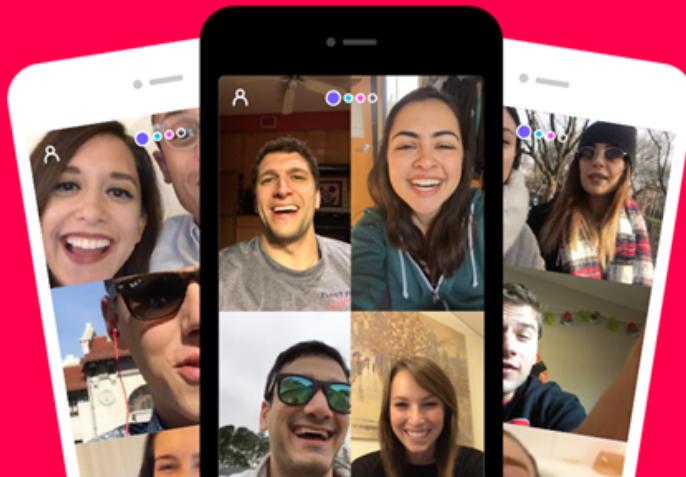




شرکت‌های نوپا در صنعت فناوری توان رقابت با شرکت‌های بزرگ و ثروتمندی مانند فیسبوک و آمازون را ندارند، زیرا آن‌ها با شبیه‌سازی محصولات استارت‌آپ‌ها قدرت و ثروت خود را افزایش می‌دهند. شرکت‌های بزرگ می‌توانند در مدت زمان کوتاهی نمونه محصولات جدیدی را ایجاد کنند و قدرت خود را بیش از پیش به رخ دیگران بکشند، همین موضوع باعث شده است تا فضای رقابت برای شرکت‌های نوپا بسیار دشوار شود.

بیشتر از یک سال است که فیسبوک به‌دقت اپلیکیشن ویدیو چت هاوسپارتنی (Houseparty) را زیر نظر دارد. این اپ توسط [استارت‌آپ](#) Life On Air که در سان‌فرانسیسکو واقع است توسعه یافته و در طی این مدت محبوبیت بسیار زیادی بین قشر نوجوان پیدا کرده است. یعنی همان گروه سنی که فیسبوک برای جذب آن‌ها از هیچ کوششی دریغ نمی‌کند.

 **Houseparty**



آن‌ها بعد از چند ماه گفت‌وگوهای نزدیک با این رقیب کوچک و حتی دعوت از تیم توسعه‌دهنده به دفتر مرکزی فیسبوک در تابستان گذشته، سرانجام در ماه دسامبر سال 2016، موفق به راه‌اندازی ابزار ویدیو چت مخصوص به‌خود در داخل برنامه مسنجر شدند. در ماه فوریه سال جاری، آن‌ها از گروهی از نوجوانان دعوت کردند با حضور در دفتر آن‌ها در یک مسابقه کوچک شرکت کنند. این گروه در ازای دریافت کارتهای 275 دلاری آمازون به فیسبوک توضیح دادند که چگونه و چرا از اپ‌های ویدیو چت استفاده می‌کنند. بلافاصله در ماه جولای، شاهد معرفی یک اپ مشابه هاوسپارتی به نام بون‌فایر از فیسبوک بودیم.

مطلب پیشنهادی



تعامل سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها چگونه استارت‌آپ خود را به سرمایه‌گذاران ارائه کنیم

این اپ در ابتدا در اختیار کارمندان فیسبوک قرار گرفت و سپس در ماه سپتامبر در دانمارک عرضه شد. سیما سیستانی یکی از پایه‌گذاران هاوسپارتی، در ماه آگوست در مصاحبه با وال استریت ژورنال گفت: «فیسبوک متوجه موفقیت ما در جذب این گروه از مخاطبان شد. به همین دلیل است که سخت در حال تلاش هستیم.» اما وقتی شما در مقابل بزرگ‌ترین و قدرتمندترین شرکت‌های دنیا که پیوسته در حال استحکام سیطره خود بر دنیا هستند قرار می‌گیرید، احتمالاً این تلاش و کوشش سخت کافی نخواهد بود.

همان طور که می‌دانید استارت‌آپ‌ها بیان‌گر اشتغال‌زایی و نوآوری هستند، اما نکته مهم آن است که تعداد کسب و کارهای جدید در طی سال جاری به کمترین میزان خود در طول 30 سال گذشته رسیده است. از همین رو، برخی اقتصاددانان، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان انگشت اتهام را به سمت شرکت‌های بزرگ فناوری گرفته‌اند. منابع و سرمایه‌های عظیم مالی شرکت‌هایی مانند گوگل، فیسبوک، آمازون و اپل به میلیاردها دلار می‌رسد و این مسئله، کار استارت‌آپ‌ها را در جذب سرمایه فوق‌العاده سخت می‌کند.

یکی از بنیان‌گذاران استارت‌آپی که تمایلی نداشت تا نامش فاش شود می‌گوید: «استارت‌آپ‌ها در جذب سرمایه ناتوان هستند، زیرا این احتمال وجود دارد که روزی آمازون رقیب آن‌ها شود. اگر استارت‌آپ در برابر استارت‌آپ بود رقابت کاملاً عادلانه می‌شد، ولی وقتی استارت‌آپ در برابر آمازون قرار می‌گیرد، باید بازی را تمام شده فرض کرد.» حتی استارت‌آپ‌های چند میلیارد دلاری مانند اسنپ (شرکت مادر اسنپ‌چت) در رقابت با غول‌های فناوری با مشکلات زیادی روبه‌رو هستند.



یب جدی برای فیسبوک به حساب می‌آید. در ابتدا، فیسبوک سعی کرد تا برخورد مناسبی داشته باشد و حتی به اسنپ‌چت پیشنهاد خرید داد. این همان استراتژی است که درباره اینستاگرام و واتساپ به خوبی جواب داد. اما زمانی که اسنپ این پیشنهاد را رد کرد، فیسبوک تمام ویژگی‌های اسنپ‌چت را شبیه‌سازی کرد و با یک سرمایه 510 میلیارد دلاری باعث شد تا سهم اسنپ از بازار تبلیغات به طور چشم‌گیر کاهش پیدا کند. با وجود ارتباط مستقیم، باز هم نمی‌توان به راحتی از پول به عنوان علت یا معلول اصلی نزول استارت‌آپ‌ها نام برد. از یک طرف، وجود تنها چند استارت‌آپ جدید موجب افزایش قدرت شرکت‌های فعلی می‌شود. هرچند با تمرکز بیشتر صنایع، موانع موجود بر سر راه کارآفرینان جدید بیشتر و باعث از بین رفتن نوآوری‌های تازه می‌شود. توماژ تونگاز یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر، با اشاره به [پروژه‌های آزمایشی گوگل](#) مانند لون (بالن‌های مجهز به اینترنت)، فیبر (اینترنت پرسرعت) و وایمو (خودروهای خودران) می‌گوید: «با سرمایه‌گذاری عظیم آن‌ها، نسل بعدی تحقیقات در حال حرکت به یک سطح جدید است. سطحی که هیچ شرکت دیگری قدرت رقابت با آن‌ها را نخواهد داشت. این شرکت‌ها مشغول بازی در بازارهای بزرگ هستند و مسائل بزرگی را هدف گرفته‌اند. از نظر تاریخی، این بازارها در قلمرو استارت‌آپ‌ها بوده است.»

تعداد کسب و کارهای جدید در طی سال جاری به کمترین میزان خود در طول 30 سال گذشته رسیده است. از همین رو، برخی اقتصاددانان، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان انگشت اتهام را به سمت شرکت‌های بزرگ فناوری گرفته‌اند.

با قدرتمندتر شدن این شرکت‌ها و افزایش سطح دستمزدها، انگیزه و شور و اشتیاق افراد برای ترک شرکت‌های بزرگ و راه‌اندازی کسب و کار خودشان کمتر می‌شود. در صورتی که تا پیش از این، کارمندان شرکت‌های بزرگ کار در این شرکت‌ها را به عنوان راهی برای کارآفرینی خود می‌دیدند.

ایان هتوی اقتصاددان مؤسسه بروکینگز می‌گوید: «اگر استراتژی شما آن است که روزی به استخدام گوگل در بیایید، در واقع به تثبیت و تحکیم آن‌ها کمک کرده‌اید.» جاناتان فرانکل پایه‌گذار استارت‌آپ نوکلئوس از اینکه بعد از سال‌ها مذاکره با آمازون، آن‌ها را مجاب به سرمایه‌گذاری 5.6 میلیون دلاری در شرکت خود کرد، بسیار هیجان‌زده و خوشحال بود. اما یک سال بعد، یعنی زمانی که آمازون دستگاه تحت کنترل صوت مخصوص به خود یعنی «اکو شو» را رونمایی کرد، هیجان وی خیلی کمتر شد؛ یک شبیه‌سازی کامل و بی‌نقص از محصول «نوکلئوس».



موضوعات قابل تأمل در شروع یک کسب و کار نوپا 6 اشتباه متداول در مراحل اولیه راه‌اندازی یک استارت‌آپ

در واقع، نوکلئوس یک تبلت مجهز به ال‌کسا بود که تمرکز اصلی آن روی کنفرانس ویدئویی و ارتباطات بود. ولی در کنار آن اهداف دیگری هم داشت؛ ورود به نواحی دیگر. اما آمازون به‌خوبی متوجه این مسئله شد و زمانی که اکو شو را معرفی کرد، تمام تمرکز آن را روی ارتباطات گذاشت و از ویژگی‌های کلیدی دیگر مانند تجارت الکترونیک یا دستگاه‌های خانگی متصل چشم‌پوشی کرد. فرانکل از هرگونه اظهار نظر در این خصوص خودداری کرد. اما در اوایل سال جاری در مصاحبه با Recode با عصبانیت گفت: «ایده آن‌ها دقیقاً مشابه ایده ما است. ارتباطات همان اسب تروایی است که تمام دستگاه‌های داخل خانه شما و همچنین داخل خانه اقوام نزدیک شما را شامل می‌شود. اما یک تفاوت اساسی بین آمازون و ما وجود دارد. ما می‌خواهیم به خانواده‌ها کمک کنیم تا ارتباطات بینشان ساده‌تر و راحت‌تر شود.»

من در جلسات زیادی برای سرمایه‌گذاری شرکت می‌کنم. یکی از سؤالاتی که دائم از من پرسیده می‌شود این است که آیا آمازون هم می‌تواند آن را انجام دهد؟ و من در پاسخ می‌گویم که آمازون هر کاری را می‌تواند انجام دهد

به عقیده برخی بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها، این شیوه باعث فراری دادن سرمایه‌گذاران شده و [کار استارت‌آپ‌ها برای جذب سرمایه](#) را با مشکلات زیادی روبه‌رو کرده است.

یکی از سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر با تأیید این نظریه می‌گوید که معرفی یک محصول کاملاً مشابه از سوی آمازون در واقع یک اتفاق خیلی خیلی عجیب است. «در پایان روز، آمازون می‌تواند در تمام کسب و کارهای مصرفی در هر گوشه دنیا حضور داشته باشد.» وی ادامه می‌دهد: «من در جلسات زیادی برای سرمایه‌گذاری شرکت می‌کنم. یکی از سؤالاتی که دائم از من پرسیده می‌شود این است که آیا آمازون هم می‌تواند آن را انجام دهد؟ و من در پاسخ می‌گویم که آمازون هر کاری را می‌تواند انجام دهد.»

این مشکل تنها به صنعت فناوری مربوط نمی‌شود. از سال 1980 میلادی به بعد، سهم شرکت‌هایی که کمتر از یک سال عمر دارند تقریباً نصف شده و از 15 درصد به تنها 8.1 درصد رسیده است. مجموع تعداد استارت‌آپ‌هایی که در سال 2015 راه‌اندازی شدند، 414 هزار بود که در مقایسه با تعداد 558 هزار استارت‌آپ در سال 2006، یعنی پیش از دوره رکود اقتصادی کاهش چشم‌گیری را نشان می‌دهد.

جان دبری بنیان‌گذار مرکز کارآفرینی امریکا است. سازمانی که در نظر دارد دلایلی که باعث این افت بی‌سابقه شده است را پیدا کند. او در ارتباط با این مسئله می‌گوید: «این کاهش به طور پیوسته و با سرعت نسبتاً زیادی صورت گرفته است. دلیل این مشکل آن است که کسب و کارهای جدید مسئول ایجاد شغل‌های مجازی و همچنین نوآوری‌های مخرب هستند. علت بروز این مشکل برخاسته از دو اتفاق مهم است. اول آنکه نرخ رشد استارت‌آپ‌ها در یک سیر نزولی روندی درازمدت داشته است و دوم آنکه اقتصاد هم نتوانسته رشد بیشتر از 3 درصد داشته باشد. در واقع، دنیا از نظر رشد و توسعه در شرایط اضطراری به سر می‌برد.»

منبع:

[Theguardian](#)

تاریخ انتشار:

16 بهمن 1396

https://www.shabakeh-mag.com/are-network/11487/%D8%A2%DB%8C%D8%A7-%D8%AB%D8%B1%D9%88%D8%AA%D9%85%D9%86%D8%AF%D8%AA%D8%B1-%D8%B4%D8%AF%D9%86-%D8%B4%D8%B1%DA%A9%D8%AA%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%A8%D8%B2%D8%B1%DA%AF-%D9%81%D9%86%D8%A7%D9%88%D8%B1%DB%8C-%D8%A8%D9%87%E2%80%8C%D9%85%D8%B9%D9%86%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%B1%DA%AF-%D8%AA%D8%AF%D8%B1%DB%8C%D8%AC%DB%8C-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE%E2%80%8C%D9%87%D8%A7-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%9F