

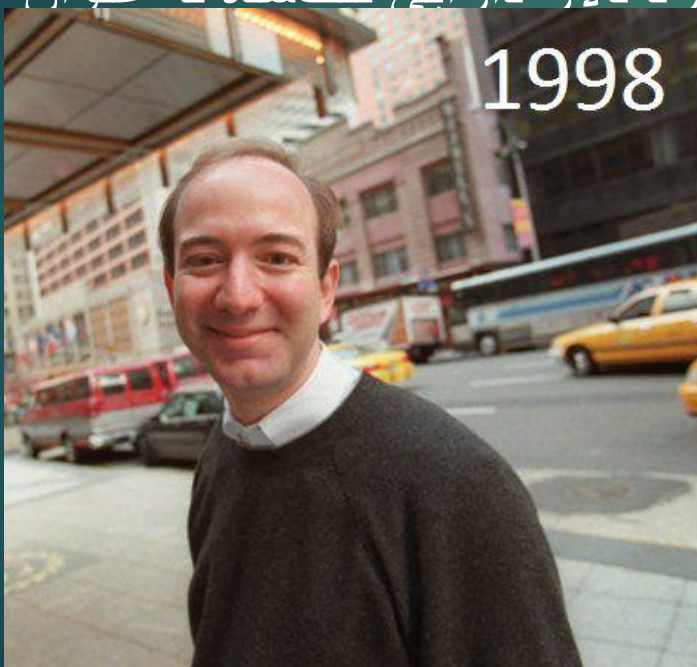
محمّد

Jeffrey Preston Bezos

مهندس سبک روح

جفری پرستون بیزوس (Jeffrey Preston Bezos) زاده ۱۲ ژانویه ۱۹۶۴ کارآفرین، نیکوکار و سرمایه‌گذار آمریکایی در زمینه اینترنت، و مدیرعامل و مؤسس شرکت آمازون، بزرگترین شرکت خرده‌فروشی آنلاین در جهان است.

او، با بنیانگذاری وبگاه «آمازون دات‌کام»، نقش کلیدی در زمینه رشد و ارتقای تجارت الکترونیک ایفا کرده‌است. او در تاریخ ۶ مارس ۲۰۱۸، با ۱۱۲ میلیارد دلار دارایی ثبت‌شده به عنوان ثروتمندترین فرد جهان شناخته شد.



بیوگرافی جف بزوس

در زندگی نامه جف بزوس اینگونه آمده است که جف بزوس، کارآفرین و پیشگام در زمینه ی تجارت الکترونیک، در ۱۲ ژانویه سال ۱۹۶۴ در آلبوکرکی، نیو مکزیکو دیده به جهان گشود. جف از آن دسته افرادی بود که عاشق کامپیوتر بود و در نهایت تحصیلات دانشگاهی خود را در زمینه ی علوم کامپیوتر و مهندسی برق در دانشگاه پرینستون پشت سر گذراند. جف بعد از فارغ التحصیلی در وال استریت شروع به کار کرد و در سال ۱۹۹۰ به عنوان جوانترین مدیر ارشد در شرکت سرمایه گذاری D.E.Shaw شناخته گردید. چهار سال بعد جف این شغل پر درآمدش را به منظور افتتاح آمازون. کام ترک نمود. در آن زمان آمازون دات کام کتابفروشی مجازی محسوب می گشت که به یکی از بزرگترین داستان های موفقیت آمیز در اینترنت تبدیل گردید. جف در سال ۲۰۱۳، واشنگتن پست را به قیمت ۲۵۰ میلیون دلار خریداری کرد.

سرگذشت جف بزوس (زندگی اولیه و حرفه)

همانطور که گفته شد، جف بزوس در ۱۲ ژانویه سال ۱۹۶۴ در نیومکزیکو متولد شد. مادر جوان او جاکلین جسی جورجسون و پدر او تد جورجسون نام داشت. این زوج در کمتر از یک سال پس از تولد جف بزوس از یکدیگر جدا شدند و زمانی که بزوس چهار سال داشت، مادر او برای تامین مخارج زندگی مجبور شد مجدداً ازدواج کند. او با یک مهاجر کوبایی به نام مایک بزوس ازدواج کرد. مایک برای تحصیل به امریکا مهاجرت کرده بود و توانست بعد از گذراندن تحصیلات خود به عنوان مهندس در شرکت اکسون کار کند.

هنگامی که بزوس هنوز در دوران کودکی به سر می برد، علاقه ی خود را به خلاقیت و نوآوری نشان داد. او گاراژ خانه را به آزمایشگاه و تجهیزات مفتول های الکتریکی اطراف خانه تبدیل میکرد. جف بزوس در دوران نوجوانی به همراه خانواده ی خود به میامی مهاجرت کرد، در اینجا تحصیلات دبیرستان خود را گذراند و به عنوان دانش آموز ممتاز از دبیرستان فارغ التحصیل شد و به رشته ی کامپیوتر علاقمند گردید. در



جف بزوس علاقه ی خود را در زمینه ی علوم کامپیوتر در دانشگاه پرینستون دنبال نمود و در سال ۱۹۸۶ موفق شد با مدرک علوم کامپیوتر و مهندسی برق و به عنوان دانشجوی ممتاز از دانشگاه فارغ التحصیل شود. جف بعد از فارغ التحصیلی در چندین شرکت وال استریت از جمله Fitel و Bankers Trust و شرکت سرمایه گذاری D.E.Shaw مشغول به کار گردید؛ اینجا بود که با همسرش، Mackenzie، آشنا شد و از دیگر اتفاقاتی که همزمان برایش افتاد این بود که به عنوان جوانترین نائب رئیس شرکت در سال ۱۹۹۰ انتخاب گردید.

با وجود اینکه شغل بزوس در امور مالی بسیار سودآور بود، اما وی ریسک ورود به دنیای نوظهور تجارت الکترونیک را انتخاب کرد. در سال ۱۹۹۴ از شغل خود استعفا داد و به سیاتل نقل مکان کرد و پتانسیل بازار بکر اینترنت را با افتتاح فروشگاه آنلاین کتاب مورد هدف قرار داد.

شرکت آمازون پیشگام تجارت الکترونیک

فعالیت بر روی آمازون از اینجا شکل گرفت. جف بزوس در گاراژ خانه‌ی خود دفتری را برای شرکت نوپایش راه اندازی نمود و تنها با چند نفر به عنوان کارمند، توسعه‌ی نرم افزار را شروع کردند. بعد از مدتی محیط کار خود را به یک خانه‌ی 2 خوابه که از 3 طرف نورگیر بود، بسط دادند و در نهایت توانستند نسخه‌ی بتا از سایت خود را راه اندازی نمایند. بعد از دعوت ۳۰۰ نفر از دوستان به این نسخه‌ی بتا از سایت و تست موفقیت آمیز آن، Amazon.com راه اندازی شد. در حقیقت این سایت در ۱۶ جولای سال ۱۹۹۵ شروع به کار کرد و نام آن از رودخانه‌ی پر پیچ و خم امریکای جنوبی که بزرگترین رود جهان است گرفته شد؛ این انتخاب بی دلیل هم نبود، چراکه اعتقاد بزوس بر این بود که این سایت کوچک به بزرگترین کتابفروشی آنلاین تبدیل می شود. در این هنگام بزوس ۳۰ سال داشت. این شرکت توانست به طرز عجیب و بدون هیچگونه تبلیغاتی کتاب هایش را در عرض ۳۰ روز در سراسر ایالات متحده و ۴۵ کشور خارجی از طریق همین سایت به فروش برساند. در طول دو ماه، فروش کتاب این سایت به ۲۰۰۰۰ دلار در هفته رسیده بود، این رشد

حشمگیر خیلی سریعتر از آن چیزی بود که خود بزوس و تیم استارت آپش پیش بینی کرده



در سال ۱۹۹۷ که این وب سایت برای عموم شناخته شد سوالاتی ذهن اکثر تحلیل گران بازار را درگیر خود کرده بود و مهم ترین سوال این بود که وقتی که خرده فروشان سنتی هم تغییر رویه بدهند و هریک سایت مختص خود را راه اندازی نمایند، آیا باز هم این شرکت می تواند به کار خود ادامه دهد یا خیر؟ 2 سال از راه اندازی آمازون گذشت و چیزی که بر همگان آشکار گردید این بود که نه تنها این وب سایت با قدرت هرچه بیشتر به کار خود ادامه داده بلکه توانسته از تمام رقبایش پیشی بگیرد و به عنوان یک پیشتاز و رهبر در دنیای تجارت الکترونیک شناخته گردد.

بزوس در سال ۱۹۹۸ به این فکر افتاد که به منظور تنوع بخشیدن به محصولات سایتش، پای سی دی ها و فیلم ها را هم به آمازون باز کند و چندی بعد، لباس و تجهیزات الکترونیکی، اسباب بازی و ... را از طریق مشارکت با عمده فروشی ها به این سایت وارد نمود.

با وجود اینکه بسیاری از دات کام های با شروع سال ۱۹۹۰ ورشکسته شدند، اما سایت آمازون با فروش چشمگیر سالانه رشد زیادی داشت و از ۵۱۰ هزار دلار فروش در سال



در سال ۲۰۰۶، آمازون دات کام سرویس ویدئوی وابسته به تقاضای کاربر (on demand) را راه اندازی نمود، این سرویس در ابتدا به عنوان Amazon Unbox on TiVo شناخته گردید و در نهایت این برند به آمازون اینستنت ویدئو تغییر نام یافت. این شرکت در سال ۲۰۰۷، کیندل را منتشر نمود، این کتاب خوان دیجیتال دستی به کاربران این امکان را میداد که بتوانند کتاب های منتخب خود را خریداری، دانلود و ذخیره کنند و آن را مطالعه نمایند. در همان سال بزوس از سرمایه گذاری خود در Blue Origin، شرکت هوافضای مستقر در سیاتل که برای ارائه ی تکنولوژی های مرتبط با سفرهای فضایی توسعه یافته است، خبر داد. در واقع این سرمایه گذاری پس از آمازون دات کام بزرگترین فعالیت بزوس تا آن زمان بود.

آمازون در سال ۲۰۱۱ با رونمایی از کیندل فایر ، به بازار تبلت وارد شد. در سپتامبر بعدی بزوس از کیندل فایر اچ دی جدید خبر داد، این تبلت که پس از اولین آپد ایل معرفی شد به منظور رقابت بر سر قیمت وارد بازار شد.

خرید واشنگتن پست

خرید واشنگتن پست هم فعالیت چشمگیر بعدی جف بزوس بود. در ۵ آگوست سال ۲۰۱۳ جف بزوس بار دیگر در سراسر دنیا سر تیتراخبار شد، این بار با خرید واشنگتن پست و تمام نشریات وابسته به این شرکت از جمله Washington Post Co، آن هم به قیمت ۲۵۰ میلیون دلار!

پروژه های اخیر

اوایل ماه دسامبر سال ۲۰۱۳، جف بزوس از ابتکار جدید و آزمایشی آمازون رونمایی کرد، او پهباد “Amazon Prime Ai” را برای ارائه ی خدمات تحویل به مشتریان معرفی نمود. پهباد ها وسیله هایی هستند که می توان آنها را از دور کنترل نماییم و می تواند مجموعه ای از وظایف انسان را انجام دهد. با توجه به گفته ی بزوس، این پهبادها می توانند اقلامی تا وزن ۵ پوند را حمل کرده و به منظور توزیع محصولات شرکت تا فاصله ی ۱۰ مایلی از مرکز توزیع پرواز کنند. جف بزوس بیان می کند که پرایم ایر در کمتر از ۴ یا ۵ سال به واقعیت تبدیل شود. هم اکنون این شرکت در حال کار بر روی این پهباد می باشد.

از دیگر فعالیت های چشمگیر جف بزوس، تأسیس شرکتی با نام Bezos Expeditions است که سرمایه گذاری های شخصی جف بزوس از طریق این شرکت مدیریت می شود. چند نمونه از شرکت هایی که بخشی از آنها توسط جف بزوس تأمین شده است عبارتند از: Airbnb، Aviary،

شیوهی خاص برای رسیدن به اهداف

❖ علاقهی زیاد به نوآوری

یک تجارت موفق همواره به نوآوری می‌پردازد و شیوه‌های جدیدی برای عرضه‌ی محصول ارائه می‌کند. مدیران موفق تلاش می‌کنند با شیوه‌های جدید، مشتریان را همواره در بالاترین سطح رضایت قرار دهند. آمازون نیز به عنوان یکی از پرفرودارترین سرویس‌های آنلاین همیشه محصولات جدید، شیوه‌های جذب مشتری و بهبود روش‌های فعلی فروش را در برنامه‌ی خود قرار داده است. بزوس همیشه از کارمندان خود می‌خواهد که بن‌بست‌های پیشرفت در کار را پیدا کنند و سعی کنند هرچه بیشتر، این بن‌بست‌ها را از بین برده و شیوه‌های جدید را وارد کار کنند.

اگرچه نوآوری و خلق محصولات و فرصت‌های جدید، تضمینی برای موفقیت نیست؛ اما عدم انجام این کار و وابسته بودن به روش‌های قدیمی و ناکارآمد، قطعاً شرکت‌ها را در معرض شکست‌های بزرگ قرار می‌دهد.

❖ تفکر بلندمدت

همیشه تفکر بلندمدت داشته باشید چرا که هیچ تضمینی نیست تمام نوآوری‌های شما به موفقیت ختم شوند. اگر بخواهید راه‌های جدید را امتحان کنید (که شیوهی درستی هم هست) قطعاً باید انتظار شکست در مسیر را نیز داشته باشید. در این مواقع اگر آمادگی شکست بوده و به‌صورت بلندمدت برنامه‌ریزی کرده باشید، این شکست‌ها شما را برای رسیدن به هدف نهایی قوی‌تر می‌کنند.

بزوس معتقد است باید دیدی روشن از برنامه‌ی بلندمدت خود داشته باشید و برای رسیدن به اهداف در نظر گرفته شده با قدرت تمام کار کنید. پس از این مرحله، می‌توانید به آزمایش راه‌های جدید بپردازید تا در نهایت به هدف نهایی و تولید محصولی با محوریت مشتری‌ها دست پیدا کنید. این روش در شعار شرکت blueorigin (شرکتی فعال در زمینه‌ی تحقیقات فضایی که توسط جف بزوس افتتاح شده است) نیز به وضوح دیده می‌شود. آنها شعار Gradatim Ferociter را برای خود انتخاب کرده‌اند که به معنای «حرکت با قدرت و قدم به قدم» است.

❖ تمرکز روی مشتریان

هر ۲ نکته‌ی قبلی یک بخش مشترک داشتند و آن هم توجه به مشتری‌ها بود. این نکته، اساس کار و معنای حیاتی آمازون است. بزوس دوست دارد آمازون به میراثی تبدیل شود که تنها با این خصیصه شناخته شود. او به کارآفرینان توصیه می‌کند که به جای تمرکز روی رقابت و پیروزی در آن، روی مشتریان تمرکز کنند. به عقیده‌ی او در طولانی مدت، تنها روش دوم موفق خواهد بود.

کسب و کاری که تنها روی رقابت متمرکز باشد، تنها برای شکست دادن حریف تلاش کرده و محصولات را به سمتی توسعه می‌دهد که تنها در رقابت پیروز شوند. این روش منجر به رفتار بیهوده و از بین رفتن نوآوری در کسب و کار می‌شود. این اتفاق خصوصا زمانی رخ می‌دهد که شما به موفقیتی کلی دست یافته‌اید و تصور می‌کنید که نیازی به بهبود محصولات نخواهید داشت. در این زمان، هیچ انگیزه‌ای برای ادامه‌ی مسیر یا تولید محصولات و خدمات جدید نخواهید داشت. به بیان دیگر، وقتی شما روی مشتری تمرکز می‌کنید، همیشه نگران نوآوری و خلق تجربه‌ای لذت بخش برای او خواهید بود و تلاش می‌کنید روز به روز رضایت مشتریان را بیشتر جلب کنید.

نکته‌ای که مدیران باید در این زمینه به آن توجه کنند این است که مشتریان هیچ‌گاه به طور کامل راضی نخواهند بود. شما همیشه این فرصت را دارید که مشتریان را بیش از پیش راضی کرده و آنها را شگفت‌زده کنید. در آمازون، هدف شرکت نه تنها راضی کردن مشتریان بلکه تحت تاثیر قرار دادن آنها

قوانین جف بزوس برای برگزاری جلسات

۱- قانون دو پیتزا برای کل تیم

جف بزوس می‌گوید: «ما در جلسات خود تیم‌هایی با تعداد اعضای کم تشکیل می‌دهیم. درواقع تعداد اعضای این تیم‌ها به اندازه‌ای است که دو پیتزا برای غذا دادن به آن‌ها کافی باشد. ما به این قانون دو پیتزا برای کل تیم می‌گوییم.»

اگر در جلسات شلوغ شرکت کرده باشید دلیل وضع این قانون را بهتر متوجه می‌شوید. هر قدر تعداد افراد شرکت کننده بیشتر باشد، تعداد نظرات نیز بیشتر می‌شود. در نهایت نتیجه‌گیری و رسیدن به یک تصمیم واحد سخت‌تر می‌شود. حال تصور کنید اگر هر کدام از این افراد شرکت کننده بخواهد جلسه را دست بگیرد و نظر خودش را به دیگران تحمیل کند چه اتفاقی خواهد افتاد. همه حرف خودشان را می‌زنند و هیچ کس به صحبت‌های طرف مقابل گوش نمی‌دهد. اما قانون دو پیتزا اجازه‌ی اظهار نظر و به اشتراک گذاشتن ایده را برای همه فراهم می‌کند، انعطاف‌پذیری شرکت کنندگان بالا می‌رود و مدیریت آن‌ها آسان‌تر است.

۲- استفاده از پاورپوینت ممنوع

جف بزوس با افتخار در مورد این قانون می‌گوید: «در شرکت آمازون از هیچ پاورپوینتی استفاده نمی‌شود. در جلسات کاری ما همیشه یک نفر یادداشت‌های چند صفحه‌ای (معمولا ۶ صفحه‌ای) درست می‌کند. این یادداشت‌ها از جملات واقعی تشکیل شده‌اند، موضوع، اسم و فعل دارند و تنها حاصل سر هم بندی کردن چند نکته نیستند.»

جف بزوس اخیرا در نامه‌ای به سهام‌داران، روش تهیه‌ی یادداشت‌هایی که شاید بیش از یک هفته برای نوشتنشان زمان نیاز باشد را توضیح داد. او گفت: «یادداشت‌هایی که مد نظر ما هستند چندین بار توسط همکاران ویرایش شده و بهبود داده می‌شوند. معمولا چند روز برای کامل کردن آن‌ها زمان لازم است و سپس دوباره توسط همکار دیگری با افکار جدید ویرایش می‌شود. کامل کردن این یادداشت‌ها قطعا کاری نیست که در طول یک یا دو روز انجام شود.»

تهیه‌ی چنین یادداشت‌هایی پیش از برگزاری جلسه، ایده‌ی بسیار خوبی است زیرا مغز انسان داستان سرایی را بهتر از داده‌های دشوار تحلیل می‌کند. این یادداشت‌ها به نویسندگان کمک می‌کند افکاری که پشت ایده‌اش داشته را بهتر توضیح دهد و اعضای تیم نیز در طول جلسه درک بهتری از مفهوم ایده‌ی او داشته باشند. البته تمام این کارها بدون آمادگی اعضای شرکت کننده

۳- شروع با سکوت

جف بزوس می‌گوید: «ما یادداشت‌های آماده شده را در سکوت کامل در طول جلسه می‌خوانیم. تمام شرکت‌کنندگان دور یک میز می‌نشینند و معمولاً نیم ساعت طول می‌کشد تا همه یادداشت را بخوانند. زمان در اینجا اهمیتی ندارد و ممکن است خواندن برخی یادداشت‌ها بیشتر طول بکشد. بعد از خواندن یادداشت همه در مورد آن بحث می‌کنند.»

انجام این کار فوق‌العاده سودمند است زیرا توجه تمام افراد شرکت‌کننده را به یک موضوع خاص معطوف می‌کند. همچنین آمادگی شخصی که کنترل جلسه را بر عهده دارد را نیز بالا می‌برد. نوشتن این یادداشت‌ها ساده نیست و نیاز به تمرکز بالایی دارد. نوشتن جملات کامل بسیار سخت‌تر از نوشتن نکات پاورپوینتی است. شخصی که یادداشت ۶ صفحه‌ای ساختار یافته می‌نویسد محال ممکن است که تفکر واضح نداشته باشد.

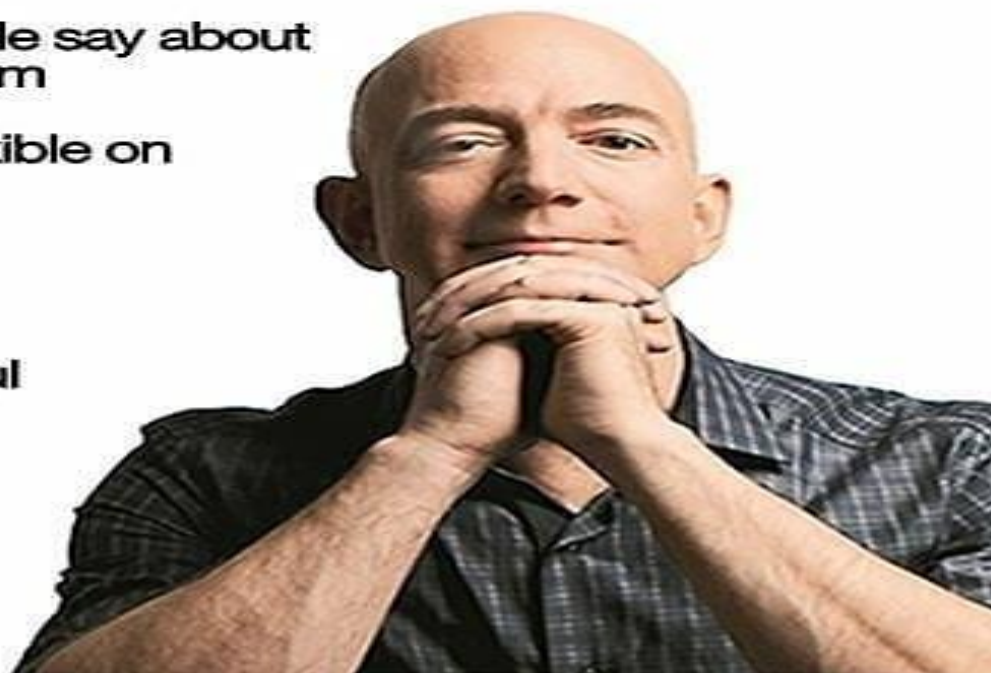
جف بزوس همچنین می‌گوید: «زمانی که این قانون وجود نداشت اغلب مدیرانی که در جلسه حضور پیدا می‌کردند مانند بچه‌های دبیرستانی در مورد خواندن یادداشت‌ها دروغ می‌گفتند. همه‌ی ما سرمان شلوغ است و بسیار طبیعی است که زمان کافی برای خواندن این یادداشت‌ها را نداشته باشیم. به همین دلیل نیم ساعت اول جلسه به این کار اختصاص داده شده است تا همه

Business Tips From a Billionaire

@awareness_of_success

1. The best customer service is if your customer doesn't need to call you
2. It's not an experiment if you know it's going to work
3. If you don't understand the details of your business you are going to fail
4. Your brand is what other people say about you when you're not in the room
5. Be stubborn on vision, but flexible on details
6. Put the customer first. Invent. And be patient.
7. Word of mouth is very powerful

- Jeff Bezos
\$116 billion net worth



آمازون

این شرکت فعالیت جدی خود را در سال 1995 با عنوان فروشگاه آنلاین کتاب، آغاز کرد، سپس اقدام به فروش محصولات نو یا دست دوم از طریق اینترنت نمود. شرکت آمازون هم اکنون کتاب، سی دی، دی وی دی، بسته های نرم افزاری و حتی کفش و لباس نیز عرضه می کند و امروزه بیشترین درصد فروش را در بین سایر فروشگاه های اینترنت دارد. وبگاه آمازون، بخش اعظم از کسب و کار این شرکت به شمار می آید، که طیف وسیعی از خدمات و کالاها، از طریق آن عرضه می گردد.

وبگاه آمازون که به عنوان بزرگترین کتابفروشی آنلاین دنیا شناخته می شود؛ در سال ۲۰۱۴ معادل ۶۳ درصد فروش آنلاین کتاب و ۴۰ درصد کل فروش کتاب دنیا را از طریق خرده فروشی به دست آورد. این میزان فروش رکوردی جهانی بود که یک



طبق امار وبسایت interbrand.com این شرکت در رده ی سوم
ارزشمندترین برند دنیا (100,764 \$m) با بیشترین میزان رشد (+56%) میباشد
این شرکت پس از اپل تبدیل به دومین شرکت تریلیون دلاری دنیا شد
حدودا 541 هزار کارمند دارد

حدود 235 میلیون محصول در این وبسایت ثبت شده است
در هر روز 485 هزار محصول جدید اضافه میشود
در آمازون حدود 2 میلیون فروشنده مشغول کسب درآمد هستند
در 26 نوامبر رکورد فروش 26.5 میلیون محصول فروخته شده در یک روز
را شکست

در هر ثانیه به طور میانگین 306 محصول بفروش میرسد
در هر روز حدودا 14 میلیون دلار فروش محصول اتفاق می افتد