




در مسیر موفقیت

چرا محصولات در مرحله خلق ایده شکست می‌خورند؟



نگین موشی

دانش و سلامت

🔗 در موفقیت یک کسب‌وکار عوامل مختلفی دخیل هستند. یکی از اصلی‌ترین دلایل، شکست محصولات یا خدماتی است که به بازار ارائه می‌کنند. فرآیند توسعه محصول پنج مرحله کلی را طی می‌کند که اولین مرحله خلق ایده است. بیشتر شرکت‌های نوپا در همین مرحله با شکست مواجه می‌شوند و با این‌که زمان و منابع زیادی صرف کرده‌اند اما کسی محصولات‌شان را نمی‌خواهد. در حقیقت آنها ایده اشتباهی را توسعه داده‌اند و این مسیر منجر به شکست‌شان شده‌است.

همه کسانی که به یک ایده جدید دست پیدا می‌کنند، آن را عالی و استثنایی می‌دانند و تصور می‌کنند توسعه آن می‌تواند بازار را تکان دهد و کاربران را به سمت کسب‌وکار آنها روانه کند. اما در عمل می‌بینیم که از هر ده شرکت نوپا، ۹ مورد شکست می‌خورند. از دلایل این شکست در مرحله خلق ایده، می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:



### تشخیص اشتباه‌نیاز / خواسته کاربر

نتایج مطالعه‌ای که در پایگاه سی.بی.اینسایت منتشر شده نشان می‌دهد ۴۲ درصد شرکت‌های نوپا به دلیل نبود نیاز در بازار شکست می‌خورند. این موضوع به این معناست که نیمی از آنها محصولاتی را توسعه داده‌اند که مشتری نداشته است. اگر نیاز یا خواسته کاربران اشتباه تشخیص داده شود، آنگاه مشتری‌ای برای آن محصول وجود نخواهد داشت. ایده کسب‌وکار باید مبتنی بر بازار و کاربران باشد.

### حل مشکلی که «وجود ندارد»

موارد استثنایی وجود دارد که با حل مشکلی که وجود ندارد کاربران راضی و خشنود شده‌اند (مواردی که مثلا به خلق گوشی‌های هوشمند منجر شده است). اما این روش همیشه جواب نمی‌دهد و ریسک بالایی دارد. ایجاد نیاز جدید و حل آن برای کاربران فرآیند پیچیده‌ای دارد و چون تاکنون سنجیده نشده است، ممکن است موفقیتی در پی نداشته باشد.

### تقلید بدون همگام‌سازی

ممکن است یک ایده در کشوری دیگر استثنایی ظاهر شود اما تضمینی برای موفقیت آن در ایران وجود ندارد. نمی‌توان یک ایده را بدون سنجش بازار و تطابق با کاربران در بستر دیگری توسعه داد. باید مراحل همگام‌سازی و بومی شدن این محصول در محیط جدید طی شود و محصولی مطابق با نیازهای کاربران آن محیط ایجاد شود.

### نداشتن درک درست از کاربر

با تغییر ساختار کسب‌وکارها و اهمیت کاربرمحور بودن آنها، نمی‌توان بدون درک درست از کاربر دست به خلق ایده زد. کاربر همان کسی است که می‌تواند موفقیت یا شکست یک ایده را مشخص کند. هر چقدر این درک عمیق‌تر و مبتنی بر واقعیت باشد، احتمال موفقیت بالاتر خواهد رفت.

### چه باید کرد؟

فرآیند کاربرمحوشی و مطالعات طرح را جدی بگیرد. بستر توسعه ایده‌های خوب در همین مرحله فراهم می‌شود.

ایده‌ها را با کاربران اعتبار‌سنجی کنید. آنها می‌توانند بهترین مشاوران کسب‌وکارها باشند.

بایده‌ها و نبایدهای کسب‌وکار و بازار را بشناسید. بدون شناخت، احتمال شکست شما بالا می‌رود.

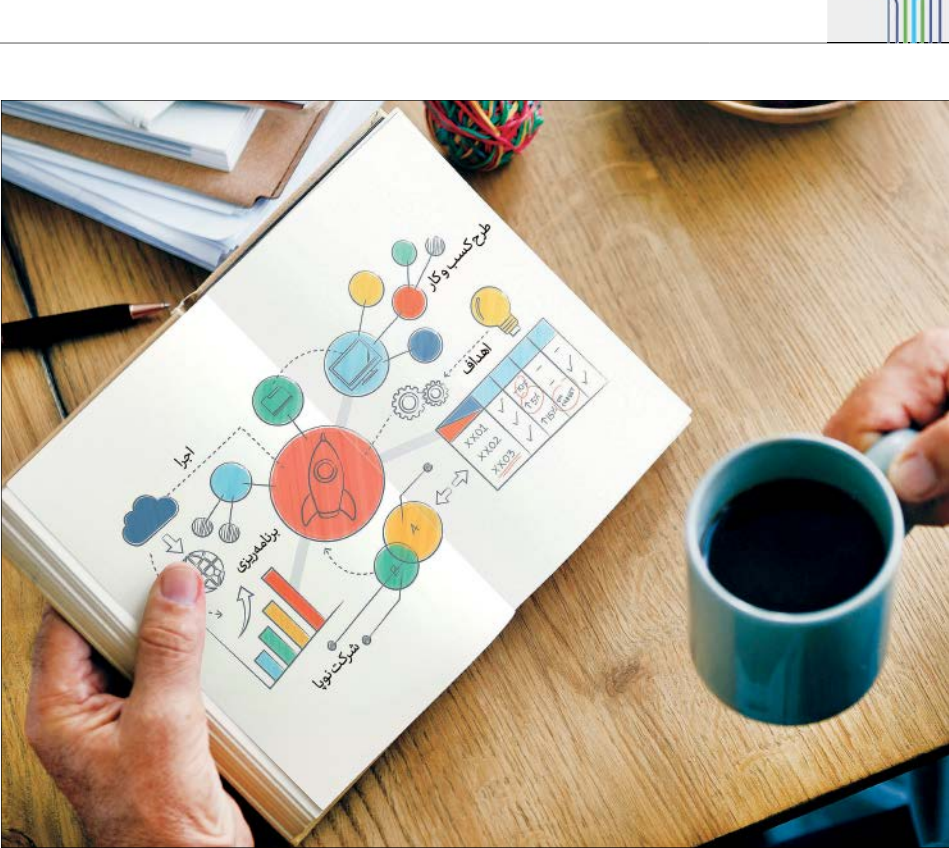
زیاد در مرحله ایده‌پردازی نمانید. سریع‌تر شروع کنید و از کاربران بخوانید شما را در این فرآیند همراهی کنند.

با حدس و گمان کار نکنید. متمرکز باشید و بر داده‌های واقعی و مطالعات دقیق تکیه کنید.



## تصویر آکن تورینگ روی اسکناس‌های ۵۰ پوندی نقش می‌بندد

تصویر چهره آکن تورینگ که به عنوان پدر علم رایانه و هوش مصنوعی از او یاد می‌شود، روی اسکناس‌های ۵۰ پوندی بریتانیا چاپ می‌شود. نقش بستن تصویر او روی اسکناس‌های ۵۰ پوندی جایگزین تصاویر «متیو بولتون» و «جیمز وات» از پیشگامان موتور بخار خواهد شد. تورینگ در طول جنگ جهانی دوم سرپرست گروهی از کارشناسان خبره بوده که موفق به شکستن رمز «انگیمکا» شدند. / دیجیاتو



۴. برای برخی موضوعات از مربیان کسب‌وکار کمک بگیرید

زمانی که بخواهید کسب‌وکارتان را گسترش دهید، نیاز به مشاورانی دارید که بتوانند با توصیه‌های مناسب و به‌جا و راهنمایی‌های مورد نیاز عبور از مسیر پر پیچ‌وخم کارآفرینی را برایتان ساده‌تر کنند. از این‌که بخواهید از افراد با تجربه درخواست کنید که مربی کسب‌وکارتان باشند، احساس خجالت نکنید. در اغلب موارد افراد با تجربه از ارائه راهنمایی و انتقال تجربیاتشان خوشحال هم می‌شوند، زیرا روزی خودشان نیز از مشاوره‌های مربیانشان برای افزایش دانش کسب‌وکار استفاده کرده بودند و حالا نوبت انتقال تجربیاتشان به نسل جدید است.

۳. تیم خوبی تشکیل دهید

دیدگاهی که برای رسیدن به هدف نهایی خود دارید فقط در ذهن خودتان است، اما رسیدن به این هدف قطعاً بدون کمک دیگران امکان‌پذیر نخواهد بود. برای این‌که بتوانید کسب‌وکار موفقیت‌

راه بیندازید باید پیش از هر چیز افراد توانمند و کارآمدی را بر اساس برنامه‌ای که دارید در کنار هم بیاورید و یک تیم کاری قوی و حرفه‌ای تشکیل دهید. این افراد باید علاوه بر توانمندی دیدگاه شما را نیز به خوبی درک کنند و با آن همراه شوند و حاضر شوند در فضای کسب‌وکارتان همراه و همدل شوند.

۶. ثابت رسمی از کسب‌وکارتان محافظت کنید

شاید در روزهای ابتدایی شکل‌گیری کسب‌وکار کاغذبازی‌های ثبت خیلی ضروری به نظر نرسد، اما اگر بخواهید همه چیز را بدون مکتوب و ثبت کردن ادامه دهید، خیلی زود دارایی‌تان در معرض خطر قرار خواهد گرفت. اگر نمی‌خواهید موفقیت کسب‌وکارتان را در معرض خطر قرار دهید بهتر است با فردی مجرب در زمینه مسائل حقوقی، کلیه موارد کسب‌وکارتان را به صورت رسمی ثبت و مکتوب کنید تا خود و اعضای مجموعه را از خطر از دست رفتن هر آنچه به دست آورید محافظت کنید.

۷. قرارداد امضا کنید

این مورد نیز مانند مورد قبلی شاید به‌نظرتان کاغذبازی اضافی باشد، اما وقتی بخشی از کارتان را به فرد یا مجموعه دیگری می‌سپارید این امکان وجود دارد که بخواهند ضربه‌ای به شما وارد کنند یا به نوعی دچار ضرر و زیان شوید. بنابراین هر توافقی که با فرد یا مجموعه‌ای دارید را به قراردادی مکتوب تبدیل کنید. قرارداد رسمی کمک می‌کند همه موارد به روشنی مشخص باشد و اجحافی در حق و حقوقتان وارد نشود و هیچ وقت پایان کارتان به شکایت و دعوای نرسد که هم از لحاظ مالی و هم زمانی هزینه زیادی تحمیل خواهد کرد.

۱۱. از رقابت نترسید

شاید احساس کنید اگر تولیدکننده انحصاری محصولی در بازار باشید، موفقیت کسب‌وکارتان حتمی است. اما باید بدانید گاهی این‌که هیچ مجموعه دیگری به‌دنبال چنین محصولی نبوده به‌خاطر این است که کشش زیادی برای آن در بازار مشاهده نشده است. بنابراین گاهی داشتن رقیب نه‌تنها بد نیست، بلکه نشانه هدف‌گذاری صحیح است. اما باید همواره مراقب باشید که از گردونه رقابت بیرون نیفتید. رقابت سالم کمک می‌کند تلاش مضاعفی را برای بهبود و توسعه محصول به کار ببرید و ضامن موفقیت است.

۱۲. نقشه راه کسب‌وکارتان را مشخص کنید

مشخص کردن قسمت‌های اصلی در مسیری که کسب‌وکارتان حرکت خواهد کرد، کمک می‌کند تا ساده‌تر طرح‌های خود را به هدف‌های دست‌یافتنی تبدیل کنید. همچنین در طول مسیر مانع از آشفتگی ذهنی و از بین رفتن تمرکزتان خواهد شد. شاید مشخص کردن نقشه راه و مسیر اصلی برای کسب‌وکار سخت باشد اما موفقیت‌تان پیش از این سختی‌ها ارزش خواهد داشت.

۱۵. روابط خود را گسترش دهید

همان اندازه‌که کاری که می‌کنید در میزان موفقیتتان مؤثر است، روابطی که با دیگران دارید نیز می‌تواند موفقیتتان را تحت تأثیر قرار دهد. اما نکته کلیدی که در گسترش روابط باید به آن توجه کنید، این است که رابطه یک طرفه ایجاد نکنید و اجازه دهید هر دو طرف از رابطه با هم سود ببرند. همان‌قدر که از کمک دیگران استفاده می‌کنید، باید در مواردی که می‌توانید به آنها کمک کنید. به این ترتیب می‌توانید شبکه گسترده‌ای از افرادی که می‌توانید رویشان حساب کنید، دور خود ایجاد کنید.

۱۶. به دنبال کشف موارد جدید باشید

خروج از وضع موجود و ذهنیت مرسوم در اغلب موارد کمی ترسناک به نظر می‌رسد، اما اگر می‌خواهید در کارتان موفق باشید باید همواره به فکر پیدا کردن راهی جدید و دیدگاهی نو باشید. از این‌که خلاف جریان حرکت کنید نهراسید و هر جا که احساس می‌کنید لازم است نه بگویید.

۱۷. به آرامی کسب‌وکارتان را آغاز کنید

شور و اشتیاق اولیه برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید گاهی به قدری زیاد است که قابل کنترل نیست، اما بهتر است برای شروعی محکم، قدم‌های ابتدایی را با اطمینان و آرامش بیشتری بردارید. بهتر است اولین حضور شما به عنوان برندی جدید در بازار بسیار حساب شده و با برنامه باشد تا این‌که به سرعت وارد بازار شوید در حالی‌که وبگاهتان پر از ایراد باشد یا محصولاتان نقطه ضعف‌هایی داشته باشد.

۱۸. برای جذب سرمایه‌سبور باشید

زمانی که به فکر توسعه منابع مالی و جذب سرمایه برای کسب‌وکارتان هستید، باید بدانید این امر موضوعی زمانبر خواهد بود. شاید وسوسه شوید با دریافت اولین پیشنهاد سرمایه‌گذاری آن را بپذیرید؛ اما پیش از قبول هر پیشنهادی باید مطمئن شوید این پیشنهاد، در ذات خود پیشنهاد مناسبی است و همراه با ورود این سرمایه، کسب‌وکارتان از وجوه مختلف توسعه خواهد یافت.

۱۹. از کاری که می‌کنید لذت ببرید

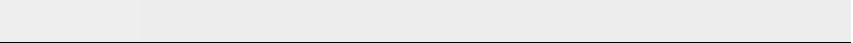
هر تلاشی که برای کسب‌وکارتان انجام دهید در صورتی که به زور و بدون علاقه باشد مطمئن باشید بی‌نتیجه خواهد بود. همچنین اگر محیط کار به دور از موارد انگیزشی و لذتبخش باشد، به همان اندازه فروش محصول نیز سخت‌تر خواهد بود. زیرا زمانی که کارمندانتان بخواهند محصول را ارائه کنند، حس مثبت و پراانگیزه‌ای نمی‌توانند به مخاطبان انتقال دهند.

۲۰. زندگی را فدای کسب‌وکار نکنید

هرچه موفقیت در هر کاری نیاز به تلاش بی‌وقفه و تمرکز کافی خواهد داشت، اما باید در نظر داشته باشید زندگی فقط محدود به دنیای کاری نیست و بخش‌های دیگر آن نیز به همان اندازه مهم و ضروری هستند. شاید در زمان راه‌اندازی کسب‌وکار ایجاد تعادل بین بخش‌های مختلف زندگی، مانند خانواده، دوستان، تفریحات و علاقه‌های شخصی و کار کمی دشوار به نظر برسد، اما باید تمام تلاش خود را در این زمینه به کار ببرید.

## نخستین فراخوان حمایت از طرح‌های علمی و فناوریانه

صندوق حمایت از پژوهش‌گران و فناوریان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نخستین فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی محققان کشور را منتشر کرد تا حمایت متوازن از تحقیقات و کمک به تولید دانش و فناوری انجام شود. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر به وب‌گاه صندوق به نشانی [www.insf.org](http://www.insf.org) مراجعه کنند. / جام‌جم



## نکاتی کاربردی برای آنها که در آستانه راه‌اندازی شرکت هستند

# ۲۰ ترند مهم در موفقیت شرکت‌های نوپا

یکی از مهم‌ترین بخش‌های زندگی و کار در دنیای استارت‌آپ‌ها یا همان شرکت‌های نوپا، درس گرفتن از اشتباهات خود و دیگران است. شما به راحتی می‌توانید با بررسی تفاوت شرکت‌های نوپا که به موفقیت دست یافتند با آنهایی که تلاش‌هایشان به شکست ختم شد، درس‌های مهمی بیاموزید و پیش از آن‌که خودتان نیز دچار شکست شوید از چنین مواردی دوری کنید. گرچه گاهی تجربه شکست می‌تواند بهترین معلم برای افراد باشد، اما باز هم آگاهی یافتن از تجربیات و دانشی که بر اثر فعالیت در دنیای کسب‌وکار به دست آمده خالی از لطف نخواهد بود.

در ادامه ۲۰ نکته کلیدی حاصل از تجربیات شرکت‌های نوپا برای موفقیت در دنیای کسب‌وکار را مرور خواهیم کرد. هدف از مرور این تجارب علاوه بر بررسی رازهای موفقیت چنین شرکت‌هایی این است که در این روزها که شرکت‌های نوپای کشور با مشکلات کوچک و بزرگ اقتصادی مواجه هستند میزان خطرپذیری آنها تا حد ممکن کاهش پیدا کند تا زیست‌بوم کسب‌وکار کشور روز به روز شاهد رشد و بالندگی بیشتر شرکت‌های نوپای موفق در حوزه‌های کاری متنوع باشد.

برگرفته از: Forbes

۱. به دنبال ارائه راه‌حلی برای مشکل رایج‌نیازی با محصولاتان باشید

محصول شما می‌تواند نوعی اختراع یا خلاقیت جدید یا موردی کاملاً برخاسته از تخیلات باشد. اما مهم‌ترین ویژگی برای موفقیت یک محصول در بازار این است که به شکل واقعی نیازی از بازار را برطرف کرده باشد. موفق‌ترین شرکت‌ها و تولیدکننده‌ها آنهایی هستند که به خوبی نیاز مصرف‌کننده را درک کرده‌اند و متناسب با ذائقه مشتریان محصولات خود را ارتقا می‌دهند.

۲. راهبر تیم باید به معنای واقعی راهبری کند

شروع راهبري و راه‌اندازی کسب‌وکار معمولاً از یک ایده و تعیین مسیری برای دست‌یابی به ایده شکل می‌گیرد. اما داشتن ایده خوب ضامن موفقیت نخواهد بود. بلکه مهم‌ترین و تعیین‌کننده‌ترین ویژگی برای راهبر و مسؤول شرکت نوپا این است که بتواند به خوبی در ادامه مسیر تیم را هدایت کند. ویژگی‌های اخلاقی‌تان، انگیزه و اشتیاقان برای کار و میزان مصمم بودن‌تان برای رسیدن به هدف برای کل مجموعه الگو خواهد بود. پس تلاش کنید وظیفه راهبري خود را به بهترین شکل انجام دهید تا مجموعه‌ای پرتلاش و همدل داشته باشید.

۵. فرهنگ سازمانی برای کسب‌وکاران تعریف کنید

در زمانی که به روشنی مسیر راه مشخص نیست، فرهنگ سازمانی حاکم بر مجموعه است که می‌تواند برای تصمیم‌گیری به کمک‌تان بیاید و مشخص کند کارکنان باید چه روش‌هایی را به کار گیرند. فرهنگ سازمانی نه تنها باید نشان دهد که شما چه کسی هستید و چه روحیاتی دارید باید به روشنی بیانگر اهداف مجموعه و جایگاهی باشد که به دنبالش هستید.

۹. از مالکیت فکری‌تان محافظت کنید

مهم‌ترین بخش موفقیت و بقای هر کسب‌وکاری مربوط به مالکیت فکری است که کسب‌وکار را ایجاد کرده است. بنابراین برای تضمین موفقیت لازم است به‌خوبی این سرمایه‌های فکری را که در کارتان وجود دارد بشناسید و از آنها در برابر دیگران محافظت کنید.

۱۰. برای موفقیت برنامه‌ریزی داشته باشید و بر اساس آن پیش بروید

هر هدف نهایی را که برای کسب‌وکارتان متصور هستید همواره در ذهن داشته باشید و بر اساس این هدف کسب‌وکارتان را شروع کنید و پیش ببرید. در طول مسیر بسیاری از موارد تغییر می‌کنند یا اتفاقات ناخواسته‌ای ایجاد می‌شود اما زمانی که هدف‌تان را همیشه در ذهن داشته باشید، در هر شرایطی می‌توانید به درستی تصمیم بگیرید و برنامه را به بهترین شکل برای رسیدن به این هدف نهایی تنظیم کنید و به آن دست یابید.

۱۳. مهارت خود را اثبات کنید

بخشی از موفقیت کسب‌وکار شما به شهرتی که در حوزه کاری‌تان دارید، بستگی خواهد داشت. طبیعی است که هیچ‌کس دوست ندارد محصولی را از کسی بخرد که سر رشته‌ای در آن ندارد. نوشتن و ارائه سخنرانی در زمینه مهارت و دانشی که دارید کمک می‌کند به چهره شناخته‌شده‌ای در زمینه کاری خود تبدیل شوید و قابلیت‌هایتان را اثبات کنید.

۱۴. تولید محتوا کنید

در عصر فناوری و اینترنت، تولید محتوا از ضروری‌ترین و کارآمدترین روش‌های جذب مخاطب است. در حال حاضر روش‌های متعددی برای تولید محتوا مانند بلاگ نویسی، تولید فایل‌های ویدئویی، پادکست و... وجود دارد که می‌توانید با استفاده از آنها بیش از پیش خود را در معرض دید مخاطبان و مشتریان هدف‌تان قرار دهید. میزان بازدیدها، نظرات و شرکت مخاطبان در محتواهای تولیدی، بازخورد مناسبی از جایگاهتان به عنوان یکی از صاحبان تفکر در حوزه کاری‌تان ایجاد می‌کند.

۱۷. به آرامی کسب‌وکارتان را آغاز کنید

شور و اشتیاق اولیه برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید گاهی به قدری زیاد است که قابل کنترل نیست، اما بهتر است برای شروعی محکم، قدم‌های ابتدایی را با اطمینان و آرامش بیشتری بردارید. بهتر است اولین حضور شما به عنوان برندی جدید در بازار بسیار حساب شده و با برنامه باشد تا این‌که به سرعت وارد بازار شوید در حالی‌که وبگاهتان پر از ایراد باشد یا محصولاتان نقطه ضعف‌هایی داشته باشد.