

# სტარტაპის წარმატების მთავარი მიზეზი სტივენ ფარი – სატელეფონო ჯიხურის მილიონერი



სტივენ ფარს „სატელეფონო ჯიხურის მილიონერს“ უწოდებენ. გასული საუკუნის 50-იან წლებში, როდესაც სტივენი ჯერ კიდევ არასრულწლოვანი გახლდათ, გადაწყვიტა საკუთარი ბიზნესი წამოეწყო. მისი ოფისი ცნობილი ბრიტანული წითელი სატელეფონო ჯიხური გახდა. მოზარდი ჯიხურის ნომერს ოფისის ნომრად ასაღებდა და პოტენციური კლიენტების ზარებს კართან ატეზული ელოდა. 15 წლის ბიჭმა სარეცხი საშუალებების მწარმოებელი კომპანია შექმნა, დღესდღეობით კი 100 მილიონ ფუნტ სტერლინგად შეფასებულ გიგანტს ფლობს, რომელიც სასტუმროების, ტექნოლოგიებისა და მწვანე ტექნოლოგიების, უძრავი ქონებისა და არაერთი სხვა სფეროს საშუალო და დიდ ბიზნესებში აქვს წილი.

სტივენ ფარი საერთაშორისო კომპანიას ვაჟთან, ლეონთან ერთად მართავს. იგი ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს – „ტექნოპარკს“ ეწვია და ბიზნესის წარმომადგენლებს, სტუდენტებსა და დამწყებ მენარმეებს შეხვდა. ვის, თუ არა ფარს, შეუძლია მოტივაცია და ღირებული რჩევა მისცეს ნებისმიერ ადამიანს, რომელიც თავს მომავალ ანტრეპრენერად ხედავს.

ცნობილმა ბრიტანელმა ბიზნესმენმა „ანტრეპრენერის“ შეკითხვებს დროის

უქონლობის გამო მოკლედ, თუმცა მარტივად და გასაგებად უპასუხა.

„თუკი გსურთ ანტრეპრენერი გახდეთ, უბრალოდ, უნდა გადაწყვიტოთ, რომ გინდათ საკუთარი თავის ბოსი იყოთ. გაითვალისწინეთ, აქ გარანტიები არ არსებობს და რისკიც დიდია. ანტრეპრენერთა უმეტესობა ხომ ვერც მილიონერი და ვერც მილიარდერი ხშირად ვერ ხდება. ჩემ შემთხვევაში, ყოველთვის ზუსტად ვიცოდი, რა მსურდა და ამან საქმე გამიმარტივა“, – ამბობს სტივენ ფარი, რომელმაც საკუთარი ფულით შექმნილი პირველი ავტომობილის მართვა მხოლოდ იმით ვერ შეძლო, რომ ჯერ კიდევ არასრულწლოვანი იყო და 19 წლის მეგობარს მიანდო მძღოლის ფუნქციის შესრულება.

„15 წლის ასაკში, როდესაც ბიზნესს ვინწყებდი, ნამდვილად არ ვიცოდი, რომ ყველაფერი გამომივიდოდა. უბრალოდ, იმის კეთება მსურდა, რასაც ვაკეთებდი. თუკი დავმარცხდებოდი, სხვა პროდუქტის ან სერვისის შექმნას დავიწყებდი და იქამდე არ გავერდებოდი, სანამ მიზანს არ მივალწევდი“.

სტივენი სულ რაღაც 27 წლის იყო, როდესაც მისი ქონება რამდენიმე მილიონ ფუნტ სტერლინგს უტოლდებოდა. მიუხედავად იმისა,

რომ მისი ფორმალური განათლება სკოლას არ გასცდენია, ანტრეპრენერმა West England-ის უნივერსიტეტის საპატიო დოქტორის წოდებას კი მიიღო ბიზნესადმინისტრირების მიმართულებით.

„გაითვალისწინეთ, წინ ბევრი აღმასვლა და დაცემა გელოდებათ. ამას ტალღებთან ერთად ცურვას ვუწოდებ, რადგან განსაკუთრებით სტარტაპ-ფაზაში, დიდი „ტურბულენტობა“ გელით“.

სტივენ ფარმა საჯარო ლექციაზე შეკრებილებს პირად მაგალითებზე დაყრდნობით უამრავი რჩევა მისცა, ახალი საქმიანობის წამოწყებისა და არსებულის გაუმჯობესების შესახებ ისაუბრა, და მიუხედავად იმისა, რომ პროდუქტისა თუ სერვისის წარმატება მხოლოდ ერთ ფაქტორზე არასოდესაა დამოკიდებული, ჩვენს მკითხველს საკვანძო საკითხიც შეახსენა, რომლის გარეშე ბიზნესის მომავალზე საუბარიც კი ჭირს. „კვლევა ახალი პროექტის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილია. აუცილებლად შეისწავლეთ ბაზარი, რომელში ოპერირებასაც გეგმავთ. დარწმუნდით, რომ თქვენი პროდუქტისა და სერვისისთვის ბაზარი არსებობს, და თუკი აღმოაჩენთ, რომ ასე სულაც არ არის, იპოვეთ სხვა ბიზნესიდეა და მასზე მუშაობას შეუდექით“.