

نام و نام خانوادگی: محسن برزگر خلیلی  
نام کسب و کار: شبکه ارزش آفرینان خلاق  
موضوع کسب و کار: ایجاد شبکه ای از تیم های تخصصی

در 19 بهمن 57 در روزهایی که مردم ایران در حال مبارزه برای رسیدن به آرمانی بزرگ بودند، به دنیا آمدم. به همین خاطر احساس می کنم روحیه مبارزه طلبی و آرمان خواهی در من نهادینه شده است. در کودکی بسیار شیطان و بازیگوش بودم طوری که هیچ وقت در چارچوب ها قرار نگرفتم. از یکجا نشستن و بی حرکت ماندن هنوز هم بدم می آید و همیشه دوست داشتم رها و آزاد باشم. قدرت خیال پردازی من فوق العاده بود. همیشه در رویا و خیال به سر می بردم.

پدرم در شهرداری کار می کرد و مادرم خانه دار بود. از همان دوران کودکی وارد بازار کار شدم. مغازه ای داشتیم که من از سن 9 سالگی مجبور بودم قسمتی از وقتم را در آن به سر ببرم.

در کودکی از درس و مدرسه گریزان بودم و در زمینه درسی موفقیت چندانی نداشتم، ولی همیشه احساس می کردم که یک روز آدم بزرگی می شوم و به آنچه می خواهم می رسم. در دوران دبیرستان، طرح سوپرمارکت های زنجیره ای را در سر می پروراندیم و همیشه به چیدمان سوپرمارکت ها، نحوه ارایه به مشتریان، نوع لباس فروشندگان و ... فکر می کردم. در آخرین سال دبیرستان به طور چشمگیری به درس علاقه مند شدم و توانستم در رشته مدیریت صنعتی دانشگاه تهران قبول شوم. از همان ابتدای ورود به دانشگاه، دنبال کار می گشتم به دلیل نداشتن هیچ آشنا و پارتی و کمک نکردن هیچ یک از اطرافیان، وارد بازار املاک شدم. 3 سال کار کردن در این بازار، مرا فروشنده ای ماهر و چیره دست کرد. در همان زمان، برادرم بزرگترم که مهندس بود در کنار شغل مهندسی به همراه دوست خود به دنبال ایده ی پیاده سازی طرح فروشگاه های زنجیره ای رفت و من نیز در طراحی، راه اندازی و اداره ی اولین شعبه، او را یاری کردم. در کنار آن مشغول به کار ویزیتوری شدم. مجموعه کارهای که در حوزه های مختلف انجام دادم، باعث شد تا تجارب بزرگی در زمینه فروش و بازاریابی بدست آورم.

در جشن فارغ التحصیلی دانشگاه که من یکی از مسئولین اجرایی این طرح بودم بچه های دانشگاه با توانایی من در زمینه کارهای اجرایی آشنا شدند و این آشنایی، سرآغاز راه تازه ای در زندگی من شد. در روزهای پایانی آخرین ترم دانشگاه، یک تماس تلفنی، مسیر زندگی مرا تغییر داد و دنیای جدیدی به روی من گشوده شد. یکی از بچه های دانشگاه که مرا در جشن فارغ التحصیلی شناخته بود زنگ زد و گفت ما در مرکز کارآفرینی دانشگاه با مشکل فروش نشریه مواجه هستیم و یک جلسه ای با ما داشته باش تا در این زمینه ما را یاری کنی. رفتم که قبول نکنم حتی یکی از بچه های دانشگاه رو هم با خودم بردم تا کار را بپذیرد ولی نفهمیدم چه اتفاقی افتاد که خودم کار را پذیرفتم. توانستم در مدتی کوتاه کلی نشریه مرکز را در دانشگاه بفروشم که تا زمان حاضر، دیگر آن اتفاق، تکرار نشده است. در همان مرکز مشغول به کار شدم ساعتی 700 تومان که نهایتاً می شد 120 یا 130 تومان!

به دلیل اینکه که من در محیط خصوصی کار کرده بودم وفق دادن خودم با محیط دولتی برایم بسیار سخت بود و مدت زیادی طول کشید تا من محیط را بپذیرم و محیط هم مرا قبول کند!

نکته جالب دیگر این بود که به دلیل اینکه من در کارهای بازاریابی و فروش خود هیچگاه به کامپیوتر نیاز نداشتم در این مورد خیلی ضعیف بودم؛ شاید در حد خاموش و روشن کردن کامپیوتر!! به همین خاطر شروع به مطالعه و تمرین کردم. شب ساعت 7 یا 8 که به خانه می رسیدم، پشت کامپیوتر می نشستم و تا ساعت 1 یا 2 بعد از نیمه شب کار می کردم. ویندوز، مجموعه office و بعد سخت افزار. به جز یک دوره 2 ماهه آموزش سخت افزار، تمام نرم افزارها را با خواندن کتاب یاد گرفتم یا نگاه کردن به دست دیگران یا سوال کردن از آنها. در عرض 6 ماه شدم مسئول کامپیوترهای مرکز و بعد کار گرافیک و صفحه آرایی را شروع کردم، فیلم برداری و ...

یک اصلی برایم از همان اول مطرح بود: تمایز! یادگیری مداوم جزء برنامه ام بود. هر زمینه کاری که مرتبط با کار بود و بلد نبودم را یاد گرفتم تا در مواقعی که دیگران کار را انجام نمی دادند، من کار را خودم انجام دهم. در ساعت های بعد از کار، برنامه های اجرایی بزرگی انجام دادم؛ برگزاری همایش ها و سمینارها و ...

با آنکه که تنوع کاری من بسیار بالا بود ولی احساس خفگی می کردم؛ من نیاز به یک اقیانوس داشتم در حالی که مرکز یک برکه ی کوچک بود! 3 سال تمام با کمترین حقوق ها از نظر خودم کار کردم. در آن سال ها خیلی اوقات تصمیم می گرفتم کار را رها کنم و به سمت بازاریابی و فروش برگردم ولی نشد. در همان سال ها یک نکته ی جالب، ذهن مرا درگیر کرد: آدم های اجرایی از دانش کمتری برخوردار هستند و آدم های علمی، کار عملی بلد نیستند. در آن موقع من یک فرد اجرایی قوی بودم و برای اینکه حرفه ای شوم، شروع کردم به مطالعات وسیع در زمینه مدیریت و کارآفرینی و تمامی کارگاه های اساتید مختلف را شرکت کردم. به فکر تدریس افتادم و شروع کردم به برگزاری برای دانش آموزان و دانشجویان. در این راه واقعا سختی کشیدم، ولی بعد از مدتی درها یکی پس از دیگری به روی من باز شد و استعداد خودم را در این زمینه کشف کردم و یک نیاز جدید در من ایجاد شد: ادامه تحصیل. اینگونه معیارهای من کاملا تغییر کرد، دیگر نمی خواستم پولدار یا یک فرد اجرایی باشم؛ می خواستم یک فرد دارای معلومات باشم. یک فرد متخصص و ...

یک اتفاق دیگر باز مسیر زندگی مرا تغییر داد. یک پیشنهاد خوب از یک شرکت معروف و این پیشنهاد باعث شد که از مرکز کارآفرینی خداحافظی کنم و رهسپار آن شرکت شوم، قرار بود که سمت مدیر محصول به من واگذار شود ولی مرا در قسمت فروش قرار دادند و از آنجایی که شرکت به وعده هایش وفادار نبود، من شرکت را ترک کردم و پس از آن به شدت از نظر مالی و روحی به هم ریختم.

در همان روزها ایده شبکه ای از متخصصان به ذهنم رسید. شاید بتوان اسم آن را "خوشه خدماتی" گذاشت که ساختار آن نزدیک به ساختارهای شبکه ای است و این سیستم از یک تیم مرکزی و تیم های تخصصی در کنار آن تشکیل شده است.

به چند دلیل این سیستم را بوجود آوردم: یکی اینکه تجربه های تیمی خوبی داشتم و می دانستم که تیم های بزرگ در ایران جواب نمی دهد، به همین دلیل شبکه را به تیم ها متعدد ولی کوچک تقسیم کردم.

دوم اینکه من در زمینه های مختلف تجربه داشتم و می توانستم در این ابعاد، بهترین خدمات را ارائه دهم و سوم اینکه داشتن یک سیستم که نیازهای مختلف مشتریان را پاسخ دهد، برای من بسیار هیجان انگیز و جالب بود.

دو حوزه کاری از همان اول برای من جالب بود: یکی کارآفرینی و یکی فناوری اطلاعات. سرمایه آنچنانی نداشتم و از طرفی هم می دانستم که به تنهایی نمی توانم این کار را انجام دهم، به همین خاطر روی تعدادی از افراد فکر کردم ولی هیچکدام حاضر نبودند کار خود را رها کنند و با من مشغول کار شوند و تنها کسی که از نظر فکری با من نزدیک بود و توانستم با او کار را شروع کنم خانم مریم السادات فاطمی بود که توانستم با سرمایه بسیار کم، سایت جامع خلاقیت، نوآوری و کارآفرینی [www.creativity.ir](http://www.creativity.ir) را راه اندازی کنیم.

کار بسیار دشواری بود؛ نداشتن محل استقرار و دست خالی!!

بالاخره با دو میز و دو کامپیوتر، کار را شروع کردیم، کاری سخت با آینده‌ای مبهم. به نظر بسیاری از دوستان، کار ما بیهوده بود، ولی ما در عرض 9 ماه توانستیم تعداد بازدید کننده خود را به 2600 تا 2700 نفر در روز برسانیم و از خود سایت و اعتبار آن، ارزش آفرینی بکنیم. برنامه های وسیعی را در آینده برای آن در نظر گرفتیم و کم کم تیم های دیگر را تشکیل دادیم و آن را به صورت یک شرکت به نام "شبکه ارزش آفرینان خلاق" به ثبت رساندیم. یک تیم تخصصی در زمینه خلاقیت و کارآفرینی کودک که بسته های آموزشی بسیار مناسبی را برای سنین مختلف تهیه کردیم و اولین همایش کودک، خلاقیت و کارآفرینی را امسال برگزار خواهیم کرد و برگزاری بیش از 60 کارگاه مخصوص کودکان زیر 7 سال و ایجاد سایت [www.persiakids.com](http://www.persiakids.com) با بیش از 5000 بازی در زمینه کودک که به زودی اعلام خواهد شد.

تیم 5 نفره‌ی تدوین کتب ما در زمینه کتب کارآفرینی و تدوین زندگی نامه ها، حرکت های جالبی انجام داده است. ایجاد تیم حل مساله "نوآوران" ترکیبی از جوانان نخبه، نوآور، مخترع و کارآفرین.

ایجاد تیم تخصصی آموزش کارآفرینی، ایجاد تیم های تخصصی طراحی و برنامه نویسی و ... که در حال حاضر تعداد تیم های ما به 14 تیم فعال می رسد و هدف ما ایجاد 60 تیم فعال و سودآور در 3 سال آینده است.

هدف من این است که با کمک شرکاء در حوزه های کاری تیم های خود، انقلابی ایجاد کنیم و خوشه‌های خدماتی‌ای که راه انداختیم به صورت الگویی ملی درآید، زیرا این ساختار به خوبی می تواند از مزایای تیم استفاده کند و در کنار آن مشکلات رایج تیم ها را هم نداشته باشد.

در جریان کار خود از هیچ سازمانی کمک مالی نگرفتیم و تا به حال به دنبال گرفتن وام نرفته‌ایم و هرچه سرمایه گذاری کردیم یا از خود کار درآوردیم یا از سرمایه شخصی یا خانواده و اطرافیان استفاده کردیم.

این مسیر، بسیار سخت بود، 14 ساعت کار در روز و همکاری و روحیه خوب شرکای کاری مخصوصا خانم مریم السادات فاطمی باعث پیشرفت کارها شد.

در زندگی‌ام دو نفر بسیار بر روی من تاثیر داشتند؛ یکی پدرم که از هیچ، یک زندگی خوب برای خود ساخت و دیگری مادرم که صداقت و درستی را به من آموخت و کار کردن و خوبی کردن بدون چشم داشت را به من آموخت.

زندگی کارآفرینانه خیلی دشوار است، ولی یاد می گیرید که مشکلات را جلوی خود نبینید و در کنار خود احساس کنید و آنها را در مسیر کم کم حل کنید.

مشکل بخشی از زندگی شماست بدون آنکه شما را اذیت کند یا از ادامه راه بازدارد.

فاتحان به زمین می افتند اما بر زمین نمی مانند  
و در امتداد صعود بلند خویش، جان سخت و پر توان  
معنای ناخوش سقوط را منکوب می کنند.