

امروزه کتابخانه ها می توانند دروازه های کسب و کار و تجارت بوده و با وجود امکانات و منابع موجودشان در این زمینه فعالیت داشته باشند. اما بسیاری از کتابخانه ها از جمله کتابخانه های دانشگاهی از این کار امتناع کرده و هدف اصلی خود را آموزشی - پژوهشی معرفی می کنند. بازاریابی و ایجاد کسب و کار بیشتر در کتابخانه های عمومی مورد توجه قرار گرفته و برخی از کتابداران در این زمینه فعالیت می کنند. مقاله ذیل نمونه ای از این کار در یکی از کتابخانه های سیسیل است.

ایجاد کسب و کار در کتابخانه

هنگامی که کسی به دنبال کسب و کار و تجارت است، کتابخانه ها را به عنوان اینکه اولین مکان انتخابی برای دریافت کمک و یا پاسخ به آنها باشند نمی شناسند و کتابخانه هم تمایلی به این کار ندارد ولی با این وجود، همه چیز، از جمله، سمینارها، منابع مفید، فضاهای کاری راحت، و همچنین بازخورد و مشاوره با کتابداران را به خوبی اطلاع رسانی می کند. کتابخانه ها، باید اولین گزینه انتخابی برای توسعه فعالیت ها و کسب و کارهای تجاری باشند.

در آخرین پست هفته نویسنده ای به نام توماس وس، به چگونگی حمایت کردن کتابخانه ها از کسب و کارهای تجاری اشاره کرده است و مقاله اصلی وی به نام "توماس وس برای هر کتابخانه ای" در خصوص کتابخانه ها و انجمن های کسب و کارها و داستان موفقیت آنها مطالبی نوشته است.

کتابخانه ها برای کمک به مردم با موفقیت عمل کرده و از دنیای کسب و کار مجزا نیستند. بسیاری از صاحبان کسب و کار علاقه مندی خود را با شروع به کار در یک کتابخانه عمومی، و با تحقیق در مورد نحوه نوشتن یک طرح کسب و کار، حضور در کلاسها و نیز استفاده از کتابهای مرجع یا ایجاد لیست بازاریابی با کمک از منابع الکترونیکی کتابخانه، نشان داده اند.

نمونه شگفت انگیز ذیل، از نحوه ایجاد کتابخانه ها به شما کمک می کند از مصاحبه با مدیر مورگان میلر، و لورا متلر، کتابدار کسب و کار، در کتابخانه عمومی شهر سیسیل، مریلند ایده بگیرید. سیستم کتابخانه شهرستان سیسیل رابطه خوبی با جامعه کسب و کار ایجاد کرده، شگفتی هایی برای تشویق کارآفرینی در منطقه انجام داده است - با مطالعه این نظرات و داستان های موفقیت آمیز آنان می توانید از چنین مشارکت هایی بهره بگیرید.

چگونه کسب و کار های تجاری به کتابخانه ها متمایل می شوند؟

مورگان: ما در مرحله رویایی به مردم کمک می کنیم. وقتی همه چیز را درک می کنید و ایده هایی در سر دارید کجا هستید؟ بانک به شما کمکی نخواهد کرد. اگر شما هیچ طرح کسب و کار یا طرح بازاریابی ندارید، به کسی نیاز دارید که به یاریتان بیاید و به شما اطلاعات لازم را برساند. کتابخانه ها برای انجام این کار مجهز هستند - ما منابع، تخصصی تحقیقاتی داریم و در جامعه به خوبی شبکه سازی می کنیم.

در گزارشی که از انجمن کتابخانه های امریکا منتشر شده ، از ایجاد کسب و کار های کوچک مثل راه اندازی "جوجه کشی و پرورش آن" که به مدت طولانی در کتابخانه ای در فیلادلفیا که توسط یکی از بنیانگذاران ایالات متحده "بنجامین فرانکلین" ساخته شده بود، انجام شد . مفهوم کتابخانه های عمومی با تمرکز بر منابع منحصر به فرد خود برای پیشبرد کسب و کار ممکن است به نظر شبیه یک ایده جدید باشد، اما آن را به روزهای استعماری ایالات متحده آمریکا پیوند می زند.

چه چیزی چنین الگویی را الهام بخش کرد؟

این برنامه در سال ۲۰۰۳ هنگامی آغاز شد که کارکنان و مشاوران کتابخانه ، متوجه شدند که بیشتر مراجعان را به بخش مرجع کتابخانه که به منابعی که چگونگی شروع و راه اندازی کسب و کار ها را نشان می دهد هدایت و ارجاع داده اند.

به عنوان نمونه کتابخانه عمومی چارلستون (CCPL) برای ارائه خدمات و فناوری کتابخانه (LSTA) و برای ارائه مرکز اطلاعات کسب و کار کوچک و (SBIC) استخدام یک کتابدار کسب و کار تمام وقت مورد استفاده قرار گرفت .موسسات کارآفرین کوچک (LSBIC) به کارآفرینان می آموزند قبل از اینکه برای تامین مالی خود به بانک ها بروند و یا برای تهیه طرح کسب و کار به سوی اداره توسعه اقتصادی روانه شوند چه کاری انجام دهند ؟ به کجا بروند؟ چگونه می توانید رقیبای خود را ارزیابی کنید ؟ چه برنامه بازاریابی را انجام دهید؟ ما کتابداری پژوهشی با تخصص بازاریابی داریم که با وجود آشنایی با پایگاه های داده مرتبط و پشتیبانی خدمات شما را حمایت خواهد کرد .همچنین با کارشناسان صنعت برای ارائه برنامه ها و پشتیبانی در زمینه موضوعاتی همچون کتابهای فوری ، بازاریابی رسانه های اجتماعی، راه اندازی کسب و کار و بازار جهانی کالاهای منحصر به فرد و خلاق و غیره، با شبکه ای کامل از اطلاعات همکاری می کنیم.

بخشی از گروه همکاران تحقیقات تجاری سیسیل ،شامل کتابخانه، اتاق بازرگانی، کالج سسیل، مرکز نیروی کار سیسکواهانا، دفتر توسعه اقتصادی، شورای مشورتی مشارکین تجاری و شرکت توسعه کسب و کار کوچک هستند که به عنوان مثال، ما می توانیم مردم را به راحتی به این شرکا معرفی نموده و کتابخانه را به دروازه تجاری، تبدیل نماییم.

مدیر بخش توسعه اقتصادی شهر، شریک بزرگی در حمایت از این موقعیت بود .در حالی که دفتری وی محلی برای پذیرش و ایجاد شرکت های بزرگ مانند آمازون است ، وی معتقد است که این کتابخانه ، موقعیتی برای کمک به کشف مشتاقان و صاحبان کسب و کار کوچک و کارآفرینانی که به مثابه "سوزن در انبار کاه" هستند را دارد و به آنها کمک می کند تا از مزایای آنها بهره مند شوند. یک عضو شورا، حتی از او پرسید: "چرا از اعضای موسسه توسعه اقتصادی برای ارائه این خدمات استفاده نکنید؟ او پاسخ داد: "آنها کارشناسی و تحقیقات انتقادی یک کتابدار را نخواهند داشت".

مورگان: در مراحل اولیه ، سرپرستی ارشد بازنشستگان، یک شریک عالی بود .اداره توسعه اقتصادی یکی از قویترین شرکا بوده و ارزش و تأثیر آنچه را که قبلا در کتابخانه ، برای پیوستگی حمایت از کارآفرینان در منطقه انجام داده به رسمیت شناخته است .جامعه تجاری نیز خود شریک دیگری است .آنها طرفداران فوق العاده ای هستند و بسیاری از ایشان برنامه های تجاری را در کتابخانه رهبری کرده و حمایت مالی می کنند. ما یک گروه متمرکز از ۶۰ کسب و کار برگزار کردیم که منجر به استخدام ۷۸ کارمند جدید شد.

لارا: اولاً می توانم بگویم ، شروع یک کسب و کار در کتابخانه، قطعاً شهودی نیست. من فکر می کنم مهم است که مشارکت های کلیدی را توسعه دهید و این کار راحتی نیست . چندین بار با اداره توسعه اقتصادی ملاقات کردم و به معنای واقعی کلمه مجبور بودم کامپیوترم را ببرم و به آنها نشان دهم که چگونه به مرجع ایالات متحده و جمعیت شناسی ،دوره های آموزشی و مراکز منابع کوچک کسب و کار دسترسی

یابند. به کارکنان خود آموزش دادم که چگونه از آنها و حتی گواهینامه ها / داستان های موفقیت از مشتریانی که از منابع ما برای شروع کسب و کار خود استفاده می کردند، بهره گیرند.

این کار را برای اتاق بازرگانی در شهرمان انجام دادم وقتی متوجه شدند که ما نیز نقش کلیدی داریم ، جدی گرفته شدیم و درهای زیادی باز شد. به ناهارخوری ها، جلسات چرخشی، گروه های شبکه های کاری دعوت شدم تا سخنرانی کنم و حتی دوره ای نیز برای کارآفرینی در کالج محلی برگزار کرده و آموزش بدهم . به جای ایجاد پاورپوینت طولانی در مورد چگونگی شروع یک کسب و کار، اینفوگرافیکی را به اشتراک گذاشتم و کار ها رو به راه شد و این کار بسیار خوبی بود.

کتابخانه محل مناسبی برای استقرار کارآفرینانی است که می توانند از آنها بازدید کنند و سوالاتشون را مطرح کرده و بدانند چه قدم هایی باید بردارند. به طور منظم در کنفرانس خبری شرکت می کنم و در کمیته روابط عمومی دولت هستم .

بزرگترین دستاورد شما با این ابتکار چیست؟

مورگان : مشارکت فعال و کمک به شهروندان در دستیابی به چشم انداز موفقیت هایشان وبا تماشای ویدئوی رضایتمندی فعالان، در وب سایت این نکته نمایان می شود - شروع به کسب و کار و سپس اطلاعات بیشتر برای جذب و استخدام کارکنان و یا کمک به بازاریابی آنها از وظایف ماست و بسیار مفتخریم که نه تنها یک شریک، بلکه رهبر جامعه در پیشبرد اقتصاد و جامعه تجاری هستیم .لارا: این یک نمونه عالی از داستان موفقیت ما در مرکز اطلاعات کسب و کارهای کوچک کتابخانه ای است:کتابخانه ها دنیا را تغییر می دهند : از کتابخانه عمومی شهر سیسیل تا کوه کیلیمانجارو.

اگر شما مسئول بودید چه اقدامی برای انجام کسب و کارهای کوچک تجاری در کتابخانه ها انجام می دادید؟

من فکر می کنم تناسب خدمات با نیازهای جامعه کلید اصلی موفقیت است . به عنوان مثال با برگزاری دوره های " ایجاد کسب و کار های تجاری " فرآیند شروع تجارت را به نمایش گذاشته و منابع خود را معرفی می کنیم اما هنگامی که نوع کمک ها منحصر به فرد می شود و تمرکز و پژوهش ها فردی انجام می گیرد نتیجه بهتری عاید می شود و با کمک از کارشناسان محلی و دعوت از ایشان برای طرح موضوعات خاص همکاری و موفقیت بیشتر می شود موضوعاتی مثل برنامه کتابهای مرجع فوری. ما از حسابدار دیگری برای بحث در مورد اطلاعات مالیاتی کسب و کارهای کوچک دعوت کرده و به این مبحث نیز پرداختیم و از کارشناس بازاریابی دیجیتال برای صحبت در مورد استراتژی استفاده از پست های فیس بوک ، برای صاحبان کسب و کارهای کوچک پرسیدیم . ماه بعد، فردی برای گفتگو درباره شروع یک کسب و کار غذایی دعوت شد و در خصوص موضوعاتی مانند آنچه قانونا در آشپزخانه خانگی به جای یک آشپزخانه تجاری می شود تهیه کرد ، سخنرانی کرد. برنامه نویسی متناسب با کارشناسان را پیدا می کنم، که معمولا مشتریان باید هزینه آن را پرداخت کنند و این بسیار موفقیت آمیز است.

و اینگونه به دنیای کسب و کار و تجارت سرکی کشیده و کتابخانه و کتابداران را در این کار سهیم می کنیم .