11 خدمتی که کتابخانه‌ها می‌توانند برای کمک به کسب‌وکارهای محلی و کارآفرینان ارائه دهند.

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که شرکت‌های چندملیتی به‌سرعت در حال رشد هستند و برای کسب‌وکارهای کوچک محلی دشوار است که خود را سرپا نگه‌دارند.

کسب‌وکارهای کوچک محلی بخشی از جامعه ما هستند و این وظیفهٔ ما شهروندان و سازمان‌هاست که آن‌ها را تا حد ممکن تشویق کنیم.

بردلی کالینز[۱] در مقاله خود ذکر می‌کند که «شروع یک کسب‌وکار پیچیده‌تر از راه‌اندازی یک دفتر کار است و کتابخانه‌ها می‌توانند با مجموعه‌ای از منابع و برنامه‌ها به این مسئله کمک کنند»؛ بنابراین، کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان صرف‌نظر از بزرگی یا کوچکی‌شان برای کتابخانه‌ها بخش مهمی از جامعه محسوب می‌شوند.

در مطلب ذیل با ۱۱ مورد از خدماتی که کتابخانه‌ها در کشورهای مختلف به‌منظور کمک به کسب‌وکارهای محلی و کارآفرینان ارائه می‌دهند آشنا می‌شوید.

1. راهنمایی یا تکمیل پژوهش به کمک یک کتابدار

شروع یک کسب‌وکار جدید یا ارتقای شغل کنونی همه درگرو پژوهش است. دانستن اینکه مخاطب هدف کیست؟ رقبا چه کسانی هستند؟ و ... اطلاعات باارزشی هستند و درواقع از عوامل کلیدی موفقیت در کسب‌وکار هستند. کتابداران به‌عنوان افراد متخصص در زمینهٔ جستجوی اطلاعات به شمار می‌آیند. این یک مهارت ارزشمند است که کتابخانه‌ها آن را با جامعهٔ کسب‌وکارهای شهر خود به اشتراک می‌گذارند.

هم برای خدمات رایگان و هم پولی، کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند درخواست راهنمایی یا حتی سفارش پژوهش کامل را از یک کتابدار داشته باشند. کتابخانه عمومی تورنتو[۲] خدمات جستجوی سفارشی پولی موسوم به «اینتلی سرچ[۳]» را ارائه می‌دهد که کسب‌وکارها می‌توانند پژوهش‌های مدنظر خود را به یک متخصص بسپارند. از طرف دیگر کتابخانه عمومی بانک[۴] در مونترال، یک سرویس رایگان ارائه می‌دهد که کسب‌وکارها می‌توانند در پژوهش‌های خود از یک کتابدار کمک بگیرند.

2. اجاره دادن اتاق‌ها و سالن‌ها

کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان منابع مشابه کسب‌وکارهای بزرگ را ندارند. به‌طور مثال، تعداد زیادی از کارکنان شاغل در کسب‌وکارهای کوچک در یک دفتر اجاره‌ای یا حتی در خانه کار می‌کنند. آن‌ها ممکن است به هنگام برگزاری یک جلسه مهم کاری به اتاق کنفرانس یا برای رویداد راه‌اندازی یک محصول به سالن مناسبی دسترسی نداشته باشند.

کتابخانه‌های متعددی به فضاهایی دسترسی دارند که می‌توانند کمک بزرگی برای این شرکت‌ها باشند. به‌طور مثال مرکز کنفرانس میدان کتابخانه ونکوور[۵]، فضاهای مناسب نشست را برای رویدادهای بزرگ و کوچک فراهم می‌کند که شرکت‌ها می‌توانند به هنگام نیاز به‌راحتی آن‌ها را اجاره کنند.

3. کنفرانس‌ها و کارگاه‌های آموزشی

نمونه‌های زیادی از کتابخانه‌ها هستند که رویدادها، کنفرانس‌ها و کارگاه‌های ویژه‌ای را برای کسب‌وکارهای کوچک ایجاد کرده‌اند. این‌یک روش عالی برای جذب کاربران بیشتر به کتابخانه است، به‌ویژه برای کسانی که در گذشته به کتابخانه مراجعه نکرده‌اند.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.

به‌طور مثال، کتابخانه عمومی لس‌آنجلس[۶]، در وب‌سایت خود یک بخش کامل به نام «مانی مترز[۷]» دارد که در آنجا رویدادهایی همانند مشاوره کسب‌وکار را تبلیغ می‌کنند، جایی که شما می‌توانید محتوای تک‌تک جلسات با یک تاجر بزرگ (چه مرد و چه زن) از یک منطقه را دریافت کنید. آن‌ها همچنین یک رویداد به نام «با یک بانکدار صحبت کنید[۸] » دارند که در آنجا می‌توانید سؤال‌های خود را بپرسید و اطلاعات بیشتری در مورد امکانات خود کسب کنید.

نمونه عالی دیگر در این زمینه کتابخانه عمومی بر[۹] است که کارگاه‌های مختلفی همانند «شروع کسب‌وکار»، «مبانی برنامه‌ریزی کسب‌وکار»، «رسانه‌های اجتماعی در خدمت کسب‌وکار» و ... را برگزار می‌کنند. درنهایت کتابخانه بریتانیا یک کارگاه آموزشی دو روزه با عنوان «نوآوری برای رشد[۱۰]» را برای استارتاپ‌ها برگزار می‌کند.

4. راهنماها

شروع یک کسب‌وکار می‌تواند طاقت‌فرسا باشد. موارد زیادی وجود دارد که باید مدنظر قرار گیرند و به‌راحتی از برخی جزئیات مهم صرف‌نظر کرد. از طریق ایجاد راهنماها، کتابخانه‌ها کمک می‌کنند کسب‌وکارهای کوچک مطمئن شوند که در مسیر درست حرکت می‌کنند. تولید این راهنماها آسان است و می‌توانند تأثیر چشمگیری در موفقیت کسب‌وکارهای تازه راه‌اندازی شده داشته باشند.

یک نمونه عالی کتابخانه عمومی اوتاوا[۱۱] است که کاربران می‌توانند در آنجا به راهنماهایی درباره نحوه‌ی شروع یک کسب‌وکار کوچک در آنتاریو کانادا دسترسی داشته باشند. در کتابخانه عمومی بانک مونترال، مردم می‌توانند درباره نحوهٔ انجام تجزیه‌وتحلیل بازار، نحوه‌ی ایجاد یک طرح کسب‌وکار، نحوه‌ی جمع‌آوری داده‌ها و ... راهنماهایی پیدا کنند.

5. دسترسی به بانک‌های اطلاعاتی مختلف

این روزها همه‌جا می‌شنویم: اطلاعات کلید موفقیت یک کسب‌وکار است. همه اطلاعات معتبر را نمی‌توان به‌صورت رایگان در گوگل پیدا کرد. معمولاً کتابخانه‌های محلی دارای یک صفحه اختصاصی با یک لیست شگفت‌انگیز از ابزارهای جستجوی رایگان موجود برای کاربرانشان هستند. در کتابخانه، کسب‌وکارهای محلی می‌توانند به داده‌های مختلفی که شامل اطلاعات مفید و نتایج پژوهش‌های صنعتی مرتبط است دسترسی یابند تا کسب‌وکار خود را رونق بخشند.

به‌طور مثال شبکه ملی مرکز تجاری و مالکیت معنوی کتابخانه بریتانیا[۱۲]امکان دسترسی آزاد کارآفرینان و بنگاه‌های کوچک و متوسط[۱۳] سراسر انگلستان را به پایگاه‌های اطلاعاتی، تحقیقات بازار، نشریات، راهنماها و گزارش‌های ارزشمند هزاران پوندی فراهم می‌کند. این مسئله برای کسب‌وکارهای کوچک بسیار مهم است.

6. وبلاگ‌ها و روزنامه‌ها

ترندها[۱۴] در دنیای کسب‌وکارها به‌سرعت تغییر می‌کند. آن‌ها می‌آیند و می‌روند و اغلب حفظ حیاتشان دشوار است. یکی از بهترین روش‌ها برای پیگیری ترندهای امروزی مطالعه پست‌های وبلاگ‌ها و روزنامه‌های مرتبط است. کتابداران همیشه با اطلاعات جدید به‌روز می‌شوند، آن‌ها می‌توانند به‌راحتی بفهمند که چه اطلاعاتی ارزشمند یا فاقد ارزش هستند. محتوا بهترین راه اشتراک‌گذاری آسان این دانش با جامعه کسب‌وکارهای محلی است.

به‌طور مثال، کتابخانه عمومی اوتاوا[۱۵]، هرماه یک خبرنامه درباره موضوع خاصی از دنیای کسب‌وکار منتشر می‌کند. مباحث گذشته «تحقیقات بازار»، «شبکه‌سازی کسب‌وکار»، «محیط کار بین نسلی» و ... را شامل می‌شود. این خبرنامه‌ها شامل مقالاتی درباره ترندهای قدیمی و جدید در دنیای کسب‌وکار باهدف تهیه لیست‌هایی برای زمان راه‌اندازی یک کسب‌وکار و ... هستند.

7. آزمایشگاه تولید ویدئو

فیس‌بوک و گوگل چندین سال است که به ما می‌گویند: آینده رسانه‌های اجتماعی تماماً درباره ویدئو است. کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان باید این روند را دنبال کنند. بااین‌حال، آن‌ها نمی‌توانند منابع مشابهی در مقایسه با یک شرکت بزرگ داشته باشند و آن‌ها همیشه نمی‌توانند به مواد موردنیاز برای تولید ویدئو دسترسی داشته باشند.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.

اینجاست که کتابخانه‌ها سودمند هستند. آنها با ارائهٔ تجهیزات ویدئویی به بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک کمک می‌کنند تا این روند را دنبال کنند. کتابخانه عمومی ونکوور[۱۶] در این مورد پیشرو است. آن‌ها دسترسی به آزمایشگاه الهامبخش خود را امکان‌پذیر می‌سازند، در آنجا کاربران می‌توانند ویدئوهایی باکیفیت حرفه‌ای تولید و یا ضبط کنند. با این کار می‌توان مقدار زیادی از بودجه کسب‌وکارها را حفظ کرد چراکه تولید ویدئوهای حرفه‌ای غالباً پرهزینه است.

8. دسترسی به پلتفرم‌های آموزشی

اکثر کارکنان شرکت‌های کوچک، در محل کار خود کارهای مختلفی انجام می‌دهند: حسابداری، بازاریابی، فروشندگی، توسعه دادن وب و ... . بااین‌حال دشوار است که در همه رشته‌هایی که مورد نیازشان خواهد بود پیش‌زمینه داشته باشند و البته لازم است که به‌سرعت خود را تطابق دهند.

کتابخانه‌ها با اجازه دادن به آن‌ها جهت دسترسی به پلتفرم‌های آموزشی، به‌طور مثال com.Lynda، هزینه‌هایی که کسب‌وکارهای کوچک‌تر نمی‌توانند از عهده آن برآیند را کاهش می‌دهند. بیشتر کتابخانه‌های آمریکای شمالی امکان دسترسی به com.Lynda را برای کاربرانشان فراهم می‌کنند.

9. دسترسی به ابزارهای آنلاین

ابزارهای آنلاین زیادی وجود دارد که می‌توانند برای شرکت‌ها سودمند باشند اما ممکن است که خیلی گران‌قیمت باشند. اغلب اوقات، نرم‌افزار مورد نیاز گران است و تنها زمانی ارزشمند است که هرروز بخواهید از آن استفاده کنید.

این می‌تواند شامل فتوشاپ یا یک ابزار ویرایش ویدئو باشد اما همچنین می‌تواند صرفاً یک نرم‌افزار آفیس سوئیت همانند گرامرلی[۱۷] باشد که می‌تواند به رفع اشتباهات گرامری کمک کند.

نمونه‌های خوب دیگر می‌تواند یک نرم‌افزار حسابداری، نرم‌افزار آماری همانند SPSS یا STATA، نرم‌افزار پژوهش کیفی همانند NVivo، Suite Adobe یا یک ابزار نظرسنجی همانند Qualtrics باشد.

نمونه‌های بسیار دیگری نیز وجود دارد، اما برای دسترسی به برنامه‌های مختلف جهت استفاده بر روی رایانه‌های شخصی‌شان، کتابخانه‌ها به‌طورقطع می‌توانند موارد باارزش زیادی را با جامعه کسب‌وکارها به اشتراک بگذارند.

10. آزمایشگاه‌های تولیدات دیجیتال

تبدیل یک ایده به یک محصول نهایی می‌تواند فرآیندی طولانی داشته باشد. شما باید تعداد زیادی نمونه اولیه بسازید و با چندین بار آزمون‌وخطا به نتیجه دست‌یابید که کار دشوار، هزینه‌بر و زمان بری است. کتابخانه‌ها با ارائهٔ یک سازنده دیجیتال[۱۸]، به کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان کمک می‌کنند تا این مسیر را راحت‌تر طی کنند.

جان گارلند[۱۹] در پست وبلاگ خود روندهای تکنیکی کتابخانه‌های فعلی را بیان می‌کند که از «چاپگرهای سه‌بعدی و روترهای CNC کنترل‌کننده کامپیوتر گرفته تا پرس‌های داغ برای تی‌شرت‌ها و تیغ‌های حکاکی لیزری را شامل می‌شود. آزمایشگاه‌های سازنده در کتابخانه‌های سرتاسر انگلستان در حال ظهور هستند. ازآنجاکه اکثریت کسب‌وکارهای کوچک به‌احتمال‌زیاد نمی‌توانند این تجهیزات را خودشان تهیه کنند این مسئله می‌تواند برای کتابخانه‌ها یک امتیاز باشد که این تجهیزات را برای کسب‌وکارهای کوچک تهیه کنند.

11. مسابقات

منحصربه‌فردترین راهی که برخی کتابخانه‌ها جهت کمک به کسب‌وکارهای کوچک پیداکرده‌اند، ایجاد یک رقابت است که مردم می‌توانند ایده‌های تجاری خود را ارائه دهند و برای طراحی کسب‌وکارشان کمک بگیرند. این راه می‌تواند یک راه مؤثر برای ارتقای کسب‌وکارهای محلی و افزایش تعداد کاربران کتابخانه شما باشد. کتابخانه عمومی بروکلین[۲۰] از سال ۲۰۰۳ یک مسابقه عالی به نام پاورآپ[۲۱] را راه‌اندازی کرده است.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.

این مسابقه همه‌ساله برگزار می‌شود و اجازه می‌دهد تا هر یک از ساکنین بروکلین که ایده تجاری دارند، در رقابتی که ارزش آن ۲۰۰۰۰ دلار است شرکت کنند. از سال ۲۰۰۳ تاکنون ۷۲۰۰ نفر در ارائهٔ بیش از ۹۳۰ طرح کسب‌وکار شرکت کرده‌اند و بیش از ۳۶۰۰۰۰ دلار به انجمن بروکلین داده شده است. در میان شرکت‌کنندگان، در سال ۲۰۱۷، ۲۷ درصد آنها مهاجران و ۶۷ درصد زنان بودند و ۸۰ درصد قبل از آن هرگز کسب‌وکاری نداشتند.

این رقابت بسیار خوب است، زیرا نه‌تنها به ایجاد رویدادی کمک می‌کند که در آن مربیان کسب‌وکارها و استارتاپ‌ها باهم ملاقات می‌کنند، بلکه همچنین یک نمونه عالی از این مسئله است که چطور یک کتابخانه می‌تواند با سازمان‌ها و شرکت‌های خارجی برای ایجاد یک فضای مشارکتی همکاری کند.

نتیجه

این‌ها تنها چند نمونه از مواردی هستند که کتابخانه‌ها، کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان را هدف قرار می‌دهند. ایده‌های دیگری نیز وجود دارد که می‌تواند برای آن‌ها سودمند باشد. همان‌طور که قبلاً ذکر شد، اولین گام برای جذب کاربران جدید، هدف قرار دادن پیام ارسالی از سوی کتابخانه به بخش‌های مختلف جامعه است.

تنها با ارتقای این خدمات است که کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان از خدمات ارائه شدهٔ مربوط به آن‌ها مطلع می‌شوند. روش‌های زیادی برای ارتقای این خدمات وجود دارد، مثلاً، شما می‌توانید این کار را با داشتن یک بخش خاص طراحی‌شده در وب‌سایت خود یا انتشار پست در رسانه‌های اجتماعی که به‌طور خاص برای این هدف ایجاد کرده‌اید، انجام دهید.

پانویس:
[۱] Bradley Collins .
[۲] Toronto Public Library .
[۳] IntelliSearch .
[۴] BanQ .
[۵] Library Square Conference Centre .
[۶] Los Angeles Public Library .
[۷] Money Matters .
[۸] Talk to a banker .
[۹] Barrie Public Library .
[۱۰] Innovation for Growth .
[۱۱] Public Library of Ottawa .
[۱۲] British Library Business & IP Centre. National Network
[۱۳] SME .
[۱۴] Trends .
[۱۵] Ottawa Public Library .
[۱۶] Vancouver Public Library .
[۱۷] Grammarly .
[۱۸] Digital Maker .
[۱۹] John Garland .
[۲۰] Brooklyn Public Library .
[۲۱] Power Up .

منبع:
این نوشته ترجمه مطلبی با این عنوان است: 11services that libraries can provide to help local businesses and entrepreneurs

مترجم: مهناز کریم زاده

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.

مشخصات استناددهی به این مقاله

نویسنده(ها): مهناز کریم زاده
عنوان مقاله: ۱۱ خدمتی که کتابخانه‌ها می‌توانند برای کمک به کسب‌وکارهای محلی و کارآفرینان ارائه دهند.
عنوان مجله: کتابدار ۲.۰ –(عنوان لاتین: i-Kitابdار 2.0)
دوره مجله(Vol): ۴
شماره مجله(Issue): ۶
سال(Year): ۱۳۹۷
شناسه دیجیتال(DOI):
لینک کوتاه: http://lib2mag.ir/10134

lib2mag.ir

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.