باسمه‌تعالی

عنوان مقاله:

دستورالعمل‌هایی برای ایجاد ایده‌های کسب‌وکارهای نو

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

لذا تمامی حقوق این اثر محفوظ است.

mstpark@modares.ac.ir

چکیده

می‌توان نشست و فقط به ایده‌های استارت‌آپی فکر کرد اما درحقیقت این راه بهترین راه برای پیداکردن ایده‌های استارت‌آپی نیست. شما می‌توانید با توجه به اطرافتان ایده‌های خوب را دریابید. با مرور هفت دستورالعمل می‌توانید ایده‌های خوبی برای استارتاپ خود پیدا کنید. این دستورها از بهترین به بدترین دسته‌بندی‌شده‌اند. دستور اول کار کردن بر روی پروژه‌ای است که یک تیم قوی برای آن دارید. دستور دوم، فکر کردن به چیزهای است که آرزو می‌کردید کاش شخص دیگری برای شما می‌ساخت. دستور سوم، کارکردن بر روی موضوعی که علاقه دارید. مورد چهارم، به دنبال چیزهایی باشید که اخیراً در دنیا تغییر کرده است و به ایده‌هایی فکر کنید که به دلیل این تغییرها امکان‌پذیر باشند. شماره پنج، شرکت‌هایی را پیدا کنید که اخیراً موفق بوده‌اند و به دنبال انواع جدید آن‌ها بگردید. شماره ششم، گفت‌وگو با افراد مختلف و درک نیازهای آن‌ها. مورد آخر جستجوی صنایعی است که نابسامان هستند.

مقدمه

قدم اول در شروع و راه‌اندازی یک کسب‌وکار نو، انتخاب ایده است. در این مقاله به شما کمک می‌کنیم تا بتوانید ایده‌های استارت‌آپی را از اطراف خود پیدا کنید. می‌توان نشست و فقط به ایده‌های استارت‌آپی فکر کرد؛ اما درحقیقت این بهترین راه برای پیداکردن ایده‌های استارت‌آپی نیست. بهترین راه برای ایجاد ایده‌های استارت‌آپی توجه طبیعی به آن‌ها است. ایده‌های عالی استارت‌آپی در اطراف شما وجود دارد، همه‌جا آن‌ها را می‌بینید؛ بنابراین اول، می‌خواهیم در مورد چگونگی داشتن ایده‌های استارت‌آپی به‌صورت اساسی صحبت کنیم. اگر در حال حاضر شرکتی راه‌اندازی نمی‌کنید، این باید روش موردنظر شما باشد. باید یاد بگیرید که چگونه متوجه ایده‌های خوب شوید تا ایده‌های خوب استارت‌آپی به ذهن شما خطور کند. در ابتدا شما باید به چیزهایی که در اطرافتان توجه نمی‌شود، دقت کنید. اگر در آینده قصد راه‌اندازی استارتاپ خود را دارید، متخصص شدن در یک سری موارد پراهمیت بسیار به شما کمک می‌کند. بهترین راه، پیداکردن شغل در برخی حوزه‌ها است. اگر در هر زمینه‌ای پیشرو هستید، پیش از افراد دیگر ایده‌های خوبی در زمینه استارت‌آپی پیدا خواهید کرد. کار با یک شرکت تازه‌تأسیس نیز کمک‌کننده است. بسیاری از موفق‌ترین شرکت‌های YC از ایده‌هایی نشأت گرفته بودند که مؤسسین، هنگام کار در استارتاپ شخص دیگری داشته‌اند.

چگونه ایده‌های استارت‌آپی ایجاد کنیم؟

در این قسمت به مرور هفت دستورالعمل برای تولید صریح ایده‌های استارت‌آپی می‌پردازیم. برای هرکدام از این هفت مورد، نمونه‌های موفقی وجود دارند اما مسلماً همه آن‌ها به یک اندازه خوب نیستند. پس از بهترین تا بدترین لیست می‌کنیم.

اولین و بهترین دستورالعمل: موردی که به‌احتمال زیاد منجر به ایجاد ایده‌های خوب می‌شود. تقریباً نیمی از شرگت‌های موفقی که YC بر روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کرده است، با این دستور موفق شدند. شما با کاری شروع می‌کنید که تیم شما در آن حرفه‌ای است و به ایده‌هایی فکر می‌کنید که عملی کردن آن‌ها منافعی را به‌وجود می‌آورد. دلیل مؤثر بودن آن، این است که هر ایده‌ای که به ذهن شما خطور می‌کند، به‌طور خودکار با بازار یا بنیان‌گذاری متناسب است.

بهتر است به بررسی نمونه‌هایی بپردازیم که دستورالعمل اول را عملی کرند. به‌عنوان‌مثال، SnapDocs.بنیان‌گذار SnapDocs، آرون ۱۰ سال در حوزه وام مسکن کار کرده بود و همه‌چیز در این حوزه را می‌دانست. بنابراین، او SnapDocs را راه‌اندازی کرد که نرم افزاری برای مدیریت اسناد رهنی است. یا Lattice، شرکتی که نرم‌افزارهایی برای بررسی عملکرد می‌سازد. ایده ساخت این برنامه زمانی به فکر موسسین این شرکت رسید که هنگام کار در یک پروژه دریافتند نرم‌افزار بررسی عملکردشان به طور ضعیفی عمل می‌کند. در مورد دیگر می‌توانید از خود بپرسید که آیا مواردی که شما در شرکت خود می‌سازید، ممکن است شرکت‌های دیگر نیز به آن نیاز داشته باشند؟ Mixpanel نمونه خوبی در این حیطه است. قبل از اینکه سهیل، میکس پنل را راه‌اندازی کند، در یک کمپانی به اسم اسلاید کار می‌کرد که ابزارهای تحلیلی پیشرفته‌ای برای پروژه‌های داخلی می‌ساختند. سهیل فهمید که ممکن است شرکت‌های دیگر نیز به این ابزار نیاز داشته باشند و اینگونه ایده ساخت شرکتش به وجود آمد.

دستور دوم، به چیزهای فکر کنید که آرزو می‌کردید شخص دیگری برای شما فراهم می‌کرد. DoorDash مثالی عالی برای این مورد است. مؤسسین دوردش در تلاش بودند تا غذای تایلندی را در حومه شهر به آن‌ها تحویل دهند و متوجه شدند که به معنای واقعی کلمه راهی برای انجام این کار وجود ندارد؛ بنابراین آن‌ها DoorDash را ساختند.

دستور سوم. با ده سال کارکردن بر روی چه چیزی هیجان‌زده خواهید شد، حتی اگر کسب‌وکارتان موفق نشود؟ واقعاً به چه چیزهایی علاقه دارید؟ نمونه این دستور شرکت Boom است که بر روی ساخت هواپیماهای مافوق صوت فعالیت می‌کند. بلیک، بنیان‌گذار این شرکت، با طرح یک سؤال برای خود به این ایده رسید. او نه متخصص ساخت هواپیما بود و نه در این حیطه کار کرده بود، اما علاقه بسیار زیادی به این ایده، یعنی سفر با هواپیماهای مافوق‌صوت داشت. در این مورد باید یک هشدار بدهیم؛ مؤسسین بسیاری بودند که گمراه شدند، چرا که به

موضوعی علاقه داشتند اما مسیر مشخصی برای کسب‌وکارشان نبود. پس علاقه شما مهم است اما باید مسیر کسب‌وکارتان نیز مشخص باشد.

مورد چهارم، به دنبال چیزهایی باشید که اخیراً در دنیا تغییر کرده است و به ایده‌هایی فکر کنید که به دلیل این تغییرها امکان‌پذیر باشند. به‌عنوان‌مثال، یک فناوری جدید، یک سیستم‌عامل توسعه‌دهنده جدید، یک آیین‌نامه جدید و یک مشکل جدید در جهان. سوار بر کدام‌یک از این امواج می‌توانید شوید؟ شاید بتوان PlanGrid را یک مثال در این مورد دانست. این شرکت که با قیمت یک میلیارد دلار فروخته شد، این امکان را میسر کرده بود تا طراحی‌های ساختمان بجای استفاده از کاغذ، روی تبلت‌ها انجام شود. البته آی‌پدهای ساخت اپل به پلن‌گرید اجازه پیاده‌سازی هم‌چین ایده‌ای را داد.

شماره پنج، شرکت‌هایی را پیدا کنید که اخیراً موفق بوده‌اند و به دنبال انواع جدید آن‌ها بگردید. مثال خوب این مورد، Standard Cognition است. داستان این شرکت به این صورت است: آمازون به‌تازگی Amazon Go را ایجاد کرد که یک فروشگاه مواد غذایی است و به طور خودکار مواردی که شما ازروی قفسه برمی‌دارد را ردیابی می‌کند و شما نیازی به مراجعه به صندوق ندارید. Standard Cognition نیز دریافت که هر مغازه خرده‌فروشی به این فناوری نیاز دارد و او همین کار را انجام داد. این یک روشی است که بنیان‌گذاران بدین‌گونه دنبال ایده می‌گردند، اما لزوماً بهترین نیست. ایده‌هایی که از این طریق تولید می‌شوند اسم‌هایی ازاین‌قبیل می‌گیرند: «اوبر برای فلان کار» یا «ایربی‌ان‌بی برای فلان دسته از افراد». این ایده‌ها به طور معمول راه‌حل‌هایی هستند که در جست‌وجوی یک مسئله هستند. پس اگر از این طریق به یک ایده رسیدید، باید به طور پیش‌فرض تردید کنید و فکر کنید که آیا واقعاً مسئله‌ای را حل می‌کند؟

شماره شش، شما می‌توانید با افراد مختلفی که می‌شناسید، گفت‌وگو کنید و از آن‌ها بخواهید تا مشکلاتی که در حرفه‌شان وجود دارد و دوست دارند تا برطرف شود را بازگو کنند. این کار خصوصاً زمانی جالب است که آن فرد در صنعت خاصی حرفه‌ای است و تخصص دارد. نکته منفی درمورد این دستورالعمل این است که اکثر مردم در دیدن ایده‌های استارت‌آپی بد هستند و اگر این گفت‌وگو با کسی باشد که خود، بنیان‌گذار استارتاپ دیگری باشد، این دستورالعمل بهتر به نظر می‌رسد. این دسته از افراد از قبل می‌دانند که چگونه می‌توانند ایده‌های خوب استارت‌آپی را به‌وجود اورند.

مورد آخر، به دنبال صنایعی باشید که خراب، فاسد یا نابسامان هستند. این صنایع احتمالاً به دلیل وجود اختلال‌ها این‌گونه هستند. LendUp یک نمونه خوب در این مورد است که به‌عنوان جایگزین وام‌های روزپرداخت عمل می‌کند. بخشی از داستان تأسیس این کمپانی به این صورت است: بنیان‌گذاران تازه متوجه شدند که در این صنعت به‌صورت آشکارا فساد و کلاهبرداری وجود دارد. نکته منفی این دستورالعمل این است که شما را به سمت ایده‌هایی

سوق می‌دهد که از لحاظ موفقیت در بازار یا بنیان‌گذاری ضعیف عمل می‌کنند. اگر درمورد صنعتی که انتظار دارید از لحاظ کارکرد نابسامان باشد، چیزی نمی‌دانید، این دستورالعمل به شما کمکی نمی‌کند. LendUp به‌خوبی کار کرد چون بنیان‌گذاران آن قبلاً متخصص فین‌تک[1]بودند. اگر این روش را امتحان می‌کنید، پیشنهاد می‌کنیم در حیطه‌ای که درباره آن‌ها چیزی می‌دانید ورود کنید.

جمع‌بندی

دریافتیم که ایده‌های استارت‌آپی به‌طور طبیعی اطراف ما هستند و می‌توانیم از آن ایده‌ها بهره ببریم. دستورالعمل‌های بیان شده به یک اندازه خوب نیستند و بهترین و موفق‌ترین مورد، کارکردن بر روی زمینه‌ای است که شما و تیمتان در آن حرفه‌ای هستید. حتی اگر شما یک استارتاپ را راه‌اندازی نمی‌کنید، این روش‌ها به شما کمک می‌کند. باید یاد بگیرید که چگونه متوجه ایده‌های خوب شوید تا ایده‌های خوب استارت‌آپی به ذهن شما خطور کند.

منبع

Friedman, Jared, How to get startup ideas, 2020

- https://www.ycombinator.com

[1] تکنولوژی مالی؛ واژه ترکیبی ساخته شده از Financial Technology است.