

ابتكرت شركة TOMS للأحذية في الولايات المتحدة حلاً خارج عن المألوف لهدفها المتمثل في مساعدة الأشخاص حتى أثناء إدارة أعمال ربحية. تأسست الشركة على مبدأ أنها ستعطي حذاءً واحداً لطفل فقير مجاناً ، مقابل كل حذاء يتم بيعه. خلق بليك ميكوسكي ما يمكن القول بأنه نموذج عمل فريد يجمع بين كل من الفلسفات الربحية وغير الهادفة للربح. وهو من مواطني تكساس في الولايات المتحدة ورجل أعمال متسلسل ، يسافر في الأرجنتين في عام 2006 ، عندما لاحظ أن الأطفال الفقراء يضطرون إلى النمو بدون أحذية ويواجهون الكثير من المشقة في هذه العملية. إلى منزلها وأسست شركة TOMS للأحذية ، وهي شركة قامت بتصنيع وبيع الأحذية بالطبع. لكل زوج من أحذية TOMS المباع ، ستبرع الشركة بزوج واحد لطفل محتاج. كان هذا المفهوم الثوري يدعى "واحد لواحد" ، وقد كفل ميكوسكي للأطفال الفقراء في مختلف أنحاء العالم الاستفادة من أعماله. ما جعلها تعمل بشكل أفضل هو حقيقة أن المشتري ، الذي عادة ما يكون شاباً صغيراً يبحث عن حذاء مريح وبارد ، سيشعر بالرضا في معرفة أن عملية الشراء التي قام بها ساعدت طفلاً فقيراً على الحصول على حذاء تمس الحاجة إليه مجاناً. عمل نموذج العمل بشكل مثالي ، لأن تكلفة الحذاء المجاني بنيت في سعر تلك التي تباع ، مما يجعل الجهد الخيري يساهم أيضاً في ربحيته. يشير موقع الشركة على الإنترنت إلى أنها قدمت أكثر من 35 مليون زوج من الأحذية للأطفال في 70 دولة حول العالم ، إذا استمر الناس في شراء أحذية تومس ، فإن الأطفال المحتاجين سيحصلون على زوج في المقابل. تعتمد الأحذية التي تصممها الشركة وتبيعها على تصميم الأرجنتي البارجاتي. وسعت Mycoskie نموذج One-One إلى منتجات أخرى كذلك. وقد اتبعت مبدأً مماثلاً للنظارات كحذاء ، وبدلاً من التبرع بزوج من النظارات لكل زوج يباع ، فإن TOMS ستستخدم جزءاً من الربح من هذا البيع لإنقاذ أو استعادة نظر الشخص في البلدان النامية. يقول موقع الشركة على الإنترنت ، إن TOMS Eyewear ساعد في إعادة البصر لأكثر من 275 ، بالإضافة إلى ذلك ، تم توسيع المفهوم ليشمل فئات المنتجات الأخرى أيضاً. يتبع Mycoskie نفس المبدأ لكتابه كذلك - ابدأ Something That Matters. يوضح غلاف الكتاب: "مع كل كتاب تشتريه ، سيتم توفير كتاب جديد للطفل المحتاج. في حين أن العديد من الشركات تتبع التسويق المتصل بالسبب ، فإن المكون الخيري في TOMS يعد أمراً حاسماً لنجاح الأعمال الربحية. يعد نموذج أعمال TOMS وتركيزه الشديد على التسويق واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي مبتكراً وفريداً.