

## گروه آموزشی و مشاوره کسب و کار پیشرو

Website: [www.kasbokarpishro.com](http://www.kasbokarpishro.com),

## شرح حال بابک ناصحی، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: [Babak.nasehi@ut.ac.ir](mailto:Babak.nasehi@ut.ac.ir)



دوران من متوجه شدم بسیاری از خصوصیات که من تاکنون به خاطر آنها سرزنش می‌شدم همان خصوصیات است که کارآفرینان را به خاطر دارا بودن آن ستایش می‌کنیم. با شرکت در سمینارها و کارگاه‌هایی که در دانشکده برگزار می‌شد با کارآفرینان از نزدیک آشنا شدم و دیدم که آنها هم دورانی شبیه دوران من در کسب و کارشان تجربه کرده اند. زمانی که پای صحبت آنها می‌نشستم مثل این بود که دارند داستان زندگی و خصوصیات مرا تعریف می‌کنند. از طرف دیگر حضور در دانشکده کارآفرینی باعث شد من دوستان خوبی را پیدا کنم که در راه‌اندازی کسب‌وکارم بسیار موثر بودند. یکی از تمرین‌هایی که ما باید برای درس بازاریابی انجام می‌دادیم فروش یک کالا بود. به استادم پیشنهاد دادم، برای انجام تمرین فروشگاه اینترنتی راه‌اندازی کنم. از همین جا مزه اولین تجربه راه‌اندازی کسب‌وکارهای اینترنتی راه چشیدم.

من از دوران کودکی روحیه ریسک‌پذیری و استقلال طلبی داشتم. یادم هست دبستان که می‌رفتم عکس برگردون می‌خریدم و می‌فروختم. ماجراجو هم بودم البته ماجراجویی‌ها همیشه نتایج مثبت نداشت! دوران نوجوانی را در یک خانواده با تفکر و سبک زندگی کارمندی، با درس و ورزش و مطالعه گذراندم. به یادگیری مطالب به صورت کاربردی خیلی علاقه داشتم و اغلب با معلم‌ها صحبت می‌کردم و تکالیف نظری آنها را با تکالیف کاربردی که بهشان پیشنهاد می‌دادم عوض می‌کردم. به پدرم در انجام کارها به صورت پاره وقت کمک می‌کردم. خانواده من معتقدند که بهتر است از تلاش برای راه‌اندازی کسب‌وکار دست بردارم یا حداقل به کارآفرینی به عنوان شغل دوم بپردازم. در شرکتی استخدام شوم و حقوق ثابتی داشته باشم که بتوانم روی آن حساب کنم، اما من با توجه به روحیه‌ای که دارم، کارآفرینی را انتخاب کردم. نکته‌ای که وجود دارد این است که خانواده ام به تصمیم من احترام گذاشته و حتی حمایت‌های مالی هم انجام دادند، بدون کمک آنها کار من بسیار دشوارتر می‌شد.

در مقطع کارشناسی، مهندسی مکانیک سیالات خواندم، اما به آن علاقه‌ای نداشت و صرفاً جهت حضور در دانشگاه و اخذ مدرک بود. برای مقطع کارشناسی ارشد تصمیم گرفتم رشته‌ای که دوست ندارم را رها کنم اما جایگزینی برایش نداشتم. به مطالعه آزاد در حوزه مدیریت و کسب و کار علاقه داشتم. کتاب‌هایی که در مورد کسب ثروت در بازار بود را مطالعه کردم و متوجه شدم که اکثر ثروتمندان، آدم‌های خود ساخته‌ای بوده‌اند و به کارآفرینی پرداخته‌اند. این امر باعث شد که رشته کارشناسی ارشد کارآفرینی را انتخاب کنم. زیرا درس‌هایی که در آن تدریس می‌شد شبیه همان‌هایی بود که در مطالعاتم توصیه شده بود. زمانی که درس‌ها را گذراندم عاشق کارآفرینی شدم چون دقیقاً با خصوصیات روحی من تطبیق داشت.

یکی از بهترین دوران زندگی‌م دوران تحصیل کارشناسی ارشد کارآفرینی گرایش IT بود در این

در سال ۱۳۹۰ فروشگاه اینترنتی ایرانیان ([www.iranianshop.ir](http://www.iranianshop.ir)) را به همراه یکی از دوستانم که طراح سایت هست، راه‌اندازی کردم. در سال ۱۳۹۱ وبلاگ ([www.ikarafarin.ir](http://www.ikarafarin.ir)) را ایجاد کردم. در سال ۱۳۹۲ به همراه دوستان در دانشکده کارآفرینی نمایشگاه اینترنتی میلمان "کالامبل" ([www.Kalamobl.com](http://www.Kalamobl.com)) را تشکیل دادیم. در سال ۱۳۹۳ گروه آموزش و مشاوره "کسب و کار پیشرو" ([www.Kasbokarpishro.com](http://www.Kasbokarpishro.com)) را تشکیل دادیم.

در نمایشگاه اینترنتی میلمان "کالامبل" علی‌رغم اینکه ما حدود ۱ سال تلاش کردیم و فرصت پولسازي را شناسایی کرده بودیم شکست خوردیم. به ۲ دلیل ما شکست خوردیم: ۱) ندیدن موانع موجود در راه‌اندازی کسب و کار (۲) تخمین نادرست ما از توانایی خودمان. کسب و کار پیشرو فراز و نشیب‌های زیادی داشت اما به پشتوانه تجربیاتی که در راه‌اندازی استارت‌آپ‌های مختلف به دست آورده بودیم بر مشکلات فائق آمدیم ما به صاحبان کسب‌وکارها کمک کردیم که اشتباهات ما را تکرار نکنند و رشد سریع برسند. به‌طور حتم دانشی که در دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران نزد اساتید برتر ایران آموختیم از یک طرف و تجربیاتی که خودمان در مسیر پیاده‌سازی آموخته‌ها کسب کردیم از طرف دیگر در این موفقیت اثرگذار بوده است.

مهمترین انگیزه‌های پیش برنده که مرا به سوی راه‌اندازی و تداوم کسب‌وکار هدایت می‌کرد حس استقلال طلبی، ریسک‌پذیری و مثبت‌اندیشی است. دیدن فیلم زندگی کارآفرینان، شرکت در سمینارهای مرتبط با کارآفرینی و همایش‌هایی که کارآفرینان انتقال تجربه می‌کردند، و همچنین کلاس‌های مفید اساتید دانشکده کارآفرینی نسبت به کسب و کار موثر بوده‌اند. از نظر خودم مهمترین ویژگی‌های پیش برنده من در مسیر راه‌اندازی کسب و کار، خوش بینی و علاقه به ایجاد شبکه اجتماعی بوده است. به نظر من تیم‌سازی و ایجاد شبکه در کارآفرینی معجزه می‌کند.

فروشگاه اینترنتی ایرانیان لذت خرید آسان - [IranianShop.ir](http://IranianShop.ir)





آکادمی کاریار



درباره کاریار



ایزو [ISO]



طراحی اپلیکیشن



طراحی وبسایت



مشاوره کسب و کار



آموزش



توسعه بازار



استقرار سیستم



صفحه اصلی

«کسب و کار پیشرو» است. هدف «کسب و کار پیشرو» کمک به رشد و توسعه کسب و کارها در ایران است.

و اما توصیه من به دانشجویان جویای کسب و کار: یکی از مهمترین عوامل موفقیت هر کارآفرین حضور در شبکه اجتماعی مربوط به آن کسب و کار است. پیشنهادم این است که در اجتماعات و رویدادهای کارآفرینی حضور داشته باشید و هر بار خود را ملزم کنید که چند دوست جدید پیدا کنید. فرآیند کارآفرینی، فرآیند دشواری است در این مسیر از آشنایانتان کمک بگیرید، درخواست آغاز



دریافت است.

نکته دیگر اینکه در ابتدای کسب و کار با استراتژی تمرکز شروع کنید. یک محصول را به نتیجه برسانید سپس به فکر تنوع سازی باشید. عدم تمرکز در شروع کسب و کار باعث می شود که محصولات شما ناقص شود و شکست بخورید.

سرنوشت کسب و کارها چه شد؟ فروشگاه اینترنتی ایرانیان موفق شد به درآمد رضایت بخش برسد.

وبلاگ [ikarafarin.ir](http://ikarafarin.ir) تبدیل به وبلاگ خانواده کارآفرین شده است.

نمایشگاه اینترنتی مبلمان «کالا میل» منحل شد. گروه آموزش و مشاوره «کسب و کار پیشرو» با استقبالی روبرو شد که بیش از حد انتظار ما بوده است.

تولید ارزش، محصولاتش را به خوبی به بازار معرفی می کند و صاحب مشتری می شود، معمولاً سرمایه گذاران را به خودش جلب می کند.

مهمترین تصمیمی که هر کارآفرینی در حین راه اندازی کسب و کار با آن روبرو می شود این است که آیا باید ادامه داد یا باید آنرا رها کرد.

توانایی غلبه بر این تهدید و ابهام، قدرت تصمیم گیری به موقع و صحیح می باشد که مهمترین ویژگی یک کارآفرین است. واقعیت این است که همیشه ادامه دادن یک کسب و کار منجر به موفقیت نمی شود. در نظر داشته باشید که

بسیاری از کسب و کارهای شکست خورده پاسخ این سوال را اشتباه داده اند و سال ها بر روی ایده ای پافشاری شده که خریداری نداشته. البته

مواردی هم بوده که تنها یک ماه قبل از اینکه به سود برسند دست از تلاش برداشته اند و از رسیدن به قله موفقیت بازمانده اند. برای من هم

پس از راه اندازی هر یک از این کسب و کارها این سوال مطرح می شد که ادامه دادن درست است یا ترک کردن این کسب و کار؟ پاسخ این

است که هنگام راه اندازی کسب و کار یک کارآفرین با بازخوردهایی که از مشتریان می

گیرد می تواند به سوال پاسخ دهد. من بعد از یکسال تلاش در نمایشگاه اینترنتی «کالا میل»

دیدم که فروشی کافی ایجاد نکردیم و متوجه شدیم که پافشاری ما در این کار بی مورد است. اما در هنگام راه اندازی گروه آموزش و

مشاوره «کسب و کار پیشرو» با استقبال مشتریان و فعالین بازار روبرو شدیم در نتیجه به کارم ادامه دادم حتی در شرایطی که مدت زیادی در نقطه

ضرر قرار داشتم. بخاطر همین موفقیت نسبی، در حال حاضر تمرکز من بر روی گروه آموزش و مشاوره

مهمترین چالشی که در این مسیر با آن برخورد کردم همین موضوع تشکیل تیم منسجم و آماده جهت راه اندازی کسب و کار بود. در نظر داشته باشید

که شما به گروهی نیاز دارید که حداقل عماه حاضر باشند متعهدانه و به صورت منظم کار کنند.

راه حلی که من پیدا کردم شرکت در اجتماعات مرتبط با کارآفرینی و شبکه سازی موثر با افراد شرکت کننده در رویداد بود. ریزش و رویش در

تیم اولیه کارآفرینی امری کاملاً عادی است. با کلی کش و قوس بالاخره این تیم تشکیل شد. دومین چالش ما طراحی خدمت یا محصول بود.

در بسیاری از موارد، مشتری محصول ما را نمی خرید چرا که قیمت پیشنهادی ما برای مشتری رضایت بخش و جذاب نبود. برای حل این مشکل

فردمتخصص در این زمینه را به تیم اضافه کردیم. سومین چالش بازاریابی بود. مشکلی که ما برخورد کردیم این بود که ارزش محصول را فقط خودمان

درک کرده بودیم و مشتریان خیلی به کار ما بها نمی دادند. برای حل این مشکل از دو روش استفاده کردیم یکی اضافه کردن بازاریاب به گروه



و دیگری برون سپاری تبلیغات به شرکتهای فعال در این زمینه بود. چالش چهارم هم تأمین سرمایه بود.

به نظر من اگر ۳ چالش بالا را بتوانیم حل کنیم چالش چهارم که تأمین سرمایه است به راحتی حل می شود. چون وقتی سیستمی داریم که با

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)

