

باسمه تعالی

عنوان مقاله:

روش‌شناسی استارت‌آپ ناب

این مقاله توسط پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت‌مدرس گردآوری شده است

لذا تمامی حقوق این اثر محفوظ است.

mstpark@modares.ac.ir

چکیده

استارت‌آپ‌ها با چالش‌های زیادی روبرو هستند و تنها بهترین‌ها برای تبدیل شدن به شرکت‌های موفق پیش می‌روند. موضوعی که استارت‌آپ‌های سنتی را عقب نگه می‌دارد این است که آنها اغلب با ایده محصول شروع می‌کنند و سپس آن را می‌سازند، بدون اینکه مطمئن شوند بازار خواهان آن محصول است.

یک استارت‌آپ ناب^۱ سعی دارد با استفاده از اصول و فرایندهای خاص این مشکل را از نظر علمی حل کند. ایده استارت‌آپ ناب از اریک ریس^۲، نویسنده و کارآفرین موفق، ارائه شده است؛ در این مطلب به گزیده‌ای از آن می‌پردازیم. به گفته وی، پنج اصل اساسی برای ایجاد استارت‌آپ‌های ناب وجود دارد.

مقدمه

« موفقیت استارت‌آپ‌ها می‌تواند مهندسی و برنامه‌ریزی شود و لازمهٔ این کار پیروی از فرایند است، یعنی این فرایند را می‌توان آموخت و آموزش داد». این گفتهٔ اریک ریس، کارآفرین موفق است.

استارت‌آپ ناب یک رویکرد علمی برای ایجاد و مدیریت استارت‌آپ‌ها ارائه می‌دهد و محصول دلخواه را به سرعت به دست مشتریان می‌رساند. این روش به شما می‌آموزد که چگونه یک استارت‌آپ را هدایت کنید یعنی نحوه هدایت، زمان تغییر، زمان استقامت ورزیدن و رسیدن به رشد شغلی با حداکثر شتاب را به شما می‌آموزد. این یک رویکرد اصولی برای توسعه محصول جدید است.

استارت‌آپ ناب

استارت‌آپ‌های بسیاری به همراه ایده برای یک محصول شروع به کار می‌کنند و تصور می‌کنند که مردم خواهان آن محصول هستند. سپس ماه‌ها و گاهی سال‌ها بر روی این محصول و پروژه کار می‌کنند بدون آنکه حتی بخش ابتدایی از محصول خود را به مشتری احتمالی نشان دهند. زمانی که نتوانند جذب گسترده‌ای از مشتریان را داشته باشند؛ پس مشتریان نیز با بی‌تفاوتی از کنار این محصول می‌گذرند و یا رغبتی به آن نشان نمی‌دهند؛ درنهایت، آن استارت‌آپ به بن‌بست می‌خورد. این اتفاق به این دلیل رخ می‌دهد که این استارت‌آپ‌ها هیچگاه با مشتریان احتمالی خود صحبت نکردند تا سلیقه مشتری خود را درک کنند و متوجه شوند که آیا این محصول برای آنان جالب است یا نه!

¹ Lean Startup

² Eric Ries

تردید و شک را از بین ببرید!

فقدان یک فرایند مدیریتی مناسب باعث شده است که بسیاری از شرکت‌های نوپا یا به تعریف اریک ریس، «یک نهاد انسانی طراحی شده برای ایجاد یک محصول یا خدمات جدید در شرایط عدم اطمینان شدید»، تمام مراحل را کنار بگذارند. آنها با شعار «فقط انجامش بده» فرایند را جلو می‌برند و این کار از هر مدل مدیریتی دور است. اما این تنها انتخاب آنها نیست. با استفاده از رویکرد استارت‌آپ ناب، شرکت‌ها می‌توانند با ارائه یک سری ابزارها برای آزمایش دیدگاه‌ها به طور پیوسته نظم ایجاد کنند و در فرایند خود از هر چه و مرج دوری کنند. ناب تنها صرف هزینه کمتر، شکست سریع و راحت نیست، بلکه در مورد استفاده و تنظیم یک فرایند و متدولوژی برای توسعه محصول است.

هوشمندانه عمل کنید نه با سختی

روش استارت‌آپ ناب این فرض را دارد که هر استارت‌آپ یک آزمایش بزرگ است که سعی دارد به یک سؤال پاسخ دهد. سؤال این نیست که «آیا می‌توان این محصول را ساخت؟» در عوض، سؤال یک استارت‌آپ این است که «آیا این محصول باید ساخته شود؟» و «آیا می‌توانیم پیرامون این مجموعه از محصولات و خدمات، یک تجارت پایدار ایجاد کنیم؟» این آزمایش چیزی فراتر از یک تحقیق نظری است؛ این اولین محصول است. اگر موفقیت‌آمیز باشد، به مدیر این امکان را می‌دهد که کار خود را شروع کند: اضافه کردن کارمندان و شروع ساخت یک محصول. تا زمانی که آن محصول برای توزیع گسترده آماده شود، مشتری ثابت خود را دارد. این مشکلات واقعی را برطرف کرده و مشخصات دقیق آنچه را که باید ساخته شود ارائه می‌دهد.

به توسعه یک MVP پردازید

یک جز اصلی روش استارت‌آپ ناب حلقه بازخورد ساخت - ارزیابی - یادگیری است که در ادامه به بررسی این اصل می‌پردازیم. اولین قدم، درک مسئله‌ای است که باید حل شود و سپس تولید حداقل محصولی که دوام‌پذیر^۳ (MVP) باشد؛ این برای شروع روند یادگیری به سریع‌ترین حالت ممکن الزامی است. به محض اینکه MVP

³ Minimum Viable Product

تعیین شد، یک شرکت نوپا می‌تواند به تنظیم بخش‌های اصلی بپردازد. این بخش‌ها شامل ارزیابی و یادگیری است. همچنین باید معیارهای عملیاتی در این بخش گنجانده شود تا بتوان سوالات علت و معلولی را مشخص کرد. شرکت‌های تازه‌تأسیس همچنین از یک روش توسعه تحقیقاتی به نام «پنج چرا»⁴ استفاده می‌کند که سوالات ساده‌ای را برای بررسی و حل مشکلات موجود در مسیر پیشرفت ارائه می‌دهد. زمانی که فرایند ارزیابی و یادگیری به‌درستی انجام شد، مشخص می‌شود که آیا این شرکت محرک‌های مدل تجاری را پیش برده است یا خیر. در صورتی که پاسخ منفی شد، نشان می‌دهد وقت آن رسیده تا تغییر و یا اصلاح ساختار صورت بگیرد تا یک فرضیه اساسی جدید برای محصول، استراتژی و بخش‌های اصلی رشد مطرح شود.

اصول استارت‌آپ ناب

یک استارت‌آپ ناب سعی دارد با استفاده از اصول و فرایندهای خاص مشکلاتش را از نظر علمی حل کند. این اصول موارد زیر هستند:

- کارآفرینان همه‌جا هستند

انواع مختلفی از کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها وجود دارد. فرصت‌های بسیاری وجود دارد که کارآفرینان می‌توانند از آنها برای ایجاد یک تجارت و کسب‌وکار موفق استفاده کنند.

- کارآفرینی مدیریت است

استارت‌آپ یک نهاد است، نه فقط یک محصول، بنابراین مانند هر شرکتی به مدیریت نیاز دارند. نوع جدیدی از مدیریت که به طور خاص متناسب با زمینه کاری آن باشد. باین‌حال، استارت‌آپ‌های ناب نوع منحصربه‌فردی از مدیریت را لازم دارند. داشتن مدیریت انعطاف‌پذیر و یادگیر محور، یک استارت‌آپ ناب را ایجاد می‌کند.

- یادگیری معتبر

⁴ Five Whys

استارت‌آپ‌ها برای ایجاد محصولات مختلف، درآمدزایی یا خدمت‌رسانی به مشتریان وجود ندارند. آنها برای یادگیری نحوه ایجاد یک تجارت پایدار وجود دارند. با اجرا کردن یک سری آزمایش‌ها می‌توانیم هر جزء از دیدگاه خود را بررسی کنیم و این منجر به اعتباربخشیدن به یادگیری می‌شود.

• حسابداری نوآوری

استارت‌آپ‌های ناب سوابق دقیق آزمایش‌ها و تجزیه و تحلیل‌ها را نگه می‌دارند تا متوجه شوند چه چیزی بهترین نتیجه را برایشان به همراه دارد. آنها به جای مقدار کار جدید ایجاد شده، میزان موارد آموخته شده در حیطه نوآوری را مورد سنجش و بررسی قرار می‌دهند.

• ساخت - ارزیابی - یادگیری

فعالیت اساسی یک استارت‌آپ تبدیل ایده‌ها به محصولات، بررسی بازخوردهای مشتریان و سپس یادگیری تغییر مسیر یا استقامت ورزیدن در راه است. تمام فرایندهای استارت‌آپ موفق باید به سمت شتاب دادن به حلقه بازخورد سوق داده شوند.

جمع‌بندی

استارت‌آپ‌ها همواره برای قرار گرفتن در مسیر پرفرازونشیب موفقیت با چالش‌هایی روبه‌رو هستند و برای عبور کردن از چالش‌ها نیازمند مدیریت هستند. آنها می‌توانند با دنبال کردن پنج اصل استارت‌آپ ناب به‌عنوان یک استارت‌آپ موفق بدرخشند.

منابع

- <http://theleanstartup.com/principles>
- <https://interaction.net.au/articles/five-principles-of-lean-startups/>