

مدیریت یک استارت‌آپ کاری موفق

نویسنده: ارسطو عباسی
منتشر شده در وبسایت:

<https://arastoo.net>

CC BY-SA 3.0

فهرست مطالب

۱ مقدمه
۲ استارت آپ چیست؟
۲ استارت آپ میکند چیست؟
۲ مراحل مورد نیاز برای مدیریت یک استارت آپ کاری
۶ استارت آپ های موفق ایران
۷ منابع

مقدمه

چند سالی است که واژه استارت آپ وارد کشور ایران شده است. استارت آپ به منظور ساختن ایده های مختلف شکل می گیرد. استارت آپ ها معمولا به صورت نیروهای مستقل از دولت ایجاد می شوند، اما حمایت دولت از استارت آپ ها خود می تواند یکی از بهترین حالت های ایجاد اشتغال برای جوانان باشد. با وجود محدودیت های شغلی و کمبود فضا برای رشد و توسعه جوانان مخصوصا در کشورهای جهان سومی، استارت آپ نعمت بزرگی برای اینچنین کشورها محسوب می شود. یکی از مهمترین مشکلاتی که کشورهای جهان سومی را در بر گرفته است معضل بیکاری است. استارت آپ ها می توانند محیطی را برای کارکردن افراد با استعداد در زمینه های مختلف از جمله: کامپیوتر، خیاطی و دوخت، کشاورزی و ... ایجاد کنند. استارت آپ ها با تمرکز بر روی نیروی کار جوان می توانند به دولت ها در زمینه اشتغال نیز کمک نمایند، البته دولت در شکل گیری این افراد باید نقش بسزایی ایفا کند. مدارس و دانشگاه ها به عنوان بهترین مکانهای آموزشی برای این گونه افراد در نظر گرفته می شود. پس دولت باید سعی کند که سطح علمی دانشگاه ها و مدارس را در قسمت های مختلف یک کشور بالا ببرد. زیرا همانطور که گفته شد استارت آپ ها از نیروهای خیره و با استعداد تشکیل می شود. قبل از خواندن ادامه این مقاله باید اشاره کنم، که این مقاله به منظور راه ها و پله هایی نوشته شده است که فردی اگر بخواهد استارت آپی را ایجاد کند باید چه شرایطی را بسنجد.

استارت آپ یا شرکت نوپا چیست ؟

شرکت نوپا یا استارتآپ (به انگلیسی: Startup) طبق تعاریف به یک شرکت یا یک مشارکت و یا یک سازمان موقت گفته می‌شود که در جهت جستجوی راه حلی برای یک مدل کسب و کار قابل توسعه و تکرار پذیر راه اندازی می‌شود. این شرکت‌ها تازه ایجاد شده و در فاز توسعه و تحقیق برای بازاریابی قرار دارند. این شرکت‌ها در دورهٔ حباب دات کام (حباب اقتصادی از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ با رشد نرخ شاخص مالی همراه بود، در این جریان اینترنت نقش بسزایی را ایفا نمود.) محبوب شدند. شرکت‌های نوپا معمولاً مبتنی بر ایده‌هایی ریسک‌پذیر هستند که مدل کسب و کارشان مشخص نیست و بازار هدفشان نیز در حد فرض است. شرکت‌های نوپا می‌توانند در هر حوزه‌ای ایجاد شوند، ولی اغلب به شرکت‌هایی گفته می‌شود که رشد سریعی دارند و در زمینه تکنولوژی فعالیت می‌کنند.

استارت آپ ویکند چیست؟

استارت آپ‌های ویکند اصطلاحاً به همایش‌ها و دوره‌های آموزشی می‌گویند که در آن افراد مختلف از مکان‌های مختلف طی این همایش‌ها ایده‌ها، پروژه‌های خود را در زمینه‌های مختلف از جمله تکنولوژی با دیگران به اشتراک می‌گذارند و سعی می‌کنند در خلال این همایش افراد با استعداد و پراگنده‌ای که فکر می‌کنند برای پیش برد ایده‌هایشان مناسب هستند را پیدا کنند. ایده استارت آپ‌های ویکند برای اولین بار در سال ۲۰۰۷ توسط فردی کانادایی به اسم اندرو هاید طرح ریزی شد، در این ایده، همایش در آخر هفته‌ها اجرا می‌شود و همانطور که گفته شد افراد درباره ایده‌های خود صحبت می‌کنند. این ایده سرانجام در سال ۲۰۰۹ به صورت رسمی ثبت شد و در بیشتر کشورهای جهان اجرایی شد.

نکته: با بخاطر سپاری این نکات و فهم این موضوعات می‌شود بهتر راه ساختن یک استارت آپ را هموار کرد.

مراحل مورد نیاز برای مدیریت یک استارت آپ کاری :

۱- بر اساس گذشته، آینده را بررسی کنید

یادم هست هر بار که از معلم تاریخ مان می‌پرسیدم که تاریخ به چه دردی می‌خورد، جوابی می‌داد که خیلی قانع‌آمیز بود! ما تاریخ را می‌خوانیم تا از گذشته درس بگیریم و اشتباهاتی که در گذشته انجام شده را در آینده و حتی حال انجام ندهیم. زمانی که شما می‌خواهید شرکت نوپایی را راه‌اندازی کنید باید بدانید که آیا ایده شما در گذشته انجام شده است یا خیر؟! اگر انجام شده است اما اکنون موجود نیست پی ببرید چه اشکالاتی داشته که باعث شده است امروزه به چشم نیاید. چرا شکست خورده است؟ چرا نتوانسته است پیشرفت کند؟ و سوالات دیگری که می‌تواند به ذهن برسد. شما باید سعی کنید که براساس این اشتباهات و مشکلات ایده خودتان را اصلاح کنید و ببینید که آیا ایده من هم به همین آینده دچار خواهد شد یا خیر!

۲- در حال زندگی کنید و نیازها را ببینید

یکی از مخرب ترین شرایط برای ساختن یک استارت آپ کاری موفق سیر کردن در رویاها و چشم بستن از واقعیت های جامعه و نیازهای مردم است. خیلی از اوقات پیش می آید که ما در حال پیاده سازی یک ایده هستیم، اما این ایده ما به شدت با واقعیت های زندگی مخصوصا در زمان حال متناقض است و ضدیت دارد. برای جلوگیری از این کار باید چشم هایتان را باز کنید و جامعه را با دید بهتر و وسیع تری مشاهده کنید. با مشاهده نیازهای مردمی می توان استارتاپ کاری خود را در خدمت به آن ها بسازید و سعی در رفع مشکلات و نیازهای آنان بکنید. با اینکار می توانید اصول دیگری همچون «پیدا کردن کاربران بیشتر» را نیز مهیا سازید.

۳- ایده تان را روی کاغذ بنویسید و به آن شاخ و بال بدهید

با رعایت نکات اول و دوم حال می شود که سراغ پایه گذاری ایده تان بروید. اولین کاری که می کنید ایده خود را روی کاغذ بنویسید و پس از آن سعی کنید که اهداف اولیه، عملیات اجرایی، میزان بودجه و... هدفتان را تعیین نمایید. با این کار می توانید، متوجه شوید که آیا ایده شما قابل اجرا است یا خیر. حال یک مشکل! آیا ایده شما صرفا باید بر اساس واقعیت ها باشد و صرفا حال جامعه را در نظر بگیرید؟ آیا فکر نمی کنید با این کار صرفا دارید مشکلات را حل می کنید؟ آیا ایده شما قرار نیست که خلاقیتی در پشت داشته باشد؟ خب بگذارید روشن تر سخن بگویم، با در نظر گرفتن مشکلات جامعه و بررسی آنها شما ایده ای داده اید که این مشکلات را حل کند ولی هر ایده ای باید جدای از حل کردن مشکلات خاصی سعی در ارائه خدماتی بدهد که کاملا نو هستند و با صرفا اندیشیدن در جامعه نمی توانید به آنها دست یابید. اینجاست که شما باید به ایده خودتان پر و بال بدهید و جدای از واقعیت های جامعه چیزهایی را بسازید که افراد جامعه آن را صرفا خیال پردازی می دانند! برای مثال می توان اختراع تلفن را نام برد! آیا ارتباط داشتن یک فرد با فردی دیگری از دو شهر مختلف به صورت آنی امکان پذیر است؟! در قرون گذشته این صرفا یک رویاپردازی به نظر می رسید اما این ایده الان اجرایی شده و انسان های امروزی از آن استفاده می کنند.

۴- یک طرح اولیه از ایده تان را تهیه کنید

بعد از نوشتن و پی ریزی ایده، سعی کنید یک طرح اولیه یا ماکت از آن را طراحی کنید. این طرح اولیه باعث می شود که شما بهتر جوانب مختلف ایده خودتان را در نظر بگیرید و بتوانید آن را در لایه سطحی نقد کنید و به اشکالات آن ها پی ببرید. یکی از اشتباهات در راه ساختن یک ایده آن است که مستقیم وارد فاز ساختن ایده و اجرایی کردن آن شویم. این بدترین کاری است که مدیران و طراحان انجام می دهد. زیرا مهمترین کار برای ایجاد و پایه گذاری یک ایده ساختن طرح ایده برای یک محیط آزمایشی است. اینگونه می شود ایده را آزمایش کرد. با این کار حتی می شود به درصد کارا بودن ایده خود نیز پی ببرید.

۵- طرح اولیه را به آزمایشگاه ببرید.

وقتی که از ایده خود یک طرح اولیه آماده کردید شما باید زمینه را برای نقدها و پیشنهادات نسبت به ایده تان آماده کنید. ما در بحث تست های ابزاری و تست های نرم افزای دو روش کلی داریم: روش اول توجه داشتن به استانداردها و روش دوم استفاده کردن از تجربه کاربری. در روش اول ما باید ایده خودمان را برطبق یکسری استانداردها که از پیش تعریف شده اند آزمایش کنیم. در این درجه می توانیم بدانیم که آیا طرح ایده ما آیا از استانداردها پیروی می کنند یا خیر.

روش دوم استفاده کردن از تجربیات کاربران است. یکی از مهمترین اولویت ها برای هر ایده یا طرحی که برای مردم درست می شود تست ابزار «طرح» توسط مردم است. این کار سبب می شود که شما بتوانید بهتر با دید یک کاربر آشنا شوید.

شاید حال این سوال به نظرتان بیاید که کدام روش بهترین روش است؟! خب نمی توان بین این دو روش بهترین را انتخاب کرد، از طرفی یکی از مشکلات اصلی اینست که لزوماً روش های استانداردسازی موازی با روش تست کردن از طریق تجربه کاربری نیست. اینجاست که طرح به مشکلی اساسی برمی خورد. اینجا یک پیشنهاد صورت می گیرد: اگر طرح مورد نظر شما صرفاً برای دولت، نهاد، سازمان و... خاصی است، رعایت کردن استاندارد ها می تواند بهتر جواب بدهد، اما در صورتی که ایده شما جهانی است و برای استفاده عموم در نظر گرفته می شود، تجربه کاربری است که باعث بهبود پروژه شما می شود.

۶- طرح اولیه خودتان را آنقدر ویرایش کنید که به یک ایده کاملاً مناسب برسید

بعد از آزمایش کردن ایده حال چه به روش استاندارد و یا چه به روش تجربه کاربری احتمال زیادی دارد که نقدهای زیادی روی پروژه شما صورت بگیرد، در اینگونه مواقع باید روی طرح خود ویرایش های لازم را انجام دهید. مشکل دیگری که سد راه مدیران و طراحان است، قبول کردن نقدها در محیط های آزمایشگاهی است. البته نقدهایی که استاندارد هستند، راحت می شود آنها را تشخیص داد و از ویرایش ایرادات نتیجه گرفت، اما در محیط آزمایشگاهی تجربه کاربری این کار برآستی دشوار است. اینجاست که دو مسئله پیش می آید، یک موضوعی که شما باید نقد استاندارد را از تجربه کاربری تمییز دهید و موضوع بعدی توجه کردن به اکثریت است.

برای مسئله اول باید توجه کنید که بعضی از نقدها صرفاً به بخش محیط آزمایشگاهی استاندارد سازی مرتبط هستند و نباید تجربه کاربری را با آن دخالت داد، پس باید دقت کرد که چه آیتمی را دارید از چه طریقی آزمایش می کنید. موضوع بعدی توجه کردن به اکثریت است. وقتی ایده شما برای مردم است باید توجه داشته باشید که ایده شما زمانی موفق می شود که نظر بیشتر مردم را جلب کند، اینجاست که مسئله حکمرانی اکثریت پیش می آید. ایده شما اگر می خواهد موفق شود باید به نظر اکثریت توجه کند، نقدها و ایراداتی که اکثریت به آنها توجه دارند را برطرف کنید، اما در این حال به ایده افراد دیگر نیز گوش دهید! «همیشه اکثریت مبنی بر کامل بودن نیست!»

۷- شریکی جهت کمک در پروژه برای خودتان پیدا کنید

یکی از مشکلاتی که در ایران وجود دارد، نبودن روحیه کار تیمی است. حال شاید این مشکل را به تعاریف مختلفی ربط دهیم، غرور کاذب، علاقه به رئیس بودن و... اما جدای از این مسئله باید بخاطر داشته باشید که ایده شما تنها در زمانی می تواند موفق شود که از مشارکت دیگران مخصوصاً برای اجرای ایده اصلی تان کمک بگیرید. پیدا کردن فردی که دارای توانمندی ها خوبی برای این کار است می تواند به شما کمک کند! فردی را پیدا کنید که مانند خودتان مشتاق به پیشرفت در پروژه باشد، فردی که واقعا کار را دوست دارد و سعی می کند به هر طریقی که شده در پیشبرد طرح حضور مثبت داشته باشد.

۸- شرکت خودتان را ثبت دفتری کنید

یکی از مشکلاتی که در ایران با آن روبرو هستیم، رعایت نکردن قانون کپی رایت و حق انتشار است. شما وقتی برنامه ای را در محیط آزمایشگاهی مردم می گذارید باید توجه داشته باشید که بیشتر این مردم می خواستند در جای شما باشند! گهگاهی هم از خودشان شاید بپرسند: «اه، این ایده چرا اول به ذهن خودم نرسید». اینجاست

که بیشتر مردم سعی دارند تا ایده شما را بدزدند و یا بدون اجازه از آن کپی برداری کنند. واقعیت آن است که شما باید ایده خودتان را ثبت کنید و یا حداقل دفتر کاری برای خودتان فراهم آورید. خب خوشبختانه می توان گفت در ایران نهادهایی برای این کار وجود دارند که شما می توانید با جستجو کردن کلمات کلیدی «ثبت طرح و ایده» نمونه هایی از آن را مشاهده کنید. برای مثال دانشگاه صنعتی شریف یکی از مکان هایی است که در ثبت اختراع، طرح، ایده و حتی استارت آپ کاری به شما کمک می کند.

۹- همزمان با این کارها به دنبال پشتوانه مالی بگردید و ایده تان را به واقعیت تبدیل کنید

به قول یکی از استاد های دانشگاه: «بدون مایه فتیره!». یکی از واقعیت ها این است که شما برای ساختن ایده تان نیاز به پشتوانه مالی دارید. هزینه برای کارمندان، مکان، ثبت شرکت و... تمام این موارد نیازمند بودجه است. شما برای این هزینه ها به یک حامی نیاز دارید. بسیاری از این حامیان روی کار شما هزینه می کنند و در صورت موفق شدن ایده شما درصدی از مشارکت در ایده تان را می خواهند پس باید توجه داشته باشید که موارد مورد نظر حامی مالی شما چیست. از طرف دیگری برخی ایده ها هستند که به بودجه آنچنان احتیاجی ندارند، برای مثال ایده های استارت آپی که از طریق یک نرم افزار ایجاد می شود، بسیار از جوانان دست به دست هم می دهند، روی پروژه ای کار می کنند و در نهایت در صورت موفق بودن، درصدهای مالکیت پروژه در بین آنها تقسیم می شود و در صورت موفق نشدن، شاید تنها چیزی که هزینه کرده اند زمان بوده باشد.

۱۰- طرحی که ایجاد کرده اید را همگانی کنید

بعد از ایجاد طرح و محصول نهایی شما باید محصول خود را به عموم نشان بدهید و در بین عوام پخش کنید. برای این کار خوشبختانه مکان های مختلفی وجود دارد، از جمله اینترنت، شبکه های اجتماعی، کنفرانس ها و ... استارت آپ ویکند ها نیز مکان مناسبی برای به اشتراک گذاشتن محصولات شما هستند.

۱۱- آیا کاربران از محصول شما خوششان آمده است؟

عامل آخری که باعث می شود شما پیشرفت کنید و یا آنکه به عقب بگردید، این سوال آخر است. آیا کاربران از ایده شما خوششان آمده است یا خیر؟ جواب این سوال دو آیت کلی است بلی/خیر: اگر جواب بلی است، پس سعی کنید تعداد کاربران را افزایش دهید. ایده شما موفق شده است و کاربران از آن خوششان آمده، تبریک می گویم! حال باید صرفا روی یک موضوع تمرکز کنید، کاربران بیشتری را به استفاده از محصولاتان ترغیب کنید. همانطور که گفته شد مکان های مختلفی برای این کار است. نکته مهمی که در بازاریابی های امروزه وجود دارد استفاده از بستر اینترنت برای معرفی محصول است. همانطور که می دانید با رشد عجیب تکنولوژی در بین کاربران و استفاده زیاده از حد شبکه های اجتماعی، پیام رسان های اینترنتی و... اینترنت می تواند بهترین بازار فروش شما باشد.

اگر جواب خیر است به مراحل قبل بازگردید و ایده را دوباره ویرایش کنید. مهمترین قضیه در راه رسیدن به اهدافتان ناامید نشدن است. ایده را ویرایش کنید، ویرایش کنید و دوباره ویرایش کنید، آنقدر که در زمان رسیدن به مراحل آخر کاربران واقعا به ارزشمند بودن محصول شما پی ببرند.

استارت آپ های موفق ایران

شاید باور نکنید اما در ده سال اخیر استارت آپ های بسیار موفق در ایران شکل گرفته اند و توانسته اند به خوبی رشد کنند و جای خودشان را مستحکم نمایند. در این بخش از مقاله می خواهیم راجع به چندین نمونه از این استارت آپ ها اشاره کنیم.

دیجی کالا

10 سال از زمانی که دوقلوهای محمدی به فکر ایجاد سایت جامعی برای فروش و بررسی تخصصی افتادند، گذشته و حالا دیگر کسی نیست که کسب و کار اینترنتی آنها را نشناسد. اگر تا یکی دو سال پیش تنها برای خرید گوشی، لپ تاپ و... اولین مرجع بررسی تخصصی دیجی کالا بود، حالا در صفحه اول این سایت حتی صنایع دستی نیز به چشم می خورد. تبلیغات این شرکت 150 میلیون دلاری که روزی یک استارت آپ بود نیز از سطح شهر و ایستگاه های مترو، به برنامه خندوانه رامبد جوان رسیده است. دیجی کالا که بنا به اعلام اکونومیست بزرگ ترین استارت آپ اینترنتی ایران به شمار می رود، حالا آن قدر شناخته شده است که نیازی به معرفی آن نباشد. براساس داده های سایت الکسا، دیجی کالا از نظر محبوبیت و بازدید روزانه رتبه ششم را در ایران و رتبه 599 را در جهان به خود اختصاص داده است.

کافه بازار

کپی کردن و بومی سازی ایده های غربی، لزوماً بد نیست. به خصوص اگر بحث فضای مجازی در پیش باشد و ایران، کیلومترها عقب تر از دنیا قرار گرفته باشد. تجربه موفق گوگل پلی، برای اولین بار در ایران به شکل زنبیل های کوچک اندرویدی به اجرا درآمد. زنبیل هایی که از برنامه های اندرویدی پر شده و برای صاحبانشان ارزشی 20 میلیون دلاری به همراه آورده اند. رضا محمدی، حسام میرآرمندهی و تعدادی از دانشجویان دانشگاه شریف، بهمن ماه 89 این سیستم را طراحی کردند. در حال حاضر بیش از 17 هزار نرم افزار کاربردی اندروید ایرانی تولید شده توسط 2 هزار توسعه دهنده در کافه بازار ارائه می شود. طبق آمار منتشر شده در اسفند سال 1393، این برنامه 17 میلیون نصب فعال داشته و 14 میلیون نفر نیز در آن حساب کاربری فعال داشته اند.

آپارات

سایت آپارات در بهمن ماه سال 89 توسط شکوری مقدم، راه اندازی شد. نسخه اندروید این سرویس یک سال بعد و IOS آن نیز دو سال بعد در اختیار کاربران قرار گرفت. در آذر 92 اولین مسابقه در آپارات با عنوان «مهمان طهران» با همکاری شهرداری تهران برگزار شد. در اردیبهشت 93 نیز با ایجاد حساب کاربری ریاست جمهوری ایران در آپارات، اولین کانال رسمی در این سرویس معرفی شد. آپارات نیمه اول سال 93 را با نمایش مسابقات جام جهانی در تیرماه، تغییر لوگو در مرداد و برگزاری اولین دوره مسابقات در شهریور ماه، با موفقیت گذراند. در آبان 93 نیز تعداد بازدید روزانه ویدئوهای آپارات از مرز 4 میلیون بازدید روزانه گذشت و رکوردی جدید برای این سرویس ثبت کرد. آپارات سال گذشته سرویسی برای استفاده کودکان و هم چنین سرویس فیلیمو را برای پخش فیلم ها و سریال های ایرانی تهیه کرد. در سال 94 نیز آپاراتی ها با ارائه امکان «زیرنویس»، «پخش زنده برنامه های تلویزیونی» و برگزاری «دوره دوم مسابقات اعجوبه ها» فعالیت و رشد خود را در فضای وب ایران ادامه داده اند. در حال حاضر محبوبیت و بازدید روزانه این سایت براساس داده های سایت الکسا، از دیجی کالا نیز بالاتر است. آپارات در رتبه پنج ایران و 499 در جهان قرار دارد.

پایان.

<http://www.economist.com/news/britain/21708708-fears-future-one-economys-most-successful-sectors-more-slowdown-startup>

https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_company

<http://fundersandfounders.com/how-to-start-a-startup/>

www.bartarinha.ir/fa/news/254489/

در تهیه این مقاله به صورت کامل نگارش تخصصی رعایت شده است. بیشتر این مقاله به صورت اختصاصی نوشته شده و در برخی از قسمت های آن از ترجمه منابع بالا مخصوصا مجله اکونومیست استفاده شده است.
«ارسطو عباسی»