

## شرح حال علی اصغر شکوهی نیا، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

a.shokouhinia@gmail.com

### خلاصه راه اندازی شرکت

من و یکی از دوستان شرکت طراحی محصول در حوزه صنعت خودرو و لوازم خانگی داشتیم بنام شرکت کیهان فاخر. تقریباً اوایل تیرماه سال ۹۲ برآن شدیم تا در حوزه نفت و گاز وارد فعالیت شویم. شرکتی با مأموریت طراحی، ساخت و تأمین تجهیزات صنایع نفت، گاز و پتروشیمی به ثبت رساندیم. من تجربه کار صنعتی داشتم منتها این تجارب در حوزه صنعت نفت نبود، لذا لازم بود تا در این خصوص



همزمان با ثبت شرکت مطالعه و بررسی کنیم. ثبت شرکت و امور مرتبط حدوداً دو ماه به طول انجامید، پس از آن ما شروع کردیم به بازاریابی و معرفی خدماتمون ولی هیچ نتیجه‌ای به بار نداشت. یادم است که خودم حدود ۱۰۰ ایمیل برای بازاریابی به شرکت‌هایی که ممکن بود مشتری ما بشوند زدم، ولی خبری نشد که نشد. تعداد زیادی فاکس به شرکت‌های مختلف حوزه نفت و گاز هم ارسال کردیم باز خبری نشد. علاوه بر این فعالیت‌ها، مدتی هم مرتباً به بازار خرید و فروش تجهیزات نفت و گاز سر می‌زدیم و به دنبال فرصت می‌گشتیم. چون نتیجه‌ای به بار نداشت، به مدت دوماه تقریباً کار رها شد. تقریباً داشتیم به این نتیجه می‌رسیدیم که انتخاب حوزه نفت و گاز اشتباه بوده چون در این حوزه سرمایه کلان حرف اول رو می‌زنه و ما اون سرمایه کلان را نداشتیم. قرار شد آخرین تلاش‌ها مون را برای بازاریابی انجام بدیم و اگر



جوابی نگرفتیم حوزه فعالیت مون رو عوض کنیم. جلسه‌ای گذاشتیم و تمامی فعالیت‌هایی که بایستی دوباره انجام می‌دادیم بررسی و برنامه‌ریزی کردیم. تقریباً اوایل بهمن‌ماه سال قبل بود که شروع کردیم به اجرا کردن این فعالیت‌ها. دوباره داستان بازاریابی شروع شده بود که ناگهان یک فاکس حاوی پیشنهاد خوب به دست ما رسید: انجام یک پروژه در خصوص ساخت یک مجموعه تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت در یکی از معتبرترین شرکت‌های نفتی! سریعاً بررسی کردیم و پیشنهاد خودمون رو در خصوص انجام پروژه مذکور فرستادیم. شرکت مشتری بعد از دوهفته بررسی از بین چند شرکت صاحب برند و پرسابقه، شرکت ما رو انتخاب و باما وارد قرارداد شد. چند هفته طول کشید تا تونستیم تجهیزات پروژه رو طراحی کنیم. سپس رفتیم سراغ چند سازنده معتبر تا براساس نقشه‌ها تجهیزات را سفارش بدیم ولی سازندگان ایرانی قادر بودند بخشی از این تجهیزات را بسازند. تجهیزات بخشی دیگر از پروژه بدلیل پیچیدگی ساخت و همین‌طور اجناس خاص با مشکل روبرو شد.

تازه ما متوجه شدیم که این پروژه ریسک فنی بالایی دارد. بایستی تجهیزات را کامل می‌ساختیم و تحویل مشتری می‌دادیم. در این زمان یا باید انصراف از پروژه می‌دادیم و یا به هر نحوی مسئله را حل می‌کردیم. انصراف از پروژه، مفهوم شکست در کسب و کار را برای ما در پی داشت. کسب و کاری که تقریباً ۸ ماه روش وقت گذاشته بودیم! تصمیم گرفتیم که به هر نحو ممکن کار را ادامه بدیم. لازم بود یک سازنده خارجی پیدا کنیم. کار مشکلی بود هیچ تجربه‌ای در این خصوص نداشتیم. مدتی گذشت ما چند سازنده خارجی پیدا کردیم ولی از بین اون‌ها تنها دو تاشون حاضر شدند مطابق با نقشه‌ها و استاندارد که ما تعیین کرده بودیم مابقی تجهیزات را بسازند. از این سازنده‌های خارجی یکی شون معتبر و صاحب برند بود منتها قیمتی که به ما داده بود بسیار بالا بود و ما ضرر می‌کردیم. سازنده دوم گمنام بود ولی قیمتی که جهت ساخت مجموعه داده بود برای ما مقرون به صرفه بود. سازنده دوم را انتخاب کردیم. مسئله اینجا بود که اعتماد کاملی به او نداشتیم. بایستی توانمندی سازنده در اجرای پروژه برای ما مشخص می‌شد. از طرفی امکان مسافرت و سنجش توانایی سازنده خارجی برای ما فراهم نبود. سعی کردیم از

با تاسیس شرکت جدید وارد کار طراحی، ساخت و تأمین تجهیزات در حوزه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی با بالاترین کیفیت و در کمترین زمان با رعایت استانداردهای معتبر شدیم.

ایرانی‌هایی که در کشور سازنده خارجی بودند کمک بگیریم. پیدا کردن چنین اشخاصی با اون توانمندی‌های مورد نیاز کار بسیار مشکل و وقت‌گیری بود. به هر زحمتی بود افراد موثقی پیدا کردیم و اعتماد نسبی به سازنده خارجی حاصل شد.

با اندک اعتماد و ریسک بالا تصمیم به همکاری گرفتیم چون محدودیت زمانی داشتیم و در موعد مقرر باید پروژه را تحویل مشتری می دادیم. ما برای اینکه ریسک کار با سازنده خارجی را کاهش بدیم پروژه را به دو فاز شکستیم: فاز کوچک و فاز بزرگ. قرار شد در فاز اول، چند قطعه کوچک از مجموعه، ظرف دو هفته ساخته و با هواپیما برای ما ارسال شود. خوشبختانه در فاز اول سازنده خارجی به قول خودش عمل کرد و ظرف دو هفته قطعات به دست ما رسید. قطعات را بازرسی کردیم موردی نداشت. سرعت قرارداد مابقی پروژه را با سازنده خارجی بستیم. تقریباً دوماه بعد بقیه قطعات هم به دست ما رسید. در همین مدت سازنده ایرانی هم کار خودش را تموم کرد و قطعات را به ما تحویل داد. دو مجموعه را مونتاژ و بعد از بسته بندی برای مشتری ارسال کردیم البته با یک هفته تاخیر. بعد از دو هفته، پروژه توسط مشتری تأیید و نتیجه به ما اعلام شد. خوشحالی وصف ناپذیری داشتیم و تونستیم بعد از چند ماه کار مداوم نفس راحتی بکشیم!

با یاری خدا و تلاش بی وقفه عملکرد ما مورد رضایت مشتری قرار گرفت و اکنون هم پیشنهاد مشابه اما بسیار بزرگتری به ما رسیده که در حال بررسی هستیم. مطمئنم اگر تو این هم موفق بشیم تبدیل به برند میشیم. البته شاید نابود بشیم! ما برای توسعه کسب و کار خودمون تا ۵ سال آینده برنامه ریزی کردیم. موقعیت خوبی برای خودمان در بازار ایران و جهان در نظر گرفتیم که به امید خدا با تلاش و پشتکار به آن خواهیم رسید. علاوه بر آن در حوزه طراحی محصول جدید هم فرصت های زیادی در ایران و دنیا وجود دارد که به امید

خدا در این حوزه هم برنامه هایی برای راه اندازی کسب و کار داریم.

### دوران تحصیل در رشته کارآفرینی

از کودکی به بازی فوتبال خیلی علاقمند بودم، هنوز هم گاهی اوقات با دوستانم فوتبال بازی می کنم. دوره راهنمایی درسم خوب نبود. دبیرستان با تشویق برادرش رشته ریاضی را انتخاب کردم و در مدرسه رتبه اول شدم! به به عنوان مهندس مکانیک دانش و تجربه علوم تکنیکی را داشتم و خیلی تکنیکی فکر می کردم. دانشکده کارآفرینی فضایی بود تا من تونستم دانش و تفکر مدیریتی لازم را پیدا کنم. قبل از ورود به دانشکده کارآفرینی به بازار توجه ای نداشتم ولی الان فهمیدم که کارآفرینی از بازار شروع میشه و به بازار هم ختم میشه! فهمیدم توجه به نیازهای مشتریان چطور باعث توسعه کسب و کار می شود. قبل از ورود به دانشکده از استراتژی کسب و کار چیزی نمی دونستم، ولی الان برای شرکت مون استراتژی تعریف کردیم، چشم انداز، ماموریت و اهداف کوتاه مدت و بلندمدت ... الان مطابق همین چارچوب حرکت می کنیم. انصافاً تمامی درس هایی که در دانشکده کارآفرینی خوندم بدردم خورده و خواهد خورد. بدون تردید، آدم هنگام کار اگر حضور ذهن داشته باشه متوجه می شه که آموزه های دانشکده کارآفرینی چطور کمکش می کنه.

### ویژگی های پیش برنده

برای تصمیم گیری در فرآیند کارآفرینی و توسعه کسب و کار در دنیای پیچیده و متغیر کنونی همیشه پازل اطلاعاتی کارآفرینی کامل نیست. بعضی وقت ها اطلاعات لازم برای تصمیم گیری کمه ولی کارآفرین باید تصمیم بگیره با توکل به خدا و پشتکار

فراوان و مثبت اندیشی حرکت کنه. کسی که به خدا توکل کنه خداوند هم بی پاسخ نمی گذاره و راهی برایش باز می کنه. در دوره دبیرستان خوانده بودم که ابوعلی سینا هرگاه که با مسأله ای دشواری روبه رو می شد و از فهم آن در می ماند به مسجد می رفت و نماز می خواند و از خداوند یاری می خواست. شب که به خانه باز می گشت، چراغ پیش روی می گذاشت و گاهی تا سحرگاه به خواندن و فکر کردن می پرداخت. به گفته ی خودش: "هرگاه خوابش می برد، خود آن مسائل را در خواب می دید و بسیاری از آن ها بر او روشن می شد" این می تونه یک الگوی تصمیم گیری و حل مسئله باشه. در کنار نظریات تصمیم گیری همچون سطل زباله، عقلانیت محدود، طوفان ذهنی اسبورن، تفکر جانبی دبنو و... ما در فرهنگ خودمون بزرگانی مانند فردوسی و دهخدا و ... داریم که سنبل پشتکارند که ما می تونیم از اون ها الگو بگیریم.

از دیدگاه من ناامیدی و شک و تردید پارامترهایی هستند باعث توقف فرایند کارآفرینی می شوند و باز دارنده هستند.

**و اما در پایان تأکید دارم مهم ترین عنصر موثر در موفقیت یک کسب و کار، مشتری مداریه و لذا این مولفه کلیدی ترین بخش از فعالیت های ماست.**

**ما در تمامی فعالیت های خود به منافع اجتماعی، صیانت از محیط زیست و ارزش های انسانی پایبندیم و کار را نه صرفاً به عنوان ثروت آفرینی بلکه ارزش آفرینی می بینیم. چشم انداز کاری ما اینه که در آینده ای نه چندان دور به یک برند بین المللی تبدیل بشیم. حرکت از ما و برکت از خدا...**