

باسمه تعالی

عنوان مقاله:

چرا در شروع یک استارت آپ تردید می کنیم؟

این مقاله توسط پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس گردآوری شده است

لذا تمامی حقوق این اثر محفوظ است.

mstpark@modares.ac.ir

چکیده

اکثر افراد به چند دلیل تمایلی به راهاندازی یک استارت‌آپ ندارند و یا برای انجام این کار دچار شک و تردید می‌شوند. برخی از این دلایل موجه هستند و برخی موجه نیستند. کسانی که تمایل دارند تا استارت‌آپ خود را داشته باشند، با این لیست می‌توانند احساسات خود را ارزیابی کنند. این دلایل شامل موارد زیر است: جوان بودن، بی‌تجربه بودن، به‌اندازه کافی مصمم نبودن و غیره.

مقدمه

در این مقاله به پاسخ یک سؤال می‌پردازیم: چرا افراد به شروع یک نمی‌پردازند؟ تقریباً هر فردی که وارد فضای استارت‌آپی می‌شود، درحقیقت این محیط را به یک شغل عادی ترجیح داده است و درصد قابل‌توجهی از افراد نیز پولدار می‌شوند، پس چرا بقیه افراد تمایلی به محیط‌های استارت‌آپی ندارند؟ اکثر برنامه‌نویسان زمانی که از کالج فارغ‌التحصیل می‌شوند، یک‌راست به یک اتاق بزرگ می‌روند و در آنجا می‌مانند تا کد بزنند. بسیاری افراد نیز مطمئن نیستند که دقیقاً چه می‌خواهند و این طبیعی است! اگر شما یک برنامه‌نویس هستید و تصمیم دارید که استارت‌آپ خود را راه‌اندازی کنید، اما تردید شما مانع شروع می‌شود، افراد زیاد دیگری هم مثل شما هستند؛ لری و سرگی هم قبل از شروع گوگل تردید داشتند. همین‌طور جری و فیلو – بنیان‌گذاران که یاهو را ساختند. شاید بتوان گفت موفق‌ترین استارت‌آپ‌ها از همین افرادی شروع شد که تردید داشتند و دلایلی برای توجیه این عقیده نیز وجود دارند.

دلایلی که افراد را از شروع یک استارت‌آپ باز می‌دارد.

برای این‌که بتوان بر این تردید غلبه کرد، نیاز به تقسیم شدن به اجزاء کوچک به‌وسیله آنالیز دلایل است. اکثر افرادی که برای شروع مخالفت می‌کنند، عموماً هشت دلیل متفاوت دارند که ترکیبی از این دلایل مانع راه آن‌ها می‌شود و حتی نمی‌دانند بزرگ‌ترین دلیلی که جلوی آن‌ها را می‌گیرد، چه چیزی است! برخی از این دلایل قابل توجیه هستند و برخی از آن‌ها نیستند. پس در اینجا به لیستی از این موارد اشاره می‌کنیم و دلایلی که موجه هستند را توضیح می‌دهیم. کسانی که احتمال دارد در آینده یک مؤسس باشند می‌توانند با این لیست احساسات خود را ارزیابی کنند و تصمیم نهایی را برای راه‌اندازی استارت‌آپ خود بگیرند.

بسیاری از افراد گمان می‌کنند برای شروع این کار خیلی جوان هستند، این مسأله درخصوص بسیاری از افراد صادق است. زیرا سن متوسط جهانی کسانی که یک استارت‌آپ را راه‌اندازی کردند، ۲۷ سال است. در واقع یک‌سوم این افراد جوان هستند.

البته بسیاری از افراد با وجود سن کم از درون پخته و با تجربه هستند. مانند سم آلمن، کسی که در شروع تنها ۱۹ سال داشت اما یکی از موفق‌ترین مؤسس‌ها شد. دلیل مشخصی وجود دارد که چرا افرادی که بالای یک سن خاصی هستند را بزرگسال می‌نامیم. به‌طور معمول این مرز را ۲۱ سالگی می‌دانیم اما رسیدن به این سن عقلی برای افراد متفاوت است.

راه‌هایی برای اینکه مشخص شود یک فرد بزرگسال هست یا نه وجود دارد. برای مثال تست‌هایی که نشان می‌دهد آیا هنوز بازخوردهای بچه‌گانه در شما وجود دارد یا خیر.

روش دیگری که نشان‌دهنده بلوغ افراد است، نحوه برخورد آن‌ها با چالش‌ها است. فردی که هنوز بالغ نشده باشد، به‌گونه‌ای به یک چالش پاسخ می‌دهد که از برتری او تقدیر شود. البته افراد بزرگسال بسیاری هستند که به‌طرز بچه‌گانه‌ای با یک چالش برخورد می‌کنند.

۲. بی‌تجربه بودن

پیش‌تر اعتقادی بر این مبنا وجود داشت که حداقل در یک شرکت کار کنید و بعد اقدام به ایجاد استارت‌آپ خود کنید. در صورتی که نمونه‌های موفق بسیاری وجود دارند که بدون هیچ تجربه‌ای اقدام به ایجاد استارت‌آپ خود کردند. برای مثال نمونه موفق این قضیه کیکو بود که بدون هیچ تجربه‌ای استارت‌آپ خود را راه‌اندازی کردند اما با مشکلات بسیاری روبه‌رو شدند. در حقیقت همین مسائل و چالش‌ها است که به تجربه‌ها می‌افزاید. شاید اگر مؤسسين کیکو اقدام به کار در کمپانی‌هایی مثل گوگل یا مایکروسافت می‌کردند، هنوز یک برنامه‌نویس باقی می‌ماندند.

حالا توصیه ما به افراد این است که درست بعد از فارغ‌التحصیل شدن از کالج اقدام به شروع استارت‌آپ خود کنند. حتی شکست‌ها باعث می‌شود تا سریع‌تر به هدف نهایی خود برسیم در صورتی که فقط کار کردن در یک کمپانی پروسه را کندتر می‌کند.

۳. به اندازه کافی مصمم نبودن

به‌عنوان یک مؤسس استارت‌آپ شما باید خیلی مصمم باشید. این احتمالاً جمله‌ای است که خیلی به گوشتان خورده و بهترین پیشگویی از موفقیت است. درواقع بسیاری از افراد خود را دست‌کم می‌گیرند. موارد بسیاری بودند که با شروع استارت‌آپ مصمم‌تر شدند، در حقیقت راه‌انداختن استارت‌آپ باعث بالارفتن عزم افراد شد. چطور می‌توانیم بگوییم به‌اندازه کافی مصمم هستیم؟ شاید راهی که بتواند در پیدا کردن جواب این سؤال کمک کند، میزان کشش شما به پروژه و کارتان باشد.

۴. به‌اندازه کافی باهوش نبودن

شروع یک استارت‌آپ به اندازه زیادی از هوش نیاز ندارد. در بعضی از استارت‌آپ‌ها هوش نقش مهمی دارد و باید فرد در ریاضی قوی باشد؛ اما اکثر شرکت‌ها کارهایی را انجام می‌دهند که نیازمند تلاش است نه هوش. زمانی که بحث فروش مطرح باشد، تلاش فرد اهمیت پیدا می‌کند.

۵. نداشتن اطلاعات کافی از کسب‌وکار

یکی دیگر از متغیرهایی که اصلاً اهمیت ندارد، نداشتن اطلاعات کافی از کسب‌وکار است. برای شروع یک استارت‌آپ لازم نیست تا کاملاً در تجارت حرفه‌ای باشید، بلکه تمرکز بر روی محصول مهم است. شما باید فکر کنید تا چیزی را بسازید که مردم می‌خواهند. اگر در این کار موفق شوید، باید روی این که چه‌طور از این طریق به کسب درآمد بپردازید، فکر کنید. این کار آسانی است و شما می‌توانید در این فرایند به آن برسید. زمانی که مردم و کاربران محصول شما را دوست داشته باشند، می‌توانید از آن محصول کسب درآمد کنید؛ اما اگر خلاف این باشد، حتی بهترین مدل‌های کسب‌وکار و تجارت هم نمی‌تواند به شما کمک کند.

۶. نبود بنیان‌گذار مشترک (هم بنیان‌گذار)

نداشتن هم بنیان‌گذار یک مشکل جدی است. چرا که تحمل فشار مسئولیت داشتن استارت‌آپ برای یک نفر بسیار سخت است. پس توصیه ما به شما این است که به دنبال شخصی باشید تا باهم به تأسیس استارت‌آپ خود بپردازید. اگر نتوانستید کسی را پیدا کنید و یا کسی حاضر به همکاری بر روی پروژه شما نشد، ایده خود را طوری تغییر دهید تا مردم خواهان همکاری با شما باشند.

دانشگاه و کالج بهترین زمان برای پیدا کردن یک شریک برای تأسیس استارت‌آپ است. بعداً این برهه، پیدا کردن یک هم بنیان‌گذار احتمالاً سخت‌تر می‌شود زیرا بسیاری از این افراد شاغل هستند یا خانواده‌ای دارند که باید به آن‌ها بپردازند.

پیدا کردن یک شریک در کنفرانس‌ها و گروه‌ها هم امکان‌پذیر است، اما شما تا زمانی که با یک نفر کار نکنید، نمی‌توانید تصمیم بگیرید که آیا این فرد شریک مناسبی برای شما است یا خیر! پس توصیه اصلی ما به شما، ازدست ندادن فرصت‌ها است. پس تا زمانی که جوان هستید و فرصت‌های زیادی در اطراف شما وجود دارد، به پیدا کردن شریک بپردازید.

۷. نداشتن ایده

به تعبیری، اگر ایده خوبی نداشته باشید، مشکلی نیست؛ چون اکثر استارت‌آپ‌ها ایده‌های خود را تغییر می‌دهند. به عقیده ما نقش فردی که یک استارت‌آپ را راه‌اندازی می‌کند مهم‌تر از نقش ایده وی است. به تعبیر دیگر، اگر شما ایده‌ای نداشته باشید و به راه‌اندازی یک استارت‌آپ بپردازید، در مرحله بعد چه کاری می‌توانید انجام دهید؟

ما یک راه برای پیدا کردن ایده‌های استارت‌آپی به شما نشان می‌دهیم. به دنبال چیزی بگردید که کمبودش در زندگی شما حس می‌شود و آن نیاز را تأمین کنید. استیو ووزنیاک به ساخت کامپیوتر پرداخت اما چه کسی فکرش را می‌کرد که بسیاری دیگر نیز به ایده او نیاز دارند!

۸. بالا بودن تعداد استارت‌آپ‌ها

باتوجه به بالا رفتن تعداد استارت‌آپ‌ها، بسیاری از افراد معتقدند که تعداد استارت‌آپ‌ها از این تعداد بیش تر نخواهد شد. در صورتی که هیچ محدودیتی در تعداد استارت‌آپ‌ها وجود ندارد؛ زیرا نیازهای ما محدود نیستند و هریک از استارت‌آپ‌های خوب به برطرف کردن هر کدام از این نیازها می‌پردازند.

۹. داشتن خانواده‌ای که به حمایت نیاز دارند

این موضع یکی از دلایلی است که نمی‌توان نادیده گرفت. ما به این دسته افراد پیشنهاد شروع یک استارت‌آپ را نمی‌کنیم. اما اگر شما تمایل به راه‌اندازی استارت‌آپ خود دارید، بهتر است مشاوره محور شروع کنید؛ یعنی یک کسب‌وکار مشاوره‌ای راه بیندازید و کم‌کم تبدیل به یک کسب‌وکار که به تولید محصول می‌پردازد، شوید. راه دیگری که مقدار ریسک کم‌تری دارد، پیوستن به یک استارت‌آپ است.

۱۰. داشتن استقلال مالی

یکی دیگر از دلایلی که افراد را از شروع یک استارت‌آپ باز می‌دارد، استقلال مالی است. اکثر اوقات برای کسی که نیاز مالی ندارد، شروع یک استارت‌آپ یک کار استرس‌زا و اضافی است.

۱۱. آماده نبودن برای داشتن تعهد

کسانی که به آزادی عمل خودشان اهمیت می‌دهند، شروع یک استارت‌آپ و متعهد بودن به آن برای آن‌ها یک مسئله طاقت‌فرسا است. راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید حداقل سه یا چهار سال از زمان شما را می‌گیرد و اگر شکست بخورید، کارتان زودتر تمام است. البته داشتن یک شغل عادی تقریباً به اندازه یک استارت‌آپ از شما زمان می‌برد و متوجه می‌شوید از چیزی که فکر می‌کردید زمان آزاد کم‌تری دارید.

۱۲. نیاز به یک ساختار

افرادی وجود دارند که در برنامه زندگی خود نیازمند یک ساختار هستند که این جمله حالت مؤدبانه این است که به آن‌ها بگویند چه کاری انجام دهند و چه کاری را انجام ندهند. اگر شما هم یکی از این افراد هستید، راه‌اندازی یک استارت‌آپ به شما توصیه نمی‌شود! در یک استارت‌آپ خوب، به شما نمی‌گویند که چه کاری را انجام دهید. هر فرد باید بتواند کاری را که لازم است، انجام دهد بدون این که به او گفته شود.

۱۳. ترس از عدم اطمینان

ممکن است بسیاری از افراد در شروع یک استارت‌آپ تردید داشته باشند و دلیل آن‌ها عدم اطمینان باشد. در یک استارت‌آپ، هر اتفاقی ممکن است رخ دهد!

بسیار خوب، اگر شما با این مشکل دست‌وپنجه نرم می‌کنید بهتر است یک چیز را بدانید: استارت‌آپ شما ممکن است موفق شود و یا شکست بخورد. اگر استارت‌آپ شما با شکست روبه‌رو شود، لزوماً اتفاق بدی نیست و باید به این شکست به چشم یک تجربه نگاه کنید. به بهترین اتفاق‌ها امیدوار باشید، اما انتظار بدترین‌ها را هم داشته باشید. اگر شما شکست بخورید کسی سرزنشتان نمی‌کند.

۱۴. داشتن شغل یک پیش‌فرض است.

دلیل عمده‌ای که افراد در مشغول بودن به یک کار عادی دارند، پیش‌فرض بودن آن است. یعنی داشتن شغل را به‌عنوان پیش‌فرض تلقی می‌کنند. مواردی که ما برای خود پیش‌فرض می‌دانیم از موارد قدرتمندی هستند که بدون انتخاب آگاهانه شکل گرفتند.

برای همه افراد به جز مجرمین، یک پیش‌فرض وجود دارد: اگر به پول نیاز داری، دنبال کار بگرد! صدها سال پیش این پیش‌فرض به شکل دیگری بود، اگر می‌خواستی زنده بمانی، باید کشاورزی می‌کردی. همان‌طور که این تغییر از کشاورزی به تولید رخ داد، این امکان وجود دارد که استارت‌آپ‌ها شروع کننده یک تغییر دیگر باشند. همان‌طور که برای آن‌ها این تغییر چالش‌برانگیز و ترسناک بوده است، امروزه نیز شروع یک استارت‌آپ به همان‌شکل است. چه در گذشته و چه هم‌اکنون، افرادی هستند که شما را به پاییند ماندن به روش قدیمی دعوت می‌کنند.

جمع‌بندی

درنهایت، استارت‌آپ‌ها برای ما اهمیت دارند. استارت‌آپ‌ها فقط به‌دلیل این که منبع درآمد هستند جالب نیستند، اتفاقات بیشتری در مورد کسب‌وکارهای تازه‌نفس در حال رخ‌دادن است. آن‌ها ممکن است یکی از تغییرات نادر و تاریخی در نحوه تولید ثروت باشند.

منابع

<http://www.paulgraham.com/notnot.html>