

موسس و مدیرعامل شرکت گروه همکاری‌های اقتصادی اگست

ارائه دهنده خدمات "قیمت و خرید مقایسه‌ای"، "تیم سازی استارت‌آپ‌ها"،

"تور کارآفرینی" و "کارگاه کسب و کار"

Websites: www.exit-group.co.ir

www.bedebestan.com, www.tourgardi.ir, www.teamsazi.ir

شرح حال امیر منصوری جلیلیان، دانش آموخته کارآفرین دانشکده کارآفرینی

Email: mansoori.amir@gmail.com



بعد از گذراندن سال اول دبیرستان، با نگاهی به پشت سرم، می‌دیدم که در خانواده ای فرهنگی متولد شده، و رشد کرده ام. ارزش های خانوادگی مثل صداقت، حسن نیت، جمع پذیری یا کمک به اطرافیان جذبم می کرد، ولی ریسک‌گریزی و سکون خیلی با روحیم سازگار نبود. راستش به یادگیری، تجربه کارهای جدید، کار و تلاش و متفاوت بودن بیشتر علاقه داشتم. کم کم یاد گرفتم که با مطالعه و الگو برداری میشه وارد عرصه های ناشناخته تر هم شد. برای این منظور فقط مطالعه می کردم تا بتونم انتخاب های بهتری برای دانشگاه داشته باشم. در نهایت علم مدیریت سازمان رو انتخاب کردم. کمی که با حرارت فضای علمی سال اولی ها زندگی کردم، به نظرم جای تجربه و شناختن کارکردهای این آموزه ها خالی و خالی تر می اومد! تصمیم گرفتم وارد بازار شوم و برای این منظور هم بازاریابی رو انتخاب کردم. چند فرصت شغلی رو توی نیازمندی ها پیدا کردم و نهایتاً به عنوان دستیار بازاریابی توی یه شرکت بازرگانی بزرگ در خیابان جمهوری مشغول کار شدم. در اونجا با سیستم های درآمدی مختلف در مقابل ارزش های نظام حقوق بگیری مثل آب باریکه داشتن که اصولاً در خانواده تشویق می شد، آشنا شدم و باور کردم که کار و درآمد و مشوق های مبتنی بر عملکرد در درجه اول برای خودم و بعد هم برای گروه ذینفع (کارفرما، مشتری و...) خیلی مفیدتر می بود، چون تقریباً همیشه انگیزه لازم رو برای فعال کردن عامل انسانی کار (یعنی سلول های خاکستری مغز) فراهم می کنه؛ بدون این که مرزی براش قائل باشه. از طرفی ارتباط مستقیم با بازار معایب تکراری بودن کار رو برام آشکارتر کرد و فهمیدم که وجه تمایز کار، نه فقط در ریسک پذیری و درآمد مبتنی بر عملکرد داشته، بلکه کاری برای من مناسب تره که نسبتاً چالش

گرفتم. شرکت هم رشد خوبی داشت و ظرف سه سال ۳۵۰٪ رشد نیروی انسانی رو ثبت کرده بود. تقریباً روزانه ۱۲-۱۳ ساعت کار می کردم و سخت به مرحله بعدی کار که مدیریت اجرایی بود فکر می کردم؛ تا اینکه یک روز صبح کاملاً اتفاقی متوجه شدم که دانشگاه تهران یک سالی است که یه دانشکده با رشته کارآفرینی رو برای اولین بار در کشور در مقطع کارشناسی ارشد ارائه می ده. باورم نمی شد! خیلی رای زنی کردم که شاید بتونم مدیران شرکت رو قانع کنم که کمی از مسؤولیت‌ها رو تفویض کنم و همزمان برای دانشگاه هم اقدام کنم ولی به جاش اونها من رو قانع کردن که بهترین گزینه انتخاب بین درس و کار تمام وقته! برای خانواده، دوستان و همکاران نتیجه خیلی عجیب بود. ولی من تقریباً بدون توجه به پیرامون خودم، از کار استعفاء دادم و دوره های آمادگی جهاد دانشگاهی رو تو خود دانشکده کارآفرینی، شرکت کردم. به نظر همه چیز مرتب میومد، ولی فرصت اصلاً کافی نبود و اون سال موفق نشدم. از طرفی مهلت عمده سربازی هم تموم شده بود و باید می رفتم سربازی. بدجوری محاسباتم غلط از آب دراومده بود و از یه طرف موقعیت شغلی، و درآمد رو از دست داده بودم و از طرف دیگه قضاوت (نه چندان مثبت) دیگران رو می تونستم توی نگاهشون حس کنم. خیلی مجالی برای تصمیم گیری نبود. دفترچه سربازی رو فرستادم و در اولین نوبت اعزام شدم. با پس اندازی که داشتم زیاد نگران گذران این دوران نبودم ولی راستش اصلاً نمی تونستم از فضای صمیمی محیط لذت ببرم! همه ذهنم با هدف قبولی دانشگاه پر شده بود و از هر فرصتی برای مطالعه درس های ارشد استفاده می کردم. احساس می کردم تمرکز داره منو تک بعدی می کنه. ارتباطم رو بچه هایی که قبول شده بودن تقویت کردم تا هر روز با اطلاعات جدیدی که از دانشگاه می رسه، انگیزم بیشتر بشه.

یکی از مهمترین عوامل منطقه ای که در زندگی خودم مؤثر می دونم، بزرگ شدن در شهرک مسکونی غرب تهران به اسم شهرک اکباتان بود. تقریباً از ۴ سالگی وارد این شهرک شدم و بهترین ایام کودکی، نوجوانی و جوانی را در این شهرک گذراندم و جالب تر این که در حال حاضر هم در همین شهرک زندگی می کنم!

های بیشتری داشته باشه، به خلاقیت نیاز داشته باشه و نهایتاً نتیجه اش برای خودت قابل لمس و احترام باشه! شرایط اقتصادی سال های ۸۲-۱۳۸۱ افق روشنی رو ترسیم می کرد و من هم سعی می کردم مسیر شغلی خودم رو طراحی کنم. بعد از تسلط نسبی رو مفاهیم جمع آوری، تحلیل و گزارش اطلاعات بازار به نظرم قله بعدی هماهنگی و برنامه ریزی مسائل بازار بود. سعی کردم تعهداتم رو به اتمام برسونم و برای یه فرصت شغلی بهتر در یک شرکت بازرگانی دیگه، اقدام کنم. اگرچه این شرکت به بزرگی، اشتهار و موفقیت اولی نبود، ولی حاضر بود به من که تازه واحدهای تخصصی خودم رو پاس کرده بودم و دو سال و نیم سابقه مرتبط داشتم، فرصت تجربه مدیریت کانال های بازاریابی رو بده. جوانب کار خیلی برام روشن نبود ولی همون طوری که میشه حدس زد، چالشش برام خیلی جذاب بود. با نزدیک تر شدن به حلقه مدیریت سازمان، خیلی از کارکردهای مباحث تئوریک دوره کارشناسی برام روشن تر می شد و احساس می کردم باید برای جلوتر رفتن بیشتر بدونم. یکی، دوتا دوره تخصصی رو در سازمان مدیریت صنعتی گذروندم و کم کم مسؤولیت بخش بازرگانی رو هم به عهده



که برای پیشبرد کار در دو مرحله شاکله و شالوده تیم کاری ما دستخوش تغییرات اساسی شد، و این مورد به نوبه خود منجر به تحمیل هزینه و زمان به پروژه گردید، ولی تلاش زیادی شده و استفاده از تجربیات ایجاد شده و مشاوره منابع انسانی (متأسفانه برای تیم کارآفرینی مشاوره تخصصی هنوز در کشور جایگاه مشخصی ندارد و تجربیات هم مستند نمی‌شوند!) برای جلوگیری از بروز موارد مشابه در آینده جلوگیری بشه.

تصمیمات کلیدی متعددی برای بهره برداری از هر ایده بایستی گرفته شود، چرا که هر انتخاب هزینه فرصت‌هایی دارد و پاسخ دادن به تمام گزینه‌ها از بضاعت و فرصت کارآفرین خارج است. این نکته‌ای که من هر روز با خودم تکرار می‌کنم و در صحبت‌ها و جلسات با صدای بلند فکر می‌کنم تا در مواردی که به صورت ناخواسته دچار این سندروم عدم تمرکز شده‌ام، مسیر رو اصلاح کنم. به عنوان مثال این که برای معرفی پروژه از شخصیت حقوقی استفاده بشه یا حقیقی، نکته بسیار مهمی است که بار مالی و تبعات جدی در موفقیت پروژه دارد، و بعد از مدت‌ها بررسی و سنجش شرایط خاص پروژه بده بستان به این نتیجه رسیدم که فقط ثبت برند رو در این مرحله به صورت حقوقی و به نام شرکت انجام بدیم، و سایر موارد رو حقیقی دنبال کنیم؛ البته این تصمیم تا حد زیادی نتیجه فضای مبهم کسب و کار در سال‌های اخیر...

در حال حاضر یک شرکت مشاوره و خدمات کارآفرینی به عنوان "گروه همکاری‌های اقتصادی اگست" رو با ۴ نفر پرسنل مدیریت می‌کنم که این شرکت علاوه بر مشاوره به کسب و کارها در حوزه کسب و کار الکترونیک و جذب منابع برای آنها، خود پروژه‌های استارت‌آپی مثل پروژه بده بستان (پلتفرم فروش مقایسه‌ای)، تورگردی (تورهای کارآفرینی و کارگاه‌های تخصص تحلیل فرصت) و تیم‌سازی (شبکه منابع انسانی استارت‌آپ‌های ایران) و محصول فروشگاه ساز ایکوپون (تخفیف گروهی) رو در فاز تست فنی و بازار داره و پروژه‌های دیگری هم به یاری خدا با تأمین اعتبار معرفی خواهند شد.

علاقتمند به همکاری در قالب استاد مشاور بودند. بعد از رای زنی با استاد راهنمای خودم، استاد آمریکایی رو انتخاب کردم.

در فرآیند کارآفرینی خودم، شکستی رو تجربه نکردم. یعنی احساس شکست رو تجربه نکردم! چرا که با توجه به تجربه چند سال فعالیت در تجارت، همیشه به این صورت به کار نگاه می‌کنم که در یک مقیاس کوچک ایده رو پیاده می‌کنیم و اگر همه چیز (یا حداقل بخش مهمی از موارد) طبق محاسبات پیش بره همین مسیر رو توسعه می‌دیم و اگر هم این طور نباشه، بر اساس بازخوردهایی که از اقدام اولیه گرفتیم، نسبت به اصلاح مسیر اقدام می‌کنیم. پس با این تعریف باید بگم چندین مورد اصلاح مسیر در تجربه کارآفرینی خودم داشتم...

انگیزه‌ها می‌تونن خیلی فردی باشن یا اینکه حوزه شمول گسترده‌ای داشته باشن، در خصوص انگیزه شخصی تا اونجایی که یادم میاد توانایی اثرگذاری و ایجاد یک سیستم متفاوت سازماندهی در سازمان همیشه برام جذاب و پیشبرنده بوده، ولی این رو تا زمانی که سیر تحولات منطقه‌ای به شکل کنونی در نیامده بود، انگیزه فعالیت و شروع کار رو نمی‌داد. یک جرقه که شاید ماحصل یک طرز تلقی بوده و اساساً بهانه‌ای بیش نباشد...

تیم‌سازی، بهترین و مناسب‌ترین کاری است که هر استارت‌آپی باید انجام بده تا هم بتونه نسبت به ابعاد مختلف پروژه اشراف پیدا کنه، و هم بازخوردهای بیشتری روی تکمیل ایده اولیه به دست بیاره، تیم‌سازی بود که من هم به همین ترتیب جلو رفتم؛ که عشق آسان نمود اول، ولی ...

یکی از مهمترین چالش‌های پیش روی کارآفرینی تیم‌سازی و نحوه تعامل بین این تیم است. چیزی که در سطوح سازمانی به عنوان حاکمیت شرکتی نامبرده می‌شه. فارغ از اینکه این افراد دارای چه مهارت‌هایی باشند و چه نقش در جریان استارت‌آپ ایفا کنند، تعاملات بین این افراد بسیار در موفقیت پروژه حائز اهمیت هست، تا جایی

شهرک‌های این چنینی (به اصطلاح کاندو) با تراکم بسیار زیاد خود، روابط گسترده‌ای برای افراد ایجاد نموده و این شبکه ارتباطی به نوبه خود زمینه‌آشنایی افراد را با نقطه نظرات، ایده‌ها و سبک‌های زندگی متفاوت فراهم می‌نماید. به تعبیر دیگر سرعت و حجم جریان اطلاعات نسبت به یک محله معمولی، بسیار بیشتر است. همین بس که در دوران نوجوانی، علی‌رغم اینکه در خانواده سابقه و یا مشوقی برای فروشنده‌گی وجود نداشت، علاقمند به همکاری با مغازه داران محلی شدم و چندین تجربه کوچک تابستانی نیز در این حوزه رقم زدم.

قبولی در دانشگاه و قرار گرفتن در فضای آکادمیک حال و هوای کاملاً متفاوتی داشت. رشته جدید بود و باید تئوری پردازی (بومی) می‌شد. در خصوص سرفصل‌ها، سبک‌ها و حتی فلسفه وجودی آن بحث وجود داشت. و همه این بحث‌ها فکر ما رو بازتر می‌کرد و کمک می‌کرد با مبانی و زیرساخت‌های رشته بیشتر آشنا بشیم. فرصتی که شاید برای دوره‌های جدید، کمتر فراهم باشه. و همین مورد من رو تشویق کرد که روی تئوری‌های بنیادی راه اندازی کسب و کار مثل تئوری شرکت، تئوری وابستگی منابع، تئوری اقتصاد هزینه مبادله و تئوری سازمان‌های هیبریدی بیشتر متمرکز بشم. همه این مطالعات به روشن شدن اهمیت و مکانیزم‌های شبکه و سیالیت منابع در این شبکه‌ها در فازهای استارت‌آپ کارآفرینی تأکید می‌کردن، موردی که کاملاً با تجربه شخصی من از روابط دوران نوجوانی و جوانی خود سازگار بود.

اواخر سال دوم، بعد از اینکه با سنگ بنا و مبانی نظری و عملی کارآفرینی آشنا شدم، تصمیم گرفتم برای تکمیل پایان‌نامه (تقریباً ۵۰٪) پایان‌نامه رو از پروژه‌های ترم که با همین مضمون گرفته بودم، آماده کرده بودم) از یکی از اساتید خوب دانشکده و یک استاد خارجی به عنوان مشاور استفاده کنم تا سوالات باقیمانده ذهنم را در خصوص مبانی نظری پاسخ بدم. موضوع پویایی شبکه‌های کارآفرینی رو انتخاب کردم و با اساتید مختلفی مکاتبه کردم که با توجه به موضوع من فقط دو مورد از فرانسه و آمریکا