



دروازه کسب و کار

کتاب 1 2 3 4

نویسنده:

دکتر سیدمرتضی عظیمزاده

عضو هیئت‌علمی دانشگاه فردوسی مشهد

عظیمزادہ، سیدمرتضی، ۱۳۵۹-	:	سرشتنامہ
دروازہ کسب و کار سیدمرتضی عظیمزادہ.	:	عنوان و نام پدیدآور
مشهد مدال ورزش، ۱۴۰۱.	:	مشخصات نشر
۲۳۸ ص. ۱۴۰۵/۲۱/۵ س.م.	:	مشخصات ظاہری
۹۷۸-۶۲۲-۹۳۱۵۵-۱-۴	:	شابک
قیبا	:	وضعیت قہرست نویسی:
واژه نامہ.	:	یادداشت
نمایہ.	:	یادداشت
موفقیت در کسب و کار Success in business	:	موضوع
HF۵۲۸۶	:	ردہ بندی کنگرہ
۶۵۰/۱	:	ردہ بندی دیویی
۹۱۳۲۹۳۳	:	شمارہ کتابشناسی ملی
قیبا	:	اطلاعات رکورد کتابشناسی:

دروازہ کسب و کار

نویسنده: دکتر سیدمرتضی عظیمزادہ

طراحی جلد و صفحہ آرائی: فہیمہ ناجی

قطع: رقعی / ۲۲۸ صفحہ

تیراژ: ۵۰۰ نسخہ

شابک: ۹۷۸۶۲۲۹۳۱۵۵۱۴



انتشارات مدال
MEDAL Publishing



دروازه کسب و کار

نویسنده:



دکتر سیدمرتضی عظیمزاده

عضو هیئت علمی دانشگاه فردوسی مشهد



انتشارات مدال
MEDAL Publishing

۶	تقلیم
۷	تقلیر
۸	سخن نویسنده
۹	مقدمه کتاب
۱۳	داستان کتاب
۲۲	ساختار کتاب
۲۳	بخش اول: بینش و نگرش در کسب و کار
۲۵	فصل اول: کسب و کار چیست؟
۳۳	فصل دوم: بینش و نگرش افراد
۴۱	فصل سوم: سه نوع نگاه به کسب و کار
۵۱	فصل چهارم: آدم‌های فردایی!
۵۷	بخش دوم: از ایده تا تقلید
۵۹	فصل پنجم: مسمومیت ایده
۶۵	فصل ششم: کار آفرینی یعنی شکست
۷۱	فصل هفتم: چگونه شکست بخوریم؟
۷۹	فصل هشتم: سیب ایده
۸۵	فصل نهم: نگاه فست‌فودی
۹۱	فصل دهم: تقلید کورکورانه
۹۵	بخش سوم: پیش به سوی عمارتی عظیم
۹۷	فصل یازدهم: اولین باشید
۱۰۳	فصل دوازدهم: تنهاترین باشید
۱۰۷	فصل سیزدهم: متفاوت‌ترین باشید



۱۱۵	فصل چهاردهم: عمارت کسب و کار
۱۲۱	فصل پانزدهم: روح عمارت کسب و کار
۱۲۷	فصل شانزدهم: اساس عمارت یک کسب و کار
۱۳۵	فصل هفدهم: مزیت مهم یک کسب و کار
۱۴۱	بخش چهارم: باهم برای هم
۱۴۳	فصل هجدهم: شراکت در کسب و کار
۱۵۱	فصل نوزدهم: تیم یک کسب و کار
۱۵۷	فصل بیستم: تیم کاری
۱۶۳	فصل بیست و یکم: سخت کوش و پرتلاش
۱۶۹	فصل بیست و دوم: زیرک و دانا
۱۷۳	فصل بیست و سوم: راست و درست
۱۷۷	فصل بیست و چهارم: زیرک سخت کوش درست
۱۸۱	فصل بیست و پنجم: مهم‌ترین ویژگی یک فرد در تیم
۱۸۷	فصل بیست و ششم: افراد تیم کاری، تیغ سه لبه هستند!
۱۹۵	فصل بیست و هفتم: سلامت تیم
۲۰۳	فصل بیست و هشتم: افراد تیم همانند انگشتان یک دست
۲۰۹	بخش پنجم: بزرگی در کسب و کار
۲۱۱	فصل بیست و نهم: هلو کار یا گردو کار
۲۱۷	فصل سی‌ام: کار بزرگ آدم‌بزرگ
۲۲۳	خلاصه کتاب
۲۲۲	واژه‌ها
۲۲۵	نمایه
۲۲۸	درباره نویسنده



تقدیم

این اثر را با افتخار به روح بزرگ پدر عزیزم، سید عظیم، و مادر نازنینم که همانند تمام پدران و مادران همچو شمع سوختند تا نوری از ما ساخته شود، تقدیم می‌کنم.

البته، این کتاب ثمره حمایت و دلگرمی‌های تنهاترین یار همیشگی من، همسر عزیزم، هست؛ از این رو، با تمام وجود، آن را به این فرشته انسانی‌ما پیشکش می‌کنم، امید است برگ سبزی باشد تحفه درویش:

مگر می‌شود یک پدر چیزی داشته باشد و آن را به عصاره‌های وجودش تقدیم نکند! پس چقدر زیباست که این اثر را به فرزندان دلبندم، علی، آلا و عطا تقدیم کنم؛ آن‌شامانه روزی بزرگ‌تر شده و سواد خواندن را کسب کرده و کتاب را مطالعه و از آن بهره ببرند.

شایسته است، این اثر را با تمام افتخار به همه صنعت‌گران، فعالان اقتصادی، کارآفرینان و بزرگوارانی که در حوزه کسب و کار، صادقانه کار می‌کنند تا پیوسته و استوار چرخ‌های صنعت کشور را به حرکت درآورند تقدیم کنم؛ امیدوارم با این کتاب، سهم اندکی در مسیر پربرکت آن‌ها داشته باشم. آن‌شامانه.



تقدیر

هرآنچه از هیچ به بود می‌رسد ثمره حضور و همراهی و از خودگذشتگی جمعی بوده و هست: از این رو بر خود لازم می‌دانم تا:

از همسر همیشه همراه و فرزندان عزیزم تشکر کنم که نبود من را در اوقاتی که به نگارش این اثر مشغول بوده‌ام تحمل کرده و من را دلگرم به تداوم و اتمام آن نمودند:

همچنین، لازم می‌دانم از تمام عزیزانی که برای به‌ثمر رسیدن این کتاب مرا یاری نمودند کمال تشکر را داشته باشم.

در انتها، با کمال احترام از انتشارات مدال که با چاپ این کتاب، مدال افتخار آن را گردن آویز اینجانب نمود تقدیر می‌نمایم.

سخن نویسنده

به دروازه کسب و کار خوشامد می‌گویم: «دروازه کسب و کار» چرا این اسم را برای کتاب انتخاب کرده‌ام؟ من کسب و کار را مانند یک عمارت می‌دانم که حداقل سه دروازه دارد: عمارتی که ابتدا در ذهن ایجاد می‌شود و خودش را اندک‌اندک و از طریق اقدامات ما با واقعیت پیوند می‌دهد؛ برای اینکه این پیوند به‌درستی بین ذهن و واقعیت اتفاق بیفتد، باید ذهنیات خود را با واقعیات بازار نزدیک کرد؛ باید از عمارت ذهنی خود به عمارت واقعی در نیای کسب و کار ورود نمود؛ و یکی از ورودی‌ها به عمارت واقعی کسب و کارتان از طریق همین دروازه‌ای انجام می‌شود که الان در دست‌ان شماست؛ برای اینکه در عالم واقعیت کار خود را با کمترین هزینه‌ها به‌پیش ببریم عبور درست از این دروازه می‌تواند کمک‌کننده باشد. البته، باید این را بگویم که کسب و کارها توسط صاحبان آن‌ها زاده می‌شوند؛ بنابراین، اینکه آن‌ها چگونه فکر می‌کنند؟ چگونه با هم و در کنار هم قرار می‌گیرند؟ چگونه با هم‌کار و چگونه با هم زندگی می‌کنند؟ بسیار مهم است؛ و این‌گونه سؤالات با عبور از این دروازه پاسخ داده می‌شود؛ سال‌ها به‌واسطه شغلم که معلمی و شاگردی در حوزه کسب و کارهاست؛ چه به‌عنوان شروع‌کننده و یا مشارکت‌کننده در آینده و کسب و کارها؛ موارد زیادی را دیده و تجربه کرده‌ام؛ از همین رو، و به دلیل اینکه از منظر اندیشمندان، راه نجات کشورها از دروازه کارآفرینی می‌گذرد؛ دست به قلم شده و این کتاب را به رشته تحریر در آوردم؛ آنچه در مقابل دیدگان شما قرار دارد، ثمره سال‌ها فعالیت علمی و عملی اینجانب در حوزه برند و بازاریابی کسب و کارهاست که به‌اندازه بضاعت سواد و تجربه اندک خویش برای شما عزیزان کارآفرین و علاقه‌مند به کسب و کار فراهم شده است؛ البته، می‌دانم که نمی‌دانم و برای دانستن خود همواره تلاش کرده و می‌کنم؛ از این رو، بسیار خرسند خواهیم بود که نظرات ارزشمند شما را در مورد این کتاب دریافت نمایم.

وبسایت این عمارت برای اینکه این دروازه همواره باز بماند در اختیار شما قرار می‌گیرد:

Businessmansionmodel.ir

امیدوارم از خواندن کتاب لذت ببرید و این دروازه را به دیگران نیز معرفی و پیشنهاد کنید.

دروازه کسب و کار خودت را باز کن ...



مقدمه کتاب

دنیای کسب و کار دنیایی پر از ناشناخته‌هاست: دنیایی پر از تجربه‌های تجربه شده است: دنیایی از کسب و کارهایی است که به دنیا آمده‌اند اما در دنیا نمانده‌اند: دنیایی از آدم‌هایی است که بارها طعم شکست را چشیده و هزینه‌های زیادی نیز بابت آن پرداخت کرده‌اند: و بالاخره عالم کسب و کار، دنیای است برای ساخت دنیاها. می‌شود این‌گونه عنوان داشت که هر کسب و کار برای خود دنیایی ایجاد می‌کند: البته که باید این را هم دانست که در این دنیا یک سری اصول و تجربه‌هایی هست که می‌تواند به‌نوعی جهان‌شمول باشد: تجربه‌هایی که با درک و توجه به آن‌ها و تلاش برای تجربه‌نگردن آن‌ها می‌تواند هزینه‌های کسب و کارهای نوپا و استارت‌آپی را کمتر کرده و آن‌ها را با سرعت بیشتری در رسیدن به اهدافشان به‌پیش ببرد. چراکه بیان تجربه‌های برخاسته از مسیر زندگی کسب و کارها می‌تواند راهگشای سایر کسب و کارها باشد: بنابراین، برای بودن در حوزه کسب و کار بهتر است از اصول آن آگاه باشیم: چراکه دانستن هر چه بیشتر آن‌ها می‌تواند موفقیت ما را نشانه بگیرد.

کتاب «دروازه کسب و کار» با توجه به موضوعات اساسی و مورد نیاز یک تجارت به نگارش درآمده: و به‌واقع می‌تواند، مانند یک دروازه برای ورود به دنیای کسب و کارها باشد: دنیایی که در آن همه چیز در هم می‌آمیزد تا آمیزش برای تولید محصول و یا خدمت به مشتریان شکل بگیرد: در کتاب حاضر، نویسنده به‌نوعی در تلاش است تا تجربه‌ها و اصول حاکم بر کسب و کارهای کوچک و متوسط را با بیانی ویژه در اختیار علاقه‌مندان به کارآفرینی و کسب و کارهای نوپا و استارت‌آپی قرار بدهد.

این کتاب در پنج بخش به‌طور منظم و منسجم تنظیم شده است: تا یک چهارچوب فکری خوبی به خوانندگان بدهد که اگر وارد دنیای تجارت برای ساخت عمارت کسب و کار خود شدند به آن‌ها در کیفیت راهاندازی و اداره عمارتشان کمک نماید.

بخش اول کتاب به مباحث نگرشی و بینشی در حوزه کسب و کار پرداخته: و تلاش می‌کند تا به انواع تعاریف بدیع و به نوع نگاه افراد در کسب و کار بپردازد: این بخش از چهار فصل شکل گرفته است:

بخش دوم کتاب با عنوان «از ایده تا تقلید» از شش فصل تشکیل شده است و به چالش‌های ایده‌پردازی و نوع برخورد با ایده پرداخته و به این موضوع اشاره دارد که افراد برای اینکه بتوانند ایده‌های خود را به سرانجام برسانند باید به موضوعاتی که می‌توانند در اجرا و یا رها کردن ایده نقش داشته باشند توجه نمایند:

بخش سوم کتاب ما را به سمت ساخت یک عمارت در کسب‌وکار هدایت می‌کند: این بخش در هفت فصل برای خوانندگان از مدلی سخن می‌گوید که نتیجه سال‌ها فعالیت نویسنده در حوزه کسب‌وکارهاست: از این رو این بخش می‌تواند نکات نو و جذابی برای خوانندگان داشته باشد:

بخش چهارم با عنوان «باهم برای هم» در یازده فصل به‌عنوان طولانی‌ترین بخش کتاب به یکی از مهم‌ترین و پرچالش‌ترین موضوعات کسب‌وکارها می‌پردازد: و شاید به همین دلیل هم بخش طولانی‌تری شده است: این بخش در فصول متعدد و از زوایای مختلف به بحث شراکت و تیم‌سازی در کسب‌وکار می‌پردازد: نویسنده در این بخش تلاش کرده است با ذکر موضوعات مهم و اثرگذار در حوزه تیم‌سازی عوامل مؤثر در ایجاد و اداره شراکت و تیم‌ها را در کسب‌وکار مطرح نماید:

در بخش پایانی این کتاب، یعنی در بخش پنجم و در دو فصل به بزرگی در کسب‌وکار پرداخته شده است: هرچند تعداد فصول این بخش کم هستند! اما موضوع بزرگی را برای خوانندگان مطرح می‌کنند: موضوعی که شاید چکیده و جان این کتاب را دربرگرفته باشد.

در ادامه، فصل‌های کتاب به طور اجمالی معرفی می‌شوند.

این کتاب، نگاهی ویژه و جذاب به تعاریفی از کسب‌وکار می‌اندازد و از نوع پیش و نگرش افراد به سه نوع نگاه از کسب‌وکار می‌رسد که احتمالاً شما به‌عنوان خواننده کتاب، یکی از این نگاه‌ها را به زندگی کارآفرینانه و کسب‌وکار دارید: و البته یکی از این نگاه‌ها، شما را به‌غرضی از افراد می‌رساند که گمشدگان دنیای خود هستند! و امید است اگر کسی جز این دسته از افراد هست! با مطالعه این کتاب شروعی دوباره داشته باشد که صدا بته برای این شروع باید به فصل دوم کتاب مراجعه نماید: چرا که نقطه شروع برای عزیمت در مسیر

کتاب در این فصل قرار دارد. در ادامه و برای اینکه شروعی عملیاتی داشته باشیم ایده‌های مطرح شده است که می‌توان با رهایی از آن اقدامی جدی برای حرکت برداشت. البته که در هر حرکت و اقدامی در حوزه کسب و کار، دوروی سکه وجود دارد که یکی از آن‌ها موفقیت و دیگری شکست است که به واسطه خاصیت کسب و کارهای نوپا و استارت‌آپی بارها این روی سکه (یعنی، شکست) می‌آید! پس بی‌دلیل نیست که درصد بسیار بالایی از این دست کسب و کارها شکست می‌خورند! البته همیشه شکست چیز بدی نیست! برای درک این مهم، خواندن این فصل از کتاب می‌تواند مفید باشد. اینکه چطور شکست بخوریم و چگونه از آن درس بگیریم هم یکی دیگر از اصول کسب و کار است که در این کتاب به آن اشاره شده است؛ هرچند گاهی اوقات برای رهایی از این شکست‌ها ایده‌های خودمان را در ذهن نگه داشته و به کسی ارائه نمی‌دهیم؛ برای اینکه از این افکار خلاص بشویم در ادامه کتاب شما را به خوردن یک سیب دعوت می‌کنم؛ پس در فصل مربوطه، کمی درنگ کنید و سیب خود را با آرامش بخورید و آماده سفر برای خواندن باقی مطالب کتاب باشید! البته باز هم تکرار می‌کنم، به یک شرط که سیب را با آرامش بخورید! و از خوردن با عجله آن خودداری کنید! چون این عجله در خوردن سیب علاوه بر آسیب بر سیستم هاضمه می‌تواند آسیب جدی به افکار شما بزند! این، همان روشی است که امپراطوری‌های فست‌فودی در دنیا برای ما به ارمان آورده‌اند. شاید برای‌تان عجیب باشد که فست‌فود و خوردن سیب چه ارتباطی با کسب و کار دارد! خُبّه اگر می‌خواهید بدانید کتاب در دستان شماست و فقط کافی است که آن را شروع کنید و به فصول موردنظر برسید.

موضوع دیگری که افراد و کسب و کارها را بارها تهدید کرده و می‌کند چشم و هم چشمی است؛ رشدی که می‌تواند ما را واقعاً با چالش‌های جدی و هزینه‌های برخاسته از آن‌ها مواجه نمایند؛ برای رهایی از این چشم و هم چشمی به‌ویژه برای راه‌اندازی و اداره یک کسب و کار، سه نسخه در این کتاب ارائه شده است که هر کدام و یا ترکیبی از آن‌ها را می‌توانید انتخاب کنید؛ و قطعاً انتخاب شما، برای‌تان نتایج حاصل از آن را به همراه خواهد داشت. با در نظر گرفتن این نسخه‌ها با رویکردی از کسب و کار آشنا خواهیم شد که می‌تواند کسب و کار هرچند کوچک ما را به سمت بزرگ‌شدن سوق دهد و برای حرکت در مسیر

بزرگ شدن یک سری اساس و مبنای معرفی شده است که مطالعه آن‌ها می‌تواند راهگشای حرکتی عظیم باشد.

برای اینکه در بازار بتوانیم خوب وارد شده و خوب بمانیم باید مزیت‌هایی را داشته باشیم؛ در ادامه کتاب برای شما از مزیتی خواهیم گفت که خیلی کم به آن فکر می‌کنیم و از مزایای آن هم احتمالاً کمتر بهره برده‌ایم: مزیتی که اگر درست با آن برخورد شود می‌تواند به مزیتی منحصر به فرد تبدیل شود: این مزیت در دستان شماست! با آن بیشتر آشنا شوید و از آن جهت استحکام بخشیدن به کسب‌وکار خود بهره لازم را ببرید.

بسیاری از کسب‌وکارها از این بحثی که می‌خواهیم صحبت کنیم منافع زیادی برده‌اند و بسیاری هم طوری به زمین خورده‌اند که تا الان نیز بلند نشده‌اند! و برخی از آن‌ها هم با رنج و زحمت و مانند استخوان در گلو ادامه راه می‌دهند: به نظر شما این بحث چیست؟ اگر فکر می‌کنید که یک تیم کاری، رشد، رکود و رخوت را برای یک کسب‌وکار ایجاد نمی‌کند، سخت در اشتباهید! چرا که تیم خوبه کسب‌وکار شما را می‌تواند به عرش برساند و تیم بد می‌تواند آن را به فرش بچسباند و البته تیم نصفه و نیمه هم آن را بالا و پایین می‌برد! بنابراین آن را خودتان محاسبه کنید! چون این بحث از اهمیت زیادی برخوردار هست و باید به آن توجه ویژه شود من هم در کتاب همین کار را کرده‌ام و نکاتی را برایتان آورده‌ام که مطمئن هستم با مطالعه و کار بست آن‌ها مضرات کار تیمی را کم و به منافع آن اضافه خواهید کرد. با خواندن این مطالب کاملاً آشنا خواهید شد که با چه کسانی باید تیم شوید و کار کنید: چون که یکی از دلایل بسیار مهمی که تیم‌ها برای ما آورده نداشته و ندارند این است که نمی‌دانیم با چه کسانی باید کار تیمی را شروع کنیم. پس اگر می‌خواهید کاری را با تشکیل تیم شروع کنید و یا اگر می‌خواهید تیم خودتان را بازسازی کنید: پیشنهاد می‌دهم:

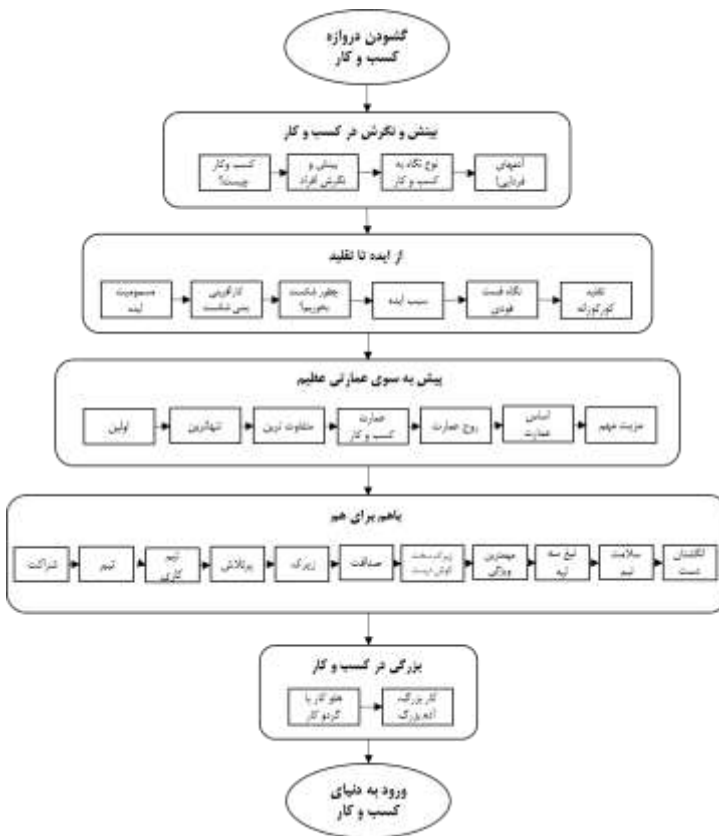
دست نگه دارید!

این کتاب را بخوانید و بعداً شروع کنید؛

ضرر نمی‌کنید!

ساختار کتاب

این کتاب در پنج بخش تعریف شده است؛ برای ورود به هر بخش باید از فصول آن عبور کرد؛ و برای ورود از فصلی به فصل دیگر در هر بخش، دروازه‌ای در نظر گرفته شده است که عبور از آن‌ها شما را برای ورود به دنیای کسب‌وکار مهیا می‌سازد. دروازه را باز کنید.



درباره نویسنده



دکتر سید مرتضی عظیم‌زاده

دکتر عظیم‌زاده در حال حاضر عضو هیئت‌علمی دانشگاه فردوسی هستند؛ ایشان بیش از یک دهه در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فعالیت کرده و مقالات و کتاب‌های متعددی را در خصوص برند و بازاریابی کسب‌وکارها تألیف و ترجمه کرده‌اند.

دکتر عظیم‌زاده، الان در دانشگاه فردوسی مشهد در حال تدریس درس مدیریت بازاریابی، برندسازی و کیفیت در مقطع ارشد و دکتری هستند؛ او بیش از ده سال در حوزه تخصصی خود تلاش نموده و دارای مدلی برای راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هست؛ کتاب «دروازه کسب‌وکار» به‌عنوان اولین کتاب از سری کتاب‌های چهارگانه این مدل است.

او در ایلم‌پردازی و راه‌اندازی چندین کسب‌وکار به‌عنوان عضو هیئت مؤسس و هیئت‌مدیره مشارکت داشته؛ و در همین راستا ایشان به‌عنوان ایلم‌پرداز دبیرخانه دائمی برند در ورزش دانشگاه فردوسی مشهد، تا کنون به‌عنوان دبیر، سه همایش ملی برند را برگزار کرده است. همچنین، در حال حاضر به‌عنوان رئیس انجمن صنعت ورزش استان خراسان رضوی با اتقاق بازرگانی این استان همکاری دارند.

دکتر عظیم‌زاده، بیش از ده کتاب تألیفی و ترجمه‌ای در حوزه برند بازاریابی و کسب‌وکار دارد و در همین راستا در سال ۱۳۹۶ جایزه ترجمه برتر سال دانشگاه فردوسی مشهد را بابت ترجمه و چاپ کتاب «مبانی بازاریابی ورزشی» کسب نموده است.

ایشان به‌واسطه علاقه‌ای که به حوزه نشر داشته و دارد فعالیت خود را به‌صورت حرفه‌ای در این خصوص به‌پیش برده و هم‌اکنون به‌عنوان مدیرمسئول انتشارات مدل ورزش به تولید و ارائه کتاب‌های باکیفیت حوزه ورزش، تجارت و سلامت مشغول هستند.