

CHEERS AND TEARS

CERTIFICATES WOP.COM
SURFING PRIZES.COM

MY EZ MAIL

کامرون جانسون Cameron Johnson

u o s u n o f
Cameron Johnson
Cameron Johnson

Cameron Johnson

در همان سال با مشارکت دوستش "سر تیفتیک سوپا" را با استراتژی قیمت پایین تر راه اندازی نمودند، که آن را نیز به یک خریدار ناشناس در سال ۲۰۰۴ واگذار کردند.

جانسون تا کنون مجموعاً ۱۷۲ شرکت را بوجود آورده که در هیچ کدام در حال حاضر رسماً حضور ندارد و با دو موسسه دیگر به عنوان مشاور و عضو هیئت مدیره همکاری می‌نماید.

او هم زمان با یک تشکیلات غیر انتفاعی برای آموزش تجارب و مهارت‌های شغلی به دانش آموزان مشارکت چشمگیری دارد.

به اظهار خودش او از مهارت های کم نظیر کار آفرینانه‌اش در جهت تغییر و بهبود زندگی افراد نا آشنا با شیوه‌های خلاق و مهیج بهره می‌گیرد.

با این اعتقاد، کامرون در ۱۷ سالگی برای اولین بار به همراه مایکل دل از سخنرانان اصلی همایش فن آوری بین المللی جوانان حضور پیدا کرد و طی ۶ سال گذشته با ادامه این روند در بیش از ۱۰۰ سخنرانی شرکت نموده است. کامرون اخیراً کتابش را به چاپ رسانیده تا از طریق آن نسل جدید نو جوانان را که بیش از هر زمان دیگری کار با اینترنت را می آموزند به سوی راه اندازی و اداره موسسات جدید و نو آوری در عرصه کسب و کار رهنمون گردد.

همچنین یک نویسنده ژاپنی کتابی از بیوگرافی او را به رشته تحریر درآورده که مدتی چهارمین کتاب پر فروش در ژاپن محسوب می شد.

1-Cheers and Tears

2-Beanie babies T4

3-MY EZ mail

4-Surfing prizes.com

5-Certificates wop.com

6-Youth International Technology Summit

منبع: www.forbes.com

محقق‌ایکی از شاخص ترین کار آفرینان جوان دنیا کامرون جانسون است. او اولین موسسه کامپیوتری خود را در سن ۹ سالگی راه اندازی کرد و تا ۲۳ سالگی یک دو جین کسب و کار موفق را افتتاح نمود. برای این کار آفرین در ۷ سالگی فروش خانه به خانه سبزیجات سر آغاز زود هنگام به شمار می‌رفت. در سال ۱۹۹۴، نتیجه گرا یش وافر او به امر کسب و کار تهیه کارت بود که دعوت نامه‌های پدر و مادرش آغاز کرد، جدیت او باعث شد تا کارش بر سر زبانها بیافتد و با افزایش مشتریان، او توانست در ۱۱ سالگی چند هزار دلار از فروش انواع کارت هایش به دست آورد. جانسون برای شرکت خود نام "چی برز اند تی برز" را برگزید. او در این زمان علاوه بر مطالعه بازار سهام، به خرید و فروش جزئی سهام مشغول شد.

کامرون علی رغم سن کم به همین کار بسنده نمود و در ۱۲ سالگی، مجموعه ۳۰ عددی "عروسک های" خواهر کوچکترش را به صد دلار معاوضه کرد و بعد با فروش آنها در eBay، ۱۰ برابر همان مبلغ عایدش گردید. با در یافتن این موضوع که عروسک ها پتانسیل خوبی برای فروش دارند، کامرون با شرکت تولید کننده تماس گرفت و در هر دوی eBay و وب سایت شرکت خودش آنها را ارائه کرد. جالب اینکه او در کمتر از یکسال از تحقق ایده اش، ۵۰ هزار دلار در حساب بانکی اش داشت و همین دست مایه کسب و کار بعدی اش یعنی "مای از میل" گردید. فعالیت این شرکت شامل ارسال ایمیل ها به یک آدرس خاص بود، بدون اینکه اطلاعات شخصی فرد گیرنده فاش شود.

کامرون به منظور اجرای ایده اش یک برنامه نویس را استخدام کرد و به این ترتیب درآمد ماهیانه اش به ۳ هزار دلار رسید.

هر چند کامرون باز هم دست از تلاش بر نداشت و در سال، به دو نوجوان کار آفرین دیگر ملحق شد تا شرکت تبلیغاتی "سورفینگ پرایز" را به وجود آورند، که ارائه دهنده تبلیغات متحرک در صفحات اینترنتی بود. کامرون و همکارانش از یک هرم استراتژی استفاده کردند تا خدمات خود را گسترش دهند. قرار بر این بود تا کاربرانی که مشتریان جدید را به آنها ارجاع دهند، ۱۰ درصد از عایدی مشتری جدید را به صورت ساعتی به دست آورند.

جانسون در ۱۹ سالگی شرکت را، البته بدون بانک اطلاعاتی مشتریان، به فروش رسانید. وی پیش از فارغ التحصیلی از مدرسه بیش از یک میلیون دلار دارایی داشت. تنها وقفه اش در کار، ترم اول تحصیلش در دانشکده پلی تکنیک ویر جینیا بود و با شروع ترم دوم، فعالیتش را از سر گرفت.