

به نام خدا

کودکان میلیارد در خود ساخته

و کار آفرین در جهان

و درسهایی که میتوان از آنها آموخت

مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند



تعدادی از بچه‌ها قبل از اینکه به سن قانونی برسند، ثروت زیادی دارند.

آنها صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینان هستند.

در صورتی که بتوان از عملکرد دیگران آموخت، محدودیت سنی معنایی نخواهد داشت .

این کودکان در اوایل زندگی خود زحمت زیادی می‌کشند ولی متعهد به ادامه مسیر هستند.

در این مطلب کودکان کارآفرین و میلیاردر را معرفی کرده و بررسی می‌کنیم که چه عواملی

به موفقیت آنها کمک کرده است:

**مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند**



امروزه دیگر کارآفرینی مختص افراد بزرگسال و کسانی که با تجربه هستند نیست، بلکه در حال حاضر دنیا استعداد کودکان را پذیرفته و منتظر کارآفرینی آنهاست. کارآفرینان جوان با ایده های خلاقانه ای که ارائه می دهند به دنبال آن هستند تعریف جدیدی از نحوه اجرای مشاغل را معرفی کنند.

# EvanTube:



این کودک ۸ ساله، کانال یوتیوبش را با نام EvanTube راه‌اندازی کرد و هر ساله حدود ۱.۳ میلیون دلار درآمد دارد. او اسباب‌بازی‌ها را بررسی می‌کند، درباره چیزهایی صحبت می‌کند که بچه‌ها به آن علاقه دارند و نیازهای مخاطبان هم‌سن و سال خود را تأمین می‌کند.

درواقع این کودک توانست علیرغم سن کم فرصت پیش‌رو برای رفع نیاز هم‌سن و سالانش را کشف کند.

مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند

## Christian Owens:

الگوی او، استیو جابز بود و در نتیجه همین الگو باعث شد در ۱۶ سالگی میلیونر شود. او کامپیوتر شخصی‌اش را به‌عنوان یک نوجوان اختراع کرد. در سن ۱۴ سالگی، شرکت طراحی وب‌اش را ایجاد کرد و با توسعه‌دهندگان و تولیدکنندگان مذاکره کرد تا از طریق او بسته‌های ساده و با تخفیف برای مشتریان‌شان ارائه دهند.



**مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند**



## Adam Hildreth

هیلدرت هنگامی که فقط ۱۴ سال داشت، با دوستانش برای ایجاد Dubit که نوعی شبکه اجتماعی است، همراه شد. او در انگلستان به شدت محبوب بود و در شانزدهمین سالگرد تولدش حدود ۷.۳ میلیون دلار در بانک، پس انداز داشت. سپس به توسعه Crisp پرداخت، این شرکت که یک کمپانی نرم افزاری است به محافظت از بچه ها در برابر هکرها و مزاحمان آنلاین می پردازد.

## Cameron Johnson



کامرون جانسون، اولین کار تجاری خود را در حالی که فقط ۹ سال داشت، با ساخت دعوت نامه برای جشن تعطیلات پدر و مادرش از خانه راه اندازی کرد. همه چیز در ابتدا با شوخی آغاز شد و او شروع به ساخت کارت دعوت برای جشن های خانواده اش می کرد. بسیاری از کسانی که کارت های او را دریافت می کردند این کارت های زیبا را دوست داشتند و به زودی پسر کوچک اهل ویرجینیا، شروع به دریافت سفارش از دوستان و خانواده اش کرد. بعد از چند سال کامرون با پول های بدست آمده از تجارت خود عروسک های برند **Ty Beanie Babies** را با قیمت عمده از تولید کنندگان می خرید و در وب سایت شخصی خود به فروش می رساند و از سایت eBay برای فروش عروسک ها بهره می برد. به این ترتیب در سن ۱۲ سالگی، در حالی که کودکان هم سن و سال او فقط در حال بازی کردن بودند، کامرون ۵۰ هزار دلار برای اولین بار کسب کرد.

زمانی که ۱۳ ساله بود، کار بر روی یک ایده تجاری دیگر را آغاز کرد، **“MY EZ MAIL”** سرویسی که نامه های الکترونیک را به حساب خاصی هدایت می کرد بدون اینکه اطلاعاتی در مورد گیرندگان نشان دهد. وی برای توسعه ایده خود یک فرد را برای رمزگذاری استخدام کرد و در طی چند سال، سرمایه گذاری جدید وی حدود ۳ هزار دلار در آمد ماهانه از تبلیغ کنندگان کسب نمود.

# Geoff, Dave, and Catherine Cook

این خواهر و دو برادر سایتی محبوب به شکل رسانه‌ای به نام MyYearbook ایجاد کردند. ایده این کسب‌وکار از اینجا آمد که این بچه‌ها از مدرسه قبلی‌شان نقل‌مکان کردند و به دنبال دوستان جدید بودند.







**FARRHAD  
ACIDWALLA**

**ONE OF THE  
YOUNGEST  
ENTREPRENEURS  
IN THE WORLD**

# Farrhad Acidwalla

فرهاد اسید والا مهارت های کارآفرینی خود را هنگامی که تنها ۱۲ سال داشت نشان داد. فرهاد در ۱۳ سالگی، با مبلغ ۱۰ دلاری که از والدین خود گرفته بود، یک سایت انجمن در زمینه هوا نوردی را طراحی نموده و چند ماه بعد آن را به قیمت ۱۲۰۰ دلار فروخت.

در ۱۶ سالگی شرکت بین المللی (Rockstah Media) که بیشتر در زمینه توسعه وب متمرکز است را راه اندازی کرد و که دارایی خالص آن در سال ۲۰۱۶ به ۴ میلیون دلار رسید.

او همچنین یک سخنران الهام بخش است که به سراسر دنیا سفر می کند و داستان خود را در مورد چگونگی برداشتن گام های مناسب برای ایجاد یک امپراطوری قوی تجاری را بیان می کند.

**مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند**



**"The greatest reward is  
doing what you love for the  
good of others."**

**-Lizzie Marie**

# Lizzie Marie

سرآشپز نوجوان لیزی ماری خالق و بنیانگذار **Lizzie Marie Cuisine LMC** ، اگرچه در کنار خانواده ای بزرگ شد که به آشپزی علاقه داشتند، اما برای اولین بار در شش سالگی و پس از فروش محصولات پخته شده سالم خود در بازار کشاورزان محلی، انگیزه پیدا کرد تا تجارت آشپزی خود را ایجاد کند. لیزی یک وب سایت معروف شامل دستورالعمل ها، وبلاگ ها و فیلم های جالب و جذاب را با کمک والدینش ایجاد کرده است.

لیزی در سایت خود دستور آشپزی غذاهای سالم را اراده می دهد و به این طریق مراقب سلامتی کودکان نیز است. این وب سایت همچنین به بچه ها می آموزد که چقدر آشپزی می تواند سرگرم کننده و لذت بخش باشد.

لیزی پس از راه اندازی وبلاگ خود در ۸ سالگی، موفق به دریافت کمک هزینه و حضور در نمایشگاه های مختلف مانند فاکس نیوز، **CNN Money** و ... شد. او همچنین موفق شد ستاره سریال ” پخت و پز سالم با سرآشپز لیزی ” در **WEBMD** باشد. لیزی در وب سایت شخصی اش فیلم دستور غذای سالم خود را بارگذاری نموده و به این ترتیب فرصت های زیادی را فراهم آورده است.

# ZAFFI TAFFY

CLEAN TEETH TAFFY

The After You Eat Treat<sup>®</sup> For a Healthy Smile!



Gluten-Free  
Soy-Free  
Flavors  
Kid-friendly candy  
pops

# ZOLLI POPS



THE CLEAN TEETH TAFFY POPS  
FEATURES  
Sugar Free  
Gluten Free  
Non GMO  
Vegan



# الینا مورس

❖ الینا مورس متولد سال ۲۰۰۵ در آمریکا است. ایده تولید آب نبات های زولی پاپس در سن هفت سالگی به ذهن الینا افتاد، درست زمانی که پدر و مادرش او را از خوردن آب نبات به دلیل ضرری که به دندانش هاش داشت، منع می کردند.



❖ الینا به کمک پدرش بعد از بیش از ۱۰۰ بار تلاش و آزمایش کردن شیرین کننده های طبیعی را جایگزین شکر کرده که ثابت شده این آبنبات ها سطح پلاک و باکتری های دهانی را کاهش می دهند. او دو بار به عنوان مهمان رسمی به کاخ سفید و محل اقامت رئیس جمهور آمریکا دعوت شده است.

❖ الینا با سرمایه گذاری مبلغ ۷۵۰۰ دلاری توانست شیرینی فروشی خود را تأسیس کند. از سال ۲۰۱۴ آبنبات های او در فروشگاه آنلاین آمازون نیز در دسترس است. او خط تولیدش را با راه اندازی Zolli drops گسترش داد.

# Leanna's Hair Essentials

لیانا آرچر مدیرعامل شرکت Leanna's Essentials است. لیانا تنها ۹ سال داشت که با دستور العمل خاص مراقبت مو که از مادر بزرگش آموخته بود، وارد کار لوازم آرایشی شد.

او ابتدا این روغن معطر را در بطری هایی ریخته و می فروخت، سپس دستور آن را نیز به صورت رایگان در فضای مجازی منتشر کرد، اما با گذشت زمان تصمیم گرفت فروشگاه اینترنتی برای فروش محصولات طبیعی مراقبت از مو راه اندازی کند.

فروشگاه اینترنتی او در حال حاضر شامل انواع نرم کننده و پاک کننده های مو طبیعی است و با برند Leanna's Hair Essentials شناخته می شود. او در نشریات تجاری معروف مانند مجله موفقیت و فوربس حضور یافت.

شاید خیلی از ما نیز فرمول های خانوادگی و محرمانه در اختیار داشته باشیم، با ایده گرفتن از لیانا می توانیم این ایده ها را به یک کسب و کار موفق تبدیل نماییم.

**مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند**



# موتسایا بریدجز

موتسایا بریدجز، پسر بچه ۱۳ ساله به دلیل آنکه از پاپیون های موجود در بوتیک محله شان خوشش نمی آمد به کمک مادر بزرگش، اقدام به طراحی پاپیون مورد علاقه خود کرد.

در مرحله بعد به فکر فروش این پاپیون ها افتاد و ابتدا آنها را در بازارچه های محلی به فروش رساند و با گذشت زمان به دنبال بازارهای بزرگتر رفت. در حال حاضر او تجارت Mo's Bows را اداره می کند و صاحب برند MO که یکی از بزرگ ترین شرکت های طراحی لباس آمریکاست می باشد و این افتخار را دارد که طراح لباس باراک اوباما رئیس جمهور سابق آمریکا است.

MEASURE, CUT, STITCH YOUR WAY  
TO A GREAT BUSINESS

**MO'S BOWS**



A YOUNG PERSON'S  
GUIDE TO START-UP SUCCESS

**MOZIAH BRIDGES**

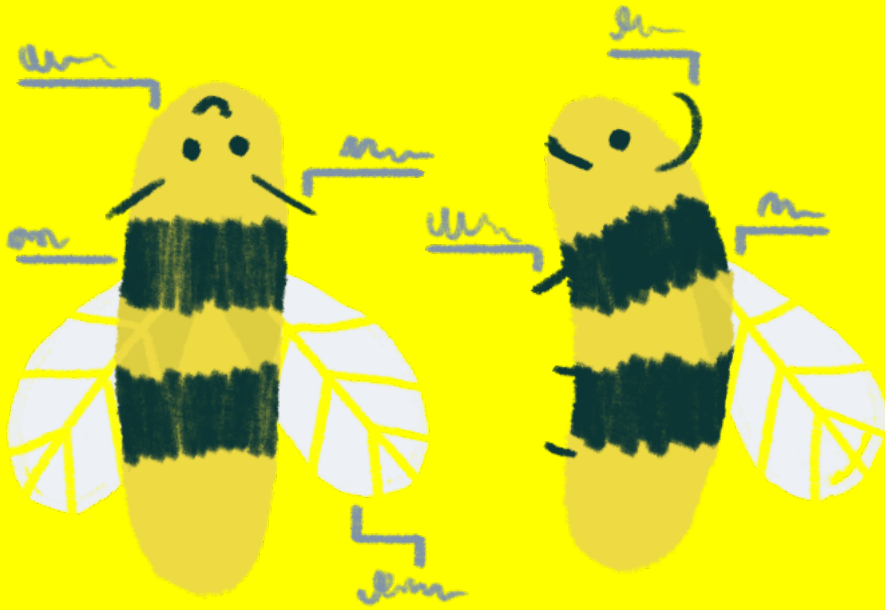
WITH TRAMICA MORRIS

FOREWORD BY DAYMOND JOHN

و کار دانشمند مرکز مشاوره و نوآوری



# میکائیل اولمر



میکائیل ۱۱ ساله توجه افراد زیادی را در دنیای تجارت به خود جلب کرده است. می توان میکائیل را در واقع یک کارآفرین اجتماعی دانست؛ او برای یک هدف اصیل یعنی محافظت از زنبورهای عسل کار خود را با مراجعه به کتاب آشپزی مادر بزرگش شروع کرد و با تحقیق در مورد زنبور های عسل به اهمیت آنها برای اکوسیستم پی برد.

میکائیل شروع به تولید لیموناد های منحصر به فرد خود کرد. خانواده میکائیل او را تشویق کردند تا در مسابقه کسب و کارهای کودکان شرکت کند. او و خانواده اش از یک کتاب آشپزی مربوط به دهه ۱۹۴۰ که متعلق به مادر بزرگ مادری میکائیل بود، استفاده کرده و لیموناد تخم کتان را بر اساس آن درست کردند. به طور اتفاقی در طی مراسم میکائیل چندبار توسط زنبور عسل گزیده شد، ولی مادر میکائیل به جای ترساندن او را به تحقیق در مورد زنبور عسل تشویق کرد و این زمینه تولید لیموناد و عسل میکائیل را که اکنون تبدیل به شرکت بزرگی شده است را فراهم کرد، معجونی که حاصل دانه های کتان، نعناع شیرین شده با عسل جمع آوری شده از لانه زنبورهای محلی تگزاس است. او درصد مشخصی از فروش لیمونادها را به سازمان هایی که برای حفظ زنبورهای عسل تلاش می کنند اهدا می کند



est.



'09

Me &  
the Bee  
LEMONADE



# جان ویلر و آمایا سلمون

یک روز گرم تابستان در ممفیس و وجود مخلوط کن کافی بود تا جان ویلر ۱۲ ساله و خواهرش آمایا ۱۰ ساله شرکت خود را راه اندازی کنند. آنها کار خود را ابتدا از جلوی درب خانه خود شروع کردند و میان وعده های کوچک و مخروط های برفی را ارائه می کردند. این خواهر و برادر کوچک پس از کسب اطمینان از توانایی خود برای تأسیس مشاغل کوچک، یک کامیون غذا را به کمک مادر خود خریداری نمودند. این خواهر و برادر خلاق اکنون صاحب یک امپراطوری سودآور هستند و مجموعه ای از میان وعده هایی مانند ناچو و هات داگ و هنوز هم مخروط های برفی با بیش از ۲۰ طعم متفاوت و خوشمزه را ارائه می دهند.



مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند

# اولی فورسایت



اولی با تماشای ویدئویی از ریچارد برانسون کارآفرین معروف ایتالیایی، در یوتیوب، انگیزه گرفت تا کسب و کار مختص به خودش را راه اندازی کند. علی رغم اینکه او کودکی بود که در خواندن مشکل داشت، این اعتماد به نفس در او ایجاد شد که ضعف خود را به نقطه قوت تبدیل کند. او با رونمایی از اولین فعالیت تجاری خود آن را فروشگاه آنلاین **ollie** نامید. اولین فعالیت تجاری او بوتیک آنلاینی بود که کمربند های مد روز، دکمه های سر آستین، دستبند و سایر لوازم تزئینی را برای طرفداران مد ارائه می داد. برخی از این محصولات را نیز خود او تولید می کرد.

همچنین از حمایت افراد مشهور برخوردار بود و توانست مجله کارآفرین خود را در نوامبر ۲۰۱۴ راه اندازی کند تا الهام بخش استعداد های جوان برای شروع کارشان باشد. مجله **Budding Entrepreneur** طی یک سال به سرعت رشد کرد و اولی به تازگی آژانس خلاقیت خود را نیز راه اندازی کرده است.

مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند

# ایزابلا ویمز

ایزابلا ویمز نوجوانی است که با تکیه بر خلاقیت خود توانسته است صاحب سرمایه میلیون دلاری شود. او که دوست داشت کامیون سفید داشته باشد این خواسته را از پدر و مادر خود طلب کرد و با پاسخ منفی آنها مواجه شد. آنها به او گفتند برای اینکه این ماشین را به دست بیاورد، باید خودش پول آن را فراهم کند.



او در ۱۴ سالگی شروع به ساخت گردنبند و دستبند های دست ساز کرد و گردنبند هایی که می توان آنها در اشکال و سایز های مختلف تهیه و حتی با هم ترکیب کرد و از آنها برای حمل چیزهایی که از نظر احساسی ارزشمند هستند مانند عکس یا نام همسر و ... استفاده کرد.



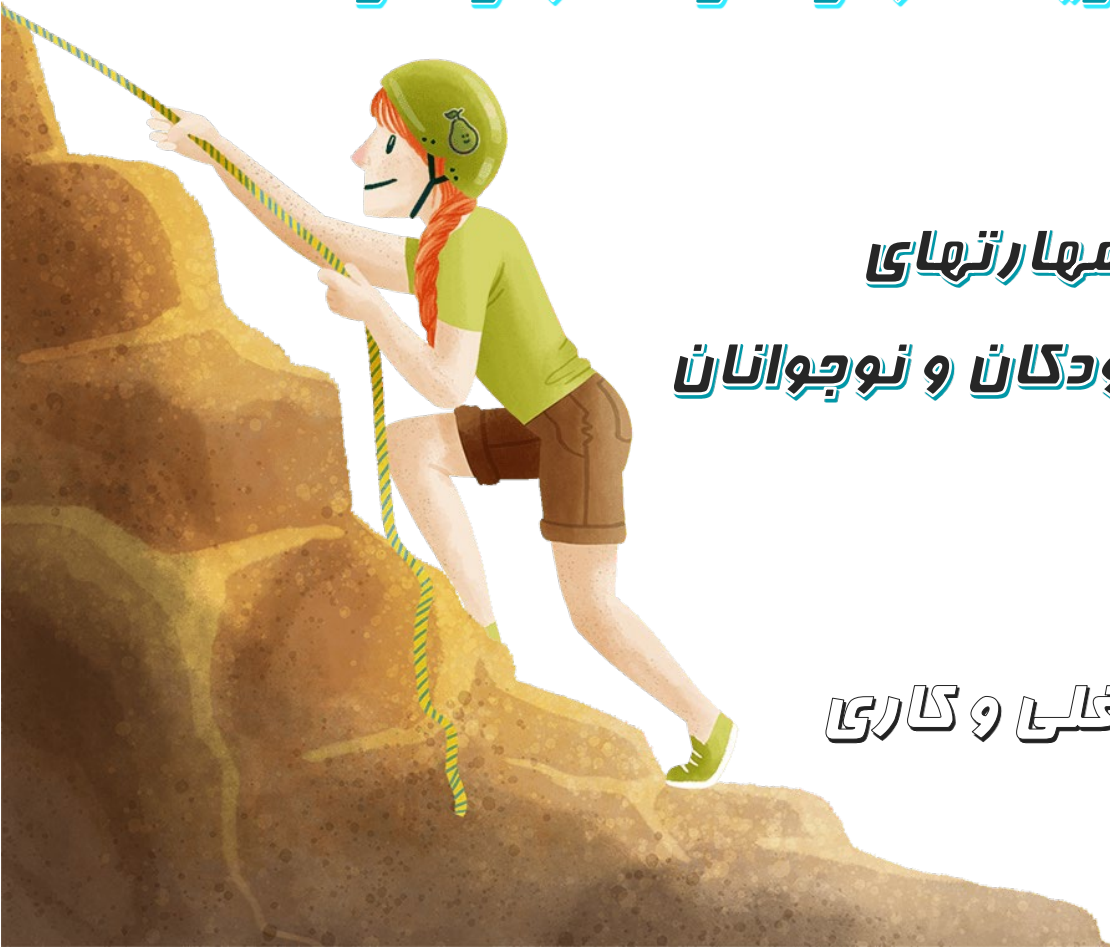
# نتیجه گیری

تمام داستان ها اثبات می کند که این کودکان نه تنها از مهارت های کارآفرینی خود نهایت استفاده را کرده اند، بلکه آرزوهای بزرگ خود را برای ایجاد مشاغل موفق نیز دنبال نمودند .

**آنها با اعتماد و ایمان به خود و بدون ذره ای ترس و با مشورت با متخصصان و راهنمایان، به سوی هدف خود حرکت کردند.**



# مرکز مشاوره و توسعه مدیریت، تجارت و کسب و کار دانشمند



اولین مرکز تخصصی مشاوره مهارت‌های

کسب و کار و کارآفرینی در کودکان و نوجوانان

مجموعه تخصصی مشاوره

کسب و کارها و پهنانه‌های شغلی و کاری





مرکز مشاوره و توسعه مدیریت،  
تجارت و کسب و کار دانشمند

[www.daneshmand-company.ir](http://www.daneshmand-company.ir)

[info@daneshmand-company.ir](mailto:info@daneshmand-company.ir)

 (+98) 914 718 8897



**Toufan Daneshmand**

 [daneshmand.company](https://www.instagram.com/daneshmand.company)



جهت برقراری تماس و کسب اطلاعات بیشتر، کد بالا را اسکن فرمایید