

10 ایده که صاحبانشان را ثروتمند کرد

«ایده‌ی تو احمقانه است.» آیا تابه‌حال کسی به شما گفته است که ایده‌ی کسب‌وکارتان موفق نخواهد بود؟ ایده‌ی شما بیش از حد عجیب، خاص یا متفاوت است؟ در اینجا باید دست به معامله و ریسک بزنید و این را هم بدانید که موفقیت شما در کارآفرینی شدیداً به میزان پافشاری شما بر پیروی از علایق و متعهد ماندن به ایده‌تان بستگی دارد. جز این، تنها چیزی که اهمیت دارد، این است که مشتریانی پیدا کنید که تمایل داشته باشند برای محصول شما پول کافی خرج کنند تا کسب‌وکار شما رشد سالمی داشته باشد. در ادامه، فهرستی از ایده‌های به ظاهر احمقانه ارائه می‌کنیم که همه‌شان در واقعیت، موفق بوده‌اند. اگر این فهرست، متقاعدتان نکرد که علاقه‌ی شخصی‌تان را دنبال و آن را به کسب‌وکار تبدیل کنید، احتمالاً هیچ چیز دیگری نمی‌تواند شما را متقاعد کند.

1. وبسایت I Do, Now I Don't

زمانی که نامزد جاش آپرمن، پس از سه ماه نامزدی او را ترک کرد، جاش به شدت غمگین شده بود. تمام چیزی که نامزدش برای او باقی گذاشته بود، حلقه‌ی نامزدی بسیار گران‌قیمتی بود که ماه‌ها برای خرید آن پول جمع کرده بود، اما زمانی که حلقه را به مغازه‌ی جواهرفروشی برد که بفروشد، شدیداً تعجب کرد؛ آنها برای حلقه‌ای که او بیش از 10 هزار دلار خریده بود، حاضر بودند فقط 3500 دلار پرداخت کنند. در نتیجه او تصمیم گرفت وبسایت I Do, Now I Don't را راه‌اندازی کند. این وبسایت به افراد این امکان را می‌دهد که حلقه‌ی ازدواج یا سایر جواهراتشان را به دیگر کاربران سایت بفروشند، بدون اینکه نیازی به مراجعه به مغازه‌ی جواهرفروشی داشته باشند.

2. مکانی برای خرد کردن

آیا تاکنون عمدا بشقابی را شکسته‌اید؟ درباره‌ی زمانی صحبت می‌کنم که استرس یا عصبانیت، شما را فرا گرفته و شروع می‌کنید به شکستن وسایل درون اتاق. هنگامی که این وسایل خرد می‌شوند، احساس رضایت واقعی به شما دست می‌دهد. احساس بسیار خوبی دارد؛ درست است؟ حتی ممکن است احساس کنید استرس یا عصبانیت‌تان بلافاصله فروکش کرده است.

ایده‌ی اصلی «مکانی برای خرد کردن» همین است. این کسب‌وکار در توکیو راه‌اندازی شده است و به مشتری‌ها اجازه می‌دهد وارد این مکان شوند، بشقاب یا فنجان‌ی را که می‌خواهند خریداری کنند و آن را روی یک دیوار بتنی خرد کنند. آنها می‌توانند فحش بدهند، پاهایشان را به زمین بکوبند یا هر کار دیگری که فکر می‌کنند در کاهش استرس شان مؤثر است، انجام دهند. فکر می‌کنم چنین کسب‌وکاری در شهری مانند تهران بسیار موفق خواهد بود.

3. هندوانه‌ی مکعبی‌شکل

هندوانه‌های بزرگ و گرد، به‌خوبی در قفسه‌ی فروشگاه‌ها و یخچال‌ها قرار نمی‌گیرند. در نتیجه به‌جای اینکه هندوانه را از زندگی‌مان حذف کنیم، می‌توانیم به‌سراغ ایده‌ی کارآفرین‌های ژاپنی برویم. آنها راه‌حلی پیدا کردند که می‌توانستند با استفاده از آن، هندوانه‌ی مربعی تولید کنند. این محصول با استقبال بسیار خوبی روبه‌رو شده و در سراسر جهان به‌سرعت فروش می‌رود. چرا این ایده را در منطقه‌ی خودتان اجرا نمی‌کنید؟ حتی آموزش آنلاین برای این کار هم در دسترس است. اگر تجار ژاپنی توانسته‌اند از این راه پول در بیاورند، چرا شما نتوانید؟

4. صفحه‌ی اصلی میلیون دلاری

پیکسل کوچک‌ترین واحد در صفحه‌نمایش‌هاست. در سال 2005، ایده‌ی کسب‌وکار منحصر به فردی به ذهن دانشجویی کارآفرین رسید. او تصمیم گرفت تبلیغات وبسایت را به صورت بسته‌های 10 پیکسلی بفروشد، مانند تابلوهای تبلیغاتی که بر اساس متر مربع فروخته می‌شود. هر صفحه‌ی ال‌سی‌دی معمولی می‌تواند 1024 پیکسل نمایش دهد. معنای این حرف این است که خرید فضایی به اندازه‌ی یک عکس پر و فایل، هزینه‌ی بسیار زیادی به همراه خواهد داشت. اما این ایده با استقبال خوبی مواجه شد و در کمتر از یک سال، وبسایت میلیون دلاری تبدیل به ترکیبی از تبلیغات مختلف شد که به نظر می‌رسید فردی نابینا آنها را کنار هم چیده است. جالب است بدانید درآمد ناخالص این وبسایت به 1.037.100 دلار رسیده است.

5. جاذبه‌ی مثبت

بسیاری از زوجها تلاش می‌کنند به مبنایی مشترک برسند، مثل یک عادت یا طنز تلویزیونی که مورد علاقه‌ی هر دو نفر باشد. یکی از ایده‌های خوب برای یک وبسایت دوست‌یابی، این است که افرادی را به هم معرفی کند که مطمئن باشد به شکلی مثبت باهم تطبیق دارند، اما چگونه تطبیقی؟ برای یک وبسایت خلاق، این تطبیق، عبارت بود از ابتلا به ویروس ایدز. پاول گراوس و برندن کوچلین وبسایت PositivesDating.com را در سال 2005 راه‌اندازی کردند. این وبسایت به صورت بی‌نام، صرفاً افراد مبتلا به ویروس ایدز را به هم معرفی می‌کرد. در طی چند سال، این وبسایت موفق شده بود بیش از 50 هزار عضو جذب کند.

6. جناغ پلاستیکی

آیا انسان‌ها این قدر در جست‌وجوی خوش‌شانسی‌اند که احساس کنند به جناغ مصنوعی احتیاج دارند؟ ظاهراً چنین است (سنت شکستن جناغ به تمدن ایتروسک که بیش از 700 سال پیش در ایتالیا زندگی می‌کردند مربوط می‌شود. آنها بر این باور بودند که پرنندگان قدرت پیش‌بینی آینده را دارند و شکستن جناغ آنها و نگه داشتن آن نزد خود می‌تواند خوش‌اقبال را برای آنها

به ارمغان بیاورد). ایده‌ی تأسیس کارخانه‌ی تولید جناغ مصنوعی به ذهن کن آرونی رسید و او تصمیم گرفت نیاز جهانی به این محصول را تأمین کند. این کارخانه اکنون روزی 30 هزار جناغ پلاستیکی تولید می‌کند که هر کدام را به قیمت 3 دلار می‌فروشد.

7. عینک آفتابی برای سگ

توسعه‌ی صنعت مراقبت از حیوانات خانگی رشد بسیار زیادی داشته است و در همه‌ی اقلام توسعه پیدا کرده است: از تختخواب تا لباس. اما عینک آفتابی برای سگ چیز بسیار عجیبی است.

این‌طور که پیداست، برای هر چیزی بازاری وجود داد. برای سگ‌هایی که زیاد به نور آفتاب عادت ندارند، عینک آفتابی راه‌حل مناسبی است. شرکت تولیدکننده‌ی عینک آفتابی برای سگ‌ها مورد توجه شبکه‌های خبری قرار گرفت و حتی شبکه‌ی نشنال جئوگرافی نیز به آن پرداخت. در دوره‌ی فیس‌بوک، تصاویر جذاب سگ‌هایی که عینک آفتابی زده بودند، باعث افزایش فروش این محصول شد.

8. تعطیلات کاری

بیشتر افراد به تعطیلات می‌روند تا از نگرانی‌های محیط کارشان فاصله بگیرند، اما وبسایت «تعطیلی تعطیلات» ایده‌ی متفاوتی را دنبال می‌کند.

این شرکت به شما پیشنهاد می‌کند که از زمان‌های بی‌ارزش‌تان برای امتحان کردن شغلی جدید و ترجیحاً شغل مورد علاقه‌تان استفاده کنید. آیا همیشه در آرزوی این بوده‌اید که در مزرعه‌ای واقعی محصول برداشت کنید؟ متصدی کفن و دفن چطور؟ این وبسایت که در سال 2004 تأسیس شده است، اکنون بیش از 125 شغل منحصر به فرد را پیشنهاد می‌کند که می‌توانید آنها را امتحان کنید. همچنین بیش از 300 راهنما در آن وجود دارد که به شما کمک می‌کنند این شغل‌ها را تجربه کنید.

9. نامه‌ی بابانوئل

بسیاری از افراد بر این باورند که کریسمس جنبه‌ی تجاری پیدا کرده است، به‌ویژه زمانی که بابانوئل بطری‌های بزرگ نوشیدنی در دست می‌گیرد و اسباب‌بازی‌های مختلفی به مردم می‌فروشد. اما ارسال نامه‌ی بابانوئل، تجاری‌ترین جنبه‌ی این جشن است: یک آدرس پستی فرضی در قطب شمال ثبت می‌کنید و بعد، 10 دلار پول می‌پردازید تا برای کودکان معصوم و ساده، نامه‌ای از طرف بابانوئل فرستاده شود. اما چه کسی حاضر است برای چنین چیزی پول پرداخت کند؟

جالب است بدانید از زمان راه‌اندازی نامه‌ی بابانوئل چیزی حدود 200 هزار نفر این نامه‌ها را سفارش داده‌اند و بیش از 2 میلیون دلار برای خوشحال کردن کودکان در روز کریسمس پول خرج شده است.

10. آکواریوم بدون ماهی

بوم‌سپهر بسته» نوعی حیوان خانگی عالی برای قرن بیست و یکم است. این حیوان خانگی از این جهت عالی است که نیازی به خوابیدن، آب‌دادن، راه‌رفتن یا حمام کردن ندارد، به این دلیل که بوم‌سپهر چیزی جز آکواریوم بدون ماهی نیست. هر گوی شیشه‌ای، شامل اکوسیستمی خودبسنده است که در آن، میگوی کوچکی از خزهای که با نور خورشید رشد می‌کند، تغذیه می‌کند. هیچ کثیفی و زحمتی در کار نیست و البته هیچ هیجانی هم ندارد.

نتیجه‌ی اخلاقی این داستان‌ها چیست؟ بازار، درست مانند انسان‌ها مدام در حال دگرگونی است. چیزی که ما امروز آن را بی‌مصرف می‌دانیم، ممکن است فصل بعد به پرفروش‌ترین کالای بازار تبدیل شود. این موضوع ممکن است به نوآورانه بودن محصول، سرگرم‌کننده بودن تولید آن یا صرفاً احماقانه بودن ایده‌ی آن مربوط باشد.

فقط، به یاد داشته باشید که در بازار، همیشه جایی برای ایده های ناب کسب و کار وجود دارد، چیزی که می تواند برای شما موفقیت به همراه بیاورد و همچنین می تواند پای شما را به این فهرست باز کند.

گروه تحقیقاتی و آموزشی کرامت زاده

ideas that made their owners wealthy 10