ایجاد یک کسب و کار در کتابخانه

مقدمه

امروزه کتابخانه‌ها می‌توانند دروازه‌های کسب‌وکار و تجارت بوده و با وجود امکانات و منابع موجودشان در این زمینه فعالیت داشته باشند؛ اما بسیاری از کتابخانه‌ها از جمله کتابخانه‌های دانشگاهی از این کار امتناع کرده و هدف اصلی خود را آموزش و پژوهش معرفی می‌کنند. بازاریابی و ایجاد کسب‌وکار، بیشتر در کتابخانه‌های عمومی مورد توجه قرار گرفته و برخی از کتابداران در این زمینه فعالیت می‌کنند. مقاله ذیل نمونه‌ای از این کار در یکی از کتابخانه‌های سیسیل است.

ایجاد کسب‌وکار در کتابخانه

افرادی که به دنبال کسب‌وکار و تجارت هستند، کتابخانه‌ها را به عنوان اولین مکان دریافت اطلاعات و کمک نمی‌شناسند، کتابخانه‌ها هم تمایلی به همکاری با این افراد ندارند اما اطلاعات سمینارها، منابع مفید، فضاهای کاری راحت و بازخوردهای دریافتی و مشاوره با کتابداران را به خوبی اطلاع‌رسانی کرده و پاسخ می‌دهند. هر چند، کتابخانه‌ها باید اولین گزینه انتخابی برای توسعه فعالیت‌ها و کسب‌وکارهای تجاری باشند.

نویسنده‌ای به نام توماس وس[1] در مقاله‌ای با عنوان « توماس وس برای هر کتابخانه‌ای » در خصوص کتابخانه‌ها و انجمن‌های کسب‌وکارها و داستان موفقیت آن‌ها مطالبی نوشته است. کتابخانه‌ها برای کمک به مردم با موفقیت عمل کرده و از دنیای کسب‌وکار مجزا نیستند.

بسیاری از صاحبان کسب و کار علاقه‌مندی خود را با شروع به کار در یک کتابخانه عمومی و با تحقیق در مورد نحوه نوشتن یک طرح مرجع، یا ایجاد لیست بازاریابی به کمک منابع الکترونیکی کتابخانه‌ها، نشان داده‌اند.

سیستم کتابخانه شهرستان سیسیل رابطه خوبی با جامعه کسب‌وکار ایجاد کرده و شگفتی‌هایی برای تشویق کارآفرینی در منطقه انجام داده است.

چگونه کسب‌وکارهای تجاری به سوی کتابخانه‌ها متمایل می‌شوند؟

مورگان: اگر طرح کسب‌وکار یا طرح بازاریابی ندارید، به کسی نیاز دارید که اطلاعات لازمه را به دست شما برساند. کتابخانه‌ها برای انجام این کار مجهز هستند. کتابخانه‌ها، امکانات تحقیقاتی داشته، امکان دسترسی و ایجاد شبکه را فراهم می‌آورند.

درگزارشی که از انجمن کتابخانه‌های امریکا منتشر شده، از ایجاد کسب‌وکارهای کوچک مثل راه‌اندازی «جوجه‌کشی و پرورش آن» (که به مدت طولانی در کتابخانه‌ای در فیلادلفیا که توسط یکی از بنیان‌گذاران ایالات‌متحده «بنجامین فرانکلین» ساخته شده) صحبت شده است. مفهوم کتابخانه‌های عمومی با تمرکز بر منابع منحصر به فرد خود برای پیشبرد کسب‌وکار ممکن است بی‌شباهت به یک ایده جدید نباشند، اما آن را به روزهای استعماری ایالات‌متحده آمریکا پیوند می‌زنند.

چه چیزی چنین الگویی را الهام‌بخش کرد؟

این برنامه در سال ۲۰۰۳ هنگامی آغاز شد که کارکنان و مشاوران کتابخانه، متوجه شدند که بیشتر مراجعه‌کنندگان را به بخش مرجع کتابخانه ارجاع داده‌اند. بخشی که در آن کاربران به منابعی هدایت شده‌اند که چگونگی شروع و راه‌اندازی کسب‌وکارها را نشان می‌دهند.

به عنوان نمونه کتابخانه عمومی چارلستون[۲] برای ارائه خدمات و فناوری کتابخانه [۳] و برای ارائه مرکز اطلاعات کسب‌وکار کوچک[۴] و استخدام یک کتابدار کسب‌وکار تمام وقت مورد استفاده قرار گرفت. مؤسسات کارآفرین

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

کوچک به کارآفرینان می‌آموزند قبل از اینکه برای تأمین مالی خود به بانک‌ها بروند و یا برای تهیه طرح کسب‌وکار به سوی اداره توسعه اقتصادی روانه شوند چه کاری انجام دهند؟ به کجا بروند؟ چگونه رقیب‌های خود را ارزیابی کنند؟ چه برنامه بازاریابی را انجام دهند؟ در گروه کتابداری، کتابداری پژوهشی با تخصص بازاریابی وجود دارد که با وجود آشنایی کتابداران این حوزه با پایگاه‌های داده مرتبط و پشتیبانی خدمات، افراد مورد حمایت قرار خواهند گرفت. همچنین برای ارائه برنامه‌ها و پشتیبانی در زمینه‌های تخصصی، همچون کتاب‌های فوری، بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، راه‌اندازی کسب‌وکار و بازار جهانی کالاهای منحصر به فرد و خلاق و ...، با شبکه‌ای کامل از اطلاعات همراه با مشاوره کارشناسان صنعت، به کاربران راهنمایی و مشاوره ارائه خواهد شد.

بخشی از گروه همکاران تحقیقات تجاری سیسیل شامل کتابخانه، اتاق بازرگانی، کالج سسیل، مرکز نیروی کار سیسکواهانا،[۵]دفتر توسعه اقتصادی [۶]، شورای مشورتی مشترکین تجاری[۷]و شرکت توسعه کسب‌وکار کوچک [۸] هستند که به عنوان مثال، ما می‌توانیم مردم را به راحتی به این شرکا معرفی و کتابخانه را به دروازه تجاری، تبدیل کنیم.

مدیر بخش توسعه اقتصادی شهر، شریک بزرگی در حمایت از این موقعیت بود. در حالی که دفتر کاری وی محلی برای پذیرش شرکت‌های بزرگی مانند آمازون است. وی معتقد است که این کتابخانه، موقعیتی برای کمک به کشف مشتاقان و صاحبان کسب‌وکار کوچک و کارآفرینانی است که به مثابه «سوزن در انبار کاه» هستند و به آن‌ها کمک می‌کند تا از مزایای آن‌ها بهره‌مند شوند. یک عضو شورا، حتی از او پرسید: چرا از اعضای موسسهٔ توسعه اقتصادی برای ارائه این خدمات استفاده نمی‌کنید؟ او پاسخ داد: «آن‌ها توانمندی کارشناسی و امکان انجام تحقیقات انتقادی یک کتابدار را نخواهند داشت».

مورگان: اداره توسعه اقتصادی یکی از قوی‌ترین شرکا بوده و ارزش و تأثیر آنچه را که قبلاً در کتابخانه برای پیوستگی حمایت از کارآفرینان در منطقه انجام داده به رسمیت شناخته است. جامعه تجاری نیز شریک دیگری است. آن‌ها طرفداران فوق‌العاده‌ای هستند و برنامه‌های تجاری را در کتابخانه رهبری و حمایت مالی می‌کنند. ما یک گروه متمرکز از ۶۰ کسب‌وکار ایجاد کردیم که منجر به استخدام ۷۸ کارمند جدید شد.

لارا: شروع یک کسب‌وکار در کتابخانه، قطعاً شهودی نیست. من فکر می‌کنم که توسعهٔ مشارکت‌های قوی اهمیت دارد و البته این امر، کار راحتی نیست. چندین بار با اداره توسعه اقتصادی ملاقات کردم و به معنای واقعی کلمه مجبور بودم کامپیوتر شخصی خود را همراه داشته و به آن‌ها نشان دهم که چگونه به مرجع ایالات‌متحده و جمعیت‌شناسی، دوره‌های آموزشی و مراکز منابع کوچک کسب‌وکار دسترسی یابند. به کارکنان خود آموزش دادم که چگونه از آن‌ها و حتی گواهینامه‌ها و حتی داستان‌های موفقیت کاربرانی که از منابع ما برای شروع کسب‌وکار خود استفاده می‌کردند، بهره گیرند.

این کار را برای اتاق بازرگانی شهرمان انجام دادم، زمانی که متوجه شدند که ما نیز نقش کلیدی داریم، ما را جدی گرفتند و درهای زیادی باز شد. برای ایراد سخنرانی به جلسات مختلف کاری دعوت شدم و حتی دوره‌ای برای کارآفرینی در کالج محلی برگزار کرده و آموزش دادم. به جای ایجاد پاورپوینت طولانی در مورد چگونگی شروع یک کسب‌وکار، اینفوگرافیکی را به اشتراک گذاشتم و امور تسهیل شد.

کتابخانه محل مناسبی برای استقرار کارآفرینانی است که می‌توان از آن‌ها بازدید کرد و سؤالات را مطرح کرد. من به طور منظم در کنفرانس‌های خبری شرکت می‌کنم و در کمیته روابط عمومی دولت هستم.

بزرگ‌ترین دستاورد شما با این ابتکار چیست؟

مورگان: مشارکت فعال و کمک به شهروندان در دستیابی به چشم‌انداز موفقیت‌هایشان. با تماشای ویدئوی رضایتمندی فعالان، در وب‌سایت، این نکته نمایان می‌شود – شروع به کسب‌وکار و سپس اطلاعات بیشتر برای جذب و استخدام کارکنان و یا کمک به بازاریابی آن‌ها از وظایف ماست. بسیار مفتخریم که نه تنها یک شریک، بلکه رهبر جامعه در پیشبرد اقتصاد و جامعه تجاری هستیم.

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

لارا: این یک نمونه عالی از داستان موفقیت ما در مرکز اطلاعات کسب‌وکارهای کوچک کتابخانه‌ای است. کتابخانه‌ها دنیا را تغییر می‌دهند: از کتابخانه عمومی شهر سیسیل تا کوه کیلیمانجارو.

اگر شما مسئول بودید چه اقدامی برای انجام کسب‌وکارهای کوچک تجاری در کتابخانه‌ها انجام می‌دادید؟

من فکر می‌کنم تناسب خدمات با نیازهای جامعه کلید اصلی موفقیت است. به عنوان مثال با برگزاری دوره‌های «ایجاد کسب‌وکارهای تجاری» فرآیند شروع تجارت را به نمایش گذاشته و منابع خود را معرفی می‌کنیم؛ اما هنگامی که نوع کمک‌ها منحصر به فرد می‌شود و تمرکز و پژوهش‌ها فردی انجام می‌گیرد نتیجه بهتری عاید می‌شود و با کمک از کارشناسان محلی و دعوت از ایشان برای طرح موضوعات خاص، انجام همکاری و کسب موفقیت بیشتر می‌شود (مانند موضوعاتی نظیر برنامه کتاب‌های مرجع فوری). ما از حسابدار دیگری برای بحث در مورد اطلاعات مالیاتی کسب‌وکارهای کوچک دعوت کرده و به این مبحث پرداختیم. از کارشناس بازاریابی دیجیتال برای صحبت در مورد استراتژی استفاده از پست‌های فیس‌بوک، برای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک پرسیدیم؛ و به همین ترتیب در ماه‌های بعد به بررسی موضوعات مختلف پرداختیم.

«و به این ترتیب به دنیای کسب‌وکار و تجارت سرکی کشیده و کتابخانه و کتابداران را در این کار سهیم می‌کنیم»

lib2mag.ir

پانوبس:
. Thomas Vose[۱]
Charleston County Public Library .[۲]
Library Services and Technology Act .[۳]
Small Business Information Center .[۴]
. Susquehanna[۵]
. the Office of Economic Development[۶]
. the Business Education Partnership Advisory Council[۷]
. the Small Business Development Corporation[۸]

منبع: این نوشته ترجمه مطلبی با این عنوان است: Building a Business at the Library

مترجم:شهناز غلامحسین نژاد

مشخصات استناددهی به این مقاله

نویسنده(ها):	شهناز غلامحسین نژاد
عنوان مقاله:	ایجاد یک کسب و کار در کتابخانه
عنوان مجله:	کتابدار ۲.۰ –(عنوان لاتین: 2.0 i-Kitbdr)
دوره مجله(Vol):	۵
شماره مجله(Issue):	۳
سال(Year):	۱۳۹۸
شناسه دیجیتال(DOI):	
لینک کوتاه:	http://lib2mag.ir/10390

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