

۲۰ سال پیش، غول‌های فناوری اطلاعات چه می‌کردند؟

تاریخ تمدن دیجیتال!

محسن سمسارپور



فکر کردید دو دهه قبل چه شرکت‌هایی در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات ظهور کرده بودند و چه محصولات و خدماتی را عرضه می‌کردند؟

بذرهایی که به ثمر نشست

امروز گوگل، اپل و آمازون به قدری بزرگ شده‌اند که در هر جای جهان نام یا محصول و خدمتی از آنها دیده می‌شود. بسیاری از گوشی‌ها و تبلت‌های دست مردم توسط اپل، بسیاری از خدمات ارتباطی مانند سیستم ارسال ایمیل و محل ذخیره‌سازی آنلاین توسط گوگل و

امروز گوگل، اپل و آمازون به قدری بزرگ شده‌اند که در هر جای جهان نام یا محصول و خدمتی از آنها دیده می‌شود. بسیاری از گوشی‌ها و تبلت‌های دست مردم توسط اپل، بسیاری از خدمات ارتباطی مانند سیستم ارسال ایمیل و محل ذخیره‌سازی آنلاین توسط گوگل و

اپل، آینده مکینتاش



داستان اپل با گوگل و آمازون سال ۱۹۹۹ کمی متفاوت است.

گوگل و آمازون در آن سال‌ها به‌صورت کسب‌وکارهای نوپای در حال رشد بودند، اما نام تجاری مکینتاش ۲۰ سال قبل‌تر از ۱۹۹۹ وجود داشت.

البته مکینتاش در آن سال‌ها از رونق افتاده بود، چرا که ویندوز مایکروسافت یک نوآوری بود؛ سیستم‌عاملی که روی دستگاه‌های خانگی استفاده می‌شد و در حال رقابت شدید با سیستم‌های مکینتاش بود، اما بازگشت دوباره استیو جابز بعد از ۱۲ سال دوری از شرکت همه‌چیز را عوض کرد. اپل که امروز شناخته شده است دقیقاً از سال ۱۹۹۷ که جابز به مکینتاش برگشت، شروع به فعالیت کرد. اما چه چیزی باعث پیشرفت اپل شد؟ سال ۱۹۹۹ اپل، آی‌پوک، اولین سری لپ‌تاپ‌هایی را به بازار ارائه کرد که وای‌فای داشتند و می‌توانستند بدون نیاز به سیم به اینترنت متصل شوند. گرچه امروز این امر خیلی طبیعی به نظر می‌رسد، اما آن زمان اتفاق عجیبی بود. مسیر رشد اپل با مک‌پوک، آی‌پاد، مرورگر سافاری، آی‌تونس و در نهایت آی‌فون ادامه پیدا کرد و امروز اپل یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های حوزه فناوری اطلاعات در جهان است. چیزی که اپل را متفاوت می‌کرد ارائه محصولاتی فراتر از نیاز کاربران بود و اپل به کاربران القا می‌کرد زندگی با محصولاتش بهتر و متفاوت‌تر خواهد بود. همین موجب شد امروز برای عرضه هر محصول جدید اپل، صف‌های طولانی در جهان تشکیل شود تا مردمی که زودتر به این محصولات می‌رسند از تجربه سریع‌تر آن خوشنود باشند.

خرده‌فروشی با آمازون

آمازون فقط یک سایت خرید و فروش نیست، آمازون بزرگ‌ترین خرده‌فروشی در جهان است. گرچه ما به دلیل تحریم‌ها از این سایت استفاده نمی‌کنیم، اما در کل جهان، خرید و فروش‌های زیادی از طریق این سایت انجام می‌شود. آمازون کار خود را با فروش آنلاین کتاب شروع کرد. یک کتابفروشی آنلاین که تبدیل شده یک کتابفروشی سنتی بود.

جف بزوس، آمازون را راه‌اندازی کرد و در سال ۱۹۹۷ این سایت را به‌عنوان یک سایت خرید و فروش عمومی معرفی کرد. این که مردم در آن سال‌ها بتوانند محصولات مورد علاقه خود را از طریق یک عکس و یک کلیک ساده خریداری کنند به اندازه کافی ارزشمند بود، اما آنچه آمازون را در مسیر پیشرفت قرار داد تبدیل شدن آن به یک پلتفرم خرید و فروش آنلاین بود. در سال ۱۹۹۹ آمازون توانست خدمات فروش محصولات را در اختیار کاربران قرار دهد. این امر باعث شد استقبال زیادی از این سایت شود. آمازون، خرید آنلاین محصولات و خدمات را به نام خود ثبت کرد. بعد از گذشت چند سال کالاها و خدمات آنلاین هم توسط آمازون خرید و فروش می‌شد و دیگر فقط کالاهای فیزیکی نبود که به‌صورت آنلاین به فروش می‌رفت. آمازون قبل‌تر امکان فروش محصولات توسط کاربران را در بخش zshop فراهم کرده بود که امروز بسیار گسترده‌تر شده و در بخش Marketplace این امکان برای کاربران فراهم شده که محصولات خود را به فروش برسانند. امکان دیگری که آمازون در اختیار کاربران قرار داده است، متصل کردن تامین‌کنندگان به مصرف‌کنندگان با واسطه است. در این فضا، کاربران می‌توانند محصولات تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان را به‌صورت نمایندگی آنلاین به فروش برسانند. در واقع هر فرد امکان دریافت نمایندگی را از هر شرکت تولیدی دارد، فرض کنید شما نماینده یک شرکت تولید کش هستید و یک صفحه در آمازون دارید که می‌توانید این کش را در آنجا به فروش برسانید. شرکت یک تخفیف مشخص به همه نمایندگان می‌دهد و هر نماینده می‌تواند در رقابت با نماینده دیگر محصولات را با پیشنهادات ویژه به فروش برساند. حتی امکان دریافت چند نمایندگی و ایجاد یک پک محصولات وجود دارد که در این صورت احتمالاً تخفیف یک محصول با سود محصولات دیگر جبران خواهد شد. این مدل کسب‌وکار در پس شکست آمازون در برابر ebay رخ داد، جایی که



آمازون پروژه حراج محصولات را کلید زد، ولی بعد از چند سال به دلیل عدم توانایی در رقابت با ebay این پروژه با شکست مواجه شد. به نظر می‌رسد ایجاد یک خرده‌فروشی آنلاین که توجه ویژه‌ای به زنجیره تامین و در کنار آن در سال‌های اخیر توجه ویژه به زنجیره ارزش دارد، آمازون را به‌عنوان یکی از غول‌های فناوری اطلاعات به جهان معرفی کرده است.

موتور جست‌وجوی جهان



از گوگل شروع کنیم؛ سال ۱۹۹۹ یک علامت تعجب، در انتهای لوگوی گوگل قرار داشت و زیر آن هم عبارت بتا به چشم می‌خورد. گرچه در ظاهر، تغییرات چندانی بین گوگل دو دهه قبل با امروز وجود ندارد، اما در پشت صحنه اتفاقاتی افتاد که گوگل را بسیار متفاوت کرده است.

گوگل که از یک پروژه دانشجویی در خوابگاه دانشگاه استنفورد توسط دو دانشجوی دکتر به نام‌های سرگئی برین و لری پیج شکل گرفت بر مبنای رتبه‌بندی صفحات وب بر اساس تعداد لینک به این صفحات بنیانگذاری شد. اما این فقط شروع ماجرا بود. پس از شروع فعالیت در دانشگاه با توجه به پهنای باند زیادی که این سایت از دانشگاه می‌گرفت، مسئولان دانشگاه سایت را از سرورهای دانشگاه خارج کردند و بنیانگذاران آن مجبور شدند سایت را خودشان روی سرورهای دیگری اداره کنند. در همین زمان آنها به گاراژ یکی از دوستان خود منتقل شدند و به‌طور رسمی کار خود را شروع کردند. گوگل مسیر خود را با رقابت با غول ارائه‌دهنده خدمات ایمیل ادامه داد.

یاهو که آن روزها در حال ارائه خدمات ایمیل بود، پس از چند سال خود را بسیار عقب‌تر از گوگلی می‌دید که حالا تعداد زیادی کاربر در اختیار داشت. پس از گذشت ده سال، گوگل به بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی جهان تبدیل شد و با خرید یوتیوب، فضای زیادی از مصرف پهنای باند جهان را به خود اختصاص داده است. البته گوگل در ادامه مسیر از دستگاه‌های خانگی و لپ‌تاپ‌ها به سمت تلفن‌های همراه و مرورگر سوق پیدا کرد و امروزه اندروید یکی از بزرگ‌ترین سیستم‌های عامل تلفن‌همراه در جهان است. در این مسیر گوگل بیشترین تلاش را برای عرضه رایگان خدمات خود به عموم مردم کرد و مدل کسب‌وکار خود را بر پایه داده و مصرف پهنای باند کاربران متمرکز کرد.



خرمین



اگر مطالب
 این صفحه را
 می‌پسندید،
 عدد ۷۲۵۳
 را به شماره
 ۳۰۰۱۱۲۲۶
 پیامک کنید