

۱- بیل گیتس

بیل گیتس در سن ۴۳ سالگی ثروتمندترین مرد جهان بود. او از سن ۲۰ سالگی تانکون رئیس شرکت مایکروسافت بوده است که ارزش آن چیزی در حدود ۵۰ بیلیون دلار است (گرچه خود گیتس تاکید دارد که بیشتر پول وی در سهام مایکروسافت صرف شده) و ثروت او به اندازه‌ای است که خارج از درک مردم است. به این دلیل ثروت وی هم مایه رشک ما است و هم کنجکاوی ما را برمی‌انگیزاند. گیتس پدیده قرن بیستم یعنی بزرگترین غول کامپیوتری می‌باشد. دوستان و آشنایان از قدرت پول وی شگفت‌زده شده‌اند و این شگفت‌زدگی موجب سرگرمی متداول دربارها و رستوران‌ها گردیده است. این باور که هرگز رهبر تجاری دیگری آنقدر پول نداشته جالب و وسوسه‌انگیز است. درواقع، افراد بازرگان خیلی ثروتمندی از قبیل هنری فورد و جان دی راکفلر وجود دارند ولی ثروت گیتس فقط بخشی از جذابیت اوست. طلوع برق آسای گیتس همراه با شهرت و اقبال وی موید ظهور یک نظم تجاری جهانی جدید است نظمی که تحت تسلط رده دیگری از رهبران تجاری قرار دارد. می‌توان آنها را آدم‌های غیرحرفه‌ای در امور کامپیوتر یا Nerds نامید ولی آنها چیزهایی را می‌دانند که بیشتر ما از آنها آگاهی نداریم. آنها نیروی بالقوه فن‌آوری جدید را به گونه‌ای درک می‌کنند که مدیران همه فن حریف سنتی فکرش را هم نمی‌توانند بکنند. آنها در مورد چیزهایی که ما واقعا درک نمی‌کنیم خیلی خیلی زیرک‌اند و این زیرکی همه ما را ناراحت می‌کند.

وقتی که نوبت به آینده می‌رسد آنها آن را به دست می‌آورند ولی ما به دست نمی‌آوریم. گیتس که از نظر فنی باسواد و از لحاظ روشنفکری نخبه‌گراست نشانه‌ای از رهبران آتی می‌باشد. گرچه او در رد موند واشنگتن مستقر است احتمالا می‌توان وی را از بزرگترین بازرگانان ناحیه سلیکون ولی (Silicon Valley) نامید. از نظر برخی‌ها در شرکت مایکروسافت او یک چهره صوفیانه و تقریبا مذهبی است در حالی که از نظر دیگران در صنعت او ضدمسیح است. هر دو نظر غیرمعارف به نظر می‌رسد ولی جای تردید نیست که نفوذ او تا چه اندازه قدرتمند می‌باشد. (با این همه سروصدا که درباره سوءاستفاده ادعایی از قدرت انحصار شده فراموش کردن آنچه در گذشته در دهه ۱۹۷۰ بر سر شرکت آی‌بی‌ام آمد و هدف تحقیقات ضد تراست بود،

آسان می باشد). با همه این احوال، حافظه ضعیف می شود. امروزه ما شرکت آی-بی-ام را در مقایسه با شرکت مایکروسافت مقدس تر تلقی می کنیم. ماهیت قدرت چنین است. یعنی ما از آنچه کمتر درک می کنیم ترس بیشتری داریم.

شما در شیوه مدیریت گیتس سرنخی از سبک رهبری در دانشکده های بازرگانی نخواهید یافت. در واقع، استادان و کارشناسان مدیریت در مورد آنچه رئیس هیئت مدیره مایکروسافت و مدیر اجرایی آن را اینقدر موفق ساخته به طور عجیبی ساکت هستند. شاید هم احساس حقارت و بی اعتنایی می کنند. گیتس سرانجام هاروارد را که در آن تحصیل حقوق می کرد رها نمود. دانشگاهیان بیشتر رهبران تجاری سنتی یعنی مدیران اجرایی سنتی را ترجیح می دهند.

پس ما برای شناخت آنچه این امر را قابل توجه و مهم می سازد به کجا باید مراجعه کنیم؟ کجا بهتر از خود دانشنامه مایکروسافت یعنی Encarta است؟ در این دانشنامه تحت مدخل گیتس، ویلیام، هنری سوم آمده که «بیشتر موفقیت گیتس در توانایی وی نسبت به برگردان دیدهای فنی به استراتژی بازار و آمیختن خلاقیت با بینش فنی بستگی دارد.» سرانجام آنچه بیل گیتس را متمایز از هر رهبر تجاری دیگر در تاریخ می کند احتمالاً نفوذی است که او بر زندگی های ما دارد. در حالی که قدرت غول های پیشین معمولاً در یک بخش یا صنعت متمرکز بود، قدرت نرم افزاری مایکروسافت چنگ های خود را در هر حوزه ای از زندگی ما گسترانده است.

سلطان های رسانه ای مانند روبرت مرداک ما را ناراحت می کنند زیرا آنها قدرتی دارند که آنچه را که در روزنامه ها و تلویزیون هایمان ظاهر می شود کنترل می کنند. ولی نفوذ افرادی که نرم افزار را می نویسند غیرقابل پیش بینی است. دانشنامه Encarta که مایکروسافت تولید نموده فقط نمونه ای است از چند مورد که چگونه بیل گیتس و شرکتش در هر جنبه از زندگی ما نفوذ می کند. از این که ما از تسلط بازار نرم افزاری اش احساس ناراحتی کنیم تعجبی ندارد. این که از او بدگویی شود و مورد حمله قرار گیرد شگفت آور نیست. روی هم رفته، چندتا از رهبران تجاری فرصت بازنویسی تاریخ را پیدا می کنند؟

ولی در شرایط هوچی گری و ضدهوچی گری، بیل گیتس چه نوع فردی است؟ آیا او فردی تیزهوش است که اصولاً فقط در کامپیوتر تیز و باهوش بوده و در زمان و مکان مناسب قرار گرفته، یا اینکه چیزی بدیمن تر درباره مردی وجود دارد که می توانست به راحتی در دهه بیست زندگی خود کناره گیری نماید یا بازنشسته شود ولی ترجیح می دهد که بیشتر روزها ۱۶ ساعت در روز کار کند.

داستان ها در مورد گیتس ریاضی دان نابغه و برنامه نویس کامپیوتر و درباره سایر گیتسها، بازرگان بی رحمی که برای شکست یا سرکوب رقابت با تمام توان بیرون می رود، به طور فراوان وجود دارد. تنها با جدا کردن واقعیت از خیال می توان شروع به کشف گیتس واقعی نمود. آنچه از این تحلیل به جا می ماند یک تصویر به مراتب پیچیده تر است.

این تنها یک داستان استعداد فنی و ثروت زیاد نیست، بلکه یک بینش قابل توجه تجاری و شور و شوق و سوسه انگیز برای بردن و پیروز شدن است. همچنین سرگذشتی است پیرامون یک سبک رهبری کاملاً متفاوت از آنچه دنیای تجاری و کسب و کار قبلاً به خود دیده است.

آنچه که بیل گیتس به رهبران تجاری آینده پیشنهاد می کند الگوی جدید است الگویی که ویژگی ها و مهارت هایی را که خیلی مناسب برای چالش های قرن بیست و یکم است گرد هم می آورد. بیل گیتس با وجود همه خطاهایش مطالب زیادی برای یاد دادن نسل بعدی بازرگانان و مدیران دارد. از زمان تشکیل مایکروسافت، گیتس این تصور خود را که روزی که روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد دنبال نموده است. (جالب اینکه شعار اصلی او عبارت بود از «روزی روی هر میز و در هر خانه یک کامپیوتر باشد که از نرم افزار مایکروسافت استفاده کند» ولی بخش آخر شعار این روزها از قلم افتاده چون که برخی افراد را ناراحت می کند).

اکنون با نگاهی به گذشته پی می بریم که گسترش کامپیوترهای شخصی از اداره به خانه تقریباً اجتناب ناپذیر به نظر می رسد.

بازاندیشی و بازنگری موضوع خیلی خوبی است ولی همانطور که گیتس نشان داده آینده‌نگری و دوراندیشی خیلی سودآورتر می‌باشد.

همچنین مهم است یادآور شویم که صفحات نمایش و صفحات کلید همه جا حاضر و فراگیرند که همه ما امروزه وجود آنها را بدیهی می‌پنداریم چند دهه قبل جزء داستان‌های علمی تخیلی بود. در دهه ۱۹۶۰ هنگامی که آینده‌گراها در آمریکا سعی کردند که روند شکل‌گیری اجتماع را در باقیمانده قرن پیش‌بینی کنند آنها طلوع و ظهور کامپیوتر شخصی (PC) را کاملاً نادیده گرفتند. بنابراین این امر تصادفی نیست که گیتس جوان کتاب‌های علمی و تخیلی را به خود اختصاص دهد.

این‌که بیل گیتس به تنهایی مسبب بردن کامپیوتر شخصی به خانه‌ها و ادارات در سراسر دنیا باشد و یا اینکه هنری فورد بانی ظهور و پیدایش اتومبیل بوده، نادرست است. ولی وجه اشتراک آنها در این است که آنها نقش اصلی و محوری در تبدیل تصورات به واقعیت بازی کرده‌اند.

گیتس با دگرگونی میکروسافت و تبدیل آن به یک بازیگر مهم در صنعت کامپیوتر و استفاده از جایگاه برتر جدید برای ایجاد بستری جهت رشد خیلی زیاد در برنامه‌های کاربردی فکر خود را به منصفه ظهور گذاشت. گیتس از همان ابتدا و خیلی زود دریافت که اگر بخواهد فکرش را به نتیجه برساند، لازم و ضروری است که یک استاندارد صنعتی ایجاد شود. او همچنین می‌دانست که اگر هرکسی زودتر و قبل از همه به آنجا برسد فرصت و شانس مهم‌تری برای داشتن قدرت در صنعت کامپیوتر خواهد داشت.

چند سال قبل از این که شرکت آی-بی-ام برای یافتن یک سیستم عامل در کامپیوتر شخصی جدیدش به گیتس نزدیک شود گیتس تاسف عدم وجود یک سیستم عامل مشترک را می‌خورد و پیش‌بینی می‌کرد که بدون یک سیستم عامل نیروی بالقوه کامپیوترهای شخصی شناخته نخواهد شد. مقاله‌هایی که در آن زمان نوشت خبر از آن می‌داد که این فکر را بیش از هرکس دیگری در ذهن داشته است. با وجود آن، حقیقت این است که هنگامی که این فرصت دست داد گیتس آنچه را که می‌خواست به خوبی دید و آن را با هر دو دست گرفت. از آن موقع تاکنون او به همین نحو عمل کرده است.

در اوایل دهه ۱۹۸۰، گیتس طراح اصلی حرکت مایکروسافت از تولیدکننده زبان‌های برنامه‌نویسی به یک شرکت نرم‌افزاری متنوع تبدیل گردید که همه‌چیز از سیستم عامل نظیر ویندوز گرفته تا کاربردهایی مانند Excel, Word همچنین ابزارهای برنامه‌نویسی را تولید می‌کرد. در این فرآیند او صنعت کامپیوتر را دگرگون کرد.

آنهایی که از او انتقاد می‌کنند و او را متهم به گرایش‌های انحصارطلبانه می‌کنند ممکن است هر از چند گاهی درنگ نمایند و این که جایگاه انقلاب کامپیوتر شخصی در حال حاضر بدون دخالت به موقع و مصلحت‌جویانه بیل گیتس در کجا بود، فکر و اندیشه کنند. سرانجام، با تمام خطاهایش، جر و بحث کردن در مورد این ادعا که بیل گیتس نقش مهمی در هدایت دوران تکنولوژیکی جدید داشته سخت و دشوار است. همچنین یادآوری این نکته ارزشمند است که برخلاف بسیاری از افراد خیلی ثروتمند جهان، او هنوز به دنبال تلاش برای معاش است.

متخصصان کامپیوتر وارث زمین خواهند بود

گیتس یکی از معدود مدیران موسس، اجرایی و فنی در صنعت کامپیوتر شخصی است که باقی مانده و از نظر تجاری موفق بوده است. او برآستی یک کارشناس حقیقی و متخصص کامپیوتر است. ویلیام هنری گیتس سوم در ۲۸ اکتبر ۱۹۵۵ در شهر سیاتل از ایالت واشنگتن به دنیا آمد. والدینش به خاطر وجود کلمه سوم در نامش او را «تری» نامیدند و اعضای خانواده هرگز او را با نام دیگری صدا نکردند. گیتس متفکری استثنایی بود به طوری که در سن ۸ یا ۹ سالگی دانشنامه خانوادگی را از اول تا آخر می‌خواند. (شرکتش یعنی مایکروسافت بعداً اولین دانشنامه روی دیسک فشرده را در دنیا به نام انکارتا (Encarta) منتشر کرد.) ولی اولین هدیه واقعی او درباره ریاضیات بود که در آن ماهر بود. بیل جوان همراه با شریک همیشگی و دوستش پل آلن قبلاً و در سن ۱۲ سالگی شیفته کامپیوتر و درگیر پروژه‌های مختلف برنامه‌نویسی بود و برنامه‌نویسی را در سراسر دوره دبیرستان انجام می‌داد. او و آلن بعداً شرکت مایکروسافت را بنیان گذاشتند.

گیتس که دانش‌آموزی برجسته و باهوش بود برخلاف بیشتر کودکان باهوش، به نظر می‌رسید که در هر کاری که انجام می‌دهد بی‌نظیر است. شور و شوق وی برای بردن و برنده شدن از همان سنین اولیه معلوم و آشکار بود. در لیک ساید، در مدرسه خصوصی و نخبه‌گرای سیاتل که برخی از تیزهوش‌ترین دانش‌آموزان را در وست کوست آمریکا جذب می‌کند عشق وی به ریاضیات سبب دل‌بستگی و اشتغال ذهن او به کامپیوتر گردید. حتی در لیک ساید، بیل گیتس برجسته و ممتاز بود. از این‌رو بچه‌ها سربه‌سر او می‌گذاشتند زیرا او آشکارا خیلی باهوش‌تر از بقیه دانش‌آموزان بود.

به طوری که جیمز والاس و جیم اریکسون در کتابشان به نام هارد درایو خاطرنشان می‌کنند: «حتی در محیطی مثل لیک ساید که بچه‌های باهوش در خور احترامند، دانش‌آموزی به تیزهوشی گیتس از سوی تعدادی دیگر از دانش‌آموزان مورد تمسخر قرار می‌گیرد».

بنابه گفته یکی از همکلاسی‌های گیتس که اکنون یک معمار برجسته در سیاتل است: «گیتس اغلب با بچه‌ها در اتاق کامپیوتر معاشرت می‌کرد.» او از نظر اجتماعی بی‌عرضه و در بین دیگران معذب بود. ذهن این پسر کاملاً مشغول علاقه او به کامپیوتر بود. به ندرت دیده می‌شد که تنیس بازی کند ولی نه زیاد چیز دیگر. در ابتدا من از گیتس و سایرین در اتاق کامپیوتر ترس داشتم و تا حدی حتی آنها را به صورت بت در می‌آوردم. ولی بعداً متوجه شدم که آنها به قدری احمق هستند که نخواستم دور و بر آنها باشم. بخشی از علتی که من از کار کامپیوتری خارج شدم آنها بودند... آنها از نظر اجتماعی خیلی خشک و متکبر بودند و من واقعا نمی‌خواستم که اینطوری باشم.

آیا مصداق ضرب‌المثل «گربه که دستش به گوشت نمی‌رسد می‌گوید بو می‌دهد» نیست؟ شاید این‌طور باشد. ولی آشکارا گیتس و همکلاسی‌هایش استثنایی بودند حتی طبق استانداردهای لیک ساید. تا سال سوم دبیرستان گیتس از نظر کامپیوتر بازان جوان‌تر لیک ساید چیزی در حد یک کارشناس کامپیوتر محسوب می‌شد. او اغلب در اتاق کامپیوتر ساعت‌ها جلسه دادگاه برگزار می‌کرد و داستان‌هایی درباره مزاحمان بدنام کامپیوتری بیان می‌کرد.

گیتس و برخی از دوستان کامپیوتریش گروه برنامه‌نویسان لیک ساید را که اختصاص به یافتن فرصت‌های پولسازی برای استفاده از مهارت‌های تازه به دست آمده برنامه‌نویسی کامپیوتر داشت تشکیل دادند. اکنون الگویی در حال پیدایش بود. همانطور که بعداً گیتس اظهار داشته: «من طرح دهنده بودم. من فردی بودم که گفت بیایید دنیای واقعی را فراخوانیم و سعی کنیم که چیزی را به آن بفروشیم.» در آن موقع او ۱۳ ساله بود.

رابطه نزدیک و فنی قابل توجه با آلن به مدت دو سال در سال‌های آخر دبیرستان به نظر می‌رسد که در این زمان گسترش یافته باشد. نقش آلن در داستان میکروسافت و در محفل کوچک طرفداران لیک ساید که شرکت استخدام نموده اغلب دست کم گرفته می‌شود. گیتس، آلن، کنت ایوانز و ریچارد وی‌لند - دو عضو دیگر گروه برنامه‌نویسان لیک ساید - اغلب در تمام طول شب ابتدا به یک کامپیوتر کوچک (Minicomputer) که مالک آن جنرال الکتریک بود متصل بودند و بعداً به کامپیوتر شرکت کامپیوتر سنتر متصل گردیدند گاهی اوقات تا ساعات اولیه صبح به خانه نمی‌رسیدند. گیتس جوان که وقتش را این چنین صرف می‌کرد والدینش را نگران سرگرمی جدید پسرشان نمود. برای مدتی فعالیت‌های او را از ترس اینکه مبدا لطمه‌ای به درسش بزند متوقف کردند. تقریباً به مدت یکسال تمام، گیتس امتناع نمود. به عنوان نشانه‌ای از اشتیهای سیری ناپذیر وی به دانش، توجه خود را به موضوع‌های دیگر معطوف کرد. در این دوره، او شماری زندگی‌نامه از جمله زندگی‌نامه ناپلئون و فرانکلین روزولت را خواند. او گفت می‌خواستم بدانم که شخصیت‌های بزرگ تاریخ چگونه فکر می‌کردند. او همچنین کتاب‌های مربوط به کسب و کار، علوم و رمان را مطالعه نمود. یکی از کتاب‌های مورد علاقه وی «گیرنده در چاودار» نام داشت که او بعداً گزیده‌های بلندی از کتاب را برای دوست‌هایش از بر خواند. هلدن کالفیلد که شخصیت اصلی بود یکی از قهرمان‌های او شد. ولی اجالتا هرگونه طرحی را که بیل جوان ممکن بود برای تشکیل یک شرکت نرم‌افزاری با دوست دبیرستانی‌اش و رفیق کامپیوتربازش به کار برد موقتاً متوقف گردید. والدینش اصرار داشتند که او باید به دانشگاه برود؛ آنها احساس می‌کردند که همراه بودن او با دانشجویان دیگر برایش خوب است.

ضریب هوشی بالا و شور و شوق زیاد گیتس ورود او را به دانشگاه هاروارد حتمی نمود. در پاییز سال ۱۹۳۷ بدون این که سمت و سوی واقعی او مشخص باشد وارد معتبرترین محل یادگیری یعنی کمبریج، ماساچوست گردید.

بعداً او گفت که هاروارد رفت تا از افرادی که باهوش تر از او بودند چیز یاد بگیرد... و دلسرد و ناامید شد. اظهار نظر احتمالاً به همان اندازه که در مورد خود عقیده بیل گیتس گفته می شود درباره هاروارد هم وجود دارد.

گیتس با انتخاب اولیه حقوق به عنوان رشته اصلی دانشگاهی ممکن است انتظار داشته که رد پای پدر حقوقدانش را دنبال کند. ولی در واقع، او علاقه چندانی به حرفه حقوق نداشت و پدر و مادرش در مورد اینکه پسر سرسخت آنها راه خود را خواهد یافت کمی شک داشتند. با وجود این، در رویاهای پرهیجان خود، هیچکدام از آنها نمی توانستند تصور کنند که چه راهی در پیش روی پسرشان خواهد بود. همچنان که معلوم شد گرفتن مدرک از هاروارد مدنظر نبود. در سال ۱۹۷۵ در حالی که هنوز در دانشگاه بود، گیتس برای یک نسخه از زبان بیسیک (Basic) که نوعی زبان اولیه در برنامه نویسی کامپیوتر است بار دیگر گروه خود را با پل آلن تشکیل داد. گیتس در سال ۱۹۷۷ با توجه به آمادگی دنیای جدید تصمیم گرفت که هاروارد را رها کند و به طور تمام وقت در شرکت کوچک نرم افزار کامپیوتر که با دوستش تاسیس کرده بود کار کند. این شرکت مایکروسافت نامیده شد.

از ترک تحصیل در دانشگاه هاروارد تا شکلک کامپیوتر

ظهور مایکروسافت هم سریع بود و هم بی وقفه. گیتس به زودی ثابت کرد که فردی است با درک مفاهیم فنی همراه با گزینه های عالی بازرگانی. هنگامی که بیماری باعث شد که آلن شرکت مایکروسافت را در اوایل دهه ۱۹۸۰ ترک کند، جایگاه گیتس به عنوان رهبر محکم تر شد. در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، شرکت مایکروسافت محبوب مرکز معتبر مالی وال استریت (Wall Street) گردید. از بهای سهام ۲ دلار در سال

۱۹۸۶، سهام مایکروسافت تا نیمه اول سال ۱۹۹۶ به ۱۰۵ دلار افزایش یافت و گیتس را میلیاردر و بسیاری از همکارانش را میلیونر کرد.

اما افزایش بهای سهام شرکت مایکروسافت خبر از یک نظم کسب و کار جدید جهانی می‌داد. تام پیترز کارشناس مدیریت می‌گوید هنگامی که ارزش بازار مایکروسافت از ارزش بازار شرکت جنرال موتورز تجاوز نمود دنیای تجاری دگرگون شد. در خلال نوشتن این کتاب در ۱۶ سپتامبر سال ۱۹۹۸، ارزش شرکت مایکروسافت در بازار از ارزش شرکت بزرگ جنرال الکتریک (GE) فراتر رفت و بزرگترین شرکت آمریکا گردید که ارزش آن در بازار به ۲۶۲ بیلیون دلار رسید.

گیتس و مایکروسافت عمدتاً جدا نشدنی‌اند.

فلسفه کسب و کار

سرگذشت مایکروسافت تقریباً سرگذشت یکی از شرکت‌هایی است که رشدی سریع و بی‌وقفه در یکی از رقابتی‌ترین صنایع جهانی داشته است. تحت رهبری بیل گیتس که شرکت را به کمک پل آلن در سال ۱۹۷۴ بنیان نهاد شرکت مایکروسافت با دو نفر آغاز به کار نمود و در حال حاضر بیش از ۲۰۵۰۰ نفر را در استخدام داشته و فروش آن افزون بر ۸/۸ بیلیون دلار در سال می‌باشد.

شرکت مایکروسافت موفقیت خود را ناشی از ۵ عامل زیر می‌داند:

-نگرش بلندمدت

-جهت‌دهی به نتایج

-کار گروهی و تلاش همه جانبه فردی

-دلبستگی به فرآورده‌های خود و مشتریان و

-گرفتن واکنش مشتری به طور پیوسته.

شرکت افراد خیلی باهوش و خلاق را استخدام می‌کند و با ایجاد شور و شوق آنها را در چالش مداوم و شرایط کار عالی نگه می‌دارد. (دادن سهام جور واجور نیز کمک خواهد کرد.) با کمتر از ۸ درصد، تغییرات پرسنلی آن در صنعت فن‌آوری اطلاعات فوق‌العاده پایین است.

با ایجاد محیطی آرام و دانشگاهی و بیزاری از نشانه‌های موقعیت اجتماعی با نگرش پرتوقع نسبت به کارآیی و تامین مهلت‌ها متعادل می‌گردد. هنگامی که افراد شرکت را ترک می‌کنند، پژوهش میکروسافت نظر می‌دهد که آنها به این علت این کار را کرده‌اند که چالش تمام شده است. ولی شاید آشکارترین آزمایش فرهنگ میکروسافت این است که بسیاری از کارکنان اصلی و اولیه آن هنوز آنجا هستند و کار می‌کنند. افراد زیادی در سنین اواخر ۲۰ سالگی و اوایل دهه ۳۰ سالگی با استفاده از امکانات سهام شرکت میلیونر شده‌اند. آنها به راحتی می‌توانستند بازنشسته شوند یا کنار بروند ولی نرفتند.

به قول یک مدیر میکروسافت «چه کار دیگری در زندگی خود می‌کردند؟ در کجا می‌توانستند این قدر سرگرمی و لذت داشته باشند؟»

رمز و رازهای موفقیت

با تحلیل دقیق، ده رمز که موفقیت شرکت میکروسافت و مدیران اجرایی استثنایی آن را توجیه می‌کند، آشکار می‌گردد. رمزهای انجام کسب و کار به شیوه بیل گیتس به قرار زیرند:

۱- در مکان مناسب و زمان درست دست به کار بزن

نسبت دادن موفقیت میکروسافت به یک شانس و اقبال فوق‌العاده یعنی تضمین قرارداد تامین سیستم عامل برای اولین کامپیوتر شخصی آی بی ام راحت و آسان است. ولی در این کار عوامل دیگری بیش از شانس و اقبال دخالت داشته است. گیتس اهمیت معامله آی بی ام را تشخیص داد. او می‌دانست که آن معامله می‌تواند تاریخ کاربرد کامپیوتر شخصی را دگرگون کند و او بیش از شش ماه به طور خستگی‌ناپذیری کار کرد تا شانس موفق بودن را به حداکثر برساند.

۲- عاشق فن آوری باش

یکی از مهم ترین جنبه های موفقیت مداوم مایکروسافت دانش و آگاهی فنی گیتس بوده است. کنترل تصمیم های کلیدی و مهم در این زمینه به عهده وی بوده و در بسیاری از مواقع او سمت و سوی فن آوری را خیلی روشن تر از رقبایش تشخیص داده و همچنین آماده بوده که راه را نشان دهد.

۳- هیچکس را زندانی خود مکن

گیتس رقیب سرسختی است. هر کاری که کرده برنده شده. به عنوان یک معامله گر، این کار او را یک مذاکره کننده فوق العاده انعطافناپذیر می سازد. او استخوانی لای زخم باقی نمی گذارد و به طور آشکار در مورد رقبای کاری صحبت می کند.

۴- افراد خیلی باهوش را استخدام کن

« افراد دارای بهره یا ضریب هوشی بالا » اصطلاحی است در مایکروسافت برای باهوش ترین افراد. از همان ابتدا، گیتس همیشه اصرار داشته که شرکت به بهترین ذهن ها نیاز دارد. از اینکه افراد نادان از نظر فن شناختی به او صدمه نمی زنند خرسند است. در برخی جاها این کار به عنوان نخبه گرایی محسوب شده و انتقادهایی را برانگیخته ولی اثرات مثبتی داشته است. شرکت قادر به استخدام بسیاری از دانشجویان تیزهوش شده که مستقیماً از دانشگاه به امید کار در بهترین شرکت جذب می شوند.

۵- رمز بقا را فراگیر

گیتس به راحتی می پذیرد که رقبایش بیشتر نبردهای بازرگانی را به خاطر اشتباهات خودشان باخته اند. آنچه او به ویژه در آن مهارت دارد فرار از دامهایی است که دیگران در آن می افتند و این در حالی است که او از فرصت های ناشی از اشتباهات دیگران بهره برداری می کند.

۶- انتظار تشکر و سپاس گذاری را نداشته باش

بیل گیتس اهمیت داشتن دوستان را در جایگاه‌های بالا می‌داند. با وجود نبرد جاری او با تنظیم‌کنندگان ضد تراست آمریکا، گیتس تلاش کرده که نظر مدیران اجرایی شرکت‌های فورچون ۵۰۰ را جلب نموده و گردهمایی‌هایی از مدیران اجرایی در سیاتل و سایر شهرها در سراسر ایالات متحده برگزار می‌کند.

۷- جایگاه برتر را برگزین

بیل گیتس نوعی رهبر جدید در کسب و کار است. در طول سالیان، بارها نشان داده که گویا او نزدیک‌ترین ارتباط را با غیب‌گوی صنعت کامپیوتر دارد. درک عمیق او از فن‌آوری به عنوان یک شیوه منحصر به فرد از ترکیب کردن داده‌ها به او توانایی ویژه‌ای داده که روندهای آتی را دریابد و استراتژی میکروسافت را هدایت و راهنمایی کند. این کار نیز مایه شگفتی در بین طرفداران میکروسافت و مرعوب شدن رقبای آن شده است.

۸- همه پایگاه‌ها را تحت پوشش قرار ده

عنصر مهم و کلیدی موفقیت میکروسافت همانا توانایی آن در اداره و کنترل چند پروژه بزرگ به طور همزمان می‌باشد. خود گیتس یک فرد چندکاره اصلی است و گفته می‌شود که قادر به انجام چند گفت‌وگوی فنی به طور همزمان می‌باشد، این توانایی قابل توجه وی در روش و نگرش شرکت بازتاب یافته است. به عبارت دیگر مرتب در حال کشف بازارهای جدید و کاربردهای جدید نرم‌افزاری است. با این کار حذف کارهای بزرگ بعدی منتفی است.

۹- یک کسب و کار جمع و جور را تدارک بین

در پیوند با ارزش‌گذاری بازار سهام شرکت، میکروسافت نسبتاً شرکت کوچکی باقی مانده است. همچنین از نظر داخلی، شرکت همواره به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم شده تا مناسب‌ترین محیط گروه بازرگانی را حفظ کند. گاهی اوقات، تغییرات به قدری سریع بوده که به نظر می‌رسد میکروسافت تقریباً به طور هفتگی بخش‌های جدید ایجاد می‌کند. گیتس به حفظ یک ساختار ساده اعتماد دارد تا او را قادر به حفظ کنترل

شرکت کند. هر موقع احساس کند که خطوط ارتباطی در حال کشش یا نامشخص است او در ساده کردن ساختار تردیدی به خود راه نمی دهد.

۱۰- همیشه مواظب کارهایت باش

اکنون بیش از دو دهه است که گیتس در بالای سر کار و حرفه خود است. در این زمان او ثروتمندترین مرد جهان است که برای کسی که هنوز در اوایل دهه چهل سالگی خود است بد نیست. معذالک با وجود ثروت هنگفت و موفقیت‌هایش هیچ نشانه‌ای از کم شدن فعالیت گیتس دیده نمی‌شود. او می‌گوید که با این «ترس پنهان» برانگیخته می‌شود که ممکن است کار بزرگ بعدی را از دست بدهد. او قصد تکرار اشتباهات سایر شرکت‌های مسلط کامپیوتری نظیر آی-بی-ام و اپل (Apple) را ندارد.

۲- بنیانگذار Kodak George Eastman

امروزه از «George Eastman» موسس کمپانی بزرگ «Eastman Kodak» به عنوان پدر صنعت عکاسی مدرن و نوین یاد می‌شود. او در سال ۱۸۵۴ در یکی از روستاهای «نیویورک» دیده به جهان گشود. پدرش «George Washington Eastman» در همان سال دانشکده اقتصاد «Eastman» را در «Rochester» بنا کرد و چند سال بعد خانواده را برای زندگی در آن شهر به «Rochester» برد. در سال ۱۸۶۲ درست زمانی که دانشکده در حال شکل‌گیری و رشد خود به سر می‌برد، به ناگاه پدر خانواده از دنیا رفت و اندک سرمایه‌ای را برای آنها به ارث گذاشت.

با پدید آمدن چنین شرایطی «George» که تنها پسر خانواده بود برای سرپرستی و حمایت مالی مادر و دو خواهرش مجبور به ترک تحصیل شد و راهی بازار کار گردید. ابتدا برای یک شرکت کوچک بیمه مشغول به کار شد و پس از آن به استخدام بانک محلی «Rochester» درآمد. هنگامی که ۲۳ سال بیشتر نداشت یکی از همکارانش با مشاهده فعالیت‌های خستگی‌ناپذیر او پیشنهاد کرد که تعطیلات آخر هفته را به همراه مادر و خواهرانش به خارج از شهر بروند و به تفریح بپردازند. در میان کلام همکار دلسوز پیشنهادی مطرح شد که سرآغاز تحول زندگی «George» و تکنولوژی بشر به حساب

می‌آمد. او گفت که برای ثبت خاطره آن روز گردش «George» دوربینی تهیه نماید و از خانواده‌اش چند عکس یادگاری بگیرد.

اگر چه «George» دوربینی اجاره کرد اما هرگز تعطیلات آخر هفته را در بیرون از خانه نگذراند. سنگینی، حجم و گرانی مبلغ تهیه یک دوربین و یا حتی یک عکس تمامی فکر او را به خود مشغول ساخته بود. «آیا امکان ظهور دوربینی جدید با خصوصیات کاملاً متفاوت وجود ندارد؟»

از همان روز به مدت سه سال، شب‌ها و در ساعات بیکاری او مدام در آشپزخانه خانه مشغول آزمایش موادی بود تا بتواند امولسیون ژلاتین را در جایگاه نگاتیو فیلم دوربین قرار دهد. سرانجام پس از یکسری آزمایشات مستمر و طولانی مدت او در سال ۱۸۸۰ توانست ماشینی با قابلیت کارایی با نگاتیو خشک جهت تهیه عکس اختراع نماید و به ثبت رساند.

یکسال بعد با کمک‌های مالی «Henry Strong» کمپانی «Eastman Dry Plate» برپا شد و به سبب فعالیت‌های شدید «George» در آن دیگر مجبور به استعفا از بانک شد. در سال ۱۸۸۴ فعالیت‌های کمپانی «Eastman» که حال به یک کمپانی تولید فیلم تبدیل شده بود گسترش یافت و او توانست فیلم‌های حلقه‌ای را جایگزین نگاتیوهای شیشه‌ای نماید که با استقبال بسیار بی‌نظیری مواجه شد. سرانجام در سال ۱۸۹۲ کمپانی «Eastman Kodak» افتتاح شد، کمپانی که با ظهور خود انقلاب بزرگی در صنعت عکاسی دنیا پدید آورد. اندکی بعد کمپانی «Kodak» توانست با بکارگیری چند نوآوری دیگر، دوربین‌های سبک با کارایی بسیار ساده را با نام «Kodak» وارد بازار نماید. شعار آنها با فرستادن این دوربین‌ها به بازار این بود: «شما تنها یک دکمه را فشار دهید، ما بقیه کارها را انجام می‌دهیم.» در مدت زمان بسیار اندکی دوربین‌های عکاسی «Kodak» در سراسر جهان شهرت یافت و میزان تقاضای آن به شدت سرعت گرفت.

در همان فاصله زمانی ابتکار جدید «Eastman» برای پایه‌ریزی ظهور فیلم‌های متحرک در سال‌های بعد نیز با سر و صدای بسیاری همراه شد. در سال ۱۸۸۸ هنگامی که «Eastman» نام «Kodak» را برای

کمپانی و محصولات خود برگزید، از او سؤالات بسیاری در مورد علت انتخاب این نام پرسیده شد و او در پاسخ اظهار داشت که از دوران کودکی علاقه خاصی به حرف «K» داشته است و همیشه آن را حرف مورد علاقه و قدرت بخش خود می دانسته است. از نظر او انتخاب کلمه‌ای که با این حرف شروع و با آن خاتمه می‌یابد، قطعاً خوش‌شانسی و موفقیت فراوانی برای او دربر خواهدداشت.

در سال ۱۹۰۲ «George Eastman» که حال به یک ثروتمند مشهور تبدیل شده بود، تصمیم گرفت تا خانه‌ای را که همیشه در خواب‌های کودکی‌اش می‌دید بنا نماید. از همین رو مشهورترین آرشیتکت آن دوران در ایالات متحده «J.Foster Warner» را به خدمت گرفت و ساخت خانه را آغاز نمود. خانه‌ای به مساحت ۳۲۰۰ متر با ۵۰ اتاق و مجهزترین سیستم گرمایش، تلفن و برق و از همه مهم‌تر با طراحی داخلی طراحان کاخ سفید که هزینه ساختش مبلغی معادل ۳۳۵ هزار دلار آن زمان شد، ساخت. از خصوصیات بارز «Eastman» می‌توان به سخاوتمندی و علم دوستی او اشاره کرد. از آنجا که او در دوران نوجوانی به دلیل مصائب مالی و خانوادگی نتوانسته بود ادامه تحصیل دهد، در این دوران که صاحب مال و شهرت شده بود همواره به موسسات آموزشی کمک‌های شایانی اهدا می‌کرد. او در دوران حیاتش مبلغی معادل ۲۰ میلیون دلار به موسسه تکنولوژیکی «ماساچوست» اهدا نمود. همچنین مرکز فن‌آوری «Rochester» مبلغی معادل ۶۲۵ هزار دلار در سال ۱۹۰۱ از «Eastman» به عنوان هدیه دریافت کرد. او همچنین هدیه‌ای معادل ۲ میلیون دلار به هر یک از موسسات آموزشی «Tuskegee» و «Hampton» ارایه نمود.

«George Eastman» همچنین علاقه فراوانی به شهر «Rochester» داشت و با تمام قوا جهت پیشرفت و توسعه این شهر گام برمی‌داشت. بنای موسسه و انجمن «Chest» به عنوان دانشکده موسیقی این شهر و همچنین بخشیدن منزل مسکونی مشهورش پس از مرگ به دانشگاه «Rochester» از جمله این اقدامات به شمار می‌روند.

سرانجام در ۱۴ مارس ۱۹۳۲ این مخترع بزرگ و ثروتمند خیر دار فانی را وداع گفت. هنگامی که جسد او را به خاک می سپردند، آخرین جمله وصیتنامه او توجه همگان را به خود جلب کرد: «من کارم را انجام دادم. پس ماندن دیگر لزومی ندارد».

اگر چه «Eastman» به این نتیجه رسیده که کارش را به اتمام رسانده است اما کمپانی صاحب نامش راه درازی را مقابل خود می دید. امروز کمپانی «Kodak» به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان فیلم های دوربین عکاسی در جایگاهی قرار گرفته که بدون شک روح بنیانگذار خود را راضی و خشنود در بالای سر خود مشاهده می نماید

۳- Mark Cuban از فروش کیسه های زباله تا قرار گرفتن در لیست میلیادرها

«Mark Cuban» در یک خانواده متوسط در «Pitts burgh» ایالات متحده متولد شد. از همان دوران کودکی و نوجوانی به دلیل وضعیت اقتصادی خانواده و همچنین به سبب علاقه فراوان خودش به تجارت به این عرصه قدم گذاشت. در سن 12 سالگی کودکی دست و پا چلفتی با یک عینک ته استکانی در محله های اطراف کیسه زباله می فروخت. و اندک درآمد خود را صرف هزینه های ضروری کودکانه اش می کرد. در همان روزها بود که اصول اولیه تجارت را به خوبی آموخت؛ او دریافت که هیچ شغلی سبب کاهش اعتبار اجتماعی نمی شود و از سویی دیگر آموخت که برای کسب درآمد حتما نیازی نیست که انسان سرمایه کلان اولیه داشته باشد .

او که در مدرسه علیرغم مشکل بینایی و همچنین فرصت اندک برای درس خواندن به سبب کار روزانه اش توانسته بود. همواره بهترین نمرات را به دست آورد، به عنوان یکی از بهترین شاگردان مدرسه دوران تحصیلی را به اتمام رسانده و تصمیم به ورود به دانشگاه گرفت. رشته مورد علاقه او با بازرگانی بود و در سراسر ایالات متحده تنها ده دانشگاه تدریس این رشته را در اختیار داشتند. از میان این ده دانشگاه، کم هزینه ترین یعنی دانشگاه «Indiana» را برگزید و برای ادامه تحصیل وارد آنجا شد. اگر چه «Indiana» در مقایسه با دیگران کم هزینه تر بود اما به هر حال دوران دانشجویی نیز خرج و مخارج خاص خود را

داشت. و «Mark» برای تامین هزینه هایش به مشاغل گوناگونی روی آورد تا بتواند حداقل علاوه بر هزینه تحصیل، خود را از گرسنگی برهاند .

از همان سال اول با مشکلات فراوانی روبه رو شد: سنگینی هزینه ها و اجبار او برای روی آوردن به حرفه های مختلف از یکسو و رفتار خشن و ناملایم ناظم دانشکده از سوی دیگر هر لحظه او را تشویق به ترک تحصیل می کرد؛ اما علاقه او به بازرگانی توانست تا اخذ مدرک کارشناسی با بهترین نمرات او را همراهی سازد ولی دیگر هر لحظه او را تشویق به ترک تحصیل می کرد؛ اما علاقه او به بازرگانی توانست تا اخذ مدرک کارشناسی با بهترین نمرات او را همراهی می سازد ولی دیگر تاب ادامه تحصیل برای MBA را نداشت. از همین رو به کارشناسی اکتفا کرد و از دانشگاه بیرون آمد .

با بیرون آمدن از دانشگاه «Cuban» تصمیم گرفت تا تمامی آموخته ها و تجربیات این سالهای سخت را به کار بندد. و تلاش خود را برای آینده ای روشن آغاز نماید. او که با نیاز بازار وقت جامعه به خوبی آشنایی داشت تصمیم گرفت تا وارد وضعیت کامپیوتر شود، صنعتی که حتی کوچکترین اطلاعاتی در مورد آن نداشت! با بکار گیری تمامی زوایای اقتصادی و همچنین مطالعه بسیار در مورد مسائل ابتدایی این عرصه، «Cuban» در سال ۱۹۸۳ یک شرکت کامپیوتری با نام «MICROsolutinos» و با کاربری مشاوره کامپیوتری بنا کرد که در عرض چند سال به سرعت به اولین شرکت مشاوره و ادغام سیستم ها تبدیل شد و از سالی ۱۹۹۰ این شرکت سالانه درآمدی معادل ۳۰ میلیون دلار به دست آورد. اما در آمد واقعی زمانی عاید «Cuban» شد که کمپانی بزرگ «COMPU Sever» اقدام به خرید شرکت «cuban» نمود و در جریان این معامله سرمایه بسیار خوبی از آن او کرد.

با بدست آوردن این گنج باور نکردنی «Cuban» دیگر تمامی روزهای سخت گذشته را پشت سر گذاشته بود و حال تمامی رویاهایش را در عالم واقعیت می دید. او که در دوران کودکی همیشه آرزو داشت همانند اشراف زاده ها در گوشه ای بنشیند و از گذر زندگی لذت ببرد، تصمیم گرفت تا کسب و کار را رها کرده و روزهای خوش زندگی را آغاز نماید.

از این رو به همراه یکی از هم کلاسی های قدیمی اش در «Indiana» خانه ای در «Dalls» خرید و هر دو به اتفاق هم به یاد آوری خاطرات تلخ و شیرین گذشته پرداختند. اگر چه «Cuban» خرید و هر دو به اتفاق هم به یاد آوری خاطرات تلخ و شیرین گذشته پرداختند. اگر چه «Cuban» به طور فیزیکی به کار اشتغال نداشت اما ذهن او همواره در گیر مسائل متعدد بود. او که علاقه شدیدی به ورزش بسکتبال داشت، به خود می اندیشید که چرا نمی تواند بازی تیم های مورد علاقه اش را از رادیو دنبال نماید، همین فکر جرقه ای بود برای یک پدیده نوین " !چرا نمی شود شبکه های رادیویی و تلویزیونی را مستیما از طریق اینترنت دریافت کرد؟ "

این سوال به تولد «Broadcast.com» در سال ۱۹۹۵ انجامید و در نتیجه آن «Cuban» به شهرت بسیار بالایی دریافت .

با روی کار آمدن «Broadcast.com» دیگر تمامی کاربران اینترنتی قادر بودند تمامی برنامه های داخواهشان را به طور مستقیم از طریق اینترنت دریافت کنند و این مساله شور و هیجان خاصی در میان مردم پدید آورد. چندی بعد در سال ۱۹۹۹ کمپانی «yahoo» این سایت را به مبلغ ۲ میلیارد دلار «Cuban» خرید و با این اقدام او را روانه لیست میلیاردرهای دنیا نمود .

حال او حتی از رویاهای کودکانه اش نیز فراتر رفته بود و دیگر نمی توانست با این سرمایه چه کند؟! ابتدا خانه ای به مساحت ۶۰۰۰ مترمربع در «Dallas» خریداری کرد و بعد یک هواپیمای شخص به قیمت ۴۱ میلیون دلار برای خرید و سرانجام بهترین هدیه زندگی اش را به خودش داد: خرید سهم یکی از تیم های بسکتبال حاضر در NBA با نام «dallas Mavericks» به مبلغ ۲۸۰ دلار !

در ۱۴ فوریه سال ۲۰۰۰ با در اختیار گرفتن این تیم، می نماید .

عشق و علاقه فراوان او به این رشته ورزشی سبب شد تا او یک شبکه ورزشی تلویزیون را مختص به این تیم نماید و همچنین در خطوط هوایی America Airlines اقدام به بخش مسابقات این تیم می نماید. نکته قابل توجه در مورد تعصب بیش از حد به این رشته و این تیم آن است که او تا به این سن ازدواج نکرده و

حتی قصد ازدواج نیز ندارد و چرا که او خود را در عقد تیم بستکبالش می داند و زندگی مشترکین با این تیم را به زندگی های رایج فعلی ترجیح می دهد!!

۴- فرزاد ناظم مدیر فنی سایت یاهو !

امروزه تمامی کسانی که با دنیای اینترنتی در ارتباط هستند، نام «Yahoo» برایشان از نام برادر و خواهرشان نیز آشنا تر است. در میان تمامی سایت های ارتباطی موجود، دو سایت «Yahoo» و «Google» که از رقبای جدی و دیرین یکدیگر به شمار می روند، هر روز با بکارگیری متدهای جدید و روش های آسان برای دستیابی کاربر به اطلاعات مورد نیازشان گام دیگری جهت پیشی گرفتن از حریف و درنهایت نزدیک شدن به دنیای الکترونیکی ایده آل برمی دارند.

سایت «Yahoo» که بنا به گفته مسوولینش امروزه بیش از ۱۸۰ میلیون کاربر در سراسر دنیا دارد، در حال حاضر به عنوان یکی از بزرگترین بازارهای اطلاعاتی و تجاری مشغول به فعالیت است. اما این حجم بالای فن آوری و ارایه خدمات هرگز بدون حضور متخصصان خردمند و زبردست میسر نخواهد شد. متخصصانی که از ملیت ها و نژادهای مختلف جهت رشد و شکوفایی دهکده جهانی دست به دست هم داده و برای پیشبرد اهداف بلند خود از هیچ تلاشی دریغ نمی کنند. یکی از این متخصصین به نام سرشناس، جوانی است ایرانی که شهره مهارت و ابتکار او مدیران سایت های مختلف را بر آن داشته تا از توانایی های بی نظیر او به بهترین شکل استفاده نمایند.

مهندس فرزاد ناظم، ۴۶ ساله، دارنده مدرک مهندسی کامپیوتر از دانشگاه پلی تکنیک کالیفرنیا که از ژانویه سال ۲۰۰۲ رسماً مدیریت فنی سایت یاهو را در اختیار گرفته است. مهندس ناظم از سال ۱۹۸۵ فعالیت حرفه ای خود را در «SYDIS» آغاز نمود. در این مدت بر اثر شایستگی های فراوانی که از خود به نمایش گذاشت توانست به سرعت پله های ترقی را طی نماید و به مدارج مدیریتی دست یابد. در همین سال به کمپانی عظیم «Oracle» پیوست و در مدت ده سالی که در این شرکت فعالیت می کرد توانست سمت معاونت رسانه ای این امپراطوری را از آن خود نماید و علاوه بر آن در دو نقش مسوول تقسیمات سرور

شبکه‌ای و همچنین به عنوان یکی از اعضای مدیریت کمیته فروش محصولات ظاهر گردد. در مارس ۱۹۹۶ «ناظم» به یاهو پیوست و به عنوان یکی از اعضای اصلی مهندسی شبکه این سایت مشغول به کار شد. در کمتر از یک سال بنا به تشخیص مدیران یاهو، ناظم به بخش فنی سایت منتقل شد و در کمتر از یک ماه این بار نیز توانست با تخصص خود مدیریت آن بخش را برعهده گیرد. در این سمت او مسوولیت رسیدگی به کلیه امور مربوط به فعالیت‌های سایت، ارائه خدمات و مسایل فنی آن را برعهده داشت. به عقیده بسیاری از همکاران ناظم، عامل اصلی موفقیت‌های او اتکا به نیروی بشری برای انجام تمامی امور است. او بر این باور است که اگر عده‌ای که در یک مکان مشغول به کار هستند تمام توان خود را به کار گیرند، به طور قطع می‌توانند به تمام اهداف خود دست یابند. به همین دلیل است که ناظم به هر بخشی و هر ارگانی وارد می‌شود، فوراً به مدارج بالا دست می‌یابد و به خوبی می‌تواند سکان هدایت اعضای تیم را در اختیار گیرد.

چند سال بعد یعنی در ژانویه سال ۲۰۰۲ اخبار رسمی حکایت از سمت جدید مهندس ناظم در سایت یاهو داشت. در این تاریخ او مسوولیت نهایی فنی این سایت را برعهده گرفت و فعالیت قبلی خود را گسترده‌تر ساخت. در این سمت او با بکارگیری تیم‌های تخصصی قوی که اکثراً زیر نظر خود او آموزش دیده بودند، سعی دارد تا با تمام توان یاهو را به عنوان قدرت اول دنیای اینترنت به کاربران بشناساند و در این مسیر از هیچ تلاش علمی و تخصصی دریغ نمی‌نماید.

نکته جالب در مورد فعالیت‌های او در این بخش این است که قصد دارد تنها با کمک تیم‌های تخصصی خودش و نه دخالت سرمایه‌گاران مختلف این راه را به مقصد رساند و عقیده دارد که دخالت دیگران که از تخصص کافی برخوردار نیستند سبب کاهش سرعت رشد خواهد شد. این باور او اگر چه به مذاق بسیاری از حامیان مالی سایت خوشایند نبوده است اما روحیه ایرانی و خستگی‌ناپذیر این مدیر شایسته باعث شده تا همچنان مدیران یاهو از او به طور کامل حمایت نمایند.

باشد که در آینده‌ای نزدیک شمار بیشتری از هموطنان ایرانی را در نقاط کلیدی اقتصادی و علمی دنیا شاهد باشیم.

۵- Akio Morita بنیانگذار sony

«Akio Morita» در ۲۶ ژانویه سال ۱۹۲۱ در «Nagoya» کشور ژاپن متولد شد. او که در رشته فیزیک تحصیل می کرد، با آغاز جنگ جهانی دوم به خدمت ارتش ژاپن درآمد و در ناوگان دریایی ارتش به کار مشغول شد.

در هفتم ماه مه سال ۱۹۴۶ «Marito» به همراه یکی از همزمانانش در جنگ با نام «Masaru Ibuka» یک شرکت تعمیر رادیوهای دست دوم تحت عنوان «Tokyo Tsushin kogyo» بنا کردند. در آن زمان 25 «Morita» سال و 38 «Ibuka» سال داشت و هر دو با سرمایه اولیه ۱۹۰ هزار ین ژاپن شرکت را با ۲۰ کارمند اداره می کردند.

در سال ۱۹۴۹ شرکت اولین نوارهای مغناطیسی خود را روانه بازار کرد و در سال 1950 توانست اولین ضبط صوت های ژاپنی را تولید نماید. در سال ۱۹۵۷ نیز اولین رادیوهای جیبی توسط این کمپانی تولید و به بازار عرضه گردید. یکسال بعد زمانی که شرکت کوچک سابق حال به یک کمپانی نسبتا صاحب نام تبدیل شد، تصمیم به تغییر عنوان آن به «Sony» گرفته شد. در سال ۱۹۶۰ کمپانی Sony اولین تلویزیون های ترانزیستوری را ابداع نمود و بعد به طور گسترده روانه بازار نمود. در سال ۱۹۶۵ نیز اولین دوربین فیلمبرداری خانگی توسط این کمپانی ساخته و به بازار عرضه شد. پس از آن محصولات مهم Sony عبارت بودند از «Walkman» تلویزیون های «Trinitron» میکرو دیسکت های کامپیوتر و سرانجام از «Sony» «Playstation» که هر یک شهرت فراوانی را به سوی این امپراطوری عظیم روانه ساخت. با گسترده تر شدن فعالیت کمپانی در عرصه الکترونیک و افزایش حجم تقاضا از سراسر دنیا شعبات متعددی در سراسر این کره خاکی بنا شد. در کشور آمریکا این شعبه در سال ۱۹۷۰ کار خود را با ریاست شخص «Morita» آغاز نمود و اینگونه شد که «Sony» به عنوان اولین شرکت ژاپنی در بورس نیویورک حضور یافت. دو سال

بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ مجدداً Sony اولین کمپانی بود که یک کارخانه آمریکایی دایر می کرد . البته روند کاری «Morita» و قلمرو تحت فرمانش همیشه با خط سیر صعودی همراه نبوده است. شکست Sony در رقابت با کمپانی Matsushita در عرضه و تولید نوارهای VHS و همچنین خرید ناموفق ۳/۴ میلیارد دلاری این شرکت که قصد داشت با در اختیار گرفتن کمپانی فیلم سازی «Columbia Pictures» حضور قطعی در هالیوود داشته باشد، از جمله روزگار تخریبی به شمار می روند که در دوره ای مشکلات عدیده ای برای پادشاهی Sony پدید آورده بودند. اما به هر حال Sony همواره حرف اول را در بازار الکترونیک می زده و می زند .

در رابطه زندگی شخصی «Morita» نکات جالبی وجود دارد . او در مدت زندگانی اش دوستان پرنفوذ بسیاری در سراسر دنیا علاوه بر کشور ژاپن داشت که نخست وزیر پیشین ژاپن و همچنین «Kissinger» رئیس جمهور دهه های سابق ایالات متحده از جمله این افراد به شمار می روند .

در اواخر دهه ۱۹۹۰ ثروت او که بیش از ۱/۳ میلیارد دلار تخمین زده می شد سبب گشت تا مجله اقتصادی «Forbes» نام «Morita» را در لیست ثروتمندترین های دنیا قرار دهد. همچنین او تنها غیر آمریکایی بود که مجله «Time» به عنوان بزرگترین و موفق ترین مدیران و بازرگانان در لیست خود جای داد. او همچنین به سبب سیاست های اقتصادی و مهارت های مدیریتی که از خود به نمایش گذارد، از سوی مجامع علمی مختلف ژاپن ، انگلستان و ایالات متحده نشان یادبود و لیاقت دریافت کرد .

دیگر اینکه به سبب مشغله فراوان کاری در دوران جوانی «Morita» پس از سن ۵۰ سالگی تازه به یادگیری ورزش های اسکی، تنیس و همچنین غواصی روی آورد که این امر در نوع خود بی نظیر است. اشتغال یکباره او به این ورزش ها موجب گردید تا در سال ۱۹۹۳ هنگامی که مشغول بازی تنیس بود، دچار حمله قلبی شود و مابقی عمر را بر روی صندلی چرخ دار سپری نماید. یکسال بعد یعنی در سال ۱۹۹۴ از سمت خود در کمپانی Sony استعفا داد و «Norio Ohga» را جانشین خود ساخت .

سرانجام «Akio Morita» در سوم اکتبر ۱۹۹۹ در سن ۷۸ سالگی بر اثر بیماری ذات الریه جان سپرد و تمامی اموال و دارایی خود را برای همسر و دو پسر و تنها دخترش به ارث گذاشت.

هم اکنون امپراطوری عظیم Sony با فروش سالانه بیش از ۳۳ میلیارد دلار، در جایگاه قدرتمندترین بازار صوتی تصویری قرار دارد.

۶- Steve Jobs کارآفرین بزرگ صنعت کامپیوتر

«استیون پل» کودک یتیمی بود که «پل» و «کلارا جابز» در ایالت کالیفرنیا سرپرستی او را برعهده گرفتند. کودک شرور و شیطانی که علیرغم تمامی بازیگوشی‌های کودکانه‌اش با دیگر همسن و سالانش تفاوت‌های بسیاری داشت. علاقه او به دستکاری لوازم الکتریکی اگر چه عصبانیت‌های شدید اطرافیان را در پی داشت، اما مواقعی نیز پدید می‌آمد که سبب حیرت دیگران گردد.

دوران مدرسه نیز با این شور و هیجان نسبت به ابزارآلات برقی سپری شد تا اینکه در سال ۱۹۷۲ از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد و به دانشکده «Reed» در «پورتلند» قدم گذاشت. علاقه فراوان او به شرکت در سمینارهای الکترونیک در مکان‌های مختلف شهر سبب شد تا در همان ترم اول در کلاس‌های درس حاضر نشود و سرانجام از دانشگاه اخراج گردد.

از آنجا که در طول تابستان در یکی از کارگاه‌های الکترونیکی مشغول به کار شده بود، توانست دوستان خوبی در آنجا به دست آورد که «استفان وزیناک» از بهترین آنها به شمار می‌رفت و بعدها فعالیت‌های بسیاری را به همراه او انجام داد. مهمترین علتی که سبب علاقه شدید «استیو» به «وزیناک» گردید، دستگاه کوچکی بود که «وزیناک» ساخته بود. این دستگاه که نام آن را «blue box» گذاشته بودند به دستگاه تلفن متصل می‌شد و به صاحب آن این امکان را می‌داد که تماس‌های تلفنی خود را به طور رایگان انجام دهد.

در سال ۱۹۷۴ پس از ترک تحصیل از دانشگاه «استیو» در یک شرکت طراحی بازی‌های کامپیوتری تحت عنوان «آتاری» مشغول به کار شد. پس از گذشت چند ماه، توانست مبالغی پول پس‌انداز کند و برای یک دوره آموزش روح و روان راهی کشور هند شد.

اما در پاییز ۱۹۷۴ مجدداً به کالیفرنیا بازگشت و به سراغ دوست قدیمی‌اش «وزیناک» رفت. از آنجا که دیگر از الکترونیک و ساخت و بررسی ابزارآلات الکترونیکی خسته شده بود، توانست دوست صمیمی‌اش را قانع کند که از این کار دست بردارد و هر دو به کمک هم اقدام به ساخت یک کامپیوتر شخصی نمایند.

پس از مدتی این دو دوست کوشا و خلاق توانستند در اتاق خواب «استیو»- که از آن به عنوان کارگاه استفاده می‌کردند- یک دستگاه کامپیوتر کوچک شخصی درست کنند و آن را به مغازه‌دار محله نشان دادند. مغازه‌دار که از دیدن آن بسیار متحیر و شگفت‌زده شده بود، به آنها سفارش ساخت ۲۵ دستگاه از این نوع را داد. اندکی بعد با مشورت یکی از دوستان دیگر که مدیر فروش یک کمپانی نه‌چندان بزرگ بود؛ تصمیم گرفتند، شرکتی بنا کنند و کار تولید این نوع کامپیوتر را آغاز نمایند.

با این تصمیم، هر دو هر چه داشتند فروختند و هزینه‌های اولیه تأسیس شرکت را فراهم کردند. به یاد روزهای خوش تابستان و بازی‌های کودکانه در میان درختان بر آن شدند تا نام شرکت تازه تأسیس و محصولاتش را «Apple I» سبب قرار دهند.

اولین سری کامپیوترهای کوچک خانگی تحت عنوان «Apple I» چنان سر و صدایی در جهان ارتباطات پدید آورد که نام جابز و وزیناک به سرعت در سراسر دنیا پراکنده شد و این فروش اولیه مبلغی معادل هفتصد و هفتاد و چهار هزار دلار سود برای این دو دربرداشت. در سال بعد نوع جدید و پیشرفته‌تر این کامپیوترها با نام «Apple II» به بازار فرستاده شد. اما هنوز برای رقابت با فروش «IBM» راه درازی در پیش داشت. از همین رو آنها تصمیم گرفتند تا به سراغ دوستان خبره اما گمنام خود در شرکت «آتاری» روند و از آنها کمک بجویند. در نتیجه این همکاری‌ها و یافتن تعدادی سرمایه‌گذار کلان، وضعیت

«Apple II» به جایی رسید که در عرض سه سال با افزایش فروش ۷۰۰ درصد، سودی معادل ۱۳۹ میلیون دلار عاید آنها نمود.

جالب اینجاست که آن دو به این میزان پیشرفت نیز راضی نبودند. از همین رو نسل جدید محصولات خود را تحت عنوان «Apple III» راهی بازار نمودند. سال‌های بعد با طراحی «Macintosh» شهرت «جایز» بیش از پیش شد و نام او را برای همیشه در صنعت و تکنولوژی جهان به ثبت رساند.

علیرغم تمام ثروت و شهرتی که از طریق «Apple» عاید «استیو» شده بود، تصمیم گرفت در سال ۱۹۸۵ از سمت خود کناره‌گیری کند و از کمپانی عظیمش فاصله گیرد. با این تصمیم چند سالی به تفریح و لذت از زندگی پرداخت اما عشق او به کار و خلق نوآوری هرگز رهايش نمی‌کرد، تا اینکه در سال ۱۹۸۹ با خود اندیشید که دوباره شرکت بزرگی همانند «Apple» برپا کند و رهبری آن را برعهده گیرد و با تمام توان فکر خود را عملی سازد، کمپانی «Next step» پایه‌گذاری شد و تولید نسل جدیدی از کامپیوترهای خانگی را آغاز نمود. اما تلاش او در این زمینه دوام چندانی نیافت.

در سال ۱۹۹۳ بخش سخت‌افزاری «Next step» تعطیل شد و «جایز» تمام تمرکز خود را بر روی بخش نرم‌افزاری آن نهاد. طراحی برنامه‌های نوین در عالم کامپیوتر دوباره «جایز» و «Next step» را بر سر زبان‌ها انداخت و سرمایه و شهرت بی‌شماری را از آن او ساخت.

در خاتمه تنها برای بیان اندکی از توانایی‌های این مبتکر خلاق فاقد تحصیلات دانشگاهی باید گفت که در لیست مشهورترین و ثروتمندترین افراد جهان نام «استیو جایز» به عنوان فردی ثبت شده است که پیش از سن ۳۰ سالگی توانست شهرت و ثروت عظیمی را از طریق پایه‌گذاری کمپانی «Apple» از آن خود نماید و سرانجام در ۲۰۱۱ فوت کرد.

۷- جک ولش مدیر قدرتمند جنرال الکترونیک

«Jack Welch» روش نوینی در نحوه اداره شرکتها و کمپانیهای بزرگ ابداع کرد که امروزه بسیاری از مدیران بزرگ فارغ از اصول فرسوده و سنتی پیشین، به راحتی کنترل امور مرزهای تجاری خود را در دست گرفته و با سرعتی باورنکردنی به سوی پیشرفت و توسعه پیش میروند. تکنیکهای افسانهای مدیریت «Welch» به گونه ای است که هر مدیری را در هر قلمرویی به اوج میرساند. او خود نمونه بارز و موفق تکنیکهای «Welch» است که در سن ۴۴ سالگی کنترل تمامی امور کمپانی بزرگ و نامداری چون جنرال الکترونیک آمریکا را در اختیار گرفت و عنوان جوانترین مدیر یکی از بزرگترین شرکتهای ایالات متحده را از آن خود نمود.

«John Frances Welch Jr.» در سال ۱۹۳۵ در ایالت «ماساچوست» آمریکا به دنیا آمد. در سال ۱۹۵۷ مدرک مهندسی شیمی خود را از دانشگاه همان ایالت دریافت کرد و پس از آن به سرعت به ادامه تحصیل مشغول شد و توانست در کوتاهترین زمان ممکن دکترای این رشته را از دانشگاه «Illinois» دریافت نماید.

بلافاصله پس از فراغت از تحصیل یعنی در سال ۱۹۶۰، «Welch» به کمپانی «جنرال الکترونیک» پیوست و مشغول به کار شد؛ اما یک سال بعد تصمیم به ترک این کمپانی گرفت. او که از بدو ورود به این مکان با نحوه ارتقا شغلی کارکنان و برخی روشهای مدیریتی مشکل داشت، پس از یک سال فعالیت با دریافت پیشنهاد کار در یک شرکت «شیمی معدن» با جدیت تمام تصمیم به ترک جنرال الکترونیک گرفت. دریافت حقوق ۱۰۵۰۰ دلار برای یک مهندس جوان و تازه کار اگرچه ایده آل به نظر می رسید، اما او سوای مسائل مادی به روحیات حاکم بر محیط کارش بیشتر اهمیت می داد. به هر ترتیبی که بود تا یک سال توانست این شرایط را تحمل نماید اما به محض دریافت پیشنهاد جدید از شرکتی دیگر، تصمیمش جدی تر شد. هنگامی که «Welch» تصمیمش را برای مسئول رده بالایش، «Reuben Gutoff» مطرح کرد، با عکس العمل عجیبی روبه روشد. او که تا پیش از این تصور می کرد، «Gutoff» از شکایت های هرروزه

«Welch» در مورد نحوه بوروکراسی دست و پاگیر کمپانی خسته شده است و با شنیدن تصمیم او بسیار خوشحال خواهد شد، به ناگاه با عکس العمل شدید او مبنی بر عدم اجازه به وی برای چنین کاری روبه‌رو شد.

«Guttoff» که خود مدیری جوان و لایق در آن بخش به حساب می‌آمد، به خوبی می‌دانست که وجود افرادی متخصص چون «Welch» برای جنرال الکتریک سرمایه‌ای بی‌کران محسوب می‌شوند و از دست دادن آن‌ها به منزله از دست دادن بخش مهمی از سرمایه شرکت است. از همین‌رو «Welch» و همسر جوانش را برای گردش در خارج از شهر دعوت کرد و در یک گفتگوی چهارساعته توانست او را قانع سازد تا از تصمیمش منصرف گردد. او به «Welch» قول داد که شرایط را به گونه‌ای مهیا سازد که گویا او به دور از بوروکراسی ادارات و شرکت‌های بزرگ تنها برای شرکت‌های کوچک تحت فرمان یک کمپانی بزرگ کار می‌کنند و بدین ترتیب تمامی این رفت و آمدهای وقت‌گیر اضافی برای انتقال نظرات و تصمیمات برای او برداشته خواهد شد.

به دنبال این جریان، «Welch» با عزمی جدی‌تر به کار بازگشت و به کمک «Guttoff» توانست پله‌های ترقی را به سرعت طی نماید. او ابتدا با بکارگیری روش نوین و مبتکرانه بازاریابی محصولات جنرال الکتریک را به طرز شگفت‌آوری ارتقا داد و از همین‌رو نام و اعتبار خاصی در کمپانی به دست آورد. سپس در سال ۱۹۷۲ به سمت معاونت یکی از بخش‌ها، در سال ۱۹۷۷ مدیریت آن بخش، در سال ۱۹۷۹ یکی از اعضای هیات مدیره و سرانجام در سال ۱۹۸۱ به عنوان جانشین «Reginald Jones» و جوان‌ترین مدیرکل کمپانی عظیم جنرال الکتریک منصوب شد.

در طول فعالیت ۲۰ ساله او در این سمت، جنرال الکتریک پیشرفتی بی‌سابقه در خود مشاهده کرد به طوری که فروش محصولات آن از ۱۲ میلیارد دلار در سال ۱۹۸۱ به ۲۸۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۱ افزایش یافت. تعداد بسیاری از کارشناسان موفقیت «Welch» را مدیون توانایی او در مدیریت و بکارگیری تکنیک‌های فوق‌العاده موثر می‌دانند. او به سادگی می‌دانست که چطور افکار و اهدافش را به تک‌تک افراد از

بالاترین رده تا پایین ترین رده شرکت انتقال دهد. او اعتقاد داشت که مدیران ارشد شرکت به جای نصب انواع و اقسام اطلاعیه‌های مختلف در تابلو اعلانات و یا ابلاغ نظراتشان توسط بوروکراسی طولانی و خسته کننده اداری، می‌بایست از شیوه «تکرار» استفاده نمایند. به باور او این مساله باید به گونه‌ای انجام شود که اهمیت اهداف و مقاصد و یا دستورات جدید حتی به خانه کارکنان نیز کشیده شود و آنها سر سفره شام با خانواده نیز در مورد آن صحبت نمایند. در نظر او اگر در ذهن کارکنان، شرکت از شکل یک راهرو دراز و پر پیچ و خم با موانع متعدد برای رساندن خبر از جایی به جای دیگر به یک سوپرمارکت بزرگ تشبیه شود، دیگر تمامی ائتلاف وقت و انرژی در این سیستم اداری از بین خواهد رفت. اگر تمامی بخش‌ها همچون قفسه‌های سوپرمارکت در کنار هم و در معرض تماس دیگران قرار گیرند، نه به سیستم کاری آنها لطمه‌ای خواهد خورد و نه دخالت و ناهماهنگی در انجام امور پدید خواهد آمد، علاوه بر این‌ها تماس طولانی مدت همه با یکدیگر سبب خواهد شد تا مطالب موردنیاز کمپانی بارها و بارها دهان به دهان تکرار شده و در ذهن همگان نقش بندد.

بکارگیری این روش غیرمعمول سبب شد تا کارکنان همگی خود را جزئی از کل بدانند و تماس‌های روزمره آنها با مدیران ارشد کمپانی، نوعی اعتماد به نفس و وابستگی عاطفی به جنرال الکتریک در آنها پدید آورد و اینگونه شد که در مدت ۲۰ سال این کمپانی چنان رشدی کرد که قوی‌ترین مدیران دنیا از عهده آن بر نمی‌آمدند.

اگرچه در سال ۲۰۰۱، «Welch» از سمت خود بازنشسته شد اما توان علمی و مدیریتی او به حدی است که حتی در سن و سال امروز نیز قریب به ۵۰۰ کمپانی او را به عنوان مشاور و راهنما در کنار خود دارند و از تکنیک‌های خلاق او سود می‌جویند.

۸- Timothy Berners lee خالق www.kandoocn.com

"World Wide Web" اصطلاحی آشنا برای تمامی کاربران اینترنتی است که در سراسر این کره پهناور همه آنها به هر زبان و ملیتی که باشند یک برداشت مشترک از آن دارند. اما شاید بسیاری از شما دوستان

اطلاعی نداشته باشید که این کلید ورودی سایت‌های جهانی از کجا و توسط چه کسی پدیدار گشته است. "Timothy Berners lee" در سال ۱۹۶۴ در لندن دیده به جهان گشود. از همان دوران کودکی عشق و علاقه فراوان به سر هم کردن اشیای کم ارزش دور و بر خودش جهت ساخت لوازم باارزش تر نشان می‌داد، بارها و بارها با کنار هم قرار دادن قوطی‌های کنسرو برای خودش ماشین‌های اسباب‌بازی درست می‌کرد و آنها را مقابل چشمان کودکان همسایه به نمایش می‌گذاشت. هنگامی که اندکی بزرگتر شد به سراغ وسایل برقی رفت قطعه‌های ساده الکترونیکی ساخت "Tim" برای فروشندگان لوازم الکتریکی محله سکونت‌شان اصلاً قابل باور نبود.

سال‌ها بعد در سال ۱۹۷۶ از کالج "Queen" دانشگاه آکسفورد فارغ‌التحصیل شد و در همان زمان بود که اولین کامپیوتر خود را به همراه لحیم یک تکه آهن، چند قطعه TTL، یک عمل‌کننده ۶۸۰۰M و یک تلویزیون قدیمی ساخت. با انجام این کار، توسط یک شرکت مخابراتی با نام «Pleesy» که یکی از تولیدکنندگان بزرگ تجهیزات مخابراتی در بریتانیا به شمار می‌رفت، جذب شد. مدت دو سالی را که در آنجا بود توانست ایستگاه‌های تقویتی پیام‌ها را تقویت بخشد و از این رو کمک بسیار موثری به این صنعت اهدا کرد.

دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۸ از «Pleesy» جدا شد و به کمپانی بزرگ دیگری به نام «DGNash» پیوست، جایی که او با هوش و ابتکار بالای خود توانست یک نرم‌افزار حروف‌چینی برای چاپ‌کننده‌های هوشمند طراحی کند.

یک سال و نیم بعد به عنوان مشاور ارشد در لابراتوار فیزیک اروپا در سوییس به کار شد و در مدت شش ماهی که در آنجا فعالیت می‌کرد توانست برای خودش برنامه ذخیره اطلاعات ویژه‌ای با کارایی بالا طراحی نماید، از آنجا که «Enquire» برنامه طراحی شده را تنها برای استفاده شخصی خودش ابداع کرده بود، درصدد انتشار آن برنیامد اما جالب اینجاست که همین برنامه بعدها زمینه‌ساز طراحی «WWW» گردید. با جدایی از لابراتوار فیزیک به کمپانی مشهور «CERN» پیوست، در همان جا بود که خلاقیت «Tim» در

زمینه طراحی‌های کامپیوتری بیش از پیش شهره خاص و عام شده بود و توانست با استفاده از توانایی بالایش در این امر برنامه‌های بسیار متنوعی را طراحی کند که از جمله آنها می‌توان به «WWW» اشاره کرد.

این طراحی که در دسامبر ۱۹۹۰ انجام شد به افراد اجازه می‌داد تا با یکدیگر در یک وبسایت ارتباط برقرار نمایند و سرانجام در تابستان ۱۹۹۱ در اینترنت راه‌اندازی شد.

دقیقاً از همین زمان بود که پیشنهادات متنوع و باارزشی از سوی شرکت‌های بزرگ کامپیوتری به سوی تیم سرازیر شد و نام او را بر سر زبان‌ها انداخت. فعالیت‌های گرافیکی و برنامه‌نویسی او از سال ۱۹۹۱ تا به امروز به حدی گسترده شده است که برای نوشتن پیرامون آنها ساعت‌ها وقت لازم است. برای نشان دادن گوشه‌ای از عملکرد این مرد بزرگ در این سال‌ها ذکر این مطلب کفایت می‌کند که از سوی امپراتوری بریتانیا لقب شوالیه - دومین رتبه عالی سلطنتی - به این مبتکر چهل ساله و مدیر کنسرسیوم «WWW» به خاطر خدماتش به توسعه جهانی اینترنت اعطا می‌گردد.

۹- Jeff Bezos بنیانگذار Amazon

از اولین روزهایی که دستگاه چاپ اختراع شد تا به امروز لحظه لحظه بر تعداد علاقه مندان کتاب و کتاب خوانی افزوده می‌شود. سالیان سال است که اهل قلم و فکر برای یافتن کتب مورد علاقه خود به روش‌های گوناگون و متعددی متوسل می‌شوند. یافتن و مطالعه کتب در دوره ای از تاریخ تنها در کتابخانه کلیساها و یا دانشگاه‌های بزرگ و معتبر امکان داشت. تنها برای دستیابی به یک کتاب ارزشمند ممکن بود شما را از شهری به شهری دیگر و یا از دیاری به دیاری دیگر بکشاند. اما کم کم با توسعه ارتباطات و سهل الوصول شدن امر تجارت اندکی کار ساده تر گشت. کار به حدی ساده شده بود که تنها با بیرون رفتن از خانه و سرزدن به کتاب فروشی مرکز شهر امکان تهیه هر نوع کتابی برای شما فراهم شده بود. اما برای بشر در حال پیشرفت که لحظه به لحظه زندگی اش توأم با حوادث و اتفاقات شگرف و پیش بینی نشده است، صرف این مدت زمان جهت رفت و آمد به کتابفروشی نیز ضرری جبران ناپذیر تلقی می‌شود. انسان امروزی به چنان

حد از پیشرفت و تکنولوژی دست یافته است که حتی برای خرید یک کتاب می تواند در اتاقتش بر روی صندلی راحت مقابل کامپیوترش بنشیند و با فشار چند دکمه تمامی عملیات خرید از جمله پرداخت هزینه آن را انجام دهد. این مساله تنها برای کتاب هایی نیست که شما آنها را می شناسید؛ با ورود به سایت اینترنتی «Amazon.com» شما به راحتی می توانید در رابطه با موضوعات دلخواه خود کتبی از سراسر دنیا پیدا کنید و حتی این امکان برای شما فراهم شده است. تا به کل موضوع کتاب و احتمالاً نقدهایی که درباره آن نوشته شده است پیش از تصمیم برای خرید کتاب مورد نظر دست یابید. تمامی این تسهیلات مدیون فردی است به نام «Jeff Bezos»

«Jeff» پسر ارشد «Miguel Bezos» مدیر کمپانی «Exxon» می باشد. از همان دوران کودکی نبوغ ویژه ای برای انجام کارهای خارق العاده و نو داشت. پدر بزرگش که بازنشسته سازمان انرژی اتمی بود آینده درخشانی را برای او تصور می کرد و در تمامی روزهای تعطیل مدرسه او را به مزرعه خود در تگزاس می برد. تاثیر پدر بزرگ بر «Jeff» به حدی بود که تصمیم گرفت مطابق خواست پدر بزرگ در آینده یا یک فضا نورد شود و یا یک فیزیکدان معروف. البته این تصمیم چندان احساسی نبود چرا که او توان و استعداد خود را در این زمینه به مراتب ثابت کرده بود. از جمله ابتکارات او در دوران نوجوانی خلق مکعب بی انتها بود که با استفاده از یک جعبه مکعبی کوچک که تمامی اضلاع آن را آینه تشکیل می داد، تعداد تصویر اجسام قرار داده شده در میان جعبه را به بی نهایت می رساند که این ابتکار او در آن سن و سال شور و هیجان بسیاری را برپا کرد. دیگر اینکه هر گاه آسیاب های بادی مزرعه پدر بزرگ از کار می افتاد ابتدا پیش از خبر کردن مکانیک محل «Jeff» را صدا می کردند و در اغلب موارد او به راحتی آنها را تعمیر می کرد. هوش و استعداد بی نظیر او در درس های مدرسه نیز ثابت شد، بطوریکه دوره دبیرستان را با بالاترین نمرات به عنوان شاگرد اول در «Miami» برگزیده شد و راهی دانشگاه شد. در دانشگاه نیز به همین شکل در رشته مهندسی برق و کامپیوتر مشغول به تحصیل و سرانجام پس از اتمام دوره فارغ التحصیل شد. با اتمام دوره تحصیل، «Bezos» یک متخصص کامپیوتر شده بود. از این رو کمپانی «FITEL» در نیویورک از او دعوت به کار کرد و دو سال بعد جهت تجهیز کردن سیستم کامپیوترهای کمپانی «Bankers Trust»

وارد این شرکت شد و در سال ۱۹۹۰ به سبب لیاقت هایی که از خود نشان داد به سمت معاونت این کمپانی در آمد و به عنوان جوان ترین معاون آن مشغول به کار شد .

در فاصله سال های ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۴ ، «Bezos» وارد کمپانی «D.E Shaw» شد و با خلق پیچیده ترین سیستم تکنولوژیکی مالی، قدرت آن را در «Wall Street» فزونی بخشید و سرانجام در سمت مدیر ارشد گروه و مجدداً به عنوان جوان ترین مدیر به کار مشغول گردید .

او که تخصص ویژه ای در کامپیوتر داشت، با پدیدار شدن تجارت الکترونیک تصمیم گرفت تا از تخصص خود در این نوع تجارت نیز استفاده نماید. از این رو همراه همسرش «Mackenzie» که یک رمان نویس بود و علاقه فراوانی به مطالعه کتب گوناگون داشت، سایت «Amazon.com» را بنا کرد. البته شکل اولیه سایت و نحوه کاربری آن اصلاً قابل مقایسه با نوع فعلی در آن نبود چرا که آنها در ابتدا اصلاً توجه تصور چنین تجارت عظیمی را نداشتند. قصد آنها فروش کتاب ، CD و نوارهای موسیقی و فیلم در محدوده ای اندک بود اما بازگشت زمان و درک نیاز جوامع بشری «Bezos» کم کم آن را ارتقا داد به شکل فعلی اش رساند .

سایت «Amazon.com» که امروزه با فروش بیش از ۱/۹۲ میلیارد دلار و همچنین بیش از ۶۰ هزار لینک در مقام اول فروش اینترنتی قرار دارد. در ماه می سال 1997 وارد بورس شد و هم اکنون سهامی با ارزش بیش از ۱۷ میلیارد دلار در اختیار دارد .

«Jeff Bezos» موسس و مدیر این سایت بر اساس آمار اعلام شده در سال ۲۰۰۵ هم اکنون صاحب سرمایه ای شخصی معادل ۴/۱ میلیارد دلار می باشد که در این سال در لیست ثروتمندترین های جهان جای گرفته است.

۱۰ - سوئی چیرو هوندا (سرگذشت شرکت هوندا)

چیرو هوندا در سال ۱۹۰۶ در روستایی کوچک، در ژاپن به دنیا آمد.

هوندا مطالعه خود را به مجله ای بنام دنیای چرخها محدود کرد. روزی هنگام ورق زدن آن مجله چشمش به یک آگهی استخدام افتاد. شرکت آرتی شوکاتی توکیو، به یک شاگرد تعمیر کار نیاز داشت. او از آن شرکت تقاضای کار کرد، که موافقت شد.

بیست ساله بود که مدیر به او پیشنهاد داد شعبه ای از شرکت آرت شوکاتی در دهکده اش باز کند. او مجبور بود که گاهی تمام شب را نیز کار کند.

هوندا به این فکر افتاد که در ۳۰ سالگی نخستین اختراع خود را به ثبت برساند. هوندا به این فکر افتاد که از رئیس خود جدا شود، تمام اندوخته خود را به خرید توکای شویکی اختصاص داد. نخستین رینگ و پیستونهای او آنطور باید و شاید با استاندارد های معمول آن زمان مطابقت نمی کرد و قابل عرضه نبود.

نگینی بار مسئولیت کمی هوندا را خم کرده بود. پس از گذراندن دوره نقاهت، هوندا با کوله بار مختصری از اطلاعات فنی به کارخانه بازگشت تا تولید رینگ و پیستون راب ا کیفیت برتر از سر بگیرد. او در این بازی برنده شد و موسسه تحقیقات هوندا را پایه گذاری کرد.

هوندا با شکوفائی مجدد حرفه اش در سال ۱۹۴۸، یک کارگاه موتور سیکلت دایر کرد. چند سال بعد تولیدات شرکت هوندا همه جا پیچید و مدلهای گوناگون آن به بازار های جهان عرضه شد. شرکت هوندا در سال ۱۹۶۲ به طور رسمی اعلام کرد که به جرگه تولید کنندگان اتومبیل پیوسته است. زندگی هوندا را با دستور العمل هایی که برای کسب موفقیت در پنج عبارت زیر خلاصه کرده به پایان می رسانیم.

- ۱- همواره بلند نظر و با نشاط باشید.

- ۲- به نظرهای معقول اهمیت دهید، به اندیشه های تازه توجه داشته باشید و اوقات خود را صرف بهبود تولید کنید.

- ۳- کارتان را دوست داشته باشید و بکوشید تا آنجا که ممکن است کار را برای خود دلپذیر کنید.

- ۴- بی وقفه تلاش کنید تا آهنگی موزون و آرام به کار خود بدهید.

۵- ارزش تحقیق و تلاش را در نظر داشته باشید.

۱۱- Robert Kuok سلطان شکر

ثروتمندترین مرد کشور مالزی که در حال حاضر در هنگ کنگ اقامت دارد با سرمایه ای معادل ۵ میلیارد دلار در لیست ثروتمندترین های سال ۲۰۰۵ جهان قرار گرفته است. اگر چه قرار گرفتن نام او را در این لیست باید به انباشت دارایی هایش نسبت داد اما شهرت او در کشورهای مالزی و حتی کشورهای اطراف تنها به سبب مال و ثروتش نیست. دو ویژگی بارز این پیرمرد ۸۲ ساله که از دوران جوانی همراه او بوده است سبب برتری او از دیگران در اذهان عمومی شده است. ویژگی اول او نحوه زندگی و تعاملات اجتماعی اش می باشد. او حتی در این روزهای پیری و کهنسالی همچون یک نجیب زاده با رعایت تمامی اصول و نرم های اجتماعی در مقابل دیدگان عموم ظاهر می شود. کسانی که سالیان سال همراه او بوده اند هرگز لحظه ای را به یاد نمی آورند که او برخوردی خارج از چارچوب قرار دادی خود به نمایش گذاشته باشد . ویژگی دوم خنده رویی و خوش برخوردی اوست. این مساله چنان در بین کسانی که با او آشنایی دارند به وضوح به نظر می رسد که آنها به طنز علت شیرینی برخورد او را در سروکار داشتنش با شکر و تجارت آن می دانند. نکته جالب اینجاست که حتی در هنگام عقد قرار دادهای مهم تجاری این خنده رویی و خوش برخوردی بارها و بارها سبب کوتاه آمدن رقبا و طرفین قرار داد شده و پیروزی نهایی او را سبب گشته است. رفتار شیرین او با اطرافیان موجب شده تا مدیران جوانی که هم اکنون تحت تعالیم آموزه های او مشغول فراگیری فنون تجارت هستند، با فراغ خاطر و بی هیچ دغدغه تمامی رموز رازهای موفقیت در کسب و کار را از او جویا شوند و در سمت های آتی خود به کار برند .

اما در تمامی این مدت علیرغم داشتن این صفات نیکو «kuok» همواره به عنوان مرد شماره یک امپراطوری اش فرمان می راند و بر تمامی امور نظارت دارد مبدا که لحظه ای اهدافش از دیدگان کارمندان دور بماند و آنها به بیراهه روند .

«Robert kuok Hock-Nien» در سال ۱۹۲۳ در «Johor Bahru» مالزی به دنیا آمد . پدرش یک دلال خرید و فروش مسکن بود که تقریباً سرمایه نسبتاً خوبی از این حرفه به دست آورده بود .

«Robert» پس از فارغ التحصیلی از دانشکده «Raffles» در سنگاپور به نزد پدر برگشت تا همراه او به خرید و فروش زمین و مسکن مشغول گردد. در سال ۱۹۴۹، «Robert» شرکت خود را تحت عنوان «kuok brothers Sdn Bhd» به ثبت رساند و اندکی بعد تصمیم گرفت شرکت را وارد معاملات شکر نماید. در سال ۱۹۵۷ که مالزی خود را از چنگال استعمار انگلستان در آورد و به استقلال رسید «kuok» فرصت را غنیمت شمرد و تجارت خود را در سراسر این کشور گسترانید و در فاصله زمانی بسیار اندک تقریباً تمام تجارت شکر را از آن خود نمود. در دهه ۱۹۷۰، «kuok» که درصد مهمی از تجارت شکر در سراسر دنیا را از آن خود کرده بود از سوی بازرگانان به لقب «سلطان شکر» خوانده شد و پس از آن به سرعت به سراغ تجارت دیگری در کنار شکر رفت تا مبادا از جریان بازار و نوسانات آن به ناگاه متضرر نگردد. صنعت آرد اولین صنعتی بود که بعد از شکر به سراغش رفت. با نصب بزرگترین آسیاب آرد در مالزی به راحتی کنترل این محصول را در اختیار گرفت و به سرعت روانه بازارهای خارجی شد. چندی بعد به ساخت هتل های مختلف در مالزی روی آورد و پس از آن بانکی بنا کرد. اوضاع قرار دادهای تجاری او به شکلی شده بود که به سبب هوش بالا و همچنین روابط دولتی که به دست آورده بود، به هر حرفه ای رو می کرد، در یک چشم بر هم زدن تبدیل به طلا می شد و سودهای فراوانی به سوی او سرازیر می نمود. دیگر کسی نمی توانست او را تنها سلطان شکر بنامد، حضور او در بازار آرد، نفت و گاز، هتل سازی، حمل و نقل و زمین و مسکن نیز تقریباً در نقش یک سلطان تمام عیار بود.

تقریباً فرای از شرکت ها و دفاتر و هتل های فراوانی که در مالزی دارد، «kuok» در کشورهایی چون تایلند، چین، اندونزی، فیجی و استرالیا نیز نقش های مهمی در بازار این محصولات ایفا می نماید و در آنها نیز شعبات بزرگ و گسترده ای دارد.

نکته پایانی اینکه افزایش سرمایه او از ۲/۱ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ به ۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۵ نشان از آن دارد که کهولت سن هیچ تأثیر نامطلوبی در روند روبه رشد بازرگانی او نداشته و نخواهد داشت.

۱۲- مایکل فررو (کارآفرینی از راه صبحانه!!)

خیلی از پدر و مادرها از اینکه فرزندانشان علاقه‌ای به خوردن صبحانه ندارند، گله‌مند هستند و خیلی‌های دیگر نیز اصلاً وقت خوردن صبحانه و درست کردن چای و خرید نان تازه و این قبیل کارها را ندارند. شاید بهتر است بگوییم حوصله این کارها را ندارند. اما اگر کمی تغییر در خوراک صبحانه به‌وجود آید و به قول معروف برای بچه‌ها میز صبحانه را جذاب‌تر کنیم، مسلماً خواهید دید اشتیاق کودکان به خوردن صبحانه بیشتر می‌شود.

پزشکان مهمترین وعده غذایی روز را صبحانه می‌دانند و حتی افراد چاق را به خوردن صبحان تشویق می‌کنند. اروپاییان که در صنعت غذاسازی از ما جلوتر هستند دائماً در حال معرفی خوراکی‌های جدید هستند و ما همچنان نان و پنیر و کره را برسر میز صبحانه می‌گذاریم. هر چند هیچ ایرادی در نان و پنیر و... نیست ولی بهتر است برای خوراندن آن به بعضی از فرزندانتان سفره صبحانه را جذاب‌تر کنید. این مشکل نه فقط در بین ما که در بین غربی‌ها هم مشهود بوده است. به همین خاطر در دهه ۱۹۴۰ یک شرکت اروپایی، محصول جدیدی به نام «نوتلا» (Nuttella) «به کسانی که علاقه‌ای به خوردن صبحانه به‌طور سنتی نداشتند، معرفی کرد. تا به امروز تقریباً سه نسل از اروپاییان با خوردن «نوتلا» بزرگ شده‌اند. «نوتلا» را «پیترو فررو» که یک کلوچه‌ساز و شیرینی‌پز بود در شرکت «فررو» تهیه کرد.

در آن زمان بر اثر جنگ جهانی دوم، کاکائو کمیاب بود و به همین دلیل «فررو» «کاکائو را با فندق برشته شده، روغن کاکائو و روغن گیاهی مخلوط کرد تا یک خوراکی جدید به صرفه برای مالیدن روی نان به نام «پاستا جون دوجا» تهیه کند. در فوریه ۱۹۴۶، میلادی ۶۶۰ پوند از این محصول فروخته شد. «فررو» برای اینکه بتواند جوابگوی این همه تقاضا باشد، با کشاورزان محلی صحبت کرد تا بیشتر به تولید فندق بپردازند. در سال ۱۹۴۶ «فررو» محصول «سوپر کرم جون دوجا» را تهیه کرد که ارزان‌تر بود. این خوراکی آن قدر مورد استقبال قرار گرفت که سوپر مارکت‌های ایتالیا سرویس جدیدی را برای مشتریان خود به نام آغشتن راه انداختند.

کودکان ایتالیایی می‌توانستند با یک تکه نان به این سوپر مارکت‌ها بروند. و سراغ این سرویس را بگیرند و سپس خدمه سوپر مارکت با یک چاقو نان بچه‌ها را شکلاتی می‌کردند.

در سال ۱۹۶۴، این خوراکی به «نوتلا» تغییر نام داد و بازاریابی برای آن در خارج از ایتالیا آغاز شد. امروزه «نوتلا» پرفروش‌ترین غذای خامه مانند در اروپا به شمار می‌رود.

در آلمان «نوتلا» پرفروش‌ترین غذای صبحانه است. در ایتالیا و فرانسه نیز «نوتلا» پس از بازگشت از مدرسه در بین دانش‌آموزان محبوب است. «میچل فررو» متولد ۱۹۲۷ و یکی از میلیاردرهای جهان اکنون مالک شرکت فررو، است.

«میچل فررو» ایتالیایی در سال ۲۰۰۲ شکلات سازی Ferrero SPA، یکی از بزرگترین شکلات‌سازی‌های

اروپا را با فروش ۴ میلیارد دلار در اختیار خود گرفته است. از مارک‌های معروف این شرکت Ferrero

Rocher، Nuttella و همچنین Kinder Eggs یا همان تخم‌مرغ شانس را می‌توان نام برد. تخم‌مرغ

شانسی‌های «فررو» در سال ۱۹۷۴ روانه بازار شد. تخم‌مرغ شانس‌ها شکلاتی هستند و داخل آنها

اسباب‌بازی مخصوص کودکان قرار دارد که معمولاً جنبه کلکسیونی برای بچه‌ها دارد و همین باعث می‌شود

که مدام به خرید آنها علاقه پیدا کنند. هر چند طعم خوشمزه آنها را نیز نباید فراموش کرد. البته

اسباب‌بازی‌های داخل تخم‌مرغ شانس‌ها به خاطر داشتن قطعات ریز برای کودکان زیر سه سال اصلاً مناسب

نیست. اسباب‌بازی موجود در «Kinder Eggs» ساخت یک شرکت کوچک در تورین ایتالیا به نام

«Produzioni Editoriali Aprile» است که موسس آن دو برادر هستند. در آمریکا فروش Kinder

Eggs در صورتی که داخل آن اسباب‌بازی باشد از سوی دولت آمریکا به خاطر مسایل ایمنی ممنوع شده

است. در عوض در این تخم‌مرغ‌های شکلاتی، شکلات قرار دارد. خیلی از بزرگسالان اروپایی نیز به جمع‌آوری

اسباب‌بازی داخل تخم‌مرغ‌ها علاقه دارند و حتی بازاری نیز برای آن تهیه شده است. مخصوصاً در آلمان

چنین بازاری طرفداران زیادی دارد.

«نوتلا» ۱۵ درصد چربی، ۹ درصد آهن و ۴ درصد کلسیم دارد.

۱۳- Carlos Ghosn مدیر کمپانی نیسان ژاپن و رنوی فرانسه

«carlos Ghosn» از جمله معدود مغزهای متفکری است که با قدرت اندیشه بالای خود توانسته در یک زمان هدایت دو کمپانی بزرگ را برعهده گیرد و در هر دو به عنوان یک پدیده باور نکردنی ظاهر شود. مدیریت کمپانی «Nissan Motor» ژاپن، «Renault S.A» فرانسه و همچنین عضویت در هیات مدیره امپراطوری «Sony» و شرکت «Alcoa»، تمامی اینها شرایطی است که برای هر فرد ممکن است با تمام توان و تجربه و دانشی که داشته باشد محال و باور نکردنی باشد. نکته جالب اینجاست که «Ghosn» علاوه بر اینها در کشور ژاپن به عنوان یک فرد موثر و دست اندر کار حرفه ای در لوازم خانگی نیز شهرت دارد! «carlos Ghosn» نمونه کامل مدیری است که با آشنایی کامل از فرهنگ های مختلف، بازارهای چند ملیتی را شناسایی کرده و با استفاده از خرد و دانش بالای خود نبض هر یک از این بازارها را در اختیار خود گرفته است. مدیری که خود متولد آمریکای جنوبی است، کار رسمی خود را در اروپا آغاز کرده و اوج شهرتش را در آسیا تجربه نموده و حال هر هفته بین سه قاره آسیا، اروپا و آمریکا در حال سفر است تا مبادا از تجربیات دیگران عقب بماند.

دادن جانی دوباره به کمپانی تقریباً ور شکسته «نیسان» که حال به عنوان کمپانی شماره دو خودرو سازی ژاپن مجدداً به عرصه رقابت بازگشته است، سبب شد تا نام «Ghosn» به عنوان یک اسطوره در اذهان مردم ژاپن باقی بماند. هنگامی که او در سال ۱۹۹۹ سکان هدایت این کمپانی را در دست گرفت، به همه هواداران این شرکت قول داد که در عرض دو سال مجدداً آن را به روزهای پرشکوه اولیه اش بازگرداند و اگر موفق به انجام دادن این کار نگردد، بلافاصله پس از این مدت از سمت خود استعفا خواهد کرد و همگان دیدند که بعد از مدت دو سال نه تنها نیازی به استعفا او نبود بلکه برای موفقیت او جشن های بزرگی برپا گردید.

اینکه ملیت او واقعا کجایی است مساله ای نیست که به راحتی بتوان به آن پرداخت «carlos Ghosn» در نهم مارس ۱۹۵۴ در برزیل متولد شد. پدر و مادرش اصلیتی لبنانی داشتند و او نیز با شناسنامه فرانسوی(!)

در بیروت بزرگ شد. در سال ۱۹۷۴ از دانشگاه پلی تکنیک پاریس فارغ التحصیل شد و در سال ۱۹۷۸ از یکی دیگر از دانشگاه های این شهر مدرک مهندسی گرفت و بلافاصله در یک کمپانی فرانسوی ساخت لاستیک با نام «Michelin» مشغول به کار شد و در سال ۱۹۸۱ به سمت مدیریت یکی از شعبه های شرکت در پاریس در آمد.

هوش سرشار او در کار عبور از پله های ترقی را بسیار آسان گردانیده بود. به سبب توانایی ها و نظریات فوق العاده اش به سرعت مورد توجه مدیران «Michelin» قرار گرفت و در فاصله سالهای ۱۹۸۴ و ۱۹۸۵ به عنوان مسئول بخش تحقیق و توسعه کمپانی به خدمت گرفته شد. پس از آن در سال ۱۹۸۶ به عنوان مسئول هماهنگی شعبات کمپانی در آمریکای جنوبی به زادگاهش بازگشت و در برزیل مشغول به کار شد. برای مدت چهار سال در آنجا ماند و بازار «Michelin» را در آمریکای جنوبی قوت بخشید و بر همین اساس مدیران شرکت تصمیم گرفتند تا در اختیار گرفتن بازار آمریکای شمالی «Ghosn» را به آنجا بفرستند. دیگر برای آنها نام «Ghosn» همانند نام سردار لشکری می آمد که او را به هر ماموریتی می فرستادند، از پیروزی و کشور گشایی او مطمئن بودند. هر زمان خطری برای بازار یک منطقه احساس می شد، فوراً «Ghosn» در جلسات مطرح می گردید و بلافاصله از توان او برای رهایی استفاده می کردند. اینگونه بود که در سال 1990، «carlos Ghosn» به عنوان مسئول نمایندگی های کمپانی «Michelin» وارد آمریکای شمالی شد و فعالیت خود را آغاز نمود. ورود او به این منطقه به منزله نوسازی ساختار تمامی شعبات حاضر در آنجا بود. با یک خانه تکانی گسترده در اوایل دهه ۱۹۹۰ چنان قدرتی به حضور کمپانی در منطقه بخشید که مدیران آن تصمیم به خرید کمپانی لاستیک سازی «Uniroyal» «Goodrich» گرفتند و از این وضعیت به مراتب خرسند به نظر می رسیدند.

با پیچیدن آوازه شهرت و توانایی مهندس «Ghosn» در سراسر جهان و میان کمپانی های بزرگ و صنعتی هر یک در تلاش برای بکارگیری او برآمدند و پیشنهادهای را مطرح می نمودند. از میان تمامی تقاضاها از شرکت های دور و نزدیک، «Ghosn» به پیشنهاد کمپانی رنوی فرانسه را پذیرفت و در اکتبر سال ۹۶ با این کمپانی وارد قرار داد شد. در دسامبر آن سال «Ghosn» با سمت مدیریت این کمپانی در

«Mercosur» مشغول به کار شد. در این سمت او مسئولیت بخش های مهندسی، توسعه، ساخت، تحقیقات پیشرفته، عملیات قدرت و همچنین خرید محصولات در این منطقه را بر عهده داشت . با ورود او به بازار خودرو کم کم استعدادهای ویژه او در این صنعت نمایان گشت، سیاست های اقتصادی او چنان مورد رضایت مدیران کمپانی در آمده بود که از او در جلسات مختلف به عنوان یک سیاستمدار حرفه ای نام می بردند، در مدت زمان اندکی با کاهش هزینه های اضافی و همچنین تعطیل کردن تعدادی از شعبات کم سوده این شرکت در مکانهای مختلف، سبب کسب سود ده فراوان برای کمپانی گردید و از آن پس او را «le Cost Killer» قیمت شکن - می نامیدند .

در اواخر دهه ۱۹۹۰ کمپانی نیسان ژاپن به پایان عمر خودش نزدیک شده بود . سهامداران این شرکت اقدام به فروش سهام خود کرده بودند و هر یک قصد فرار از این وضعیت بحرانی و خطرناک را داشتند. در همین زمان شرکت «رنو» با خرید ۳۷ درصد از سهام این کمپانی به نجات آن برخاسته بود. در مارس ۱۹۹۹ کمپانی فرانسوی «رنو» رسماً این میزان سهام را خریداری کرد و اعلام کرد که قصد دارد جلوی ورشکستگی کامل نیسان را بگیرد. مدیران این کمپانی بسیار آسوده و با زبانی بسیار ساده سخن از رهایی نیسان از خطر سقوط می دادند و با اعتماد به نفسی بالا اعلام می کردند که کمپانی آنها توان انجام این عملیات نجات را دارد. البته آنها حق داشتند، چرا که از نیروی متخصصی بهره می جستند که همواره در لحظات بحرانی، نجات بخش خواهد بود و در کارنامه خود پیروزی ارزنده ای را ثبت نموده است .

در ژوئن سال ۱۹۹۹ «carlos Ghosn» برای نوسازی و نجات نیسان به ژاپن فرستاده شد. پس از یکسال تحقیق و بررسی در ژاپن، در ژوئن ۲۰۰۰ او رسماً مدیریت کمپانی را بر عهده گرفت و متعهد شد که در عرض دو سال مجدداً نیسان را به همان توانمندی باز خواهد گرداند. برای بسیاری این صحبت تنها یک بلوف و یا یک شعار تلقی می شد اما آنان که «Ghons» را می شناختند به خوبی به تحقق این مساله واقف بودند .

مشابه عملکردش در «رنو» این بار نیز او اقدام به حذف هزینه های اضافی نمود، تعطیلی بسیاری از شعبات را، کاهش بسیاری از هزینه های داخلی و خرج و مخارج رسمی کمپانی، او را قادر ساخت تا با مدیریت جدی و توانمند خود، در آغاز هزاره سوم روزنه امید را نمایان سازد. در عرض مدت زمان کوتاهی «Ghons» به مشهورترین چهره در ژاپن تبدیل شد، آنها که سن و سال بیشتری داشتند او را با افسانه های کهن ژاپنی مقایسه می کردند و توانایی او را خارج از توانایی انسان معمولی می دانستند، در اکتبر سال ۲۰۰۱ او اقدام به چاپ کتاب زندگی نامه اش نمود و در اولین ماه فروشش توانست ۱۵۰ هزار نسخه از آن را به فروش رساند که به فروش ترین کتاب آسیا شهرت یافت .

در سال ۲۰۰۲، «Ghons» به عنوان معاون کمپانی بزرگ «رنو- نیسان» و همچنین عضو هیات مدیره «رنو» نیز درآمد و سرانجام اینکه در آوریل امسال (۲۰۰۵) او به سمت مدیر کمپانی «رنو» منصوب شد. بر اساس نظر سنجی های انجام شده در جراید تخصصی اتومبیل در سراسر دنیا، «carlos Ghosn» به عنوان با نفوذترین فرد در صنعت خودروی دنیا در سال ۲۰۰۵ شناخته شده است.

۱۴- Li ka -Shing بزرگترین و ثروتمندترین کار آفرین چین و هنگ کنگ

امروزه در چین کمتر کسی است که نام میلیارد معروف «Lika-shing» را نشنیده باشد، مردی که با توانایی و اراده فولادینش در چند دهه اخیر توانسته است شرکت های بزرگی را در هنگ کنگ پایه ریزی نماید و شعبات آنها را به کشورهای آمریکایی و اروپایی انتقال دهد. این مدیر موفق اخیرا بر اساس رده بندی مجله «Forbes» با سرمایه ای معادل ۱۳ میلیارد دلار به عنوان ثروتمندترین فرد در چین و هنگ کنگ شناخته شده است .

در سال ۱۹۲۸ «Li ka-shing» در «chaozhou» کشور چین به دنیا آمد. خانواده او علاقه فراوانی به علم و دانش داشتند و از همین رو تمام فرزندان را از همان سنین کودکی به فراگیری علوم مختلف تشویق می کردند. در سال ۱۹۴۰ هنگامی که او ۱۲ ساله بود، پدرش تصمیم گرفت تا محل زندگی خانواده را به هنگ کنگ منتقل سازد. اگر چه با مهاجرت خانواده به هنگ کنگ آنها از صدمات جنگ و درگیری آن سال

ها رهایی یافتند، اما اندکی بعد، پدر در بستر بیماری افتاد و سرانجام در سا ۱۹۴۳ جان سپرد. با مرگ پدر، «Li ka-shing» که فرزند ارشد خانواده بود ناچار به ترک تحصیل و یافتن شغلی مناسب جهت گرداندن اوضاع مالی خانواده و خواهر و برادر کوچکش شد. پسر ۱۵ ساله ابتدا به یک کارخانه بند ساعت سازی رفت و مشغول به کار شد. چندی بعد در یک فروشگاه لوازم پلاستیکی به عنوان فروشنده به کار مشغول شد. اندکی بعد به سبب کار فراوان و لیاقت و ذکاوتی که از خود به نمایش گذارده بود، به عنوان مسئول فروش فروشگاه و پس از آن نیز مدیریت اصلی فروشگاه را بر عهده گرفت. در سال ۱۹۵۰ با سرمایه نسبتاً قابل قبولی که خود پس انداز کرده بود یک کارگاه ساخت لوازم پلاستیکی برای خودش دست و پا کرد و نام آن را «cheung kong» گذاشت. دیری نپایید که کارگاه کوچک «cheung kong» به یک کمپانی بزرگ ساخت اسباب بازی و گل های پلاستیکی تبدیل شد .

در سن ۳۰ سالگی نیز در کنار کمپانی و کارخانه، اقدام به خرید زمین و املاک در هنگ کنگ نمود بطوریکه در عرض مدت کوتاهی پس از دولت حاکم بر هنگ کنگ، او بزرگترین زمین دار این منطقه شناخته شد. دیگر تقریباً همه مردم با نام او به عنوان یک سرمایه دار بزرگ آشنا شده بودند. کسی که از سن ۱۵ سالگی با کارگری در یک کارخانه به عرصه تجارت قدم گذارده بود و حال با در اختیار داشتن چهار کمپانی بزرگ و نامدار «cheung kong»، «Hutchison Whampoa»، «cheung kong infrastructure» و «Hong kong Electric Holdings» به عنوان ثروتمندترین کار آفرین چین و هنگ کنگ لقب گرفته بود .

کمپانی های او هم اکنون در بیش از ۲۴ کشور دنیا چون ایالات متحده، کانادا، انگلستان، آلمان و فرانسه شعبه دارند و بازار کالاهای این کمپانی ها بیش از ۴۵۰ میلیارد دلار برآورده شده است. البته فعالیت «li ka-shing» در کشورهای دیگر تنها به این موضوع ختم نمی شود، انواع هتل، ترمینال های مسافری، کارخانجات کوچک محصولات متنوع، کمپانی های ارتباطی، کمپانی های حمل و نقل و انرژی همه و همه در کنار مستقلات او در کشورهای مختلف از جمله دارایی های او محسوب می شوند .

اما راز موفقیت او در چیست؟ اولین مساله ای که در چشم آشنایان و دوستان او جلوه گر می شود، اعتماد به نفس فوق العاده اوست. او با اعتماد به نفسی بی نظیر توانست از کارگری و فروشنده‌گی به چنین مقامی دست یابد. مورد دوم، سخت کوشی اوست. هیچکس در مقابل او جرات ابراز خستگی ندارد چرا که او حتی در همین سنین کهولت از همه بیشتر فعالیت می کند. مورد سوم را می توان عشق و علاقه فراوان او به تحصیل علوم مختلف و نوین دانست. اگر چه او در دوران نوجوانی موفق به ادامه تحصیل نشد اما این امر هرگز سبب نشد که او از مطالعه کتب مختلف دورماند. او از همان دوران و تا به اکنون که به سنین کهنسالی رسیده است. هر شب بدون استثنا پیش از خواب چند صفحه مطالعه می کند و نزدیکان او هرگز شبی را به یاد ندارند که بدون کتاب به تختش برود. اما عامل چهارم را که می توان مهم ترین علت تمایز او از دیگر کارآفرینان و مدیران صنعتی در این پهنه سخت رقابت دانست، خلاقیت و نوآوری اوست در تمامی قلمروی صنعتی اش و برای تمامی محصولاتش، در برهه های زمانی مشخص با بکارگیری خلاقیت ذاتی اش نوعی نوآوری پدید می آورد که اگر چه اندک اما فاصله او را از رقیبانش بیشتر می سازد «li ka-shnig». در این زمینه شهرت عجیبی بدست آورده است. به گونه ای که دیگر برای همگان - چه مصرف کننده، چه مدیران کارخانه هایش و چه رقبای تجاری اش - به مساله ای عادی تبدیل شده که حتی اگر محصول با فروشی بسیار عالی همراه باشد، باز هم او با رسیدن موعد مورد نظر، به گونه ای شکل، کیفیت و یا کمیت آن را تغییر می دهد تا بازار و مصرف کنندگان به یک شکل خاص عادت نکنند و اینگونه رقبای او از تولید مشابه به سود کلان دست نیابند.

اینها همه از مواردی است که سبب شده «Li ka-shing» در چین و هنگ کنگ به عنوان مقتدرترین مدیر و سرمایه دارترین کارآفرین شناخته شود.

۱۵- پی یر امیدیار (سرگذشت سایت eBay)

داستان eBay (یکی از پیشروترین شرکت های ایالات متحده آمریکا که در زمینه تجارت الکترونیک فعالیت می کند) از یک کلکسیون عروسک های پلاستیکی دارای شیرینی Pez آغاز شد .

یک مهندس جوان برنامه‌نویس ایرانی بنام "پی‌یر امیدیار (PIERRE) (OMIDYAR)" یک شب در سال ۱۹۹۵ با دوست خود که عاشق جمع‌آوری Pez بود، مشغول شام خوردن بودند که دوستش از اینکه شریکی برای ایجاد یک کلکسیون Pez در سانفرانسیسکو ندارد، شروع به گله کرد.

در آن هنگام امیدیار به او پیشنهاد کرد که از اینترنت برای پیدا کردن یک شریک تجاری استفاده کند و برای کمک به دوست خود یک قسمت از وب سایت کوچکش را به این امر اختصاص داد و نام آن را Auction Web نهاد.

برنامه‌ای که او بر روی وب سایت شخصی خود ایجاد کرده بود، به کاربران امکان لیست کردن وسایل مختلف خود از جمله کلکسیون Pez دوست خود را می‌داد.

در مدت کوتاهی تعداد زیادی فروشنده و خریدار برای اقلام لیست شده بر روی سایت پیدا شدند. رفته رفته تعداد کاربران این سایت زیاد شد و معاملات زیادی از طریق آن صورت گرفت. مهندس جوان تصمیم گرفت که یک سایت جداگانه برای این امر ایجاد کند و نام آن را eBay نهاد. امیدیار با گرفتن مبلغی بین ۲۵ سنت تا دو دلار به فروشندگان اجازه می‌داد که اجناس خود را برای شرکت در حراج روی سایت eBay معرفی کنند.

همچنین درصدی از خرید و فروش‌هایی که انجام می‌شد به او می‌رسید و به این ترتیب eBay این امکان را فراهم کرد که فروشندگان و خریداران با هم به راحتی و از راه دور به خرید و فروش بپردازند.

پیر امیدیار در سال ۱۹۶۷ در شهر پاریس بدنیا آمد و وقتی که کودک بود به همراه خانواده به ایالت مریلند مهاجرت کرد.

او اولین برنامه کامپیوتری خود را در سن ۱۴ سالگی برای کتابخانه مدرسه‌ای که در آن مشغول تحصیل بود، نوشت.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoo.cn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

او در سال ۱۹۸۸ از دانشگاه Tufts University در رشته کامپیوتر فارغ التحصیل شد و در یک شرکت بعنوان برنامه‌نویس سیستم‌های Macintosh مشغول بکار شد .

سپس در یک شرکت وابسته به Apple بنام Claris مشغول بکار شد .

در سال ۱۹۹۱ در تاسیس یک شرکت نرم‌افزاری به نام Ink Development Corp همکاری کرد و این شرکت سپس به eShop تغییر نام داد .

eShop در سال ۱۹۹۶ توسط شرکت Microsoft خریداری شد .

امیدیار سپس به شرکت General Magic که توسط Apple حمایت می‌شد، پیوست .

پس از ۹ ماه که نخستین حراج در سایت eBay انجام شد، او شغل خود در General Magic را رها کرد تا تمام وقت خود را صرف سایت خود eBay کند .

در سال ۱۹۹۸ او تصمیم گرفت از Meg Whitman که فارغ‌التحصیل رشته بازرگانی بود، برای رونق دادن به eBay یاری بگیرد .

پس از مدتی eBay شعبه‌هایی در آلمان، ژاپن، کانادا و استرالیا ایجاد کرد و روز به روز رونق بیشتری یافت . در پایان سال ۱۹۹۸ کاربران این سایت به ۲۱ میلیون نفر رسیدند که درآمدی بیش از ۷۵۰ میلیون دلار را برای eBay به ارمغان آوردند .

رفته رفته این جوان ایرانی زاده خلاق بیشتر و بیشتر در کار خود موفقیت کسب کرد بطوریکه امروزه در فهرست پولدارترین افراد آمریکایی قرار دارد .

پی‌یر امیدیار در سال ۱۹۹۹ با همان دوست خود که عاشق کلکسیون Pez بود، ازدواج کرد.

۱۶- دکتر جان پمبرتن (داستان شهرت و موفقیت کوکاکولا)

ابتدا کوکاکولا به عنوان یک شربت تقویتی مصرف داشت و امروز یک نوشابه به نشاط انگیز به شمار می آید. در سال ۱۹۲۵ کوکاکولا فروش میلیونی اش را آغاز کرد و در سال ۱۹۴۰ در ۴۰ کشور عرضه شد. مارک Sprite این نوشابه در سال ۱۹۶۱ وارد بازار شد و در سال ۱۹۸۲ کوکاکولای رژیمی، بر تنوع محصولات این شرکت افزود. در ماه مه ۱۸۸۶، کوکاکولا برای اولین بار توسط دکتر جان پمبرتن (John Pem-ber-ton) داروسازی اهل آتلانتا (جورجیا) تهیه شد.

جان پمبرتن مواد اولیه کوکاکولا را در یک کتری برنجی در حیاط پشتی خانه اش ترکیب کرد. فرانک رابینسون، کتابدار جان پمبرتن، برای محصول کارفرمای خود، نام کوکاکولا را برگزید، وی علاوه بر آگاهی از علم کتابداری، خطاط خوبی بود و نام کوکاکولا را به گونه ای خطاطی کرد که هنوز هم به عنوان آرم این شرکت مورد استفاده است.

نوشابه کوکاکولا برای اولین بار در داروخانه ژاکوب (Jacob) در آتلانتا در ۸ مه ۱۸۸۶ عرضه شد. در آن ایام حدود ۹ عدد از این نوشیدنی روزانه به فروش می رفت و مجموع فروش آن سال کوکاکولا فقط حدود ۵۰ دلار بود، نکته خنده دار این است که در کل این نوشیدنی برای تولیدکننده اش بیش از ۷۰ دلار هزینه در برداشت؛ یعنی سال اول، برای جان پمبرتن سال ضرر بود.

در سال های اول، کوکا بیشتر مصرف دارویی داشت و به عنوان یک نوشابه تقویتی مصرف می شد چرا که علاوه بر شربت دانه کولا که سرشار از کافئین بود، حاوی عصاره کوکائین نیز بود. به تدریج کوکاکولا جایش را در میان نوشابه ها باز کرد و به یکی از معروف ترین نوشیدنی های آمریکا تبدیل شد.

حضور آسا گریگز کاندلر (Asa grigscandler) داروسازی دیگر از آتلانتا، در شرکت کوکا، و همکاری با پمبرتن تولید این نوشابه را در سال های ۱۸۹۰ تا ۱۹۰۰ تا بیش از ۴۰۰۰ درصد افزایش یافت. تبلیغات عامل مهمی در موفقیت پمبرتن و کاندلر بود. تا پایان سده مورد نظر کوکاکولا طرفداران بسیاری در آمریکا و کانادا به دست آورد. حدودا در همان زمان بود که شرکت کوکاکولا نسبت به فروش شربت دانه های خود به

شرکت‌های مستقل و زنجیره‌ای (که جواز فروش این محصول را داشتند) مبادرت کرد حتی امروز صنعت نوشابه سازی آمریکا همین روش را دنبال می‌کند .

تا دهه ۶۰، نوشیدنی‌های گازدار، چه در شهرهای بزرگ و چه در شهرهای کوچک در داروخانه‌ها و در بستنی فروشی‌ها عرضه می‌شدند. ولی به دلیل پاتوق افراد مختلف شدن این اماکن داروخانه‌ها از فروش این محصولات سرباز زدند در نتیجه این نوشابه سر از رستوران‌ها و ساندویچ‌فروشی‌ها درآورد. ۲۳ آوریل سال 1985، فرمول کولای جدید برملا شد و شرکت مذکور را با مشکل مواجه کرد. با این وجود در حال حاضر، مصرف روزانه کوکا در جهان بالغ بر ۷ میلیارد دلار می‌شود.

۱۷- والت دیسنی (مغز خلاق و مبتکر هالیوود)

زندگی والت دیسنی حول اصل طلائی می‌گردد که سایر توانگران هم از آن پیروی کردند. (برای موفقیت سخت بکشید، هرگز تسلیم نشوید و خواسته خود را به دغدغه ای دائمی مبدل کنید). والت دیسنی دریافت که مردم به دو گروهند: کسانی که موفق می‌شوند و کسانی که ناکام باقی می‌مانند. او سوگند خورد که موفق شود.

والت در ده سالگی مجبور بود ساعت ۳/۵ پس از نیمه شب از خواب برخیزد و انتظار بکشد تا کامیون توزیع جراید از راه برسد، روزنامه‌ها را به خانه‌های مختلف شهر می‌برد او همچنین بعنوان یک پادو در شیرینی فروشی کار می‌کرد.

نابسامانی حاصل از تجربه اول موجب شد که پدرش روزنامه فروشی خود را واگذار کند. والت در شیکاگو در یک شرکت کوچک مریا سازی مشغول به کار شد سرانجام دیسنی پس از ۱۱ ماه به اتفاق یکی از دوستانش، نخستین موسسه تجاری-هنری خود را تاسیس کرد. نخستین مشترک آنها شرکتی بود که رستورانهای زنجیره ای را در اختیار داشت.

دیسنی دریافته بود که ورود به استودیوهای هالیوود و کار در آنها بسیار دشوار است. وقتی والت دیسنی در ۱۹۶۶ درگذشت سینما یکی از بزرگترین مغزهای خلاق و مبتکر خود از دست داد. انگیزه و محرک قوی زندگی والت دیسنی بر دو اصل اساسی استوار بود:

نخست: پرداختن به کاری که از آن لذت می بردم. و دوم گوش دادن به ندای باطنی خویش. او بدون رعایت این اصول، هرگز نمی توانست شخصیتی باشد که نهصد تقدیرنامه، سی و دو جایزه اسکار و پنج دکترای افتخاری را دریافت کند و در تاریخچه نقاشی متحرک پیشگام باشد.

۱۸- Ted Turner خالق CNN

در دنیای امروز که سراسر مملو از شگفتی‌ها و شگفتی‌سازی‌های فراوان است، انتخاب اسامی مشهور جهت بررسی روند زندگی و چگونگی دستیابی به موقعیت حرفه‌ای حاضر عملی سخت و دشوار گشته است. اما در این میان بدون شک نمی‌توان از صاحبان رسانه‌های دیداری و شنیداری که هر لحظه و در هر مکان اخبار شگفت‌انگیز قرن حاضر را منتشر می‌کنند چشم پوشید. کسانی که تنها با استفاده از این ابزار عالم‌گیر به راحتی منطقه‌ای پرتنش و آشوب‌زده را ساکت و امن و در جایی دیگر شهر یا کشوری آرام را جنجالی‌ترین و ناامن‌ترین نقطه دنیا معرفی می‌کنند و از این معرفی نه به جهت آگاهی‌رسانی بلکه به مقاصد مختلف سیاسی و اقتصادی سودهای کلانی به جیب می‌زنند.

یکی از افراد «Ted Turner» پایه‌گذار رسانه جهان گستر «CNN» است که کمتر کسی در هزاره سوم نام آن را نشنیده است. البته شهرت او تنها به خاطر در اختیار داشتن «CNN» نیست بلکه کارهای عجیبی که هر از گاهی انجام می‌دهد او را به یک شگفتی تبدیل ساخته است. روزی خبر داغ رسانه‌ها برخورد خشن و ناعادلانه او با دیگران است و در روزی دیگر خبر از اهدای یک میلیارد دلاری او به سازمان ملل جهت کمک به نیازمندان سراسر جهان به گوش می‌رسد. البته به عقیده بسیاری از روانشناسان عدم ثبات شخصیتی فعلی وی ریشه در اتفاقات دوران کودکی و نوجوانی او دارد که هر زمان سر بر می‌آورند و روحیه او را متزلزل می‌سازند.

«Ted Turner» علاوه بر در اختیار داشتن «CNN» باشگاه بیسبال «Atlanta Braves» را نیز در لیست دارایی‌های خود دارد و علاوه بر ثروتش در کارنامه زندگانی‌اش عنوانی قهرمانی قایق‌سواری سال ۱۹۷۷ آمریکا را نیز به همراه دارد.

«Robert Edward Turner» در «Ohio» ایالات‌متحده به دنیا آمده است. در همان عنوان کودکی خودکشی پدر ۲۴ ساله‌اش خاطره بسیار دردناکی در ذهن او بر جای گذاشت بطوریکه او را به کودکی گوشه‌گیر اما پرخاشگر تبدیل ساخت. چیزی نگذشت که دوستان و هم سن و سالانش و حتی بزرگترهای فامیل و دوستان و آشنایان و بعدها در مدرسه او را «تدی زلزله» خطاب می‌کردند. از همین روی بود که به سبب رفتار نامناسبش از مدرسه اخراج شد.

علاقه او به ورزش قایقرانی به حدی بود که سعی داشت تمام اوقات فراغت خود را در این رشته سپری کند و در نهایت به سبب علاقه و تمرین بسیار توانست در مسابقات قهرمانی این رشته در ایالات‌متحده در سال ۱۹۷۷ مقام اول را از آن خود نماید. پس از آن «Ted» دریافت که اشتیاق عجیبی به کار در تلویزیون دارد. از این رو وارد یکی از شبکه‌ها شد و به کار مشغول گشت. او اولین کسی بود که طرح سیستم‌های یکپارچه بین‌المللی را مطرح کرد و اینگونه بود که توانست شبکه‌های لوکس تلویزیونی را به شبکه‌های بین‌المللی تبدیل سازد و به کمک دیش‌های ماهواره این طرح را عملی نمود. اولین شبکه او «Turner»- «TBS» «Broadcasting system» نام گرفت که مخاطبانش در بیش از ۲۰۰ کشور به تعداد ۱۶۰ میلیون خانواده به ۴۰ زبان مختلف می‌رسیدند.

پس از آن کمپانی بزرگ «Time Warner» که به ساخت برنامه‌های تفریحی شهرت دارد، «TBS» را خریداری کرد و اینگونه ثروت فراوانی نصیب «Ted» شد. در این هنگام او با در اختیار گرفتن ۱۰ درصد از سهام «Time Warner» به عنوان بزرگترین سهامدار این کمپانی شناخته شد. اندکی بعد «Turner» شبکه جدیدی تأسیس کرد که ابتدا در آن به پخش فیلم‌های قدیمی مشغول بود اما با گذشت زمان این شبکه را «CNN»- «Cable News Network» نامید و اقدام به پخش اخبار

مستقیم از سراسر رویدادهای جهان کرد. پخش مستقیم و جنجالی خبر تلاش برای ترور «ریگان»- رئیس‌جمهور وقت آمریکا- در سال ۱۹۸۱ سبب شهرت بیش از پیش این شبکه شد. با این رویداد «Turner» دریافت که مردم علاقه فراوانی به کسب لحظه‌ای اخبار دارند، از همین رو تمامی خبرنگاران خود را موظف کرد تا در اولین دقیق رویداد هر حادثه‌ای به عنوان اولین خبرنگاران در صحنه حاضر شوند و اقدام به تهیه گزارش نمایند. و اینگونه بود که «CNN» با رشد چشمگیر خود در مدت کوتاهی به عنوان بزرگترین شبکه اطلاع‌رسانی جهان به پخش اخبار حوادث و رویدادها مشغول شد. چیزی بعد از آن که حال به یک میلیارد معروف شده بود، فارغ از خاطرات سخت کودکی به کسب و کار تجارت مشغول گردید. خرید چند شبکه تلویزیونی و همچنین باشگاه ورزشی «Atlanta Braves» از اقدامات تجاری او در این دوران به شمار می‌رود. او همچنین بنیادی تحت عنوان «Turner Foundation» تأسیس کرد که در آن به نیازمندان و آسیب‌دیدگان اجتماعی کمک‌هایی اهدا می‌شد و به نام همین موسسه «Turner» مبلغ یک میلیارد دلار به سازمان ملل پرداخت تا خرج نیازمندان گردد. نکته جالب دیگر در مورد زندگی «Ted Turner» این است که در سال ۱۹۹۸ قصد داشت برای کسب کرسی ریاست‌جمهوری ایالات‌متحده وارد میدان شود اما در مقابل دوربین رسانه‌های خبری و چشمان حیرت‌زده خبرنگاران اعلام کرد که علیرغم علاقه شدیدش به این فعالیت، همسرش با این تصمیم او مخالف است و به همین علت او از این کار سرباز زده است!

امروزه زندگی مجلل و اشرافی این میلیارد آمریکایی با اتفاقات و ماجراهای سرگرم‌کننده‌ای همراه شده است که خود به عنوان یکی از سوژه‌های داغ رسانه‌اش در تلکس‌های پی‌درپی حضور دارد.

۱۹- Carlos Slim Helu ثروتمندترین مرد آمریکای لاتین

با ثروتی بیش از ۲۳/۸ میلیارد دلار، «Slim» ثروتمندترین مرد آمریکای لاتین و چهارمین میلیارد در دنیا در سال ۲۰۰۵ لقب گرفته است. او که در ۲۸ ژانویه سال 1940 در مکزیک به دنیا آمده است، تحصیلات خود را در زمینه مهندسی در دانشگاه «مکزیکو» در سال ۱۹۶۱ به پایان رسانده است. پیش از فارغ‌التحصیلی از

دانشگاه، «Slim» به دلیل مهارت و هوش بسیار بالایش به تدریس جبر و برنامه‌نویسی خطی در دانشگاه می‌پرداخته و پس از فارغ‌التحصیلی کنفرانس‌های علمی متعددی در دانشگاه‌های کوچک و بزرگ مکزیک برگزار می‌کرده است.

او که ثروت رویایی‌اش را از طریق صنعت ارتباطات در دو کمپانی «Telefonos de Mexico» و «America Movil telcos» بدست آورده است، چند سالی است که در سمت معاون بورس مکزیک مشغول به کار است. او پیش از این در فاصله سال‌های ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۸ به عنوان مدیر بخش مکزیکی بورس «نیویورک» به فعالیت مشغول بوده است، که این زمان اولین دوره فعالیت این بخش به شمار می‌رود. در حال حاضر «Slim» عضو هیأت‌مدیره دو کمپانی مخابراتی «Alcatel» و «Philip Morris» می‌باشد و این در حالی است که تا جولای سال ۲۰۰۴ او سمت‌های مدیریتی دیگری نیز داشت که از همه آنها استعفا داد تا به قول خودش اندکی به امور کشورش و رشد اقتصادی آن کمک کند. پس از استعفایش در سال ۲۰۰۴ وقت بیشتری را صرف برنامه‌های اقتصادی و آموزشی بودجه کلی آمریکای لاتین نمود و اندکی بعد یک امپراطوری عظیم صنعتی-اقتصادی با نام «Grupo carso» در مکزیک بنا کرد و پس از آن به سمت مدیر مادام‌العمر افتخاری آن نائل شد. او همچنین در سه کمپانی «Telmex» و «America Movil» و «Grupo Financiero Inbursa» چنین سمتی را از آن خود نمود.

از مهمترین مواضع سیاسی-اقتصادی «Slim» می‌توان به مخالفت او با تجارت آزاد و الگوهایی که کشورهای صنعتی و سرمایه‌داری برای کشورهای در حال توسعه می‌سازند، اشاره کرد. به عقیده او تا کشوری از نظر اقتصادی و صنعتی خود را به بالاترین کیفیت نرساند، نمی‌تواند به عرصه آزاد تجارت قدم گذارد چرا که در این شرایط تمامی اندوخته‌های خود را از دست خواهد داد.

پس از آنکه دولت شرکت «Telmex» را خصوصی اعلام کرد، «Slim» بلافاصله آن را خرید و اداره آن را در دست گرفت. این شرکت که وظیفه اصلی ارائه خدمات مخابراتی و تلفنی را برعهده داشت، با خصوصی شدنش اعتراضات گسترده‌ای در سطح جامعه پدید آورد چرا که به باور مردم نرخ‌های مکالمات و تعرفه

خدمات بدون کوچکترین تغییر کیفیتی به یکباره افزایش پیدا کرد و سبب نارضایتی مشترکین گردید. البته بعدها با پدید آمدن دیگر کمپانی‌های رقیب این مشکل از میان برداشته شد.

از افتخارات «Slim» می‌توان به کسب مدال کارآفرین نمونه از اتاق بازرگانی مکزیک اشاره کرد. او همچنین بشقاب بلورین- برترین جایزه آکادمی آمریکایی انسان‌های موفق- را نیز از آن خود کرد و بالاخره اینکه دولت بلژیک به سبب فعالیت‌های اقتصادی «Slim» به او مدال «Leopold II» را اهدا نمود. البته این میلیارد بزرگ تنها در اندیشه اقتصاد و تجارت به سر نمی‌برد. او برای افزایش رفاه مردم در مرکز شهر مکزیکوسیتی و همچنین حفاظت از آثار قدیمی این شهر و جذب گردشگران خارجی، موسسه‌ای بنا کرده است که به کمک‌های مالی جهت این امر می‌پردازد.

و در آخر اینکه این انسان بشردوست علاوه بر دیگر کارهای عامه‌پسندش، پروژه پیشرفت و توسعه آمریکای لاتین را نیز هدایت می‌نماید.

۲۰- Kenneth Cole کارآفرین صنعت پوشاک

در دنیای امروز که پر شده از اسم‌ها و مارک‌های مختلف، بسیاری از ما از وسایلی استفاده می‌کنیم که کوچک‌ترین اطلاعی راجع به سازنده آن و یا طراح اصلی آن نداریم. یکی از این موارد که فوق‌العاده در تمامی کشورهای کوچک و بزرگ یافت می‌شود، نام‌های متفاوت کفش و پوشاک است که هر روز نامی جدید راهی بازار می‌گردد و مصرف‌کنندگان بدون توجه به نام آن تنها براساس کیفیت و قیمت آن را خریداری می‌نمایند.

احتمالا کسانی که با نام و مارک‌های خارجی آشنایی دارند، نام «Kenneth Cole» را شنیده‌اند، اما نمی‌دانند که این نام از کجا آمده است، متعلق به یک فرد است و یا تنها یک مارک ساختگی است؟! بسیاری از کفش‌های زنانه، لباس‌های مردانه و زنانه و حتی طلا و جواهرات امروزی با مارک «Kenneth Cole» راهی بازار می‌شوند، اما این «Kenneth Cole» کیست؟

در اواخر دهه ۱۹۵۰ در نیویورک در یک خانواده متوسط به دنیا آمد. پدرش «Charlie Cole» تولیدکننده نوعی کفش زنانه بود که با توجه به تغییراتی که در مدل‌های کفش به وجود می‌آورد، هربار از استقبال بسیار خوبی بهره‌مند می‌شد. این امر سبب شده بود که همیشه اعضای خانواده در کنار هم پیرامون مدل‌های جدید و نحوه طراحی کفش با یکدیگر به گفتگو بپردازند و بدین ترتیب جو خاصی در خانه پدید آمده بود؛ اما علیرغم تمامی این صحبت‌ها، «Kenneth» علاقه‌ای به طراحی از خود نشان نمی‌داد و ترجیح می‌داد که جهت ادامه تحصیل وارد دانشگاه شود. از همین‌رو تصمیم خود را مطرح کرد و قرار شد از سال جدید او به دانشگاه برود و در رشته حقوق مشغول به تحصیل شود. پدر نیز با این تصمیم او موافقت کرد و قرار بر این شد تا در فصل تابستان پیش از شروع کلاس‌ها «Kenneth» در مغازه پدر مشغول به کار شود تا بتواند مخارج اولیه تحصیل خود را پرداخت نماید.

با شروع کار نزد پدر، «Kenneth» دریافت که چندان هم نسبت به این شغل بی‌علاقه نیست و اندکی بعد چنان دلبستگی به آن پیدا کرد که یکباره تصمیم خود را مبنی بر ادامه تحصیل فراموش نمود. در پایان تابستان او تصمیم گرفت که در نیویورک نزد خانواده‌اش بماند و در همین حرفه مشغول به کار شود. در سال ۱۹۸۲ زمانی که تمام فوت و فن لازم در این حرفه را آموخت، تصمیم گرفت که برای خود به طور مستقل کار کند و از این رو شرکتی تحت عنوان «Kenneth Cole» بنا کرد تا در زمینه طراحی کفش و مدهای جدید آن به کار بپردازد. در ابتدای امر اروپا و بازارهای کفش آن را نشانه گرفت، اما از آنجا که هیچ‌کس با نام او آشنایی نداشت، کار با سرعت بسیار اندکی جلو می‌رفت تا این‌که در اولین نمایشگاهش در هتل هیلتون «Manhattan» توانست با درخشش فوق‌العاده‌اش سری در میان سرها درآورد. روند کار اینگونه بود که جهت اجاره هریک از غرفه‌ها در این نمایشگاه می‌بایست پول کلانی هزینه می‌شد و از آنجا که «Kenneth» چنین توانایی را در خود نمی‌دید تصمیم گرفت کاری متفاوت از دیگران انجام دهد. او با زیرکی هرچه تمام‌تر نام شرکتش را به «Production Kenneth Cole» تغییر داد و اینگونه ادعا کرد که یک کمپانی تولید فیلم دارد و قصد دارد فیلمی بسازد تحت عنوان «تولد یک شرکت تولیدی کفش» و آن را در نمایشگاه به نمایش درآورد. مسئولین نمایشگاه به راحتی با طرح او موافقت کردند و «Kenneth»

«توانست در طی مدت دو روز و نیم با نمایش فیلم در هتل هیلتون، چهار هزار کفش خود را به فروش برساند و اینگونه بود که تجارت او آغاز شد.

در سال ۱۹۸۵ با استفاده از این ترند، با یک تیر دو نشانه زد. در این سال او به تبلیغات جهت لزوم آگاهی مردم از بیماری ایدز پرداخت و یک فیلم تبلیغاتی جهت هشدار در مورد این معضل ساخت. اگرچه افراد حاضر در این فیلم همه با پای برهنه حرکت می کردند و هیچیک کفشی برپا نداشت، اما بسیار موفقیت آمیز بود چرا که هم خود را در جرگه مبارزان ایدز معرفی کرده بود و هم نام و مارک خود را بیش از پیش مشهور ساخته بود.

این روند او همچنان ادامه داشت. در مرحله بعد به دیگر معضلات اجتماعی همچون روابط نامشروع خطرناک و همچنین مساله بی خانمان ها روی آورد و در مورد این مسائل فیلم های تبلیغاتی تهیه کرد. حال او دیگر علاوه بر یک تولیدکننده و طراح، به نام یک انسان بشردوست نیز شناخته شده بود. در موارد متعدد و در مناسبت های گوناگون مقداری از سود فروش خود را به موسسات گوناگون که به معضلات اجتماعی می پرداختند، می بخشید و آن ها را در این راه یاری می نمود.

در سال ۱۹۸۶، « Kenneth » با « Mario Cuomo » دختر فرماندار سابق نیویورک ازدواج کرد و از این طریق وارد عرصه سیاست شد. پیشرفت او در این عرصه نیز همچون تجارت با زیرکی همراه بود و توانست به سرعت با خانواده «کلینتون» و «کندی» رابطه دوستانه نزدیکی برقرار کند؛ تا جایی که «بیل کلینتون» او را یکی از هم بازی های گلف خود می داند و روزهای تعطیلش را با او می گذراند .
در سال ۱۹۸۸ « Kenneth » دامنه فعالیت تجاری خود را گسترش داد و وارد بازار عینک های آفتابی شد.
در سال ۱۹۹۴ نیز با ورود کامل او به عرصه پوشاک مردانه و زنانه و طراحی انواع لباس های مختلف چنان شهرتی از آن خود کرد که بعدها هیچ کس از ورود مارک، « Kenneth Cole » به بازار کیف و ساعت متعجب نشد.

در حال حاضر با داشتن بیش از ۸۰ شعبه و ۴۵۰۰ مغازه که اجناس او را به فروش می‌رسانند، «Kenneth Cole» امپراطور قلمرویی است که تنها در سال ۲۰۰۴ درآمدی معادل ۵۱۵ میلیون دلار داشته است. او همچنین قصد دارد که با استفاده از نام و شهرتش وارد عرصه سیاست نیز شود و در این زمینه به فعالیت‌های جدی‌تری بپردازد.

۲۱- مایکل دل (کارآفرین صنعت کامپیوترهای خانگی)

مترجم: علی اخلاقی

جوان ترین مدیر سال ۱۹۹۲، مدیر شایسته سال ۱۹۹۵، مدیر سومین کمپانی برتر سال ۲۰۰۰، مردسال ۲۰۰۱، کار آفرین نمونه سال ۲۰۰۲ و... همه و همه از القاب کسی است که کمپانی خود را تنها با ۱۰۰۰ دلار سرمایه بنا کرد و اکنون گفته می‌شود که روزانه بیش از ۴۰ میلیون دلار فروش دارد! «Michael Dell» در ۲۳ فوریه سال ۱۹۶۵ در تگزاس به دنیا آمد. او که به قصد کسب مدرک پزشکی وارد دانشگاه «Austin» تگزاس شده بود، به سبب علاقه فراوانش به کامپیوتر دیگر در رشته پزشکی ادامه تحصیل نداد. در دوران دانشجویی زمانی که در خوابگاه دانشجویان به سر می‌برد، اقدام به فروش کامپیوتر به دانشجویان می‌نمود که همین مساله بعدها عامل اصلی موفقیت چشمگیر او به شمار آمد. در این تجارت ساده دریافت که اگر اجناس مورد نیاز مصرف کنندگان به طور مستقیم به دست آنها برسد و هیچ واسطه و خرده فروشی به میان نیاید، سود قابل ملاحظه‌ای نصیب هر دو طرف تولید کننده و مصرف کننده خواهد شد. پس از چندی توانست از طریق همین داد و ستد مبلغی معادل ۱۰۰۰ دلار پس انداز نماید و سرانجام در سال ۱۹۸۴، یعنی در سن ۱۹ سالگی کمپانی خودش را تحت عنوان «Dell» به ثبت رساند. از ابتکارات مهمی که «Dell» پس از افتتاح شرکتش انجام داد، فروش تلفنی و بعدها اینترنتی کامپیوتر بود. با استفاده از این روش دیگر لزومی نداشت که مشتری به مغازه خرده فروشی و یا نزد واسطه‌ها برود، تنها یک تلفن کافی بود تا سفارش کامپیوتر انجام شود و اندکی بعد کامپیوتر مورد نظر به درب خانه یا محل کار او فرستاده می‌شد. با این طرح مدبرانه کمپانی ساده و کوچک «Dell» که در سال ۱۹۸۴ با ۱۰۰۰ دلار بنا

شده بود، در سال ۲۰۰۰ پس از گذشت ۱۶ سال، بیش از ۳۱/۲ میلیارد دلار ارزش داشت. فروش روزانه بیش از ۴۰ میلیون دلار این کمپانی سبب شده تا بنگاه های اقتصادی «Dell» را به عنوان بزرگترین فروشنده Online کامپیوتر در دنیا بشناسند.

در حال حاضر کمپانی «Dell» به تولید قطعات کامپیوتر، ارائه خدمات و همچنین توسعه توانمندی های شبکه های اینترنتی مشغول است. نکته برجسته در مورد نحوه بازاریابی و داد و ستد این کمپانی که آن را از دیگر رقبا جدا می سازد این است که تا کامپیوتری سفارش داده نشود، قطعات آن به یکدیگر متصل نشده و راهی بازار نمی گردد. سیستم کار به این صورت است که ابتدا دفاتر مختلف کمپانی در سراسر جهان از مشتریان خود سفارش گرفته و سپس با ارجای سفارشات به واحدهای تولیدی شرکت، کامپیوترهای مورد نظر سر هم شده و به آدرس های مورد نظر ارسال می گردد .

داشتن بیش از ۴۰ هزار کارمند در بیش از ۱۷۰ شعبه در سراسر این کره خاکی خود دلالت بر حوزه پهناور و فعالیت آن دارد. آمریکا، کانادا، انگلستان، سنگاپور و ژاپن از کشورهایی هستند که هر کدام مدیریت شعب مناطق را بر عهده دارند و تگزاس، تنسی، برزیل، ایرلند، مالزی و چین نیز از مناطقی هستند که کارخانه های «Dell» برای تحویل سری محصولات به جای جای دنیا در آنها قرار گرفته است. رشد ۵۰ هزار درصدی سهام این کمپانی نسبت به روزهای اولیه تاسیس از جمله مواردی است که اشتهای هر سرمایه گذاری را برای شرکت در حوزه بازرگانی آن بیشتر و بیشتر می کند و بر اساس آمار منتشره در چند سال اخیر، کمپانی «Dell» در باز پرداخت سود به سهامداران و سرمایه گذارانش رتبه اول را در ایالات متحده داشته است و همه این موفقیت ها را مدیون فکر و نبوغ مدیر لایقی است که بارها به عنوان کارآفرین نمونه انتخاب شده است .

علاوه بر فعالیت های تجاری، «Michael Dell» چندین موسسه خیریه و بشر دوستانه نیز بنا کرده است که در آنها به فعالیت های آموزشی، زیست محیطی، کمک به حل معضلات اجتماعی و... مشغول است. او

همچنین به سبب نبوغ بالایش در شورای مشاورین علمی و تکنولوژی رئیس جمهور ایالات متحده و نیز به عنوان یکی از اعضای اتاق بازرگانی و همچنین شورای اقتصاد آمریکا به کار گرفته شده است.

۲۲- ری کراک (گسترش رستورانهای مک دونالد)

من همیشه بر این باور بوده ام که هرکس مسئول مشکلات و پدید آورنده شادمانی خویش است. ری کراک در سال ۱۹۰۲ در اوک پارک در حومه غربی شیکاگو پا به عرصه وجود گذاشت. وی به مدرسه علاقه ای نداشت.

شم کسب و تجارت خیلی زود در ری کراک پدید آمد و شکوفا شد. او یک تابستان در داروخانه عمویش به کار پرداخت و تمام مزد خود را ذخیره کرد و به اتفاق دو تن از دوستانش یک فروشگاه آلات موسیقی دایر کرد. اگر چه اولین تجربه وی در کار تلخ بود اما در سن بزرگی به وی آموخت. سپ سوی به فروشندگی در یک خرازی فروشی مشغول شد. کار وی در این شرکت کوچک هم دوامی نیافت، به یک گروه موسیقی که معروفیتی در شیکاگو داشت پیوست.

چندی نگذشت که در شرکت ((لیلی تولیپ)) که لیوان و فنجان می ساخت کاری برست آورد. او بی امان و خستگی نا پذیر تلاش میکرد.

فروش لیوانهای کاغذی کراک هر روز بیشتر می شد و در بهار ۱۹۲۵، ری در میان فروشندگان شرکت لیوان سازی نخستین مقام را کسب کرد.

پس از پشت سر گذاشتن همه مراحل رشد و ترقی پنج ماه مرخصی بدون حقوق گرفت و بطور موقت شرکت را ترک کرد و راهی فلوراید شد، به میامی رسید و دیری نپائید در شرکت مورگان و پسرانش در زمینه خرید و فروش املاک کاری بدست آورد. کراک به شیکاگو بازگشت و کار خود را در شرکت لیوان سازی از سر گرفت.

دو نفر از مشتریان کراک، برادران مک دونالد بودند، رستورانهای مک دونالد در تمام کشور دایر بودند. کراک با طرحی از پیش آماده نزد برادران مک دونالد آمد تا پیشنهاد تاسیس رستورانهای مشابهی را در سراسر کشور بدهد مدت قرارداد کراک با برادران مک دونالد ده سال بود که بعد به نود و نه سال تغییر یافت. در سال ۱۹۵۵ ری کراک توانست نخستین رستوران خود را در غرب آمریکا دایر کند.

به محض اینکه، ری کراک تمام امتیاز مک دونالد را به خود اختصاص داد، مقرراتی سخت و جدی را حاکم بر مدیران و کارکنان رستورانهایش کرد. ری تا پایان زندگی فعال بود و تمام وقت خود را صرف پیدا کردن محللهای مناسبی برای پیدا کردن رستورانهای جدید کرد.

۲۳- گسدی برلز یک دختر پروانه فروش ۱۳ ساله

«گسدی برلز» اهل ایالت آیووا ۳۱ سال دارد. او حتی حاضر نبود خواهر کوچک خود را در اتاقش شریک کند، گسدی برای حشرات لانه درست می کرد. یک قفس از سقف اتاقش آویزان است که هفت پروانه بالغ در آنجا لانه دارند و در جعبه های کفش ۶۰ تخم و ۶۷ شفیره در حال رشد قرار داده است. این قسمتی از طرح او برای راه اندازی کسب و کار پرورش و فروش پروانه در قفس های تزئین شده است که نام آن را بال های رویاروی گذاشته است.

چه کسی پروانه ها را می خرد؟

مشتری های اصلی او عروس و دامادهایی هستند که می خواهند در روز عروسی شان پروانه ها را آزاد کنند تا اینکه طبق رسم معمول برنج به هوا پرتاب کنند. در این موقع او شش یا دوازده پروانه را در قفس های تزئین شده قرار می دهد. علاوه بر عروس و دامادها معلمین مدارس ابتدایی نیز برای پروژه های علمی کلاس از او پروانه می خرند. او در بازارهای محلی نیز پروانه و قفس ها را به عنوان یک کادوی مناسب برای هدیه دادن می فروشد. همراه این قفس ها دستورالعمل آزاد کردن پروانه را نیز قرار می دهد.

اخیرا ۱ در جشن افتتاح کلیسا تعداد زیادی از پروانه ها را آزاد کرد . او می گوید چهره بچه ها در هنگام آزاد کردن پروانه بسیار جالب بود .

او از کودکی به حشرات علاقه داشت و پرورش و فروش آنها را دوست داشت. اما ایده او پیشرفتی نکرد تا اینکه روزی مادرش مقاله ای در مورد فردی که پروانه می فروشد ، خواند .

قبل از فروختن اولین پروانه ها د را آگوست گذشته ، او در یک کارگاه کارآفرینی مخصوص زنان شرکت کرد و سپس با کمک مادرش یک طرح شغلی ۱۸ صفحه را تهیه کرد . این کار برای او مشکل بود ولی ارزش آن را داشت. سخت ترین قسمت کار او تخمین فروش آتی بود. او می گوید خوشحال است که آن طرح را انجام داده است . او تغییرات اندکی انجام داد . مهمترین چیزی که باید تغییر می کرد هزینه های پیش بینی شده اولیه بود . یک هفته قبل از شروع کسب و کار او با زنی ملاقات کرد که پروانه پرورش می داد و می فروخت. به جای فروختن وسایل اولیه ، او اولین سفیره را به گستدی داد سپس گستدی پروانه ها را به قیمت عمده فروشی به او فروخت (حالا آن زن مشاور گستدی است). گستدی عقیده داشت که همیشه باید تغییراتی در طرح به وجود آورد و قصد داشت یک امروری سازی داشته باشد .

آرم جو از کسب و او بسیار زیبا بود و توانسته بود توجه افراد را بیشتر از بروشورها و کارت تبلیغاتی جذب کند. او دوازده پروانه موناچ را به قیمت ۶۵ دلار ، دوازده پروانه لیدی پنیت را به قیمت ۶۰ دلار و قفسه های تزئین شده را به قیمت ۵۰ دلار و تزئین نشده را به قیمت ۲۰ دلار می فروشد . طرح آتی او پیشرفت در بازار است مانند برگزاری این طرح در بیمارستانها . بیماران و مخصوصا کودکان با هدیه بی مثل قفس پروانه بیش از گل خوشحال می شوند .

کودکان با هدیه بی مثل قفس پروانه بیش از گل خوشحال می شوند. آرزوی او داشتن چند قفس بزرگ است تا در بیمارستان های محلی آویخته شود. او به قدری پروانه هایش را دوست داشت که واقعا می خواهد آنها را به جاهای بفروشد که مطمئن است از آنها خوب نگهداری می شود.

۲۴- پل آلن (میلیاردر مخترع و مدیرعامل مایکروسافت)

«Paul G. Allen» که در ۲۱ ژانویه ۱۹۵۳ در «Seattle» به دنیا آمده است، امروزه ثروتی معادل ۲۱ میلیارد دلار در اختیار دارد که براساس آخرین آمار سال ۲۰۰۵ در ردیف هفتمین ثروتمند دنیا جای گرفته است. البته ۵ میلیارد دلار این سرمایه مربوط به سهام او در کمپانی عظیم «Microsoft» می باشد. اینکه او چطور به سهام این کمپانی علاقمند شده است و اصولاً چه رابطه‌ای با آن دارد مطلبی است که در ذیل به آن خواهیم پرداخت:

زمانی که «Paul» چهارده ساله بود با پسری آشنا شد به نام «Bill» دوازده ساله - که هر دو عاشق کامپیوتر بودند و باهم در دوران نوجوانی وسایلی الکترونیکی طراحی می کردند. هنگامی که «Paul» وارد دانشگاه «Washington state» شد، چندان علاقه‌ای به دروس تکراری و یکنواخت دانشگاهی از خود نشان نمی داد تا اینکه درس و دانشگاه را پس از دو سال رها کرد و به همراه دوستش به سراغ رویای دیرینه خود یعنی طراحی یک نرم افزار تجاری برای کامپیوترهای خانگی رفت.

بعدها در سال ۱۹۷۵ «Paul» و «Bill» شرکتی بنا کردند جهت تهیه و طراحی نرم افزارهای کامپیوتری، شرکتی که اندکی بعد «Microsoft» نام گرفت و «Puell ALLEN» و «Bill Gates» از بنیانگذاران آن به حساب می آمدند. اینگونه بود که رابطه «Paul» با امپراطوری «Microsoft» و مرد اول اقتصاد دنیا «Bill Gates» رقم خورد. آن دو در ابتدا به فروش برنامه «Basic» مشغول شدند و چندی بعد «Allen» سبب شد تا شرکت بتواند با خرید یک سیستم عامل با نام «QDOS» به مبلغ ۵۰ هزار دلار و مجهز کردن کامپیوترهای جدید IBM شهرتی فوق العاده کسب کند. از همان جا بود که کم کم نام «Microsoft» بر سر زبانها افتاد.

در سال ۱۹۸۳ درست زمانی که حرکت این دو یار قدیمی با سرعت به سوی موفقیت پیش می رفت، «Allen» دچار عارضه‌ای شد که به تشخیص پزشکان می بایست به «رادیو درمانی» روی می آورد و دیگر انرژی کافی برای ادامه راه نداشت. اگر چه بیماری «Allen» بهبود پیدا کرد، اما خود او به دلیل مشکلاتی

که در ادامه همکاری اش در «Microsoft» احساس می کرد تصمیم گرفت که در نوامبر سال ۲۰۰۰ از سمتش در هیأت مدیره این کمپانی استعفا دهد ولی همچنان بخشی از سهام آن را در اختیار داشته باشد. البته فعالیت های «Allen» تنها به «Microsoft» ختم نمی گردد. او در شرکت ها و پروژه های بسیاری به عنوان سرمایه گذار اصلی فعالیت می کند که از میان این شرکت های معتبر می توان به کمپانی معروف «Vulcan Ventures» اشاره کرد که در این کمپانی او در سمت مدیر هیأت مدیره جای دارد. به جهت علاقه «Allen» به ورزش، او همچنین مالک یکی از تیم های بسکتبال حاضر در «NBA» با عنوان «Portland Trail Blazers» است که از شهرت و محبوبیت نسبتاً بالایی برخوردار می باشد. البته «Allen» برای این تیم یک زمین بسیار مجهز نیز خریداری کرده است که تمامی تمرین های آن در آنجا صورت می گیرد.

جالب است بدانید که «Paul Allen» یک ایستگاه رادیویی نیز در اختیار دارد و هزینه های آن را پرداخت می کند. هنگامی که او شنید بزرگترین سالن سینمای «Seattle» به جهت ورشکستگی به فروش گذاشته شده است، فوراً آن را خرید و با بازسازی و تغییر ظواهر درونی آن و مجهز کردنش به انواع سیستم های موجود، به پخش فیلم و برنامه های تفریحی در آن مشغول شده.

از آنجا که هیچ کس نمی تواند از برنامه های «Allen» آگاه شود و همگان طرح های او را غیرقابل پیش بینی قلمداد می کنند، کمتر کسی از شنیدن خبر سرمایه گذاری او در یک پروژه فضایی ناسا تعجب می کند. در دهه ۱۹۹۰ زمانی که ناسا اعلام کرد دیگر برای پروژه «SETI» بودجه نمی گذارد، فوراً «Allen» اعلام آمادگی کرد و حتی نام خودش را بر روی تلسکوپ «SETI» گذاشت و آن را «Allen Telescope Array» نامید. در این پروژه او ۱۳/۵ میلیون دلار تنها برای نصب چندین دیش ۶/۱ متری در حوالی کالیفرنیا شمالی هزینه کرد.

او در دوران زندگی اش نرم افزارهای بسیاری طراحی کرده که در زمینه های مختلف آموزشی و تجاری جزو پرکاربردترین و پرفروش ترین ها به شمار می رفته اند و از این رو به سبب فعالیت های مشابهش او را مخترع با پشتکار می نامند.

در دسامبر ۲۰۰۳ اعلام شد که «Paul Allen» حامی اقتصادی «Spaceship One» برنده طرح فضاپیماهای خصوصی - بوده است. در ژوئن ۲۰۰۴ «Spaceship One» اولین فضاپیمای تجاری بود که توانست صد کیلومتر در فضا پرواز نماید و در اکتبر همان سال به دلیل این موفقیت ۱۰ میلیون دلار جایزه دریافت کرد.

در سپتامبر ۲۰۰۳، «Allen» یکی از مجهزترین مراکز تحقیقات بر روی مغز را با هزینه ۱۰۰ میلیون دلار بنا کرد که این موسسه اقدام به تهیه اطلس های مختلف از جای جای مغز نموده است. از دیگر فعالیت های برجسته این مرکز می توان به تحقیقات وسیع پیرامون هوش مصنوعی و تکنیک های تبدیل آن به یک هوش حقیقی انسانی اشاره کرد.

«Allen» همچنین در «Seattle» موزه های بسیار زیبا از آثار «Jimi Hendrix» بنا کرده و در ادامه آن در ژوئن ۲۰۰۴ موزه دیگری در همان مکان با عنوان «موزه علمی تخیلی» برپا نموده است. و در پایان اینکه «Octopus» دومین قایق بزرگ پرسرعت دنیا - از دارایی های «Allen» به حساب می آید.

۲۵- آمانسیو اورتگا (کفش و لباس "ZARA")

حتماً شما نیز با مارک های کفش و لباس "ZARA" تا حدودی آشنا هستید و چه بسا لباسی با این مارک داشته باشید "ZARA". سومین فروشگاه زنجیره ای لباس را در اختیار دارد و موسس آن پیژامه دوز سابق، «آمانسیو اورتگا گاوونا» از اسپانیا است. شاید برای خیلی ها عجیب باشد در دنیایی که مد لباس و کفش دائماً از ایتالیا و فرانسه صادر می شود، چطور سومین عرضه کننده پوشاک در جهان از اسپانیا است؟ «آمانسیو اورتگا» اکنون ۶۹ سال سن دارد. وی با "ZARA" توانسته، ثروتی در حدود ۱۲/۶ میلیارد دلار

جمع‌آوری کند و خود را در رده بیست و سوم ثروتمندترین افراد جهان جای دهد. ثروتمندترین مرد اسپانیا در ۲۸ مارس ۱۹۳۶ به دنیا آمد. «آمانسیو اورتگا» موسس و رییس "Inditex Group" است. "InditexGroup" یک شرکت بزرگ اسپانیایی است که متشکل از بزرگترین گروه‌های مد و طراحی در دنیا است. این شرکت عظیم تقریباً ۱۰۰ شرکت را تحت نظر خود دارد که اساساً در زمینه طراحی لباس، تولید پوشاک و عرضه انواع پوشاک فعالیت دارد "Inditex". نزدیک به دو هزار و ۱۰ فروشگاه فعال در سراسر جهان دارد و تولیداتی با مارک‌های "ZARA", "Massimo Dutti", Bershka, "Oysho", "ZARAHome", "Pull Bear" و "Stradivarius" را به مشتریان خود عرضه می‌کند. تمام طراحی، دوخت، تولید و عرضه لباس‌های "Inditex" توسط همین شرکت صورت می‌گیرد. شاید یکی از نکاتی که باعث شده "ZARA" بتواند سومین تولیدکننده لباس شود، نوآوری به موقع آن باشد. فروشگاه‌های "ZARA" هر هفته شاهد عرضه دو محصول جدید هستند. اولین فروشگاه "ZARA" در هایش را در سال ۱۹۷۵ به روی مشتریان خود در «لاکورونا» واقع در اسپانیا باز کرد. این شهر، اکنون دفتر مرکزی "ZARA" را در خود جای داده است.

امروز "ZARA" بازارهای جهانی را تسخیر کرده است و در اکثر شهرهای مطرح جهان شعبه دارد. فروشگاه‌های "ZARA" را می‌توان در خیابان پنجم نیویورک، خیابان معروف «شانزلیزه» پاریس، خیابان ریجنت استریت لندن و یا مرکز خرید «شیبویای» توکیو پیدا کرد. ثروتمندترین مرد اسپانیا، «آمانسیو اورتگا» اکنون با همسر دوم خود در یک آپارتمان تمیز در شهر "Acoruna" زندگی می‌کند. وی در شهر «لیون» به دنیا آمده است. در سن ۱۴ سالگی کار خود را در یک مغازه لباس‌فروشی به عنوان باربر در شهری که اکنون ساکن آن است واقع در گالیسای اسپانیا آغاز کرد. «آمانسیو» که آخر سر دوران دبیرستان را نیز به پایان نرساند، در سال ۱۹۶۳ "Confecciones Goa" که لباس خانگی تولید می‌کرد را تاسیس کرد. در سال ۱۹۷۵ و به دنبال تجربه‌ای که در "Confecciones Goa" کسب کرد، اولین فروشگاه‌های که بعدها شهرت جهانی پیدا کرد، یعنی "ZARA" را تاسیس کرد. «آمانسیو» بزرگترین سهامدار "Inditex Group" نیز است. «آمانسیو اورتگا» با آن که ثروتمندترین مرد اسپانیا به شمار می‌رود، علاقه

چندان زیادی به مطرح شدن در رسانه‌ها و مطبوعات نشان نداده است به همین خاطر عکس زیادی از او یافت نمی‌شود. «آمانسیو» از یک سو برخلاف اروپاییان یک شباهتی به برخی از ایرانیان دارد. «اورتگا» از زدن کراوات خودداری می‌کند و دوست دارد غیررسمی لباس بپوشد. شلواری که بیش از همه به تن دارد از جنس جین و با رنگ آبی است. «آمانسیو» برخلاف خیلی از صاحبان صنایع که در سطوح متوسط باقی مانده‌اند و مثل خیلی از میلیاردرهای جهان که با مدیریت صحیح و پشتکار به چنین موفقیتی دست یافته‌اند، به طور فعالانه در تمام مراحل طراحی و تولید لباس و پوشاک شرکت می‌کند. در سال ۲۰۰۰ «آمانسیو» برای گرم کردن تنور تبلیغات، پیش از ورود شرکتش به بازار بورس در سال ۲۰۰۱ برای مدت کوتاهی خود را در دید رسانه‌ها قرار داد اما در عین حال همچون دفعات پیش از انجام هرگونه مصاحبه‌ای سرباز زد. هنوز معلوم نیست دلیل این رفتار مرموزانه او چیست. اما رازداری و سری بودن اقدامات او که شک خیلی‌ها را برانگیخته است به چاپ کتابی درباره او به نام Amancio Ortega: DECERO A ZARA انجامیده است. پدر «آمانسیو» کارمند شبکه ریلی بوده است، و به دست آوردن ثروت فعلی‌اش را باید مدیون همسر اولش، «روزالیا میرا» باشد.

۲۶ - Roman Abramovich (میلیاردر روس)

Roman Abramovich میلیاردر روس که از او به عنوان خزانه دار خانوادگی «yeltsin» نیز نام برده اند، با سرمایه ای معادل ۱۳/۳ میلیارد دلار از جمله ثروتمندان است که از هیچ به همه چیز رسیده اند. او که در حال حاضر هم در روسیه و هم در انگلستان اقامت دارد، مالک و سهامدار عمده چندین کمپانی بزرگ روسیه و دنیا محسوب می‌شود که سود سالانه هر یک به میزان بودجه سالانه کشورهای کوچک است. «Roman Arkadievich Abramovich» در ۲۴ اکتبر سال ۱۹۶۶ چشم به جهان گشود. در 18 ماهگی مادرش از دنیا رفت و در ۴ سالگی پدرش بر اثر یک سانحه ساختمانی کشته شد. کودک یتیم ۴ ساله جز خانواده عمویش خویشاوند دیگری نداشت. از همین رو برای سرپرستی به خانواده نسبتاً فقیر عمویش سپرده شد تا باقی روزگار را نزد عمو و زن عمویش سپری کند. زندگی در آن زمان بسیار برایش سخت و طاقت فرسا بود؛ اگر چه عمو و همسرش از هیچ محتبی دریغ نمی‌کردند اما اوضاع سخت اجتماعی

آنها، فشار بسیاری بر «ROMan» وارد می ساخت. البته خودش بعدها می گوید تمام امکاناتی که در حال حاضر به دست آورده است، پاداش تحمل همان سختی های دوران کودکی و نوجوانی است..... در جوانی برای ادامه تحصیل به موسسه آموزش های فنی و صنعتی رفت اما پس از چندی به اجبار به ارتش سرخ شوروی پیوست و به عنوان یک نظامی مشغول به کار شد. سالیانی گذشت و «RoMan» سرمایه نسبتاً خوبی برای خود جمع آوری کرده بود تا اینکه با فروپاشی کمونیسم و خصوصی شدن صنایع دولتی «AbraMovich» سهام ارزان بسیاری از این کمپانی های تازه استقلال یافته را خریداری کرد؛ غافل از اینکه تک تک سهام این کمپانی ها بعد ها ارزش طلا پیدا خواهند کرد و زندگی او را به یکباره زیرو رو خواهند نمود .

چند سال بعد، «AbraMovich» که حال با در اختیار داشتن سهام بسیاری از شرکت های بزرگ به یک سرمایه دار شناخته شده تبدیل گشته بود، وارد عرصه صنایع بزرگ همچون نفت و آلومینیوم شد. ورود او به این عرصه در آن روز سبب شد تا امروزه همگان «AbraMovich» را به عنوان سهامدار عمده دومین کارخانه تولید کننده آلومینیوم دنیا، «RUSAL» و همچنین «Sibneft» یکی از کمپانی های نفتی بشناسند. در رابطه با کمپانی «Sibneft» خالی از لطف نیست که بدانید «AbraMovich» و «Berezovsky» یکی از مخالفان دولت روسیه- این کمپانی را با قیمت ۱۰۰ میلیون خریداری کردند که اندکی بعد سود سالانه حاصل از فروش نفت آن سه میلیارد دلار برآورده شده است. البته در سال ۲۰۰۳ «AbraMovich» جهت ادغام «Sibneft» با کمپانی نفتی بزرگتری به نام «YUKOS» مقدار قابل توجهی از سهام آن را به این کمپانی فروخت و مبلغی معادل سه میلیارد دلار عایدش شد . در سال ۱۹۹۹ «AbraMovich» از سوی شهر «ChuKotKa» وارد دومای روسیه شد و در سال ۲۰۰۱ به عنوان فرماندار این شهر منصوب گردید. او که هرگز مخاطرات و سختی های دوران کودکی را از یاد نبرده بود ، با در اختیار گرفتن قدرت در این شهر مقادیر هنگفتی از سرمایه شخصی اش را جهت آبادانی شهر و نیز بالا بردن سطح کیفی زندگی محرومان بکار گرفت و از این رو محبوبیت فراوانی میان اهالی کسب کرد . او همچنین علاوه بر سهام کمپانی های تجاری، ۴۹ درصد از سهام ایستگاه تلویزیونی «ORT» را نیز در

اختیار دارد و در سال ۲۰۰۳ به سبب علاقه فراوانش به ورزش فوتبال ، باشگاه چلسی انگلستان را خریداری کرد. با در اختیار گرفتن این باشگاه توسط «AbraMovich» ، چلسی جان تازه ای گرفت. خرید بازیکنان قدرتمند و با تکنیک جدید سبب شد تا از آن سال تا به امروز تیم فوتبال این باشگاه نتایج بسیار درخشانی در مسابقات و لیگ های متعدد به دست آورد. از سویی دیگر در جولای ۲۰۰۴ بر اساس یک قرار داد سه ساله ، «AbraMovich» مسئولیت تیم فوتبال «CSKA» مسکو را بر عهده گرفت؛ اما از آنجا که بر اساس قوانین یوفا، یک نفر نمی تواند همزمان سرپرستی دو تیم را در اختیار داشته باشد از «AbraMovich» به عنوان فرد صاحب نفوذ این تیم نام برده شد تا مشکلی پیش نیاید. گفته می شود این تصمیم او برای در اختیار گرفتن یک تیم روسی از آن جهت بوده است که اخیرا شایعات بسیاری علیه او پراکنده شده بود مبنی بر روحیه وطن فروشی و دیگر صفاتی از این قبیل چرا که او پیش از این نیز به «Berezovsky» مسابقه شراکت داشت و این عمل به آتش شایعات دامن می زد.

۲۷- کلویس (یک غذای خوشمزه!)

کلویس دختر ۱۵ ساله یی است که می گوید «من می دانستم که هرگز نمی خواستم برای کسی کار کنم و در نتیجه احتیاج داشتم کسب و کار خود را راه بیندازم . یک شب من به فکر آشپزی افتادم ، فردای آن روز شروع به ترکیب مواد کردم .

چشیدن مزه آن روز کلویس سه نوع سس مخصوص بال مرغ و مخلوط ادویه تهیه کرد. اینها اساس خدمات آشپزی اش با نام آشپزی کلویس شد. اما قبل از اینکه سرمایه گذاری را شروع کند باید آزمایشهایی را برای طعم آن مواد انجام می داد. او از مادر بزرگش خواست تا آن مواد را بچشد . مادر بزرگش اظهار کرد تا به حال چنین غذای خوشمزه رانخورده بد. اما او تنها به مادر بزرگش اکتفا نکرد. چون فکر می کرد شاید مادر بزرگش آن را برای خوشحالی او گفته است. او تصمیم گرفت بال ها و دنده ها را به افراد دیگری نیز عرضه کند.

بررسی بازار یک روز کشیش از او خواست تا غذای مهمانی کلیسا را تهیه کند و او بال ها را سرخ کرد و آن را در سس مخصوص اش زد و سپس دنده ها را پرادویه و کباب کرد و سپس سالاد مخلوط سیب زمینی و سبزیجات را درست کرد.

همه به او می گفتند که غذاها بسیار خوشمزه بودند و تا به حال غذاهایی با این مزه نخورده بودند. با کمک فامیل و دوستانش او خاطر جمع شد. برای اجرای یک بررسی او از مشتریان رستورانهای مهمی خواست تا نظرشان را درباره بال ها و دنده های تهیه شده در آن رستوران ها بیان کنند. مشتریان اظهار می کردند که این غذاها مزه بدی دارند و مانند این می ماند که در سال تهیه شده و اکنون تنها گرم شده و در اختیار آنها قرار داده شده است، بسیاری از این رستوران ها دارای شهرت بودند اما خدمات آنها به مشتری ها مناسب نبود و آشپزخانه های کثیفی داشتند.

غلبه بر رقابت طرح او واضح بود. او به مشتری ها در همه سنین و مناطق، بال، دنده و سالادهای بسیار خوشمزه ارائه می داد که در مقایسه با قیمت های رقابتی هیچ بود و خدمات آن بسیار مناسب بود. شعار او این بود، ما از همه برتر هستیم چون بهترین را درست می کنیم و عقیده دارد همه غذاها باید خانگی باشد و نه کنسرو شده. او در یک برنامه کارآفرینی شرکت کرد که به او آموزش داد چگونه یک طرح شغلی بنویسد. در پایان این دوره او ۲۵۰ دلار برای بهترین طرح جایزه گرفت. همچنین او یک هدیه ۳۰۰ دلاری دریافت کرد و با پس انداز شخصی اش مابقی ۷۵۰ دلاری که برای راه اندازی کسب و کارش احتیاج داشت را در اختیارش قرار داد. او نمی خواست از بانک وام بگیرد چون نمی خواست نگران بازپرداخت ماهانه آن باشد. او قصد دارد سهام شرکت اش را بفروشد و تصور می کند به اندازه یی موفق می شود تا اینکه بالاخره رستوران های زنجیره یی باز کند و تا زمانی که جواز دائمی کسب و کارش را دریافت کند با جواز موقت در آشپزخانه کلیسا کار می کند.

فامیل و دوستانش به او قول داده اند که در این کسب و کار به او کمک خواهند کرد. مادر بزرگش در آشپزخانه به او کمک خواهد کرد و خاله اش که حسابدار است به او در مسائل مالی کمک خواهد کرد. او با

خنده می‌گوید با این افرادی که در اطرافم هستند می‌توانم رستورانی در کاخ سفید به راه بیندازم. او عقیده دارد هر چیز ممکن است.

۲۸- مارتا استوارت (میلیاردر یک شبه)

با این حال "اپراوینفری" تنها بانوی میلیاردر عرصه‌ی رسانه‌ها نیست. با صد میلیون دلار کمتر، "مارتا استوارت" یکی دیگر از بانوان میلیاردر عرصه‌ی رسانه‌ها به شمار می‌رود. وی یکی از لهستانی-آمریکایی‌های موفق آمریکا به شمار می‌رود. "مارتا استوارت" در ۱۳ آگوست ۱۹۴۱ به دنیا آمد و در برنامه‌های تلویزیونی که بیشتر مخصوص خانواده‌هاست حضور دارد. مارتا که علاوه بر حضور در برنامه‌های تلویزیونی، در عرصه‌ی مطبوعات نیز حضوری فعال دارد، شهرت ویژه‌ای به خاطر اجرای برنامه‌های آموزش آشپزی، باغبان‌داری، روابط اجتماعی، هنر، کاردستی و در کل هر چه که مربوط به امور خانه‌داری باشد، دارد. علاوه بر آن، مارتا یک تاجر موفق و الگویی جدید برای آمریکاییان به شمار می‌رود.

در اوایل سال ۲۰۰۲، بر اثر مشکلاتی که بر سر فروش سهام وی در یک شرکت داروسازی پیش‌آمد، پلیس "مارتا استوارت" را به جرم دروغ گفتن به ماموران پلیس، به دادگاه معرفی کرد و سیستم قضایی آمریکا وی را به حبس محکوم کرد. بدین نحو با ورود مارتا به زندان زنان در سال ۲۰۰۴، توجه رسانه‌های آمریکا به این چهره دو چندان شد سرانجام در ۴ مارس ۲۰۰۵، "مارتا استوارت" از زندان آزاد شد. یکی از پروژه‌های تلویزیونی وی مجموعه‌ی "مارتا" است.

میلیاردر کنونی عرصه‌ی رسانه‌های آمریکا، در شهر نیوجرسی واقع در ایالتی با همین نام به دنیا آمد پدر و مادر وی از تبعه‌ی لهستانی - آمریکایی بودند و مارتا به همراه ۵ برادر و خواهر دیگرش در شهر نیوتلی بزرگ شد. «استوارت» در طول تحصیل در کالج، دانشجویی ممتاز به شمار می‌رفت و به خاطر داشتن همین روند در دبیرستان، برای تحصیل در کالج مستحق دریافت بورس تحصیلی شناخته شد. «مارتا» در حالی که در مجموعه‌ی آموزشی "برنارد کالج" در نیویورک تحصیل می‌کرد، برای افزایش توان مالی خود بر روی شغل نیمه وقتی که پیدا کرده بود، حساب می‌کرد. «مارتا» در ابتدا تحصیل در رشته‌ی

شیمی را انتخاب کرد، اما پس از مدتی متوجه شد که چندان علاقه‌ای به تحصیل در این رشته ندارد و از این رو تحصیلات خود را در رشته‌ی "تاریخ اروپا" و "تاریخ معماری" ادامه داد. «مارتا» پس از مدتی موفق شد به عنوان مدل در چندین تبلیغ تلویزیونی حضور پیدا کند .

در سال ۱۹۶۵ پس از به دنیا آوردن یک دختر به نام آکس ، از کار خود دست کشید. همسرش "آندرواستوارت" دانشجوی رشته‌ی حقوق بود که «مارتا» در کالج با وی آشنا شده بود .

تا سال ۱۹۷۳، و پیش از آغاز رکود اقتصادی در وال استریت، مارتا استوارت از جانب سهامداران به خرید و فروش سهام می‌پرداخت و دستمزد دریافت می‌کرد. پس از آن وی به همراه همسرش به شهر وستپورت مهاجرت کردند و به ترمیم و نوسازی خانه‌ای در مزرعه که تاریخ ساخت آن به سال ۱۸۰۵ برمی‌گشت، پرداختند. این خانه در برنامه‌های تلویزیونی "مارتا استوارت" به کرات دیده می‌شود. پس از آن «مارتا» به کار فراهم کردن غذا برای شرکت‌ها و در کنار آن به نوشتن ستون‌های آشپزی، باغچه‌داری و خانه‌داری در مطبوعات پرداخت. در دهه‌ی ۸۰ میلادی مطالب زیادی از سوی "مارتا استوارت" در مجله‌ی "دایره خانواده" به چاپ رسید و در سال ۱۹۸۷ مارتا سخنگوی شرکت kmart که سوپر مارکت‌های بسیاری در سراسر آمریکا دارد، شد . در سال ۱۹۹۰، مارتا به چاپ مجله‌ای که خود صاحب امتیاز آن است به نام Martha stwert Living پرداخت. در همان سال و درست در روزی که کتابی درباره‌ی "عروسی" از "مارتا استوارت" به چاپ رسید ، همسرش درخواست طلاق را به دادگاه ارایه کرد. در سال ۱۹۹۳ مارتا به اجرای برنامه تلویزیونی بانام Martha stwert Living پرداخت که نام آن فرقی با نام مجله‌اش نداشت. "مارتا استوارت" در آن برنامه به معرفی کالاهایی می‌پرداخت که داشتن آن برای هر خانه‌داری مفید بود. بدین ترتیب حضور مارتا در برنامه‌های تلویزیونی آمریکا گسترش یافت و شبکه‌هایی نظیر NBC آمریکا اخبار بیشتری را درباره‌ی وی به اطلاع بینندگان خود رساندند که این خود به نوعی به بینندگان و خوانندگان مطالب "مارتا استوارت" می‌افزود. در سال ۱۹۹۹ مارتا شرکتی به نام Martha stewart living omnimedia تاسیس کرد و پس از آنکه این شرکت را وارد بازار بورس نیویورک کرد توانست یک شبه میلیاردر شود . وی در حال حاضر ۶۱ درصد سهام این شرکت را در اختیار دارد و ۹۴ درصد حق رای نیز با

مارتا است. امروزه مارتا در مناطق مرفه نشین بد فورد، وست پورت، سیل هاربور، مین و همپستونز صاحب خانه است.

"مارتا استوارت" یکی از زنان موفق آمریکا به شمار می رود که در برنامه های تلویزیونی که بیشتر مخصوص خانواده هاست حضور دارد.

۲۹- Martha Stewart سلطان خانه داری جهان

در سوم اوت سال ۱۹۴۱ «Martha Kostyra» در «نیوجرسی» دیده به جهان گشود. او اولین دختر خانواده بود، خانواده متوسطی که اصلیت شان لهستانی بود. هنگامی که «Martha» به دنیا آمد، به همراه پدر، مادر و برادر بزرگش در یک آپارتمان بسیار کوچک زندگی می کرد، اما اندکی بعد با به دنیا آمدن دیگر فرزندان خانواده، تصمیم بر آن شد تا خانه ای حیاطدار خریداری نمایند و به آنجا نقل مکان کنند. چند سال بعد زمانی که تعداد فرزندان خانواده به ۶ نفر رسید، قدرت خرید آنها به مراتب کاهش پیدا کرد. مادر «Martha» مجبور بود که علاوه بر آشپزی و دیگر امور خانه، به دوختن لباس برای تک تک اعضای خانواده نیز مشغول باشد.

در همین بین او «Martha» را کنار خود می نشاند و به او خیاطی و آشپزی آموزش می داد. هر سال زمان برگزاری جشن کریسمس، «Martha» و مادرش غذاهای بسیار خوشمزه و کیکی به مراتب زیبا و دلپذیر آماده می کردند. او همچنین از مارش روش خشک کردن سبزیجات و میوه ها را به خوبی یاد گرفته بود. پدر «Martha» یک کشاورز سخت کوش بود. او نیز همانند همسرش علاقه داشت که به «Martha» هنرهای مختلف را آموزش دهد، به همین سبب او را به همراه خود به مزرعه می برد و روش کاشت گل ها، درختان میوه و بوته های تمشک را به او آموزش می داد.

هنگامی که «Martha» به سن مدرسه رسید، دیگر یک خیاط، آشپز و باغبان حرفه ای شده بود، اما این بار تصمیم داشت که درس های مدرسه را نیز همانند هنرهای پدر و مادرش به خوبی فراگیرد. با گذشت چند سال اولیه مدرسه، علاقه شدیدی به مطالعه کتب مختلف پیدا کرد، او همچنین شوق فراوانی در انجام

فعالیت‌های فوق برنامه مدرسه همچون عضویت در تیم روزنامه مدرسه، باشگاه هنر و... از خود نشان داد و در همه این موارد به نحو احسن کار خود را به اجرا می‌گذاشت.

زمانی که به دبیرستان می‌رفت تصمیم گرفت به «نیویورک» برود و در آنجا ادامه تحصیل دهد. از همین رو در آن شهر برای گذران زندگی و پرداخت هزینه تحصیل، به عنوان مدل در آگهی‌های تلویزیونی و برخی مجلات مشغول به کار شد. با وجود زمان بسیاری که صرف کارش می‌کرد، هرگز اجازه نداد که در درس‌هایش وقفه‌ای ایجاد شود و همیشه به عنوان شاگرد اول کلاس هنرنمایی می‌کرد. او یک نابغه تمام‌عیار بود که هر کاری اراده می‌کرد به بهترین نحو انجامش می‌داد و هرگز از سختی کار شکایت نمی‌کرد. پس از آنکه به عنوان یکی از ده نفر اول مدرسه فارغ‌التحصیل شد به دانشکده «Bernard» در «نیویورک» رفت تا ادامه تحصیل دهد. در آنجا در رشته تاریخ باستان مشغول به تحصیل شد و همچنان برای پرداخت هزینه‌های زندگی شغل پیشین خود را ادامه داد. در سال دوم دانشگاه بود که با «Andy Stewart» آشنا شد و با او قرار ازدواج گذاشت. پس از مطرح کردن قضیه با خانواده‌اش «Martha» و مادرش لباس عروسی را دوختند و به این ترتیب روانه زندگی مشترک شد. از آنجا که سرمایه کافی در اختیار نداشتند، زوج جوان یک آپارتمان کوچک و قدیمی برای خود دست و پا کردند و هر دو به کمک هم به نوسازی و تغییر دکوراسیون آن پرداختند. این اولین باری بود که «Martha» با هنر دکورآرایی آشنا می‌شد. اندکی بعد در سال ۱۹۶۵ تنها فرزند آنها «Alexis» به دنیا آمد.

با به دنیا آمدن کودک، پدر و مادر تصمیم گرفتند تا خانه‌ای حیاطدار داشته باشند از این رو یکی از اتاق‌های یک مدرسه را به عنوان خانه خود اختیار کردند و تمام در و دیوار آن را تزیین نمودند تا مجلل به چشم آید. داشتن چنین شرایطی نه تنها آنها را خسته نمی‌کرد بلکه عقیده داشتند زیبایی زندگی به همین سختی‌هایش است.

اندکی بعد «Martha» حجم کارش را به عنوان مدل کاهش داد و وارد بورس نیویورک شد. در آنجا او به عنوان یک دلال سهام فعالیت می‌کرد و به خوبی با امر تجارت و معاملات تجاری و کسب و کار آشنا گردید.

این تجربه نیز بسیار موفق بود و در پیشرفت‌های بعدی او نقش به‌سزایی بازی می‌کرد. با خرید یک خانه جدید و مجدداً انجام تزیینات آن توسط خودشان، دیگر او و همسرش به یک زوج دکورآرای حرفه‌ای تبدیل شده بودند که این کار را با استعداد و توانایی ویژه‌ای انجام می‌دادند. در همین خانه بود که «Martha» آموزه‌های پدر را به کار گرفت و به کاشت گل‌ها و درختان و بوته‌های تمشک در حیاط مشغول شد. حال او با تمام وجود حس پدر را درک می‌کرد...

زمان گذشت و نوبت به کارگیری آموزش‌های مادر رسید «Martha». تصمیم گرفت که تمامی هنرهایی را که از مادر به ارث برده است با اصول تجارت مخلوط کند و از این راه به کسب و کار مشغول گردد. از این رو یک آگهی کوچک برای برگزاری انواع مراسم جشن در روزنامه محلی چاپ کرد و منتظر نشست. طولی نکشید که درخواست‌های متعدد و متنوع برای او رسید. اولین درخواست مربوط به یک جشن ازدواج می‌شد و او به زیبایی هر چه تمام‌تر آن را برگزار کرد. چندی بعد تمامی کارهای مربوط به جشن افتتاح شرکت چاپی همسرش را خودش انجام داد و تحسین همگان را برانگیخت.

در همین جشن بود که تعدادی از نویسندگان و ناشران شرکت کرده بودند و «Martha» توانست با آنها رابطه خوبی برقرار کند. از طریق همین آشنایی، او در سال ۱۹۸۲ کتابی تحت عنوان «سرگرم‌کننده» نوشت و به چاپ رساند که از استقبال بی‌نظیری برخوردار شد و تا به همین امروز همچنان در حال فروش است. پس از آن دو کتاب آشپزی آماده کرد و این دو نیز به مانند کتاب اولی به فروش بالا دست یافتند. حال دیگر نام «Martha Stewart» به عنوان یک زن هنرمند بر سر زبان‌ها افتاده بود. در چند برنامه تلویزیونی از او دعوت به عمل آمد و شهرت او صد چندان گردید.

حال او دیگر اکثر اوقات خود را صرف چاپ کتاب‌های جدید در مورد هنر خانه‌داری می‌کرد و هر روز روش‌های نوینی به علاقه‌مندان این عرصه آموزش می‌داد. درست زمانی که همه او را به عنوان یک متخصص خانه‌داری می‌شناختند و او از این راه ثروت کلانی عایدش شده بود، زندگی خصوصی‌اش با بحرانی روبه‌رو

شد و مجبور به جدایی از همسرش شد. جدایی از «Andy» اگر چه سخت بود ولی او تصمیم گرفت که با کار فراوان این خلأ دردناک را پر کند.

حال او هدف دیگری در ذهن داشت. تصمیم گرفت تا مجله‌ای مخصوص بانوان با محتوای آموزش هنر خانه‌داری چاپ کند تا بیشتر با مخاطبانش در ارتباط باشد. در سال ۱۹۹۰ این کار نیز انجام شد. مجله «Martha Stewart Living» که به اموری چون آشپزی، خیاطی، دکوراسیون منزل، باغبانی و حتی انجام کارهای دستی می‌پرداخت چنان محبوبیتی بین زنان خانه‌دار پیدا کرد که از آن پس نام «Martha Stewart» به عنوان پرنفوذترین فرد آمریکا خطاب می‌شد و به یکباره شهرت و ثروت افسانه‌ای برای او به ارمغان آورد.

امروزه دیگر تنها مجلات و کتب نام او را به میان نمی‌آورند، در تمامی برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی که اثری از هنر خانه‌داری به چشم می‌خورد، «Martha Stewart» به عنوان مهمان همیشگی برنامه حضور دارد. ایده‌ها و انرژی فوق‌العاده او که هرگز تمامی ندارد، او را به رؤیای تمامی زنان دنیا تبدیل ساخته است؛ زنی هنرمند، قدرتمند و صاحب ثروت کلان و همه اینها صفات زنی است که در یک خانواده پرجمعیت متوسط پرورش یافته است.

۳۰- گاستاویوس سوئیفت (کاهش شیوه‌های هزینه عملیات)

گاستاویوس سوئیفت یکی از دوازده فرزند خانواده بود که در ۲۴ ژوئن سال ۱۸۳۹ به دنیا آمد. گاوس در چهارده سالگی نزد برادرش که یک قصاب محلی بود شروع به کار کرد. بعد از چند سالگی، او مغازه قصابی کوچکی برای خودش باز کرد، او زمانی که به عنوان مسؤل خرید گاو می‌کرد سپس دست به خرید و فروش عمده گوشت زد و بعد مسؤل خرید گاو می‌کرد، متوجه شد که خریدن چند تایی گاو و فروختن آن به چند خریدار کوچک دیگر، بازدهی چندانی ندارد. او متوجه شد که باید به شیکاگو برود، زیرا آن جا خط آهن از مزارع می‌گذرد و او می‌تواند شمار زیادی گاو را مستقیماً از دامداران خریداری نماید و سپس برای فروش به سواحل شرقی ببرد.

متأسفانه، گاو ها را به دلیل بزرگی به آسانی نمی توان انتقال داد. سوئیت متوجه شد که بهترین راه این است که گاو ها در شیکاگو کشته شوند و بعد فقط تکه های قابل خوردن آن را به سواحل شرقی انتقال دهد. این کار باعث می شد که 60 درصد هزینه حمل صرفه جویی شود. علاوه بر این، هزینه غذایی گاوها در حین حمل و کاهش وزن آنها

و صدماتی که امکان داشت در زمان انتقال اتفاق بیفتد نیز وجود داشت.

سوئیت باید بر چهار مانع فایق می آمد. اولین و مهم ترین؛ مشکل تکنولوژی ساخت یک ترن یخچال دار بود_ دومین مشکل، سرمایه مورد نیاز برای ساختن ماشینها و سردخانه در محل توزیع گوشت ها بود_ سومین مشکل، نرخ بالای حمل نقل گوشت گاو بود. مشکل آخر این بود که قصابهای سواحل شرقی و دیگر خریداران عنوان می کردند که گاوها باید زنده به آنجا انتقال یابند و سپس در آن مناطق کشته شوند. راه آهن علاقه ای به ساختن چنین ماشینهایی برای سوئیت نداشت، اما او بالاخره تولید کننده ای برای آنها پیدا کرد. او همچنین مجبور بود که سردخانه هایی در بین راه و در انتها هر مسیر ایجاد نماید. راه آهن همچنین از اجازه دادن به تردد آن ماشینها بر خط آهن امتناع ورزید، زیرا عبور و مرور آنها، مشتریان آنها که گوشت حمل می کردند را کاهش می داد، این بود که سوئیت با یک خط آهن در کانادا برای حمل گوشت ها به توافق رسید. او همچنین بعد از مدت کوتاهی، بر مقاومت مردم سواحل شرقی در مقابل گوشت های یخ زده غرب کشور پیروز شد.

او با ایده موفقش پا در مسیری نهاد که رشد بسیار سریعی در پی داشت. طرح او بر این مبنی بود که از طریق تولید بیشتر، تخصصی شدن بیشتر و بالاتر بردن کارایی خط تولید، هزینه تولید را کاهش دهد. او همچنین در پی راههایی برای تبدیل ضایعات به محصولات فرعی سودآور بود. این محصولات فرعی از مواد خوردنی تا صابون، کود های شیمیایی، فرآورده های دارویی، غذای طیور و حیوانات تقسیم بندی می شدند. موفقیت گاستاووس سوئیت را می توان در عوامل یافت که خصیصه بارز کارآفرینان قرن نوزدهم بودند. او در یافتن شیوه های برای کاهش شیوه های هزینه عملیات عزمی جزم داشت. او هرگز از بازرگانی راضی

نشد. او شخصاً بر عملیات کنترل، شدید داشت و نسبت به کسانی که اشتباه می کردند ترحم چندانی نداشت. او کارکنان شرکت را ترغیب می کرد تا سهام شرکت را بخرد و وقتی کارکنان وفادار نسبت به شرکت پیدا می کرد، پایه سرمایه خود را افزایش می داد.

تحولات زیادی سوئیفت و شرکت صورت می گرفت و هرگز یک شرکت مستقل نمی ماند.

به هر حال نوآوری و رشدی که در شرکت سوئیفت و صنعت بسته بندی گوشت ایجاد شد، به وضوح نتیجه فعالیت کارآفرینی اولیه ای که توسط گاستاوویوس سوئیفت صورت گرفت.

۳۱- دیوید فیلو و جری یانگ (سایت Yahoo)

بسیاری از شما تا کنون نام YAHOO را شنیده اید و احتمالاً به این سایت مراجعه کرده اید! کمتر کاربر اینترنتی یافت می شود که Yahoo Messenger را نشناسد یا در Yahoo Mail، رایگان نداشته باشد، بسیاری از کاربران از Search Yahoo استفاده کرده اند و با قابلیت های آن آشنا هستند.

آیا شما می دانید که یاهو چه قدمتی دارد؟

آیا می دانید طراحان این سایت چه کسانی بودند؟

در این مقاله ما قصد داریم شما را با تاریخچه این سایت آشنا کنیم:

به Yahoo صورت یک سرگرمی دانشجویی شروع شد و سپس در سطح جهانی به عنوان راهی برای ارتباط مردم با یکدیگر، خرید کالا و دستیابی به اطلاعات مطرح شد.

دو مؤسس Yahoo، دیوید فیلو و جری یانگ، دو دانشجوی دکترا دانشگاه استنفورد (Stanford) بودند این دو نفر در فوریه ۱۹۹۴ برای تهیه لیست آدرس های مورد علاقه خود وقت گذاشتند لیست آنها بسیار طولانی شده بود و آنها مجبور به طبقه بندی آدرس ها بودند و وقتی هر دسته طولانی می شد آن را به دسته های کوچکتر تقسیم می کردند.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoo.cn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

آنجا بود که هسته اولیه Yahoo شکل گرفت و این سایت به عنوان راهنمای جری (Jery) برای شبکه جهانی شروع به کار کرد ولی بعدها توسط یک دیکشنری صاحب یک لقب شد .

نام Yahoo خلاصه Yet Another Hieradical Officaus Oracle است که معنی فارسی آن هنوز هم یک الهام خودمانی سلسله مراتبی می باشد .

جری و دیوید متوجه شدند که آنها تنها کسانی نیستند که به دنبال مکانی برای پیدا کردن سایت های مفید هستند بعد از مدت کوتاهی صدها نفر از راهنمای آنها استفاده کردند .

Yahoo در پاییز ۱۹۹۴ به میزان یک میلیون بار استفاده شده بود و در حدود ۱۰۰ هزار کاربر داشت . با افزایش ترافیک Yahoo و استقبال روز افزون از آن ف موسسین متوجه اهمیت بالقوه تجاری آن شدند. در مارس ۱۹۹۵ آنها به کسب و کار پرداختند و با سرمایه گذاران (SiliconValley ناحیه ای در جنوب شرقی سانفرانسیسکو که شرکت های کامپیوتری در آن متمرکز هستند) ملاقات کردند ، سرانجام با Sequooia Capital ملاقات کردند که سرمایه گذاری بسیار موفقی در شرکت های Apple ، Atari ، Oracle و سیستم های Cisco داشت .

آنها در آوریل ۱۹۹۵ توافق کردند که برای Yahoo ، 2 میلیون دلار سرمایه گذاری کنند با رشد سریع Yahoo، جری و دیوید به دنبال تیم مدیریتی بودند ، آنها Tin Koogle را به عنوان مدیر اجرایی استخدام کردند وی مردی پرسابقه در شرکت Motorola و دانش آموخته دانشگاه استنفورد بود آنها هم چنین Joffkeole، موسس پخش مصرف کنندگان Novell را به عنوان رییس بخش عملیاتی منصوب کردند ، در پاییز ۱۹۹۵ سرمایه گذاران دیگری از جمله شرکت Reuters ltd ، Softbank نیز به این گروه جذب شدند در پایان ۱۹۹۶ ، 49 yahoo! کارمند داشت در حال حاضر بازدیدکنندگان در کنار کارمندان آن هر روز افزوده می شود .

ادارات مرکزی yahoo در ۲۴ نقطه جهان از جمله اروپا ، آسیا ، آمریکای لاتین ، استرالیا ، کانادا و آمریکا مستقر است .

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooon.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۵۱۱ تماس حاصل نمایید

Yahoo علاوه بر ارائه تبلیغات ، اطلاعات و ... ، زمینه تجارت الکترونیکی را نیز فراهم ساخته است .
خدمات تجاری این سایت شامل خرید و فروش ، مزایده و سرمایه گذاری است که بازرگانان را در انجام
معاملات سریع و ایمن یاری می نماید و تجار می توانند در مزایده ها و معاملات به صورت Online شرکت
کنند و به این منظور Yahoo سایت هایی را به کاربران معرفی می نماید .

علاوه بر خدمات تجاری و کاریابی در yahoo! ، این سایت شامل مضامین خبری ، گردشگری و توریستی ،
ورزش ، بازی های کامپیوتری و گزارش هوا می باشد .

از خدمات ارتباطی Yahoo! Email ، Chat ، Messenger است که همه روزه کاربران زیادی را به
سایت Yahoo جذب می کنند .

Yahoo امکانات گوناگونی را در اختیار سازندگان سایت قرار می دهد از جمله شما می توانید در وب سایت
خود ، لینکی به Yahoo داشته باشید و کاربر با کلیک کردن روی آن می تواند از Yahoo!Map ،
Yahoo Weather ، Yahoo! Search و ... استفاده کند و برای این کار Yahoo! کد HTML لازم را
برای هر یک از موارد فوق در اختیار شما قرار می دهد .

Yahoo با قدمتی تقریباً ۱۰ ساله و با تلاش و همت چند نفر به سایت پرطرفدار و پر کار تبدیل شده است

۳۲- Kirk Kerkorian (پدر هتل داران جهان)

«Kirk kerkorian» که امروزه او را به عنوان پدر هتل داران جهان در لاس وگاس و سراسر ایالات متحده
می شناسند، نمونه کامل پیشرفت و ترقی از یک خانواده کاملاً ساده و معمولی است. او که در حال حاضر با
ثروتی معادل ۸/۹ میلیارد دلار در ردیف میلیاردرهای بزرگ دنیا جای گرفته است سختی و مشقت های
بسیاری را در زندگی به جان خریده تا به وضعیت فعلی خود دست یابد. مردی با ظاهری کاملاً ساده اما
رفتاری به مانند یک نجیب زاده، کم حرف و گوشه گیر اما در معاملات بسیار مصمم و استوار، گریزان از

هیاهوی خبرنگاران اما سازنده بزرگترین هتل های دنیا در گذشته که جنجال خبری بسیاری را در پی داشته است. یک کارگر، بوکسور و خلبان پیشین و یک میلیاردر فعلی ...

«Kirk kerkorian» در ششم ژوئن سال ۱۹۱۷ در «Fresno» ایالت متحده به دنیا آمد. او که فرزند چهارم خانواده بود علیرغم تولد در ایالات متحده تا زمانی که سن و سالی پیدا نکرده بود و وارد اجتماع نشده بود، نمی توانست زبان انگلیسی را به خوبی صحبت کند چرا که زبان خانوادگی آنها «ارمنی» بود و تمامی اعضای خانواده و خویشاوندان در محیط های خانگی به این زبان صحبت می کردند .

برادر بزرگش که در رشته ورزشی بوکس مهارت هایی داشت او را ترغیب کرد که وارد این رشته شود. به محض ورود به این رشته چنان علاقه ای به آن پیدا کرد که درس و مدرسه را رها نمود و تمام وقت خود را به این ورزش اختصاص داد . اندکی بعد در اثر نیروی بدنی فوق العاده و پشتکاری که داشت و همچنین به سبب راهنمایی های بی دریغ برادر به مقام های خوبی دست یافت و توانست در همان سنین نوجوانی مدال هایی به دست آورد .

چند سالی گذشت. حال او یک جوان خوش قدو قامت شده بود. اما مهارت او در یک رشته ورزشی نمی توانست نیازهای مالی او را بر آورده سازد. خانواده هم که اوضاع مالی مناسبی نداشت و نمی توانست برای همیشه مایحتاج فرزندان را تامین نماید. از همین رو او که از کودکی با کار کردن در مشاغل مختلف آشنایی داشت، دوباره تصمیم گرفت که وارد عرصه کار و فعالیت شود تا بتواند زندگی خود را اداره نماید. به همین جهت در پاییز سال ۱۹۳۹ به سراغ یکی از دوستان قدیمی خانوادگی شان رفت تا نزد او به کار مشغول شود. حرفه جدیدی که او واردش شده نصب بخاری های دیواری در اماکن عمومی بود. قرار بر این شد تا «kirk» در ازای دریافت ۴۵ سنت در هر ساعت به این کار بپردازد .

یک روز که «kirk» به همراه کار فرمایش برای انجام یک سفارش سوار بر هواپیما شدند تا به شهر دیگری بروند، فکر دیگری ذهن او را به خود مشغول ساخت . هنگامی که هواپیما از جایش برخاست و تمامی مناظر

پایین در یک نگاه قابل رویت شدند هیجان سراسر وجود او را در بر گرفت به محض فرود هواپیما «kirk»
تصمیم خودش را گرفت: حال او می خواست یک خلبان شود!

پس از پرس و جوی فراوان دریافت که یکی از اولین زنان خلبان در یک زمین بسیار بزرگ که بخشی از آن
به امور کشاورزی و دامی اختصاص داده شده، مشغول آموزش خلبانی است. به سرعت هر چه تمام تر خود را
به آنجا رساند و به نزد «Florence pancho Barnes»

-همان زن خلبان - رفت و گفت که او هیچ سواد و مدرک تحصیلی خاصی ندارد، از سویی هم پولی ندارد
تا بتواند شهریه کلاس های آموزشی را بپردازد اما علاقه بسیار به پرواز دارد و از او طلب کمک کرد
«Barnes» هم که ذوق و شوق فراوان او را دیده بود به او گفت که برای این کار مهمترین وسیله، علاقه و
شجاعت است که او دارد و همین امر برای تبدیل شدن به یک خلبان ماهر کفایت می کند. تنها شش ماه از
این تاریخ گذشت «kirk» توانست مدرک خلبانی تجاری خود را دریافت نماید و در همان مکان به عنوان یک
شغل به آموزش این فن بپردازد. اما نکته اینجا بود «kirk»: پرواز را دوست داشت نه مربیگری را!
و این به معنای آغاز حرفه ای جدید بود. چندی پیش شنیده بود که خطوط هوایی «Royal» در ازای هر
پرواز از کانادا به اسکاتلند، به هر خلبان ۱۰۰۰ دلار دستمزد می دهد. این مطلب اصلا باور کردنی نبود. مگر
چه مشکلی بر سر راه بود که چنین هزینه ای را می پرداختند؟ هنگامی که برای تحقیق در مورد این قضیه
وارد شهر مونترال کانادا شد دریافت که انجام این ماموریت چنان دشوار است که کارشناسان پرواز احتمال
موفقیت را بیش از ۱/۴ درصد نمی دانند!!

قضیه از این قرار بود که خلبانانی می بایست هواپیمای بمب انداز «Mosquito» را به همراه تانکرهای
سوختشان از مسیری مناسب به اسکاتلند می رسانند که برای این منظور دو راه بیشتر وجود نداشت. مسیر
اول هواپیما را با طوفان های یخی روبه رو می ساخت و بال هایش را دچار آسیب می نمود و مسیر دوم نیاز
به سرعتی یکسان در کل راه داشت که اگر اندکی تغییر می کرد، مجددا هواپیما با سانحه روبه رو می شد.
علیرغم تمامی این مشکلات، «kerkorian» که علاقه بسیاری به انجام پروازهای هیجانی داشت، شرایط را

پذیرفت و در کمال ناباوری همگان هواپیما را به مقصد رساند. از آن پس به مدت چندین سال او وظیفه انتقال این هواپیما ها را به اسکاتلند داشت و در همه مراحل موفقیت را از آن خود نمود و توانست ثروت نسبتاً خوبی نیز بدست آورد.

چندی بعد زمانی که نام او در لیست خلبانان ماهر و با تجربه جای گرفته بود، یکی از تجار لوس آنجلس او را به عنوان خلبان اختصاصی خود برای و یا سه سفر در هفته استخدام کرد «kerkorian». که پیش از این توانسته بود یک هواپیمای کوچک برای خود خریداری نماید، به این کار مشغول شد و در هفته چند بار به لاس و گاس سفر می کرد. جالب است که بدانید او علیرغم استعداد و پشتکار فراوان، از شانس بالایی نیز برخوردار بود به طوری که در مدت اقامتش در لاس و گاس در تمامی شرط بندی های بزرگ این شهر شرکت کرد و در تمامی آنها مبالغ هنگفتی به چنگ آورد. او که حال ثروت قابل ملاحظه ای به دست آورده بود تصمیم گرفت که شرط بندی را کنار گذاشته و زندگی شرافتمندانه ای آغاز نماید. از این رو ازدواج کرد و اندکی بعد صاحب دو فرزند به نام های «linda» و «Tracy» شد و به وسیله ثروتی که به دست آورده بود یک کمپانی هوایی کوچک با نام - «Tracinda» برگرفته از نام فرزندانش - بنا کرد. این شرکت هوایی او که تحت نظر خطوط هوایی

«Los Angeles Air service» فعالیت می کرد، در سال ۱۹۶۵ وارد بورس شد و سهام آن به عموم فروخته شد. در سراسر ایالت متحده اغلب ارمنی های مقیم آمریکا سهام کمپانی او را خریداری کردند و در عوض مدت کوتاهی ارزش سهام آن از ۹/۷۵ دلار به ۳۲ دلار در هر سهم افزایش پیدا کرد . در سال ۱۹۶۲ در یک اقدام جسورانه «kerkorian» زمینی به مساحت ۳۲۰ هزار متر مربع به قیمت ۹۶۰ هزار دلار در حوالی «Flamingo» خریداری کرد و آن را به یک کمپانی بزرگ اجاره داد و بعد هم به همان کمپانی در ازای مبلغ ۵ میلیون دلار فروخت. در اوایل سال ۱۹۶۷ ، «kerkorian» زمین مشابهی در «paradise Road» به مبلغ ۵ میلیون دلار خریداری کرد و تصمیم گرفت خودش آن را بکار گیرد. به کمک سهام کمپانی اش در بورس و نیز مبالغی که اخیراً به دست آورده بود اقدام به ساخت بزرگترین هتل آن زمان در دنیا در شهر لاس و گاس نمود. هتلی ۳۰ طبقه با ۱۵۱۲ اتاق که تنها در سال اول آغاز به کارش

بیش از ۳ میلیون دلار عایدی داشت «kerkorian». می گوید: در آن زمان کمتر کسی تصور می کرد که پرداختن به امور زندگی خانواده ها و فراهم آوردن آرامششان به خصوصی در هنگام سفر بتواند سود بسیار خوبی داشته باشد. از این رو اغلب از این سرمایه گذاری گریزان بودند. اما من ثابت کردم که اینگونه نیست!»

روز به روز شهرت «MGM Grand» افزوده می شد و در پی آن به ثروت «kerkorian» می افزود تا اینکه ناگهان مشکلی بزرگ پدید آمد. وام های کلانی که او از بانک های اروپا گرفته بود با سود هنگفتی می بایست باز پرداخت می شد که این موضوع به نوبه خود نگران کننده نبود اما زمانی که ارزش سهام کاهش یافت این بانک ها به سرعت به او برای بازپرداخت مالی شان فشار آوردند، در این بین او مجبور شد نیمی از سهامش را که بیش از ۱۸۰ میلیون تاشش ماه پیش ارزش داشت، به مبلغ تنها ۱۶/۵ میلیون دلار به هتل بین المللی هیلتون بفروشد. او همچنین خانه اش در لاس و گاس، هواپیمای شخصی وقایع تفریحی اش را فروخت تا بتواند بدهی هایش را بپردازد. آنچه که همه دوستان و نزدیکان او را به حیرت وا داشته بود خونسردی بیش از حد او در این گیرودار بود. در حالیکه استرس و نگرانی سراسر وجود اطرافیان را فرا گرفته بود، «kirk» با آسودگی خیال به حل مشکل فکر می کرد و تا بر طرف کردن کامل آن هرگز احساساتی بر خورد نکرد.

پس از اتمام این قضایا او به سراغ هالیوود رفت و برای سرمایه گذاری در آن به تحقیق و مطالعه پرداخت. در سال ۱۹۷۲ با درایت کامل هتل دیگری با ارزش 107 میلیون دلار که دارای ۲۶ طبقه، ۲۰۸۴ اتاق، سالن نمایشی با گنجایش ۱۲۰۰ نفر و یک فروشگاه بزرگ بود ساخت. از آنجا که علاقه فراوانی به سمینارها پیدا کرده بود با الهام از فیلم Grand Hotel ساخته سال ۱۹۳۲ نام آن را Grand Hotel نهاد. هنگامی که در ۵ جولای ۱۹۷۳، «Grand Hotel» باز گشایی شد، نام آن به عنوان بزرگترین هتل جهان به ثبت رسید. چند سال بعد در سال ۱۹۸۰ زمانی که «kerkorian» برای یک سفر کاری در نیویورک به سر می برد «Grand Hotel» بر اثر یک نقص فنی الکتریکی دچار سانحه آتش سوزی شد و فاجعه ای پدید آورد. در این سانحه وحشتناک ۸۵ نفر جان باختند و طبقات بالایی و همچنین کازینوی هتل دچار آسیب

جدی شدند. با شنیدن این خبر «kerkorian» فوراً به لاس و گاس برگشت و از نزدیک به پیگیری علل حادثه مشغول گردید. هشت ماه پس از این ماجرا، مجدداً هتل بازسازی شده شروع به کار کرد و به استقبال از میهمانان پرداخت.

و آخرین و یا سومین هتل بزرگ او «MGM Grand» که در حال حاضر نیز مشغول به کار است در سال ۱۹۹۳ با ظرفیت ۵۰۰۰ اتاق، هشت رستوران، باشگاه ورزشی، پارک تفریحی و سالن نمایشی ۱۵۰۰ نفره افتتاح شد. گفته می شود که پارک تفریحی این هتل دست کمی از پارک «Disneyland» ندارد و تمامی امکانات آن دو مشابه است. نکته جالب اینجاست که این هتل نیز در زمان خود بزرگترین هتل زمانه بوده است و با این اقدام نام «kerkorian» به عنوان پدر هتل داران جهان به ثبت رسیده است.

۳۳- آدام آندرسن (سرمایه گذار ریسک پذیر)

آدام آندرسن خوشحال و سر حال در حالی که محصول ساخت خود را و یک تکه کاغذ با نوشته های در هم بر هم را در دست داشت، وارد بانک شد. او نمونه چیزی را در دست داشت که "امپلی فون" نامیده می شد، و در زیر زمینی خانه اش ساخته بود. امپلی فون ترکیبی از هدفون - واکمن و یک نوع میکروفن بدون دسته بود که اپراتور ها استفاده می کنند. این دستگاه یک قطعه پیوند دهنده داشت که به سیم گوشی تلفن وصل می شد. هر کدام از گوشی ها دکمه مخصوص تنظیم صدا داشت، کل گوشی از یک مکانیزم فنری کششی برخوردار بود که به آسانی به وسیله یک دست بسته و باز می شد. پدر آندرسن از لحاظ شنوایی مشکل داشت، بویژه زمانی که می خواست با استفاده از شنوایی عادی اش با تلفن صحبت کند. او از تعداد زیادی دستگاه تقویت کننده کمک گرفت، اما بیشتر آنها رضایت بخش نبودند. یکی از دلایلی که بیشتر دستگاهها رضایت بخش نبود این بود که سر و صدای اتاق، گوشی که جلو گوشی تلفن بود را می رنجاند. بقیه دستگاهها بطور همزمان، هم صدای خروجی را تقویت می کردند و هم پیام فرستنده را. علاوه بر این، از آنجایی که هر دو گوش پدر آندرسن ضعیف بودند، آندرسن عنوان کرد که این دستگاه نه تنها سر و صدای اتاق را کنترل می کند بلکه پیام فرستاده شده را برای هر دو گوشی بطور یکسان تقویت می کند. بخش

جالب توجه این دستگاه این بود که برای استفاده آن نیازی به دست ها نبود و دست ها می توانستند، صدا را برای هر دو گوشی تنظیم نمود.

ساختن آن نمونه واقعاً دشوار نبود. در حقیقت، آندرسن از قطعات رادیو ها و گوشی ی تلفن های موجود استفاده کرده بود. او آن نمونه را به پدرش داده بود و پدرش بدون مشکل از آن استفاده کرده بود و توانایی شنوایی خودش را برای مکالمات تلفنی بهبود داده بود.

آندرسون قیمت قطعات آن دستگاه را بطور جداگانه محاسبه کرده بود و هزینه نیروی کار را به آن افزوده بود و قیمت دستگاه را تعیین کرده بود. سپس او با در دست داشتن دستگاه و کاغذی که هزینه تخمینی بروی آن نوشته شده بود با مسؤل وامهای بازرگانی ملاقات نمود تا تقاضای ده هزار دلار برای شروع کار خود نماید.

چند دقیقه بعد آندرسن با حالتی کاملاً غم زده بانک را ترک نمود، او با توضیح مؤدبانه اما نا امیدکننده مسؤل بخش کاملاً مبہوت شده بود. مسؤل وام های بازرگانی عنوان نموده که محاسباتی که در مورد هزینه صورت گرفته است دقیق نمی باشد، هیچ گونه برنامه ریزی اقتصادی به چشم نمی خورد و آندرسن هیچ ایده ای برای بازاریابی دستگاه ندارد و قیمت محاسبه شده به درد فروش جزئی می خورد نه چیزی که یک تولید کننده بخرد.

سه ماه بعد آندرسن مصمم وارد بخش وام های بازرگانی بانک شد. او دستگاه اصلاح شده اش را همراه با یک هزینه تخمینی جدید، منابع تهیه اجزاء دستگاه، چندین نامه از افرادی که این دستگاه را استفاده کرده بودند و یک برنامه ریزی پنج صفحه ای در مورد چگونگی فروش دستگاه به ملاقات مسؤل بخش آمده بود. دوباره آندرسن مایوس بانک را ترک نمود. این بار او مسؤل بخش را برای تأمین اعتبار پرداخت وام متقاعد کرده بود، گر چه هزینه تخمینی هنوز هم بالا بود. اما بانک تمایلی برای تضمین هزینه شروع تولید گسترده این دستگاه نداشت. بانک همچنان شیوه فروش آندرسن، که که فصد داشت از طریق کاتالوگهایی که به وسیله پست فرستاده می شدند بازاریابی کند را قبول نداشت. او احساس کرد که استفاده کنندگان واقعی

این دستگاه ها باید در مورد کارکرد این دستگاه اطمینان حاصل نمایند. آندرسن همچنان در مورد وسعت بازار این محصول نیز هیچ گونه اطلاعاتی نداشت، و فقط عنوان می نمود که در بازار افراد سالخورده، این محصول به سرعت شناخته خواهد شد. اما، مسؤل بخش وام های بازرگانی به او پیشنهاد نمود که آندرسن کار با او را جهت تنظیم یک برنامه ریزی اقتصادی بهتر ادامه دهد و عنوان کرد که چنانچه آندرسن بقیه کاستی های باقیمانده را رفع نماید او هزینه شروع کار را تضمین خواهد کرد.

مدتی بعد آندرسن محتاطانه اما با خوش بینی وارد یک دفتر یک شرکت سرمایه گذار پر مخاطره شد که شعبه یکی از شرکت های بزرگ زادگاه آندرسن بود. در آن زمان او حق اختراع خود را ثبت کرده بود، نامه هایی مبنی بر حمایت از طرف یک نمایندگی تولید برای فروش سمعک ها دریافت کرده بود، و توافق نامه ای از یک شرکت الکترونیکی محلی مبنی بر ارائه مکان و کمک برای تهیه محصول در برابر دریافت در صد نا معینی از فروش را در دست داشت.

دو هفته بعد آندرسن سر بلند به تلفن شرکت سرمایه گذار پر مخاطره پاسخ داد، آنها از او خواسته بودند تا در جلسه ای دیگر حضور یابند و قرار دادی با شرکت به امضاء برسانند که در آن آندرسن، صاحب سرمایه پر مخاطره و مونتاژ کننده، طرفین قرارداد باشند و نمایندگی با وکالت تمام امور به شرکت سرمایه گذار پر مخاطره داده شود هیچ تضمینی برای کارکردن این دستگاه وجود نداشت، اما یک تیم می توانست، در صورت تمایل آندرسن به دادن سی در صد از درآمد، برای تولید و بازار یابی این دستگاه دست به کار شدند.

۳۴- عظیم پرمجی - بیل گیتس هندی (تولید روغن های هیدروژنی آشپزی)

Azim Premji ثروتمندترین مرد کشور هندوستان است که از سال ۱۹۹۹ این عنوان را از آن خود نموده و تا به حال همچنان آن را دارا می باشد Wipro. کمپانی تحت فرمان او سالیانی است که به تولید روغن های هیدروژنی آشپزی مشغول است و نه تنها بازار کشور هند بلکه بازار بسیاری از کشورهای منطقه را در اختیار دارد. نکته جالب در مورد این کمپانی آن است که اگرچه محصول اصلی و اولیه آن روغن های آشپزی می باشد اما در تولید انواع نرم افزار کامپیوتری نیز در کشور هند جز اولین ها به حساب می آید.

در سال ۲۰۰۰ برای اولین بار نام او در لیست ۲۰ نفر اول جهان از نظر ثروت و نفوذ اقتصادی جای گرفت و از آن زمان تاکنون همواره نام او در لیست های مختلف اقتصادی مشاهده می گردد. یکی از مهمترین عناوینی که در طی این سال ها به او اعطا شده لقب «بیل گیتس هندی» است که در سال ۲۰۰۳ اولین بار توسط یک گزارشگر شبکه BBC به این نام خوانده شد.

Azim Premji در ۲۴ ژوئای سال ۱۹۴۵ به دنیا آمد. پدرش بنیانگذار کارخانه Wipro بود و از همین رو اوضاع اقتصادی مناسبی را برای خانواده فراهم آورده بود.

Azim دوران مدرسه را همانند دیگر همسن و سالانش پشت سر گذاشت و برای ادامه تحصیل در رشته مهندسی برق وارد دانشگاه Stanford ایالات متحده شد.

در سال ۱۹۶۶ یعنی در سن ۲۱ سالگی، همزمان با فارغ التحصیلی از دانشگاه وارد کمپانی پدر شد و اندکی بعد در همان سال پدر از دنیا رفت و امور را به دست فرزند سپرد. هنگامی که Azim وارد Wipro شد سرمایه شرکت ۱/۵ میلیون دلار بود حال پس از مدت ها مدیریت او و به کارگیری شیوه های نوین Azim کمپانی Wipro به یک امپراطوری حقیقی با سرمایه ای افزون بر ۱/۴ میلیارد دلار مشغول به فعالیت است. او که در سنین جوانی کنترل امور را در دست گرفت توانست با درهم آمیختن دانش روز و ابتکار و استعداد خود، اصولی را پایه ریزی نماید که بسیاری از مدیران جوان کشور هنر امروزه مشغول آموختن آن اصول هستند. مهم ترین دستاورد مدیریتی او تغییر سیستم ارزش گذاری شرکت های بزرگ بود. همانگونه که مستحضرید بسیاری از کمپانی های بزرگ اهداف خود را به گونه ای ترتیب می دهند که خدمات یا محصولات آنها زندگی مردم را تحت تاثیر قرار دهد و آنها را وسوسه نماید تا از خدمات یا محصولات این شرکت ها استفاده نمایند. به عبارت ساده تر این محصولات کمپانی های بزرگ است که به مردم خط می دهد و مسیر زندگی آنها را مشخص می نماید. اما Azim با نقض آشکار این قاعده و تلقی آن به عنوان یک طعمه تحقیرآمیز برای مصرف کنندگان، روشی را در پیش گرفت که نیاز مردم و سلیقه آنها به محصولات او جهت بخشد و در این راه او همیشه سلايق عموم طبقات جامعه را جویا می شد. به باور او یک تجارت جهت

تحقق بخشیدن به تعهداتش در قبال مردم باید سود و ضررهای بسیاری را متحمل گردد تا به یک تجارت واقعی بدون کلک و در عین حال سودده تبدیل گردد.

از دیگر علل موفقیت بی نظیر او می توان به نحوه نگرش او به مدیرانش اشاره کرد Premji. در تمامی مراحل مختلف کار همواره در زمان رویارویی با مدیران بخش های مختلف توان کیفی و مدیریتی آنها را به مراتب متذکر می شود و اعلام می کند که با چنین قدرتی آنها بسیار بهتر می توانند جهت پیشبرد اهداف کمپانی قدم بردارند. هنگامی که او اهداف آتی شرکت را همزمان با بالا بردن روحیه و اعتماد به نفس کارکنانش مطرح می کند، همگان این اهداف را دست یافتنی تلقی می کنند و از همان ابتدای راه با آنها اخت می شوند.

ذکر این مطلب نیز خالی از لطف نیست که در نگرش Azim Premji ارزش های اجتماعی و انسانی در بالاترین جایگاه قرار دارند و این ارزش گذاری او به لایه های مختلف و سطوح متعدد امپراطوری تحت فرمانش نفوذ کرده است و اینگونه است که هر نوع عمل غیراخلاقی توسط تک تک کارکنان زشت و قبیح شمرده شده و همه از آن پرهیز می کنند. در قانون Premji پایبندی به اصول اخلاقی و وفاداری به مردم پیش از هر اصل تجاری دیگر جای گرفته است.

۳۵- جان جی . استولن ورک (شرکت کفش سازی آلن - ادموندز)

جان استولن و دو تن از شرکاء در سال ۱۹۸۰ یک شرکت کفش سازی در حال ورشکستگی که ماهانه ۴۰۰۰۰ دلار ضرر می کرد را خریدند. تحت رهبریت کارآفرین استولن ورک، تجهیزات شرکت نوسازی شدند، کارآیی فرایند تولید بالا رفت، یک برنامه کنترل کیفیت و بازاریابی همه جانبه آغاز شد، و کارکنان آموزشهای گسترده ای را پشت سر گذاشتند. بعد از یک سال شرکت به سود دهی رسید. امروز آلن - ادموندز با فروش در ایالت متحده و سی و سه بازار خارجی یک شرکت تجدید سازمان شده می باشد. ۱۶۴۰ اندازه مختلف کفش در این شرکت ساخته می شود. فروش شرکت در سال ۱۹۹۱ به ۶۵ میلیون دلار رسید و حدود ۴۰۰ کارگر استخدام نمود.

جان استولن، رئیس و صاحب شرکت آلن - ادموندز که ویسکانسن بندر واشنگتن قرار دارد، فقط بخشی از ریاست شرکت را در دست نداشت. شیوه او « فشار توأم با ملایمت » بود، که همه کارکنان آنجا او را جان صدا می زدند. بهر حال، او نمونه یک کارآفرین می باشد. زمانی که او و شرکایش در سال ۱۹۸۰ یک شرکت کفش سازی (مردانه) که ۶۹ سال قدمت داشت را خریدند این شرکت با ۶۵ در صد ظرفیت کار می کرد و سالانه بیش از ۴۰۰۰۰۰ دلار ضرر می کرد. در سال ۱۹۹۱ فروش ۹ میلیون دلاری شرکت به ۴۵ میلیون دلار رسید. استولن ورک شخصی متواضع است و سعی می کند به افراد دیگر نیز نسیه بدهد. با این وجود، بعضی از کارکنانش به دلیل تصمیم گیری های مدیریتی سرنوشت ساز او، او را یک « جادوگر » می خوانند. زمانی که او شرکت را به عهده گرفت هیچ چیز در مورد ساختن کفش نمی دانست، اما بازارهای بین المللی و چگونگی برخورد با مردم را می دانست. او حداقل به سه زبان تسلط دارد و آگهی های شرکت را به ۱۵ زبان منتشر می کند. مهارت استولن ورک در مدیریت کارآفرینی با دو حادثه اتفاق افتاد، زمانی که آتش سوزی امکانات تولید، اغلب تجهیزات و حدود ۱۵ هزار جفت کفش را از بین برد. در آن موقع دمای هوا ۲۵ درجه زیر صفر بود. بعد از چند ساعت شرکت تولیدات خود را از سر گرفت و بعد از دو هفته هزار جفت کفش ساخته شد، یعنی حدود یک ششم از تولید عادی اش! کارکنان شرکت شخصاً به بسیاری از عاملان فروش تلفن زدند تا آنها را مطمئن نمایند که شرکت از بین نرفته است. فروشندگان تشویق شدند تا مازاد موجودی خود را به شرکت باز گردانند تا برای فروشندگان هایی که موجودی کفش آنها کم بود بفرستد. حادثه دوم این بود که به او گفته شد که نفوذ در بازار های بسته ژاپن غیر ممکن است. او بدون تشویش نمایشگاهی برای تولید کنندگان ژاپنی برپا نمود و به خارجی ها اجازه شرکت در آن نمایشگاه را نداد. نهایتاً او موفق شد تمام تولیداتش را به نمایش بگذارد.

کفش های با کیفیت او در آمریکا حدود ۲۲۰ دلار و در ژاپن به دلیل تعرفه های گمرکی حدود ۴۰۰ دلار فروخته می شود. امروزه کفشهای آلن - ادموندز در فروشگاههای درجه یک ژاپن فروخته می شوند. در حالی که امروزه بیش از ۸۰۰ شرکت کفش سازی به دلیل بحرانهای ناشی از واردات در آمریکا تعطیل شده اند رشد شرکت آلن - ادموندز همچنان ادامه دارد. زیرا کفش های شرکت در همان ۲۱۲ اندازه ای که

در سال تأسیس آن ساخته می شد ساخته می شود و جان استولن یک مدیریت کارآفرینی ایجاد نمود که برای نجات یک شرکت در حال ورشکستگی ضروری بود.

۳۶- پل گالوین (تولید تلویزیون، گرامافون و رادیو)

پل گالوین در ۲۴ ژوئن ۱۸۹۵ به دنیا آمد بعد از دو سال تحصیل در دانشگاه، انجام خدمت در جنگ جهانی اول و دوبار تلاش نا موفق برای تأسیس شرکتی برای ساختن باطری در سال ۱۹۲۸، او شروع به ساختن و فروش دستگاهی کرد که به وسیله آن رادیو ها با استفاده از برق خانگی کار می کردند.

او سپس شروع به ساختن رادیو کرد. اگر چه در شروع کار فروش خوبی داشت، اما آغاز رکود اقتصادی، گالوین را دوباره تا مرز ورشکستگی کشاند. در این زمان بود که او از یک نوآوری در مورد کار گذاشتن در رادیو آگاه شد. بعد از چند هفته کار برای ساختن یک رادیو خود کار، او در ژوئن ۱۹۳۰، هنگام برپایی اجلاس انجمن سازندگان رادیو در شهر آتلانتیک توانست یک نمونه مناسب از آنرا در ماشین خود کار بگذارد.

اولین رادیو خود کار یک موفقیت آنی نبود. در سال ۱۹۳۰ شرکت در یک فروش ۲۸۷ هزار دلاری ۳۷۴۵ دلار ضرر داد. گالوین متوجه شد بازاریابی، کلیدی برای موفقیت است در نهایت، او نامی برای شرکت انتخاب کرد که هم بیانگر حرکت بود و هم رادیو. این نام، «موتورولا» بود.

در سال ۱۹۳۳ گالوین یک مدل جدید ساخت اما نواقص زیادی داشت بع طوری که شرکت مجبور شد آن نواقص را عنوان نماید. گالوین چنان عصبانی شد که نمونه های ساخته شده را با پتک تکه تکه کرد. سپس مدلهایی ساخت که به خوبی کار می کردند. او در سال ۱۹۳۷ دوباره به بازار تجارت رادیو گام نهاد. اما پس از مدت کوتاهی به دلیل افول اقتصاد دوباره این کار را رها کرد. خوشبختانه او توانست قراردادی با یک رقیب برای ساختن رادیو ها ببندد .

گالوین یک مبتکر بود و علاوه بر ساختن رادیو های خانگی و ماشینی در سال 1936 ساختن رادیو هایی برای مکالمه بین پلیس ها را آغاز کرد. زمانیکه وقوع جنگ در اروپا پیش بینی شد، او از مهندسين شرکت خواست تا علی الرغم عدم وجود یک قرارداد دولتی یک رادیو صحرایی بسازند. زمانیکه جنگ جهانی دوم شروع شد، رادیو دو جهته قابل حمل «هندی - تاکی» در دست تولید بود. در دموان بعد از جنگ، او تصمیم گرفت که کار خود را بیشتر بسط دهد. فروش رادیو های خانگی را بسط داد، شروع به تولید گرمافون کرد، در صنعت نو ظهور تلویزیون پیشرو شد و وارد بازار نیم رسانا شد. نمونه برجسته شیوه کارآفرینی گالوین ورود در بازار تلویزیون بود. «آرسی آ» آغاز گر این صنعت بود و یک تلویزیون ده اینچی ساخته بود که در سال ۱۹۴۶ بالغ بر ۳۰۰ دلار یک فروشی می شد. گالوین متوجه شد که برای ورود به چنین بازاری باید در کیفیت و هم در قیمت، آرسی آ شکست دهد، او دو گروه رقیب را برای ساختن تلویزیون که به توان آن را ۱۷۹/۹۵ دلار تک فروشی کرد، تشکیل داد. موتورولا به زودی صاحب فروش پر حجمی شد و خیلی سریع در این صنعت جایگاهی رفیعی به دست آورد.

گالوین در سال ۱۹۵۹ به دلیل ابتلاء به سرطان خون در گذشت. اما شرکت کوچکی که او بعد از چندین شکست پایه گذاری کرده بود، به بالاترین نقطه ممکن رشد کرد و هنوز هم در صنعت الکترونیک نیروی رقابتی عمده می باشد.

۳۷ - Charles Schwab (طراح تجارت الکترونیک)

در سال ۱۹۳۷ در «ساكرامنتو»ی كاليفرنيا به دنيا آمد. از آنجا که در آن دوران علم پزشکی به پیشرفت های فعلی دست نیافته بود و خانواده ها نیز همانند حال به سلامتی فرزندان خود توجه نمی کردند، هیچ کس متوجه نشد که «Charles» با بیماری ای مواجه است که در اثر آن توانایی تشخیص کامل حروف و کلمات را ندارد، از این رو ضعف او را در خواندن و نوشتن به علل مختلفی چون عدم علاقه به درس (!) و یا تنبلی نسبت می دادند! از همین رو به دلیل این مشکل، «Charles» بیشتر به کتاب های تصویری روی می آورد و سعی می کرد از طریق تصاویر مفاهیم را بهتر درک کند.

اما «Charles» نگذاشت که این مشکل به سادگی بر او غلبه کند، ناتوانی اش حتی در دوران نوجوانی سبب نشد که او لحظه‌ای از رسیدن به اهدافش باز بماند. از آنجا که علاقه فراوانی به کار کردن داشت، بدون توجه به مشکل بینایی اش مشغول به کار شد. اولین شغل او در این دوران، بسته‌بندی مغز گردو و فروش آن بود، سپس مرغ و تخم‌مرغ را نیز به کارش اضافه کرد و آنها را به فروش می‌رساند. از همان دوران ابتدایی زندگی اش آموخته بود که برای داشتن یک کسب و کار موفق به دو عامل نیازمند است: اول داشتن ایده مناسب و دوم پشتکار که همین دو عامل همواره سبب موفقیت‌های او در سنین بالاتر گردید. به دلیل علاقه و پشتکار فراوان، او در تحصیل توانست دوران دبیرستان را با کسب بالاترین نمرات در دو درس ریاضی و علوم به اتمام رساند و وارد دانشگاه «Stan Ford» گردد. در همان سال اول دانشگاه در دو درس انگلیسی و فرانسه نمرات بسیار پایینی کسب کرد اما به کمک دوستان هم اتاقی اش توانست مهارت خود را در این دو درس افزایش دهد و نمرات قبولی به دست آورد. اگر چه خواندن و نوشتن برای او از عذاب‌آورترین کارها به شمار می‌رفت، اما هرگز نگذاشت که این مشکل خللی در درس‌هایش وارد سازد. چندی گذشت و او دریافت که گرایش ویژه‌ای به اقتصاد و بازرگانی دارد که این امر سبب شد تا با تلاش فراوان در سال ۱۹۵۹ لیسانس خود را در رشته اقتصادی بگیرد و بلافاصله در همین زمینه ادامه تحصیل داد و در سال ۱۹۶۱ مدرک MBA خود را از دانشکده بازرگانی «Stan Ford» گرفت. در سال ۱۹۶۳، «Charles» به همراه دو تن از دوستانش جریده «Investment indicator» را راه‌اندازی کردند که در آن به مشاوره اقتصادی عموم می‌پرداختند و در این امر چنان محبوبیتی به دست آوردند که در عرض دو سال بیش از سه هزار نفر از خوانندگان، مشترک دائمی آنها شدند. در اوایل دهه 1970 او دیگر خود رسماً وارد عرصه عمل شد و با ۱۰۰ هزار دلاری که از عمویش قرض کرده بود، یک بنگاه بزرگ معاملات تجاری در «سانفرانسیسکو» بنا کرد. از همین زمان بود که تئوری مشهور او بر سر زبان‌ها افتاد و شهرت فراوانی برایش به ارمغان آورد. او عقیده داشت که سرمایه‌های خفته در جامعه همگی باید به کار گرفته شوند. به باور او تک تک مردم در خانه و یا حساب‌های بانک‌شان سرمایه‌ای دارند که اگر همه آنها را کنار هم قرار دهیم، پروژه‌های بسیار بزرگی به سرانجام خواهند رسید.

«Schwab» اولین کسی بود که خواستار ورود تک تک مردم به عرصه سهامداری شرکت‌ها و کارخانه‌ها شده بود. کارآمدی نظریه او به حدی بود که سه سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۴ کمپانی «Charles Schwab & Co» به بزرگترین شرکت انجام معاملات تجاری در سراسر کشور تبدیل گشت. در سال ۱۹۷۷ او اولین شعبه کمپانی‌اش را در «Seattle» زد و از آن پس اقدام به برگزاری سمینارهای آموزشی برای مشتریان در زمینه سهام و تجارت نمود. او که تا پیش از این به عنوان اولین مدیر بزرگ شرکت‌های معاملاتی شناخته شده بود، حال با ورود به عرصه الکترونیک گام نخست دیگری برداشت. در سال ۱۹۷۹ او طرح تجارت الکترونیک را پیشنهاد کرد و خودش به عنوان اولین سرمایه‌گذار این طرح قدم به عرصه گذاشت، در چارچوب برنامه «Beta» تمامی معاملات تجاری را به صورت خودکار و از فواصل دور میسر ساخت و موفقیت عظیمی را از آن خود و شرکتش نمود. با این اقدام او نشان داد که تکنولوژی می‌تواند عامل مهمی در توسعه پیشرفت باشد.

در سال ۱۹۸۳ کمپانی «Schwab» که حال نزدیک به نیم میلیون مشتری داشت، توسط بانک «America» به مبلغ ۵۷ میلیون دلار خریداری شد. در سال ۱۹۸۴ سه برنامه دیگر برای فروش اینترنتی و هموارتر شدن مسیر الکترونیکی تجارت طراحی شد و درست زمانی که یک میلیونمین مشتری برای عضویت در کمپانی ثبت نام کرد، فردی که از دوران کودکی تا به حال با خواندن و نوشتن مشکلات عیدهای داشت، توانست اولین کتاب خود را با نام «چطور سهام خود را به فروش رسانید» نوشت و راهی بازار کرد.

در سال ۱۹۸۷ کمپانی «Schwab» مجدداً از بانک به مبلغ ۲۸۰ میلیون دلار خریداری شد. یکسال بعد کارشناسان ارزش شرکت را با حجم بالای معاملاتش، یک میلیارد دلار تخمین زدند و در سال ۱۹۹۲ به دلیل همین حجم بسیار بالای سرمایه‌ریزی، «Schwab» طرح جدید سرمایه‌گذاری «On-line» از طریق تلفن را پایه‌ریزی کرد که در این نوع سرمایه‌گذاری هیچ هزینه‌ای بابت انجام معامله اخذ نمی‌شد. در همین سال تعداد سرمایه‌گذاران آن به دو میلیون نفر رسید.

سال ۱۹۹۴ سال ویژه‌ای برای کمپانی «Schwab» به حساب می‌آمد چرا که در این سال ارزش آن به بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار رسیده بود که نشان از رشد ۴۷ درصدی در عرض یکسال داشت. در سال ۱۹۹۵ «Schwab» به شبکه جهانی «WWW» پیوست. در سال ۱۹۹۷ مجله «Forbes»، «Schwab» را سلطان دلان «On-line» نامید و در همین سال شرکت شعبه‌های دیگر خود را در سراسر جهان همچون اروپا، هنگ‌کنگ و جزایر کیمن گسترش داد.

در سال ۱۹۹۸ کتاب دوم «Schwab» با عنوان «راهنمایی‌های Schwab برای داشتن استقلال مالی» منتشر شد که همانند کتاب اول از فروش بسیار بالایی برخوردار گردید. در سال ۱۹۹۹ او تبلیغات خود را به تلویزیون کشاند و در آغاز هزاره سوم، شعبه جدید خود را در استرالیا افتتاح نمود. سال ۲۰۰۰ همراه بود با افتتاح پروژه سرمایه‌گذاری زنان که در آن «Schwab» به راهنمایی خانم‌ها برای شرکت در سرمایه‌گذاری‌های تجاری می‌پرداخت و پس از آن به سراغ کودکان و نوجوانان رفت تا به آنها از همین سنین آموزش‌های لازم را ارایه کند.

در ژانویه سال ۲۰۰۱ مجله «Business Week»، «Charles Schwab» را مدیر موفق سال معرفی کرد و در سال ۲۰۰۲ سومین کتاب او تحت عنوان «شما ۵۰ سال دارید، حالا باید چکار کرد؟» منتشر و راهی بازار شد. در حال حاضر کمپانی «Schwab» با بیش از هشت میلیون سرمایه‌گذار از سراسر جهان، سرمایه‌ای بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار در اختیار دارد.

۳۸- جفری اسکول (کسی که eBay میلیاردرش کرد)

اگر شرکت بزرگی، بنیانگذارش، یعنی «بیل گیتس» را تبدیل به ثروتمندترین مرد جهان کرده در کنار او شخص دیگری به نام «پول آلن» را نیز از نعمت میلیاردر بودن برخوردار کرده است.

eBay نیز در کنار میلیاردر کردن موسس جوان و ایرانی‌اش، یعنی «پیر امیدیار» توانست یکی از مدیران ارشد خود به نام «جفری اسکول» را در بین ثروتمندترین افراد جهان جای دهد.

«جفری اسکول» با ثروتی معادل ۵ میلیارد دلار، یکی از جوان ترین میلیاردرهای جهان به شمار می‌رود. و نیز از جایگاه خوبی در بین ثروتمندترین‌های دنیا برخوردار است.

«جفری» در سال ۱۹۶۵ در کشور کانادا به دنیا آمد. اما چرخش روزگار باعث شد که امروزه این میلیاردر در شهر سن خوزه‌ی آمریکا واقع در ایالت کالیفرنیا به زندگی خود ادامه دهد. «اسکول» تا سال ۱۹۷۸ با خانواده‌ی خود در شهر خوش آب و هوای مونترال در کبک کانادا زندگی می‌کرد. پس از آن بنا به تصمیم پدر خانواده به شهر پرجنب و جوش تورنتو نقل مکان کردند.

زمانی که «جفری اسکول» تنها پسر ۱۴ ساله بود، پدرش به بیماری سرطان مبتلا شد. این امر باعث شد تا در فرصتی پدر به فرزندش در مورد آرزوها و طرح‌هایی که برای آینده داشت سخنی بگوید و از اینکه دیگر فرصتی برای عملی کردن آرزوهایش ندارد ابراز پشیمانی کند.

«جفری اسکول» به مطالعه‌ی کتاب علاقه‌ی ویژه‌ای داشت و تحت تاثیر آثار نویسندگانی چون «آلدوس» و «راند» قرار گرفت. خود نیز با خواندن کتاب‌های این نویسندگان به نویسندگی علاقه‌مند شد و آرزو کرد روزی به نوشتن کتاب‌هایی بپردازد که ناامیدان را امیدوار کند و چگونگی برخورد با مشکلات زندگی را به آنها بیاموزد.

«جفری اسکول» علاوه بر جوان بودن، یکی از میلیاردرهایی به شمار می‌رود که از داشتن تحصیلات آکادمیک بهره‌مند است. «جفری» مدرک لیسانس خود را در رشته‌ی مهندسی برق و از دانشگاه تورنتو دریافت کرد.

«جفری اسکول» در حالی که هنوز در مقطع کارشناسی مهندسی برق تحصیل می‌کرد، عضو کادر تحریریه نشریه‌ی دانشگاهی *The Toke Oike* بود و از این طریق شاید تاحدی به آرزوی دیرینه‌اش که نویسندگی بود دست یافت. با این حال «جفری» در زمان تحصیل در کالج با مشکلات مالی بسیاری روبه‌رو بود و شرایط زندگی وی را مجبور به کار در ایستگاه‌های پمپ بنزین اونتاریو و نیویورک کرده بود تا حداقل بتواند هزینه‌ی تحصیل در کالج را به موقع بپردازد.

پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه، «جفری» چندین ماه در شهرهای مختلف جهان به دنبال انجام تجارتی سود آور شد تا نهایتاً به تورنتو بازگشت و شرکتش را در تورنتو تاسیس کرد.

شرکت مهندسی اسکول، شرکتی که در زمینه فناوری اطلاعات فعالیت می‌کرد و همچنین شرکت دیگری به نام Micros on the Move Ltd که به کار اجاره‌ی کامپیوتر می‌پرداخت. تجربه‌ی اسکول در راه‌اندازی این شرکت‌ها چندان خوشایند نبود و این میلیاردی فعلی جهان تصمیم گرفت برای جبران شکست اقتصادی‌اش، مطالعات بیشتری در زمینه‌ی چگونگی آغاز یک فعالیت تجاری انجام دهد.

در سال ۱۹۹۳، «جفری اسکول» به قصد ادامه‌ی تحصیلات، کانادا را به مقصد دانشگاه استنفورد آمریکا ترک کرد و توانست دو سال بعد با مدرک کارشناسی ارشد در رشته‌ی مدیریت بازرگانی از این دانشگاه فارغ‌التحصیل شود.

پس از فارغ‌التحصیلی و در سن ۳۰ سالگی «جفری» به شرکت «نایت رایدر» رفت و در آنجا به انجام پروژه‌های اینترنتی این شرکت انتشاراتی کمک کرد. جفری در آن دوران توفیق آشنایی با میلیاردر جوان ایرانی eBay یعنی «پییر امیدیار» را پیدا کرد و این آشنایی منجر به استخدام او در شرکت eBay شد. «پییر امیدیار» بنیانگذار eBay، «جفری اسکول» را به عنوان مدیر اجرایی eBay استخدام کرد و در آنجا «جفری اسکول» نمودار شرکت eBay را ترسیم کرد.

eBay براساس آن نمودار توانست فعالیت خود را گسترش دهد. «جفری اسکول» تا ژانویه ۱۹۹۸ مدیرعامل eBay بود تا اینکه «مگ واتینن» به دستور «امیدیار» مدیریت شرکت را بر عهده گرفت و «اسکول» در پست معاونت مدیر به فعالیت خود ادامه داد. پس از مدتی «جفری اسکول» به خاطر بروز مشکلاتی از فعالیت تمام وقت در eBay دست کشید. امروزه وی دومین سهامدار بزرگ eBay به شمار می‌رود. وی همچنین یکی از خیران کانادایی تبار به شمار می‌رود و در سال ۲۰۰۳ دکتری افتخاری حقوق را از دانشگاه تورنتو دریافت کرد.

«جفری» هم اکنون مدیر اجرایی شرکت Participant Production در لوس آنجلس است که در واقع شرکتهای رسانه‌ای است.

۳۹- Howard Hughes (کارآفرین بزرگ آمریکایی)

بی شک "هوارد هیوز" را می‌توان ثروتمندترین مرد زمان خود نامید، فردی که به عنوان یک میلیونر کارهای بسیار عجیبی انجام داده و در زمینه‌های هوانوردی و فیلم‌سازی همانند تجارت تجربه‌های نوین و با ارزشی کسب کرده است.

"هوارد" کوچک در کریسمس سال ۱۹۰۵ دیده به جهان گشود. پدرش "هوارد" بزرگ در ابتدا یک شرکت ابزار سازی داشت اما زمانی که برای اولین بار ابزار آلات حفر چاه را به بازار فرستاد سرمایه نسبتاً چشمگیری نصیبش شد. "هوارد" کوچک بسیار شیطان و بازیگوش بود، به طوری که در دوران مدرسه هفت بار مدرسه خود را تغییر داد اما در هیچ یک نتوانست مدرک قابل ملاحظه‌ای کسب کند. علاقه او به کار در کارگاه پدر به حدی بود که تمامی روزهایش را در آنجا سپری می‌کرد، تا جائیکه در سن یازده سالگی توانست برای خودش یک بیسیم رادیویی درست کند، سپس در سن ۱۳ سالگی هنگامی که پدر از خرید موتور سیکلت برای او امتناع می‌کرد، توانست موتور سیکلتی در حد و اندازه یک پسر بچه ۱۳ ساله برای خودش سرهم کند.

از آنجا که "هوارد" علاقه چندانی به درس و مدرسه و اصول تئوری نداشت همیشه در تلاش بود تا فرصتی بیابد و این قضیه را با خانواده در میان گذارد و بالاخره یک روز هنگامی که در یک شرط بندی از پدر برنده شده بود جایزه خود را تعلیم علوم هوانوردی اعلام کرد و علیرغم میل خانواده به این امر مشغول شد. در سال ۱۹۲۲ پدر "هوارد" از دنیا رفت و در پائیز سال بعد مادرش نیز دار فانی را وداع گفت. حال جوان ۱۷ ساله ۷۵ درصد شرکت پدر را صاحب شده بود اما طبق وصیت پدر او زمانی می‌توانست اداره امور را به دست گیرد که ۲۱ ساله شده باشد، ولی پسر جوان که هیچگاه تحمل شکست را نداشت و همیشه سعی داشت به هر طریقی به اهدافش دست یابد، علیه متن وصیت نامه به دادگاه شکایت کرد و توانست در سن

۱۸ سالگی مالکیت شرکت پدر را از آن خود نماید ، حال او جوانی بود با درآمد سالانه ۲ میلیون دلار که می توانست به آن کارهای مختلفی انجام دهد ، "هوارد" به خوبی می دانست که اداره چنین شرکتی به تخصص بسیاری نیاز دارد و او از این امر بی بهره بود لذا درصدد برآمد تا فردی مطمئن را به عنوان مدیر شرکت معرفی نماید . او که در این مورد فردی لایق تر از حسابدار پدرش نمی شناخت تصمیم گرفت تا مدتی را هر چند کوتاه با او سیر کند تا از توانایی های او اطمینان حاصل نماید بنابراین مدت یک هفته را به همراه حسابدار پدر به گشت و گذار در سراسر آمریکا پرداخت بدون اینکه کوچکترین اشاره ای به موضوع اداره شرکت نماید . سرانجام در روز آخر هنگامی که به خانه برگشتند ، "هوارد" رسماً اداره شرکت را به وی پیشنهاد کرد و او نیز پذیرفت .

در سال ۱۹۲۵ "هیوز" به هالیوود روی آورد و اولین قراردادش را برای حمایت مالی از یک پروژه سینمایی امضا کرد . او چنان به این صنعت علاقمند شده بود که هر روز از صبح تا شب به کنار استودیوهای سینمایی می رفت و از نزدیک کار آنها را مشاهده می کرد ، حتی یک شب به دور از چشم بقیه به سراغ یکی از پروژکتورها رفت و آن را باز کرد و تمامی وسایل داخلش را بیرون آورد و سپس تا صبح توانست دوباره همه آنها را سرهم کند و به حالت اولیه بازگرداند. او که حال یک جوان ۲۰ ساله بود قراردادهای بسیاری را با فیلمسازان مختلف منعقد کرد و در تهیه بسیاری از فیلم های رنگی آن دوران از هیچ کمک مالی دریغ نکرد ، حتی تعدادی از فیلم هایی که با حمایت مالی او ساخته شده بودند توانستند جوایزی نیز کسب کنند .

پس از گذشت چند سال "هوارد" احساس کرد که دیگر صنعت سینما جذابیت های پیشین را ندارد و تصمیم گرفت دوباره به صنعت هوانوردی بازگردد ، از این رو در سال ۱۹۳۲ تحت عنوان "چارلز هوارد" در یک شرکت هواپیمایی با دستمزد هفته ای ۲۵۰ دلار به عنوان کمک خلبان مشغول به کار شد و چیز هفته بعد یک هواپیمای آبی برای خود خریده پس از انجام تغییرات اساسی بر روی هواپیما به همراه دو تن از دوستانش که یکی کمک خلبان و دیگری تعمیرکار هواپیما بود ، مسافرت ۱۸ ماهه خود را با آن آغاز کرد و تجارب گرانبهایی بدست آورد . سپس در تلاشی شبانه روزی و بدون وقفه به همراه دوستانش توانست در مدت نزدیک به دو سال اولین هواپیمایی خودش را تولید کند و نام آن را H.1 (گذاشت . او که همیشه به

دنبال انجام کارهای شگفت انگیز بود تصمیم گرفت تا نام خود را در کتاب رکورد داران جهان ثبت کند بنابراین در یک پرواز بی نظیر توانست رکورد بیشترین سرعت هواپیماهای آن زمان را با "H-1" بشکند و به شهرت جهانی دست یابد .

اقدام دیگری که شهرت "هیوز" را صد چندان می کرد خرید غالب سهام شرکت هوانوردی کوچک و محدود "TWA" بود که با تزریق سرمایه او به این شرکت دچار تحول عظیمی شد . او که قصد داشت این شرکت را به یک آژانس بین المللی تبدیل کند و تمامی مسیرهای هوایی دنیا را از طریق آن ممکن سازد ، سرانجام توانست به این مهم دست یابد و آن را به بزرگترین آژانس هوایی آن دوران تبدیل نماید . اما در اواخر دهه ۱۹۵۰ شرکت مذکور مشکل تازه ای به خود گرفت و مدیران آن تصمیم گرفتند تا به هر نحوی که امکان دارد خودشان کنترل شرکت را برعهده گیرند و این از جلسات متمادی "هیوز" ناچار شد تا سهام خود را به آنان بفروشد و بالاخره بزرگترین قرارداد میلیونی آمریکا و جهان در آن زمان شکل گرفت "هوارد" بابت سهامش مبلغ ۷۵۰ میلیون دلار از شرکت "TWA" گرفت و نام خود را به عنوان ثروتمندترین مرد جهان ثبت کرد .

اما دوره پایانی زندگی "هوارد" به پرنشاطی دوره های پیشین نیست ، او که (برای فرار از دست مأموران مالیاتی از حضور در جامعه پرهیز می کرد و همیشه در مکان های خلوت و دور از انظار عمومی به سر می برد عادات ناپسندی پیدا کرده بود. سوق یافتن او به مواد مخدر و اعتیاد به مشروبات الکلی مهمترین عامل در از دست دادن تمرکز فکری و خلاقیت او بوده است.) در طول دوران زندگی دوبار ازدواج کرد که هر دو بار به شکست انجامیده بود . آن قدر حساس شده بود که هرگز به سراغ تلفن نمی رفت و هر چیزی را حتی قاشق و چنگال با دستمال برمی داشت چرا که می ترسید از روی آثار انگشتش او را بیابند . از جمله کارهای شگفت انگیزی که در این دوران انجام داده است می توان به دو مورد اشاره کرد : اولی زمانی که دوستانش در " لاس و گاس " " پنت هوس " یک هتل را برای او اجاره کرده بودند ، او با مشاهده نارضایتی صاحب هتل از اقامتش در آنجا ، تمام هتل را خریداری کرد و دومی اینکه زمانی که دید نور چراغ کازینوهای اطراف مزاحم خوابش می شود همه آنها را یک جا خرید و نور آنها را کم کرد!

سرانجام این میلیارد آمریکایی در ۵ آوریل ۱۹۷۶ بدون اینکه هیچ وصیت نامه ای از خود برجای گذارد درگذشت.

۴۰- محمد الفاید - مدیر Harrods بزرگترین فروشگاه انگلستان

فروشگاه «Harrods» بزرگترین و مجهزترین فروشگاه انگلستان است که به دلیل تنوع فروش و ظاهر ویژه اش شهرتی جهانی یافته است. این فروشگاه چندین طبقه شامل تمامی امکانات رفاهی برای مشتریان می باشد و گفته می شود هر کسی به قصد خرید هر محصولی می تواند به آنجا مراجعه نماید. تنوع محصولات آن به حدی است که بسیاری می گویند شما حتی می توانید برای خرید یک فیل به آنجا بروید!! البته شهرت بیش از حد این فروشگاه تنها به بزرگی و حجم وسیع محصولات ارائه شده آن محدود نمی شود بلکه وجود سالن های غذا خوری متعدد و رستوران های مجلل و شیک آن از دیگر علل این خوش نامی محسوب می شود.

اما مدیر این فروشگاه عظیم یک تاجر مصری به نام «محمد الفاید» می باشد که امروز به بحث پیرامون زندگی او می پردازیم.

«محمد عبدال فاید» در ۲۷ ژانویه سال ۱۹۲۹ در شهر «باکوس» مصر در نزدیکی اسکندریه به دنیا آمد. او فرزند ارشد خانواده فقیری بود که یک معلم ساده سرپرستی آن را بر عهده داشت. به دلیل عدم توانایی خانواده، فرزندان از همان سنین کودکی به کسب و کار روی آوردند و هر یک به نوعی نیازهای مادی خود را برآورده می ساختند.

محمد در ابتدا به فروش نوشابه های کوکا کولا روی آورد. او جعبه های نوشابه را از محله های دیگر خریداری می کرد و برای فروش به محله فقیرنشین خودشان می آورد. به همین طریق از سود اندک فروش نوشابه می توانست لوازم التحریر مدرسه را خریداری نماید. اندکی بعد با بیشتر شدن نیازها و کاهش توان خریدش حرفه جدیدی را آغاز نمود. این بار او به جای فروش نوشابه به فروش چرخ های خیاطی روی آورد. چندی بعد نیز با به پایان رسیدن دوران تحصیلش شغل معلمی را برگزید و اینگونه به امرار معاش خود پرداخت.

روزهای بسیار سختی بود. چه زمانی که فروشنده می کرد و چه دورانی که در کلاس به تدریس مشغول بود، روزگار دشواری را سپری می نمود. در آن دوران حتی در رویاهایش نیز داشتن عنوانی چون تاجر ثروتمند و یا مدیر یک فروشگاه عظیم چون «Harrods» را تصور نمی کرد. اما گردش ایام این بار به کام او بود. آشنایی او با خواهر یک تاجر بین المللی به نام «عدنان خاشوجی» زندگی او را به کل زیر و رو ساخت . ازدواج او با این دختر سبب شد تا با عنوان مسئول امور بازرگانی «عدنان» در عربستان سعودی مشغول به کار گردد. در عرض مدت زمان بسیار کوتاهی توانست کنترل کلیه امور را در اختیار گیرد و همانند یک تاجر با تجربه به انجام معاملات بزرگ و سود ده بپردازد. موفقیت او در این زمینه سبب شهرت او میان تجار و مدیران اقتصادی کشورهای دیگر چون امارات، هائیتی و انگلستان گردید . در همین زمان با بازگشت او به مصر و افتتاح اولین کمپانی تجاری شخص اش ، سلطان «برونئی» که یکی از ثروتمندان دنیا به شمار می رود، او را به عنوان مشاور اقتصادی اش برگزید. اگر چه ازدواج با یک دختر ثروتمند عامل اصلی آغاز موفقیت های او در زندگی به حساب می آید اما هوش بازرگانی و شم اقتصادی او نیز از عواملی هستند که این مسیر آغاز شده را تا پایان و رسیدن به موفقیت های بزرگ تر همراهی نموده اند. بی شک بدون در اختیار داشتن استعداد کافی و تجربه های دوران نوجوانی و جوانی، «محمد» هرگز نمی توانست از عهده این مهم برآید.

سال ۱۹۷۴ دوران تازه ای را در کارنامه زندگی «الفاید» رقم زد. در این سال او رسماً وارد کشور انگلستان و شهر لندن شد و امور بازرگانی خود را در آنجا آغاز نمود. تقریباً یکسال پس از ورودش به عضویت هیات مدیره کمپانی بزرگ «Lonrho» درآمد و در نقش یک مدیر بزرگ و موفق ظاهر شد . در سال ۱۹۷۹ هتل «Ritz» پاریس را خریداری نمود و در سال ۱۹۸۵ به همراه برادرش «علی» فروشگاه «Harrods» را به مبلغ ۶/۵ میلیون پوند در اختیار گرفت .

خرید این فروشگاه توسط «فاید» سرو صداهای بسیاری را پدید آورد. از آنجا که «Harrods» در مالکیت مدیر هیات مدیره «Lonrho» یعنی «Roland» قرار داشت و او به نوعی علیرغم میل باطنی خود به این فروش تن داده بود، هر بار با طرح ادعایی سعی در مخدوش کردن چهره «فاید» و برادرش داشت به طوریکه

سرانجام در سال ۱۹۹۰ با اتهام دزدی این دو برادر پرونده جدیدی را علیه آنها فراهم آورد. با این اتهام برادران «فاید» دستگیر شدند اما اندکی بعد با درگذشت «Roland» همه چیز به پایان رسید و دو برادر آزاد شدند. با اثبات بی گناهی آنها و طرح شکایت علیه پلیس بین الملل دوباره اوضاع به حالت اولیه خود بازگشت و رونق اقتصادی دو برادر و فروشگاه «Harrods» را سبب گشت .

از آنجا که انگلیسی ها هرگز دوست ندارند در بازی های سیاسی و یا اقتصادی بازنده از میدان خارج شوند، در مقابل پیشرفت های «فاید» دست به بازی جدیدی زدند. طرح اتهاماتی چون حمایت او از گروه القاعده و همچنین فروش اورانیوم به ایران برای ساختن بمب اتم (!) همواره از سوی سیاستمداران انگلیسی درباره «فاید» شنیده می شد تا اینکه او سرانجام مجبور به ترک این کشور و برگزیدن کشور سوئیس جهت اقامت گردید .

در اوایل سال میلادی جاری «محمد» با حضور در یک برنامه مستند تلویزیونی اعلام کرد که در کشور انگلستان همواره مورد ظلم و جور سیاستمداران این کشور واقع شده است و آنها تصمیم داشته اند او را وارد بازی های سیاسی خودشان نمایند .

جالب است بدانید که پسر «فاید» در جریان تصادف پرنس «دایانا» در سال ۱۹۹۷ همراه او بوده و او نیز در آن تصادف جان خود را از دست داده است .

هم اکنون «محمد عبدالعزیز» کارگردان صاحب نام مصری در تدارک تهیه یک سریال تلویزیونی با عنوان «محمد المصری» می باشد که به شرح زندگانی «محمد الفاید» پرداخته است.

۴۱- چاک ماس (بازی های باورنکردنی)

چاک ماس می تواند هر متخصص بازاریابی اینترنت را دچار حمله قلبی کند. او با نقض همه قوانین خرده فروشی آن لاین، تنها برای ۱٪ از کالاهای خود عکس ارائه می کند، آگهی ندارد، و در محیطی با رقابت

شدید کاهش قیمت های خود را متوقف کرده است. ماس، که فروشگاه وب او بیش از ۱۰۰۰۰ سفارش اجرا کرده است، در عرصه تجارت الکترونیکی یک انقلابی محسوب می شود.

فروشگاه وب ماس Discount Games نام دارد. اگرچه این نام به طور ضمنی می گوید در این فروشگاه بازی های همیشه محبوب مانند Sorry, Candyland و Life ارائه می شوند، ولی واقعیت چیز دیگری است. فهرست فروش بیشتر بر بازی های حادثه ای و ایفای نقش مانند Dungeons&Dragons و Warhammer متمرکز است. فهرست اصلی علاوه بر بازی، دربرگیرنده لوازم جانبی بازی است که شامل هزاران مورد می شود.

پس احتمالاً فهرست موجودی می تواند اولین سرخ برای پی بردن به راز موفقیت Discount Games باشد. این فروشگاه آن لاین به عرضه بیش از ۲۰۰۰۰ کالا می پردازد که ۱۰۰۰۰ قلم آنها مدل های کوچک بازی های حادثه ای هستند. این مدل های کوچک، که برای بازیهای ایفای نقش اهمیت حیاتی دارند، ۷۵٪ فروش سایت را شامل می شوند. قیمت مدل های کوچک ۲ دلار است که برحسب اندازه مدل برای نمونه استاندارد به ۶۰ دلار هم می رسد.

ماس با وجود ۲۰۰۰۰ قلم کالا در فهرست موجودی، دلیل معتبری برای عدم ارائه عکس در زمان حاضر دارد. ولی با توجه به ماهیت کالایی که برای فروش عرضه می کند بر این باور است که تا هر زمانی می تواند به این روش ادامه دهد.

او در این باره توضیح می دهد و می گوید: «بدون عکس هم می توانیم کار کنیم چون مشتری های ما می دانند دنبال چه چیزی هستند. آنها از آنچه در عرصه بازی های حادثه ای روی می دهد به خوبی آگاهند. درباره کالای موردنظر در مجله های Dragon یا Scrye مطالبی خوانده اند و یا آن را در فروشگاه محل دیده اند. آنها همچنین توصیه های مربوط به کالا را از گروه های خبری مانند rec.games.miniature یا rec.games.roleplaying به دست می آورند.»

و این گروه مشتریان که به دفعات به گروه های خبری مراجعه می کنند سرخ دوم برای کشف دلیل موفقیت خرده فروشی Discount Games در وب هستند. با وجود آنکه نتیجه بررسی های کامرس نت / نلسون دائما نشان می دهد که میانگین سن خریداران آن لاین در حدود ۳۶ سال است، Discount Games گروهی را تغذیه می کند که به ندرت خود را در نظرسنجی ها نشان می دهند: خریداران مذکر ۱۵ تا ۲۵ ساله.

ماس در درجه اول از روی نحوه بیان نامه های الکترونیکی متوجه شد که مشتری های او بیشتر پسران نوجوان و مردان جوان هستند. عبارت هایی مانند: «این مدل کوچک محشره»، در کنار درخواست هایی برای ارسال به خوابگاه ها و خانه های گروهی می توانند نشانه های خوبی باشند. در درجه بعد زمان سفارش آنها شبیه شب ها است، و در درجه سوم این گروه از کارت های اعتباری والدین خود استفاده می کنند. فرم های سفارش آن لاین نیز گرچه با اجازه والدین ارسال می شوند همیشه دقیق تکمیل نمی شوند و نیاز به تایید شفاهی دارند.

ماس می گوید: «چارچوب کاری Visa را رعایت می کنیم و اگر تفاوتی مشاهده کنیم حتما تماس می گیریم. اغلب بچه خودش جواب می دهد و «مشتری ما» مجبور می شود مادرش را در جریان قرار دهد». با وجود طبیعت سرکش پسران جوان، بخصوص آنهایی که به بازی های حادثه ای علاقه دارند، Discount Games فقط یک مورد تقلب در کارت اعتباری داشته است که مربوط به اوایل کار می شود. با این حال اداره کنندگان این فروشگاه آن لاین تمایل ندارند بیش از حد ریسک کنند، از این رو با یک گروه از مشتری ها هیچ وقت معامله نمی کنند که عبارتند از زندانی ها.

ماس می گوید: «به دلیل احتمال خطر کارت اعتباری چیزی به زندانها نمی فرستیم. اگر کارت تقلبی باشد مشکل ایجاد می کند و ما چنین چیزی را نمی خواهیم. به نظر می رسد آنها از راه دسترسی به اینترنت در داخل زندان ما را پیدا می کنند.» ماس فکر می کند عدم تمایل فروشگاه های وب دیگر برای ارسال کالا به

زندانه‌ها باید مشکلی برای زندانی‌ها باشد. او می‌گوید: «از زندانی‌ها نامه‌هایی دریافت می‌کنیم که به ویژه در مورد ارسال کالا به زندان سوال می‌کنند.»

با آن که Discount Games به نحوی قابل درک نسبت به ارسال کالا برای تبهکاران محکوم شده بی‌میل است، به علاقمندان دیگر بازی که در سراسر جهان از اجتماع منزوی هستند خوراک می‌رساند. ماس می‌گوید: «زمانی که تازه کارمان را شروع کرده بودیم در گروه‌های خبری شنیدیم که افرادی در کشورهای دیگر نمی‌توانند این محصولات را تهیه کنند. از این رو تصمیم گرفتیم با همکاری UPS ترتیب ارسال کالا به کشورهای دیگر را بدهیم. چیزی که ما را برای بین‌المللی شدن تشویق کرد مشاهده نیاز به آن بود. افراد مورد بحث در گروه‌های خبری از همه صریح‌اللهجه‌تر بودند.»

فروش بین‌المللی ۳۰٪ از فعالیت تجاری Discount Games را شامل می‌شود. کشورهای که بیشترین ارسال کالا به مقصد آنها صورت می‌گیرد به ترتیب عبارتند از ژاپن، استرالیا، روسیه، چین، آفریقای جنوبی و برزیل. با وجود موفقیت آمیز بودن فروش بین‌المللی، ماس برنامه‌ای برای ارائه صفحات چندزبانه ندارد چون «به نظر نمی‌رسد کسی مشکلی داشته باشد.» او همچنین می‌گوید که نمی‌خواهد با نامه‌الکترونیکی خاص هر زبان معامله کند.

صرف نظر از سن یا مقصد، متوسط سفارش Discount Games هشت قلم کالا جمعاً با قیمتی حدود ۸۰ دلار است. با این حال همیشه استثناهایی وجود دارد. ماس با یادآوری گذشته می‌گوید: «یکبار یک مشتری از آلمان حدود ۳۰۰ نمونه کوچک سفارش داد. آن را خوب به خاطر می‌آورم چون کنترل این تعداد سفارش در زمان بسته‌بندی خیلی طول کشید.»

خوشبختانه همه ۱۵۰ سفارشی که Discount Games در هفته می‌گیرد به این اندازه کار فشرده نیاز ندارند Discount Games. که در ژانویه ۱۹۹۶ راه اندازی شد از ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۷ رشدی ۶۰۰ درصدی را تجربه کرد. آنها با برآورد محافظه‌کارانه رشد ۲۰۰ درصدی برای سال ۱۹۹۸، رقم افسانه‌ای یک میلیون دلار درآمد ناخالص را پشت سر گذاشتند.

لازم به توضیح نیست که این ارقام از پیش بینی های ماس فراتر رفتند. او پروژه های فروش پیش از راه اندازی را خوشبینانه می دانست و این در حالی بود که آنها فقط انتظار یک مورد فروش در روز را داشتند. به دلیل هزینه های نگهداری و ورودی اندک وب، حتی با این فروش های ناچیز قابل پیش بینی بود که ظرف مدت چهارسال هزینه انجام شده جبران شود، و ماس تحقق این پیش بینی را برای خود یک پیروزی می دانست.

بودجه طراحی این فروشگاه آن لاین ۲۰۰۰۰ دلار بود، و هزینه واقعی آن به 21500 دلار رسید . Discount Games سایت فروش را از پایه بنا کرد که شامل سیستم کارت خرید نیز می شد چون در آن زمان راه حل های بسته بندی شده وجود نداشت. سرمایه اولیه راه اندازی ترکیبی از یک وام ۱۵۰۰۰ دلاری و ۶۵۰۰ دلار از فروشگاه غیر آن لاین Discount Games با نام The Gamer's Inn بود. علاوه بر پیدا کردن سازنده، ماس قصد استخدام یک نفر محلی را داشت. او می گوید: «می خواستیم جلسات رودررو داشته باشیم تا بتوانیم امکانات آنها را ببینیم و متوجه شویم از چه تجهیزاتی استفاده می کنند». متأسفانه ماس قصد داشت هر تعداد متغیر را که می تواند حذف کند. خودش می گوید: «وقتی تصمیم گرفتیم آن لاین شویم هم هیجان زده بودم و هم عصبی. می دانستم که اینترنت امکانات بالقوه زیادی دارد ولی چیز زیادی درباره سفارش پستی نمی دانستم».

چاک ماس ۳۲ ساله بعد از آن لاین کردن فروشگاه به توصیه والدین خود برای شبیه سازی فروشگاه غیر آن لاین عمل کرد. ماس می گوید: «پدرم مقاله ای درباره یک فروشگاه اینترنتی بازی های کامپیوتری در روزنامه خواند و موفقیت آن را به من یادآوری کرد. بعد از دیدن این فروشگاه آن لاین تصمیم گرفتم بهتر از آنها عمل کنم. راضی کردن شریک تجاریم، جو دورهام، موضوع دیگری بود.» ولی در ادامه می گوید: «مخالفت او مربوط به قبل از اهمیت پیدا کردن وب می شود. وقتی که او بعضی از قسمت های وب را مشاهده کرد تغییر عقیده داد».

از همان ابتدا سادگی رویکرد ماس به طراحی سایت عامل دیگری برای موفقیت او بود. در حالی که تقریباً هیچ عکسی از محصول وجود ندارد (رقم ۱٪ که پیشتر ذکر شد مربوط به بخش «گالری» می شود)، او همچنان سایتی را اداره می کند که «راه آسانی برای پیدا کردن کالای مورد نظر در اختیار مشتری قرار می دهد. چیزهای اضافی مانند تصاویر و عکس های غیرضروری به حداقل رسیده اند. سایت های زیادی وجود دارند که به دلیل زیادی امکانات گرافیکی دارای زمان بارگذاری طولانی هستند. در این سایت ها بارگذاری با سرعت ۲۸/۸ دو دوقیقه طول می کشد. این واقعیت کاربر را مرعوب می کند».

با آنکه Discount Games به طور مداوم بانک اطلاعاتی را به روز می کند، صفحه افتتاحی دست نخورده باقی مانده است. ماس می گوید: «تصمیم گرفتیم آن را تغییر ندهیم چون امکان تشخیص فوری ایجاد می کند.» خرده فروش های آن لاین دیگر نیز کم کم همین عقیده را پیدا می کنند. و در حالی که گرافیک صفحه خوش آمدگویی از معدود جلوه های تصویری این سایت است، ماس توجه خود را معطوف به بزرگترین نقطه قوت سایت یعنی بانک اطلاعاتی آن می کند.

کاتالوگ الکترونیکی Discount Games فهرستی گسترده با بیش از ۲۰۰۰۰ قلم کالا است. مشتری ها می توانند از روی کلمه کلیدی، نام مقوله، یا سازنده جستجو کنند، و از آنجایی که خروجی متن خالص است نتایج فوری به دست آورند. آسانی ورود به فهرست احتمالاً تا حدودی مسئول میانگین هشت قلم کالا در هر سفارش است، رقمی که نسبت به فروشگاه های وب دیگر بالاتر است، به خصوص برای سایتی که سیاست حداقل سفارش ندارد.

ماس معتقد است این تجربه خرید ساده مشتریها را بار دیگر برمی گرداند و به همین دلیل نیازی به کاهش قیمت ها وجود ندارد.

او موضوع را این گونه توضیح می دهد: «در ابتدا به اندازه ۳۰٪ قیمت تمام شده خرده فروشی در قیمت برخی کالاهای خود تخفیف می دادیم. بیشتر آنها دارای ۲۰٪ تخفیف بودند. تصور می کردیم باید تخفیف دهیم تا مردم به خرید از ما تشویق شوند، ولی این تصور درستی نبود چون اگر امکان خرید آسان و سرویس

مناسبی برای مشتری فراهم کنید دوباره برمی گردد». ظاهراً حق با ماس است. نرخ 45 درصدی مشتری های تکراری او این نظر را تایید می کند.

ماس در آغاز با این تصور که حجم کار و کسب، درآمدهای کاهش یافته را جبران می کند به فکر کاهش قیمتها افتاد. متأسفانه متوجه شدیم که هزینه های مربوط به حجم بالای کار سود چندانی باقی نمی گذارد تا حجم فعالیت را توجیه کند».

تنها گمان اشتباه دیگر هزینه اداره فروشگاه آن لاین بود. ماس به عنوان یک خرده فروش کارآزموده گمان می کرد هزینه سربار فعالیت اینترنتی کمتر از فعالیت عادی است، ولی اشتباه می کرد. خودش می گوید: «وقتی تعداد سفارش ها به نقطه ای رسید که به فضای بیشتری نیاز پیدا کردیم، هزینه ها از فروشگاه غیر آن لاین فراتر رفتند. اداره فروشگاه آن لاین در حدود ۲۵٪ پرهزینه تر از فروشگاه غیر آن لاین است». با وجود هزینه سربار بیشتر، درآمد فروشگاه آن لاین از ریسک سرمایه گذاری غیر آن لاین بیشتر است. ماس می گوید: «بعد از یک سال درآمد فروشگاه آن لاین از درآمد Gamer's Inn فراتر رفت». امروز درآمد حاصل از فروش آن لاین ۴۰٪ بیشتر از فروش غیر آن لاین است. آنها بعد از مدتی مجبور شدند به دفاتر جدیدی نقل مکان کنند. ماس در این باره می گوید: «کالا برای فروش، کارکنان فروشگاه و کامپیوتر در اختیار داشتیم ولی جایی برای آنها نداشتیم. طرح اولیه ما اداره کسب و کار از محل فروشگاه خرده فروشی به عنوان فعالیتی جانبی بود، ولی ظرف مدت شش ماه به جایی رسیدیم که مجبور شدیم برای پاسخگویی به تقاضای مشتری ها نقل مکان کنیم».

به دلیل تلاش اندک ماس در زمینه بازاریابی، مشتری هایی که برای اولین بار به سایت او مراجعه می کنند Discount Games را از طریق موتورهای جستجویی می یابند که ماس در آنها ثبت نام کرده است. بزرگترین مولدهای ترافیک Yahoo و WebCrawler هستند که دومی با America Online ارتباط دارد. این دو مسئول ۳۰٪ از ۳۰۰۰ نفری هستند که روزانه به این سایت مراجعه می کنند. Discount Games از آگهی استفاده نمی کند چون در همان معدود دفعاتی که استفاده کرد تاثیری در

فروش بیشتر نداشت. ماس می گوید: «در مجله Implosion و مجله های آن لاین آگهی دادیم ولی هیچ یک از آنها فایده ای نداشت. فکر کردیم از موتورهای جستجو برای آگهی استفاده کنیم ولی هنوز اقدامی در این زمینه انجام نداده ایم چون نیاز به بررسی بیشتر دارد».

با وجود این شرح حال، Discount Games از سایت های تجاری موفق BizRate است و در فهرست ۱۰۰ سایت برتر قرار دارد. این سایت تعدادی پیوند متقابل برقرار کرده است و از بیش از ۳۵۰ سایت پیوند دارد.

به احتمال زیاد مهمترین و قابل توجه ترین بازاریابی از نظر ماس به گروه های خبری مربوط می شود چون با بخش سرویس دهی به مشتری بیشتری سازگاری را دارند. این جایی است که هر روز می توانید حداقل به مدت یک ساعت چاک ماس را در آن پیدا کنید.

او می گوید: «دوست دارم ببینم مردم درباره ما، رقابت ما، کالاهای جدیدی که ارائه می شوند، چیزهایی که دوست دارند، و چیزهایی که دوست ندارند چه می گویند.» ولی این از کنجکاوی صرف فراتر می رود. علاقه شدید ماس به آگاهی از نظرات دیگران فهرست Discount Games و نتیجه نهایی را تحت تاثیر قرار داده است.

او درباره این موضوع می گوید: «مردم درباره مدل ها صحبت می کنند و مثلاً می گویند به دست آوردن آنها در بعضی مناطق چقدر مشکل است. ما از فرصت استفاده می کنیم و آنها را در فهرست خود قرار می دهیم. در حال حاضر مدل ها ۵ تا ۱۰ درصد از فروش ما را تشکیل می دهند و به تناسب تعداد کل مدل هایی که داریم رشد یکنواختی دارند».

با آنکه مشتری ها می توانند تصمیم گیری های مربوط به فهرست را تحت تاثیر قرار دهند، Discount Games به هر نظری که به طور اتفاقی به گوش می رسد عمل نمی کند. ماس خاطرنشان می کند: «از برنامه اصلی خود زیاد دور نمی شویم.» ولی حتی فروش های عادی، او و کارکنانش را دچار سردرگمی کرده

اند، چنانکه می گوید: «زمانی یک مشتری ۳۵ بسته ساخت مدل سفارش داد. دلیل این میزان سفارش را نفهمیدیم.»

با وجود علاقمندی ماس به صرف وقت در گروه های خبری برای ارتباط متقابل با مشتری های فعلی و احتمالاً، Discount Games بعد از فروش هیچ گونه تلاشی برای تماس با مشتری ها نمی کند: نه خبرنامه الکترونیکی دوره ای وجود دارد، و نه اعلان های گاه به گاه فروش های ویژه. تنها نامه الکترونیکی که مشتری از Discount Games دریافت می کند مربوط به تایید سفارش است.

هرچند عدم سرویس دهی به فهرست مشتری از یک نظر ممکن است خطای بازاریابی به حساب آید، ماس دلایل خاص خود را دارد. او می گوید: «ما فکر کردیم مردم دوست ندارند از ما نامه های گاه و بیگاه دریافت کنند. بنابراین خود را برای این کار مهیا نکردیم، ولی حالا برای آن آمادگی داریم.»

ذکر این نکته نیز اهمیت دارد که ماس کشف کرده است قرار دادن یک محصول پرامکانات در صفحات اصلی لزوماً به بهبود وضع فروش آن محصول منتهی نمی شود. دلیل آن می تواند ماهیت یک به یک اینترنت باشد. هرچند ممکن است فعالیت چندانی در زمینه محصولات پرامکانات صورت نگیرد، پرسش های مربوط به محصول به طور کلی ۷۵٪ نامه های الکترونیکی ارسالی به Discount Games را شامل می شوند و با سیاست های سفارش و ارسال ارتباط مستقیم دارند Discount Games. برای رسیدگی صحیح به ۵۰ پرس و جویی که در روز دریافت می کند یک نفر استخدام کرده است و در صورت نیاز در آینده نزدیک یک نفر دیگر نیز اضافه خواهد کرد.

ماس تایید می کند که بخشی از دلیل سنگین بودن نامه های الکترونیکی را می توان به قسمتی از سایت نسبت داد که او آن را ضعیف ترین قسمت می داند، یعنی به صفحه واریسی. او می گوید: «دوست داشتم صفحه واریسی را طوری طراحی می کردیم که بعد از دادن سفارش اطلاعات بیشتری در اختیار مشتری قرار می گرفت تا بیشتر در جریان کار قرار بگیرد و مطمئن شود که سفارش او به موقع تحویل داده می شود.» ولی او درک می کند که پست الکترونیکی تنها قسمتی از ماهیت وب است. به همین دلیل می گوید: «توجه

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

داشته باشید که تمام دنیا مشتری بالقوه شما است. خود را برای پاسخگویی به انبوه پرسش ها آماده کنید.»
ماس همچنین می داند اگر دنیا مشتری بالقوه باشد رقیب بالقوه نیز هست. از آنجایی که قسمت عمده فروش آنها مربوط به قوانین بازی های حادثه ای و کتاب های مرتبط با آنها است، Discount Games تا حدی با Amazon.com و Barnes&Noble رقابت می کند. تنها رقبای مستقیم دیگر فروشگاه های سرگرمی هستند، ولی ماس خاطر نشان می کند که تعداد آنها قابل اعتنا نیست. او از کسی نام نمی برد چون حتی یک نفر می تواند آینده او را تغییر دهد، ولی نگرانی او معقول است. می گوید: «بدون آنکه بخواهم از کسی نام ببرم، یک زنجیره داخلی بزرگ که به سرمایه گذاری چندساله علاقه دارد می تواند به فروش ما آسیب برساند.»

مقام پیشگامی به ماس امکان می دهد به عنوان غول بازی های حادثه ای در اینترنت به کار خود ادامه دهد. با وجود غیرعادی بودن رفتار بازاریابی Discount Games، موفقیت آنها به صداقت با خود و مشتریها برمی گردد. بنابراین ماس به جای جار و جنجال راه انداختن با آگهی، کاهش قیمت، و عکس کالا، توجه خود را معطوف به هدف اولیه یعنی بهترین بخش سرویس دهی مشتری، بزرگترین فهرست کالا، دقیق ترین اطلاعات و سریع ترین تحویل می کند.

او به ما یادآوری می کند: «اینترنت وسیله کاملاً جدیدی است. قوانینی قدیمی در مورد آن صدق نمی کنند.»

برای کسب اطلاعات به روز درباره موفقیت Discount Games به www.StrikingItRich.com مراجعه کنید.

۴۲ - Barry Diller (نابغه رسانه ها)

با بیش از ۴۰ سال سابقه کاری، «Barry Diller» از معدود مدیرانی است که در عرصه تلویزیون به سراغ هر شبکه ای رفته، با ابتکار عمل خود توانسته میزان شهرت و محبوبیت آن را به طور شگفت آوری افزونی بخشد. اگرچه هیچ یک از شبکه های تلویزیونی را به طور طولانی در اختیار نداشته است اما همان زمان اندک

کافی بوده تا نبوغ او خودش را آشکار نماید و به بالاترین حد کارآیی رسد. حضور او در کمپانی‌های بزرگ رسانه‌ای چون ABC ، «Paramount» و «Twentieth Century Fox» خود دلالت بر این دارد که می‌توان نقش مهمی را در تولید فیلم‌ها و برنامه‌های دیدنی دنیا به او بخشید. «Barry Diller» در دوم فوریه سال ۱۹۴۲ در سانفرانسیسکو دیده به جهان گشود. اولین گام‌های نردبان ترقی‌اش را زمانی برداشت که در شرکت «William Morris Agency» در بخش رسیدگی به نامه‌های رسیده فعالیت می‌کرد. پس از آن در سال ۱۹۶۶ به شبکه «ABC» پیوست و در بخش برنامه‌سازی مشغول به کار شد. تقریباً همان جا بود که مدیران ارشد کمپانی پی به نبوغ ذاتی او بردند و تصمیم به ارتقای سطح شغلی او گرفتند و از این رو در سال ۱۹۶۹ به عنوان معاونت شبکه در امر توسعه فیلم‌ها و برنامه‌های شبکه به کار گرفته شد. به ابتکار او بود که شبکه «ABC» از پاییز ۱۹۶۹ برنامه «فیلم هفته» را به نمایش گذارد و همین امر سبب شهرت بیش از پیش این شبکه گردید.

در طرحی دیگر «Diller» به جای تمامی فیلم‌های بی‌محتوای از پیش ضبط شده تلویزیونی، دستور تهیه فیلم‌های آموزنده و یا گاه هشداردهنده در مورد جوانان و معضلات اجتماعی را در این شبکه صادر کرد که این اقدام نیز کمک بزرگی برای اعتبار این کمپانی محسوب می‌شد.

در سال ۱۹۷۴ پس از درخشش فراوان او در «ABC» ، از «Diller» برای اداره کمپانی رسانه‌ای «Paramount Pictures» دعوت شد و او نیز اجابت کرد. به جرأت می‌توان گفت که پربیننده‌ترین فیلم‌های ساخته شده توسط این کمپانی در طول یک دهه فعالیت «Diller» به عنوان مدیر آن صورت گرفته است. در سال ۱۹۸۴ «Diller» بر اثر اختلافی که با کمپانی ما در این شرکت پیدا کرده بود، استعفا داد.

با بیرون آمدن از «Paramount» ، «Diller» حتی برای چند ماه هم بیکار نماند. بلافاصله در همان سال پس از خریداری کمپانی «Twentieth Century Fox» توسط «Rupert Murdoch» ، «Diller» توسط این کمپانی در سمت مدیر شبکه به خدمت گرفته شد. شبکه تازه تاسیس «Fox» که با برنامه‌های متنوع خود بینندگان بسیاری را به سوی خود جذب کرده بود، خود را در محاصره سه رقیب قدرتمند

«CBS»، «ABC» و «NBC» مشاهده می‌کرد. اما این بار نیز مدیریت «Diller» توانست حلقه محاصره را شکسته و نجات «Fox» را سبب گردد؛ او با تهیه برنامه‌های مستند ارزان قیمت اما پربیننده که بیشتر به مسایل اجتماعی و خصوصاً جوانان توجه داشتند، توانست گام بزرگی جهت پیشرفت شبکه «Fox» بردارد.

«Diller» که هرگز توان ماندن در یک محیط ثابت برای مدت طولانی را نداشت، این بار نیز خلاف تصور همگان اقدام به ترک «Fox» نمود و پس از آن شبکه «QVC» را خریداری کرد. این شبکه که بیشتر به ارائه خدمات و فروش کالا از طریق تلویزیون می‌پرداخت، با رهبری «Diller» تغییر شگرفی در خود پدید آورد. در همین راستا در سال ۱۹۹۵ او شبکه «IAC» را نیز از آن خود کرد و در آن نه تنها به فروش کالاها مشغول شد بلکه اقدام به ارائه خدمات گوناگون از قبیل ارز و هتل، بلیط و... نیز نمود و به همین ترتیب با گسترش دامنه فعالیتش در زمینه فروش کالا و ارائه خدمات وارد اینترنت شد و فعالیت خود را بیش از پیش وسعت بخشید. با آغاز فعالیت اینترنتی، «Diller» پس از مدت بسیار کوتاهی خود را در جایگاه رهبری ارائه خدمات مسافرتی برای مسافران از طریق اینترنت قرار داد و شهرت خود را در این عرصه نیز افزایش داد. در کنار این فعالیت او از ماه مه ۲۰۰۲ تا مارس ۲۰۰۳ مدیریت «Vivendi Universal Entertainment» را نیز برعهده داشت و کمافی‌سابق پس از مدت کوتاهی استعفا داد.

این روزها نیز «Diller» مدیریت شبکه‌های اینترنتی «Expedia»، «Hotels.com» و همچنین کمپانی «کوکاکولا» به همراه کمپانی «Washington Post» را برعهده دارد. علاوه بر اینها او از اعضای هیأت‌مدیره «موزه رادیو و تلویزیون»، «کتابخانه عمومی نیویورک»، «Conservation International» و نیز «B/WNET» می‌باشد.

او همچنین در حال حاضر عضویت در انجمن مدیران دانشکده سینما و تلویزیون دانشگاه «Southern California»، هیأت امنای دانشگاه نیویورک و نیز مدیریت هیأت‌مدیره دانشکده پزشکی دانشگاه «UCLA» را نیز دارا می‌باشد.

۴۳- سام والتون (اولین کانون عمده فروشی سام)

سام والتون در سال ۱۹۱۸ در یکی از ایالت اوکلاهما به نام کینگ فیشر به دنیا آمد. پدر او فروشنده گیاهان طبیعی بود و سام نیز در فروشنده گیاهی توانائی پدرش را به ارث برده بود. او همچنین بسیار خسیس بود، خصیصه ای که تا زمان بزرگسالی همراه بود. حتی زمانی که بازنشست شده بود هنوز با یک ماشین قراضه مدل ۷۸ به محل کار خود می رفت. او زمانی که دوره لیسانس خود را در دانشگاه میسو سوری می گذارند، به دلیل نقش فعالش در انجمن دانشگاه، تلاش های ورزشی از طرف دوستان انجمنی اش لقب «هاسلر والتون» گرفت.

والتون تجربه فروش خود را، هنگامی که برای شرکت جی سی پنی بود را فرا گرفت. در سال ۱۹۴۵ او اولین سرمایه خیز خرده فروشی خود را (فرنشیز بن فرانکلین) آغاز کرد. حوالی سال ۱۹۶۲ چهارده مغازه دیگر که بیشتر آنها در مناطق روستایی بودند را بازگشایی کرد. والتون تلاش نمود تا شرکت بن فرانکلین را متقاعد نماید تا اقدام به خرده فروشی تنزلی نماید. اما این شرکت امتناع کرد، این بود که خودش اولین مرکز اقتصادی اش به نام وال - مارت را برای همین منظور در شهر راجرز آرکانسو تأسیس نمود. در حین رشد این مرکز این مرکز اقتصادی بزرگ، او همواره دو هدف اصلی اش را مد نظر داشت. هدف اول کاهش هزینه ها بود و هدف دوم ایجاد رابطه با مشتریان بود. دیگر خصیصه هایی که جزء فرهنگ وال - مارت شده بود، عبارت بودند از مشارکت کارکنان در تصمیم گیریها، تکیه بر تجارب کارکنان، درخواست از کارکنان برای ارائه پیشنهاد و استفاده از پیشنهادات آنها، بازدید مکرر فروشگاه توسط مدیران عالی و عمل بر اساس شناخت به مشتری، او شدیداً وطن دوست نیز بود. به همین دلیل خط مشی او، در صورت وجود محصولات مناسب ساخت آمریکا، خرید آن محصولات برای فروشگاه بود.

حوالی سال ۱۹۸۳ مدل وال - مارت به حدی از رشد رسیده بود که او آمادگی خرید چیزهای جدید دیگری را نیز داشت. در همان سال، او اولین کانون عمده فروشی سام را بازگشایی کرد، در این کانون تخفیف بر اساس عضویت صورت می گرفت.

سام والتون در آوریل ۱۹۹۲ در گذشت. اما زندگی او به اندازه کافی طولانی شد تا بتواند بر سیبزر و کی مارت فائق آید و خرده فروش اول کشور شود. او همچنین جزء افراد ثروتمند ایالات متحده نیز نام برده می شود. دیدگاه کارآفرینی را همواره متوجه نکات جزئی، هزینه ها و توجه به مشتری بود.

۴۴- آلفرد توبمن (میلیاردری در لبه پرتگاه)

کافی است یک میلیون دلار از ثروت آنها کم شود تا در رده میلیاردرها دیگر جایی نداشته باشند. هر چند خیلی ها هستند که حتی تصور داشتن یک میلیون دلار را هم نمی توانند بکنند، چه برسد به داشتن یک میلیارد دلار! یکی از میلیاردرهایی که با داشتن یک میلیارد دلار در لبه پرتگاه قرار دارد، شخصی به نام «آلفرد توبمن» است. آلفرد ۸۰ ساله خواه ناخواه باید به فکر این باشد که ثروتش را چطور بعد از خود تقسیم کند. این نجیب زاده خانه حراج سادبیز در میشیگان را به مبلغ ۷۷۰ میلیون دلار خریداری کرد و گفته می شود این خانه هدیه ای برای همسرش جودی بوده است. فوربس که تمام تلاش خود را صرف گردآوری اخبار ثروتمندان دنیا کرده است، درباره سادبیز نوشته است: توبمن خانه حراج سادبیز را در سال ۱۹۸۳ خریداری کرد و سهام آن را در سال ۱۹۸۸ در معرض خریداران قرار داد. خانه حراج سادبیز که پیش از حضور توبمن دچار رکود و همچنین درگیر مشکلات عدیده اقتصادی شده بود، با حضور وی جان تازه ای گرفت البته با تزریق دلارهای آمریکای توبمن. بسیاری از کارشناسان آثار هنری از اقدامات توبمن در سادبیز چندان خشنود نبودند. اما توبمن با اقداماتی نظیر به حراج گذاشتن دارایی های «ژاکلین کندی» به مبلغ ۳۴/۵ میلیون دلار، توانست بار دیگر توجه طرفداران حراج اشیای نفیس را به سوی سادبیز جلب کند. در فوریه ۲۰۰۰، توبمن از سمت ریاست کناره گیری کرد. اما با در اختیار داشتن اکثریت حق رای، هنوز یکی از مهمترین شخصیت های سادبیز به شمار می رود. در ماه مه ۲۰۰۱، ژوری فدرال منهتن، موارد اتهامی سنگینی را علیه توبمن به دادگاه ارایه داد. یکی از اتهامات وی تبانی در جریان یکی از حراجی های سادبیز بوده است. توبمن برای پایان دادن به این موضوع اعلام کرد که حاضر است از سهم ۲۵۶ میلیون دلاری سادبیز که باید بابت جریمه پرداخت کند، مبلغ ۱۵۶ میلیون دلار آن را یک جا بدهد. قرار بود در اکتبر ۲۰۰۱ به اتهامات او رسیدگی شود، اما به خاطر مسایل ۲۰۰۱ میلادی -حمله به برج های تجارت جهانی در

نیویورک- دادگاه وی به تعویق افتاد. توپمن در صورتی که اتهاماتش ثابت می‌شد، به پرداخت ۳۵۰ هزار دلار جریمه و تحمل سه سال حبس محکوم می‌شد که البته این چنین نیز شد.

خانه حراجی سادبیز یکی از معروف‌ترین تالارهای حراج در دنیا است. سادبیز فعالیت خود را از سال ۱۷۴۴ آغاز کرد و اولین حراجی سادبیز در ۱۱ مارس ۱۷۴۴ برپا شد. در آن سال «ساموئل بیکر» چند صد کتاب کمیاب و با ارزش را به معرض فروش گذاشت. امروزه سادبیز درآمد سالیانه‌ای در حدود ۲ میلیارد دلار دارد. علاقه‌مندان به اشیای عتیقه و آثار هنری جهان که به وجهه تاریخی این آثار نیز علاقه خاصی دارند، برای خرید این اشیا به لندن خیابان نیوباند و همچنین منطقه منهتن روی می‌آورند. سادبیز در خیابان یورک منهتن واقع است. البته سادبیز تنها حراجی مطرح برای عرضه این نوع اشیا نیست. رقیب سرسخت سادبیز برای فروش اشیای هنری و باارزش، حراجی کریستینر است نمونه‌ای از رقابت سادبیز و کریستینر را می‌توان در فروش گرانترین تابلوهای نقاش جهان مشاهده کرد. در ۱۵ مه ۱۹۹۰ در تالار کریستینر، تابلویی از ون گوگ به مبلغ ۸۲/۵ میلیون دلار فروخته شد که امروزه ارزشی در حدود ۱۱۷ میلیون دلار دارد. دو روز بعد در سادبیز نیویورک تابلویی از نقاش مشهور پیکاسو به مبلغ ۷۸ میلیون دلار، به یکی از علاقه‌مندان آثار هنری فروخته شد که امروزه ارزش آن در حدود ۱۱۱ میلیون دلار تخمین زده شده است. تابلوهای نقاشی تنها بخشی از آثار فروخته شده در سادبیز است. علاقه‌مندان به میکی موس، مجسمه‌های اروپایی، سرامیک و شیشه، نقاشی‌های قدیمی و معاصر، همه و همه می‌توانند برای به دست آوردن این آثار با توجه به پولی که در نظر گرفته‌اند، شانس خود را امتحان کنند.

شرکت در حراجی‌های سادبیز و کریستینر علاوه بر آنکه برای خیلی‌ها جنبه شغلی دارد، جنبه تفریحی نیز دارد. سادبیز برای سهولت کار در امر فروش آثار نفیس هنری در سایتی که مخصوص خود دایر کرده است، روز و ماه به حراج رفتن کالای مورد نظر را ذکر کرده است. برای مثال به عنوان یادبود میکی موس، حراجی ۲۷ سپتامبر به عروسک‌های مخصوص میکی موس اختصاص دارد. البته این حراجی در شهر نیویورک برپا می‌شود. هنر قرن بیستم آسیا حراجی دیگری است که در ۱۴ جولای در لندن برپا می‌شود. تاریخ و ادبیات انگلیسی نیز با به حراج رفتن کتاب‌های مربوطه، نام حراجی دیگر سادبیز است. اگر علاقه‌مند به شرکت در

این حراجی باشید باید بدانید که کمی دیر باخبر شدید، چرا که این حراجی در ۱۲ جولای برپا شد. «آلفرد توپمن» که تجربه یک بار طلاق را در زندگی دارد، صاحب سه فرزند است و با همسر خود زندگی می‌کند. او تحصیلات آکادمیک را در دانشگاه میشیگان آغاز کرد اما قبل از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه ترک تحصیل کرد. وی متولد بلوم فیلدهیلز در ایالت میشیگان است و عمده ثروتش را دارایی‌های غیرمنقول تشکیل می‌دهد که بیشتر آنها پاساژهای تجاری است. وی توانست از وامی ۵ هزار دلاری در سال ۱۹۵۰، امروزه پاساژهای تجاری احداث کند.

۴۵- جیسن اپفل (سایت فروش عطر)

www.fragrancenet.com

کومتر جوان ۲۱ ساله‌ای به صنعت عطر به عنوان یک حرفه نگاه می‌کند، ولی در ۱۹۹۴ جیسن اپفل می‌دانست که می‌خواهد وارد این تجارت در حال گسترش «سفارش هدیه» شود. او با یادآوری آن زمان می‌گوید: «دیدم خیلی از مردم خواهان راه سریع و راحتی برای سفارش هدیه هستند.» جیسن این را هم می‌دانست که می‌خواهد جایگزینی برای گل، بادکنک و هدیه‌های متعارف دیگر ارائه کند. راه‌حل او عطر بود که انتخاب مناسبی به نظر می‌رسید، ولی استفاده از شماره تلفن رایگان به عنوان کانال فروش عملی نبود. فروش ناامیدکننده و هزینه‌های آگهی جیسن اپفل را به وب جهانی رساند و آینده او را به عنوان بزرگ‌ترین خرده‌فروش عطر رقم زد.

بازرگانان اندکی می‌توانند با اطمینان کامل ادعا کنند که در حوزه فعالیت خود بزرگ‌ترین و بهترین‌اند، ولی اپفل می‌تواند چنین ادعایی کند. FragranceNet. بیش از ۱۰۰۰ نام تجاری اصیل را به طریق خرده‌فروشی ارائه می‌کند. هیچ یک از این نام‌ها تقلبی یا تقلیدی نیستند. اپفل خاطر نشان می‌کند: «ما حتی شبیه Amazon.com نیستیم که با آن رقابت نزدیک داریم.»

ولی مسئله فروش منحصر به فرد FragranceNet از اسامی تجاری و قیمت‌های تخفیفی فراتر می‌رود. موفقیت اپفل در این واقعیت نهفته است که او با همان دیدی به بخش سرویس‌دهی به مشتری می‌نگرد که

به تخفیف قیمت نگاه می کند. مثلاً همه سفارش‌ها، چه هدیه باشند یا نباشند، کادو محسوب می‌شوند. کارت‌های پیام شخصی روی هدیه نیز همیشه بدون هزینه اضافی همراه سفارش فرستاده می‌شوند. در طول تعطیلات ارسال سفارش رایگان انجام می‌گیرد.

اگر محموله شما هدیه- سفارش شخصی- نیست با پیدا کردن هدیه‌ای برای خودتان در کنار سفارش اصلی شگفت‌زده نشوید. FragranceNet همراه با کالای ارسالی یک دستنویس تشکر می‌فرستد. با این توجه دقیق به جزئیات تعجبی ندارد که FragranceNet در شش ماه اول کار خود بیش از ۶۰۰۰ سفارش انجام داد که هریک به طور متوسط شامل ۱/۵ قلم کالا با جمع هزینه‌ای در حدود ۶۰ دلار بود. در وب که مشتری‌ها با یک کلیک ماوس می‌توانند قیمت‌ها را در مدت کوتاهی باهم مقایسه کنند نتیجه کار به مناسب بودن قیمت اقلام مختلف کالا بستگی دارد. این نکته‌ای است که اپفل همیشه به آن توجه می‌کند.

اپفل با تاکید می‌گوید: «تخفیف‌های ما را همه می‌پسندند. درواقع ما از فروش محصولات Estee Lauder و Calvin Klein اصلاً سود نمی‌بریم با این حال FragranceNet برای آنها ۲٪ تخفیف می‌دهد. ما تا جایی که امکان داشته باشد تخفیف می‌دهیم ولی این شرکت‌ها راضی نمی‌شوند محصولاتشان راحت از قفسه‌های فروشگاه‌های بزرگ خارج شوند.» اپفل در مقام مقایسه می‌گوید: «ما اگر ۱۰۰ Halston در انبار داشته باشیم، به احتمال زیاد ۱۰ CK One داریم.»

با وجود آنکه او نمی‌تواند برای همه کالاها تخفیف اساسی در نظر بگیرد، قیمت‌های FragranceNet هنوز آن قدر پایین هستند که در خرده‌فروشی بسیاری از عمده‌فروش‌ها را شکست دهند. به همین دلیل است که اپفل همیشه از خانواده بومی آمریکایی سفارش‌های بزرگ می‌گیرند. «آنها مالک یک کازینوی بزرگ در اردوگاهی واقع در میشیگان هستند و در مرکز خرید آن یک مغازه عطرفروشی دارند. محصولات این فروشگاه اساساً توسط FragranceNet تامین می‌شود.»

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

رمز کلی تخفیف‌های عمده FragranceNet در هزینه سربار پایین نهفته است. فروشگاه وب، برخلاف فروشگاه‌های فیزیکی، مجبور نیست برای پوشاندن هزینه‌های ثابت ماهانه قیمت کالاهای خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهد.

FragranceNet در روز به طور متوسط ۲۵۰۰ بازدیدکننده دارد که با برآورد محافظه کارانه اپفل معادل پنج فروشگاه غیر آن لاین در یک مرکز خرید شلوغ است. وقتی هزینه نگهداری پنج فروشگاه فیزیکی از نظر اجاره، کارکنان، فهرست موجودی، و یک جدول زمانی ۲۴ ساعته (در مقایسه با زمان فعالیت ۲۴ ساعته وب) را هم در نظر بگیرید می‌بینید که هزینه‌های فروش غیر آن لاین سر به آسمان می‌زنند. امتیاز دیگر FragranceNet آن است که نیازی به حمل فیزیکی موجودی نیست و به جای آن نقدینگی جریان می‌یابد.

اپفل شانس آورد که توانست توزیع‌کننده‌ای پیدا کند که علاوه بر کالاهای شخصی دیگر یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های عطر دنیا را اداره می‌کند. این شرکت توزیع‌کننده که در اطراف منهتن و نزدیک دفتر اپفل واقع است به او امکان دسترسی به عطرهایی به ارزش ۴ میلیون دلار را می‌دهد. انبار این شرکت توزیع را می‌توان ساختمان فرعی FragranceNet در نظر گرفت.

متوسط ۷۰ سفارش FragranceNet در روز مستقیماً از این توزیع‌کننده انجام و ارسال می‌شوند. ولی ترتیب کار شکل سنتی دارد چون اپفل به یکی از افراد شرکت توزیع پول می‌دهد تا به سفارش‌های او به طور جداگانه رسیدگی کند. همه سفارش‌ها ظرف مدت ۲۴ ساعت انجام می‌شوند.

بزرگ‌ترین فایده این شکل از کار برای اپفل آن است که می‌تواند همه عطره‌های موجود، که در حال حاضر تعدادشان به حدود ۱۲۰۰ مورد می‌رسد، و برخی عطره‌های در دست ساخت را ارائه کند. در حقیقت این فهرست موجودی جامع در قیمت‌های FragranceNet منعکس می‌شود. گران‌ترین کالایی که این عطرفروشی وب ارائه می‌کند یک بطری یک اونسی Knowing با قیمت ۲۸۵ دلار است. ارزان‌ترین آنها ادکلن Old Spice Gife Set است که ۴/۴۰ دلار قیمت دارد.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

به دلیل سابقه زیاد شرکت توزیع/ عرضه کننده هیچ بعید نیست که FragranceNet عطرهایی داشته باشد که فروشگاه‌های دیگر، آن لاین یا فیزیکی، قادر به ارائه آنها نیستند. وجود چند نمونه عطر قدیمی که دیگر تولید نمی‌شوند در فهرستی چنین گسترده غیرعادی نیست FragranceNet. از فروش آنها سود زیادی نصیب خود می‌کند.

یک روز شرکت سفارشی از یک سرباز قدیمی معلول دریافت کرد که متقاضی عطر مورد علاقه خود British Sterling After Shave Musk بود که سالها است تولید نمی‌شود. ولی FragranceNet که به اندوخته عطرهایی نایاب دسترسی دارد آن را با قیمت ۲۰۰۰ دلار فروخت.

عطر کالایی جهانی می‌باشد. در حال حاضر ۳۰ تا ۳۵ درصد بازدیدکنندگان FragranceNet غیرمحلی هستند. استرالیا و ژاپن بیشترین سفارش‌ها را می‌دهند، ولی FragranceNet به مناطقی مانند جمهوری اسلواکی، بلغارستان، و حتی پاکستان نیز کالا ارسال می‌کند و همیشه می‌کوشد توجه و رضایت مشتری‌ها را جلب کند. برای این منظور حتی در سایت وب امکان تبدیل آسان پول رایج کشورهای مختلف را فراهم کرده است.

داشتن مشتری بین‌المللی چیزی است که اپفل وقتی با سرویس شماره تلفن رایگان کار می‌کرد حتی خواب آن را هم نمی‌دید. او با اولین سایت وب خود نیز امکان چنین کاری را نداشت. FragranceNet در واقع نتیجه دومین راه‌اندازی سایت است. راه‌اندازی اول در اوت ۱۹۹۶ صورت گرفت. سایت اولیه را بیشتر می‌توان به عنوان یک بروشور دیجیتالی توصیف کرد چون فقط به ارائه فهرست موجودی می‌پرداخت و سفارش‌ها را به شماره تلفن رایگان حواله می‌داد. مشتری‌ها در آن زمان گزینه دیگری برای سفارش‌دهی در اختیار نداشتند.

مدت کوتاهی بعد از راه‌اندازی، یک سرمایه‌گذار مستقل از طریق پست الکترونیکی با اپفل تماس گرفت. کمتر از یک ماه بعد این سرمایه‌گذار چکی به مبلغ ۱۰۰۰۰۰ دلار برای راه‌اندازی سایت رسمی FragranceNet آن‌گونه که امروز می‌شناسیم صادر کرد.

اپفل با تجربه قبلی به عنوان ناشر مستقل در کالج، برای پیاده سازی و تبلیغ سایت محاوره ای خود ۵۰۰۰۰۰ دلار بودجه در نظر گرفت. او با برنامه ریزی و بودجه بندی دقیق حتی قبل از پیدا شدن سرمایه گذار قسمتی از سرمایه مورد نیاز را جمع آوری کرده بود. از این رو سرمایه گذاری ۱۰۰۰۰۰۰ دلاری، با وجود تقدیر بسیار، در کمترین حد مورد استفاده قرار گرفت. اپفل با در نظر گرفتن جانب احتیاط شروع به اجرای استراتژی خود برای ورود تمام عیار به عرصه تجارت الکترونیکی کرد.

او با یادآوری آن زمان می گوید: «بهترین توصیه ای که به ما شد این بود که سعی کنیم سایتی بسازیم که مطابق با آخرین روش های مدیریت داده ها باشد و هریک از کارکنان این اجازه را داشته باشد که دقیقه به دقیقه، ساعت به ساعت، و روز به روز در فروشگاه وب تغییر ایجاد کند.»

اپفل با چنین ایده ای در ذهن درصدد برآمد برای پیدا کردن طراحی وب پویا ولی کم هزینه درباره سایت های تجارت الکترونیکی برتر تحقیق کند. او که معیار خود را کارایی و سهولت استفاده قرار داده بود پیش از تصمیم گیری نهایی با چند سازنده تماس گرفت.

بعد از سه ماه کار همراه با سازنده در هر هفت روز هفته، سایتی که آرزویش را در سر داشت به طور رسمی راه اندازی شد. طراحی مجدد FragranceNet با صرف 40000 دلار هزینه انجام شد که ۱۰۰۰۰۰ دلار زیر بودجه ۵۰۰۰۰۰ دلاری آن بود.

احتیاط حساب شده اپفل در بودجه بندی و برنامه ریزی در مراحل اولیه فعالیت نیز موثر بود. انتظارات اولیه آن قدر پایین بودند که شرکت به کلی غافلگیر شد. قبل از ژوئن ۱۹۹۷ سایت وب ایستا فروش ثابتی داشت که به طور متوسط به رقم ناچیز ۴۸۰ دلار در ماه می رسید. ولی از زمان راه اندازی ۲۰۰ FragranceNet که برخوردار از یک فهرست موجودی بلا درنگ، سفارش دهی آن لاین امن، و یک ابزار جستجوی پیشرفته است، FragranceNet شاهد میانگین نرخ رشد ماهانه ۲۵٪ در اواخر ۱۹۹۷ بود یعنی درست زمانی که با آهنگ رشد شکل درآمد انفجاری به خود گرفت و به ارقام سه رقمی رسید و در دسامبر ۱۹۹۷ از مرز 80000 دلار گذشت.

۴۶- کیرک کرکوریان (نخبه مشرق زمین)

شاید بتوان «کرکوریان» را یک نخبه نامید که اکنون با ۸۷ سال سن و ثروتی معادل ۸/۹ میلیارد دلار در رده چهل و یکم جدول میلیاردرهای جهان قرار دارد

«کرکوریان» یکی از مهمترین افرادی است که به شکل و شمایل دادن به شهر «لاس وگاس» آمریکا شهرت دارد

روزهای طلایی MGM را می توان روزهایی نامید که هر کارتونی که توسط آن تولید می شد، آغازش یک شیر غران نمایش داده می شد.

مهاجران در آمریکا اصولاً به دنبال گرفتن حق و امتیازهایی هستند که با اتکا به آنها حداقل بتوانند مهاجرت خود را به این کشور توجیه کرده باشند چه بسا بسیاری از آنها آنقدر موفق می شوند که جزو میلیاردرهای

جهان قرار می گیرند. فرقی هم نمی کند. شاید باور عموم این گونه باشد که اصولاً این شرقی ها هستند که فقط به آمریکا مهاجرت می کنند و یا فقط مردم کشورهای جهان سوم هستند که «رویای آمریکایی» در سر

دارند. باید گفت که این گونه نیست خیلی از مهاجران در آمریکا مانند «جان کلویج» ۹۰ ساله که اکنون با ۱۱ میلیارد دلار در رده سی ام جدول ثروتمندترین های جهان قرار دارد، از کشورهای پیشرفته و اروپایی،

راهی آمریکا شده اند. «جان کلویج» که زمانی ثروتمندترین مرد آمریکا بود، از مهاجران آلمانی تبار است. اما با این حال باز باید اعتراف کرد این کشور، سرزمینی بوده است که در طول دوران حیات کوتاه خود، در جذب

نخبگان دیگر کشورها موفق عمل کرده است. مخصوصاً در جذب نخبگان شرقی که از همه بیشتر به امید رفاه بهتر راهی آن دیار شدند. یکی از نخبگان مشرق زمین «کیرک کرکوریان» بوده است. شاید از این نظر

بتوان او را یک نخبه نامید که اکنون با ۸۷ سال سن و ثروتی معادل ۸/۹ میلیارد دلار در رده چهل و یکم جدول میلیاردرهای جهان قرار دارد. «کرکوریان» ۲ فرزند دارد و در حالیکه از همسر خود جدا شده است، در

لوس آنجلس زندگی می کند. «کرکوریان» در ۶ ژوئن ۱۹۱۷ به دنیا آمد و همه کاره MGM است. کرکوریان همچنین مالک Tracinda Corporation نیز است. این شرکت در «بورلی هیلز» واقع در ایالت کالیفرنیا

آمریکا قرار دارد. «کرکوریان» یکی از مهمترین افرادی است که به شکل و شمایل دادن به شهر لاس وگاس آمریکا شهرت دارد. همانطور که تا به حال حدس زده‌اید، کرکوریان ذاتاً یک ارمنی تبار است. با این که خود متولد کالیفرنیا است اما پدر و مادرش از مهاجران ارمنی به ایالات متحده بوده‌اند. «کرکوریان» جوان با تشویق‌های برادرش و تحت تعلیمات او تبدیل به یک بوکسور حرفه‌ای شد. اما در سال ۱۹۳۹ تصمیم گرفت پرواز کند. از همین رو به مدرسه خلبانی رفت و در حین جنگ جهانی دوم، «کرکوریان» در لباس خلبان نیروی هوایی سلطنتی بریتانیا به استقبال جنگ رفت. «کرکوریان» در سال ۱۹۴۵ برای اولین بار پا به شهر لاس وگاس گذاشت و زمان بسیاری را صرف قماربازی کرد تا آن که در دهه ۱۹۵۰ تصمیم به کنار گذاشتن این عادت ناپسند گرفت. در سال ۱۹۶۲ به مقدار 80 acres در فلامینگو به قیمت ۹۶۰ هزار دلار زمین خرید. در این زمین «قصرسزار» ساخته شد. با فروش این زمین در سال ۱۹۶۸، «کرکوریان» توانست ۹ میلیون دلار به جیب بزند. در سال ۱۹۶۷ «کرکوریان 82 acres» زمین در خیابان پارادایس لاس وگاس خریداری کرد. در این زمین که به قیمت ۵ میلیون دلار خریداری شده بود هتل اینترنشنال ساخته شد. که در زمان خودش در نوع خود بزرگ‌ترین هتل دنیا به شمار می‌آمد. در سال ۱۹۷۳ «کرکوریان MGM» را خریداری کرد. شرکت MGM که یک استودیو معروف فیلم‌سازی است به همراه کرکوریان هتل MGM Grand را تاسیس کرد. این هتل نیز همچون هتل اینترنشنال در نوع خود بزرگ‌ترین هتل دنیا بوده است. در ۱۱ نوامبر ۱۹۸۰ هتل اصلی MGM Grand در آتش سوخت که منجر به کشته شدن ۸۵ تن شد. از این حادثه به عنوان بدترین و تلخ‌ترین حادثه لاس وگاس یاد می‌شود. اما این هتل با مدیریت خوبی توانست پس از ۸ ماه، مجدداً فعالیت خود را آغاز کند. در سال ۱۹۸۶، «کرکوریان» این هتل در «لاس وگاس» و «رنو» را به قیمت ۵۹۴ میلیون دلار به Bally فروخت MGM. یا Metro-Goldwyn-Mayer یک شرکت رسانه‌ای بزرگ است که در زمینه تولیدات سینمایی و یا تلویزیونی فعالیت می‌کند. از جمله شرکت‌های فرعی MGM می‌توان به United Artists Corporation و Orion Pictures Corporation اشاره کرد. در سال ۱۹۶۹ «کرکوریان» جیمز تی آوبری را به سمت ریاست این شرکت منصوب کرد. «کرکوریان» با فروش سیستم توزیع MGM در سال ۱۹۷۳ خود را به تدریج از فعالیت‌های روزانه MGM کنار کشید.

روزهای طلایی MGM را می توان روزهایی نامید که هر کارتونی که توسط آن تولید می شد، آغازش یک شیرگران نمایش داده می شد. این شیر اصولاً در اول کارتون های تام و جری وجود داشت MGM. در دهه 1930 تبدیل به بزرگ ترین شرکت فیلم سازی هالیوود شد. در این دهه فیلم های کلاسیکی چون گراند هتل و سریال تارزان ساخته شد و ستارگانی چون گرتا گاربو و جوان کرافورد در عالم سینما معرفی شدند. در بین سال های ۱۹۳۶ و آغاز جنگ جهانی دوم، این شرکت به تولید فیلم های ماندگار دیگری روی آورد. فیلم بربادرفته شاید معروف ترین فیلم تولید شده در این دوره باشد. با شروع جنگ جهانی دوم و فعالیت سینمای آلمان نازی MGM، به تولید فیلم های جنگی و مناسب با وضعیت، آمریکای آن روز روی آورد. با روی کار آمدن «کرکوریان» در سال ۱۹۶۹، این شرکت بسیاری از امکاناتش را فروخت. تولیدات MGM در دهه ۷۰ به شدت افت کرد. اما با این حال در این دوران نیز این شرکت توانست فیلم های ماندگاری چون Shaft Logans Run، و Fame یا شهرت تولید کند. از ۱۹۹۷ تا کنون نیز این شرکت فیلم های پرفرمداری چون فیلم Legally blond جیمز باند را تولید کرده است.

۴۷ - Sandy Weill بنیانگذار «Citigroup» بانک اول دنیا

«Sanford I. Weill» متولد ۱۶ مارس ۱۹۳۳ در ایالات متحده هم اکنون به عنوان بنیانگذار و مدیر بانک بین المللی «Citigroup» در ردیف ثروتمندترین افراد دنیا جای گرفته است. براساس آمار ارائه شده در مجله اقتصادی «Forbes» سرمایه خاص او به بیش از ۱/۵ میلیارد دلار می رسد که در کنار آن ۱۶۶۷۹۶۷۷ سهم از سهام «Citigroup» به ارزش ۷۴۰ میلیون دلار را در اختیار دارد. او که در اکتبر سال ۲۰۰۳ خود را از سمت مدیریت بانک بازنشسته کرد، دریافت که توان دوری از کار و فعالیت را ندارد و مجدداً برای مدت ۳ سال (تا سال ۲۰۰۶) قراردادی امضا کرد و به عرصه فعالیت بازگشت. در سال ۱۹۵۵ سه اتفاق مهم در زندگی «Sandy» روی داد. ابتدا او مدرک کارشناسی اقتصاد خود را از دانشگاه «Cornell» دریافت کرد، سپس برای کمپانی «Bear Stearns» در بورس «Wall Street» مشغول به کار شد و سرانجام در ۲۰ ژوئن آن سال با دختری به نام «Joon Mosher» ازدواج کرد و اینگونه زندگی مشترک خود را آغاز نمود. یکسال بعد به سبب فعالیت های فراوان او برای شرکت، مدرک

رسمی شرکت برای حضور در «Wall Street» به او داده شد و به این ترتیب توانست رسماً معاملات شرکت را پیگیری نماید و در ازای انجام معاملات مختلف، سهم قابل توجهی دریافت می‌کرد. اندکی بعد برای خودش دفتری دست و پا کرد و ساعت‌ها پشت میز می‌نشست تا کسی به او تلفن بزند و تقاضای عقد قرارداد با «Bear Stearns» را نماید؛ اما دریغ از حتی یک تلفن و یا یک مشتری! تنها مشتری روزانه او مادرش بود که هرروز برای باخبر شدن از اوضاع و احوال به دفترش سر می‌زد و دیگر اتفاق خاصی نمی‌افتاد تا فردا! اوضاع کار به شدت سخت شده بود و «Sandy» و خانواده‌اش شرایط دشواری را پشت‌سر می‌گذاشتند. هنگامی که «Joan» شرایط را اینگونه دید تصمیم گرفت تا خودش دست به کار شود و به سراغ یکی از دوستان قدیمی‌اش به نام «Michael Weinberg» رفت و از او خواست تا برای کمک به همسرش چند مشتری پیدا کند. خود «Joan» نیز که همسرش را روزبه‌روز افسرده‌تر می‌دید، هرروز چند مرتبه با دفتر او تماس می‌گرفت و به او دلگرمی می‌داد.

به هر ترتیبی که بود اوضاع سخت مالی پشت‌سر گذاشته شد و در سال ۱۹۶۰، «Sandy» به همراه چند تن از دوستانی که در «Wall Street» پیدا کرده بود، شرکتی بنا کردند و در آن به انجام معاملات تجاری برای دیگر کمپانی‌ها مشغول گشتند. این شرکت کوچک که بارها و بارها به دلیل جابجایی شرکا تغییر نام داده بود، همواره یک چیز ثابت را در اختیار داشت و آن نام «Weill» به عنوان مدیر شرکت و جهت‌دهنده انواع قراردادهای مختلف بود. از همین‌رو در سال ۱۹۷۹ کمپانی او که حال «Shearson Loeb Rhodes» نام داشت به چنان وسعت و شهرتی در «Wall Street» دست یافت که به عنوان دومین شرکت واسطه تجاری صنایع در این عرصه شناخته شد.

در سال ۱۹۸۱ «Weill» تمامی سهام شرکت را به «American Express» به قیمت ۹۳۰ میلیون دلار فروخت و خود در سمت یکی از مدیران «American Express» و همچنین مدیرعامل بخش بیمه این کمپانی جای گرفت. اما از آنجا که «Weill» و «James Robinson» مدیرعامل «American Express» اختلاف نظرهای شدیدی پیرامون مسائل تجاری و نحوه انجام معاملات با یکدیگر داشتند، در آگوست ۱۹۸۵ «Weill» در سن ۵۲ سالگی از سمت خود استعفا داد.

با ترک «American Express» او به تلاش برای خرید و در اختیار گرفتن «BankAmerica» روی آورد، اما علیرغم مذاکرات فراوان موفق به انجام این امر نشد. اندکی بعد به سراغ یک موسسه اقتصادی دیگر با نام «Commercial Credit» رفت و آن را خرید و در سال ۱۹۸۶ با سرمایه‌گذاری ۷ میلیون دلار از سرمایه شخصی‌اش در این شرکت، هدایت آن را در اختیار گرفت.

با قرار گرفتن «Weill» در جایگاه مدیریت «Commercial Credit»، هزینه‌های اضافی کمپانی به یکباره کاهش محسوسی پیدا کرد و قوانین جدیدی در آن وضع شد که همه این تغییرات سبب گردید تا در عرض یکسال شرکت به عنوان یکی از برترین موسسات مالی در کشور نام گیرد. در ۱۹۸۷ «Weill» کمپانی بیمه «Gulf» را خریداری کرد. یکسال بعد با پرداخت مبلغ ۱/۵ میلیارد دلار یکی از بزرگترین شرکت‌های بیمه آمریکا با نام «Primerica» را از آن خود کرد.

در سال ۱۹۹۲ با پرداخت مبلغ ۷۲۲ میلیون دلار توانست در بهترین شرایط، زمانی که به دلیل سرمایه‌گذاری‌های نادرست، ارزش سهام کمپانی بیمه‌ای «Travelers In Suronce» کاهش پیدا کرده بود، ۲۷ درصد سهام آن را خریداری نماید.

در سال ۱۹۹۳ شرکت سابق خود را که به «American Express» فروخته بود در ازای پرداخت ۱/۲ میلیارد دلار بازپس گرفت و در پایان همان سال تمامی سهام کمپانی «Travelers» را به قیمت ۴ میلیارد دلار خریداری کرد و نام آن را به «Travelers Group» تغییر داد. در سپتامبر ۱۹۹۷ او همچنین کمپانی «Salomon» را در ازای خرید سهام آن به ارزش ۹ میلیارد دلار از آن خود نمود.

در آوریل سال ۱۹۹۸ «Travelers Group» اعلام کرد که براساس یک قرارداد ۷۶ میلیارد دلاری بین این کمپانی و بانک «Citicorp» این دو در هم ادغام شده و بانک «Citigroup» شکل می‌گیرد. اما براساس قوانین ایالات متحده یک موسسه به‌طور همزمان اجازه انجام عملیات بانکی و بیمه‌ای را ندارد و این مساله مشکل بزرگی برای «Citigroup» محسوب می‌شد. از همان زمان تا به حال «Weill» به دنبال جلب نظر نمایندگان کنگره برای لغو این قانون همانند بسیاری از کشورهای اروپایی است که در صورت

شکست او و عدم لغو این قانون «Citigroup» اجازه انجام امور بیمه‌ای را نخواهد یافت. در اول اکتبر سال ۲۰۰۳ به دنبال بازنشستگی «Weill» از مدیرعاملی «Chuck» «Citigroup» «Prince» در جای او نشست ولی اندکی بعد «Weill» مجدداً به صحنه بازگشت اما این بار به عنوان یکی از اعضای هیات مدیره به فعالیت مشغول شد.

خلاصه‌ای از عملکرد «Citigroup» در سال مالی گذشته

در عرصه رقابت بسیار سنگینی که میان بانک‌های مختلف دنیا که در سال مالی ۲۰۰۴ روی داد، کشورهای آمریکا، ژاپن، آلمان، فرانسه و انگلیس در صدر این رقابت فشرده ایستادند و کشورهای ترکیه و سوئیس و هلند نیز با تمام قدرت به پیشروی جهت کسب مقام‌های برتر پرداختند. آنچه در این میان شگفتی صاحب نظران اقتصادی را برانگیخت پیشرفت چشمگیر بانک‌های ژاپنی بود که با پشت سر گذاردن دوران رکود سخت اقتصادی در آسیا مجدداً توانستند خود را با سرعتی باورنکردنی به عرصه رقابت پیشین بازگردانند و جایگاه گذشته خود را حفظ نمایند.

اما از میان تمامی آمارهایی که اعلام شده است، بانک «Citigroup» توانسته است در سال گذشته مقام اول بسیاری از شاخص‌های بانکی را از آن خود نماید و در مجموع در صدر جدول بانک‌های برتر جهان قرار گیرد. به عنوان نمونه در بخش سرمایه‌گذاری «Tier one» این بانک آمریکایی با سرمایه ۶۶۸۷۱ میلیون دلاری توانست بالاتر از رقیب فرانسوی خود در مکان اول جای گیرد. از سویی دیگر اگرچه در بخش دارایی‌های منقول «Citigroup» با ۱۲۶۴۰۳۲ میلیون سرمایه بعد از بانک ژاپنی «Mizuho Financial Group» با سرمایه ۱۲۸۵۴۷۱ میلیون دلار قرار گرفت، اما برتری آن در شاخص بانکی «Market Capitalisation» که با قرار گرفتن در ردیف اول با مبلغ سرمایه‌گذاری ۲۴۳۴۷۳ میلیون دلار که بالاتر از «Bank of America» جای گرفت، ثابت کرد که در سال ۲۰۰۴ «Citigroup» را می‌توان به عنوان بانک اول جهان لقب داد.

۴۸- Lorenzo Zombrano (سومین تولیدکننده سیمان در جهان)

Lorenzo Zambrano یکی دیگر از میلیاردرهای مکزیکی تبار است. وی در حال حاضر رئیس هیاتمدیره سومین تولیدکننده سیمان در جهان است. لورنزو در سال 1966، مدرک لیسانس خود را در رشته مهندسی مکانیک از دانشگاه Monterrey Technologic de دریافت کرد. سپس به آمریکا رفت و برای ادامه تحصیلات وارد دانشگاه معتبر استنفورد شد.

او توانست در سال ۱۹۶۸، با دریافت مدرک فوق لیسانس، از این دانشگاه فارغ التحصیل شود. در همان سال به CEMEX، سومین تولیدکننده سیمان در جهان پیوست. در سال ۱۹۸۵ مدیر اجرایی CEMEX شد. از ۱۹۹۱ تاکنون نیز رئیس هیاتمدیره این شرکت است. البته لورنزو فعالیت خود را تنها منحصر به کار در CEMEX نکرده است. او عضوی از هیاتمدیره شرکت های Grupo Financiero Alfa Banane است.

و همچنین Televisa، ICA، Femsa و Vitro است. لورنزو علاوه بر شرکتهای مذکور در هیاتمدیره یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کامپیوتر در جهان، یعنی IBM حضور دارد و عضوی از مدیریت دایملر کرایسلر به حساب می آید. مانند خیلی از مدیران که شغل های فراوانی دارند، علاوه بر تمام شرکتهایی که نام آنها را بردیم، لورنزو عضو هیاتمدیره Citigroup International Advisory Board نیز هست. دانشگاه

Technologic de monterrey که زامبرانو از آن فارغ التحصیل شد، معتبرترین دانشگاه خصوصی در مکزیک و آمریکای لاتین است. این میلیاردر مکزیکی، ریاست این دانشگاه را برعهده داشته و عضو هیات امنای دانشگاه های Americas society، Stanford Business school و Conservation International نیز هست. ممکن است عجیب به نظر برسد که این هیاتمدیره یکی از بزرگترین

تولیدکنندگان سیمان در جهان، چگونه این همه شغل دارد. اما عجیب تر آن است که لورنزو عضو هیات امنای موزه هنرهای معاصر Monterrey نیز هست. وی تاکنون جوایز بسیاری به خاطر مدیریت خوبش دریافت کرده است که خیلی از آنها بسیار معتبر هستند. از جمله جوایز مدیریتی لورنزو، جایزه Ernest Car buckle Award است که در سال ۱۹۹۸ توسط انجمن فارغ التحصیلان دانشگاه Stanford

Business school، به وی اهدا شد. لورنزو اکنون ۶۰ سال سن دارد. مجرد است و هیچ فرزندی ندارد. به

احتمال بسیار قوی مجردبودنش باعث شده است که وقت بسیاری را برای فعالیتهای گسترده اقتصادی و همچنین برعهده گرفتن مدیریت شرکتها و سازمانهای مختلف داشته باشد. درسال 2003، ثروتی که فوربس در مورد لورنزا اعلام کرد، عددی معادل ۲ میلیارد دلار بود. در سال ۲۰۰۱، یکی از مجلات آمریکایی به نام Wall street Journal، مطلبی راجع به لورنزا چاپ کرد که این مقاله باعث شد از محبوبیت وی در کشورش کاسته شود. این مجله زامبرانو را متهم کرد که با فقیرتر کردن کشور مکزیک، توانسته است Cemex را ثروتمند کند .

لورنزا توانسته است از طریق خرید کارخانههای سیمان در کشورهای دیگر نظیر پورتوریکو، کاستاریکا و همچنین فرانسه، Cemex را گسترش دهد. بزرگترین عرضه کننده بتون آماده در جهان است. این شرکت در سال ۱۹۰۶ در مکزیک تاسیس شد. دفتر اصلی آن در مونتري است و فعالیت خود را در کشورهای مختلف جهان توسعه داده است. Cemex، در ۲۰ کشور آمریکایی، آسیایی، اروپایی، آفریقایی و کشورهای حوزه دریای کارائیب فعالیت دارد. در دهه ۱۹۶۰، Cemex فعالیت خود را با احداث چندین کارخانه در مکزیک گسترده تر کرد و در سال ۱۹۷۶ سهام خود را در بورس مکزیک به عموم عرضه کرد. در همان سال، Cemex بزرگترین تولیدکننده سیمان در مکزیک شد .

در سال ۱۹۸۲ فعالیت خود را در بازارهای جهانی تا حد زیادی گسترش داد . به طوری که صادرات خود را به خارج دو برابر کرد . در سال ۱۹۸۷ و ۱۹۸۸، Cemex توانست خود را به یکی از ۱۰ شرکت برتر تولیدکننده سیمان در جهان تبدیل کند . در سال ۱۹۹۲، Cemex با خرید دو شرکت اول تولیدکننده سیمان در اسپانیا، به گسترش خود ادامه داد و با پیش گرفتن همین سیاست در سال ۱۹۹۴، بزرگترین تولیدکننده سیمان در ونزوئلا را تحت مالکیت خود درآورد. در همان سال کارخانههایی را نیز در پاناما و ایالات متحده خریداری کرد . در سال ۱۹۵۵، در جمهوری دومینیکن، کارخانه دیگری به کارخانههای قبلی Cemex افزوده شد و در نهایت در سال ۱۹۹۶، با خرید سهام عمده یک شرکت کلمبیایی، Cemex به سومین تولیدکننده سیمان در جهان تبدیل شد. Cemex در مصر، اندونزی، فیلیپین، تایلند و لندن فعالیت گستردهای دارد. باید منتظر ماند و دید که آیا Cemex به کارخانههای ایرانی هم نظر دارد یا خیر .

۴۹- جیمز کیمزی شرکت [AOL]

AOL یا نام کامل آن America online یک شرکت بزرگ خدمات اینترنت (ISP) است. امروزه AOL شهرتش در آمریکا در این است که یکی از بهترین و بزرگترین ارائه دهندگان سرویس‌های اینترنت است. رقبای اصلی AOL دو شرکت MSN و مایکروسافت هستند. اگر مایل باشید می‌توانید سری هم به سایت این شرکت در اینترنت به آدرس www.aol.com بزنید. مقر اصلی AOL در دولس ایالت ویرجینیا است و البته در شهرهای دیگر جهان نیز به طور منطقه‌ای اداره کل دارد. برخی از این شهرها عبارتند از: ساووپولو در برزیل، شانگهای چین، سیدنی استرالیا، لندن، تورنتو، توکیو و پاریس AOL. در ابتدا فقط به مشتریان خود امکان این را می‌داد که یک مودم به قیمت ۴۹/۹۵ دلار خریداری کنند و ۱۵ دلار بابت راه‌اندازی آن بپردازند و سپس بابت هر ساعت که آنلاین می‌شوند یک دلار بدهند تا فقط بتوانند به صورت آنلاین بازی کنند و از امتیازات یکدیگر باخبر شوند. در دهه ۹۰ میلادی شرکت AOL جزو اولین شرکت‌هایی بود که به مشتریان خود که نه نظامی بودند و نه دانشگاهی سرویس خدمات اینترنت ارائه می‌کرد. تنها کافی بود کسانی که مایل به استفاده از اینترنت بودند مشترک AOL می‌شدند. با اینکه شرکت‌های ISP در آن دوران به صورت قارچ گونه‌ای رشد پیدا کرده بودند، اما سرویس خوب AOL باعث شد تا خیلی زود نیم میلیون نفر را مشترک خود کند AOL. تاکنون بازاریابی وسیعی را انجام داده است. این شرکت به بیش از ۱۰۰ میلیون خانوار CD و دیسکت فرستاده تا صرفاً از طریق اجرا کردن برنامه‌های ذخیره شده بر آنها بتوانند از سرویس اینترنت بهره‌مند شوند. خیلی از مردم اکنون این CD ها را که طرح ملی گوناگونی دارند به چشم یک کلکسیون جذاب نگاه می‌کنند در اواخر دهه ۹۰ و اوایل سال ۲۰۰۰، AOL پروژه‌های مختلفی را خریداری و از آنها حمایت کرد. برای مثال این شرکت Nullsoff سازنده برنامه Winamp که اکنون در تمام کامپیوترها برای پخش mp3 استفاده می‌شود. به مبلغ ۸۶ میلیون دلار خریداری کرد و یا از netscape رقیب اصلی مرورگر مایکروسافت حمایت کرد. اما شخصیت مهمی که باعث موفقیت AOL شده است کسی نیست جز جیمز کیمزی. کیمزی در شهر واشنگتن دی سی به دنیا آمد و در ویرجینیا بزرگ شد. هر چند که حقوق کارمندی پدرش به سختی کفاف زندگی ۵ فرزندش را می‌داد.

اما مادر خانواده تاکید داشت که باید آموزش و تحصیل بچه‌ها به بهترین شکل صورت پذیرد و پسرش کیمزی را تشویق کرد تا با خواندن درس به صورت عالی بتواند بورس تحصیلی دریافت کند. کیمزی پس از یک ترم در دانشگاه جورج تاون، وارد دانشگاه آکادمی ارتش در وست پونیت شد بعد از فارغ‌التحصیلی با درجه ستوانی به عنوان تفنگدار نیروی هوایی در ارتش آمریکا مشغول خدمت شد و در جریان مداخله آمریکا در جمهوری دامینک شرکت داشت او دو بار نیز به ویتنام رفت و در آنجا زبان ویتنامی را فراگرفت و با مردم آنجا خو گرفت. بعد از بازگشتش به ایالات متحده، کیمزی به دنبال کسب و کار و تجارت رفت و سرمایه خود را وارد حرفه رستوران داری و شرکت‌های سرمایه گذاری و بنگاه معاملات املاک و همچنین خدمات IT کرد. در سال ۱۹۸۵ شرکت Quantum computer Service را تاسیس کرد و از خدمات استیوکیس در راهاندازی شرکت بهره‌مند شد. در سال ۱۹۹۰ نام این شرکت را به AOL تغییر داد. امروزه AOL بیش از ۱۱ میلیون مشترک دارد و از تمام رقبای خود پیشی گرفته است و در دهه اول کار شرکت جیمز کیمزی به عنوان رییس اجرای AOL فعالیت می‌کرد. اما در سال ۱۹۹۵ او این مسوولیت را به «استیوکیس» واگذار کرد. در سال ۱۹۹۷ «جیمز کیمزی» از هیات مدیره شرکت استعفا داد که فعالیت گسترده تری را در بنیاد AOL که یک بنیاد خیرخواهانه با پشتیبانی AOL است را داشته باشد، با این حال کیمزی هنوز هم بیش از نیم میلیون سهم در AOL دارد. از طریق بنیاد خیریه AOL، پدر و مادران و همچنین معلمان، پول تحصیل فرزندان را از طریق اینترنت دریافت می‌کنند و همچنین این شرکت از سازمان‌های غیرانتفاعی که کارگران AOL در آن به طور داوطلبانه کار می‌کنند حمایت می‌کند. بنیاد خیریه AOL از سازمان‌هایی که در زمینه خدمات اجتماعی فعالیت می‌کنند پشتیبانی می‌کند البته این بنیاد امکان این را فراهم کرده است که کارکنان شرکت AOL که تعداد آنها بالغ بر ۷ هزار نفر است در صورت نیاز به این بنیاد مراجعه کنند. جیمز کیمزی اکنون خانه خود را در شهر واشنگتن جایی که در آن به دنیا آمده است مستقر کرده و فعالیت‌های خیرخواهانه اش را در کمک به بیماران معلول فکری ادامه می‌دهد.

۵۰- Tommy Hilfiger (طراح بزرگ لباس)

هنر طراحی لباس برای گروه‌های مختلف اجتماعی و همچنین برای سنین متفاوت از جمله مشاغلی است که امروزه از رونق بسیار خوبی بهره‌مند شده است. لباس‌هایی که هر روزه با رنگ و طرح جدید به بازار می‌آیند همگی زائیده فکر و هنر کسانی است که در پشت مارک‌های مختلف پوشاک مشغول فعالیت و برنامه ریزی هستند. در دنیای امروز این مساله به حدی قوت یافته است که گاهی از طراحان لباس به دلیل نفوذ بسیار بالایی که در اقشار مختلف جامعه کسب کرده‌اند در مقاصد مختلف اقتصادی و حتی سیاسی استفاده می‌شود. اگر چه مصرف کنندگان تنها در فروشگاه‌های پوشاک اقدام به خرید لباس خود می‌نمایند اما در حقیقت آنها فکر پشت پرده آن لباس و یا آن طرح را خریداری می‌کنند و به همین سبب همیشه به طور ناخواسته در پشت سر این طراحان حرکت و به سوی اهداف آنها پیش می‌روند .

یکی از این طراحان صاحب نفوذ که پوشاک خود را تحت نام تجاری «Tommy» عرضه می‌کند «Tommy Hilfiger» است که تقریباً بدون هیچ پشتوانه اقتصادی و تنها با اتکا به توانایی و استعداد خودش توانسته است در رقابت سخت و نفس گیر امروزی شرکت نماید و نام خود را در بالای لیست طراحان بزرگ پوشاک جای دهد .

«Thomas Jacob Hilfiger» در ۲۴ مارس ۱۹۵۱ در «Elmira» از توابع نیویورک به دنیا آمد. خانواده ایرلندی و کاتولیک «Hilfiger» ، 9 فرزند داشت که «Tommy» فرزند دوم خانواده به شمار می‌رفت. نکته جالبی که در مورد زندگی دوران کودکی او مشاهده می‌شود علاقه شدید او به خلق طرح‌های نوین اما کودکانه لباس‌ها بود. اینگونه که گفته می‌شود در زمان کودکی و نوجوانی «Tommy» همیشه لباس‌های خود و گاهی خواهر و برادرهای کوچکترش را به دور از چشم دیگران برمی‌داشت و در فرصتی مناسب طرح‌های خود را که بیشتر به پاره شدن و یا غیر قابل مصرف شدن لباس‌ها می‌انجامید، بر روی آنها پیاده می‌کرد. این مساله به شدت خشم پدر و مادر و اطرافیان را برانگیخته بود و همیشه موجب تنبیه سخت او می‌شد .

در سن ۱۸ سالگی همزمان با پایان دوره دبیرستان «Tommy» تصمیم گرفت که به جای ورود به دانشگاه و ادامه تحصیل، وارد بازار کار شود و استعداد خود را در این زمینه امتحان نماید. از همین رو مغازه کوچکی برای خود دست و پا کرد و به کار مشغول شد. کار او اینگونه آغاز شد که هفته به هفته به شهر نیویورک می‌رفت و شلوار جین و کتان خریداری می‌کرد و برای فروش به اهالی شهر کوچکشان به مغازه می‌آورد. او که همیشه سلیقه مردم برایش از اهمیت بالایی برخوردار بود سعی داشت تا همیشه شلوارهای مورد دلخواه و سفارش داده شده مشتریانش را هر طور که شده تهیه کند و به دست آنها برساند. او حتی نام مغازه کوچکش را «The people place» نهاد تا جلوه بیشتری به این مساله بخشد.

در این مدت که او همواره به دنبال برآوردن سفارشات مشتریان بود دریافت که طرح‌های موجود در بازار نمی‌تواند جوابگوی نیازهای مصرف کنندگان باشد و ظهور طرح‌های جدید با رنگ و مدل‌های متفاوت را به شدت ضروری می‌پنداشت. از این رو در سن ۲۵ سالگی تصمیم گرفت تا به همراه همسرش «Susie» به نیویورک رود و توانایی خود را در طراحی امتحان نماید.

ورود «Tommy» به نیویورک و آشنایی او با «Mohan Murjani» که خود امتیاز طرح شلوار جین «Gloria Vanderbilt» را در اختیار داشت، نقطه مهمی در زندگی «Tommy» به حساب می‌آید. او که ایده و طرح‌های بسیاری در ذهن داشت به کمک دو تن از دوستانش کمپانی «Murjani» را که در معرض ورشکستگی بود خریداری نمود و یکسال بعد آن را با نام «Tommy Hilfiger Inc» به ثبت رساند. اندکی بعد با به بازار فرستادن طرح‌های «Tommy» و جلب نظر بسیاری از مصرف کنندگان روزهای شهرت «Hilfiger» آغاز شد و در عرض مدت کوتاهی کمپانی را به سهامی عام مبدل ساخت و وارد بورس کرد.

از آن دوران تا به امروز تنوع مدل‌های جدید «Tommy» به حدی بوده است که کارشناسان این حرفه «Hilfiger» را در لیست چهار طراح بزرگ ایالات متحده جای داده‌اند و در چند سال پیاپی او را طراح شماره یک خوانده‌اند. طرح‌های او که ابتدا تنها محدود به شلوارهای جین می‌شد، امروزه وسعت

بی نظیری گرفته‌اند و در مدل‌های کتان و اسپرت، لباس‌های زنانه، کودکانه، کفش‌های مردانه و زنانه، عینک، خوشبو کننده‌های مختلف و حتی در مبلمان خانه نیز مشاهده می‌شوند.

«Hilfiger» که تجارت خود را در یک مغازه کوچک محلی آغاز کرده بود حال نام تجاری خود را تقریباً در تمامی اذهان خانواده‌ها جای داد و شهرت آن را بیش از پیش نموده است.

اگر چه اکثر مصرف کنندگان نام «Tommy» را می‌شناسند نه «Hilfiger» را، اما نکته مهم اینجاست که عدم آشنایی با فرد شماره یک پشت این نام تجاری هرگز باعث نشده است که آنها لحظه‌ای از حرکت در مسیری که فکر این فرد آن را آماده ساخته است باز بمانند.

استقبال فراوان مردم از برند «Tommy» سبب شده است تا مراکز مختلفی چون موسسه طرح و مدل آمریکایی هر ساله نام «Hilfiger» را در بالای لیست خود جای دهند و به سبب پیشرفت‌های هر روزه‌اش هدایایی به او تقدیم نمایند.

در حال حاضر این طراح میلیاردر به همراه همسر و چهار فرزندش در «Greenwich» مشغول گذراندن روزهای خوش و به یاد ماندنی زندگی است.

۵۱- Donald Trump سلطان آسمان خراش‌ها

«Donald Trump» سرمایه‌دار آمریکایی است که عمده شهرتش به خاطر ساخت آسمان‌خراش‌های غول‌پیکر در «Manhattan» و دیگر نقاط ایالات متحده می‌باشد که تقریباً روی تمامی آنها نام خود «Donald Trump» را نهاده است.

او که چهارمین فرزند از پنج فرزند خانواده بود در ۱۴ ژوئن سال ۱۹۴۶ در نیویورک به دنیا آمد. پدرش «Fred Trump» یک بنگاه معاملات ملکی داشت که اخیراً پس از چند معامله کلان در نقاط مختلف نیویورک ثروت قابل توجهی به دست آورده بود.

در سال ۱۹۶۸ هنگامی که «Donald» مدرک لیسانس خود را در رشته اقتصاد کسب کرد، به نزد پدرش رفت و در حرفه او که حالا از یک بنگاه ساده به یک کمپانی بزرگ مسکن و املاک تبدیل شده بود، مشغول به کار گشت.

خودش در یکی از کتاب‌هایش با عنوان «هنر معامله» می‌گوید: «پس از فارغ‌التحصیلی از دبیرستان قصد داشتم که به آکادمی فیلم بروم و در یکی از رشته‌های فیلمسازی مشغول به تحصیل شوم اما اندکی بعد دریافتم که اقتصاد و تجارت در خون من است و هیچ چیز نمی‌تواند جای آن را در ذهن من بگیرد... لذا وارد دانشکده اقتصاد «Pennsylvania» شدم و با اتمام دوره فوراً به خانه برگشتم تا در کنار پدر تمامی آموخته‌هایم را بکار گیرم.»

توانایی او در کار بی‌نظیر بود. به عقیده پدرش او به هر چیزی دست می‌زد، طلا می‌شد. در هر معامله‌ای سود کلانی کسب می‌کرد و به سرعت توانست نام و ثروت کلانی در نیویورک بدست آورد. در دهه ۱۹۸۰ یک کمپانی عظیم معاملات ملکی، چند کازینو و چند باشگاه ورزشی از جمله دارایی‌های این جوان آینده‌دار محسوب می‌شد. همه چیز به خوبی پیش می‌رفت تا اینکه ناگهان در سال 1990 در یک رکود اقتصادی شدید دریافت که توانایی بازپرداخت وام‌هایش را ندارد. او که تا پیش از این به طرق مختلف وام‌های کلانی از بانک‌ها دریافت کرده بود حال با شرایط موجود توان بازپرداخت آنها را نداشت. بانک‌ها و سهام دارانشان میلیون‌ها دلار از دست داده و همگی در تکاپو برای جلوگیری از ادامه این ضررها افتاده بودند. اما در این میان «Trump» با دیگران تفاوت داشت. او که تا مرز ورشکستگی پیش رفته بود، با سیاست‌های خاص خودش توانست مبلغ ۹۰۰ میلیون از بدهی ۳/۵ میلیارد دلاری خود را پرداخت نماید.

مهم‌ترین اقدام او عدم فروش املاکش بود. او بر این باور بود که تنها افرادی که دچار استرس و نگرانی عصبی می‌شوند به سراغ ساده‌ترین راه یعنی فروش املاک و دارای‌هایشان می‌روند. از این رو با خونسردی تمام و با یک مدیریت بسیار قوی توانست به راحتی از عهده این مشکل برآید.

ادغام چند هتل و کازینو با یکدیگر، تغییر کارایی چند مجتمع و شرکت در برنامه‌های تلویزیونی جهت کسب اسپانسر همگی از جمله عوامل نجات او از خطر ورشکستگی به شمار می‌رود. در سال ۱۹۹۰ یعنی در اوج بحران او یکی از کازینوهایش را در اختیار تهیه‌کننده یک برنامه تلویزیونی گذاشت و از این طریق سود حاصله از محل مورد نظر را چند برابر ساخت. همچنین در سال ۲۰۰۴ او یک مسابقه تلویزیونی با اجرای خودش تحت عنوان برنامه «The Apprentice» تهیه کرد که در آن به طرز زیرکانه‌ای برای موفقیت از فکر عموم استفاده می‌کرد. در این برنامه که براساس آخرین آمار از پرتفردارترین برنامه‌های تلویزیونی در ایالات متحده شناخته شده «Trump» مشکلی اقتصادی و مدیریتی مطرح می‌کرد و هر یک از شرکت‌کنندگان می‌بایست طرح و ایده خود را مطرح نماید. بهترین و کارآمدترین طرح جایزه‌ای معادل ۲۵۰ هزار دلار دریافت می‌کند که این امر خود انگیزه هر متفکر و مدیر شایسته‌ای را برای شرکت در این مسابقه و تلاش برای برنده شدن صد چندان می‌نماید.

در پایان خالی از لطف نیست که به شماری از املاک «Trump» اشاره نمائیم: یکی از بزرگ‌ترین آسمان‌خراش‌های او که شهره جهانی دارد در شهر نیویورک واقع شده است با نام برج «Trump» که تنها میلیونرهای این شهر توان خرید یا اجاره واحدهای تجاری یا مسکونی آن را دارند «Trump Parc». و کاخ «Trump» از دیگر ساختمان‌های او هستند که به عنوان بلندترین ساختمان بخش شرقی «Manhattan» به شمار می‌روند.

هتل بین‌المللی ۵۲ طبقه «Trump» که براساس جدیدترین و شیک‌ترین طراحی و مهندسی دنیا ساخته شده است، یکی از سه هتلی است که در سراسر ایالات متحده به سبب رستوران مجلل و نحوه خدمات و امکانات اتاق‌هایش توانسته ۵ ستاره کسب نماید.

همچنین پروژه ۵ میلیارد دلاری «Trump» در نیویورک نیز در حال اتمام است. در بزرگترین منطقه از این شهر برج‌های مسکونی ساخته شده است که شامل ۵۷۰۰ واحد مسکونی و بیش از ۵ میلیون مترمربع فضای تجاری می‌باشد که نام آن را نیز «Trump Place» نهاده است.

ساختمان ۷۲ طبقه «Trump Building» درست مقابل بورس نیویورک در «Wall Street» نیز شهره عام و خاص است. برج بزرگ او در کالیفرنیا، «Trump Casino» در میشیگان، «Trump Grande» در فلوریدا، هتل بین‌المللی «Trump» در شیکاگو، هتل بین‌المللی «Trump» در لاس‌وگاس، هتل بین‌المللی «Trump» در تورنتوی کانادا، «Trump plaza» در می‌سی‌سی‌پی و «Trump World» در سئول کره جنوبی همه و همه تعدادی از برج‌های غول‌آسای «Donald Trump» در سراسر دنیا به شمار می‌روند.

۵۲- تام و اتسون (کمک به گسترش «آی بی ام»)

تاریخچه شرکت آی، بی، ام. با نام تام و اتسون آمیخته است. او که زمانی فروشنده دوره گرد آلات موسیقی یکی از معتبرترین شرکتهای جهان را بوجود آورد.

تام و اتسون در سال ۱۸۷۴ در مزرعه ای کوچک در ایالت نیویورک چشم به جهان گشود. واتسون با فروشنده ای دوره گرد بنام جورج کورن ول آشنا شد. کورن ول که فروشنده از او خواست دستیارش شود و او پذیرفت. در سال ۱۸۹۲ حسابداری را رها کرده و در مسیر تازه قدم نهاد. تواناییهای واتسون که در زمینه فروشندگی که از سالهای نخستین حیات در وجودش پرورش یافته بود بی تردید به او کمک کرد تا نردبان ترقی را به سرعت بپیماید. واتسون به تنهایی کار خود را ادامه داد. ناگاه بهت یارش شد و کاری در زمینه فروشندگی چرخ خیاطی در شرکت "ویلر ویل کاکس به او پیشنهاد شد. کارش در این شرکت دوامی نیافت.

واتسون مدتی بیکار بود، سرانجام مبنای کار و تجارت به قدر و منزلت او پی برد. واتسون تقاضای شرکت «سی تی آر سی» را از میان پیشنهادات پذیرفت.

محبوبترین شعار واتسون که بر در و دیوار شرکت نظرها را به خود جلب می کرد کلمه اندیشه بود. تام واتسون پس از سه سال از آغاز کارش در شرکت «ان. سی. آر» رکورد فروش را در تمام دوران فعالیت این شرکت شکست.

در سال ۱۸۹۹ مدیر کل شعبه ای از شرکت شد که آینده روشنی برای آن پیش بینی نمی شد، اما تلاش واتسون درآمد این شرکت را هم به شدت افزایش داد.

تلاشهای تام واتسون به گسترش معتبرترین شرکت دنیا یعنی شرکت ماشینهای تجاری بین المللی معروف به «آی بی ام» انجامید.

۵۳- تاد ماگرن (سایت فروش ابزار)

WWW.coastaltool.com

کارکنان فروشگاه غیر آن لاین Coastal Tool هرگز یک سفارش آن لاین را فراموش نخواهند کرد. تاد ماگرن که این کسب و کار را اداره می کند می گوید: "شهروندی اهل عربستان سعودی که برای شرکت هواپیمایی سعودی کار می کرد سایت وب ما را یافت و از طریق پست الکترونیکی ابزارهایی به ارزش ۸ هزار دلار سفارش داد. سپس با هواپیما به نیویورک رفت، اتومبیلی کرایه کرد و بعد از دو ساعت ونیم رانندگی به فروشگاه ما در هارتفورد کنتیکات رسید. در آنجا سفارشش را با پرداخت پول نقد دریافت کرد، سوار اتومبیل شد، به فرودگاه رفت و با هواپیما به خانه برگشت".

با آنکه فقط ۱۰ درصد سفارشهای Coastal Tool بین المللی هستند، این یکی احتمالاً بهتر از همه به اداره کنندگان این فروشگاه نشان داده که کسب و کار محلی آنها دیگر بخشی از عرصه جهانی است و این نتیجه راه اندازی یک سایت وب در یک سال ونیم پیش از آن تاریخ یعنی در اکتبر ۱۹۹۵ بود. Coastal Tool در سرویس دهی به کسانی که خودشان کارهای فنی ساده را در خانه انجام می دهند، نجاران، کاربران حرفه ای ابزارهای برقی و حتی دولت فدرال، به فهرستی آن لاین شامل بیش از ۱۰۰۰ ابزار برقی و لوازم وابسته از آچار پیچ گوشتی های ۴۵ سنتی تا اهرهای ۹۷۵ دلاری، می بالد Coastal Tool. در زمان راه اندازی احتمالاً اولین تامین کننده آن لاین سخت افزارهای مصرفی بود و تاکنون با انجام بیش از ۶ هزار سفارش در این زمینه پیشتاز بوده است.

در نگاه اول راز موفقیت Coastal Tool ترکیب جذاب فهرست گسترده و تخفیف‌های جدی به نظر می‌رسد (سود افزوده برای ابزارهای برقی حداکثر ۱۰ درصد است) با وجود درست بودن چنین برداشتی، بررسی دقیق‌تر مکانیسمی پنهان‌تر ولی تاثیرگذارتر را نشان می‌دهد: طراحی سایتی که به همان اندازه که ساده است ظریف نیز هست، به گونه‌ای که جریان خرید خودبه‌خود برقرار می‌شود.

ماگرن می‌گوید: "نحوه مرور سایت اولویت شماره یک ما است. تعجب آور است که بسیاری از سایت‌های فروش به این موضع توجهی ندارند. من از سیاست مشخص سه کلیک برای خرید پیروی می‌کنم. صرف‌نظر از آنکه سایت را چگونه سازماندهی‌کنیم، مشتری‌ها باید بتوانند با سه کلیک ماوس از صفحه خرید اصلی کالای مورد نظر خود را وارد کارت کنند. با افزایش تعداد اقلام فروش، همیشه کنترل می‌کنم که سیاست سه کلیک برای خرید ایرادی نداشته باشد. در صورت وجود اشکال، راهی برای برطرف کردن آن پیدا می‌کنم. استثنایی وجود ندارد."

سیاست سرسختانه سه کلیک برای خرید ماگرن به مشتری‌های به هیجان آمده باج می‌دهد. "مشتری‌ها دایما از آسان بودن کار با سایت اظهار رضایت می‌کنند. آنها دلیلش را نمی‌دانند، ولی ما می‌دانیم. حجم متن زیاد است و گرافیک‌ها اندک. شما می‌توانید چیزی را که در جست‌وجوی آن هستید بیابید، آن را در کارت خود وارد کنید و سفارش دهید."

به همان اندازه که افزایش کارایی فرآیند خرید اهمیت دارد، رساندن مشتری به کالاها دارای اهمیت است. زمان‌ها نادری را به یاد آورید که هنگام خرید در یک فروشگاه غیر آن‌لاین فوراً همان کالایی را که می‌خواهید پیدا کنید. البته این احتمال وجود دارد که در فروشگاه بمانید و پیش از تسویه حساب کالاهای دیگر را کمی بررسی می‌کند و در نتیجه چیزهایی بخرید که قبل از ورود به فروشگاه قصد خرید آنها را نداشتید. سایت فروش Coastal Tool با ایجاد زیر بخش‌هایی که مشتری را در جریان خرید راهنمایی می‌کنند فرآیند فوق را تقلید می‌کند.

بهترین نمونه قسمت Gift Central است که زیر بخش‌های مختلفی دارد. همچنین می‌توان از Best of Category Tool List با ناحیه‌ای مکمل به نام Ten Gift Ideas یاد کرد. ولی مهمتر از همه گزینه Create-a-Tool-Box است. مراجعه‌کنندگان با استفاده از این رسانه می‌توانند به شکلی محاوره‌ای اقدام به انتخاب ابزار برای مصارف شخصی کنند.

این کار با انتخاب یک جعبه شروع می‌شود. بعد از آن شروع به گزینش یک به یک ابزارها از ۱۷ مقوله می‌کنید که شامل آچار پیچ‌گوشتی‌ها، ترازوها، انبردست‌ها، آچار فرانسه‌ها، مترهای نواری و میخ‌کش‌ها می‌شوند. برای آسانی بارگذاری و جهت یابی با یک فهرست متنی کار می‌کنید ولی می‌توانید با یک کلیک همه اقلام موجود در یک مقوله را در تمام صفحه ببینید تا امکان مقایسه فراهم شود و بتوانید بهترین ابزار مناسب برای نیاز خود را انتخاب کنید.

گزینه Create-a-Tool-Box سایت Coastal نمونه خوبی از محتوای غیرکلیشه‌ای است. معمولا تمایل داریم محتوا را اطلاعات ارایه شده در مقالات یا مطالب مرجع مانند بانک اطلاعاتی شماره‌های رایگان تصور کنیم. ولی Coastal Tool می‌داند که باارزش‌ترین چیز برای مصرف‌کننده حاصل انباشت (جمع‌آوری انبوه اطلاعات) و غربال (محدود کردن این اطلاعات به انتخاب‌های عملی، مثلا ۳ تا ۵ مورد برتر در هر مقوله) است. نتیجه این کر قطعی و غیرقابل انکار است. با آنکه به خودی خود هیچ اندازه استاندارد برای سفارش وجود ندارد، اغلب فروشگاه‌های وب معمولا ۱ یا ۲ قلم کالا برای فروش پیشنهاد می‌کنند. سفارش‌های Coastal Tool، از سوی دیگر طور متوسط شامل ۲ تا ۳ قلم کالا می‌شوند که قیمت آنها در مجموع به ۱۸۸ دلار می‌رسد.

بدون تردید استفاده حسابگرانه ماگرن از محتوای غیر کلیشه‌ای و ابتکاری تا حد زیادی دلیل رشد نجومی ۴۷۴ درصدی Supply Coastal Tool بین سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ و درآمد ۱/۵ میلیون دلاری سال ۱۹۹۸ است.

پنج ماه بعد از ارهاندازی Coastal Tool هیچ کس نمی توانست به ماگرن بقبولاند که دوسال دیگر در پی درآمد سالانه هفت رقیمی خواهد بود. او از آن زمان به نیکی یاد می کند و می گوید: " کار خود را در اواخر اکتبر ۱۹۹۵ شروع کردیم و اولین فروشمان مربوط به اوایل ۱۹۹۶ بود." این فروش ۱۹۹ دلاری که برای یک چکش دوار صورت گرفت به ماگرن انگیزه کافی برای ادامه کار داد. تعجب آور اینکه شروع آهسته کار او را نگران نکرد.

"انتظار می رفت در سال اول ۱۰۰ هزار دلار فروش داشته باشیم. ممکن است انتظار زیادی به نظر برسد ولی این فقط قیمت فروش ۸۰۰ ابزار یا ماهی ۶۷ ابزار است که اصلا زیاد نیست. شگفتی بزرگ، حجم کاری بود که این سفارش ها نیاز داشتند. نمی دانم در ابتدای کار چه فکر می کردیم ولی من بزودی متوجه شدم که برای فعالیت سایت ارتباط متقابل بیشتری بین ما و مشتری مورد نیاز است."

بخش سرویس دهی به مشتری Coastal Tool به پست الکترونیکی متکی است و امکان ارسال مستقیم پرسش ها به آدرس پست الکترونیکی بخش سرویس دهی به مشتری سایت و نیز از قسمت "Free Advice from the toll Doctor" آنها وجود دارد. از ۷۵ نامه الکترونیکی که روزانه دریافت می شود، ماگرن به حدود ۹۰ درصد آنها جواب می دهد. او می گوید: " با تجربه ای که در چند سال اخیر به دست آورده ام به نامه ها جواب می دهم ۱۰ درصد بقیه چاپ و برای کارشناسان فرستاده می شوند تا بر حسب تخصص خود به آنها پاسخ دهند."

در ابتدا بیشتر پرس و جوهای الکترونیکی Coastal Tool به تعمیر ابزار مربوط بودند ولی ماگرن برای انبوه پیام های زاید راه حلی سریع و جذاب پیدا کرد.

او می گوید: "کار به جایی رسیده بود که مجبور بودم برخی آدرس ها و شماره تلفن ها را ۵۰ بار در روز پیدا کنم. باید خودم را از این وضع خلاص می کردم بنابراین یک برنامه PERL نوشتم تا افراد را به صفحه درست هدایت کنم. بعد از آن از یک برنامه بانک اطلاعاتی مبتنی بر DOS برای ایجاد صفحات HTML استفاده کردم و ۵۰ نامه الکترونیکی را به یک یا دو نامه در روز کاهش دادم."

این ویژگی به حکایت جالبی در بخش سرویس دهی به مشتری Coastal Tool منجر شد. ماگرن آن را این طور تعریف می کند: " یک مشتری از طریق پست الکترونیکی از شهری در میشیگان با ما تماس گرفت و درباره راه پیدا کردن قطعات یک ابزار سوال کرد.

من دنبال نزدیکترین مرکز سرویس گشتم و یک مورد در شهر او پیدا کردم. سپس با پست الکترونیکی با او تماس گرفتم و آدرس را در اختیارش قرار دادیم. در پاسخ گفت که از پنجره دفتر کارش می تواند تعمیرگاه را ببیند."

بعد از سرمایه گذاری Coastal Tool در زمینه ساخت بانک اطلاعاتی Service Center، ماگرن تصمیم گرفت اطلاعات باارزش خود را در سایت قرار دهد. این اطلاعات را می توان در قسمت "Search for Factory Service" پیدا کرد که پس از وارد کردن موقعیت، فهرست کاملی از تقریباً همه تعمیرگاههای لوازم الکتریکی موجود در آن حوالی را در اختیار شما قرار می دهد.

حجم عظیم تقاضا واقعیتی است که ماگرن احساس می کند همیشه دست کم گرفته می شود. او می گوید: "فرا تر رفتن از برآوردهای فروش برای ما مشکل نبود. چیزی که نمی توانستیم پیش بینی کنیم میزان کاری بود که این سفارش ها احتیاج داشتند. تنها کاری که از دست ما ساخته بود این بود که مدتی دست از کار بکشیم، سیگاری آتش بزیم و کالای سفارش داده شده را ارسال کنیم. فکر نمی کنیم این مدل فعالیت تجاری جای دیگری وجود داشته باشد."

ماگرن حتی بعد از سال ها کار در اینترنت از مقدار وقتی که باید برای بهترین بودن صرف کرد حیرت می کند و می گوید: "کار لازم برای نگهداری یک سایت در وضعیتی که بتوان ترافیکی مداوم برقرار کرد و به نحوی شایسته به نیازهای مشتریان پاسخ داد بیش از توان یک نفر است. من با هر سفارشی که دریافت می کنم ۱۰ پرسش نیز می گیرم. این نسبت زیادی است."

جنبه مثبت این معامله آن است که نامه الکترونیکی به نتیجه می رسد. ماگرن ارزیابی می کند که اگر یک مشتری در نامه ای الکترونیکی سوال کند که آیا ابزار بخصوصی را می توان برای استفاده معینی به کار برد و

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

جواب مثبت باشد فرستنده نامه اقدام به خرید می کند: " ما این را یک بخش سرویس دهی به مشتری می دانیم که در اعتمادسازی موثر است."

خوشبختان استفاده از نامه الکترونیکی به عنوان مجرای ارتباط با مشتری گاهی به داد Coastal رسیده است. ماگرن تعریف می کند: "زمانی سفارشی را نه یکبار بلکه دو بار اشتباهی به آلاسکا فرستادیم. مشتری اول خیلی ناراحت شد ولی بعد به همکاری با ما ادامه داد. در واقع بعد از اجرای درست سفارش، تماس گرفت و از ما خواست بعد از این دیگر سفارشش را به جای دیگر نفرستیم."

از ۱۰۰۰ نفری که در روز به طریق آن لاین به Coastal Tool مراجعه می کنند در حدود ۲ درصد خرید آن لاین انجام می دهند. ماگرن یادآوری می کند: " بیش از 50 درصد فعالیت ما در وب از طریق تلفن انجام می شود. با وجود پیشرفت های قابل ملاحظه در امنیت آن لاین، مشتری های Coastal Tool هنوز نگران هستند. خیلی ها اجازه نمی دهند شماره کارت اعتباری شان در اینترنت پخش شود."

با آنکه موضوع امنیت کارت اعتباری جلوی سفارش دهی آن لاین را گرفته است، ماگرن اعتقاد دارد که تکنولوژی کارت خرید به بهبود وضع فروش او کمک کرده است. در واقع او اصرار دارد که بدون آن کسب و کار او تا این اندازه پیشرفت نمی کرد. ماگرن می گوید: " در آغاز، مهمترین امتیاز خرید آن لاین سفارش دهی بدون نیاز به ثبت بود. مهمترین عوامل تشویق کننده خرید سرعت و راحتی کار هستند. همه سایت های جدی باید سفارش گیری آن لاین داشته باشند و گرنه به جایی نمی رسند. در سال ۱۹۹۵ ما ۱۰۰۰ دلار خرج نرم افزاری کردیم که حالا می توان آن را با قیمتی زیر ۲۰۰ دلار خرید."

البته این تکنولوژی بدون مشتری معنایی ندارد. ۹۵ درصد مشتری های این فروشگاه ابزار آن لاین را از طریق موتورهای جستجو و پیوند متقابل می یابند. در حال حاضر Alta Vista با ترافیک ۴۵ درصدی بزرگترین ارجاع دهنده آنها است Yahoo. در جایگاه دوم قرار دارد.

با وجود محبوبیت موتورهای جستجو یکی از طلایی ترین پیوندهای Coastal Tool پیوندی از Wood Workers.com است که در روز ۳۰ تا ۵۰ مراجعه کننده واجد شرایط برای ماگرن می فرستد. عجیب

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

اینکه فهرست‌بندی ساده است. فقط قید می‌کند "Coastal Tool and Supply" و زیر مقوله Mail Order Tools House قرار می‌گیرد. این معرفی بدون هر گونه نقد یا ارزیابی صورت می‌پذیرد Coastal . برای رعایت آداب شبکه، پیوندی به Wood Workers. Com دارد که آن را فقط به 11سایت مرتبط دیگر ارایه می‌کند. ماگرن این روابط را با تایپ کلمه‌های کلیدی مانند "Power tools" و "drills" در موتورهای جست‌وجو آغاز کرد و با سایت‌های اطلاعاتی که از نظر نتایج بالاترین رتبه را داشتند روابط پیوندی برقرار کرد .

در حال حاضر ماگرن برای اداره کسب و کار خود به فعالیت‌هایی از این دست متکی است چون خریدهای آگهی ترکیبی شده‌اند.

در سه ماهه آخر سال ۱۹۹۷، ماگرن ۲۰۰۰ دلار صرف دو خرید آگهی کرد: یکی در فهرست بحث I-Sales Newsletter و دیگری در Link Exchange Digest . در مجموع با هزینه حدود ۳۶ دلار برای هر سفارش پاسخی یک‌درصدی گرفت و ۵۵ سفارش دریافت کرد. قدر مسلم اینکه چنین نتیجه‌ای قابل ملاحظه نبود ولی او می‌خواست خریدی نامشخص را امتحان کند و به علاوه به عنوان عضو فعال I-Sales خواهان پشتیبانی از گروه بود .

برخلاف این خریدهای عمومی زمانی که Coastal یک پیوند متمرکز خرید نتایج فوق‌العاده بودند. ماگرن ۱۰۰۰ دلار در بخش Power Listings از Buyers Index ، صفحات اختصاص داده شده به سایت‌های خرید و سفارش پستی خرج کرد. او از این پیوند به میزان کلیک ۷ درصد رسید و در سه ماه اول تعداد آن به ۱۰۰۰ نفر رسید .

با وجود اهمیت فراگیری ماگرن بر عامل تکرار برای تشویق مشتری تاکید زیادی می‌کند. او این کار را از طریق خبرنامه Coastal Tool انجام می‌دهد. این ماهنامه الکترونیکی دربرگیرنده مطالبی نظیر بررسی محصول، راهنمای استفاده و آخرین خبرها مربوط به محصولات است .

ماگرن هرگز با ثبت نام کسانی که بطور مشخص درخواست عضویت نکرده اند آدرس های پست الکترونیکی را به نفع خود برداشت نمی کند. برعکس مطمئن می شود که افراد فرصت های زیادی برای عضویت دارند. بین "Subscribe oprion" در صفحه خانگی شرکت تا فرصت های "Sign Up here" که در هر بار تکمیل فرم (درخواست کاتالوگ، پرسش، توضیح یا سفارش) فراهم می شوند راهی برای از دست دادن فرصت وجود ندارد. از نظر درصدی تعداد ثبت نام های حاصل از فرم ها بطور مساوی تقسیم می شوند. به عبارت دیگر درصد کسانی که پاسخ مثبت می دهند، بدون توجه به اینکه پاسخ از طریق توضیح با نامه الکترونیکی باشد یا سفارش دهی، یکسان است. با این حال بیشترین فرم هایی که ثبت می شوند مربوط به درخواست های کاتالوگ و پرسش های ارسالی هستند .

در آغاز سال ۱۹۹۸ ماگرن ۵۷۰۰ مشترک خبرنامه با نرخ رشد ۹۰۰ مورد در ماه داشت. بعد از توسعه نشریه و گسترش پایه مشترکان تصمیم گرفت با دریافت کمک های مالی یا آگهی های مشترک، نشریه الکترونیکی خود را تقویت کند .

اگر تادماگرن نویسنده خبرنامه Coastal Tool نبود، بطور حتم خواننده آن بود و اگر مسوول تکوین سایت نبود و هیچ گونه وابستگی به شرکت نداشت بدون تردید یکی از مشتریان آن بود .

ماگرن ۳۶ ساله سابقه ای در زمینه مدیریت بانک اطلاعاتی دارد و به سخت افزارهای خانگی علاقه مند است. او بمدت هشت سال یک شرکت توزیع سخت افزار را اداره می کرد و قبل از پیوستن به Coastal مراحل پشتیبانی شرکت را اتوماتیک کرد. با آنکه ماگرن یکی از کارمندان سایت محسوب می شود (هرچند سهمی در درآمد آن به او تعلق می گیرد)، با آمیزه ای از شور و اشتیاق کارآفرینی و درک موقعیت یک بر نامه نویس کامپیوتر به Coastal Tool نزدیک می شود .

هدف او در زمان شروع به کار در سایت ایجاد اجتماعی از کار بران ابزار و ارایه همه ابزارهای برقی فروشگاه با همان قیمت بخش سفارش های پستی بود . ماگرن می گوید : "درست نمی دانستیم تحقق این ایده چه کارهایی را ایجاد می کند یا طراحی سایت باید چگونه باشد. من در ماه اول هر چیزی را که پیدا می کردم با

دقت مورد بررسی قرار می دادم و فکر می کردم چگونه می توان اجزای مختلف را به نحوی منسجم به هم پیوند داد.

دلیل ماگرن برای وارد شدن به این کار ساده بود. خودش می گوید: "من و رابرت و کارن لاجین که مالکان سایت بودند این کار را کاری کم خطر می دانستیم که هزینه ورود به آن کم و برگشت سرمایه آن زیاد است. حتی اگر سایت ما شکست می خورد سرمایه گذاری اولیه ناچیز بود. بودجه ما برای سال اول حدود ۱۸۰۰ دلار بود که شامل میزبانی سایت و ساخت نرم افزار می شد."

در آن زمان تجربه ماگرن در زمینه اینترنت به اندازه همه کسان دیگری بود که همزمان با او سایت وب راه اندازی می کردند. سابقه آن لاین ماگرن ۱۹۸۵ برمی گردد یعنی زمانی که عضو Compuserve شد. تقریباً ۱۰ سال بعد (اواخر 1994 برای اولین بار وب را دید. ظرف مدت یک ماه تصمیم گرفت سایت وب خود را راه اندازی کند. برای ۱۰ مگابایت فضا با ISP محلی (که هنوز از آن استفاده می کند) قرارداد امضا کرد و Complete HTML publishing Kit را به قیمت ۲۹۵ دلار خرید. او تا زمان راه اندازی سایت کار اسکن را شروع نکرد. تنها بعد از راه اندازی بود که بمدت دو روز خود را در خانه یک دوست حبس و ۵۰۰ تصویر ابزار را از کاتالوگ اسکن کرد Coastal Tool. بعد از این جریان یک اسکنر خرید. با وجود ارتقاها فراوان صورت گرفته در سایت یک جنبه از آن تغییر نکرده است. ماگرن این موضوع را تایید می کند و می گوید: "صفحه خانگی ما همان است که از روز اول بود. وقتی از آن عبور می کنید دیگر آن نمی بینید به همی دلیل هرگز به فکر تغییر این صفحه نیفتاد." با آنکه صفحه خانگی وضعیت ایستایی دارد، صفحه خرید اصلی بطور هفتگی تغییر می کند.

سرعت توسعه Coastal Tool and Supply در وب مناسب بوده است. ماگرن می گوید: "طبیعت اینترنت و آنچه اکنون می توان از طریق آن آرایه داد در زمان راه اندازی به شکل دیگری بود. منحنی رشد ما وضعیت متعادلی دارد. آهنگ رشد نه خیلی سریع بوده است و نه خیلی آهسته. به موازات رشد اینترنت، سایت ما هم با سرعت مناسبی رشد کرده است، نه خیلی پیش پا افتاده و نه خیلی عقب مانده است."

یک ویژگی Coastal Tool ابتدا واجد آن بود که بعد خود را از آن کنار کشید جست و جوی سرتاسری است، به این معنا که مراجعه کننده می تواند یک کلمه کلیدی مانند "Wrench" وارد و فهرستی دریافت کند که او را به اقلام و کالاهای مرتبط پیوند می دهد. بیشتر سایت های به بزرگی Coastal این ویژگی را اجتناب ناپذیر می دانند ولی Coastal نظر دیگری دارد .

ماگرن می گوید: " آن را بی فایده تشخیص دادیم چون اقلام فروش ما از نظر منطقی به شکلی گردآوری شده اند که خودتان می توانید به آسانی کالای مرتبط را پیدا کنید و نیازی به موتور جست و جو نیست .

"مثلا اگر بک مته خاص بخواهید و "drill" را تایپ کنید تعداد صفحاتی که به دست می آورید بیش از آن چیزی است که نیاز دارید و مجبور می شوید مدتی طولانی با این نتایج کلنجر بروید. طراحی سایت ما به گونه ای است که با دو کلیک می توانید صفحه ای را ببینید که همه مته های فروشی ما را معرفی می کند ."

ماگرن می داند که در زمان مقتضی مجبور خواهد شد ویژگی جست و جو را به حالت قبلی بازگرداند. "وقتی به رقم ۴۵۰۰ قلم کالای فروشی رسیدم وضعیت را به شکل اول برمی گردانیم. حیت در آن زمان جست و جوی ابزار بر حسب نوع یا سازنده ادامه خواهد داشت. ما در حال حاضر امکان استفاده از هر دو روش را فراهم می کنیم. شعار ما را فراموش نکنید: دو کلیک برای پیدا کردن. سه کلیک برای خرید ."

گام بعدی در توسعه Coastal استفاده از ۳۵۰۰ قلم کالای باقی مانده در کاتالوگ و فروشگاه غیر آن لاین است. ۹۵ درصد از ۱۰۰۰ قلم کالایی را که در حال حاضر آن لاین هستند لوازم الکتریکی تشکیل می دهند. در مرحله بعد لوازم یدکی و جانبی همراه با کالای اصلی ارائه خواهند شد . ماگرن ارائه قطعات مکمل را تا زمان انضمام فهرست اضافی منطقی نمی داند. او خاطر نشان می کند: " می خواهم وقتی به ابزارهای الکتریکی نگاه می کنند همه کالاهایی که با آن ابزارها کار می کنند را هم ببینند ."

از دید ماگرن این یک راه حل اساسی برای فروش مکمل است ولی قرار دادن اقلام اضافی در سایت کار طاقت فرسایی است. او می گوید: "تنها عاملی که پیشرفت ما را محدود می کند زمان است ."

با توجه به تعداد مشتری ها، دشواری کار برای Coastal مضاعف است. ماگرن می گوید: "در طول سال

بالاخره همه به فکر خرید ابزار می‌افتند، حالا یا برای خودشان و یا به عنوان هدیه برای دیگران Coastal ".
Tool به سراسر جهان کالا ارسال می‌کند و تعداد مشتری‌های بین‌المللی آن در حال افزایش است. به عنوان
مثال می‌توان به آن مشتری اهل عربستان سعودی که ذکرش رفت یا به یک شهروند کلمبیایی اشاره کرد که
۱۰۰ ابزار جیبی Leatherman سفارش داد. سفارش‌های دیگری هم از مناطق دوردست مانند جزایر فارو
و قطب جنوب می‌رسند .

با توجه به حضور غول‌هایی مانند Sears و Home در همه‌جا هر ناظر بی‌طرفی نگران آینده Coastal
می‌شود بخصوص اگر به این نکته نیز توجه داشته باشد که رقابت از طریق آن لاین صورت می‌گیرد. ولی این
مساله ماگرن را عرصه خارج نمی‌کند. او می‌گوید: " از نظر فروشگاه‌های غیر آن لاین وضعیت یکسانی
داریم. از نظر سایت وضع ما بهتر است و ابزارهای بیشتری برای فروش ارایه می‌کنیم Home Depot .
حتی امکان سفارش‌دهی آن لاین ندارد. آنها فقط به ارایه اطلاعات می‌پردازند ".
هرچند اولین بود در بازار عامل تعیین‌کننده‌ای در موفقیت فروشگاه‌های وب است ولی تنها عامل موثر
نیست. حتی بیشتر رقبای کوچکتر، Coastal Tool فقط تعداد معدودی ابزار را فهرست می‌کنند و در
عوض از حضور خود در وب به عنوان بروشوری دیجیتالی برای تشویق افراد به سفارش‌دهی استفاده
می‌کنند .

ماگرن در این باره می‌گوید: "همه شرکت‌های کوچکتر دیگر که می‌توانند بر فعالیت ما تاثیرگذار باشند
آن لاین هستند و کار چندانی انجام نمی‌دهند . آنها از توان بالقوه وب بی‌خبرند. همه این شرکت‌ها که تعداد
آنها جمعا به پنج یا شش مورد می‌رسد فعالیت خود را بر درخواست کالا از کاتالوگ متمرکز کرده‌اند. به
مشتری ۱۰ قلم کالا نشان می‌دهند و می‌گویند برای سفارش با شماره تلفن رایگان شرکت تماس بگیرد ".
Coastal Tool یک کاتالوگ نیز ارایه می‌کند که در روز ۵۰ تا ۷۵ مورد درخواست برای آن می‌رسد.
ماگرن تخمین می‌زند که تا ۱۵ درصد کسانی که درخواست کاتالوگ می‌کنند در نهایت سفارش می‌دهند.
در واقع نسبت خرید از این درخواست‌های اینترنتی آن قدر بالا است که شش ماه بعد از راه اندازی Coastal
Tool آن لاین، شرکت همه نامه‌نگاری‌های مربوط به سفارش از کاتالوگ را حذف کرد .

توصیه ماگرن به آن دسته از کارآفرینان وب که در آغاز راه هستند آن است که از یک فهرست پستی بحث الکترونیکی مانند I-Sales استفاده کنند. او پیشنهاد می کند: " یک یا دو ماه وقت صرف خواندن تمام مطالب ارایه شده و احتمالاً آرشیوهای چند ماهه کنید. از خواندن آنچه دیگران انجام داده‌اند بیشتر از خواندن هر کتابی درس می‌گیرید."

ماگرن درباره بهترین توصیه‌ای که خودش دریافت کرده است می‌گوید: " در اوایل سال ۱۹۹۵ مقاله‌ای خواندم که بازاریابی را توصیه نمی‌کرد، بلکه در عوض استدلال می‌کرد که حوزه فعالیت شما می‌تواند گسترده باشد ولی ارتباط به صورت نفر به نفر برقرار شود."

۵۴- برنارد آرنو (ثروتمندترین مرد فرانسوی)

« برنارد » ۵۶ ساله توانسته است با این ثروت، در جدول جهانی میلیاردرها، رتبه هفدهم را از آن خود کند. او در پنجم مارس ۱۹۴۹ به دنیا آمد. او نیز همچون «لایلین بتنکورت» از استعداد ذاتی فرانسوی‌ها در تولید لوازم لوکس برای شیک‌پوشان بهره‌برده و توانسته است ثروت خود را از این طریق به میلیاردها دلار افزایش دهد. به طور حتم شما هم با نام «کریستین دیور» یا «Louis Vuitton» آشنا هستید. یا نام آنها را در مجلات و تبلیغات تلویزیونی دیده‌اید، یا کسی محصولات آنها را به شما پیشنهاد کرده است و یا حتی خود مصرف‌کننده آن بوده‌اید. در هر صورت موفقیتی که «کریستین دیور» به دست آورده است به همت تلاش‌های «برنارد آرنو» بوده است. «آرنو» با ادغام چندین شرکت که در تولید اجناس لوکس، فعال بودند، توانست امثال «کریستین دیور» را از جمله شرکت‌های معروف و موفق در جهان کند. وی با داشتن ۵۱٪ از سهام LVMH که بزرگترین تولیدکننده اجناس لوکس در جهان است، همچنان سیر صعودی در کسب موفقیت را سپری می‌کند. علاقه انسان به زیبایی، خوشبو بودن در چشم همگان متشخص جلوه‌دادن نکاتی است که «آرنو برنارد» به آن توجه ویژه‌ای داشته است. او و «لایلین بتنکورت» ثابت کرده‌اند که این میل انسان‌ها، میلی است که هیچ وقت پایان نمی‌پذیرد. این مرد موفقیت خود را با جدیت و پشتکار به دست آورد. «کریستین دیور» و «LVMH» در مجموع ۵۰ مارک از معروف‌ترین تولیدات جهانی را در اختیار دارند. از جمله تولیدات آنها «Marc Jacobs» و کیف‌های «Louis Vuitton» است که امروزه در دست

بسیاری از خانمها حتی با مارکهای تقلبی نیز دیده می‌شود. او امپراتوری‌اش را طی ۲۰ سال راه انداخت، هرچند که او زیرمجموعه‌های "LVMH" را خود به وجود نیاورد اما درک درستی از پتانسیل آنها برای جذب مشتری بیشتر داشت و این نکته‌ای بود که وی را امروز به موفق‌ترین مرد فرانسه تبدیل کرده است. ادغام موفقیت‌آمیز چند تولیدکننده معروف کالاهای لوکس توسط «برنارد آرنو» (سبب شده است تا شرکت‌های دیگری نیز به همین فکر بیفتند. قدمت قدیمی‌ترین شاخه "LVMH" به سال ۱۵۹۳ برمی‌گردد. سهام این گروه به طور عمومی در بازار سهام "Euronext" پاریس ردوبدل می‌شود و بخشی از شاخص "CAC40" است "LVMH". در حال حاضر ۵۶/۰۰۰ نفر را به استخدام خود درآورده است. ۴۰ درصد از کارمندان "LVMH" در فرانسه مشغول به کار هستند. با مشاهده این آمار و ارقام به راحتی می‌توان یافت که سرمایه‌گذاری در بخش تولید کالاهای لوکس همچون لوازم آرایشی و بهداشتی، کیف و عینک‌های آفتابی از جمله موارد اشتغال‌زا است که فرانسویان توجه ویژه‌ای به آن دارند "LVMH". در ۱۵۰۰ فروشگاه معتبر در جهان فعالیت دارد. و از همین‌رو بازار وسیعی را برای محصولاتش در اختیار دارد. طرحی که "LVMH" با جدیت آن را کنترل می‌کند نحوه فروش محصولاتش است و به شدت بر مکان‌هایی که این محصولات به فروش می‌رسد نظارت دارد. برای مثال تولیدات "Louis Vuitton" فقط از طریق بوتیک‌های این شرکت و با تابلوهای بزرگ "Louis Vuitton" به فروش می‌رسد که در نقاط مرفه‌نشین شهرهای ثروتمند تاسیس شده‌اند.

و یا این که اجازه فروش محصولات خود را به دیگر فروشگاه‌های عرضه‌کننده محصولات لوکس اعطا می‌کند، مثل فروشگاه "Harrods" در لندن. از این لحاظ سیاست «برنارد آرنو» با موسسان وال - مارت یا آلدی سفید که گروه هدف آنان را قشر متوسط جامعه تشکیل می‌داد، متفاوت است.

برنارد آرنو توانایی ویژه‌ای در کشف استعدادها و بازار دارد. خوب می‌داند چه محصولی را باید در کجا عرضه کرد و چه محصولی در بازاری با استقبال روبه‌رو نخواهد شد. در سال ۱۹۸۹ در نبرد سختی برای کنترل "Louis Vuitton" پیروز شد و با مدیریت خوب این شرکت را به همراه «کریستین دیور» تبدیل به یکی از موفق‌ترین تولیدکنندگان لوازم آرایشی و لوکس کرد "Louis vuitton Moet Hennessy". که از آن

به اختصار "LVMH" یاد می‌شود، بزرگترین شرکت در عرصه لوازم لوکس است. این شرکت خود دارای ۵۰ زیرمجموعه است که هر کدام از مارک‌های معروفی هستند و در یک یا چند شاخه بهترین محصولات را تولید می‌کنند. مقر "LVMH" در پاریس است. پس از ادغام Moet et chandon و Hennessy، در سال ۱۹۸۷ Louis voiton که در آن زمان از بهترین تولیدکنندگان چمدان‌های مسافرتی بود، با دو شرکت پیشین ادغام شد و "LVMH" را تشکیل دادند "LVMH". تا حد زیادی تحت کنترل «کریستین دیور» است و «برنارد آرنو» ریاست آن را برعهده دارد.

۵۵- ویکتور ویکسلبِرگ (شرکت آلومینیوم ویکسلبِرگ)

دوران خصوصی‌سازی‌ای که چندی پس از فروپاشی شوروی به وجود آمد منجر به ثروتمند شدن عده‌ای فرصت‌طلب شد که اکنون آنها را «الیگارش» می‌نامند. این خصوصی‌سازی‌ها چندان قانون‌مدار نبود و اکنون دولت روسیه برخی از الگارش‌ها را به پای میز محاکمه کشانده است. «ویکتور ویکسلبِرگ» یکی دیگر از الیگارش‌های روس است که تنها در سال ۲۰۰۴ سومین مرد ثروتمند روس لقب گرفت. ثروت او در سال ۲۰۰۴ بالغ بر ۵/۹ میلیارد دلار برآورد شده است. اصلیتش اوکراینی است و ۴۸ سال سن دارد و در مقایسه با بسیاری از میلیاردرهایی که تاکنون درباره آنها خوانده‌ایم، نسبتاً جوان است. ویکتور که در عرصه جهانی از شخصیت‌های مهم در صنعت نفت به‌شمار می‌رود، تحصیلات آکادمیک خود را در انیستیتو مهندسی راه‌آهن مسکو گذراند. در سال ۱۹۸۸ وارد دنیای تجارت شد و با یکی از همکلاسی‌های قدیمی‌اش که در سال ۱۹۸۹ به آمریکا مهاجرت کرد در زمینه فروش کامپیوترهای شخصی شریک شد. در سال ۱۹۹۴ به‌طور موفقیت‌آمیزی شرکت "Renova" که تحت مالکیت او بود، توانست "Vladimir Tractor Factory" را به اختیار خود درآورد و یک فرد روسی تبار که فوق‌لیسانس خود را از دانشگاه هاروارد اخذ کرده بود را در راس مدیریت آن گذاشت. «ویکتور» از طریق خرید شرکت‌های کوچکتر فعالیت‌های اقتصادی‌اش را گسترش داد. «ویکتور» علاقه خاصی به خرید معدن‌های هیدروکسید آلومینیوم آهن‌دار و همچنین کوره‌های ذوب متوسط آلومینیوم داشت. او در سال ۱۹۹۶ کوره‌ها و معدن‌ها را در قالب یک شرکت به نام "SUAL" درآورد که ارزش یک میلیارد دلاری دارد و ۲۵ درصد سهام SUAL را برای

جهت خرید فایل word به سایت www.kandooon.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

فروش به سرمایه‌گذاری خارجی عرضه کرده است اما «ویکسلبرگ» سود اصلی را زمانی به‌دست آورد که مشترکاً با «میخاییل فریدمن» در گروه «آلفا» «توانست سومین شرکت بزرگ نفتی روسیه را به‌دست آورد. «ویکتور» بین سال‌های 1999 تا ۱۹۹۷ شرکت «TNK» یکی از مهمترین شرکت‌های نفت روسیه و جهان را از آن خود کرد. در سال ۲۰۰۳ ویکتور تصمیم گرفت به پیشنهاد ادغام «TNK» و بخش فعال شرکت نفتی «BP» در روسیه جامع عمل بپوشاند. با ادغام این دو شرکت، «ویکتور» دیگر سرمایه‌گذاران «TNK»، 35/6 میلیارد دلار نقداً به‌همراه سهام BP دریافت کردند. شرکت آلومینیوم ویکسلبرگ یا همان «SUAL»، دومین شرکت فعال عرضه آلومینیوم در روسیه و نهمین در جهان است.

درباره شرکت نفتی «TNK» باید گفت که از نظر داشتن ذخایر ثابت شده نفت، جزو 10 شرکت برتر جهان است. گفته می‌شود که ذخایر «TNK» امروزه بالغ بر ۷ میلیارد بشکه نفت خام است به‌طوری‌که روزانه ۷۸۰ هزار بشکه نفت تولید می‌کند «TNK». در کشورهای روسیه و اوکراین ۵ پالایشگاه اصلی نفت دارد و مالکیت دو هزار و ۱۰۰ ایستگاه بنزین در این کشورها را برعهده دارد. گفته می‌شود ۱۱۵ هزار نفر در شرکت نفتی «TNK» مشغول به کار هستند که از این نظر از بزرگترین ایجادکنندگان فرصت‌های شغلی است. ادغام شرکت‌های «TNK» و شرکت چند ملیتی «BP» در روسیه، در نوع خود بی‌نظیر بود چرا که تا آن زمان اقتصاد روسیه شاهد چنین رویدادی با این عظمت نبود. امروزه از هر ۵ بشکه نفتی که «BP» تولید می‌کند، یک بشکه متعلق به «TNK-BP» است. اما همان‌طور که در ابتدا گفته شد «کرم‌لین» چندان به ادامه فعالیت الیگارشی‌های روس تمایل ندارد و در بحث مبارزه با مفاسد اقتصادی این افراد را به پای میز محاکمه می‌کشاند و اکنون انتظار می‌رود که «کرم‌لین» هنگام برخورد با «ویکتور ویکسلبرگ»، مشکلات جدی را برای ادامه فعالیت «TNK-BP» ایجاد کند. نگرانی «TNK-BP» زمانی افزایش می‌یابد که آنها شاهد برخورد «کرم‌لین» با «YUKOS» بزرگترین شرکت نفت روسیه بودند. «کرم‌لین» در برخورد با «YUKOS» ثروتمندترین مرد روسیه و یکی از میلیاردرهای سرشناس جهان، میخائیل خودورکوفسکی را به پای میز محاکمه کشاند و بدون هیچ محافظه‌کاری، این الیگارشی را به زندان انداخت. «کرم‌لین» مدعی است که 8 «YUKOS» میلیارد دلار مالیات به دولت بدهکار است. شرکت دیگر ویکتور «SUAL» که نام کامل آن

“Siberian urals Aluminum” است، نتیجه ادغام “Urals” و شرکت “Lrkutsk Aluminum

Plants” است “SUAL”. کنترل معادن هیدروکسید آهن در اورال جنوبی و همچنین شرکت هیدروکسید

آهن تیمانا را بر عهده دارد. مشتریان اصلی “SUAL” کشورهای اروپایی به میزان ۵۴ درصد آمریکا ۸ درصد

و کشورهای آسیایی ۲۰ درصد هستند. «ویکتور» علاوه بر ثروت، علاقه زیادی به هنر دارد. او مجموعه

خصوصی “Faberge” را خریداری کرده است و گفته می‌شود که بزرگترین مجموعه خصوصی در جهان

است. در سال ۲۰۰۴ در آمریکا شاهکارهای “Faberge” را در نمایشگاهی در معرض دید عموم گذاشت.

۵۶- ریچارد ملون اسکیف (بنیادهای خیر خواهانه)

شهرت عمده او به دلیل کمک‌های مالی بسیارش به خاطر اهداف سیاسی راست‌گرایانه در آمریکا است.

هرچند ریچارد از ثروتش علاوه بر اهداف سیاسی، در مسایل بشردوستانه نیز استفاده می‌کند.

ریچارد دارای چند بنیاد خیریه به نام‌های بنیاد «سارا اسکیف»، «بنیاد کارتاژ» و «بنیاد Allegheny» است

و در سال ۲۰۰۱ بنیاد خیریه دیگری به نام «بنیاد خانواده اسکیف» راه‌اندازی کرد. پدرش «آلن اسکیف» از

خانواده‌ای سرشناس در پیتزبورگ بود و مادرش «سارا ملون اسکیف» فرزند «آندرو ملون» بود. آندرو

ملون یکی از بانکداران، صنعت‌گران و خیران آمریکایی بود که از مارس ۱۹۲۱ تا فوریه ۱۹۳۲ وزیر

خزانه‌داری آمریکا بود که به همراه برادرش «آر. کی ملون» شرکت نفتی ملون، آلومینیوم و بانک را به ارث

برد. با این که ریچارد در خانواده‌ای توانگر بزرگ شد اما جو خانواده بسیار سرد بود و بعدها وقتی ملک

«پنگوئن کورت» که در آن بزرگ شده بود را به ارث برد، آن را ویران کرد. تحصیلات پیش‌دانشگاهی خود را

در مدرسه غیردولتی Deerfield Academy فرا گرفت اما پس از دوبار ترک کردن دانشگاه، Yale بالاخره

توانست در سال 1957 در دانشگاه پیتزبورگ مدرک لیسانس خود را بگیرد. زمانی که پدرش خیلی

غیرمنتظره جان سپرد، «ریچارد» جایگزین او شد، اما امید خیلی کمی به کسب موفقیت داشت. خانواده‌اش

از دایی ریچارد، آرکی. ملون که با موفقیت مدیریت شرکت‌ها را بر عهده داشت، دلسرد بودند و مادر ریچارد

از او خواست تا بیشتر خود را درگیر بنیادهای خیرخواهانه خانواده کند.

«ریچارد» نیز پیشنهاد مادرش را پذیرفت و سرانجام کار در بنیادهای خیرخواهانه را در اولویت کارهایش

قرار داد. درباره این که چرا اصولاً «ریچارد» به سیاست علاقه‌مند شد، چند نظریه وجود دارد؛ اولین نظریه از تاثیر «روبرت دوگان» شوهرخواهر ریچارد بر او حکایت دارد که در سال ۱۹۵۶ به او کمک کرد که عضوی از حزب جمهوری خواه «الگنی کانتی» شود. دومین نظریه‌ای که در این باره وجود دارد مربوط به علاقه «ریچارد» به خواندن روزنامه‌است که او این کار را در دوران سرد و انزوای کودکی و نوجوانی با اشتیاق انجام می‌داد. سومین نظریه مربوط به فعالیت ریچارد در ستاد انتخاباتی «بری‌گلدواتر» در سال ۱۹۶۴ است که او در آن زمان کاندیدای ریاست جمهوری بود و بعدها مادرش با این ستاد آشنا شد. چهارمین گمان درباره این که چرا ریچارد به سیاست علاقه‌مند شد به فعالیت پدرش با (OSS اداره امور استراتژیک) در دوران جنگ جهانی دوم برمی‌گردد که خانواده‌اش مجبور شدند برای مدتی در واشنگتن دی‌سی ساکن شوند. دلیل اصلی علاقه‌مندی ریچارد به سیاست هرچه باشد، بالاخره او را به مقصودش رساند. مادر ریچارد در سال ۱۹۶۵ جان سپرد که این خود باعث شد «ریچارد» تسلط بیشتری بر املاک و دارایی‌های خانواده داشته باشد. بنیادهایی که تحت نظر مادرش فعالیت می‌کردند چندی قبل از مرگ وی کمک‌های مالی خود را روانه سازمان‌های ضد کمونیستی و همچنین پروژه‌های هنری و کنترل جمعیت کرده بودند. در سال ۱۹۶۹ ریچارد نشریه Tribune-eviewR در گرنیزبرگ را خریداری و آن را تبدیل به بلندگوی تبلیغاتی خود کرد. در سال ۱۹۷۳ روابطش با خواهرش، کوردلیا اسکیف می «تیره شد و کنترل کامل بنیادهای خیرخواهانه خانواده را به دست گرفت. اسکیف برای مدتی نشریه Forum world features را رهبری کرد. بعدها اعلام شد که این نشریه سازمان ظاهری سازمان جاسوسی آمریکا، یعنی سیا است. در اصل می‌توان گفت «ریچارد» و خانواده‌اش نام بنیادهای خود را که بیشتر کمک‌های سیاسی می‌کردند تا بشردوستانه، بنیادهای خیرخواهانه می‌نامیدند. بعد از واترگیت و مرگ دوگان، «ریچارد اسکیف» تصمیم گرفت کمک‌های مالی - سیاسی خود را به جای آن که به افراد بدهد، به گروه‌های تحقیقاتی ضد کمونیستی ناشران ببخشد. اولین این موسسات، موسسه «هوور» در دانشگاه استنفورد بود که روی مسایل جنگ، انقلاب و صلح تحقیق می‌کرد. از طریق روابطی که در موسسه هوور به دست آورد، کمک‌های خود را به بنیاد «هریتیج» که بعدها یک موسسه با نفوذ تحقیقاتی شد روانه کرد. پس از مدتی موسسه‌های محافظه‌کار و

لیبرال نیز از کمک‌های مالی او بهره‌مند شدند. یکی از این سازمان‌ها که اکنون نیز به شدت افکارهای راست‌گرایانه علیه ایران دارد، موسسه آمریکن اینترپرایز است. از جمله موسسه‌های دیگری که از کمک‌های ریچارد بهره‌مند هستند، بنیاد «بل‌ویرچ‌فری کانگرس» و موسسه تحقیقاتی «اینترکالیگیت» است. بنیاد «تحقیقات اقتصادی اطلس» برای آموزش اقتصادی و مجمع زنان مستقل نیز از دیگر بنیادهای سیاسی و اقتصادی هستند که از کمک‌های مالی «ریچارد» بهره‌مند می‌شوند. در سال ۱۹۹۸ بنیادهای خیریه ریچارد به بیش از ۱۰۰ گروه و سازمان سیاسی - اقتصادی کمک‌های مالی اهدا کرد و تا سال ۲۰۰۲ کمک‌های مالی او بالغ بر ۳۴۰ میلیون دلار تخمین زده شد. مادرش زنی الکلی بود و «ریچارد» نیز خود مردی الکلی شد. ازدواج اولش با «فرانسیس گیل‌مورنيس» اسکيف پس از جدایی طولانی مدتی، تبدیل به طلاق شد. اما گفته می‌شود از ۱۹۹۰ تغییرات مثبتی در زندگی او شکل گرفته است. در سال ۱۹۹۰ مصرف الکل را کنار گذاشت و در سال 1991 با «مارگارت بتل اسکيف» ازدواج کرد. ثروت او تا سال ۲۰۰۴، ۱/۱ میلیارد دلار تخمین زده شده است.

۵۷- جی . دابلو . ماریوت (هتل های با کیفیت)

شرکت ماریوت امروزه عمدتاً به دلیل هتل های با کیفیتش مطرح می باشد. اما، کمتر کسی اطلاع دارد که این شرکت در ابتدا همان دکه رای و دبلو روت بییر در واشینگتن دی. سی بوده است. او و شریک خود، بعد از اینکه نتوانست در یک مسافرت تابستانی به واشینگتن یک نوشیدنی خنک بیابد، در سال ۱۹۲۷ دکه رای و دابلو روت بییر که ۹ صندلی داشت را افتتاح کرد. بعد از یک سال، ماریوت یک دکه دیگر باز نمود و سهم شریک خود را نیز خرید. فرنشیزهای او اولین فرنشیزهایی بودند که اجازه فروش غذای داغ را گرفتند و به نام «هات شاپ» مشهور شدند. هات شاپ سوم نیز به منظور ارائه خدمات به سرنشینان اتومبیل ها در نطقه بازگشایی شد. زمانیکه ماریوت این رستوران متحرک را برای ارائه خدمات به رانندگان و افراد بین راهی ایجاد نمود، هیچ رقیبی برای آن وجود نداشت.

حوالی سال ۱۹۳۱، شش «هات شاپ» در منطقه وجود داشت. ماریوت به دقت با ارزیابی مناطق بر اساس حجم رفت و آمد اقدام به گسترش این رستورانها کرد. او و همسرش دقیقاً در گوشه یک خیابان می ایستادند و ماشینهایی که تردد می کردند را تک تک می شمردند. او بر رستورانهایش کنترل داشت، هر کدام را حداقل یک بار در روز به منظور بررسی کارهای رستوران بازدید می کرد. هات شاپ هشتم نزدیک یک فرودگاه افتتاح شد و شمار مشتریانی که غذا را برای بردن به هواپیما خرید می کردند اینقدر زیاد بود که ماریوت متعجب شد. با توجه به این مسئله او با شرکت حمل و نقل هوایی به منظور ارائه خدمات غذایی به مذاکره نشست. اولین غذاهای او به صورت بسته بندی ارائه شدند و بزودی تمام خطوط هوایی غذاهای ماریوت را برای مسافران خود ارائه دادند. در طول جنگ جهانی دوم، ماریوت متوجه شد که آژانس های دولتی و پایگاههای دفاعی اطراف واشینگتن، کافه تریا ندارد. همانطور که یک کارآفرین نمونه می بایست عمل می کرد، او از این فرصت استفاده نمود و مکانهای کوچکی در شرکت ها و پایگاه های حولی با قیمت کم اجاره نمود و شروع به تهیه غذا برای آنها نمود. ماریوت اولین هتلش را تا سال ۱۹۵۵ ساخته بود. در آن زمان او حدود ۴۰ میلیون دلار فروش داشت. با افتتاح هتل هایش، رشد او بسیار سریع شد. در اواخر دهه ۱۹۶۰ با تهیه غذاهای حاضری، قهوه خانه ها، غذاهای مکزیکی و ... درآمد نجومی گرفت. فروش او از حدود ۱۰۰ میلیون دلار در اواسط دهه ۱۹۶۰ به ۷/۶ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۰ رسید. این رقم برای کسی که در سال ۱۹۲۷ گرسنه بود، چندان بد نبود.

۵۸ - Michael Bloomberg (شهردار میلیاردار)

هنگامی که «Bloomberg» جایگاه مدیریتش در یک امپراطوری بزرگ تجاری را رها کرد تا شهردار نیویورک شود، این سوال در ذهن همگان ایجاد شد که آیا او یک «دیوانه قدرت است» و یا یک «قدرت طلب دیوانه»؟ البته هنوز هم پاسخ این سوال مشخص نشده است! در ایالات متحده آمریکا هر کسی که به تلویزیون، رادیو و یا اینترنت دسترسی داشته باشد به خوبی با نام «Bloomberg» و کمپانی مشهورش که همواره خدمات اقتصادی و اطلاعاتی مفید ارائه می کند، آشناست، کمپانی ای که در سال ۱۹۸۱ بنیانگذاری شد در عرض یک دهه تمامی پله های ترقی را طی کرده است. اما «Bloomberg» زمانی به شهرت کامل

رسید که توانست در رقابت برای کسب کرسی شهرداری نیویورک، «rudolph Giuliani»
-مرد سال ۲۰۰۱- را از بیش رو بردارد و خود به این مقام نائل گردد. با این پیروزی بود که شبکه «
»CNN هفته‌ها برنامه‌های ویژه خودش را به او اختصاص داد و از او چهره‌ای سرشناس در سیاست همچون
تجارت ساخت .

«Michael rubens Bloomberg» در ۱۴ فوریه ۱۹۴۲ در «MEDFERD» به دنیا آمد .خانواده
«Bloomberg» از طبقه متوسط جامعه بودند و پدرش به عنوان کتاب دار یک شرکت لبنی مشغول به کار
بود. هوش سرشار «Michael»

سبب شده بود تا در تمامی دروس مدرسه نمرات بسیار عالی کسب کند و به همین دلیل پس از دوران
مدرسه به راحتی توانست وارد دانشگاه

« gohns Hopkins » شده و پس از اتمام دوران با مدرک مهندسی فارغ التحصیل شود. علاقه فراوان او
به تحصیل، شور و شوق خاصی برای ادامه راه در او پدید آورده بود و از همین رو برای کسب مدرک MBA
وارد دانشگاه هاروارد شد .

در سال ۱۹۶۶ « Michael » با استفاده از هوش تجاری و توان علمی‌اش وارد بورس « wall street »
برای کمپانی « salomon brothers » شد. شش سال بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ ، « Bloomberg »
شغل جدیدی پیدا کرد: مسئولیت فروش سهام و سیستم‌های اطلاعاتی شرکت !

اما در سال ۱۹۸۱ زمانی که همه چیز به خوبی پیش رفته بود، کمپانی فروخته شد و « Bloomberg »
نیز مجبور به ترک مسئولیت و فروش سهامش گردید. اگر چه این رویداد خاطره‌ای تلخ در ذهن او باقی
گذاشت اما به دست آوردن مبلغ ۱۰ میلیون دلار از فروش سهامش در بورس مطلبی نبود که نتواند تلخی
ترک « wall street » را از کام او بزدايد .

در طول دوران مسئولیتش در « wall street » همیشه در صدد بود تا با ترکیب تکنولوژی روز و اطلاعات موجود، سیستمی طراحی کند تا دسترسی به اطلاعات اقتصادی و بررسی روند صعودی و نزولی سهام شرکت‌های مختلف را آسان‌تر و قابل اطمینان‌تر نماید. به عقیده او این بزرگترین نیاز زمان wall street « محسوب می‌شد که هیچ کس توانایی برطرف کردن آن را نداشت. از همین رو تصمیم گرفت تا دست به کار شود. تمام اندوخته‌های علمی و تجربیات شغلی گذشته‌اش را کنار هم گذاشت تا شاید بتواند از معجون حاصله معجزه‌ای پدید آورد .

با سرمایه‌ای که از فروش سهام به دست آورده بود و حمایت «Merrill lynch» توانست یک سیستم اطلاعاتی کامپیوتری طراحی کند که با بررسی نحوه مدیریت و اطلاعات امنیتی، راه دشوار سرمایه‌گذاری بی‌خطر در بورس را هموار می‌ساخت. البته در آن زمان کمتر کسی به ارزش این سیستم پی برد، اما تولید آن شروع انقلابی در این مسیر را نوید می‌داد .

تنها با گذشت دو دهه از شکل‌گیری « Bloomberg » «LP» بیش از ۸۰۰۰ نفر در قریب به ۱۰۰ دفتر این شرکت در سراسر دنیا مشغول به کار شدند که درآمد سالانه بیش از ۲/۵ میلیارد دلار را دربر داشت و گفته می‌شود که سرمایه خود او در این مدت به بیش از ۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده بود . نکته جالبی که در رابطه با زندگی اشرافی « Bloomberg » می‌توان گفت که متاسفانه در مورد دیگر میلیارد‌های دنیا کمتر دیده می‌شود. اقدامات خیرخواهانه و بشر دوستانه او است. او که از خانواده‌ای متوسط به این درجه رسیده بود هرگز نمی‌توانست سختی‌های طبقه پایین جامعه را فراموش نماید، او همچنین همواره خود را مدیون دانشی می‌داند که در مدرسه و دانشگاه فرا گرفته و از این رو در کمک‌هایش نگاه ویژه‌ای به این دو محل دارد. توجه ویژه او به وضعیت نابسامان شهر نیویورک حتی پیش از رسیدن به سمت شهرداری این شهر نیز وجود داشت. او مقادیر ویژه‌ای از سرمایه‌اش را خرج کمک به آوارگان و بی‌سپرناهان و همچنین قربانیان حوادث خشونت آمیز شهری می‌نمود. علاوه براین حضور گسترده او در میان هیات امنای موسسات مختلف همانند مرکز هنرهای نمایشی « lincoln » موزه هنر « metropolitan » و نیز دانشگاه «Johns Hopkins» و بسیاری موسسه آموزشی و هنری دیگر نشان از

کمک‌های شایان او به این مراکز دارد. دیگر اینکه در پی فعالیت‌های خیر خواهانه او در دانشگاه Johns Hopkins، روسای این دانشگاه نام دانشکده پزشکی این دانشگاه را از «Hygiene & public Health» به «Bloomberg school of public health» تغییر دادند.

زمانی هم که او در پست شهردار شهر قرار گرفت اقدامات وسیعی را جهت بهبود اوضاع اجتماعی، اقتصادی نیویورک پس از واقعه یازده سپتامبر آغاز نمود و از قدرت خارق العاده‌اش در تجارت و فن آوری برای سامان دهی به شرایط نامناسب فعلی بهره می‌جوید. گفته می‌شود که او در حال حاضر مشغول آماده کردن خود جهت کسب مجدد این کرسی می‌باشد و گفته است که با قدرت فراوان در عرصه رقابت شرکت خواهد کرد.

۵۹- روپرت مرداک (امپراطور رسانه ها)

قدرت رسانه‌ها را به هیچ‌وجه نمی‌توان انکار کرد. رسانه‌های رادیو و تلویزیونی به علاوه مطبوعات ابزاری هستند که بیش از همه قشر سیاستمدار و بازرگان را به سوی خود می‌کشاند و معمولاً آنها هستند که سعی می‌کنند باتسلط خود بر رسانه‌ها به اهداف اقتصادی و سیاسی مورد نظر دست یابند. یکی از شناخته‌شده‌ترین چهره‌ها در عرصه رسانه‌ها کسی نیست جز «روپرت مرداک». روپرت مرداک که اسم کاملش «کیت روپرت مرداک» است یکی از موفق‌ترین غول‌های رسانه‌ای است این اصطلاح معمولاً به افرادی نسبت داده می‌شود که ثروتمند هستند و بخش بزرگی از رسانه‌ها را در اختیار دارند. «سیلیویو بروسکینی» و «روپرت مرداک» دو غول رسانه‌ای هستند. «روپرت مرداک» از سهامداران عمده News corporation نیز هست. وی در کل به‌عنوان بانفوذترین شخصیت رسانه‌ای مخصوصاً در عرصه سیاست شناخته می‌شود. «روپرت» یک شخصیت تند جمهوری خواه است که پیشنهاد ملکه انگلیس را برای دریافت مقام اشرافی رد کرد. سیاست رسانه‌ای او معمولاً راست‌گرایانه است و بیش از همه به نفع آمریکا فعالیت می‌کند. نخست وزیران استرالیا و بریتانیا تاکنون بارها از او خواسته‌اند تا برنامه‌هایی که به نفع آنها است را از رسانه خود پخش کند. «روپرت مرداک» در ۱۱ مارس ۱۹۳۱ در ملبورن استرالیا به دنیا آمد و تحصیلات دانشگاهی‌اش را در دانشگاه آکسفورد بریتانیا به اتمام رساند و در سال ۱۹۸۵ شهروند ایالات متحده شد.

پدرش «سرکیت مرداک» از مشاوران «بیلی هیوز» نخست وزیر استرالیا در زمان جنگ جهانی اول بود. او همچنین یک خبرنگار بود که بعدها با نفوذترین مقام اجرایی یک روزنامه در استرالیا شد. وی مدیریت روزنامه ملبورنی یعنی «هرالد» و «ویکلی تایمز» را در اختیار داشت. مرداک به شدت از پدرش تاثیر پذیرفت و با این که به وضوح مایل به تقلید و پیروی از او بود، اما در خیلی از مواقع علیه او سرکشی می کرد. «کیت مرداک» شخصیتی عبوس و غیرصمیمی داشت که معمولاً از پیشرفت های اولیه پسرش ناخشنود بود و نگران این بود که مبدا روزی روپرت از او پیشی بگیرد. در اوایل کار مطبوعاتی، مرداک بسیار پرخاشگرانه عمل می کرد. استاندارد او در فعالیت مطبوعاتی این طور بود که روزنامه های زیان ده استرالیایی را خریداری می کرد و با مدیریت افراط گرایانه و تغییرات بنیادین در روزنامه، به جنگ رقبایش می رفت. بعد از مرگ ناگهانی پدرش، برخلاف انتظار، تنها مالکیت روزنامه «آدلاید لیوز» به او رسید. در طول ۱۰ سال بعد او با گسترش امپراطوری رسانه ای اش «روپرت مرداک» با سود کلانی که به دست می آورد همچنان به گسترش امپراطوری اش ادامه داد و در دهه ۷۰ میلادی قدرت او آنچنان بود که توانست روزنامه های معتبر در نیویورک و لندن را تحت مالکیت خود در آورد. در «نیوسات ویلز» پس از خرید یک شبکه تلویزیونی با قانون مایوس کننده ای در استرالیا روبه رو شد که اجازه مالکیت همزمان یک شبکه تلویزیونی و یک روزنامه اصلی را در یک شهر به او نمی داد. از آن زمان روپرت چه از طریق فعالیت رسانه ای و چه شخصاً سعی کرد، این قانون را تغییر دهد. در اواسط دهه ۶۰ میلادی به انگلستان رفت و به سرعت تبدیل به یکی از قدرت های مطرح شد. «روپرت» در آنجا سه روزنامه مطرح «نیوزآودتایمز ورلد» و «دتامیز» و به دنبال آنها «دساندی تایمز» را تحت اختیار خود در آورد و خود را به عنوان یکی از شخصیت های مکار و ظالم تجاری معرفی کرد. در سال ۱۹۸۵ مرداک شهروند آمریکا شد. دلیل این کار بیشتر جنبه اقتصادی - رسانه ای داشت چرا که طبق قوانین آمریکا تنها شهروندان این کشور حق مالکیت شبکه های تلویزیونی را دارند. در سال ۱۹۸۷ شرکت مطبوعاتی The herald and weekly times ltd را که زمانی پدرش مدیریت آن را برعهده داشت، خریداری کرد. در سال ۱۹۹۱ که شرکت News corporation مرداک بدهی های فراوانی را بر روی هم انباشته بود،

روپرت مجبور شد بسیاری از امتیازهای مجلات آمریکایی‌اش را که تماماً در دهه ۸۰ میلادی به دست آورده بود، به دیگران واگذار کند.

در سال ۱۹۹۵ کمیسیون فدرال ارتباطات (FCC) تحقیقی را درباره قانونی بودن مالکیت شبکه FOX توسط «روپرت مرداک» به عمل آورد. این تحقیق پس از آن به عمل آمد که گفته می‌شد مالکیت یک خارجی بر شبکه فاکس غیر قانونی بوده است. اما در پایان نتایج تحقیق به نفع مرداک تمام شد و در نتایج این تحقیق اعلام شد که مالکیت «روپرت مرداک» بر شبکه فاکس به نفع و به مصلحت عموم است. در سال ۱۹۹۶ شبکه راست گرای «فاکس نیوز» را تاسیس کرد. این شبکه خبری که ۲۴ ساعته فعال است دیدگاه‌های محافظه کارانه مرداک را بیان می‌کند و از سوی قشر لیبرال آمریکا به شدت مورد انتقاد واقع می‌شود. انتقادهای این قشر مخصوصاً در جنگ اخیر آمریکا علیه عراق به شدت افزایش یافت. «فاکس نیوز» مدعی است که در زمانی که این شبکه راه اندازی شده است، سهام شبکه خبری CNN در سراسی بی قرار گرفته و اکنون فاکس پربیننده‌ترین شبکه خبری است. «روپرت مرداک» تاکنون سه بار ازدواج کرده است. ازدواج اولش تنها پس از چندسال در اواخر دهه ۵۰ به اتمام رسید. در سال ۱۹۶۱ با «آنامرمداک» خبرنگار و یکی از کارمندان ازدواج کرد. آنها صاحب سه فرزند به نام‌های الیزابت، لاکلان و جیمز شدند. این زوج پس از آن که فاش شد روپرت و یکی از دیگر کارمندان به نام «وندی دنگ» روابط طولانی مدتی با هم داشتند، در سال ۱۹۹۸ از یکدیگر جدا شدند. «وندی دنگ» یک مقام ساده اجرایی در بخش آسیایی News corporation بود و ۴۰ سال از روپرت کوچکتر است. این دو، چندی پس از آن که روپرت از «آنامرمداک» جدا شد، با یکدیگر ازدواج کردند. روپرت از ازدواج‌های قبلی‌اش ۴ فرزند دارد. در نوامبر ۲۰۰۳، «جیمز مرداک» رییس شبکه Beritish sky broad castings شد. روپرت همچنین از ازدواج فعلی‌اش دو فرزند دارد. در سال ۱۹۹۹ مجله اکونومیست فاش کرد روپرت مرداک در طول ۱۱ سال گذشته ۲۱ میلیارد دلار سود داشته اما هیچ مالیاتی پرداخت نکرده است. درآمد اکونومیست گفت «روپرت» باید در این مدت ۳۵۰ میلیون دلار مالیات می‌داد که برابر بود با ساخت ۷ بیمارستان جدید، ۵۰ دبیرستان و یا ۳۰۰ مدرسه ابتدایی. تا سال ۲۰۰۴ ثروت او ۷۸ میلیارد دلار تخمین زده شده است.

۶۰- Ernesto Bertarelli مرد سال کشور سوئیس (ورزشکار کارآفرین)

عده‌ای بر این باورند که آدمی می‌بایست با شناخت استعدادهايش، یکی را پیش رو فرانه‌د و تمامی امکانات و توانایی‌های خود و محیط اطراف را صرف شکوفایی آن نماید. به باور این عده عمر و توانایی بالقوه بشر فرصت‌کننده بیش از یک چاه در زمین زندگانی را نمی‌دهد، پس باید تمام تلاش‌ها جهت هرچه عمیق‌تر شدن آن چاه صورت گیرد و نه کندن چاه‌های بیشتر. صحبت کردن پیرامون این فلسفه له یا علیه آن مبحثی است که به اهل فن مربوط است و مجال آن نیز در این زمان و فضای اندک نیست، اما آنچه روشن است این است که در زندگی با نمونه‌هایی برمی‌خوریم که مثال کاملان نقض این فلسفه تلقی می‌گردند. به عنوان نمونه اگر به این باور پایبند باشیم یک کارگردان ماهی تنها می‌تواند یک کارگردان عالی باشد و نه به طور همزمان یک شناگر قهار؛ و یا یک تاجر موفق تنها می‌بایست در امر تجارت قدم بردارد و هرگز نمی‌تواند یک موتورسوار خبره باشد، چرا که فرصتی برای او باقی نمی‌ماند که بخواهد در هر دو زمینه به یک میزان به درجه ممتازی برسد، به عبارت ساده‌تر نمی‌تواند دو چاه عمیق با عمق یکسان داشته باشد! اما تجربه نشان داده که ظرفیت اشرف مخلوقات به مراتب بیش از اینهاست. بسیاری از انسان‌های موفقی که در دو یا سه رشته مختلف و حتی بیشتر به درجات عالی رسیده‌اند و هیچ‌یک از این زمینه‌ها خللی در موفقیت دیگری ایجاد نکرده است. یکی از این انسان‌های موفق «Ernesto Bertarelli» مدیر ثروتمند و قهرمان ورزش قایق‌سواری است. موفقیت «Bertarelli» در هر دو زمینه تقریباً به یک میزان بوده است و ساده‌تر این است که بگوییم در هر دو رشته به مقام قهرمانی رسیده است.

این میلیاردر خوش‌ذوق در ۲۲ سپتامبر سال ۱۹۶۵ در کشور سوئیس به دنیا آمده و دوران مدرسه خود را نیز در همان کشور سپری نموده است. پس از آن جهت ادامه تحصیل وارد ایالات متحده شده و توانست مدرک کارشناسی خود را از دانشگاه «Babson» در بوستون و سپس مدرک کارشناسی ارشد NBA را از دانشگاه هاروارد دریافت نماید.

در سال ۱۹۸۵ او وارد کمپانی «Serono» شد، این شرکت که در کشور سوئیس و در شهر ژنو قرار دارد به فعالیت‌های بیوتکنولوژیکی مشغول است و در این راه به پیشرفت‌های جهانی دست یافته و در میان دیگر شرکت‌های رقیب از شهرت بسیار بالایی برخوردار است. هنگامی که Ernesto وارد Serono شد ابتدا در بخش بازرگانی مشغول به کار گشت. اندکی بعد طرح و ایده‌های او پیرامون فعالیت کلی کمپانی سبب انتقال او به حوزه اداری کمپانی و چندی بعد به جهت توانمندی‌های بالایی که از خود نشان داد توانست وارد هیات مدیره شود. مدت ۵ سال در سمت معاون هیات مدیره و مدیر بخش اجرایی کمپانی مشغول به کار بود تا اینکه سرانجام به سمت ریاست کمپانی منصوب شده با به روی کار آمدن او و در اختیار گرفتن کلیه امور، اوضاع Serono به کلی دگرگون شد و گام‌های بلندتری به سوی شهرت بیش از پیش و سوددهی کلان برداشته شد.

تاثیر مدیریت خردمندانانه و بی‌نظیر او به حدی بود که در اندک زمانی نام «Bertarelli» در صنعت بیوتکنولوژی و داروسازی سوئیس شکوفا شد و به ناگاه او را به عنوان یک انسان توانمند با استعدادهای فراوان به همگان شناساند.

قدرت اراده و استعداد مدیریتی او به اندازه‌ای است که در حال حاضر علاوه بر اداره کمپانی عظیم «Serono» موسسات و کمپانی‌های دیگری چون «UBS»، «BIO»، «انجمن صنایع داروسازی اروپا» و «بنیاد دارویی Bertarelli» که هریک در زمینه بیوتکنولوژی سرآمد دیگر کمپانی‌های مشابه هستند، زیر نظر مستقیم او اداره می‌شوند. او همچنین عضو انجمن مشاوران پزشکی و دارویی دانشگاه هاروارد نیز می‌باشد.

جالب است بدانید انسانی که تا این حد مشغله کاری دارد و اداره چند شرکت و موسسه بزرگ بین‌المللی را تقبل کرده است، خود قهرمان مسابقات قایقرانی سوئیس و آمریکاست و مدال‌های بسیاری از گذشته و حال در کلکسیون خود نگهداری می‌کند. او همچنین به سبب علاقه‌اش به رشته قایقرانی یک باشگاه مخصوص این رشته در کشور سوئیس با نام «Alinghi» بنا کرده و خود اداره آن را نیز برعهده دارد.

ذکر این مطلب نیز خالی از لطف نیست که این میلیارد در چهل ساله که ثروتش را 4/7 میلیارد دلار تخمین می‌زنند، تمامی موفقیت‌هایش را مدیون کشورش می‌داند. او می‌گوید که سوئیس سرزمین مادری‌اش چنان روحیه شکست‌ناپذیر و توان بالایی را در اختیارش نهاده است که هرگز نمی‌تواند در مواجهه با مشکلات آن را نادیده گیرد «Bertarelli». می‌گوید: «زمانی که خواستم در صنعت داروسازی در کشورم فعالیت کنم، بسیاری از متخصصین انگلیسی که با توانایی من آشنا بودند من را از این کار نهی کردند و گفتند که سوئیس کشور مناسبی برای این امر نیست و از من خواستند تا در انگلستان به این کار روی آورم. اما زمانی که برخلاف نظر آنها در کشور خودم این کار را آغاز نمودم و به این موفقیت بزرگ دست یافتم، تک تک آنها از انگلستان برای همکاری به سوئیس آمدند و حال هم حاضر به ترک این کشور نیستند».

۶۱- Adolf Merckle حقوقدان، داروساز و میلیارد

سرمایه‌گذاری در کشور آلمان ویژگی‌های خاص خود را دارد. علاوه بر سرمایه‌گذاری در انواع بخش‌های صنعتی، سرمایه‌گذاری در بخش پزشکی، خصوصاً داور نیز به وفور مشاهده می‌گردد. این امر بدان دلیل است که در اکثر کشورهای جهان، قیمت دارو به مراتب بالا است و تولید و فروش آن به عنوان یک امر تجاری می‌تواند بستر مناسبی برای جذب سرمایه‌های کلان پراکنده باشد. یکی از بزرگترین شرکت‌های داروسازی آلمان که شهرت جهانی یافته است شرکت «Phonix» می‌باشد. داروهای این شرکت در تمام داروخانه‌ها و موسسات و مراکز پزشکی اروپا یافت می‌شود و با توجه به این فعالیت گسترده توانسته است رتبه دوم تولید و توزیع دارو در این قاره را از آن خود نماید. این کمپانی مدعی است که بازار داروی کشورهای آلمان، ایتالیا، مجارستان، چک و اسلواکی، دانمارک، سوئد و فنلاند را کاملاً در اختیار دارد و براساس آمار منتشره در بیش از ۱۹ کشور جهان بالغ بر ۱۲۲ مرکز توزیع مستقیم دارد. بر طبق همین آمار در جولای ۲۰۰۴ رقم فروش این کمپانی ۵/۳ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال گذشته ۰/۲ میلیارد دلار افزایش داشته است.

اما اسکان هدایت این امپراطوری داروسازی در دستان کیست؟

دکتر « Adolf Merckle » متولد سال ۱۹۳۵ در شهر « Dresden » آلمان اداره این کمپانی عظیم را بر عهده دارد . او که اشتغال در این رشته را از اجداد خود به ارث برده است . هم‌اکنون با سرمایه‌ای معادل ۶/۹ میلیارد دلار این افتخار خانوادگی را به اوج خود رسانده است . او که تحصیلاتش را در زمینه حقوق به اتمام رسانده بود ، تصمیم گرفت تا همانند اجدادش وارد تجارت دارو گردد و از استعداد و هنر ذاتی‌اش در این عرصه بهره فراوان جوید . از همین رو به همت ارثیه کلانی که از پدرش برجای مانده بود شروع به سرمایه گذاری در بخش‌های گوناگون صنعتی خصوصاً صنعت داروسازی نمود .

او در ابتدا اداره کمپانی دارویی « Phonix » را خریداری نمود تا به امروز که ۵۷ درصد از سهام این کمپانی را در اختیار گرفته است . از سویی دیگر با آغاز مدیریت کمپانی بزرگ داروسازی «Merckle» « Group » توانست نام خود را در لیست بزرگترین‌های این حرفه جای دهد و ثروت و شهرت کلانی را از آن خود نماید . این شرکت بزرگ بیش از ۱۲۵ سال است که در آلمان به تولید دارو می‌پردازد و نام «Merckle» مواد اولیه خود را از کشورهای هند و چین و بخشی از تجهیزات خود را از ایالات متحده خریداری می‌نماید . البته « Adolf Merckle » نیز همانند دیگر سرمایه‌داران جهان ، سرمایه خود را منحصر به یک صنعت خاص نمی‌کند ، از این رو در بخش‌های مختلف صنعتی خصوصاً سیمان و شکر نام او و روند سرمایه‌گذاری‌های او به مراتب مشاهده می‌شود .

مطلب آخر اینکه او هم اکنون در کشور آلمان به همراه همسر و چهار فرزندش زندگی می‌کند و به آینده‌ای چشم دوخته است که فرزندانش همچون خود سکان هدایت این کشتی‌های غول پیکر را در دست گیرند .

۶۲ - Charles Wang مدیر کمپانی «Computer Associates» (سومین کمپانی تولید نرم افزار در دنیا)

«charles wang» مدیری موفق و میلیاردری بزرگ است که علیرغم عدم برخورداری از بسیاری خصوصیات و ویژگی‌های انسان‌های مبتکر و نابغه ، توانست با شناخت و بکارگیری نیروهای درونی‌اش به جایگاه فعلی‌اش دست یابد. در حال حاضر او مدیریت شرکتی را بر عهده دارد که خودش بنیانگذار آن بوده و

توانسته است در اثر مدیریت عالی خود و بکارگیری روش‌های بکرو بی‌نظیر آن را به سومین غول دنیای نرم افزارهای کامپیوتری تبدیل نماید.

«Charles Wang» در ۱۹ آگوست سال ۱۹۴۴ در "شانگهای" چین دیده به جهان گشود. پدرش قاضی عالی‌رتبه کشور چین بود که پس از به قدرت رسیدن حزب کمونیست در این کشور تصمیم به انتقال محل سکونت خانواده به شهر نیویورک ایالات متحده گرفت. با مهاجرت به آمریکا دیگر دوران زندگی آرام و مرفه برای خانواده «Wang» به سر آمد. بارها و بارها آنها مورد هتاکی و بی‌حرمتی نژاد پرستان آمریکایی قرار گرفتند اما دیگر چاره‌ای جز ماندن و تحمل کردن برای آنها باقی نمانده بود. حتی به دلیل این برخوردها آنها مجبور شدند تا چندین بار محل مسکونی خود را از محلی به محل دیگر تغییر دهند اما به هر منطقه‌ای که می‌رفتند نمی‌توانستند اثری از آرامش روزهای گذشته در سرزمین مادری خود بیابند. «Charles» نیز همانند دیگر اعضای خانواده از این وضعیت رضایت نداشت. او از همان ابتدای ورودش به مدرسه با همه چیز مشکل داشت. روش تدریس معلمان مدرسه از اساسی‌ترین مشکلات او به شمار می‌رفت. به عقیده او معلمان تنها به تدریس فرمول‌های بی‌خاصیت دروس مختلف مشغول بودند. هرگز به دانش آموزان روش‌های درست فکر کردن را آموزش نمی‌دادند. از همین رو نسبت به درس و مدرسه بی‌تفاوت بود و همیشه در تمامی درس‌ها چه در دوران ابتدایی و چه در دوران دبیرستان پائین‌ترین نمرات کلاس را دریافت می‌کرد.

به هر ترتیبی که بود دوران مدرسه را به پایان برد و برای تحصیل در رشته ریاضی وارد دانشگاه «Queen» شد. در سال ۱۹۶۶ مدرک لیسانس خود را در این رشته دریافت کرد و به دنبال شغلی مناسب افتاد. یکی از مهمترین و شاخص‌ترین ویژگی‌های «Charles» که از دوران کودکی تا به امروز همراه او بوده است و او به بهترین نحو ممکن از آن یاری جسته است، توانایی او در برقراری ارتباط اجتماعی قوی با دیگران می‌باشد. روابط عمومی بسیار خوب او که حتی امروز آن را علت اصلی موفقیت‌هایش می‌شناسد سبب گشت تا در دانشگاه کلمبیا به عنوان برنامه‌نویس مشغول به کار شود. اینکه چطور جوانی که در تمام عمرش با کامپیوتر سر و کاری نداشته است چگونه می‌تواند به عنوان برنامه‌نویس کامپیوتر دانشگاه کلمبیا استخدام شود خود

سوالی است که تنها جواب آن داروی قوی برقراری ارتباط مناسب با دیگران می باشد .
با شروع کار و آشنایی با اصول اولیه آن دریافت که نوعی علاقه فطری و درونی به این وسیله و نحوه کار آن دارد. از همین رو با جدیت فراوان به کار با آن جهت آموختن تمامی نکات ریز و درشت مشغول شد .
در مدت چهار سالگی که در این دانشگاه مشغول به کار بود به خوبی با نرم افزارهای کامپیوتری آشنایی پیدا کرد و پس از آن تصمیم گرفت نحوه تجارت با این نرم افزارها را نیز بیاموزد. از این رو به عنوان مسئول فروش نرم افزار در یکی از بخش های کمپانی «Standard Data Corp» مشغول به فعالیت شد. با کسب تجربه در مورد نحوه کار نرم افزارها و همچنین چگونگی خرید و فروش آنها «Charles» در سال ۱۹۷۶ تصمیم به بنای یک شرکت نرم افزاری گرفت و نام آن را «Computer Associates» نهاد .
هنگامی که «Wang» شرکت کوچک «CA» را راه اندازی نمود هرگز تصور نمی کرد که فروشی معادل فروش امروزه اش یعنی بیش از ۲۵ میلیارد دلار در انتظارش باشد . او که با جدیت فراوان کار را آغاز نموده بود توانست با مدیریت فوق العاده اش «CA» را به سومین کمپانی بزرگ نرم افزاری در دنیا پس از «Microsoft» و «Oracle» تبدیل سازد .

جدیت او در کار به حدی است که تا به امروز با گذشت بیش از ۶۰ سال از زندگی اش هیچ کس جرات نکرده او را «chuck» و یا «Charlie» بنامد و این در حالی است که معمولاً کسانی که نام «charles» را در شناسنامه خود دارند توسط اطرافیان با این دو نام غیر رسمی تر خطاب می گردند .

از دیگر ویژگی های او می توان به تعصب بیش از حد او در رابطه با بکارگیری اصول قدیمی اقتصاد به جای اصول نوین اشاره کرد. او عقیده دارد با بکارگیری اصول قدیمی، دیگر رقبای بزرگ که از اصول جدید تبعیت می کنند نمی توانند شدت وحدت کار را تخمین زنند و یا ضربه های مهلک اقتصادی وارد نمایند .
اما مهمترین معیار او در بکارگیری افراد و استخدام کار مندان، داشتن روابط اجتماعی قوی می باشد. گفته می شود که حساسیت او نسبت به این امر به قدری بالا است که حتی کارمندان خود را از استفاده از e-mail های اینترنتی برای برقراری روابط با دیگران منع کرده است چرا که به عقیده او این فن آوری سود

بخش در حال حاضر به نادرستی مورد استفاده قرار می‌گیرد و مانعی بزرگ برای رویارویی مستقیم افراد با یکدیگر محسوب می‌گردد .

مطلب آخر اینکه این میلیارد در چینی علیرغم سال‌ها دوری از وطن و زندگی در غرب ، همچنان وابستگی خود را به شرق حفظ نموده است و در حد توان برای پیشرفت این قسمت از کره خاکی تلاش می‌نماید. از جمله اقدامات او در این زمینه می‌توان به کمک‌های فراوان او به انجمن آمریکایی‌های آسیایی و یا هدایای مالی او به دانشگاه نیویورک جهت احداث بخش فرهنگی آسیایی در این دانشگاه اشاره نمود.

۶۴- جان جانسون (مجلات متعدد و شبکه مخصوص سیاه پوستان)

مجله ابونی در سال ۱۹۸۵ چهلمین سالگرد خود را جشن گرفت. قسمت اعظم موفقیت آن به تلاش بنیانگذار آن، جان جانسون نسبت داده می‌شود. جانسون در شهر آرکانسو در خانواده ای فقیر به دنیا آمد. او و مادرش بعد از مرگ پدرش در اتفاق بدی که در یک کارخانه چوب بری رخ داد، راهی شیکاگو شدند. او هنگام تحصیل در دانشگاه و کار برای یک شرکت بیمه به عنوان میراستار اعلامیه های شرکت، به کار روزنامه نگاری علاقه پیدا کرد. زمانیکه او هنوز برای آن شرکت بیمه کار می‌کرد، ایده تأسیس یک روزنامه به نام دایجست به سبک گفتار سیاهها به ذهنش رسید. او احساس کرد که اغلب انتشاراتی که توسط سفید پوست ها اداره می‌شود ، تصویر منصفانه ای از یک فرد متشخص سیاه پوست ارائه نمی‌دهد.

جانسون متقاعد شد که عقیده عالی می‌باشد، اما از لحاظ مالی امکان اجرای آن طرح وجود نداشت. او نهایتاً مجبور شد تا برای به دست آوردن ۵۰۰ دلار، اسباب و اثاثه مادرش را فرو بگذارد. با آن پول او توانست در سال ۱۹۴۲ نگرودایجست را پایه گذاری نماید. در آن زمان ا. ۲۴ ساله بود.

نوآوری و روح کارآفرینی جانسون از طریق به کار گیری استراتژی اداره نگرودایجست به وسیله توزیع کنندگان آن عیان شد. او و دوستانش به تمام دکه های روزنامه فروشی مراجعه کردند و تقاضای مجله نگرودایجست کردند. بعد از تقاضای کافی، عاملان فروش در دکه های روزنامه فروشی به توزیع کنندگان مراجعه کردند و خواستار آن مجله شدند. در مورد دیگر، زمانیکه آگهی دهندگان سفید پوست از دادن آگهی های

خود به آن مجله امتناع کردند، او در مورد سرگرمی ها و خواندنی های مورد علاقه مارشال فیلد خرده فروش شیکاگویی مطالعه کرد و سپس با او قرار ملاقاتی گذاشت. در این ملاقات او علائق فیلد را مورد بحث قرارداد و سپس او را متقاعد کرد که هم به او آگهی بدهد و هم دیگران را برای دادن آگهی به او متقاعد نماید. او در سال ۱۹۴۵ بر مبنای موفقیت نگرودایجست مجله ابونی را تأسیس کرد و او مجله لایف را الگوی خود ساخت و تماماً داستانهای موفقیت آمیز را چاپ می کرد. جانسون توضیح داد که : مجله ما همیشه بیانگر موفقیت و دستیابی به اهداف بوده است ما طی سالها تلاش همه چیز را دوباره تعریف کردیم. زمانیکه ما کارمان را شروع کردیم موفقیت در چیزهای همچون داشتن یک ماشین بزرگ و خانه های مجلل و... خلاصه می شد. اکنون ممکن است موفقیت در پرورش یک خانواده، فائق آمدن بر عقب افتادگی نژادی یا فرستادن فرزندان خود به دانشگاه معنا یابد. هدف ما تأکید شدید بر جنبه های مثبت مسائل می باشد . امروزه، ابونی بیش از یک میلیون تیراژ دارد و پایه انتشارات جانسون می باشد که شامل مجلات دیگری به نامهای جت، باک استارز، ابونی، جی آر و یک ایستگاه رادیویی مختص سیاه پوستان در شیکاگو می باشد. جانسون شعبه هایی نیز در دیگر مناطق دارد. یکی از شعبه های پر سود، شعبه ای می باشد که لوازم آرایش تبلیغ می کند، این شعبه که فشن فر نام دارد، در مقابل شرکت های بزرگ تبلیغ لوازم آرایشی که تلاش می کنند با پی بردن به مرز موفقیت جانسون بازار او به دست بیاوردند، رقابت می کند.

۶۵- کری پکر (ثروتمندترین استرالیایی)

- «پکر» یکی از دوستان تام کروز، بازیگر مشهور هالیوود است.
- «پکر» مالک قدیمی ترین مجله استرالیایی با نام The Bulletin است که از سال 1880 تاکنون چاپ می شود.

اما «روپرت مرداک» چند وقتی است که شهروند آمریکا شده است. به همین خاطر دیگر لازم نیست «کری پکر» نگران این مساله باشد که آیا رقیبش از او ثروتمندتر است یا خیر. چون «پکر» که همچنان شهروند استراليا است، عنوان ثروتمندترین مرد استراليا را نیز در اختیار دارد. «پکر» نیز همچون «مرداک» ثروتمند

بودن را در فعالیت‌های رسانه‌ای می‌داند. «کری فرانسیس بولمورپکر» در ۱۷ دسامبر ۱۹۳۷ در استرالیا به دنیا آمد و سهامدار عمده شرکت PBL یا Publishing and Broadcasting limited است. این شرکت مالک شبکه تلویزیونی Nine Television Network و همچنین Australian consolidated press است که پرفروش‌ترین مجله‌های استرالیا را عرضه می‌کند.

مقر اصلی Publishing and Broadcasting limited در سیدنی، پایتخت استرالیا قرار دارد. این شرکت مالک ۳۳ درصد کانال اسکای نیوز استرالیا و همچنین ۲۵ درصد Foxtel است و ۴ شبکه GTV-9، 9melbourn، TCN-9sydney، QTQ-9Brisban و NTD-8 Darwin را در اختیار دارد. شرکت PBL به طور تقریبی ۴۰ درصد از پرفروش‌ترین مجلات استرالیا را از طریق Australian consolidated press عرضه می‌کند. شبکه تلویزیونی GTV-9 یکی از اولین شبکه‌های تجاری در ملبورن استرالیا است که فعالیت خود را به طور آزمایشی در ۲۷ سپتامبر ۱۹۵۶ آغاز کرد. در سال ۱۹۵۶ میلادی GTV-9 که هنوز فعالیت خود را به طور آزمایشی آغاز کرده بود، برای رقابت با شبکه‌های ABV-2 و HSV-7 بازی‌های المپیک ملبورن 1956 را روی آنتن برد. از معروف‌ترین مجریان اخبار استرالیا، آقای برایان تیلور، در سال ۱۹۷۹ قراردادی با این شرکت عقد کرد و او به مدت ۲۰ سال به فعالیتش در GTV-9 ادامه داد. شبکه تلویزیونی دیگر "Nine Network"، کانال TCN-9 است. مجوز فعالیت این شبکه تلویزیونی یکی از ۴ مجوز ابتدایی بود که برای شبکه‌های تجاری در استرالیا صادر می‌شود. TCN-9 فعالیت خود را در ۱۶ سپتامبر ۱۹۵۶ آغاز کرد. اولین برنامه این شبکه با عنوان «این تلویزیون است!» فعالیت خود را آغاز کرد و به مدت ۱۴ سال از این شبکه پخش شد در حالی که کار را با خیلی از چهره‌های تلویزیونی استرالیا آغاز کرد. مالک اصلی این شبکه تلویزیونی، پدر میلیاردر فعلی استرالیا یعنی «فرانک پکر» بود. «فرانک پکر» در سال ۱۹۰۶ به دنیا آمد و فعالیت خود را در حوزه نشر آغاز کرد. وی در اول می ۱۹۷۴ جان سپرد. شبکه تلویزیونی Nine Networks که مالک کانال‌های تلویزیونی یادشده است، شعار «هنوز شماره یک هستیم» را سر می‌دهد. پیش از این نام این شبکه نشنال تلویزیون نتورک بود و اکنون در شهرهای اصلی استرالیا همچون سیدنی، ملبورن، آدلاید، پرت و ... فعالیت دارد. در حقیقت این شبکه معتبرترین و پربیننده‌ترین شبکه

تلویزیونی در استرالیا به شمار می‌رود Nine Networks . معمولاً برنامه‌هایی که در خود استرالیا تولید می‌شود را روی آنتن می‌برد اما برنامه‌های آمریکایی نیز که در استرالیا طرفداران زیادی دارد، بخش قابل توجهی از برنامه‌های تلویزیونی کانال‌های Nine Networks را به خود اختصاص داده‌اند. ورزش کریکت از ورزش‌های محبوب کشورهای مشترک‌المنافع است و طرفداران زیادی در استرالیا دارد Nine Networks . حق پخش محلی کریکت را از اواخر دهه ۱۹۷۰ در اختیار دارد و توانسته است با نصب دوربین‌های ویژه، در زمین کریکت، تحولی در پخش این مسابقات پدید آورد Nine Networks . همچنین پخش مسابقات لیگ ملی راگی را منحصراً در اختیار خود دارد. یکی دیگر از شرکت‌هایی که در اختیار میلیاردر استرالیایی است ، Australian consolidated press که به خصوص از شرکت مادر PBL است. این شرکت در سال ۱۹۹۳ فعالیت خود را آغاز کرد و هفته نامه The Australian Woman's Weekly که یکی از هفته‌نامه‌های پرطرفدار استرالیا است را عرضه می‌کند "The Bulletin" . مجله دیگر این شرکت است و در حقیقت این مجله قدیمی‌ترین مجله استرالیا به شمار می‌رود چراکه از سال ۱۸۸۰ تاکنون در استرالیا عرضه می‌شود. «جیمز پکر» پسر میلیاردر استرالیایی پیشتر مالک شرکت one Tel بود که در سال ۲۰۰۱ اعلام کرد دیگر قادر به فعالیت نیست.

سقوط "oneTel" در می ۲۰۰۱ باعث شد PBL مبلغ ۳۲۷ میلیون دلار استرالیا ضرر دهد. «جیمز پکر» در مجمع سالانه PBL گفت که از فروپاشی "oneTel" درس‌های تلخی فراگرفته است هرچند که بعدها منکر این مساله شد که در آن کنفرانس هدفش عذرخواهی از نحوه مدیریتش در "oneTel" بوده است. در سال ۱۹۹۹ «جیمز پکر» که آن موقع تنها ۳۲ سال داشت با «جودی میرز» ، مدل شنا، ازدواج کرد اما این ازدواج چند سالی بیشتر به طول نینجامید و آنها در ژوئن ۲۰۰۲ از هم جدا شدند. وی یکی از دوستان تام کروز، بازیگر نقش اول «ماموریت غیر ممکن» ، است. ثروتمندترین مرد استرالیا همچنین مالک کازینوی معروف ملبورن "Crown Casino" و چند قمارخانه استرالیا است.

۶۶- استیون کین، استیوارت رزمن، جان فرس (سایت بازی)

www.gamesville.com

هیچ وب سایتی ادعا نمی کند: «صورت حساب های بانکی ما آن قدر سنگین هستند که باید با UPS ابلاغ شوند.» آماده کردن این بسته ماهانه کاری تمام وقت است، ولی حسابدار برای فهرست کردن سپرده ها تمام صفحات را با دقت نمی خواند. در عوض به چک های باطل شده رسیدگی می کند که تعدادشان به بیش از ۳۵۰۰ مورد در ماه می رسد. آنهایی که چک ها را پشت نویسی کرده اند چه می کنند؟ از سایت های وب بازدید می کنند.

در Gamesville مردم به بازی های رایگان می پردازند و جوایز نقدی می برند. توجه داشته باشید که اینجا کازینو نیست، بلکه محلی برای بازی در وب است که از سوی آگهی دهنده پشتیبانی می شود و حضور در آن رایگان است. علاوه بر شرکت کنندگان در مسابقه، شرکت سازنده نیز از بازی پول درمی آورد. بازی ها در مقیاس بزرگ و با چند بازیکن در زمان واقعی انجام می شوند. اگرچه این برنامه ممکن است تقلیدی به نظر برسد، ولی Gamesville منحصر به فرد است.

Gamesville تنها سایتی است که به برندگان جایزه نقدی می دهد و بیشترین تعداد برنده را دارد. از آنجایی که بازی های Gamesville بدون سرمایه اولیه انجام می شوند و بازیکنان هرگز شرط بندی نمی کنند، یعنی نه پولی با خود می آورند و نه پولی از دست می دهند، شرکت در آنها قمار نیست. مهم ترین نکته ای که باید به آن اشاره کرد این است که Gamesville به هیچ گونه انتقال برنامه، نرم افزار خاص، سخت افزار خاص، و مرورگر خاصی نیاز ندارد.

استیون کین، ۳۵ ساله و از موسسان Gamesville در کنار استیوارت رزمن و جان فرس می گوید: «ما تکنولوژی دیروز را امروز ارائه می دهیم.» با آنکه تکنولوژی Gamesville جدیدترین است آنها همیشه از آن برای تغذیه قدیمی ترین نوع تکنولوژی استفاده می کنند تا هرکس که بخواهد بتواند وارد بازی شود. در ابتدای ۱۹۹۸، Gamesville بیش از ۷۰۰۰۰۰ کاربر ثبت نام شده (با ۱۳۰۰ کاربر جدید در روز) داشت

که دو بازی اول خود را اجرا می‌کردند BingoZone: یا بازی شانس، و Picturama به عنوان یک سرگرمی مهارتی.

کین توضیح می‌دهد: «برنده کسی است که زودتر از همه سرنخ‌های بازی را درست کنار هم قرار دهد». BingoZone همان‌طور که تصور می‌کنید اجرا می‌شود. هر ۲۰ ثانیه گوی جدیدی نشان داده می‌شود. بازیکنان برای به دست آوردن آن دکمه Continue را کلیک می‌کنند. با استفاده از ماوس علامت‌های کارت‌های بینگو و گوی‌ها را برمی‌دارید. وقتی برای اعلام یک شماره آماده شدید Bingo را کلیک می‌کنید. اولین اعلام درست برنده می‌شود. در هر بازی اگر بیش از شش بار Bingo را اشتباهی کلیک کنید، از ادامه بازی محروم می‌شوید. در Picturama برنده کسی است که زودتر از همه قطعات یک تصویر (معمولا مربوط به یک چهره سرشناس) را کنار هم قرار دهد و کلمه یا عبارتی درهم ریخته را درست حدس بزند. طبق گزارش‌های داخلی، Gamesville هر روز ۴۰۰۰۰ بازیکن دارد. هر بار که متقاضی ارتباط برقرار می‌کند یک بازیکن به حساب می‌آید. همین شخص اگر دوبار ارتباط برقرار کند دو بازیکن محسوب می‌شود. هر مراجعه کننده به طور متوسط ۲۷ دقیقه در سایت می‌ماند. بازی‌های بینگو ۸ تا ۱۰ دقیقه طول می‌کشند و اجرای Picturama حدود ۷ دقیقه زمان می‌خواهد. هر نفر در یک دوره ۱۸ ساعته می‌تواند ۴۵ بار بازی کند، ولی نه به طور همزمان.

کین می‌گوید: «این بازی‌ها طوری طراحی شده‌اند که همزمان اجرا نشوند. ما بازیکنان را بین بازی‌ها جابجایی کنیم. این کار با میان پرده انجام می‌شود. نمی‌خواهیم آنها بلافاصله از یک بازی به سراغ بازی دیگر بروند.» در طول میان پرده آگهی‌هایی به نمایش درمی‌آیند که می‌توانند شامل سایت وب حامی مالی، صفحات ویژه، Shockwave، جاوا، و هر چیزی باشند که آگهی دهنده می‌خواهد. «میان پرده‌های ما معمولا دو تا چهار دقیقه طول می‌کشند که برای ارتباط با حامیان مالی کافی است، ولی برای خروج آنها از سایت کفایت نمی‌کند. ما آنها را مدتی بیرون می‌فرستیم، با این حال قبل از شروع بازی بعدی دوباره وارد می‌شوند.»

استفاده از آگهی اساس درآمد بالای یک میلیون دلاری Gamesville را تشکیل می‌دهد. آنها هزینه آگهی را از حامیانی مانند شرکت‌های عظیم سونی، پلی گرم، جی سی پنی، میکروسافت، AT&T، و پابلشرز کلیرینگ هاوس، در کنار بیش از 20 شرکت معتبر دیگر به دست می‌آورند. این شرکت‌های حامی برای هر هزار بار مشاهده (CPM) حداقل ۲۰ تا ۳۰ دلار می‌پردازند که با شکل‌های دیگر حمایت معمولاً ۱۰ تا ۲۰ دلار دیگر به نرخ پایه اضافه می‌شود.

برخلاف بسیاری از ناشران آن لاین که از ترکیب آگهی و سرمقاله به دلایل اخلاقی و ژورنالیستی پرهیز می‌کنند، Gamesville از آن استقبال می‌کند.

کین می‌گوید: «ما در استفاده از آگهی قابل به تفکیک نیستیم. حتی در خود بازی از آگهی استفاده می‌کنیم. مثلاً در آگهی فیلم مستربین، صورت بین را در گوشه کارت بینگو، تصویر دیگری از او را روی کارت، و یک بنر مستربین را هم در بالای صفحه نشان دادیم».

این جنون استفاده از تصویر بین آن قدر خوب در بازی تنیده شده که به قسمتی از آن تبدیل می‌شود و از این رو برای بازیکنان مزاحمت ایجاد نمی‌کند. کین می‌گوید: «بازی‌های آن لاین و نمایش‌های بازی ابزار بازاریابی کاملی هستند. در واقع فضایی هستند که مصرف‌کنندگان و بازاریاب‌ها از حضور در آن خوشحال می‌شوند.» به علاوه بعد از آن میزان مواجهه با بین، بازدیدکنندگان تمایل پیدا می‌کنند نگاهی به سایت مستربین بیندازند.

شرکت‌کنندگان در مسابقه که خواهان جایزه نقدی هستند باید هنگام ثبت‌نام، اطلاعات درست ارائه دهند. دقت این اطلاعات با حجم پایین چک‌های برگردانده شده ثابت می‌شود. از ۲۵۰۰۰ چکی که Gamesville از آوریل ۱۹۹۶ صادر کرده است (یک چک در هر بازی برای ۲۵۰۰۰ بازی انجام شده) فقط یک تا دو درصد توسط اداره پست برگردانده شده‌اند. کین می‌گوید: «ما همیشه برای احتیاط چک را در فایل قرار می‌دهیم. معمولاً ۱۰ روز بعد نامه‌ای الکترونیکی دریافت می‌کنیم که درباره چک سوال می‌کند. ما آن را با پاکت باطل شده قبلی می‌فرستیم تا درستی کار خود را ثابت کنیم. تعداد کل چک‌های باقی مانده در فایل از ابتدای

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

فعالیت ما تاکنون حدود ۶۰۰ مورد یا حدود ۲/۵ درصد است. مبلغ آنها نیز تقریباً ۱۷۰۰۰ دلار یا در حدود ۱۰ درصد می‌شود.»

این میزان اندک چک برگشتی بر دقت بانک اطلاعاتی Gamesville دلالت می‌کند علاوه بر نام، نشانی، و شماره تلفن از متقاضیان ثبت‌نام خواسته می‌شود اطلاعاتی درباره تاریخ تولد، وضعیت شغلی، و تحصیلات خود ارائه کنند.

کین می‌گوید: «حمایت‌کنندگان مالی از این کار ما رضایت کامل دارند. ما همیشه از بازیکنان می‌خواهیم اطلاعات مربوط به خود را برای دریافت جایزه به روز کنند.»

Gamesville هیچ‌گاه این اطلاعات را نمی‌فروشد یا آنها را در امور غیر مرتبط با سایت به کار نمی‌برد. ثبت‌نام‌کنندگان این اختیار را دارند که گزینه Special notice offers را انتخاب کنند. ۹۵٪ این کار را می‌کنند و متوجه می‌شوند Yes گزینه پیش فرض است. در حال حاضر از این فهرست فقط برای توزیع خبرنامه ماهانه The Gamesville Times استفاده می‌شود.

به دلیل دقت فوق‌العاده بانک اطلاعاتی، Gamesville قادر است مخاطبان خود را به گروه‌های مختلف تقسیم کند، و مثلاً برای هر منطقه جغرافیایی آگهی‌هایی خاص همان منطقه نشان دهد U.S.Lottery . فقط در ۳۴ ایالت قانونی است. بنابراین اگر اهل آلاباما باشید آگهی بئر U.S.Lottery را نخواهید دید.» این تقسیم‌بندی جغرافیایی در آینده در پخش آگهی‌های زمانی به Gamesville کمک خواهد کرد. «مثلاً NBC می‌تواند ۳۰ دقیقه قبل از پخش یک برنامه خاص براساس محل پخش آگهی بخرد.» با آنکه ترافیک Gamesville هنوز در حدی نیست که پخش آگهی از آن تاثیرگذاری وسیعی داشته باشد محیط توسعه آن بی‌نهایت باارزش است.

با این حال باید در نظر داشت که تعدادی از مراجعان Gamesville در مناطق جغرافیایی دورافتاده زندگی می‌کنند. با وجود آنکه ۹۵٪ مراجعه‌کنندگان ساکن آمریکای شمالی هستند، ۵٪ باقیمانده در ۶۵ کشور از جمله صربستان، بریتانیا، استرالیا و هند ساکنند.

تعداد مخاطبان خارج از آمریکای شمالی زیاد نیست، ولی ارزش این بازیکنان در سرگرمی، تازگی و هیجانی است که برای بازیکنان دیگر به همراه می‌آورند - آگاهی از اینکه با شرکت‌کننده‌ای از سوئد یا آرژانتین مسابقه می‌دهند در هر حال جالب است. کین می‌گوید: «از نظر تجاری این ۵٪ هیچ ارزشی ندارد. در واقع بعضی از حامیان مالی از ما می‌خواهند بازیکنان خارج از آمریکای شمالی را به بازی راه ندهیم.» اطلاعات دقیق مراجعه‌کننده در مواردی نیز که Gamesville مجبور به انجام کار غیرآن‌لاین است به کمک آن می‌آید. کین می‌گوید: «برخی فرم‌ها را خودمان براساس اطلاعات ارائه شده توسط بازدیدکننده پر می‌کنیم. عکس‌العمل آنها جالب است. بعضی‌ها آن را نهایت لطف ما می‌دانند، بعضی دیگر از آن تلقی مثبت‌نام خودکار می‌کنند، تعدادی هم صرفاً راحتی کار را می‌پسندند.»

با وجود موفقیت چشمگیر فعلی، Gamesville در آغاز مجبور بود برای متقاعدکردن آگهی‌دهندگان به مزایای نوآوری خود در صنعت سرگرمی سخت تلاش کند. کین در توضیح موضوع می‌گوید: «یکی از بزرگترین چالش‌های ما فروش بازی‌ها در حجم انبوه و بازاریابی برای آنها به عنوان محتوای مناسب برای حمایت مالی بود. ما با تصور قراردادی از بازی‌های کامپیوتری هیچ‌گونه نسبتی نداریم، با این حال در گروه‌های محتوایی دیگر مانند ورزش، سرمایه‌گذاری، اخبار، و سفر هم قرار نمی‌گیریم. به اعتقاد من بازی‌های ما برای وب همان حکمی را خواهند داشت که سریال‌های کم‌دی تک قسمتی با شخصیت‌های ثابت برای تلویزیون دارند.»

بیشترین موفقیت Gamesville در زمینه آگهی‌دهی با موتور جستجو به Lycos مربوط می‌شود که در آن کلمه کلیدی games را خریده است.

کین آشکارا می‌گوید: «سعی می‌کنیم بریک مبنای در حال پیشرفت حضور خود را حفظ کنیم. ما یک دسته آگهی‌بهر را برای مدت یک هفته نمی‌خریم، بلکه یک میلیون برای شش ماه می‌خریم. نرخ‌های کلیک ما معمولاً ۱ تا ۲ درصدی هستند. ولی فقط روی کلیک‌ها حساب نمی‌کنیم. کلیک‌ها فوق‌العاده‌اند اما راه‌های دیگری هم وجود دارند.»

علاوه بر موتورهای جستجو، بنرهای Gamesville را در سایت‌های سرگرمی مکمل از قبیل The Bingo Gambling.com و Bugle, Hollywood Online, The Hub, Entertainment Asylum نیز می‌توان یافت. نتایج این سایت‌ها درست مانند نتایج موتورهای جستجو است.

۶۷- ردکوم (میلیاردر خبرساز)

«میخاییل خودورکوفسکی» یکی از میلیاردرهای روس است که دست روزگار وی را به زندان افکنده است. در حقیقت او ثروتمندترین مرد روسیه بود که به جرم فساد مالی راهی زندان شد. اخیراً یکی از هم‌سلولی‌های میخاییل از زندان آزاد شده است و درباره زندگی میخاییل در زندان حرف‌هایی برای گفتن دارد.

هم سلولی خودورکوفسکی می‌گوید: او به جای آنکه لباس‌هایش را برای شست‌وشو به کارمندان زندان بدهد، ترجیح می‌دهد دور بیاندازد و یک دست لباس نو بگیرد.

همچنین زمانی که خوراکی می‌خورد، برای دو هم سلولی دیگرش نیز تهیه می‌کند و در کل فردی اجتماعی است. «پیوتر شچدروف» مدعی است که زمانی با میخاییل خودورکوفسکی هم سلولی بوده است، اما وکیل میلیاردر روس می‌گوید که موکلش به یاد ندارد این فرد هم سلولی وی بوده باشد، چرا که اصولاً در طی ۲۰ ماهی که در زندان به سر برده با افراد بسیاری در زندان هم سلول بوده است. زندان فدرال نیز در لحظه‌مخبره این خبر هنوز ادعای پیوتر را تایید نکرده است. شچدروف با اعلام این سخنان به رادیو «خوموسکوی» ادعا کرد از ماه جون تا سپتامبر سال گذشته با خودورکوفسکی هم سلولی بوده و در این مدت در زندان ماتروسکایا تیشینا دوران حبس خود را گذرانده است. قوانین زندان فقط اجازه می‌داد که زندانیان دوبار در سال از لباس‌های نو بهره‌مند شوند اما خودورکوفسکی خیلی بیشتر از لباس‌های نو استفاده می‌کرد. شچدروف می‌گوید: «روتختی‌های خودورکوفسکی از کیفیت بالایی برخوردار بودند و بیشتر قرمز گیلادی و یا آبی تیره بودند و هر هفته آنها را عوض می‌کرد. او به غذای زندان هم لب نمی‌زد و ترجیح می‌داد تا از موز، سیب و پرتقال که خانواده‌اش هفته‌ای دوبار برایش می‌آوردند استفاده کند. او معمولاً هفته‌ای

یک بار گوشت می خورد.» میلیاردر روس به گفته هم سلولی سابقش - که هنوز معلوم نیست که آیا راست می گوید یا نه - پول غذای هم سلولی هایش را که از بوفه زندان خریداری می کردند به علاوه هزینه استفاده از باشگاه زندان را پرداخت می کرد. شچدروف، میخائیل را مردی خوش خنده نامیده که همیشه حرفی برای گفتن دارد. به گفته وی خودورکوفسکی درباره ادبیات، هنر، فلسفه، دین و سیاست در زمانی که او هم سلولی اش بود صحبت می کرد و به خواندن رمان های بوریس آکونین علاقه مند بود. افکار عمومی روسیه بر این باور است که مجازات خودورکوفسکی نه به خاطر فساد مالی بلکه به خاطر مخالفت های وی با سیاست های کرملین و نیز جاه طلبی های او در بخش اقتصاد بوده است. میلیاردری که امروز قصد معرفی وی را داریم، همچون خودورکوفسکی طی چند روز اخیر خبرساز بوده است. «بیلی جومکوم» متولد ۱۹۲۷ در ایالت تگزاس آمریکا، موسس شرکت ردکوم آتوموتیو گروپ یکی از موسسان ارتباطات کلیرچنل مالک قبلی San Antonio Spucs، Denver Nuggets و Minnesota Vikings، بوده است. شرکت Clear Channel-Communications در بخش رسانه ها فعالیت می کند و مرکز آن در ایالات متحده واقع است. این شرکت در سال ۱۹۷۲ تاسیس شد و بیشتر به راه اندازی کانال های رادیویی و برگزاری کنسرت های متنوع شهرت دارد. این شرکت بیش از ۱۲۰۰ کانال رادیویی با موج FM و AM و همچنین ۳۰ کانال تلویزیونی در ایالات متحده دارد. به علاوه شرکت مذکور در کشورهای دیگر جهان نیز فعالیت می کند. Clear Channel در زلاندنو، مکزیک، نروژ و استرالیا مالک چندین کانال رادیویی است و در کشورهای سوییس، لهستان، شیلی، برزیل و ایتالیا شرکت های تبلیغاتی دارد. پس از حادثه ۱۱ سپتامبر، این شرکت لیستی از ۱۵۰ ترانه را در بین زیرگروه های خود منتشر کرد تا از پخش آنها جلوگیری شود اما این لیست خیلی زود در اینترنت انتشار یافت و کاربران به دانلود کردن آن ترانه ها روی آوردند. گفته می شود در این لیست ترانه ای از «جان لنون» نیز قرار داشت که مضمون ترانه درباره صلح و نوع دوستی در بین اقوام مختلف جهان است. هر چند خیلی از شبکه های رادیویی به لیست منتشر شده اعتنایی نکردند و به پخش آن ترانه ها روی آوردند. گروه موسیقی دیکسی چیکز در یک شوی انگلیسی، سیاست های بوش را مورد انتقاد قرار داد، این عمل دیکسی چیکز باعث شد تا Clear Channel محافظه کار از پخش ترانه های

این گروه جلوگیری کند. هر چند مسوولان شرکت ادعا می کنند که این اقدام از سوی مسوولان شبکه های رادیویی صورت گرفته و دستوری از روسای این شرکت درباره ممنوعیت استفاده از ترانه های دیسکی چیکز در کار نبوده است. تیم بسکتبال Denver Nuggets که بیلی جو مالکیت آن را بر عهده داشت، در شهر دنور و ایالت کولورادو قرار دارد. این تیم NBA در سال 1967 تاسیس شد. تیم فوتبال Minnesota Vikings نیز از ایالت مینسوتای آمریکا است و عضو لیگ NFL این کشور است. این تیم در سال ۱۹۶۱ تاسیس شد و در سال 1961 به قهرمانی لیگ NFL دست پیدا کرد. اما خبرگزاری آسوشیتدپرس چند روز پیش از اقدام انسان دوستانه مرد میلیارد دلاری آمریکا خبر داد. «ردکوم» که طبق آخرین برآوردهای به عمل آمده ثروتی معادل ۱/۱ میلیارد دلار دارد، مبلغ 30 میلیون دلار برای توسعه تحقیقات به دانشگاه پزشکی تگزاس اهدا کرده است. این مبلغ به مرکز تحقیقات سرطان آندرسون دانشگاه تگزاس داده شده و قرار است در این دانشگاه مجموعه ای از ۶ ساختمان تاسیس شود که هزینه احداث آن ۵۰۰ میلیون دلار خواهد بود. نام این مجموعه «رد و چارلین ردکوم» خواهد بود. انتظار می رود زمان بهره برداری از این مجموعه، سال ۲۰۰۸ باشد. مجموعه «رد و چارلین ردکوم» در شناسایی زودرس سرطان در بیماران و معالجه آنها فعال خواهد بود

۶۸- ریچارد لستر ، سالی لستر (سایت سوار کاری)

www.horsenet.com

اگر یک سایت بازرگانی داشتید از کدامیک از موارد زیر صرف نظر می کردید ؟

الف- ارائه عناصری از قبیل تصاویر و برنامه نویسی.

ب- جلب و توجه مخاطبانی که ۸۵٪ آنها هنوز آن لاین نیستند .

ج) دادن پیوند به همه سایت های رقیب .

د- همه موارد فوق.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoo.cn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

باور عمومی پاسخ «د» را دیکته می کند. ولی این دیدگاه برای ریچارد لستر ، 32ساله، و مدیر خدمات اینترنتی HorseNet ارزشی ندارد. او عقل متعارف را به چالش گرفته و با گنجاندن همه موارد فوق در برنامه خود به نتایج خیره کننده ای رسیده است .

او در توضیح می گوید: « ما به همه رقبای خود پیوند می دهیم ، هر چند که ممکن است در عوض به ما پیوندی ندهند. به نظر من تعداد بازدیدکنندگان از سایت برای همه سایت های بزرگ مربوط به اسب یکسان است. مسئله این است که آنها بعد از چه مدت دوباره مراجعه می کنند.»

تا امروزه پیش نیامده است که HorseNet به درخواست پیوند تا زمانی که محتوای آن به سوار کاری مربوط است جواب رد بدهد. لستر می گوید : «کار ما تامین اطلاعات مفید برای مراجعه کنندگان است . بر اساس این معیار ارائه پیوند قسمتی از کار محسوب می شود.»

سایت فعلی وارث معنوی HorseNet اولیه است. در حال حاضر چیزی از شکل گذشته سایت وجود ندارد و حتی مدل تجاری آن تغییر کرده است HorseNet . یک سایت ترکیبی واقعی است که در آمدهای آن از سه منبع تامین می شود: محتوا، معامله، خدمات جنبی .

زمانی که HorseNet در دسامبر ۱۹۹۴ با هزینه ۵۰۰ دلار راه اندازی شد لستر ۲۸ سایت مربوط به اسب پیدا کرده بود. امروز او می گوید هزاران سایت از این دست وجود دارد . آنها در روزهای عادی پذیرای بیش از ۴۰۰۰ بازدید کننده هستند که نیمی از آنها را زنان ۱۳ تا ۵۰ ساله تشکیل می دهند. لستر خاطر نشان

می کند HorseNet « اولین و مهمترین اجتماع اینترنتی علاقمندان سوارکاری است.»

پیشتازی HorseNet نتیجه ارائه محتوای مفید و به روز ، در ترکیب با طراحی جذاب و پاسخگویی مناسب به نیازهای علاقمندان اسب شامل سوارکاران مبتدی و حرفه ای صاحبان اسب، و دوستداران اسب در سراسر دنیا است. این سایت حتی توجه کسانی را جلب می کند که در عمر خود اسب را از نزدیک ندیده اند . لستر می گوید: «یکی از امتیازهای HorseNet که من بیشتر از همه می پسندم آن است که اسب را نزد

کسانی می برد که اسب ندارند یا نمی توانند بخرند . من چیزهای محاوره ای زیادی برای آنها طراحی می کنم
از جمله اتاقهای گپ زنی.»

بیشتر بازدیدکنندگان وقت خود را به طور مساوی بین همه قسمت‌های محتوایی HorseNet تقسیم
می کنند، و کمی زودتر از قسمت‌های دیگر به قسمت اخبار و تابلوهای پیام می پردازند. آگهی های نیازمندی
نیز که هزینه‌ای ندارند فوق العاده پرترفدار هستند. لستر می گوید : «ما همیشه نیازمندیها را محتوا در نظر
گرفته ایم . به همین دلیل است که رایگان هستند. این آگهی‌ها را مثل روزنامه‌ها دسته‌بندی می کنیم تا
خواندشان راحت شود.»

دلیل اینکه لستر می تواند آگهی نیازمندیها را رایگان ارائه کند آن است که ارائه آنها مانند بخش اعظم
محتوای HorseNet شامل رویدادها و نمایشگاههای اسب، نتایج آنها، و اخبار منتشر شده فرایندی کاملا
خودکار است. به همین دلیل است که لستر ادعا می کند: «کار بران واقعی در ۲۴ ساعت شبانه روز محتوای
سایت را شکل می دهند.»

با آنکه بازدید کنندگان محتوا را می سازند ، بیشتر قسمت‌ها از طریق آگهی دهی و حمایت مالی پشتیبانی
می شوند. ۴۰٪ در آمد HorseNet از این طریق حاصل می شود. یک بئر ۱۴۴*۱۴۴ پیکسلی (معادل ۲
اینچ در هر طرف) در صفحه خانگی HorseNet از ۲۰۰ تا ۵۰۰ دلار (بر چسب محل صفحه) قیمت دارد.
هر چه صفحه جلوتر باشد هزینه هم بیشتر است HorseNet . همچنین به ارائه پنهان " run of site "
می پردازد که می توانند فقط ۷۵ دلار در ماه قیمت داشته باشند و حداقل زمان آنها دو ماه باشد. حمایت
مالی قسمت‌های کلیدی مانند اطلاعات دامپزشکی و تقویم رویدادهای HorseNet از ۲۰۰۰ دلار شروع
می شود HorseNet . به طور متوسط ۴۰ حمایت کننده مالی دارد . تعدادی از موفق ترین حامیان عبارتند
از (Vait-Flex Nutrition : ویتامینها و مکملهای سوار کاری (،) Norfields کالاهای مغناطیس درمانی
) ، و Buckeye Nutrition علاوه بر ایجاد محتوا، بخش دیگری از هزینه HorseNet از ساخت و میزبانی
سایت‌های دامپزشکی تامین می شود . این سایت‌های وب ۲۰٪ از درآمد را شامل می شوند. بیشتر سایت‌های

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

ایجاد شده توسط HorseNet به میکروسایت‌های دارای پیوند از داخل HorseNet تبدیل می‌شوند که از URL این سایت استفاده می‌کنند، مانند WWW.horsenet.com/nameofcompany.

HorseNet بیش از 100 نمونه از این میکروسایت‌ها ساخته است.

خریداران میکرو سایت و خریداران آگهی با HorseNet نفع بیشتری می‌برند چون این شرکت می‌داند چگونه برای خدمات و سایت‌های دامپزشکی بازاریابی کند. لستر یاد آوری می‌کند: «میانگین هزینه‌های میزبانی و هزینه‌های دیگر ما به حدود ۱۶۰ دلار در ماه می‌رسد که شش برابر بیشتر از هزینه‌های ISP محلی است. ولی مردم سرویس به مراتب بیشتری دریافت می‌کنند که شامل طرح بازاریابی هم می‌شود. اگر کسی بخواهد در سایت ما ۵۰۰۰ دلار خرج آگهی کند برنامه‌ای برای همراهی با او طراحی می‌کنیم.» با وجود این ارقام بهتر از متوسط، لستر تاسف می‌خورد که چرا از ابتدا برای خدمات مربوط به سایت مانند ایجاد و به روز رسانی قیمت‌های منصفانه بالاتری در نظر نگرفت تا مثلاً هزینه‌ها را دو تا سه برابر حساب کند.

HorseNet علاوه بر حمایت‌های محتوایی، آگهی دهی و ساخت، سرویس‌های دیگری هم دارد. مثلاً هر کس - بازرگان یا مصرف کننده - می‌تواند با پرداخت ۹ دلار در ماه یک آدرس پست الکترونیکی HorseNet (name@horsenet.com) داشته باشد.

یک منبع در آمد دیگر به سرویس‌های گپ زنی بازرگانی مربوط است که می‌خواهند از این رسانه محاوره‌ای سود ببرند و لی یا از مهارت کافی برای انجام مستقل کار برخوردار نیستند و یا ترجیح می‌دهند کار را به دیگران واگذار کنند.

سرویس‌های گپ زنی ساعتی فروخته می‌شوند و قیمت‌ها با هر ساعت ۳۰۰ دلار شروع می‌شوند (HorseNet) در قراردادهای بلند مدت تخفیف کلی می‌دهد. این گپ زنی از نظر فنی به وسیله یکی از کارکنان HorseNet اداره می‌شود و در میکرو سایت HorseNet شرکت میزبان اتفاق می‌افتد. به عنوان مثال یک شرکت مکمل ویتامین گپ را با موفقیت در برنامه بازاریابی خود گنجانده. هدف این بود

که دامپزشکان را به سایت خود بکشانند . لستر ابتدا پیشنهاد کرد که در یک مجله دامپزشکی آگهی دهند و اعلام کنند که اولین دوشنبه هر ماه یک گفتگوی میزبانی شده برگزار می کنند. ساعت اول این گفتگوها مانند میزگرد کنفرانس با پرسش سوالهای فنی از یک کارشناس می گذرد، و در ساعت دوم به دامپزشکان اجازه داده می شود درباره هر موضوعی که می خواهند صحبت کنند .

در مورد این شرکت تعداد دامپزشکانی که در گفت و گوها حضور می یابند از ۱۰ تا ۱۰۰۰ نفر متغیر است و به طور متوسط به ۴۰ نفر می رسد . به گفته لستر تعداد شرکت کنندگان با میزان آگهی در تناسب کامل است. مجموع هزینه های این شرکت

تولید ویتامین ، با احتساب آگهی ، برای هر گفت و گو به ۱۰۰۰ دلار می رسد . ولی این هزینه ای است که لستر اصرار دارد بگوید ارزش آن بعد از پرداخت روشن می شود .

او می گوید: «به هزینه فرستادن یک نفر بازاریاب نزد هر یک از این ۴۰ نفر فکر کنید در نظر بگیرید که دو ساعت از وقت این دامپزشکان برای شرکت در بحث گرفته می شود .»

ضلع سوم مثلث درآمد HorseNet معامله است HorseNet 2000 . کالا از جمله زین ، میخ سر پهن ، مکملهای تغذیه ای، لباس و اسباب بازی (شامل اسب چوبی) دارد . این شرکت از زمان آن لاین شدن بیش از ۵۰۰۰ سفارش انجام داده و ازمیانگین سود ۴۰٪ برخوردار بوده است. اولین سفارش آنها سه نوار ویدئویی آموزشی با قیمت ۱۵۰ دلار بود . قیمت سفارشهای فعلی نیز در همین حد است ، ولی گاهی سفارشی استثنایی دریافت می کنند که طبیعتا قیمت بالاتری دارد.

منبع:

<http://forum.p30.world.com/>