های USB 3.0 ترنسند و...

بی شک یکی از فعالترین غرفه ها در نمایشگاه امسال جیتکس متعلق به شرکت میکروسافت بود. بخش بزرگی هم به ویندوز فون ۷ و معرفی آن اختصاص داشت. در این میان وجود قسمت اختصاصی برای Internet Explorer 9 بسیار جالب بود و نشان از نگرانی شدید میکروسافت برای از دست دادن بازار مرورگر ها است. اما پرتعدادترین قسمت غرفه میکروسافت مربوط به کنسول بازی xbox و کینکت بود! در این قسمت بازدیدکنندگان میتوانند از بازی های طراحی شده برای کینکت لذت ببرند و دقایق خوشی را سپری کنند.

در نهایت بخش Microsoft Surface بود که یکی از تکنولوژی های جذاب میکروسافت است که هنوز آنچنان رواج نیافته و شاید تنها استفاده آن جذب مخاطبین در نمایشگاه های مختلف باشد.

بلک بری یکی از شرکت های سازنده تلفن های همراه هوشمند مطرح دنیای موبایل ها است که توانسته با سرویس های ارزش افزوده و سرورهای قدرتمندش جایگاه مطرحی در بازار داشته باشد. غرفه بلک بری یکی از قسمت های شلوغ نمایشگاه بود. بلک بری در این دوره تمرکز اصلی اش را به ارائه سه گوشی جدید خود اختصاص داده بود، گوشی لمسی ۹۸۶۰، موبایل لمسی با کیبورد کشایی ۹۸۱۰ و گوشی لمسی با کیبورد ثابت ۹۹۰۰. تمام اینها در کنار نسخه جدید سیستم عامل بلک بری (نسخه ۷) حال و هوای بسیار جالبی به غرفه بلک بری داده بود.

قسمت اصلی تبلیغات نوکیا در غرفه این شرکت در جیتکس به اسمارت فون N9 اختصاص داشت. نوکیا در نمایشگاه امسال تأکید زیادی بر روی تکنولوژی NFC داشت. این عبارت مخفف Near Field Communication است. در این روش یک چیپ سخت افزاری روی گوشی و نرم افزاری ویژه روی سیستم عامل، تلفن شما را به یک سیستم پرداخت مالی و یا هرگونه ارتباط سریع و دیگر با برد کوتاه (مانند بازی یا تبادل فایل) تبدیل می کند. طبق ادعای مسئول غرفه نوکیا، در حال حاضر ۷ دستگاه نوکیا از این تکنولوژی پشتیبانی می کنند و البته این عدد برای سامسونگ تنها ۳ موبایل هوشمند است.

در نمایشگاه امسال پاناسونیک با تلویزیون های غول آسایش نگاه های بسیاری را معطوف خود کرده است! تلویزیون های بزرگ پاناسونیک را در ایران شاید بعضا دیده باشید، ولی جدیدترین پلاسمای پاناسونیک با ابعاد ۱۵۲ اینچ یک نکته ویژه داشت و آن هم قابلیت پخش تصاویر سه بعدی بود.

تماشای فوتبال سه بعدی در این تلویزیون با عینک های مخصوص بسیار لذت بخش بود و غرفه پاناسونیک را خیلی شلوغ کرده بود. یکی دیگر از ابداعات پاناسونیک صفحه نمایش ۱۰۳ اینچی بود که از ویژگی مولتی تچ بهره می برد و می توانست همزمان از لمس انگشت های زیادی بر روی خود پشتیبانی کند.

نمایشگاه های تکنولوژی، ما را با ایده ها و تکنولوژی های روز دنیا آشنا می کند. هدف از آوردن این مطلب، این بود که بگوییم

این نمایشگاه ها که در هر از چند گاهی در گوشه ای از دنیا برگزار می شود، اهمیت بالایی دارد. متأسفانه این نمایشگاه ها در

ایران برگزار نمی شود. نمایشگاه های داخلی نیز از کیفیت مناسبی برخوردار نیست. همچنین ما را با تکنولوژی های روز دنیا آشنا

نمی کند. بنابراین تصمیم گرفتم با همکاری دوستان و حمایت شما، یک نمایشگاه مجازی تکنولوژی ایجاد کنم. این نمایشگاه از

پیشرفته ترین طراحی های سه بعدی استفاده می کند تا محیطی کاملاً به نمایشگاه را شبیه سازی کند. هر نمایشگاهی در هر جای

دنیا که برگزار شود، با اختلاف چند روز ما به طور کامل آن را در نمایشگاه مجازی خود برگزار می کنیم. ما تلاش خواهیم کرد

امکانی بوجود بیاوریم که کاربر بتواند به صورت مجازی گجت های مختلف را امتحان کند و کارایی اش را به طور واقعی

تجربه کند.



مدیران سونی در نمایشگاه مشغول معرفی دوربین‌های جدید



دوربین Sony Alpha NEX C3



شرکت اینتل از آتریابوک‌های جدید خود پرده‌برداری کرد



نوت‌بوک مخصوص بازی جدید MSI GT780



گوشی جدید Bold 9900 بلک‌بری



شرکت اتصالات وعده فناوری‌های 4G روی نوت‌بوک داده است



جایگزین‌های جدید اپسون در جینکس 2011



دو محصول پروژکتور جدید اپسون معرفی شدند



وابسته‌های آموزشی تعاملی شرکت Smart



اسکنر جدید متن و تصویر گدالک



شرکت اچ‌پی جایگزین جدیدی با قابلیت اتصال به فناوری کلاود رونمایی کرد



تجاری سازی ایده ، شروع یک کسب و کار



پس از پرورش خلاقیت و ایده پردازی ، باید ایده ها را پرورش دهیم تا برای مرحله تجاری سازی آماده شود .

ما در این قسمت ، مرحله به مرحله آموزش های لازم برای تجاری سازی ایده ها را به شما عزیزان ارائه خواهیم کرد .

کسب و کارهای دانش بنیاد عموماً با یک ایده و با هدف تجاری سازی آن ایده آغاز می شود . هر مرحله از اهمیت خاصی برخوردار است و یکی از حلقه های زنجیره ی تجاری سازی ایده به شمار می رود . موفقیت یک کسب و کار در گرو پایه و اساس مستحکم و اصولی است . ایده پردازی که بر پایه ی نیاز بازار باشد ، شانس بیشتری برای موفقیت دارد .

قبل از شروع یک کسب و کار باید دید وسیعی نسبت به آن موضوع پیدا کنید .

ما پله به پله شما را به یک کارآفرین تبدیل می کنیم .



۱۰ ایده ی جالب و عجیب که صاحبانش را میلیونر کرد

به گزارش بانکی، همه ما در ذهنمان ایده هایی داریم که بنا به توجیهات خودمان - مانند وقت نداشتن و یا کمبود سرمایه - از آنها به راحتی می گذریم، در حالی که تنها مشکلی که جلوی ایده های خلاقانه را می گیرد تنبلی و عدم اراده ی قوی است، بنابراین سعی کنید ایده های خود را با همین دو عامل پیش ببرید و نتیجه ی آنها نیز ببینید.

مردی که کسب و کار یک میلیون دلاری وسیله نظافت سگ را به راه انداخت.

ماتیو اوسبرن از سرشناسترین پیشگامان در ساخت وسیله نظافت فضولات سگها است که Pooper-Scooper.com را راه اندازی کرده است. او هرگز فکر آن را هم نمی کرد که روزی همین ایده او را میلیونر کند. شروع کار اوسبرن به سال ۱۹۸۷ برمی گردد که او یک مرکز خدمات حیوانات اهلی در کلمبوس اوهایو به راه انداخت. در آن هنگام او با داشتن ۲ شغل تمام وقت از هر کدام ساعتی ۶ دلار درآمد داشت. ماتیو در آن زمان همسر و یک دختر داشت و پسرش در شرف به دنیا آمدن بود. او که از کسب درآمد بیشتر ناامید شده بود، به این فکر افتاد که برای حدود ۱۰۰،۰۰۰ سگ که در ۱۵ مایلی خانه او هستند، کاری انجام دهد. نقطه سرآغاز کسب و کار او همینجا بود. ماتیو به امر نظافت محوطه ها پرداخت، با اینکه کار چندان جالب نبود، اما او از رضایت مشتریان و کار در بهترین حیاطها لذت می برد.

کار ماتیو کم کم به جایی رسید که هفت نفر را به همراه شش ماشین حمل به کار گرفت که روزانه به ۷۰۰ مشتری ثابت خدمات ارائه می دادند. در حالیکه اوسبرن در حال تبلیغ و شناساندن چنین خدماتی بود، شخصی به نام مت "رد" بسول او را به آینده ای که انتظارش را نداشت نزدیک کرد. بسول مالک مرکز ارائه خدمات حیوانات اهلی (Pet Butler) در تگزاس بود. او پس از دیدن کار ماتیو، او را شریک خود در امور نظافت حیوانات کرد، در حال حاضر Pet Butler بزرگترین مرکز ارائه خدمات نظافت فضولات حیوانات اهلی در امریکا است که اکنون بالغ بر ۳۰۰۰ مشتری دارد.

مردی که پس از ازدواج وب سائیتی برای مسائل عاطفی افراد

متاهل ایجاد کرد

Ashleymadison.com سایت قرارهای عاشقانه است با یک فرق؛ تنها افراد

متاهل یا کسانی که خواهان قرار با یک فرد متاهل هستند مورد پذیرش این سایت قرار می گیرند. شعار سایت این است: "زندگی کوتاه است. پس با عشق زندگی کن". موسس این سایت یک وکیل به نام نونل بیدرمن است که به زعم خودش یک مرد متاهل بسیار خوشبخت است. سایت این مرد خوشبخت ۳۰۲ میلیون عضو دارد که بیانگر کارا بودن و موفق بودن ایده ی او است.

نوجوانی که از طریق فروش مربا با دستور پخت مادر بزرگش میلیونها دلار به دست آورد.

در حالیکه موفق ترین کارآفرینان درآمد خود را از ایجاد وب سایتهای پرترفدار به دست می آورند، "فریزر دوهرتی" کسب و کار بزرگش را از راه سنتی به دست آورده است. فریزر پخت مربا را از سن ۱۴ سالگی با دستورالعملهای مادر بزرگش در آشپزخانه خانه ی خود شروع کرد، وی در ۱۶ سالگی مدرسه را ترک کرد تا به طور تمام وقت مشغول کار خود شود. این نوجوان در حال حاضر سالانه چیزی حدود ۵۰۰،۰۰۰ شیشه، مربا می فروشد که این مقدار ۱۰ درصد بازار مربای انگلیس را تشکیل می دهد. سرمایه دوهرتی چیزی حدود ۲۱ میلیون دلار تخمین زده می شود.

شرکتی که از فروش عینک های ایمنی مخصوص سگها صاحب ثروت بزرگی شد

در جوامع غربی سگ و سایر حیوانات خانگی جزء لاینفک زندگی افراد هستند، همین عامل باعث شده است تا چند دوست قدیمی تصمیم بگیرند برای سگ ها عینک بسازند. عینک برای سگ خانگی؟ به نظر بی معنی می رسد! اما اگر کسی به ساخت آن پرداخته و آن را تبدیل به کسب و کار چند میلیون دلاری کند، نتیجه می گیریم این کار چندان هم بی معنی نیست. این کار توجه زیادی از مردم و رسانه ها به خود جلب کرده است از جمله CNN, Women's World, People, Regis and Kelly, National Geographic and Animal Planet. آنها که کار را با ساخت عینک ایمنی شروع کردند در ادامه کار خود را توسعه داده و لوازم جانبی دیگری برای حیوانات را تولید کردند که شامل کوله پشتی، جلیقه شنا، تی شرت، کلاه و اسباب بازی می شود.

مردی که با تولید استخوان آرزوی پلاستیکی، میلیونر شد.

در بسیاری از نقاط دنیا مردم معتقدند شکستن استخوان جناخ مرغ آرزو ها را برآورده می کند!

چه کسی فکر می کرد که روزی بازاری برای استخوان آرزو (استخوان جناخ مرغ) آن هم از نوع پلاستیکی اش وجود داشته باشد؟ کن آهرونی از اینکه سرسفره و پس از خوردن مرغ تنها دو نفر می توانستند آرزو کنند و جناخ بشکنند کلافه شده بود. این باعث شد تا او تصمیم به ایجاد شرکت LuckyBreak بگیرد، شرکتی که استخوان های آرزوی سنتزی با صدا و

حس استخوان جناخ واقعی مرغ و بو قلمون بسازد. در حال حاضر این شرکت روزانه ۳۰،۰۰۰ استخوان تولید می کند که آنها را در قالب طرحهای سفارشی و منقوش برای استفاده ی شخصی، شرکتی و تبلیغاتی به فروش می رساند. فروش این شرکت بیش از ۲۰۵ میلیون دلار در سال است.

می بینید که حتی با استفاده از عقاید نه چندان علمی و درست مردم هم می توان میلیونر شد!

زن خانه دار مخترع بالشی که قابلیت رفتن به مایکرو ویو را

دارد!

کیم لوین، کیسه های کوچکی در طرح های مختلف با قابلیت نفوذ گرمای آرامش بخش اختراع کرد. کیم متوجه شد که اگر مقداری ذرت در یک کیسه ریخته، آن را دوخته و بعد در مایکرو ویو قرار دهد، یک بالش گرم و آرامش بخش ایجاد می شود. او بدون معطلی به کمک چرخ خیاطی اش شروع به عملی کردن ایده ی ساده اش کرد و از آنجا بود که کسب و کار چند میلیونی او آغاز شد. در ابتدا کیم فکر می کرد که این بالش ها می توانند هدیه ی عالی برای فرزندان و همسایه هایش باشند. اما به زودی متوجه شد که ایده او پتانسیل بالایی دارد. وقتی والدینی که با کیم در ارتباط بودند نیمه شب ها با او تماس می گرفتند تا برای بچه هایی که بدون بالش های کیم بی تاب می کردند، بالش درست کند، او دانست که فرصت طلایی ای برای او خلق شده است. او به خرده فروشی های محلی و نمایشگاههای صنایع دستی می رفت تا اینکه اتفاق مورد انتظار رخ داد؛ مجتمع تجاری Saks تصمیم گرفت که بالش های کیم را در فروشگاههایش به مشتریان عرضه کند. اکنون او یک میلیونر است و حتی کتابی درباره تلاشهایش نوشته است.

راهب هایی که کارتريج پرينتر ها را ۲۰۵میلیون دلار به فروش رسانده اند

برنارد مک کوی، کشیش و قائم مقام LaserMonks.com یک خرده فروشی اینترنتی است که کارتريج و ديگر لوازم اداري را با تخفيف به فروش می رساند. مشتریان این سایت عبارتند از افراد، کلیساها و همینطور مرکز تحقیق Morgan Stanley و Forest Service آمریکا. این کسب و کار پر سود و منفعت است. فروش ها از سال ۲۰۰۲، به میزان ۲۰۰۰ دلار به ۲۰۵ میلیون دلار در ۲۰۰۵ تبدیل شده است. ایده LaserMonks.com از آنجایی به این کشیش الهام شد که وقتی روزی جوهر پرينتر او تمام شد او نتوانست کارتريجی با قيمت معقول پيدا کند. در ابتدا این شرکت متشکل از چند راهب بود که روزانه سفارش های معدودی برای پر کردن کارتريج های خالی می گرفتند. اما طبق گفته راهب ها اکنون آنها ۵۰،۰۰۰ مشتری دارند و روزانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ سفارش می گیرند.

کسی که در وب، پیکسل ها را به قیمت امیلیون دلار فروخت

در سال ۲۰۰۵ یک دانشجوی ۲۱ ساله در انگلستان به نام الکس تیو صفحه وبی یک میلیون دلاری به راه انداخت که از طریق آن پیکسل های ۱۰۰۰*۱۰۰۰ را به قیمت ۱ دلار به فروش می رساند. با وجود اینکه این ایده خیلی ساده ای بود، اما به دلیل منحصر به فرد بودنش توجه زیادی جلب کرد و در نهایت طی چند ماه، وی صاحب ۱،۰۳۷،۱۰۰ دلار درآمد شد. آخرین مورد آگهی در سایت الکس به قیمت ۳۸۱۰۰ دلار به فروش رفت. وب سایتهای زیادی به تقلید از این سایت ایجاد شد که همگی با شکست مواجه شدند چراکه این ایده ديگر بدیع نبود.

مردی که شرکتي برای فراهم کردن نامه های عذر و بهانه برای غيبت در کار ایجاد کرد

آیا به عذر و بهانه ای برای غيبت از کارتان نیاز دارید؟ یک شرکت اقدام به تامین نامه های عذر غيبت اینترنتی برای کارمندان و دانشجویان آمریکایی کرده است. این عذرهای اینترنتی هر کدام فقط به قیمت ۲۵ دلار فروخته می شوند. این نامه ها می توانند از یک دکتر حرفه ای یا بیمارستان یا احضاریه دادگاه جعلی یا حتی اعلامیه فوت باشند. فراهم کننده این نامه ها کارش را با ۳۰۰ دلار شروع کرد و اکنون کارش را از طریق یک لپ تاب در یک شهر کوچک در اوکلاهما انجام می دهد. این سایت به طور ماهیانه ۱۵۰۰۰ مراجع دارد!

دختری که از ارائه نقشه های MySpace ثروت ۱۰۵میلیون دلاری به دست آورده است

دختر نوجوانی که استعداد و خلاقیت فراوانی دارد، سایتی به نام WhateverLife ایجاد کرده است که در آن نقشه های MySpace و ديگر راهنماهای مجاني را ارائه می کند. این دختر اخراجی از مدرسه، ماهانه ۷۰۰۰۰ دلار درآمد دارد و وب سایتش بیش از ۷ میلیون بازدیدکننده و ۶۰ میلیون بازدید از صفحاتش دارد.

ارائه مدلی مفهومی جهت اولین مرکز رشد مجازی فناوری در کشور، با تکیه بر نظریه سازمانهای مجازی

کاوه اسدزمانه

کارشناس بنیاد توسعه فردا

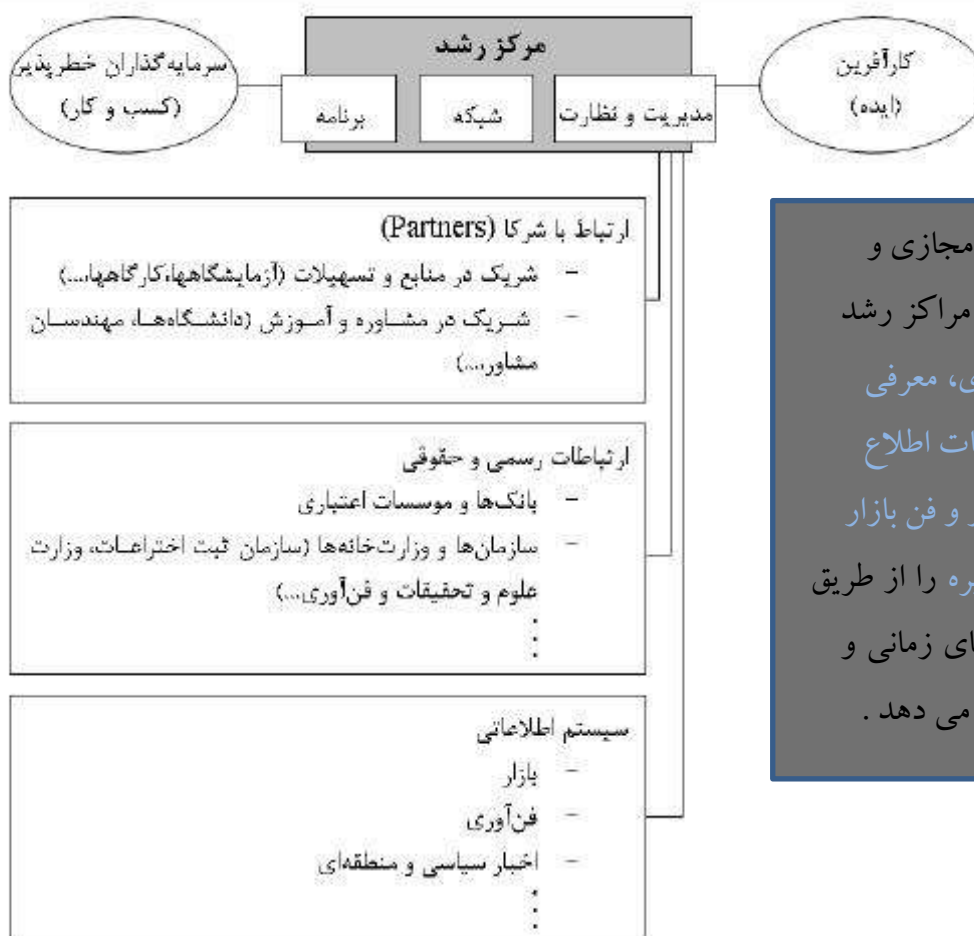
asadzamaneh@farda.ir

محمدعلی شفیعا

عضو هیئت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران

shafia@iust.ac.ir

چکیده: مقاله حاضر به بررسی ادبیات مراکز رشد مجازی به عنوان یکی از مدل‌های نوین مطرح در این مراکز پرداخته، در ادامه با تکیه بر نظریه سازمانهای مجازی، اقدام به طراحی مفهومی اولین مرکز رشد مجازی فناوری ایران با توجه به زیرساختهای موجود در کشور می نماید.



مرکز رشد مجازی، سازمانی است مجازی و مبتنی بر وب که برخی از خدمات مراکز رشد حقیقی، همچون خدمات مشاوره‌ای، معرفی روش‌های تامین مالی، برخی خدمات اطلاع‌رسانی، دفتر کار مجازی، ایده‌بازار و فن‌بازار مجازی، بازاریابی الکترونیکی و غیره را از طریق اینترنت، بدون در نظر گرفتن مرزهای زمانی و مکانی در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهد.

ساختار ارتباطات و اطلاعات در مرکز رشد مجازی.

شعار برندهای موفق



? where do you want to go today
your potential our passion
It's better with butter fly



Think
Solution
Solutions for small planet
e-Business Solutions



easy as D
Purely You
It's not just a deal It's Dell



The Computer is personal again
Invent



Intel (Intel inside)e

Leap ahead



Think different
Power is Macintosh
For the rest of us
Songs in your Pocket
Songs in your hard



welcome to the human network



whatever it is, you get it on ebay
Buy it. Sell it. Love it



Broadcast your self

شعار تبلیغاتی عبارتی است درباره سازمان یا محصولی خاص، که درباره ویژگی ها و مزیت‌های آن مطرح می گردد. این عبارت در کلیه تبلیغات سازمان تکرار می شود و همچنین در ذهن مخاطب ماندگار خواهد شد. (charles) تنظیم شعار تبلیغاتی کار چندان ساده ای نیست. ولی تکنیک هایی نیز برای تنظیم شعار تبلیغاتی مطرح می باشد که در زیر به چند مورد آن اشاره می کنم .

* بر روی نیاز خاصی تاکید کنید: در این حالت بازار هدف با توجه به اشاره مستقیم به یک نیاز خاص درک صحیحی از شعار خواهد داشت. " برای خانم هایی که چشم هایشان مسن تر از خودشان نشان می دهد " شعار شرکت Robert & power تولید کننده کرم های پوستی است که از این تکنیک در آن استفاده شده است.

* بر اهداف سازمانی تاکید نمایید: شعارهایی که بر مأموریت و اهداف سازمان تاکید دارند نشان دهنده تعهد سازمان به اهداف و مأموریت هایش نیز می باشد. شعارهای زیر از این گروه به شمار می روند. " صا ایران، هر روز، بهتر از دیروز " شعار شرکت صا ایران

* سوال مطرح کنید: این تکنیک تنظیم شعار تبلیغاتی که توسط معدودی از سازمانها و شرکتها مورد استفاده قرار گرفته است، با یک سوال، مخاطب را ترغیب به فکر کردن به یک محصول و یا کل سازمان می نماید. "از کی تا حالا؟" شعار معروف اپراتور دوم تلفن همراه "شرکت ایرانس" از جمله نمونه های معروف شعار تبلیغاتی در ایران است که از این تکنیک در آن استفاده شده است.

* شعارهای تک کلمه را به کار گیرید: برخی به اشتباه می پندارند که هر چه تعداد کلمات به کار رفته در شعار بیشتر باشد پیام راحت تر منتقل خواهد شد. اما در نقطه مقابل این گروه از شعارها، شعارهای کوتاه تک کلمه ای قرار دارند "think" شعار تبلیغاتی شرکت IBM یکی از بزرگترین شرکتهای تولید کننده کامپیوتر در دنیا است. این گروه از شعارهای تبلیغاتی از قدرت جلب کنندگی و ماندگاری بالایی برخوردارند .

* نام سازمان یا محصول را با مزیت رقابتی تان پیوند بزنید: این تکنیک از رایج ترین تکنیک های تنظیم شعار تبلیغاتی است. به تعبیری این تکنیک جز سهل ترین شیوه های تنظیم شعار تبلیغاتی نیز به شمار می آید. "با بس، تفاوت را احساس کنید" شعار تبلیغاتی شرکت بس از نمونه های موفق این تکنیک می

باشند . منبع : <http://www.vivannews.com/Pages/News-370.aspx>

فصل دوم) راز هدف گذاری (بگو که چه می خواهی)

آیا داشتن **هدف** در زندگی لازم است؟ چند درصد مردم هدف دارند؟ شما چطور؟

بهترین شیوه های هدف گذاری ثمر بخش در زندگی چیست؟

آیا می خواهید چکیده بهترین آموزشهای هدف گذاری و موفقیت را به شما تقدیم کنیم؟

آیا می خواهید بهترین جدول هدف گذاری علمی و عملی را برایتان به اجرا در آوریم؟

امکان ندارد که هدفی را مشخص کنم و به صورت دقیق و با تمام جزئیات روی کاغذ بنویسم ، و آن را در ذهنم تجسم کنم و برای رسیدن به آن برنامه ریزی کنم و با پشتکار زیاد سخت کار کنم و به آن هدف نرسم . اصلا مهم نیست این هدف چقدر بزرگ و دست نیافتنی باشد . دیر و زود داره ولی سوخت و سوز نداره .

فصل سوم) راز تجسم خلاق (بیاموز که چگونه بخواهی)

آیا می دانید بهترین قوانین کائنات برای رسیدن به آرزوهایتان چیست؟

آیا می دانید نقش اندیشه و احساس شما در پدیده های زندگی شما چگونه است؟

آیا می دانید محدوده قدرت و اختیار انسان (بعنوان اشرف مخلوقات) تا کجاست؟

آیا می دانید که چگونه تدبیر شما می تواند تقدیر شما را رقم بزند؟

آیا می خواهید بهترین تکنیکهای عملی در رسیدن به **آرزوها** را در اختیارتان بگذاریم؟

فصل چهارم) راز نقشه گنج (همراه شو تا بیایی)

آیا می دانید این هفته انرژیهای شما برای رسیدن به کدام اهداف شما مناسب تر است؟

آیا می خواهید نقشه گنجی به شما بدهند که به شما بگوید این هفته مناسب چه کاری است؟

آیا می خواهید این نقشه گنج را خودتان بر حسب علاقه و وضعیت انرژی هایتان طراحی کنید؟

آیا می خواهید با یک مراقبه دسته جمعی بسیار قوی انرژیهای خود را افزایش داده و به

اهدافتان برسید؟



نیازها مادر اختراع است. آدم های موفق کسانی هستند که همیشه سعی می کنند برای رفع نیازها چاره اندیشی کنند و راه حل هایی برای آن پیدا کنند. نیازها فرصت های بالقوه ی کسب و کار هستند.

از فورد میلیاردر معروف آمریکائی و صاحب یکی از بزرگترین کارخانه های سازنده انواع اتومبیل در آمریکا پرسیدند: اگر شما فردا صبح از خواب بیدار شوید و ببینید تمام ثروت خود را از دست داده اید و دیگر چیزی در بساط ندارید، چه می کنید؟ فورد پاسخ دهید: « دوباره یکی از نیاز های اصلی مردم را شناسائی می کنم و با کار و کوشش، آن خدمت را با کیفیت و ارزان به مردم ارائه می دهم و مطمئن باشید بعد از پنج سال دوباره فورد امروز خواهم بود »

ما در این قسمت از مجله، ایده های جدید برای شروع یک کسب و کار را مطرح خواهیم کرد. موضوعاتی که ما برای ایده دادن در نظر گرفتیم، شامل موارد زیر می باشد. از همه ی دوستان علاقه مند خواهشمندم که ایده های خودشان رو برای ما بفرستند تا با نام خودشان در این قسمت منتشر شود و به بحث و تبادل نظر گذاشته شود. در نتیجه ایده پخته تر و کاربردی تر خواهد شد.

موضوعات:

- | | | | |
|-----------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------------------|
| ۱. آموزش | ۶. ازدواج | ۱۱. رفاه عمومی | ۱۶. ارتباطات |
| ۲. تکنولوژی استعدادها | ۷. مسکن | ۱۲. انرژی | ۱۷. فناوری اطلاعات |
| ۳. درمان | ۸. گردشگر | ۱۳. تولید داخلی | (ایمنی، دولت الکترونیک) |
| ۴. حمل و نقل | ۹. قدرت خرید مردم | ۱۴. صادرات | ۱۸. عدالت اجتماعی |
| ۵. اشتغال | (کاهش قیمت کالا و خدمات) | ۱۵. تحریم | ۱۹. محیط زیست |
| | ۱۰. نظرم | | ۲۰. زندگی بهتر |
| | | | (فرهنگ، اعتماد به نفس، بهداشت روانی) |

استیو جابز ، رهبر خلاق شرکت اپل



اپل ، خلاق ترین شرکت فناوری دنیا است و رهبر این شرکت ، استیو جابز است . این خلاقیت و نوآوری دائمی گاهی باعث خسارت های مالی برای شرکت اپل شده است اما این مدیر قدرتمند ، اپل را به اوج موفقیت رساند .

اپل امروز موسس و خلاق ترین مدیر و حامی خود را از دست داده است . مردی که برنامه ریزی ها و طراحی های زیادی برای آینده اپل داشت . در عکس بالا ، دو محصول اپل که در آینده رونمایی خواهد شد رو می بینید . شرکت اپل در ابتکار و خلاقیت تا کجا پیش خواهد رفت ؟

جمله ای از استیو جابز من رو تحت تأثیر قرار داده است :

ثروتمندترین جسد گورستان بودن برای من مهم نیست! آرزویم اینست که هر شب که به رختخواب میروم احساس کنم در آن روز کار ماندگاری انجام داده ام.

چنین فرهنگ و تفکری می تواند یک اثر جاودان از خود به جای بگذارد .

ما نیازمند تربیت هزاران استیو جابز ، در کارخانه تبدیل فکر به ثروت هستیم تا ۲۰ میلیون برند ایرانی موفق در دنیا به وجود بیاورند .

کارخانه تبدیل فکر به ثروت

* برای رسیدن به اهداف کارخانه ، ما یک برنامه ی ۵ مرحله ای طراحی کردیم :

* مرحله اول : فرهنگ سازی ، آموزش ، اطلاع رسانی
* مرحله دوم : طراحی و راه اندازی پارک علم و فناوری مجازی
* مرحله سوم : ایجاد تعاونی ها و شرکت های دانش بنیان
* مرحله چهارم : رشد و گسترش تعاونی ها و برند آنها
* مرحله پنجم : ورود به عرصه جهانی ، تحقق کارخانه تبدیل فکر به ثروت



گروه دانش بنیان سلام ، با هدف تأسیس و راه اندازی کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، در تابستان ۹۰ تشکیل شد . چشم انداز نهایی کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، این است که در سال ۲۰۲۰ میلادی ، ۲۰ میلیون برند ایرانی موفق و قابل رقابت با نمونه های خارجی ایجاد کند و نیز در این سال ، ۲۰ میلیون کارآفرین میلیاردی ایرانی به جامعه جهانی معرفی نماید .

در بهار سال ۱۴۰۰ شمسی ، جشنی با شکوه ، به مناسبت تحقق کارخانه تبدیل فکر به ثروت و معرفی میلیاردرهای ایرانی برگزار خواهد شد .

www.facebook.com/ideas.to.wealth

FOLLOW US ON

facebook