

# می خواهیم روش خرید مردم را تغییر دهیم



که انتخابهای مشتری را به جای گسترش دادن و ایجاد کردن احساس سردرگمی در مشتری، محدود و مشخص می کند.

## چرا شما یک کارآفرین هستید؟

سیاست، با طبیعت من سازگار نیست؛ چرا که سیاست از خلاقیت و نوآوری دور است. من مستقیم به سمت هدف می روم و فهمیده ام که برای روحیه کارآفرینی من، محیط کسب و کار تازه نسبت به فضای اداری که در اکثر ساختارهای سازمانی با آن روبه رو هستیم، مناسب تر است. به علاوه اینکه من در راه اندازی کسب و کار جدید سریعتر هستم.

## اولین شغل درآمدزای شما چه بود؟

وقتی که ۱۲ ساله بودم، کارت تولدهای کارتونی می کشیدم. حدود ۱۰۰ کارت به فروشگاه لوازم کادویی فروختم. اما از آنجایی که پدرم می ترسید این رشد سریع به نمرات درسی ام آسیب بزند، کسب و کارم تعطیل شد.

## بهترین کتابی که در زمینه ی کسب و کار خوانده اید، چیست؟

"حباب فیلتز". این کتاب در پدید آمدن ایده ی ماواتار مؤثر بود و حتی در طراحی لوگوی (آرم) ماواتار به من الهام بخشید.

## بالاترین چیزی که از صرف وقت تان در دانشگاه استنفورد به دست آوردید، چه بود؟

به من یاد داد که چگونه روی پای خودم بایستم. منابع نزد مترجمان موجود است. ■

گردآوری و ترجمه: حامد گلخواری  
h.golkhari@gmail.com  
دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی  
دانشگاه آزاد اسلامی - واحد علوم و تحقیقات تهران



گردآوری و ترجمه: آرزو تقی زاده  
arezou.taghizadeh@yahoo.com  
دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی  
دانشگاه آزاد اسلامی - واحد علوم و تحقیقات تهران



## چه بود؟

بگذارید بعضی از توپها، رها شوند. زمانی که ۱۲ سالم بود، مادرم فوت کرد و زمانی که ۲۰ ساله شدم، پدرم نیز از دنیا رفت و من برادرانم را بزرگ کردم. بعد از این نوع تجربه، شما همیشه می پندارید که توپ در زمین شماست. وقتی که اینگونه بزرگ می شوید، می توانید سخت باشد که به دیگران اعتماد کنید. اما وقتی موفق به انجام آن می شوید، ایجاد قابلیت اعتماد به تیمتان، آرامش زیادی به همراه می آورد.

## اگر یک چیز باشد که شما را به عنوان یک کارآفرین به موفقیت رسانده باشد، آن یک چیز چیست؟

"پشتکار". من "نه" را نمی پذیرم. هر زمان که آن را می شنوم، می خواهم ثابت کنم که اشتباه است.

## ایده های عالی تان چطور به ذهن شما تراوش می کند؟

دانستن روند افکار مشتریان کمک کننده است. من با بسیاری از مردم صحبت می کنم و ایده هایم را بر روی آنها امتحان می کنم. سپس جنبه های فکری خودم را به آن اضافه می نمایم.

## بزرگترین دستاورد شما چیست؟

"استنفورد". قبول شدن و دوام آوردن به عنوان یک مادر و فارغ التحصیل شدن در ۴۲ سالگی.

## چه ارزشهایی در کسب و کار برای شما مهم است؟

"شفافیت": اگر شما مجبور به پنهان کردن چیزی هستید، یعنی شما آن را اشتباه انجام می دهید.

## می خواهید چه تأثیری در سطح جهان بگذارید؟

می خواهم روش خرید کردن مردم را تغییر دهم. ایجاد یک بستر مصرف کننده محور در تجارت الکترونیک

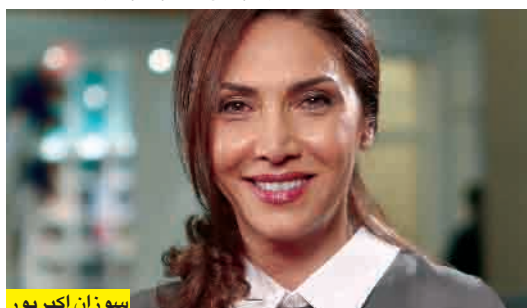
سوزان اکبریور، بنیانگذار و مدیر عامل شرکت ماواتار است. یک ابزار آنلاین که به مصرف کنندگان این اجازه را می دهد تا محصولات را از سایتهای متعدد با مقایسه ی قیمتها و با استفاده از کوپن، خریداری کنند. خانم اکبریور قبل از اینکه به منظور تأسیس یک شرکت پایدار، تصمیم به گرفتن مدرک دانشگاهی در زمینه ی کسب و کار بگیرد، سه کسب و کار کوچک دیگر را راه اندازی کرده است. او در سال ۲۰۰۷ (۱۳۸۶)، در ۳۹ سالگی و با یک کودک سه ساله در دانشگاه استنفورد ثبت نام کرد و در مقطع کارشناسی ارشد رشته ی مدیریت از دانشکده ی تحصیلات تکمیلی کسب و کار فارغ التحصیل شد و در نهایت شرکت ماواتار را در سال ۲۰۱۱ (۱۳۹۰) تأسیس کرد. این محصول برای استفاده ی عمومی در ماه ژوئن سال ۲۰۱۵ (خرداد ۱۳۹۴) راه اندازی شد. در پی، گفت و گوی وی را درباره ی چگونگی راه اندازی این کسب و کار می خوانید.

## توسعه مهندسی بازار بهترین توصیه ای که تا به امروز دریافت کرده اید، چیست؟

گفته ای از آقای ایروینگ گروسبک از مؤسسين و مدیران مرکز مطالعات کارآفرینی دانشگاه استنفورد: "سعی کنید چرخ را دوباره اختراع نکنید و برای تولید کامل محصول خود، الزاماً از نقطه ی صفر کارتان را شروع نکنید."

من به تولید محصولات جدید معتقدم و داشتن یک تیم مهندسی قوی را مهم می دانم. اما هر زمانی که می خواهیم چیزی را خلق کنیم، من برایش به اندازه ی کافی وقت می گذارم که ببینم آیا از قبل به وجود آمده یا خیر.

## سخت ترین درسی که در کارتان یاد گرفتید،



سوزان اکبریور