

# فیل نایت، موسس و کارآفرین آمریکایی

بنیان گذار شرکت Nike که بارها تا لبه شکست پیش رفت...



[aliasaei.ir](http://aliasaei.ir)

پرزنت : محمد علی عصایی





90%

## ما تحمل شکست نداریم!

به نظر شما هر کدام از ما چقدر تحمل شکست  
های متعدد و پشت سر هم رو داریم؟ دو بار  
شکست یا بیشتر چطور؟

فیل نایت برای رساندن نایکی به اوج بارها تا لبه شکست پیش رفت...

## در مورد مباحث زیر صحبت خواهیم کرد

1. فیل نایت که بود؟
2. کودکی آقای فیل نایت
3. جرقه اول شرکت نایک
4. ژاپن! معامله با دشمنان یا فرصت اقتصادی؟
5. بلوریبون (BlueRibbon) یا نایک؟
6. ارزش کارمندان موثر
7. ارزش یک شریک با اراده و حرفه ای!
8. نقدینگی مشکل همیشگی فیل نایت و راه حل آن
9. پاسخ به سوالات شما و دادن منابع برای مطالعه

# آقای Phil Knight که بود؟ اکنون کیست؟

## بیست و چهارمین ثروتمند دنیا!

آقای فیل نایت موسس شرکت نایک پس از گذشت از مشکلات کارآفرینی و درگیری های بسیار زیادی که داشت به ثروت بالایی دست یافت.

مجله فوربز در سال 2020 فیل نایت (Phil Knight) را فرد 24 ام ثروتمند دنیا معرفی کرد. آقای نایت توانست آدیداس و پوما که 2 رقیب قدیمی بودند را به کل از بازار به در کند و درآمد خالصش را از ۴۷/۸ میلیارد دلار هم بیشتر کند...

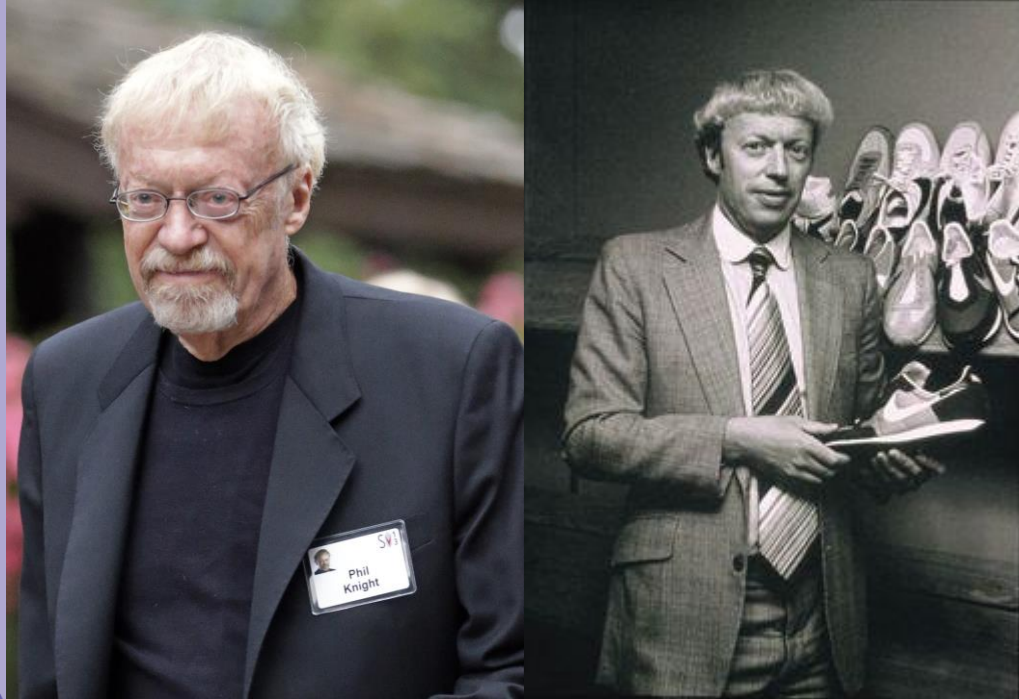
## دانشجویی با آرزو های بزرگ

فیل نایت در 26 سالگی فردی بود که آرزوی پولدار شدن نداشت، هدف اصلی او تاثیر گذاری و ارزش آفرینی نه تنها برای مردم آمریکا بلکه برای کل دنیا بود. او هیچ سرمایه ای جز خانواده خودش نداشت، هدفش به درستی مشخص نبود و حتی از حوزه کفش هم آنچنان اطلاعاتی نداشت اما مطمئن بود که می‌خواهد در زندگی دیگران تاثیر گذار باشد....

# به نظر شما علت موفقیت فیل نایت به جز ارزش آفرینی چه بود؟

نظرتون رو کامنت کنید

# کودکی های آقای نایت



1. بزرگ شده ایالت اورگان
2. خانواده نه چندان ثروتمند
3. علاقه شدید به ورزش دو میدانی و ورزش های مرتبط با کفش
4. شکست های متعدد و حمایت های خانواده (مخصوصا مادر آقای نایت)
5. عصیانگری ویژه که ریشه در کودکی آقای نایت داشته است
6. قدرت مذاکره پایین و حس خجالت
7. کودکی عادی!

# جرقه اول شرکت نایک از یک پایان نامه و یک ایده شروع شد

1. نقش ژاپن در بازار کفش آمریکا در سال های 1958 تا 1970
2. گردش دور دنیا!
3. هزینه ها را باید خودمان پوشش بدهیم اما کمک خانواده موثر است.
4. پایان نامه ای که کسی به آن توجه نکرد اما مورد علاقه مدیران تایگر بود...
5. نام نایک ابتدا بلوریون بود.
6. سهم بازار کفش آمریکا چقدر است؟ 1 میلیارد دلار!

# درگیری هایی با شرکت تایگر و مشکلات واردات

1. مشکلات به جا مانده از جنگ جهانی دوم

2. اهمیت دادن شرکت تایگر به بازار شرق آسیا تا صادرات خاور نزدیک

3. مشکل نقدینگی و کارشکنی هایی که شرکت تایگر انجام می داد

4. کارشکنی های گمرک

5. فروشنده های بی نظم و مشکلات داخلی هم اضافه شد!

6. آنجا که دیگر نمی شد شراکت را ادامه داد...





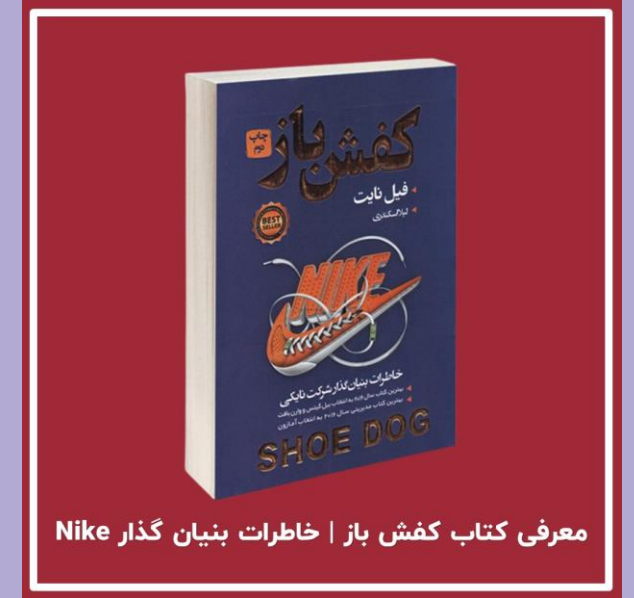
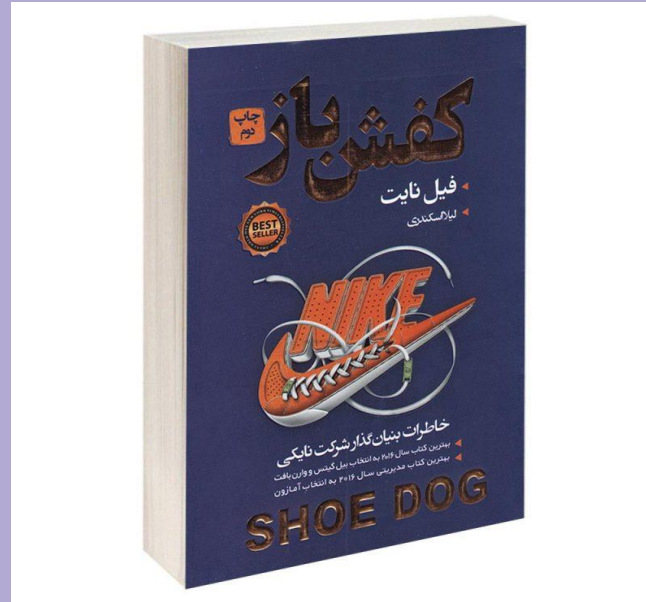
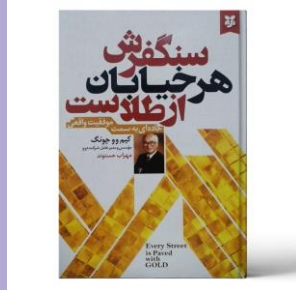
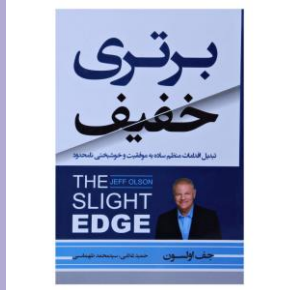
# مشکلات واردات مستقیم و تاثیر کارمندان

1. آقای جف جانسون، اولین کارمند شرکت نایک | کسی که بازاریابی و فروش را رونق داد.
2. باب وودل، دهنده ای که اثبات کرد بدون پا حتی پرواز هم می‌توان کرد!
3. بازار چین | 1 میلیارد نفر - 2 میلیارد پا!
4. رقبا از هر کاری برای زمین زدن شما کوتاهی نمی‌کنند...
5. بیل باورمن | شریکی که خود داستان درازی دارد.
6. المپیک 1972 و فاجعه 1972 آلمان

# سهام عامی شدن نایک | یک بار برای همیشه

1. وقتی نقدینگی وجود نداشته باشد شما علاوه بر مشکلاتتان با بانک مشکلات داخلی زیادی نیز خواهید داشت...
2. تیم نایک همگی از نزدیکان و افراد اصطاحاً "کفش باز" بودند.
3. با سهام عامی شدن نایک هر کدام از اعضای اصلی بیش از 1 میلیون دلار ثروت به دست آوردند!
4. آیا هدف فیل نایت پولدار شدن بود؟
5. آیا شرکت نایک به اوج خود رسیده بود؟ قطعاً نه! بازار پوشاک و وسایل ورزشی دیگر
6. پند آخر و معرفی منابع

# معرفی منابع برای مطالعه بیشتر



کتاب های مشابه

کتاب کفش باز

مقاله سایت شخصی بنده