



برایان چسکی و جو گیبا در آپارتمانی اجاره‌ای زندگی می‌کردند که گاهی برای پرداخت کرایه‌ی آن، به دردسر می‌افتادند و با زحمت مواجه می‌شدند. یک روز آن‌ها متوجه شدند که در شهرشان کنفرانسی مهم برگزار می‌شود و به همین دلیل تمام اتاق‌های اقامت‌گاه‌های شهر، رزرو شده‌اند. آن‌ها با دیدن این وضع، ایده‌های کارآفرین به ذهن‌شان خورد: چرا بخش کوچکی از فضای خود را اجاره ندهند!؟

آن‌ها سه تشک بادی خریدند، یک وبسایت طراحی کردند و ظرف شش روز موفق شدند سه مسافر پیدا کنند و به ازای هر شب، ۸۰ دلار دریافت کنند. آن‌ها فکر کردند که این کار می‌تواند به ایده‌ی بزرگتری تبدیل شود. آن‌ها چند وقت بعد، همراه با دوست دیگرشان که فارغ‌التحصیل علوم کامپیوتر بود، تیم خود را تشکیل دادند و کاری را شروع کردند که بعدها به ایر.بی.ان.بی (Airbnb) معروف شد. تا سال ۲۰۱۵ ایر.بی.ان.بی به ۲۵ میلیون مسافر خدمات‌رسانی کرده و در بیش از ۱۹۰ کشور جهان، محل سکونت (اتاق کرایه‌ای) در اختیار این مسافران قرار داده است.

آری، این سه نفر به جای ساخت هتل و استخدام کارکنان برای ارائه‌ی خدمات به مشتریان، فضایی فراهم کردند که دو نوع مشخص از افراد را به همدیگر مرتبط می‌کند: کسانی که فضایی برای اجاره دارند و کسانی که فضایی برای اجاره می‌خواهند! در حال حاضر "ایر.بی.ان.بی" قادر به خدمت‌رسانی به حدود ۴۰ میلیون مهمان در سال است.

**برای داشتن کسب‌وکار، امروزه الزاماً نیازی به داشتن یا اجاره‌ی مکان (دفتر کار) یا کارمندان زیاد و سرمایه‌ی مالی نیست.**

دنایای امروز، دنایای ایده‌ها و خلاقیت‌هاست. اگر ایده‌ای باشد، آن‌قدر فضاهای متنوعی برای به اجرا درآوردن و پیاده‌سازی ایده وجود دارد که به سرعت، آن ایده را به سرمایه و پول تبدیل کند. "ایر.بی.ان.بی" یک پلتفرم (platform) است. پلتفرم، فضایی است که قابلیت بهتر دیده‌شدن را به افراد می‌دهد. پلتفرم به این معنا بستری مهیا می‌کند که مخاطب در درون آن، فضایی عالی برای بهتر دیدن گزینه‌هایی برای رفع نیازهایش پیدا می‌کند.



اگر سبک زندگی امروز انسان‌ها را بشناسیم، ساده‌تر می‌توانیم از توانمندی‌های خود، سودآوری داشته باشیم.

www.azmandian.com

اینستاگرام، فیس بوک، لینکدین، آمازون، گوگل و... نمونه‌هایی از پلتفرم‌ها هستند. پلتفرم، قلابی است که مخاطب درون آن گیر می‌کند. پس از به دام افتادن مخاطب، می‌توان به آن‌ها تغییر کاراکتر داد و آن‌ها را تبدیل به مشتری‌های دائم کرد تا همواره از محصولات و یا خدمات‌تان استفاده کنند. این فضای تازه، به ما نوید می‌دهد که هنوز هم می‌توان کسب‌وکارهای سودمحور را راه‌انداخت. باید بدانید که پلتفرم‌ها، الزاماً به عرضه و تولید محصول یا یک کالا نیاز ندارند. گاهی فقط مهیا کردن شرایطی مناسب برای برقراری تعامل و ارتباط، برای راه‌انداختن ماشین پول‌سازی کافی است! اگر وبسایت‌هایی نظیر دیجیکالا و آمازون را دقیق‌تر تحلیل کنید، معنای پلتفرم را بیشتر درک خواهید کرد. می‌خواهم بگویم که دنیای جدید، انسان‌ها را درون پلتفرم‌ها گیر انداخته است. شما درون پلتفرم‌ها، نیازهای‌تان را برآورده می‌کنید. از خرید گرفته تا حتی پزشک همراه!



جایی که تکنولوژی هست، قطعاً کسب‌وکاری پول‌ساز هم آنجاست. آن کسب‌وکار را پیدا کنید!

www.azmandian.com

فضای مجازی، خودش از بزرگترین پلتفرم‌هاست که شبکه‌ای عظیم و نادیدنی را به صورت گسترده پخش کرده و همه‌ی ما را درون آن قلاب کرده است. امروزه هر کودکی که از یک سن خاص، موبایل یا دیگر ابزارهای تکنولوژیکی (بازی، موسیقی و...) دستش نباشد، تضاد بسیاری با جامعه پیدا خواهد کرد. اما این فضایی که امروزه توسط تکنولوژی برای ما به وجود آمده، باید با یک ایده‌ی مناسب از طرف شما همراه باشد تا نتیجه‌اش، بازدهی بالا و سودآوری باشد. شاید پرسش این باشد که چگونه ایده‌های خود را به وجود بیاوریم و آن‌ها را تحقق ببخشیم؟ برای این کار قطعاً باید تصمیم ما بر اساس نیازهای خاصی هدایت شود. مثلاً تصمیم می‌گیریم که برای بچه‌هایی که به مدرسه می‌روند چیزی ارائه کنیم تا نیازی که آن‌ها دارند و ما قبلاً به آن نیاز آگاهی پیدا کرده‌ایم را، برآورده کنیم!



ایده‌ها در دو مرحله به وجود می‌آیند:

مرحله‌ی اول زمانی است که تصمیم می‌گیرید برای برطرف کردن چه نوع نیازی، کسب‌وکارتان را راه‌اندازی کنید، (این تصمیم گرفتن خودش نوعی ایده است).

مرحله‌ی دوم زمانی است که نیاز را فهمیده‌اید و می‌خواهید برای برطرف کردن آن نیاز، راه حلی بیابید و ایده‌ای پیدا کنید که در جهت رفع آن نیاز، محصول یا خدماتی را ارائه کنید. وقتی شما درون پلتفرم‌ها زندگی می‌کنید، پس می‌توانید ایده‌هایتان را هم از جنس پلتفرم‌ها خلق کنید. پس از دیدگاه‌های سنتی بازار و سرمایه و... فاصله بگیرید و خودتان را در درون دنیای تازه‌ی امروز، ببینید و احساس کنید! حالا شروع کنید به ساختن پلتفرم‌های خودتان.

با جمله‌ای از ست گادین؛ کارآفرین و سخنران شناخته شده‌ی آمریکایی، این یادداشت را به پایان می‌رسانم:

**بدتر از شکست خوردن در کاری، شروع نکردن آن کار است.**





دوره آنلاین Online

موفقیت

در 150 روز

پروفسور علیرضا آزمندیان

www.azmandian.com

**جلسه اول: مدیریت بحران و استرس در کار و زندگی و رسیدن به یک زندگی شادمانه**  
چگونه عوامل ایجاد اضطراب و استرس را در کار و زندگی از بین ببریم و به آرامش، نشاط و شادی برسیم.

[جهت کسب اطلاعات بیشتر و ثبت نام در دوره آموزشی آنلاین موفقیت در ۱۵۰ روز کلیک کنید](#)