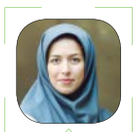
دانش تولید میکروسکوپ‌های نیروی اتمی بومی شد

یك شركت دانش‌بنیان در كشور توانسته است پس از سال‌ها تلاش و تحقیق به دانش ساخت میكروسكوپ‌های نیروی اتمی و نانواسكوپ‌های انرژی اتمی دست پیدا كند. سید عباس شاهمرادی، مدیرعامل شركت دانش‌بنیان «آراپژوهش» درباره نوع فعالیت و تولیدات این شركت گفت: دستگاه میكروسكوپ Multi Mode نیروی اتمی، نانوسكوپی با قابلیت‌های بسیار است. در این مدل میكروسكوپ نیروی اتمی تمامی مُدهای كاری قابل استفاده و به‌كارگیری است. همچنین طراحی دستگاه Multi_Mode به شكلی انجام شده است كه تجهیزات جانبی و ماژول‌های انتخابی به آسانی قابل اضافه شدن باشد.

این فعال فناور ادامه داد: میكروسكوپ نیروی اتمی (AFM) برای بررسی خواص و ساختار سطحی مواد در ابعاد نانومتری به كار برده می‌شود. شاهمرادی با اشاره به موضوع اشتغال‌زایی در نتیجه تولید این محصول گفت: در این مجموعه برای ۳۰ نفر به صورت مستقیم شغل ایجاد شده است./ جام جم دیلی

۴ نكته كه می‌تواند به هدف‌گذاری بهتر برای كسب‌وكارتان در سال جدید كمك كند

فهرست بایدهای امسال



عسل اخویان طهرانی
دانش

معمولا همه ما همزمان با خواندن دعای تحویل سال و آغاز سال جدید، تصمیماتی برای زندگی و كسب‌وكار در ذهن‌مان مرور می‌كنیم. بسیاری از ما این هدف‌گذاری‌های سالانه را در ابتدای هر سال روی كاغذ می‌آوریم و در طول سال عملكرد خود را نسبت به آنچه برنامه‌ریزی كرده بودیم می‌سنجیم. اما بسیاری نیز با هدف‌گذاری اول سال میانه‌ای ندارند یا معمولا هدف‌گذاری‌هایشان به نحو واقع‌گرایانه‌ای نیست كه در طول سال بتوانند به آن دست یابند. بر اساس مطالعات انجام شده معمولاً ۸۰ درصد افراد حتی تا ماه دوم سال نیز نمی‌توانند به تصمیمات و هدف‌گذاری‌هایی كه كرده بودند پایبند بمانند. شاید دلیلش این باشد كه معمولا دوست داریم بدون زحمت همه چیز یك‌شبه تغییر كند! اگر شما هم از آن دسته افرادی هستید كه برای سال جدید هدف‌های زیادی در سر دارید ولی معمولا به آن دست پیدا نمی‌كنید، وقت آن رسیده در همین ابتدای سال تجدیدنظری در مورد نحوه هدف‌گذاریتان برای سال جدید داشته باشید تا بتوانید به صورت مؤثری آن را در طول سال اجرایی كنید و كسب‌وكارتان را در سالی كه پیش رو دارید متحول كنید. در ادامه چهار نكته را كه می‌تواند به هدف‌گذاری مؤثر در سال جدید كمك كند بررسی خواهیم كرد.

۱ سنگ بزرگ علامت نزدن است!

ممكن است برای كسب‌وكارتان هدف‌گذاری بلندمدتی كرده باشید كه مثلا تا پنج سال آینده یك میلیارد تومان درآمد كسب كنید. برای این‌كه بتوانید اهداف بلندمدت را دست‌یافتنی كنید باید آنها را به هدف‌های كوچك‌تری تقسیم كنید و برای شروع هدف‌های كوچك‌شده را پیش‌رویتان قرار دهید. زمانی كه اهداف را كوچك‌تر و دست‌یافتنی‌تر انتخاب می‌كنید، راحت‌تر به آنها دست پیدا می‌كنید و حس رسیدن به هدف و موفقیت شما را به تلاش برای ادامه مسیر ترغیب خواهد كرد. زمانی كه هدف‌گذاری‌های دور از دسترس داشته باشید، احتمال این‌كه در میانه مسیر طولانی كه در پیش گرفته‌اید ناامید شوید بسیار زیاد خواهد بود.

بنابراین سعی كنید زمانی كه می‌خواهید اهداف امسال را برای كسب‌وكارتان تعریف كنید كمی واقع‌بین باشید، شرایط موجود را در نظر بگیرید و به نحوی برنامه‌ریزی كنید كه انجامش در حد توان‌تان باشد. بدون شك همه ما انسان‌ها كمال‌گرا هستیم و دوست داریم بهترین اتفاقات را برای زندگی و كسب‌وكارمان رقم بزنیم. با این وجود باید همواره حواس‌مان باشد به اندازه‌ای بلندپروازی كنیم كه بال‌هایمان به ما اجازه پرواز را خواهد داد. البته این به معنی دست‌كم گرفتن توانمندی و تلاش مضاعف نیست. قطعا هدف‌های كوچك نیز باید به نحوی انتخاب شوند كه تا حدی ما را به چالش بكشند و توان كاری ما را از آنچه كه هست بیشتر كند. این هدف‌ها باید ذره‌ذره با افزایش توانمندی‌ها بزرگ‌تر شوند تا در نهایت به هدف بلندمدتی كه در نظر داشتیم بینجامد.

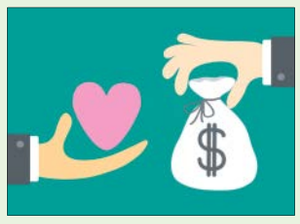
۲ اطلاعات خود را افزایش دهید

اگر هدف‌گذاری شما برای سال جدید به‌كارگرفتن فناوری جدیدی است كه به‌تازگی در حوزه كاری‌تان مطرح شده اما خودتان چیزی از آن نمی‌دانید، قطعا تلاش مضاعفی برای دستیابی به آن باید داشته باشید. ضمن این‌كه اگر اطلاع دقیقی از آنچه می‌خواهید انجام دهید نداشته باشید ممكن است آن را بسیار ساده‌تر یا سخت‌تر از چیزی كه هست در نظر بگیرید و هدف‌گذاری متناسبی برای آن نداشته باشید. بنابراین پیش از آن‌كه هدفی را برای خودتان تعیین كنید حتما از قبل در موردش جست‌وجو كرده و سعی كنید اطلاعات جامعی در موردش به دست بیاورید تا با آگاهی بیشتری برایش برنامه‌ریزی كنید.

جمع‌آوری اطلاعات در دنیای امروز كار خیلی پیچیده‌ای نخواهد بود. با یك جست‌وجوی ساده می‌توان به جدیدترین منابع در مورد هر موضوعی دست پیدا كرد. ضمن این‌كه اگر از شبكه ارتباطی مناسبی برخوردار باشید، می‌توانید از افراد آشنا به حوزه مورد نظرتان نیز كمك بگیرید تا دید واقعی‌تری نسبت به آنچه در پی‌اش هستید پیدا كنید. هرچه دانش و آگاهی خود را نسبت به موضوع افزایش دهید هدف‌گذاری واقع‌گرایانه‌تر و دست‌یافتنی‌تری خواهید داشت و در طول مسیر نیز غافلگیر نمی‌شوید.

زمانی كه هدف را به‌درستی بشناسید تلاش برای دستیابی به آن نیز ساده‌تر خواهد شد و مسیر راه را نیز مشخص و دقیق‌تر می‌توانید ترسیم كنید. ضمن این كه اگر هدف را به‌خوبی نشناسید ممكن است زمانی كه به آن دست یافتید احساس كنید آن‌قدرها به كسب‌وكارتان كمك نمی‌كند یا ارزش زمان و انرژی‌ای را كه صرفش كردید ندارد.

۳ علاقه‌های خود را در نظر بگیرید



زمانی كه اهداف سال جدید را بر اساس روحیه و علاقه‌مندی‌هایتان انتخاب كنید، انگیزه بیشتری برای دستیابی به آن خواهید داشت. سعی كنید در هدف‌گذاری‌های امسال كمی هم به حرف دل‌تان گوش دهید و مسیر كسب‌وكار را از جاده علاقه‌ها و توانمندی‌هایتان انتخاب كنید. زمانی كه هدف‌تان هم‌راستای كارهایی باشد كه از انجام‌شان لذت می‌برید، ماهیچه‌های خلاقیت و نوآوری‌تان نیز به كار می‌افتد و می‌توانید نتایج شگفت‌آوری را خلق كنید. ضمن این‌كه در طول مسیر نیز همواره حس خوبی از تلاش خواهید داشت و همین موضوع مانع احساس خستگی در میانه مسیر و فراموش كردن هدف‌هایتان خواهد شد. همیشه قرار نیست برای برنده شدن هدف‌گذاری كنید، گاهی برای داشتن حس بهتر و پیش‌بردن علاقه‌هایتان به كسب‌وكارتان جهت دهید. به این فكر كنید كه رسیدن به چه چیزی خیلی خوشحال‌تان می‌كند و برایش انگیزه زیادی دارید. گاهی افراد مسیری را برای پیشرفت كسب‌وكارشان انتخاب می‌كنند كه بقیه هم انتخاب كرده‌اند و به نوعی به روال حوزه كاری‌شان تبدیل شده و این در حالی است كه گاهی پیش‌رفتن در مسیری كه برایتان جذاب‌تر است می‌تواند شما را به موفقیت بزرگ‌تری برساند و حتی به برگ برنده كسب‌وكارتان تبدیل شود. زیرا كاری را انجام داده‌اید كه بقیه رقبا انجام نمی‌دهند و از طرفی چون علاقه بیشتری برای انجامش داشتید انگیزه مضاعفی برای دستیابی به هدف پیدا كرده‌اید و در پایان از نتیجه‌اش شگفت‌زده خواهید شد.

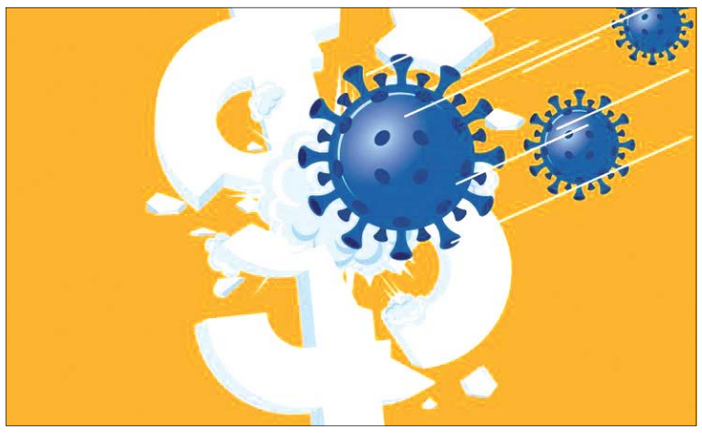
۴ تعداد هدف‌ها را كم كنید

این‌كه بخواهید تا پایان سال به موارد زیادی دست پیدا كنید، قطعا بسیار خوب است. اما یادتان باشد شبانه‌روز ۲۴ ساعت است! زمانی كه چند هدف بزرگ را در فهرست هدف‌گذاری‌تان قرار می‌دهید، به احتمال زیاد نمی‌توانید تا پایان سال همه آنها را انجام دهید. در آخر سال با چند كار ناتمام‌مانده مواجه می‌شوید و خود را از شادی رسیدن به مقصد محروم می‌كنید. در اینجا بار دیگر اهمیت واقع‌بین بودن پررنگ می‌شود. اگر با خودتان روراست نباشید و فكر كنید می‌توانید تا پایان سال به همه موارد متعددی كه در فهرست خود مشخص كرده‌اید دست پیدا كنید، یعنی هنوز درایت كافی برای برنامه‌ریزی مناسب سالانه را در خود پرورش نداده‌اید. بهتر است به‌جای انتخاب هدف‌های متعدد، چند هدف محدود برای خود تعیین و همه تمركزتان را برای دستیابی به آنها معطوف كنید. قرار نیست در طول یك سال كل دنیا را زیر و رو كنید. اگر به دنبال تغییرات بزرگ هستید باید آنها را با صبر و تلاش و به‌تدریج به وجود بیاورید. بنابراین اگر فهرست بلندبالایی برای سال جدید آماده كرده‌اید، نگاه دوباره‌ای به آن بیندازید و از میان مواردش آنهایی را انتخاب كنید كه بیشتر برایتان اولویت دارد. زمانی كه با موفقیت هدفی را به دست بیاورید، با اعتماد به‌نفس بالاتری سراغ هدف بعدی خواهید رفت و احتمال موفقیت بیشتری در ادامه مسیر خواهید داشت. در مقابل اگر هدف‌های متعددی را پیش‌رویتان قرار دهید و نتوانید هیچ‌كدام را به مقصد برسانید انگیزه خود را برای هدف‌گذاری‌های بعدی از دست می‌دهید و احساس می‌كنید این كار بسیار بی‌فایده است. به‌ویژه اگر در این شرایط مدام خبر موفقیت رقبای خود را دریافت كنید، بیشتر احساس ناامیدی خواهید كرد.

هدف‌گذاری مناسب برای سال جدید بسیار مهم است، زیرا مسیر پیش‌روی كسب‌وكارتان در سال جدید را تعیین و انگیزه كافی برای تلاش در طول سال را ایجاد خواهد كرد. اگر بتوانید هدف‌گذاری واقع‌گرایانه و قابل انجامی برای امسال داشته باشید، مطمئن باشید به‌خوبی آن را دنبال خواهید كرد و در پایان سال از اثرات مثبتی كه در كسب‌وكارتان داشته شگفت‌زده خواهید شد.

> زمانی كه می‌خواهید اهداف امسال را برای كسب‌وكارتان تعریف كنید كمی واقع‌بین باشید، شرایط موجود را در نظر بگیرید و به نحوی برنامه‌ریزی كنید كه انجامش در حد توان‌تان باشد

شیوع كرونا چگونه ثبات شركت‌های نوپا را محك می‌زند؟



ویروس كرونا تاثیر مخربی روی اقتصاد جهانی داشته و عملكرد بسیاری از شركت‌ها را با مشكل مواجه كرده است. به گزارش دیجیاتو و به نقل از techcrunch اقدامات صورت گرفته برای جلوگیری از شیوع این ویروس، آسیب شدیدی به دنیای شركت‌های نوپا زده كه برای مثال می‌توان به مشكلات مربوط به تامین قطعات و منابع انسانی اشاره كرد.

كاهش بهره‌وری كارمندان

در سازمان‌هایی كه دارای نیروی كار كمی هستند، هر عضو نقش حیاتی برعهده دارد. افزایش میزان مرخصی كارمندان برای رسیدگی به مسائل شخصی، تبدیل به یك چالش بزرگ برای تحقق قراردادها و سایر تعهدات تجاری شركت‌های نوپا شده است. بر اساس بررسی كه اخیرا از سوی CNBC صورت گرفت، نزدیك به ۴۰ درصد شركت‌هایی كه كارمندان محل كار خود را ترك كرده‌اند، در برگشت به آن دچار مشكل هستند. انتظار می‌رود این میزان اكنون افزایش پیدا كرده باشد. غیبت كارمندان می‌تواند به معنای افزایش استفاده از مزایا مانند مراقبت‌های پزشكی، مرخصی بیماری یا خانوادگی در مدت زمان كوتاه باشد كه می‌تواند بودجه شركت‌های نوپا را مشكل مواجه كند، زیرا بیشتر آنها دارای بودجه كافی برای پشتیبانی از این خدمات نیستند. درنظر گرفتن این مزایا برای شركت‌های نوپا می‌تواند دشوار باشد.

اخلال در زنجیره تامین

مشكل در زنجیره تامین، می‌تواند عواقب زیادی برای شركت‌های نوپا در بخش‌های مختلف شامل فناوری و مراقبت‌های بهداشتی داشته باشد. این مشكل زمانی خود را بیشتر نشان می‌دهد كه زنجیره‌های تامین بیشتر روی تعداد خاصی از فروشندگان تمركز می‌كنند.

در زمینه خدمات، شركت‌های نوپا اغلب برای تحویل كالا به شركای نظارتی، قانونی و صنعتی وابسته هستند كه یك شرط لازم برای انجام كار آنها محسوب می‌شود. اختلال در این زنجیره تامین می‌تواند در اعتبارسنجی ضروری، پیمانكاری و یا كسب اطلاعات تاخیر ایجاد كند كه ناتوانی شركت‌های نوپا را ثابت می‌كند. برون‌سپاری كارها در زنجیره تامین خدمات برای برخی وظایف ضروری مانند خدمات به مشتری و گردش كار اداری بخش دیگری از آسیب‌پذیری در ارائه خدمات را مشخص می‌كند. شركت‌های نوپا دارای جریان درآمد كوچكی هستند كه شامل گروه كوچكی از مشتریان یا قراردادها می‌شود. با توجه به این موضوع، مشكلات در زنجیره تامین می‌تواند در بلندمدت شركت‌های نوپا را فلج كند.

تعطیلی دفاتر

تعطیلی دفاتر شركت‌های نوپا و یا ایجاد محدودیت برای آنها می‌تواند روی عملكرد آنها تاثیر مخرب داشته باشد. دستورالعمل‌های اخیر مراكز بهداشتی شامل توصیه‌هایی برای كارفرمایان در راستای برنامه‌ریزی جهت پاسخگویی به شیوع بیماری می‌شود. این احتمال وجود دارد كه نیاز به تعطیلی دفتر و یا كارخانه باشد. در حال حاضر كارمندانی كه دوركاری می‌كنند از یك نیروی كار فیزیكی به نیروی كار مجازی تبدیل شده‌اند. با افزایش شیوع ویروس كرونا در مناطق مختلف، احتمال تعطیلی دفاتر شركت‌های نوپای بیشتری وجود دارد.

اقداماتی كه به نوپاها كمك می‌كند

مدیران، سرمایه‌گذاران، شركا و مشتریان شركت‌های نوپا می‌توانند با چند راهكار مانع از فروپاشی آنها در برابر ویروس كرونا شوند. مدیرعامل باید راه حل‌های عملیاتی، سازمانی و مالی را درنظر بگیرد. از نظر عملیاتی می‌تواند با ایجاد روش‌هایی برای ارتباط دیجیتالی و همچنین ایجاد معیارهایی برای اطمینان از میزان بهره‌وری كارمندان، خود را برای دفتر كار مجازی آماده كنند.

از لحاظ سازمانی، مدیران می‌توانند كارمندان را آموزش دهند و همچنین پروتكل‌های شفافی برای گردش كار ایجاد كنند تا مشكلی در زمینه كمبود نیروی احتمالی نداشته باشند. مدیران برای تقویب استراتژی‌های سازمانی خود می‌توانند نقاط ضعف و یا وابستگی اصلی خود در زنجیره تامین را شناسایی كنند. برای مقابله با این مشكلات می‌توان با شركت‌های دیگر همكاری كرد یا از طریق ادغام داخلی آنها را برطرف كرد.

از نظر مالی مدیران باید تا حد ممكن مدل‌های تجاری خود را تغییر دهند تا درآمد ناشی از رشد كوتاه مدت در اولویت قرار بگیرد كه در برابر مشكلات غیرمنتظره در زنجیره تامین و یا شوك در تقاضا، دارای بودجه و نقدینگی كافی باشند. این هدف با كاهش هزینه‌ها یا قراردادهای كوچك امكان پذیر می‌شود. مدیران همچنین می‌توانند به عنوان یك جایگزین، میزان بودجه را بالاتر از گذشته درنظر بگیرند.

سرمایه‌گذاران شركت‌های نوپا می‌توانند تاثیر مناسبی در كاهش مشكلات داشته باشند. رهبری و پیش‌بینی جذب سرمایه می‌تواند شركت‌های نوپا را در برابر مشكلاتی مانند تغییر ساختار زنجیره تامین مقاوم كند. این موضوع سازگاری شركت‌های نوپا با شرایط غیرعادی بازار را نیز در پی خواهد داشت.

سرمایه‌گذاران می‌توانند از تخصص و شبكه‌های خود برای اشتراك‌گذاری آموخته‌ها در شرایط مشابه استفاده كنند. این موضوع از اهمیت بالایی برخوردار است زیرا مدیران شركت‌های نوپا معمولا افراد بی‌تجربه‌ای هستند كه برای ایجاد یك اكوسیستم انعطاف‌پذیر دچار مشكل می‌شوند.

شركا و مشتریان شركت‌های نوپا نیز نقش حیاتی در پشتیبانی از آنها ایفا می‌كنند. اطمینان از عملكرد مناسب یك شركت نوپا، به نفع شركا و مشتریان خواهد بود. شركت‌ها برای جلوگیری از تغییر مدل‌های تجاری و افزایش هزینه‌ها از شركت‌های نوپا برای تقویت نوآوری‌های خود استفاده می‌كنند. با توجه به این موضوع، مشتریان و شركا جهت تغییر شرایط قرارداد در موقعیت مناسبی برای مذاكره مجدد قرار دارند. آنها همچنین می‌توانند با بازطراحی مشوق‌ها، بدون قربانی كردن ارزش‌های كلی، امنیت مالی كنونی شركت‌های نوپا را نیز تامین كنند.

> از نظر مالی مدیران باید تا حد ممكن مدل‌های تجاری خود را تغییر دهند تا درآمد ناشی از رشد كوتاه مدت در اولویت قرار بگیرد كه در برابر مشكلات غیرمنتظره در زنجیره تامین یا شوك در تقاضا دارای بودجه و نقدینگی كافی باشند

در مسیر موفقیت

ادعاهای شركت‌های نوپا را همیشه باور نكنید

۴ نوپای دغلكار!

نگین یشمی
دانش

فریب‌های كسب‌وكاری اتفاقات رایجی است كه ممكن است در دنیای شركت‌های نوپا (استارت‌آپ‌ها) نیز رخ دهد. ساختار به‌ظاهر شفاف شركت‌های نوپا ممكن است با داده‌سازی یا كلاهبرداری توأم شود و سرمایه‌گذاران را در دام كسب وكارهای دروغین بیندازد. در ستون قبلی و پیش از تعطیلات نوروز به معرفی چند شركت نوپا پرداختیم كه با كلاهبرداری موفق به جذب سرمایه شده بودند. در ادامه به بعضی دیگر از این شركت‌های نوپا كه پایگاه سی‌بی‌اینسایت (CB Insights) آنها را معرفی كرده است، اشاره می‌كنیم:

۱ بوتای (Bouxtie): كارآفرین كروات، رناتو لیبریك (Renato Libric) كارت هدیه‌هایی را به مشتریان پیشنهاد می‌داد كه قابلیت شخصی‌سازی داشت و امكان درج تصاویر گرافیكی و پیام‌های تبریك در آنها دیده شده بود. پلتفرمی كه لیبریك ایجاد كرده بود از چشم سرمایه‌گذاران بسیار جذاب به نظر می‌رسید و باعث شد ۲/۵ میلیون دلار سرمایه جذب كند. كمی بعدتر مشخص شد لیبریك اسناد و چك‌های زیادی را برای فریب سرمایه‌گذاران جعل كرده است. او با جعل امضای اعضای هیات مدیره توانسته بود وام‌های كلان بگیرد و سندسازی‌های زیادی برای نمایش موفقیت كسب وكارش انجام داده بود. در نهایت دادگاه وی را به سه سال زندان و پرداخت ۱/۵ میلیون دلار غرامت محكوم كرد.

۲ آسنكا ونچور (Asenqua Ventures): این صندوق سرمایه‌گذاری را یكی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه ام‌آی‌تی به نام آلبرت هو (Albert Hu) تأسیس و ادعا كرد كه راهبرد پوشش سرمایه‌ای (fund strategy_hedge) دارد. هو توانست چند سرمایه‌گذار را به‌صورت جداگانه متقاعد كند كه در تأمین بودجه این صندوق همكاری كنند و پنج میلیون دلار در شركت‌های مختلف فناوری سرمایه‌گذاری كرد. پس از گذشت چهار سال، هو ادعا كرد باید شركت را به سنگاپور منتقل كند و مستنداتی برای این موضوع ارائه كرد. اما كمی بعد از هنگ‌كنگ به آمریكا فراخوانده و به جرم هفت فقره كلاهبرداری به ۱۲ سال زندان محكوم شد.

۳ اتونومی (Autonomy): این شركت را مایك لینچ (Mike Lynch) در سال ۱۹۹۶/۱۳۷۵ پایه‌گذاری كرد و می‌توانست اطلاعات ساختارنیافته مثل ایمیل، اسناد، پیام‌های فوری و... را در قالبی ساختاریافته ارائه كند. بعدا طیف وسیعی از شركت‌ها بر اساس این تكنیك‌های تشخیص الگوی تطبیقی در كلان‌داده از آن استفاده كردند. این شركت رشد خیلی سریعی داشت و در سال ۲۰۱۱/۱۳۹۰ لینچ اعلام كرد اتونومی بیش از ۱۱ میلیارد دلار ارزش دارد. پس از فروش اتونومی به شركت اچ‌پی (HP) مشكلات جدی برای لینچ به وجود آمد. ابتدا اعلام كرد به دلیل مشكلات فرهنگی/ سازمانی از اتونومی جدا می‌شود اما كمی بعدتر به دلیل جعل اسناد برای نمایش موفقیت اتونومی كه منجر به فروش آن به شركت اچ‌پی شده بود، محكوم شد. به نظر می‌رسد لینچ با اتهام كلاهبرداری به ۲۵ سال زندان محكوم شود.

۴ ورگریوت (WrkRiot): این شركت نوپا در سال ۱۳۹۴/ ۲۰۱۵ در حوزه كاریابی با استفاده از هوش مصنوعی فعالیت خود را آغاز كرد و توانست ۱/۱ میلیون دلار سرمایه جذب كند. بنیانگذار این كسب وكار، ایزاك چوی (Isaac Choi)، پیشتر شركت‌های وان‌فور.وان و جاب سونیك را تأسیس كرده بود و فردی موفق به نظر می‌رسید اما كمی بعد در پی انتشار پستی از پنی كیم، از كارمندان سابق این شركت كه به كلاهبرداری ورگریوت و چوی می‌پرداخت مشكلات وی شروع شد. انتشار این پست باعث شد پلیس اف‌بی‌آی تحقیق درباره چوی را آغاز كند و مشخص شد او به دروغ ادعا كرده است مدرك معتبر كسب‌وكار را از نیویورك دریافت كرده و تحلیلگر ارشد یك موسسه مالی بزرگ نبوده است. سایر ادعاهای دروغ چوی و اثبات كلاهبرداری‌های وی باعث شد كه در سال ۱۳۹۷/ ۲۰۱۸ به ۲۰ سال زندان محكوم شود.