

Forbes

Forbes Juillet 20, 2021

LES MEILLEURS CONSEILS DES FONDATEURS SUR LA FAÇON DE CRÉER UNE ENTREPRISE AYANT UN IMPACT SUR LA SOCIÉTÉ

Par Stephanie Burns Contributrice

Je m'occupe de l'entrepreneuriat féminin et de l'image de marque personnelle.

Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles les entrepreneurs choisissent de créer une entreprise : pour résoudre un problème, gagner de l'argent, construire la carrière de leurs rêves, etc. Mais, parmi toutes ces raisons, celle qui vient souvent au premier plan est de "faire la différence". Toute grande entreprise fait une différence dans la vie de ses clients, simplement en raison de la valeur qu'elle offre. Et lorsque les entrepreneurs sont en mesure de se connecter entièrement à cette mission axée sur l'impact, ils constatent qu'ils ont plus d'endurance et de motivation pour traverser les inévitables vents descendants de l'entrepreneuriat.

Bien sûr, créer et gérer une entreprise qui a un impact est un concept ambigu. Comment savoir si l'entreprise aura de l'importance ? Il y a tellement d'organisations à but non lucratif, de fondations et d'organismes qui font le bien. Vous pouvez vous demander si votre entreprise ne fera qu'ajouter au bruit, ou si elle fera réellement une différence dans le monde. Les fondateurs suivants ont quelques conseils à vous donner. Ils ont tous quelque chose en commun : ils ont créé des entreprises avec la motivation personnelle d'avoir un impact.

1) Trouvez la solution que vous auriez aimé avoir.

De nombreux entrepreneurs trouvent par hasard des idées d'entreprise en cherchant simplement à résoudre les problèmes qu'ils ont rencontrés dans leur propre vie. Johnny Crowder, le fondateur de Cope Notes, en est un exemple. "J'ai lancé la plateforme de SMS, Cope Notes, afin d'offrir de l'espoir aux abonnés aux SMS", explique M. Crowder. Comme il a lui-même dû faire face à des TOC, à des troubles bipolaires et à la schizophrénie tout au long de sa vie, il savait exactement ce qu'il souhaitait avoir.

"Tout le monde se demande toujours comment aider la santé mentale, et la chose étonnante est qu'en tant que fondateur, vous pouvez accéder à l'empathie qui vous aide dans vos capacités de résolution"

de problèmes. J'ai simplement créé quelque chose qui, je le sais, m'aurait aidé - quelque chose qui m'aide vraiment !"

2) Reliez votre entreprise au travail que vous avez accompli jusqu'à présent

Quelque chose de fascinant se produit lorsque votre entreprise peut émerger d'un domaine professionnel dans lequel vous avez trouvé un grand impact et une grande passion auparavant. Lorsque vous tenez compte de cet appel et que vous utilisez ce que vous avez déjà au bout des doigts, vous avez accès à davantage de réseaux, vous êtes toujours dans le bon mode pour faire du remue-ménages, et vous étendez vraiment tout le spectre pour faire la différence, simplement en raison de tout ce que vous savez déjà. C'est ainsi que le Dr Patricia Lawman, PhD, voit les choses. En tant que PDG de Morphogenesis, une entreprise de santé qui aide le corps à lutter naturellement contre les maladies chroniques, le Dr Lawman est passionnée par l'idée de redonner au monde de la santé.

3) Soyez attentif lorsqu'un défi se présente

De nombreuses nouvelles entreprises ont été créées pendant le COVID-19, simplement parce que la demande de nouvelles solutions était importante. Il s'agit, à sa manière, de résoudre un problème - attendre que le problème se présente, puis répondre à l'appel avec sa propre expertise. C'est ainsi que Jon Fisher, le fondateur de CrowdOptic, voit son innovation pendant la pandémie.

"I already had access to technology and a deep understanding of the health tech space, so it was a seamless move to have CrowdOptic partner with National Bioskills Laboratories to create a space for more medical communities at large to connect, learn, and benefit from AI and bioskills," he explained. "It was the perfect opportunity, and I was ready to help. Definitely keep an eye out for challenges that need solving on a global scale - you'll always find them!"

4) Transformer les défis personnels en objectifs personnels

Lorsque beaucoup sont confrontés à des défis, ils se replient sur eux-mêmes. Mais les vrais entrepreneurs ont tendance à sortir - ils se concentrent sur la façon dont ils peuvent redonner, créer des solutions et trouver de nouvelles opportunités. Cela peut se faire de plusieurs manières. Par exemple, Daniel Badran a été confronté à un défi de taille lorsqu'il a lutté contre un cancer pendant trois ans, qui l'a empêché de parler. Il a canalisé cette période de sa vie pour créer son entreprise axée sur la durabilité, Minimise.

"Il est facile de se sentir impuissant lorsque les circonstances vous sont défavorables", explique Badran. "Mais, je savais que j'avais quelque chose à créer et à redonner au monde, et lancer Minimise m'a aidé personnellement à bien des égards."

De même, Justin Donald savait, de par sa propre expérience de sans-abri et de chômeur, à quel point la constitution d'un patrimoine et les investissements peuvent sembler difficiles et ambigus. Il a donc canalisé ses efforts pendant la pandémie vers la création de ressources d'investissement pour tous ceux qui voulaient apprendre à créer de la richesse à la place (ou à côté) d'un emploi. "Quand vous avez été dans un endroit où vous êtes désespéré, vous savez à quel point vous avez besoin de trouver le saint graal des bonnes ressources, de l'éducation ou des opportunités". a expliqué Donald. "Je voulais redonner de ce point de vue et créer une entreprise qui pourrait vraiment changer la vie des autres."

Creusez en vous pour trouver ce qui VOUS touche le plus, personnellement. Ensuite, réfléchissez à la manière dont vos compétences et votre expérience uniques peuvent contribuer au bien commun. Nous avons tous quelque chose à offrir - et des fondateurs comme ceux-ci prouvent à quel point il peut être utile de s'engager à redonner par le biais de l'entrepreneuriat.

Suivez-moi sur Twitter ou LinkedIn. Consultez mon site web ou certains de mes autres travaux ici.

Stephanie Burns est la fondatrice de The Wyld Agency, une agence d'amplification et de visibilité axée sur le développement de l'héritage et des marques personnelles des fondateurs d'entreprise. Suivez Stephanie sur Instagram, Twitter ou LinkedIn.