禪

[ ]

[ ]

[ ]

[ ] **207** [ ] «[ ]»[ ]

[ ].

[ ]

تفکر ناب چیست؟

تفکر ناب (lean) ابتدا در تولید مطرح شد و هدف رسیدن به کیفیت، سرعت و خواسته مشتری بود. تفکر ناب از این شعار استفاده میکند : «دیدگاه جامعی داشته باشید، کارهای کوچک انجام دهید، خیلی سریع با موانع روبهرو شوید، بهسرعت یاد بگیرید .» این تفکر، نحوه دیدگاه مدیریت را عوض میکند و یک اصول کاری برای گسترش کسبوکار و محصولات فراهم میکند. این اصول، دفعات چرخش حلقه را برای گسترش محصولات کمتر میکند. منظور از حلقه، مراحل توسعه است که مرتب باید تکرار شود تا محصول بهتر و بهتر شود. استارتآپ ناب برای شرکتهای تازه تأسیس و استارتآپهایی ایدهآل است که هنوز به دنبال مدل تجاری و ارزشمند کردن محصولات هستند. بااینحال، سازمانهای بزرگی که انعطافپذیری لازم را برای پاسخ به نیازهای مشتری دارند نیز میتوانند از آن استفاده کنند . آنها تمرکز اصلی خود را بر ارزشها قرار میدهند و هر چیزی را که ارزشی به محصول اضافه نمیکند، پیدا و حذف میکنند . منظور از حذف موارد غیرضروری، حذف جلسهها، وظایف و سندسازیهای اضافه و صرفهجویی در زمان و منابع است. این تفکر همچنین با روش کاری ناکارآمد (مانند چندوظیفگی) مقابله میکند .

رویکرد سنتی بهاینصورت است: نوشتن یک برنامه کامل، جذب سرمایهگذاران، به وجود آوردن یک تیم، معرفی یک محصول و آغاز فروش با تمام توان . شروع کار بسیاری از استارتآپها با ایدههایی است که تصور میشود خواسته مردم است. ماهها یا سالها سپری میشود و محصولی کامل از دیدگاه سازندگان فراهم میشود . وقتی شکست میخورند متوجه میشوند که باید محصول را به مشتری نشان میداده و سلیقه آنها را در ساخت محصول دخیل میکردهاند. این بزرگترین دلیل شکست استارتآپهاست . استارتآپ ناب میگوید : «باید پا به دنیای بیرون بگذارید و از کاربران و شرکا در مورد همه المانهای مدل تجاری، قیمتگذاری، ویژگیهای محصول، کانالهای توزیع و ... سوال کنید. با گرفتن بازخورد از مشتریان، شما فرضها را عوض میکنید، دوباره چرخه را آغاز میکنید و محصول (با طراحی جدید) را تست میکنید.» استارتآپهای ناب، توسعه چابک (agile) را (که در اصل مربوط به صنعت نرمافزار میشود اما اکنون در بخشهای دیگر نیز استفاده میشود .) تمرین میکنند .

ایده اصلی متدلوژی استارتآپ ناب این است که شرکتها زمان کمتری را صرف تکرار مراحل ساخت کنند، نیازهای مشتریان را سریعتر بگیرند، ریسک بازار را کم کنند، نیاز به سرمایه بزرگ اولیه را از بین ببرند و محصولات را با قیمت کمتر روانه بازار کنند . دراپباکس با پیش گرفتن همین روش 100 هزار کاربر خود را طی 15 ماه به 4 میلیون کاربر افزایش داد . شرکت Wealthfront گردش مالی 200 میلیون دلاری دارد . IMVU 50 میلیون کاربر دارد و در هر سال 40 میلیون دلار درآمد کسب میکند .

مطلب پیشنهادی

بایدها و نبایدهای یک استراتژی موفق

مراقبِ باشید ِدر توهم ِیک طرح ِکسبوکار عِالی گِرفتار نشِوید

مفاهیم اصلی ناب

- مرتب تست کنید و سریع یاد بگیرید . نباید محصولی بسازید که تستهای کافی روی آن اجرا نشده باشد . سازماندهی گروهها و رفتار مشتریان واقعی را مدنظر قرار دهید و ببینید تابهحال چقدر از نیازهای آنها را برآورده کردهاید و چه چیزهایی هنوز نیاز به توسعه دارد .
- چرخش بر اساس نکات آموختنی است. استارتآپها زمانی سود میبرند که خیلی سریع متوجه شوند چه چیزهایی نتیجهبخش نیست و سریع تغییرات را اعمال کنند . ادامه دادن طرحهای اولیه که با شکست مواجه میشوند، کاملا غیرمنطقی است و شما باید خیلی سریع آنها را متوقف کنید .
- روی شاخصهای کلیدی تمرکز کنید. شاخصهایی که نشاندهنده وضعیت کسبوکار هستند. برای مثال ثبتنام

تعداد کاربران و تعداد بازدید از یک صفحه، از جمله فاکتورهای مهم برای یک وبسایت هستند . (شکل 1)

ایده
ساخت
محصول
اندازه‌گیری
داده
یادگیری
تکرار
حلقه

مزایای استارتآپ ناب

پروسه کاری هوشمند

در اصول استارتآپ ناب، هر یک از استارتآپها باید به سوالهایی پاسخ دهند . البته نه سوالهایی مانند «آیا این محصول میتواند ساخته شود؟ » سوالها باید این چنین باشند : «آیا این محصول باید ساخته شود؟» و «آیا میتوانیم یک کسبوکار پیرامون این محصولات و سرویسها بسازیم؟ » تکرار و تکرار . بازخورد و بازخورد . کار روی محصولاتی که مردم را راضی کند، سودآور است و در این راه باید اندازهگیری کرد و دانش به دست آورد .

انعطافپذیری

زمانیکه یک استارتآپ متوجه شود که فرضیههایش اشتباه است، باید دست به تغییرات بزند و استارتآپ ناب، این امکان را فراهم میکند .

کیفیت محصول و رضایت مشتری

استارتآپ ناب به شما محصولی مناسب با ویژگیهای مناسب میدهد. روی یک بخش از یک خصوصیت تمرکز میکند، سپس بخشی دیگر و پس از آن به سراغ خصوصیتی دیگر میرود. بار دیگر در پایان روز، خصوصیات درخواستی کاربران را پاسخ میدهد تا آنها ناراضی نباشند .

بازگشت سرمایه سریعتر

برخی از مزایای توسعه ناب به این دلیل است که پروسه، تکراری و یک چرخه است . در زمان توسعه شما چیزی برای ارائه به سرمایهگذاران و مشتریان دارید که کار میکند و این خودش پولساز است . لازم نیست همه ایدههایی را که در ذهنتان است، در اختیار مشتریان قرار دهید . آنها را بهتدریج به محصول خود اضافه کنید و ارزش آن را بالا ببرید .

اصول توسعه نرمافزاری ناب

حذف زوائد (waste)

هر چیزی که محصول را ارزشمندتر نکند، یک هدررفت محسوب میشود: فعالیت فرعی و نتیجهای که از آن کسب میشود، کاری که ناقص انجام شود، تعویض نیروها برای انجاموظیفه، منتظر ماندن برای تیمها، پردازشها یا فعالیتهای دیگران، مدیریتی که به تولید محصول موردنظر منجر نشود . برای حذف این موارد، ابتدا از تکنیکهایی مبنی بر ارزشگذاری استفاده میشود تا زوائد مشخص شود . گام دوم پیدا کردن منابع مرتبط است . در ادامه، حذف زوائد نه یکباره بلکه بهصورت چرخشی و پس از تکرار از بین میرود .

یادگیری

بهجای سندسازی و طراحی جزئیات بیشتر، بهتر است ایدههای متفاوت و قابلاجرای دیگری به کار اضافه شود. بهترین راه، به دست آوردن نیازهای کاربران نهایی، واردکردن آنها به چرخه ساخت و تست آنها است. بازخورد، فاز فعلی توسعه را مشخص و برنامههای آینده را تنظیم میکند . در جلسههای کوتاهی که با

.[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

کشف نقص‌ها
تکرار، پیش‌نمایش و بازخورد
تولید و پشتیبانی
تضمین کیفیت
توسعه
توسعه
طراحی مدل اولیه
طراحی
عرضه به بازار
طوفان فکری
تحلیل نیازها

[illegible] (agile)

[illegible]

[illegible]:(2 [illegible])

[illegible]: [illegible]

[illegible]: [illegible]

[illegible]: [illegible]

[illegible]: [illegible]

[illegible]

[illegible]: [illegible]

مطلب پیشنهادی

چگونه یک طرح کسبوکار درست کنیم؟

راهنمای کامل ساخت طرح کسب و کار

مفاهیم اصلی ناب

آیا استارتآپ ناب و متدلوژی چابک میتوانند با یکدیگر کار کنند؟

در دنیای تجاری امروز و در پروسه توسعه باید تغییرات را با آغوش باز بپذیریم و خود را در هر زمان که لازم شد با شرایط وفق دهیم . پروسه باید بتواند به درخواستهای لحظهای پاسخ دهد و آنقدر انعطافپذیر باشد که حتی خودش را تغییر دهد . پروسهها علاوه بر مدیریت سنتی، نیازمند استارتآپ ناب و متدلوژی چابک هستند. اصول استارتآپ ناب، نتایج جاری را اندازهگیری میکند اما در ادامه به چالشهای آن نیازمندی احتیاج داریم (بخشی از چرخه شکل 1). تصویر درستی از موفقیت یا شکست بهتدریج پدیدار میشود . تصویر شکست حتی میتواند اسپانسرهای پروژه را وادار کند تا قبل از خارج شدن از مسیر اصلی، تغییرات عمدهای را ایجاد کنند . در جدول (1) تفاوتهای کلی بین این دو موضوع مطرحشده است اما آنها میتوانند در زمینههای متفاوت، معنای یکسانی داشته باشند .

استارتآپ ناب	چابک
زمینه مدل تجاری	نقشه راه محصول
حداقل کردن اتلاف	کسب رضایت مشتری
استفاده حداکثری از منابع	پیشرفت و بقا در سیستم غیرقابلپیشبینی
کاهش موجودی	نگهداری موجودی برای موارد پیشبینینشده
یادگرفتن	تعریف انجام کار
ساخت ـ یادگیری ـ اندازهگیری	قرمز ـ آبی ـ refactor
ارزیابی کاربر	بازخورد کاربر
گسترش متوالی	یکپارچهسازی متوالی

منبع :
dzone
cabforward

دسته بندی:
پرونده ویژه
استارتآپ

تاریخ انتشار :
12:10 - 17/09/1397

برچسب:
متدلوژی استارت آپ ناب - متدلوژی توسعه چابک - متدلوژی - استارت آپ ناب - توسعه نرم افزار ناب - متدلوژی ناب - متدلوژی های چابک - نرم افزار

□□□□□
https://www.shabakeh-mag.com/cover-story/13794/%D9%85%D8%AA%D8%AF%D9%88%D9%:□□□□
84%D9%88%DA%98%DB%8C%E2%80%8C%D9%87%D8%A7%DB%8C-
%DA%86%D8%A7%D8%A8%DA%A9-%D9%88-
%D9%85%D8%AA%D8%AF%D9%88%D9%84%D9%88%DA%98%DB%8C-
%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE-
%D9%86%D8%A7%D8%A8-%D8%AA%D9%82%D8%A7%D8%A8%D9%84-%DB%8C%D8%A7-
%D8%AA%D8%B9%D8%A7%D9%85%D9%84