禪

عرضه 21 محصول تنها در دو ماه

ناکازاوا، زنی که نسخه ژاپنی شیائومی را خلق کرد

بزرگان عرصه لوازم الکترونیکی مصرفی ژاپنی برای بقای خود سخت در تقلا هستند . برای مثال، سونی این روزها دیگر شباهتی با امپراطوری دهههای هشتاد و نود ندارد . از سال 2014 نیز این شرکت بخشهای تلویزیون، صوت و ویدئوی خود را از هم تفکیک کرد و به سرعت بخش کامپیوتر شخصی خود را فروخت. افزایش رقابت خارجی تنها یکی از دلایلی است که باعث کاهش سریع رونق در این بخش شده است.

صنعت عظیم فناوری ژاپن همچنین به رشد بسیار کند متهم شدهاست . کاغذ بازیهای اداری، دیوانسالاری و تکیه بر سابقهکاری به جای توانایی، همگی موانعی هستند که جلوی پیشرفت نوآوری را در این کشور گرفتهاند . از طرفی در آن سوی مرزها در چین، شرکتهای نوپایی مثل شیائومی و وانپلاس با فروش مستقیم گجتهای بسیار پیشرفته به مشتریان خود، با قیمتهایی معقولانهتر نسبت به سایر شرکتهای صاحب نام، وضع موجود را به چالش کشیدهاند. آیا یک استارتآپ ژاپنی میتواند با روشی مشابه، کار شرکتهای لوازم الکترونیکی مصرفی این کشور را یکسره کند؟

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible] UPQ [illegible]. [illegible] 24 [illegible] (GoPro [illegible] 4K [illegible] 50 [illegible]. [illegible] UPQ [illegible] Tech in Asia [illegible]: «[illegible] 100 [illegible] 24 [illegible] 2007 [illegible]. [illegible]: «[illegible] G-Shock [illegible] 2010 [illegible]. [illegible] NEC [illegible] 2012 [illegible] NEC [illegible].

[illegible]

[illegible]: «[illegible]».

زدن بود، بهطور اتفاقی یک آگهی را در مورد گردهمایی هکاتون سختافزاری دید . ناکازاوا میگوید : «من در آن زمان حتی نمیدانستم منظور از هکاتون چیست؛ به همین دلیل سراغ گوگل رفتم ».

به عنوان کسی که در زمان تصدی خود در کاسیو تجربه برخورد با گجتهای ناکارآمد را داشت، ناکازاوا طرفدار این ایده بود که باید تمام شب را بیدار ماند و چیزی کاملا جدید و متفاوت خلق کرد . او با وجودی که سابقهای در زمینه مهندسی یا طراحی نداشت، تصمیم گرفت در این گردهمایی ثبت نام کند و از قضا پذیرفته هم شد. گروه وی یک جعبه بنتو (نهار) اینترنت اشیاء به نام X Ben ساخته بود که بعدها دعوت شد تا به وزارت اقتصاد ژاپن و برنامه «سازندگان مرزی » ملحق شود. سازندگان مرزی، که نهادی تسهیلکننده است، مبلغ یک میلیون ین ژاپن را در اختیار این گروه قرارداد تا یک نمونه اولیه مشتریپسند از این محصول را تولید کند و تصمیم گرفت از عرضه آن به بازار نیز پشتیبانی کند . هدف از این برنامه، عرضه محصولات برتر ژاپنی به مشتریان بینالمللی بود . گروه ناکازاوا این دستگاه را بعد از تکمیل کار، در مارس 2015 در نمایشگاه تجاری SXSW آستن تگزاس به نمایش گذاشت. ناکازاوا میگوید : «من قصد داشتم بعد از برنامه سازندگان مرزی به کافه خود برگردم؛ اما متوجه شدم که بدون نیاز به یک شرکت بزرگ هم میتوانم چیزهای جالب توجهای را تولید کنم ». وی اضافه میکند: «من تا آن زمان حتی با واژه استارتآپ هم آشنایی نداشتم؛ اما میدانستم که میخواهم محصولات بیشتری را از ابتدا خلق کنم ». ناکازاوا در SXSW با شرکت DMM.make مستقر در آکیهابارا آشنا شد . این شرکت تولیدکننده سختافزار انکیباتور، همچنین میزبان هدست واقعیت مجازی Fove و چاپ رباتیک سه بعدی پروتز Exiii نیز هست. او همچنین با یک استارتآپ دیگر از DMM.make به نام Cerevo نیز، که برای تولید محصولات الکترونیکی مصرفی و تجهیزات اتصال تلفن هوشمند، مشهور به اسنوبرد، آشنا شد . ناکازاوا پس از بازگشت از SXSW در ماه آوریل، به عنوان مدیر تولید به Cerevo پیوست.

اصولی که به خواست مشتری زیر پا گذاشته نمیشود

اگر چه ناکازاوا در ماه ژوئن، شرکت خود را با نام UPQ تاسیس کرد؛ اما استارتآپ او به بخشهای مهندسی، طراحی و کنترلکیفیت Cerevo وابستگی زیادی دارد . Cerevo همچنین برخی از امور بخش تولید خود را در چین انجام میدهد؛ اما ناکازاوا میگوید، برای پیدا کردن کارخانههایی که میتوانستند محصولات مورد نیاز او را در جدول زمانی کوتاه فراهم کنند، به جستوجو در سایت Alibaba و دیگر سایتها پرداخت . او میگوید : «ما با تامین کنندگان چینی، هنگ کنگی، تایوانی و کرهای قرارداد بستیم . من با هر کدام از این شرکتها به مذاکره پرداختم تا بتوانم در ابتدا محصولات مورد نیاز را به میزان کم و با قیمتی مناسب تهیه کنم . من مذاکرهکننده سرسختی هستم».

پرچمدار محصولات UPQ یک تلفن هوشمند با نام A01 است. این تلفن از یک تراشه چهار هستهای و یک نمایشگر 4.5 اینچی برخوردار است و آندروید اصلی 5.1 آبنبات چوبی را اجرا میکند . این تلفن به صورت کارخانهای آنلاک شده است و از دو سیم کارت همزمان پشتیبانی میکند . فروش تلفن به این شکل از موارد نادر در ژاپن است . مشخصات A01 به گونهای است که میتواند تا حدودی با آیفون و آخرین گلکسی رقابت کند؛ اما تنها 116 دلار قیمت دارد . ناکازاوا میگوید : «تلفنهای هوشمند، به واسطه تنوع زیاد

تجهیزات به کار رفته در آن، در زمره پیچیدهترین محصولات الکترونیکی مصرفی هستند؛ اگر شما بتوانید یک تلفن هوشمند تولید کنید، قادر به تولید هر چیز دیگری نیز هستید ».

navy & red
blue × green

UPQ همچنین یک نمایشگر 50 اینچ 4K را با قیمت 600 دلار، یک دوربین Full-HD با دقت 14 مگاپیکسل را به قیمت 124 دلار، یک تثبیتکننده الکترونیکی سه محوره مخصوص دوربین و تلفنهای هوشمند تا اندازه 5.5 اینچ را به قیمت 300 دلار و یک چمدان چرخدار با باتری داخلی و پورتهای شارژ را به قیمت 233 دلار عرضه کرده است. همچنین انواع مختلفی از ایرفونهای بیسیم و سیمدار، لامپهای حبابی شبیه به محصولات فیلیپس، بلندگوهای بلوتوث و چند مورد دیگر نیز در فهرست محصولات این شرکت نوپا قرار دارد . هر کدام از این دستگاهها، تنها با رنگ آبی متمایل به سبز اختصاصی UPQ ارائه میشوند . حتی تنها محصول غیر الکترونیکی این شرکت نیز که یک صندلی تخم مرغی شکل است، با روکش آبی متمایل به سبز تولید شده است. شما میتوانید فهرست کامل محصولات این شرکت را در این آدرس مشاهده کنید . ناکازاوا میگوید : «ما در هر فصل یک رنگ را عرضه میکنیم؛ حتی اگر شما فقط یک محصول را خریداری کنید، این رنگ سادگی و ظرافت را برای شما به ارمغان میآورد ». او اضافه میکند : «در هر فصل، تنها رنگها تغییر خواهد کرد و هر یک از محصولات مثل تلفن هوشمند یک بار در سال بهروزرسانی خواهد شد »؛ اگر شما رنگ انتخاب شده برای این فصل را نمیپسندید، ناکازاوا میگوید : «باعث تاسف است»؛ اما حرف این کارآفرین برجسته یک کلام است و هرگز ضوابط تعیین شده را نقض نخواهد کرد . نخستین محصولات UPQ در حال حاضر از طریق فروشگاه آنلاین DMM.make قابل سفارش است. ناکازاوا میگوید، در حال مذاکره با خرده فروشان بزرگ تجهیزات الکترونیکی در سراسر ژاپن است تا مشتریان بتوانند قبل از خرید هر یک از این محصولات، آنها را از نزدیک مشاهده کنند .

رقابتی الهام بخش

UPQ به همین زودی مقدار نامشخصی سرمایه را، از سرمایهگذارانی که ناکازاوا تمایلی به ذکر نام آنها ندارد جمع آوری کرده است . منبعی که از این معاملات آگاهی دارد به Tech in Asia گفته است که مبلغ این سرمایه گذاریها، بالغ بر یک میلیون دلار است . ناکازاوا عجلهای برای گسترش UPQ به فراتر از مرزهای ژاپن ندارد؛ با این وجود، تمام این 24 محصول دارای تاییدیههای FCC و CE هستند و میتوان آنها را در ایالات متحده و اتحادیه اروپا به فروش رساند . وقتی از او پرسیده شد که آیا قصد دارد به شیائومی ژاپنی تبدیل شود، ناکازاوا از پاسخ به این سوال طفره رفت . او میگوید : «شرکتهای بزرگ فناوری ژاپنی با مشکل مواجه هستند . من میخواهم روشی را که مردم در ژاپن برای تولید یک محصول طی میکنند، تغییر دهم ». ناکازاوا قصد رقابت با بزرگان صنعت فناوری مصرفی را در ژاپن ندارد . شاید به نظر عجیب باشد؛ اما او بیشتر علاقهمند است تا به جای مبارزه با آنها، برای آنها الهام بخش باشد . او میگوید : «من به شرکتهایی مثل پاناسونیک و سونی به عنوان رقیب نگاه نمیکنم؛ زیرا هیچ کس در ژاپن کاری را که ما انجام میدهیم، انجام نمیدهد؛ حتی اگر آنها سعی کنند مثل ما به سرعت حرکت کنند، ما نیز به آن، به چشم یک رقابت سالم و سازنده نگاه میکنیم؛ زیرا چنین رقابتی باعث سخت کوشی برای رسیدن به محصولاتی بهتر میشود . برای من مهم نیست اگر آنها کسب و کار من را نابود کنند؛ به شرطی که







کاری که آنها انجام میدهند بهتر از من باشد ». برای بنیانگذاری با چنین طرز تفکر والایی، پیشرفت سریع، دور از انتظار نیست؛ اما گام بعدی این زن کارآفرین چه خواهد بود؟ ناکازاوا با لبخند این گونه پاسخ میدهد : «تولید محصولاتی بزرگتر . من به یک اتومبیل الکتریکی فکر میکنم ».

===========================

شاید به این مطالب هم علاقهمند باشید :

11 تلقینی که افراد موفق هر روز با خود تکرار میکنند

برای رسیدن به آرزوها این ۷ نکته کلیدی را بهخاطر بسپارید

بازدید از این **8** سایت هوشتان را افزایش میدهد

[redacted]

20 [redacted]

[redacted]

[redacted]









تابلوی موفقیت خود را به دیوار کدام خانه نصب میکنید؟ (نگاهی به چهارخانه موفقیت)

این ۱۲ عادت قاتل بهرهوری شما هستند

برای رسیدن به موفقیت، این ۸ نکته را از مؤسس علیبابا یاد بگیرید

اگر این ده ویژگی را دارید؛ کارآفرین هستید!



اگر میخواهید کارآفرین موفقی باشید؛ از این 7 رفتار محدودکننده دوری کنید

مترجم:
محسن آقاجانی
دسته بندی:
عصرشبکه
تاریخ انتشار :
11:10 - 19/12/1394
برچسب:
شیائومی - استارتاپ - ناکازاوا - ژاپن - UPQ

□□□□□ منبع: https://www.shabakeh-mag.com/are-network/3036