

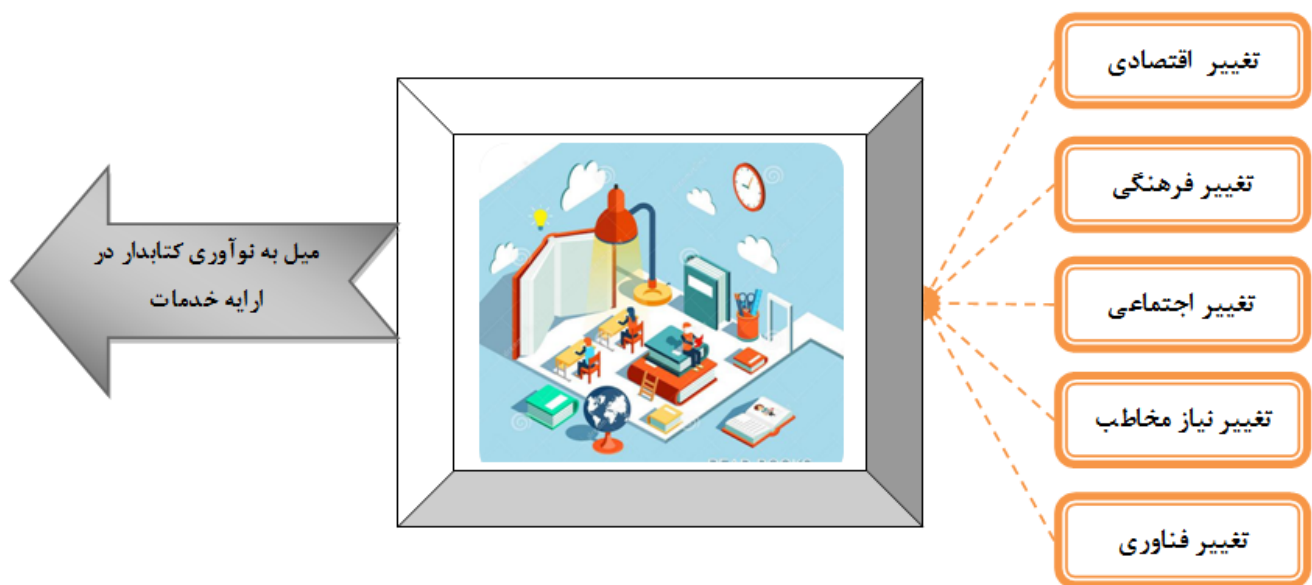
ایده راه اندازی فروشگاه آنلاین محصولات کتابداری

ایده پردازی و نوآوری، از یک کسب و کار کوچک خانگی گرفته تا سازمان و شرکت های بزرگ ملی و بین المللی، به عنوان مهم ترین شاخصه های شروع یک فعالیت کارآفرینی محسوب می شوند.

امروزه کاربران بسیاری از سواد اطلاعاتی و دانش استفاده از منابع اطلاعات الکترونیکی، بهرمنند و آگاه هستند. کاربران به منابع و خدماتی احتیاج دارند که ضمن کامل بودن، به خوبی طراحی شده و استفاده از آنها آسان باشد. میزان موفقیت کتابخانه ها امروزه با میزان مشاهده پذیری آنها در اینترنت رابطه نزدیکی دارد. بنابراین، دلیل این که بخش عظیمی از جامعه از خدمات کتابخانه ها استفاده نمی کنند؛ عدم ارائه خدمات کتابخانه ای مؤثر و آشنایی مدیران کتابخانه ها با اصول بازاریابی و یا حتی نگرش منفی آنها نسبت به موضوع کسب و کار است. بازاریابی با اشاعه خدمات کتابخانه به پایان نمی رسد، بلکه فرایندی است که پس از اشاعه نیز همچنان ادامه دارد.

”یک کارآفرین موفق به جای شغل، در پی مشتری است. اگر فکر می کنید می توانید محصولی عرضه کنید که خواهان داشته باشد، دیگر بیکار نخواهید بود.“

از دید کتابداران، کارآفرینی (راه اندازی کسب و کار)، فرایندی است که طی آن یک متخصص کتابدار با ایده های نو، خلاق و شناسایی فرصتهای جدید به تولید کالا یا خدمت مبادرت ورزد. آگاهی از فضای متغیر اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی، نیازهای مخاطبان و از همه مهم تر فناوری های جدید و داشتن روحیه و نگرش کارآفرینانه، یک متخصص کتابداری و اطلاع رسانی را در آفرینش و یافتن فرصت و پرداختن به آن یاری میدهد تا در ارائه خدمات و محصولات به اقشار مختلف کاربران/مشتریان توانایی های لازم را کسب نمایند. بنابراین، برای ایجاد تحول در خدمات کتابخانه ای، کتابدار کارآفرین یک طرح اقتصادی، تجاری یا خدماتی را تدوین میکند که در آن مسائلی مانند بازار خدمات یا محصول، مسائل قانونی و حقوقی، تأمین سرمایه راه اندازی و توسعه، سازماندهی و مدیریت کسب و کار مورد بررسی قرار گیرد.



تصویر ۱: تحول در خدمات کتابخانه ها

یک ایده می تواند خاک بخورد و یا به جادو تبدیل شود. این بستگی به فردی دارد که با آن برخورد می کند (ویلیام برن باخ [۱]).

برخی سعی دارند یک کسب و کار نوپا [۲] را کاملاً شبیه یک سازمان بزرگ اداره کنند و برخی معتقدند مدیریت و اداره کردن با نوپا بودن کسب و کار در تضاد است و هیچ نظم و مدیریتی را نمی توان به کسب و کار نوپا حاکم کرد در حالی که اریک ریز [۳] در کتاب ”نوپای ناب ۳“ معتقد است که می توان کارآفرینی را آموخت و آموزش داد.



در ادامه به چند نمونه موفق از کسب‌وکارهای نوپای عرصه کتابداری در عصر فناوری اشاره می‌کنیم:

1. **فیدیبو:** ایجاد کسب‌وکار برای ناشران و نویسندگان در سامانه کتابخوان فیدیبو [4]، با رویکرد تولید و توزیع کتاب الکترونیک در خاورمیانه که تمام فعالیت‌های آن مبتنی بر استانداردهای جهانی صنعت نشر و رعایت کامل قانون جهانی حق مؤلف [5] است. بیش از صد انتشارات معتبر نسخه الکترونیک کتاب‌های خود را تنها از طریق فیدیبو عرضه می‌کنند. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.



2. **بای بوک:** ایجاد کسب‌وکار برای ناشران و کتابفروشی‌ها در فروشگاه اینترنتی بای بوک [6] که به صاحبان وبسایت و وبلاگ اجازه می‌دهد با معرفی و فروش کتاب‌های این سایت، سود [7] دریافت کنند. همچنین کاربرانی که می‌خواهند کتاب‌های دست دوم خود را بفروشند می‌توانند از بخش ثبت آگهی کتاب بای بوک استفاده کنند، بای بوک فروشنده و خریدار را مستقیم و بدون دریافت هزینه به یکدیگر ارتباط می‌دهد. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.



3. **یوزدبوک:** ایجاد کسب و کار برای نویسنده‌گان در سرویس خرید و فروش آنلاین یوزدبوک [8] به کاربران خود این امکان را می‌دهد که از طریق درج آکپی، کتاب‌های دست‌دوم، دانشگاهی، عمومی و جزوات علمی را بفروشند. یوزدبوک برای فروشندگان و خریداران کتاب، این امکان را فراهم می‌کند تا زمان نهایی شدن خرید، اطلاعات تماس آن‌ها در اختیار عموم قرار نگیرد. سامانه جستجوی کتاب یوزدبوک امکان دسته‌بندی نتایج جستجو را بر حسب شهر، رشته تحصیلی، دانشگاه و .. در اختیار کاربران قرار می‌دهد. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.



4. **کتاب سبز:** ایجاد کسب‌وکار در فروشگاه آنلاین کتاب سبز، این فروشگاه بر خلاف سایر کتابفروشی‌های آنلاین اقدام به فروش نسخه الکترونیک کتاب می‌کند. ابتدا شما به عنوان ناشر و یا نویسنده در سایت کتاب سبز ثبت نام می‌کنید. پس از ورود به پنل ناشران، بخش راهنمای آماده‌سازی اثر برای انتشار الکترونیک را به دقت مطالعه کرده و اثر خود را برای انتشار آماده کنید. کتاب‌های منتشر شده باید از حداقل ارزش محتوایی برخوردار و با قوانین جمهوری اسلامی ایران منطبق باشند در غیر این صورت، در کتابخانه ثبت نخواهند شد. برای اطلاعات بیشتر [اینجا](#) کلیک کنید.



استفاده صحیح و مؤثر از فنون بازاریابی، بازار را کد را به بازار زنده و پویا تبدیل می‌کند و تقاضاهایی ایجاد می‌کند که پیش از این وجود نداشته‌اند، در نتیجه با افزایش حجم فروش، بازار جدیدی برای محصولات جدید فراهم می‌شود.

در کتابخانه‌های امروزی، لفظ مکان، تنها به جایگاه فیزیکی کتابخانه گفته نمی‌شود. به عنوان شخص علاقه‌مند به کارآفرینی، باید بدانید که اینترنت مهمترین بستر و وبسایت، مهمترین کانال ارتباطی با مشتریان است. با گسترش ضریب نفوذ اینترنت و در دسترس بودن ابزارهای ارتباطی سریع و ارزان قیمت در اینترنت، به تعداد علاقه‌مندان این سبک از کسب‌وکار افزوده می‌شود. اینترنت یکی از بهترین و زود بازده‌ترین بسترهای کسب‌وکار بر پایه کارآفرینی اجتماعی است. پدیده است، ساختار سنتی جوابگوی حجم عظیم نیازهای کاربران نخواهد بود. برای این منظور لازم است ابتدا نیاز اجتماعی را یافت و سپس با ایده‌های خلاقانه، از اصول کارآفرینی و ابزارهای تحت وب، برای رفع آن استفاده شود.

حداکثر بهره‌گیری از منابع کتابخانه، مطابقت خدمات با نیازها و انتظارات کاربران، سهولت استفاده از منابع برای کاربران، هزینه استفاده از خدمات و شیوه‌های ارتباط با کاربران و دسترسی به بازخورد ارائه خدمات، مواردی هستند که باید مورد توجه کتابداران و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات کتابداری (فروشگاه‌های آنلاین) قرار گیرند. می‌توان روش‌هایی را پیش گرفت که علاوه بر ارزیابی میزان رضایت کاربران از محصولات و خدمات کتابخانه‌ای، به مدیران نیز در خلق خدمات جدید یاری رساند. امروزه ارتباط با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات کتابداری، تحت عنوان بخش بازاریابی برای فروش این محصولات در کتابخانه‌ها امری ضروری است. توجه به این نکته که وجود یک فروشگاه خوب با محصولات مناسب، تنها بخشی از داستان موفقیت کسب‌وکار اینترنتی است بسیار اهمیت دارد، بخش دیگر، تأمین سرمایه است که برای این منظور، جمع‌سپاری [9] بهترین گزینه محسوب می‌شود.

جمع‌سپاری یا انبوه‌سپاری نوعی برون‌سپاری است ولی نه به شرکت‌ها یا سازمان‌های خاص بلکه به گروه انبوهی از افراد کارآمد و حتی بی‌تجربه (1). تمرکز جمع‌سپاری بر مشارکت دادن جمعیت در فعالیتهایی چون حل مسئله، تولید و توسعه مفاهیمی چون مشارکت در ایده‌سازی، نوآوری، تولید و فرایندهای ارائه خدمات است که بر کیفیت محصول، وفاداری و خشنودی مشتری تأثیر مستقیم دارد. مدل کسب‌وکار جمع‌سپاری تمرکز بر مشارکت داوطلبانه جمعیت برای تولید فرآورده‌های نوآورانه دارد. بسیاری از شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات، امروزه در حال گسترش حوزه‌های مدیریت دانش و برون‌سپاری خلاقیت هستند.

یک سایت خلاقانه کتابخانه‌ای، متفاوت از آنچه تاکنون وجود داشته است، می‌تواند شروع یک کسب‌وکار موفق باشد. ظهور شرکت‌های تجاری در عرصه اطلاع‌رسانی می‌تواند نوید بخش کتابخانه‌ها باشد. می‌توان با بهره‌گیری از روش‌ها و فنون بازاریابی و تبلیغات این شرکت‌ها به تکامل کتابخانه و جامعه استفاده‌کننده از خدمات کتابخانه‌ای در این زمینه اقدام کرد.

ایده‌های خام برای اجرا نیاز به بررسی و تحلیل دارند، هر کتابدار خلاق می‌تواند به عنوان یک کارآفرین و آزادکار، ایده‌های خود را عملی کند. بدون شک قابلیت‌های کارآفرینی و توسعه آن می‌تواند گره‌گشای بسیاری از معضلات بخش اشتغال باشد. اگر شما هم ذهن خلاق دارید به راحتی می‌توانید از این خلاقیت درآمد کسب کنید.

پانویس ها:

[1] William Bernbach .

. The Lean Startup[۲]

. Eric Ries[۳]

. Fidibo[۴]

. Copy Right[۵]

. Buy Book[۶]

. pourcentage[۷]

. Used Book[۸]

. Crowd sourcin[۹]

منبع:

1. حبیبی، حمیدرضا. (۱۳۹۰) "استفاده از جمع‌سپاری برای تجاری‌سازی ایده‌ها، محصولات و خدمات در کسب و کارها". پایان‌نامه کارشناسی ارشد. دانشگاه تهران.

نویسنده: سمیه مردمی

مشخصات استناددهی به این مقاله

نویسنده (ها):	سمیه مردمی
عنوان مقاله:	ایده راه‌اندازی فروشگاه آنلاین محصولات کتابداری
عنوان مجله:	کتابدار ۲.۰ – (عنوان لاتین: 2.0 i-Kitabdār)
دوره مجله (Vol):	۱
شماره مجله (Issue):	۵
سال (Year):	۱۳۹۴
شناسه دیجیتال (DOI):	
لینک کوتاه:	http://lib2mag.ir/2618