禪

[illegible]!

[illegible]

[illegible]

این مطلب یکی از مقالات پرونده ویژه «پندنامه استارت‌آپی» است. برای دانلود کل پرونده ویژه اینجا کلیک کنید.

[illegible]

خود دارد که از آنها برای سرمایهگذاری در طرحهایی استفاده میکند که احتمال موفقیت بالایی دارند . سرمایهگذارانی که در قالب گروهی بهنام آیرون استون فعالیت میکنند . در طولانی مدت، او اعتقاد دارد این شبیهسازی میتواند تأثیر عمیقی روی دنیای کسب و کار داشته باشد؛ زیرا این شبیهسازی میتواند راه درست را به مردم نشان دهد و آنها را از پیگیری ایدههای بد خود باز دارد . او میگوید : «بیشتر کسب و کارها شکست میخورند و این اصلاً خوب نیست. مردم شغل خود را از دست میدهند و اقتصاد نیز آسیب میبیند .» البته وی قبول دارد که مدل او همیشه هم عالی عمل نمیکند . اما او معتقد است که اگر این مدل بتواند در 50 درصد از موارد پیشگویی درستی داشته باشد، میتواند سرمایهگذار و کارآفرین را از پیگیری ایدههای بد باز دارد و از نظر او موفقیت بزرگی است . به عقیده او، هر چقدر شرکتهای کمتری شکست بخورند، کل اقتصاد یک کشور پایدارتر میشود و همه از آن سود خواهند برد . تورستون البته در این راه تنها نیست . گوگل ونچرز هم در این راه اقداماتی را انجام داده است . آنها نیز با استفاده از علوم اطلاعات به پردازش طرحهای کسب و کار میپردازند . اما تورستون برای ارائه بهترین نتیجه تنها به محاسبات خود متکی نیست. گروث ساینس به شرکتهای بزرگ نیز خدمات ارائه میدهد؛ خدمات سرمایهگذاری، خرید شرکتهای دیگر و تبیین استراتژی . یک مثال معروف در این خصوص تریام است. این شرکت از خدمات گروث ساینس برای تعیین سطح موفقیت محصولات و خدمات جدید خود در بازار استفاده کرد. ایده این است که به این شرکتها کمک شود تا بتوانند آگاهانه تصمیم بگیرند و آنها را از کارهای بیهوده رها کرد .

ماجرا از کجا آغاز شد؟

ایده شبیهسازی مدلهای کسب و کار در سال 2006 به ذهن تورستون خطور کرد . زمانی که وی برای اینتل کپیتال کار میکرد؛ شرکتی که در واقع بازوی سرمایهگذاری این غول بزرگ سازنده تراشههای کامپیوتری است. روزی او تصمیم گرفت تاریخچه سرمایهگذاریهای اینتل را در قالب یک نمودار رسم کند تا ببیند آیا میتواند به الگوی مشخصی دست یابد یا نه .

> ***88*** درصد پیشبینیهای وی درباره شکست طرح کسب و کار درست از آب درآمده است**.** از آنجا که این شبیهسازی بهخوبی جواب داده است، تورستون خود نیز از آن برای کسب درآمد استفاده میکند **.**

رویکرد او بر مبنای تحلیل دادههای کیفی و قرار دادن آنها در کنار دادههای کمی بوده است، دادههایی که در نرمافزارهای صفحه گسترده قابل تحلیل هستند . مثلاً اینکه در چه زمانهایی شرکت نخستین حرکتهای ارائه یک کسب و کار جدید را انجام داده یا چه زمانهایی دنبالهرو راه دیگران بوده است . او میگوید تا زمانی که تمام اطلاعات شهودی از اطلاعات بهدست آمده را نتوانیم استخراج کنیم، نمیتوانیم به مدل نهایی اعتماد کنیم . تورستون ادامه میدهد : «سختترین بخش کار تبدیل دادههای کیفی به پرسشهای با پاسخ بلی یا خیر است .»

سه ریسک بزرگ توماس تورستون:

آرکیموتو *(Arcimoto)*

شرکت تولیدکننده خودروهای الکتریکی که هدف آن تولید خودروی دوسرنشین است که با یکبار شارژ بتواند *130* مایل مسافت را طی کند؛ ولی با قیمتی بسیار پایینتر از رقیبانی مانند تسلا و لیفت موتورز . تورستون میگوید : «هدف آرکیموتو توسعه یک پلتفرم تولید خودرو با کمترین قیمت است که بتواند با راحتترین راهکارها در ایالات متحده از آن استفاده کرد .»

کالر ژنومیکس *(Color Genomics)*

استارتآپی است که در حوزه پردازش اطلاعات ژنومها با استفاده از رنگها و اطلاعات بهدست آمده از آنها با هزینهای بسیار کمتر فعالیت میکند .

ایندو ویندوز *(Indow Windows)*

تعویض پنجرههای قدیمی و جایگزینی آنها با پنجرههای جدیدی که تأثیر زیادی بر کاهش مصرف انرژی دارند، میتواند در طولانی مدت بسیار سودمند باشد . اما این ایده، ایدهای نیست که هر کسی از آن استقبال کند .

به عبارت دیگر، کسانی هستند که دوست ندارند هزینه و زمان خود را صرف بازسازی کل ساختمان خانه یا محل کار کنند . ایندو ویندوز محصول جدیدی را ارائه میدهد که نیاز به تعویض پنجره را از بین میبرد .

تورستون میگوید : «استارتآپهای دیگری هم به این حوزه وارد شدند، اما برای موفقیت در این بخش به نوآوریهای بیشتری نیاز است . ایندو ویندوز سعی دارد تا در کمترین زمان ممکن به پیشرو این بازار تبدیل شود .»

سورپرایز، سورپرایز

استفاده از این فرآیند علاوه بر ارائه خروجیهای معمول به ارائه دادههای بسیار جالبی نیز منجر شده است. بهطور مثال، آنها به این نتیجه رسیدهاند که نیروهای کاری یک شرکت تنها 12 درصد روی موفقیت قابل پیشبینی شرکت تأثیر دارند . به عبارتی، باید در شرکت خود از نیروهایی استفاده کنید که شرکت را زمین نزنند، اما حتی اگر بهترین نیروها را نیز گرد هم آورید، اصلاً به این معنی نیست که شرکت به موفقیت دست خواهد یافت. تورستون شرح میدهد بازاری که شرکت در آن وارد میشود، بسیار با اهمیتتر از کارمندانی است که شرکت را اداره میکنند .

توسعه خدمات

تورستون میخواهد گروث ساینس مشاوری برای کارآفرینان و کمکی برای سایر مردم باشد تا بتوانند به مدلهای کسب و کار بهتری دست پیدا کنند. اگرچه مدل او تا الان بیشتر مورد توجه شرکتهای بزرگ بوده است، اما وی معتقد است که بهزودی کارآفرینان زیادی به استفاده از خدمات گروث ساینس روی خواهند آورد . برای مثال، سال گذشته گروه سرمایهگذاری آیرون استون روی خودرو الکتریکی آرکیموتو سرمایهگذاری کرد، اما شرکت در مرحله خطرناک و احتمال شکست طرح بالا بود . در نهایت، با استفاده از مدل تورستون پیشنهاد شد که این شرکت خودرو خود را علاوه بر بازار ایالات متحده در بازارهای نوظهور نیز ارائه کند و این توصیه برای مارک فرونمایر بهعنوان بنیانگذار شرکت آرکیموتو بسیار مهم و حیاتی بود .

فرونمایر میگوید : «ما از ابتدا علاقه زیادی به بازارهای نوظهور داشتیم؛ زیرا یک مشکل جهانی است که ما نیز درصدد حل آن هستیم. اما باید توجه کرد که شما باید ایدهای را ارائه کنید که هم در بازار محلی و هم در بازار جهانی طرفدار پیدا کند . در غیر این صورت، در هر دو بازار شکست خواهید خورد .»

باید در شرکت خود از نیروهایی استفاده کنید که شرکت را زمین نزنند، اما حتی اگر بهترین نیروها را نیز گرد هم آورید، اصلاً به این معنی نیست که شرکت به

موفقیت دست خواهد یافت.

مشکل چیست؟

حتی کسب و کارهایی که به عقیده تورستون برای سرمایهگذاری مناسب نبودند، در نهایت به سودآوری رسیدهاند . تورستون میگوید که مردم چند ماه بعد پیش ما میآیند و میگویند ما به چیزی که شما گفتید فکر کردیم و حالا داریم کار دیگری انجام میدهیم . در واقع، کاری که تورستون دوست دارد انجام دهد، کمک کردن به همه کسب و کارها است، نه آنها که گروه سرمایهگذاری وی علاقه دارد روی آنها سرمایهگذاری شود. اگرچه مشکل هزاران دلاری است که این شرکت برای ارائه مشاورههای خود دریافت میکند؛ زیرا زمان زیادی را برای تبدیل طرحهای کسب و کار سنتی به آن چیزی که گروث ساینس بتواند الگوریتم خود را روی آن پیاده کند صرف میکند . اما همین هزینهها نیز برای خیلی از شرکتها بسیار زیاد است. یکی از راههای مقرون به صرفهتر کردن آنها استفاده از خودکارسازی و خودکار کردن فرآیندها است .

یکی از پیشنهادها استفاده از خدمات وب برای بیشتر فرآیندهای مورد نیاز برای دستیابی به طرح کسب و کار نهایی است که در قالب طرحهای ماهانه کمهزینه به کاربران ارائه شود . حتی شاید هم برخی از آنها رایگان شوند . البته گروث ساینس در قالب ارائه خدمات بتا همین حالا هم در حال ارائه چنین خدماتی است. با توجه به مدل تورستون، خود شرکت گروث ساینس با توجه به مدل کسب و کار فعلی خود با احتمال 69 درصد میتواند به کار خود ادامه دهد . اضافه کردن خدمات خودکارسازی میتواند واقعاً فرصتهای بهتری را برای شرکت ایجاد کند، اما همواره تغییر ریسک دارد و یکی از معماهای نوآوری است که حتی با وجود مدلهایی مانند تورستون نیز هنوز پاسخ روشنی به آن داده نشده است .

نویسنده :
لینت_فاینلی
مترجم:
میلاد_امیریانفر
منبع :
وایرد
دسته بندی:
پرونده ویژه
استارتآپ
تاریخ انتشار :
14:15 - 28/01/1394
برچسب:
استارتآپ - کسبوکار - شرکتهای_نوپا

□□□□□ منبع : https://www.shabakeh-mag.com/cover-story/512