5 Σεπτεμβρίου 2013

Αυτοδημιούργητοι εκατομμυριούχοι… κάτω των 18

/ Γενικά Θέματα



Fraser Doherty: Η μαρμελάδα της γιαγιάς

Πείτε ό,τι θέλετε για τα πιτσιρίκια-εκατομμυριούχους του Χόλιγουντ ή της μουσικής βιομηχανίας, ότι κατασκευάστηκαν δηλαδή ως προϊόντα του star system και τα σχετικά.

Εδώ θα μιλήσουμε για παιδιά που κατέκτησαν αντίστοιχους βαθμούς επιτυχίας με τον παραδοσιακό τρόπο: μέσω σκληρής δουλειάς και με τη δύναμη του μυαλού τους!

Τα περισσότερα μάλιστα δεν είναι καθόλου γνωστά, ούτε γεννήθηκαν βέβαια σε προνομιούχα περιβάλλοντα.

Πρόκειται για πιτσιρίκια που έπιασαν τη ζωή από τα μαλλιά ήδη από τρυφερή ηλικία, έχοντας μια καλή ιδέα και τον απαραίτητο βαθμό αποφασιστικότητας για να την κάνουν πράξη.

Παράδειγμα προς μίμηση δηλαδή για παιδιά και… μεγαλύτερα παιδιά!

Ξεκινώντας από την ηλικία των 14 ετών, ο Fraser Doherty χρησιμοποίησε τις συνταγές της γιαγιάς του για σπιτική μαρμελάδα, πουλώντας τα βαζάκια στους γείτονές του στο Εδιμβούργο. Μέχρι τα 16 είχε καταφέρει να δημιουργήσει τρελή ζήτηση για τη μαρμελάδα του, τη «SuperJam», παραλλάσσοντας μόνος του την παραδοσιακή γιαγιαδίστικη συνταγή. Οι δουλειές πήγαιναν τόσο καλά που ο ίδιος αναγκάστηκε να εγκαταλείψει το σχολείο για να αφιερωθεί στην επιχείρησή του, με γνωστή αλυσίδα σουπερμάρκετ να τον προσεγγίζει το 2007 και να βάζει τα βαζάκια του στα 184 καταστήματά της σε όλη τη Βρετανία. Ο ίδιος πήρε τραπεζικό δάνειο 9.000 λιρών για να καλύψει τα πρώτα του έξοδα, ενώ το 2009 οι πωλήσεις της μαρμελάδας του άγγιξαν τα 1,2 εκατομμύρια λίρες! Κατόπιν κυκλοφόρησε και βιβλίο, το «The Superjam Cookbook», το οποίο έγινε ανάρπαστο. Ο ίδιος δηλώνει για την ασύλληπτη επιτυχία του: «Δεν με ενδιαφέρουν τόσο τα λεφτά, φτιάχνω μαρμελάδα γιατί είναι αυτό που αγαπώ να κάνω. Η επιτυχία βέβαια είναι αρκετά γλυκιά»...

Ashley Qualls: Δωρεάν web designing



Ήταν το 2004 όταν η 14χρονη Ashley Qualls εγκαινίασε την ιστοσελίδα της WhateverLife.com ως τρόπο να δείξει τις σχεδιαστικές και προγραμματιστικές της ικανότητες. Το site δεν είχε βέβαια καμία κίνηση, μέχρι να αρχίσει τουλάχιστον η πιτσιρίκα να προσφέρει δωρεάν σχέδια για το Myspace σε συμμαθητές της. Μέχρι την επόμενη χρονιά, και χωρίς καμία διαφήμιση, η ιστοσελίδα εκτοξεύτηκε στην κορυφή από επισκέπτες που αναζητούσαν τα υπέροχα σχέδιά της για να εξατομικεύσουν τον λογαριασμό τους στο κοινωνικό δίκτυο. Μετά ήρθαν τα Google Ads, που γέμισαν τη σελίδα της με διαφημίσεις πληρώνοντάς της μερίδιο από τα «κλικ», ενώ σύντομα θα ακολουθούσαν και επιχειρήσεις που ήθελαν να διαφημιστούν στο site της. Στα τέλη του 2005 δέχτηκε προσφορά εξαγοράς της

ιστοσελίδας της αντί 1,5 εκατομμυρίου δολαρίων, την οποία μάλιστα απέρριψε! Το WhateverLife.com, το οποίο ξεκίνησε η δαιμόνια Qualls με κόστος 8 δολαρίων για την αγορά του domain name, μετρά σήμερα 7 εκατομμύρια επισκέπτες τον μήνα και αποδίδει εκατομμύρια δολάρια από διαφημίσεις. Η ίδια αγόρασε το 2006 δικό της σπίτι στο Μίσιγκαν 250.000 δολαρίων...

Cameron Johnson: Ευχετήριες κάρτες



Όταν οι γονείς του Cameron Johnson του ζήτησαν να σχεδιάσει τις προσκλήσεις για το πάρτι που θα φιλοξενούσαν στην οικία τους, είναι σίγουρο ότι δεν είχε ιδέα πόσο μακριά θα τον πήγαινε αυτό! Εντυπωσιασμένοι από τα αποτελέσματα της δουλειάς του, οι γείτονες άρχισαν να τον πληρώνουν για να τους σχεδιάζει διάφορα πράγματα. Μέχρι την ηλικία των 11, ο τραπεζικός του λογαριασμός μετρούσε ήδη αρκετές χιλιάδες δολάρια από τη σειρά των ευχετήριων καρτών «Cheers And Tears» που δημιούργησε. Κατόπιν χρησιμοποίησε τα κεφάλαια που συγκέντρωσε για την πρώτη του online επιχειρηματική περιπέτεια, το SurfingPrizes.com, μια υπηρεσία toolbar που θα του απέφερε σχεδόν αμέσως κέρδη 300.000-400.000 δολαρίων τον μήνα! Πριν καν αποφοιτήσει, ο Cameron Johnson είχε ήδη βγάλει το πρώτο του εκατομμύριο, ενώ αργότερα, σε ηλικία 19 ετών, θα πουλούσε την επιχείρησή του και θα πήγαινε για άλλα μεγαλεπήβολα σχέδια...

Julieth Brindak: Κοινωνικό δίκτυο μόνο για κορίτσια



Σε ηλικία 10 ετών, η Julieth Brindak έφτιαξε έναν ολόκληρο κόσμο από δικούς της χαρακτήρες, που ονόμασε «cool girls», με βασική ηρωίδα τη «Miss O». Σε ηλικία 16 ετών, εγκαινίασε το δικό της κοινωνικό δίκτυο για εφήβους, που ονόμασε «Miss O & Friends», βάζοντας τους γονείς της να τη βοηθήσουν στο εγχείρημά της. Η υπηρεσία δικτύωσης έγινε αμέσως επιτυχία, μετρώντας εκατοντάδες χιλιάδες επισκέπτες. Μέχρι το 2011, η «Miss O & Friends» ήταν το τρίτο μεγαλύτερο site μόνο για κορίτσια, αποφέροντας ασύλληπτα κέρδη από τη διαφημιστική δαπάνη. Η ιστοσελίδα μετρά σήμερα κάπου 10 εκατομμύρια επισκέπτες τον μήνα και αξίζει 15 εκατομμύρια δολάρια, αποφέροντας κυριολεκτικά τεράστια κέρδη στην πιτσιρίκα…

David και Catherine Cook: Online σχολικό λεύκωμα



Τα δαιμόνια αδέρφια έγιναν εκατομμυριούχοι ήδη από την εφηβεία τους δημιουργώντας μια online εκδοχή του παραδοσιακού ετήσιου σχολικού λευκώματος! Το MyYearbook.com σημείωσε αμέσως τεράστια επιτυχία, με τον κατά 11 χρόνια μεγαλύτερο αδερφό των 14χρονων πιτσιρικιών, Geoff, ο οποίος είχε ήδη στήσει τη δική του πετυχημένη επιχείρηση στο Ίντερνετ, να επενδύει 250.000 δολάρια στο όραμα των μικρών. Διαφημισμένο ως το «Myspace του γυμνασίου», το site θα μετρούσε 950.000 μέλη στον πρώτο χρόνο λειτουργίας του! Έκτοτε τα νούμερα έχουν εκτοξευτεί και η επιχείρηση αξίζει σήμερα περισσότερα από 100 εκατομμύρια δολάρια(!), με τα δυο παιδιά να έχουν πλέον σχέδια να επεκτείνουν την υπηρεσία σε παγκόσμιο επίπεδο…

Sean Belnick: Ηλεκτρονική πώληση επίπλων



Παρά το εξαιρετικά νεαρό της ηλικίας του, όντας 14 ετών, ο Belnick μαγεύτηκε από τον κόσμο των online πωλήσεων και σχεδίασε τη δική του σελίδα για να πουλάει πράγματα. Με κόστος κάπου 500 δολάρια, ο ίδιος άρχισε να πουλάει κάρτες Pokemon για να εξοικειωθεί με τη διαδικασία της ιντερνετικής πώλησης. Ο πιτσιρικάς εξοικειώθηκε βέβαια γρήγορα και σύντομα θα ξεκινούσε να πουλά έπιπλα γραφείου μέσω του νέου του site, το Bizchair.com, το οποίο μέχρι να κλείσει ο Belnick το 18 έτος της ηλικίας του του είχε ήδη αποφέρει κέρδη 24 εκατομμυρίων δολαρίων! Η ιστοσελίδα απασχολεί σήμερα 75 εργαζομένους και ο ίδιος έχει βάλει νέο στόχο, τα 50 εκατομμύρια δολάρια. Για την επιτυχία του δήλωσε: «Πρέπει να έχεις σφοδρή επιθυμία να πετύχεις και να πάρεις τα ρίσκα σου για να το καταφέρεις. Δεν είναι για τον καθένα»…

Nick D’Aloisio: Ειδησεογραφική εφαρμογή για smartphone



Ο 17χρονος Nick D’Aloisio έβαλε «φωτιά» στο Ίντερνετ όταν η εφαρμογή που έφτιαξε για smartphone στον ελεύθερο χρόνο του αγοράστηκε από τη Yahoo έναντι του αστρονομικού ποσού των 30 εκατομμυρίων δολαρίων! Ο ίδιος είχε αρχίσει να ασχολείται με κώδικες ήδη από τα 12 του, γεγονός που απέδωσε καρπούς όταν σχεδίασε την ειδησεογραφική εφαρμογή που λάτρεψε η Yahoo. Ο D’Aloisio επενδύει πλέον τα χρήματά του, έχοντας ωστόσο μια συμβουλή για επίδοξους προγραμματιστές: «Αν έχεις μια καλή ιδέα ή αν πιστεύεις ότι υπάρχει ένα κενό στην αγορά, δώσε αμέσως την εφαρμογή σου στον κόσμο καθώς υπάρχουν επενδυτές παντού που αναζητούν εταιρίες για να επενδύσουν»…

Adam Horwitz: Εφαρμογή Mobile Monopoly



Έχοντας σκοπό να γίνει εκατομμυριούχος μέχρι τα 21 του, ο Horwitz ξεκίνησε σε ηλικία 15 ετών να ανεβάζει στο Ίντερνετ διάφορες πειραματικές εφαρμογές και ιστοσελίδες. Μία εξ αυτών έμελλε να γίνει τρελή επιτυχία: μιλάμε για τη Mobile Monopoly, μια εφαρμογή που διδάσκει στον χρήστη πώς να βγάλει λεφτά στην αγορά. Οι πωλήσεις της εφαρμογής τού απέφεραν εξαψήφια κέρδη, τα οποία χρησιμοποίησε για τη χρηματοδότηση της επόμενης ιδέας του, του YepText, μιας υπηρεσίας διαφήμισης για επιχειρήσεις. Ο ίδιος συμβουλεύει όλους εμάς: «Κανείς δεν πίστεψε ότι μπορώ να βγάλω λεφτά online, κι όταν άρχισα τελικά να έχω κέρδη, το σαγόνι τους έπεσε στο πάτωμα. Απλά επιχειρήστε το!»…

Tyler Dikman: Μεγιστάνας της τεχνολογίας



Ο Dikman ξεκίνησε να βγάζει λεφτά όπως και κάθε άλλο παιδί της ηλικίας του: κουρεύοντας το γκαζόν των γειτόνων, πουλώντας σπιτική λεμονάδα και άλλες τέτοιες δουλειές του ποδαριού. Σε ηλικία 10 ετών απέκτησε ωστόσο τον πρώτο του ηλεκτρονικό υπολογιστή, τον οποίο αποσυναρμολόγησε φυσικά για να δει τι έχει μέσα. Σύντομα θα γινόταν πολύ καλός στις επισκευές και άρχισε να φτιάχνει τα χαλασμένα PC των δασκάλων και κατόπιν των καθηγητών του, πριν γενικεύσει τις υπηρεσίες του και στον υπόλοιπο κόσμο. Σε ηλικία 15 ετών ίδρυσε την Cooltronics, μια εταιρία επισκευής υπολογιστών, επιστρατεύοντας συμμαθητές και φίλους ως υπαλλήλους! Σύντομα οι δραστηριότητες της επιχείρησης θα επεκτείνονταν, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες αγοράς, παράδοσης και επισκευής υπολογιστών, στέλνοντας τον ιδιοκτήτη της στην κορυφή: το «Businessweek» τον ονόμασε ως έναν από τους 25 κορυφαίους επιχειρηματίες κάτω των 25 (με τον ίδιο να είναι βέβαια πολύ νεαρότερος!), με την Cooltronics να σημειώνει πλέον κέρδη εκατομμυρίων δολαρίων τον χρόνο…

John Koon: Εξαρτήματα αυτοκινήτων και μόδα



Ο John Koon θα έλεγε κανείς ότι είναι η επιτομή του δαιμόνιου επιχειρηματία: ίδρυσε την πρώτη εταιρία πώλησης ανταλλακτικών αυτοκίνητων στη Νέα Υόρκη και κατόπιν έβγαλε τα πρώτα του εκατομμύρια, σε ηλικία 16 ετών, όταν η επιχείρησή του Extreme Performance Motorsports έγινε ο βασικός προμηθευτής της τηλεοπτικής εκπομπής του MTV «Pimp My Ride»! Ο ασίγαστος επιχειρηματίας δεν θέλησε βέβαια να περιοριστεί στον κόσμο του αυτοκινήτου και δοκίμασε κατόπιν την τύχη του στον χώρο της μόδας, εγκαινιάζοντας μια φίρμα ρούχων από κοινού με τον ράπερ Young Jeezy. Ο Koon είδε την προσωπική του περιουσία να εκτοξεύεται στα 40 εκατομμύρια δολάρια, ενώ πλέον βαδίζει αγέρωχα τον δρόμο για να γίνει δισεκατομμυριούχος, λανσάροντας σειρές ρούχων στην τεράστια ασιατική αγορά…

Πηγές: newsbeast.gr – perierga.gr