



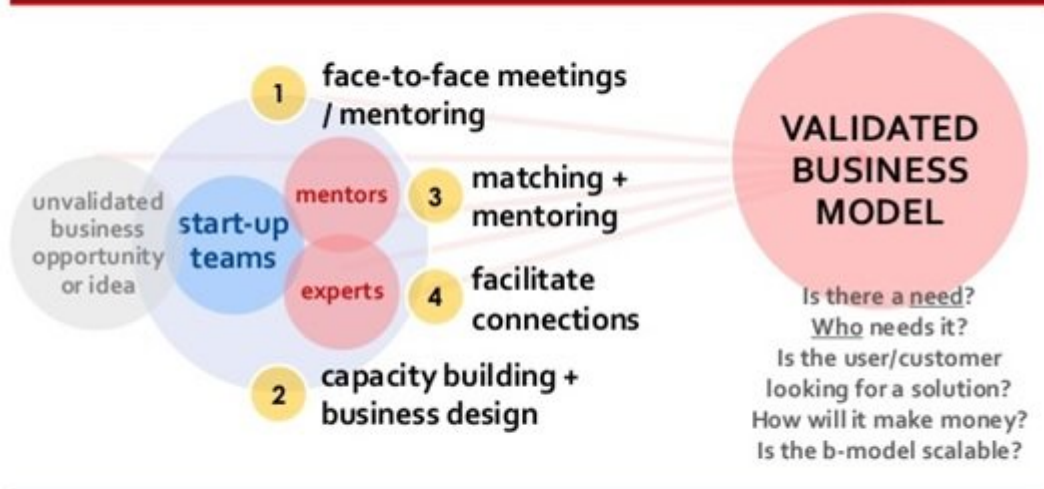
بزرگ‌ترین درسی که فرهنگ استارت‌آپی به ما یاد می‌دهد این است که هر زمان کاری را آغاز کردیم، آن را به سرانجام برسانیم. در این راه ممکن است با مشکلات عدیده بسیاری روبرو شویم، اما با اتکا بر دانش، مهارت‌ها و تجربیاتی که آموخته یا دیگران در اختیار ما قرار می‌دهند به سمت جلو حرکت کنیم.

بدون تردید این شتاب‌دهندگان هستند که به خوبی می‌توانند راز موفقیت استارت‌آپ‌ها را با شما در میان بگذارند. افرادی که به شکل مستقیم با استارت‌آپ‌ها در ارتباط هستند و مجموعه‌ای غنی از تجربیات را چه در حوزه‌های مدیریتی و چه در زمینه طرح‌هایی که ممکن است موفق شده یا شکست بخورند در اختیار دارند. در ادامه با گوشه‌ای از پاسخ‌های جالب مطرح شده از سوی مدیران ارشد این شتاب‌دهنده‌ها آشنا می‌شویم.

1. عمل کردن

آلیس داوینیس، مدیر برنامه‌ریزی شتاب‌دهنده Launch Alaska در ارتباط با ضرورت عمل و اقدام به موقع در دستیابی به موفقیت استارت‌آپ‌ها می‌گوید: «هر استارت‌آپی برای آن‌که بتواند در کار خود موفق باشد به وجود افرادی نیاز دارد که حاضر باشند ریسک کرده و عمل کنند. افرادی که به شکل ذاتی برای ساختن و عمل کردن ساخته شده‌اند. وجود چنین افرادی است که باعث می‌شود استارت‌آپ‌ها دست به کارهای فراتر از حد انتظار بزنند. فراموش نکنید مهم‌ترین رکن موفقیت استارت‌آپ‌ها در اقدام سریع و هوشمندانه است. ترکیب این دو عامل با یکدیگر باعث می‌شود موفقیت استارت‌آپ‌ها دوچندان شود.»

What should an accelerator provide?



4

الزاسرگلی، مدیرشتاب‌دهنده L-SPARAK که در کشور کانادا به فعالیت اشتغال دارد در این ارتباط می‌گوید: «بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها باید به این اصل مهم توجه داشته باشند که در روزهای آغازین کار خود به شکل جدی با سایر بخش‌های زیرمجموعه خود در تعامل باشند. این افراد باید به شکل نزدیکی با بخش‌های فناوری، کانال‌های فروش، سرمایه‌گذاران و سایر حوزه‌های حساسی که استارت‌آپ برای حیات خود به آن‌ها نیاز دارد ارتباط مستقیمی برقرار کنند. اگر شما به عملکرد فردی همچون ایلان ماسک نگاه کنید به خوبی مشاهده می‌کنید که حتی او در زمان تاسیس شرکت OpenAI در ابتدای امر به شکل جدی و مستمر با افرادی که در آن شرکت به فعالیت اشتغال داشتند در ارتباط بود. بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها باید یاد بگیرند که با دوران آسودگی و زندگی آرامی که داشتند خداحافظی کنند.»

اریک میتوز، بنیان‌گذار استارت‌آپ Start Co در این ارتباط می‌گوید: «زمانی که کاری را انجام می‌دهید ممکن است با تردیدها و ابهاماتی روبرو شوید که باید بر آن‌ها چیره شوید. مهم‌ترین مزیتی که راه‌اندازی یک استارت‌آپ برای شما به ارمغان می‌آورد تسریع در یادگیری است. شما تنها از طریق عمل کردن است که می‌توانید آگاه شوید کاری که در حال انجام آن هستید درست بوده یا اشتباه است. در ادامه می‌توانید کار خود را ارزیابی کنید. اگر فعالیت‌های خود را به روش‌های مختلف ارزیابی‌های نکنید نه تنها هیچ بازخوردی دریافت نمی‌کنید، بلکه هیچ نکته‌ای را نیز یاد نخواهید گرفت. اقدام و عمل اصلی‌ترین رکن پنهان موفقیت یک استارت‌آپ است.»

گرگ رایت، بنیان‌گذار HATCH pitch می‌گوید: «شما باید بدون تاخیر روی فعالیت‌ها و کارهایی که انجام می‌دهید تمرکز داشته باشید. شما نمی‌توانید تنها با صحبت کردن به موفقیت دست پیدا کنید.»

2. متمرکز شدن بر مشتریان

آشیش باتیا بنیان‌گذار شتاب‌دهنده India Accelerator در ارتباط با تعامل با مشتریان می‌گوید: «سعی کنید نگاه شما تنها معطوف به جمع‌آوری سرمایه نباشد، نگاه شما باید به سمت حل مشکلات باشد. شما باید با مشتریان خود به تعامل پرداخته، مشکلات آن‌ها را شناسایی کرده و در ادامه راهکاری برای آن‌ها ارائه کنید. تنها از این طریق می‌توانید اطمینان حاصل کنید که مشتریان خود را حفظ خواهید کرد.»

جیسون کول، بنیان‌گذار شتاب‌دهنده Primus Consulting در این ارتباط می‌گوید: «شما باید شناخت درستی از بازار، بزرگی بازار، حقایق بازار و نیازهای مشتریان خود به دست آورید. مجموعه این شناخت‌ها به شما در کشف مشکلات کمک کرده و در ادامه اجازه می‌دهد بر مبنای فناوری راه‌حلی برای مشکلات ارائه کنید.»

فرد والتی بنیان‌گذار CleanTech Incubator در این ارتباط می‌گوید: «تمرکز شما بر مشتریان باید همانند نور لیزر دقیق و تیز باشد. باید بدانید که تنها مشتریان هستند که بقا استارت‌آپ شما را تضمین خواهند کرد.»

سوزان لانگدون، از مدیران ارشد Toronto Fashion Incubator می‌گوید: «در اولین گام شما به خلاقیت نیاز دارید. به دنبال آن باشید تا سرویس‌ها و محصولاتی که ارائه می‌کنید بر پایه طرح‌های نوآورانه مشتری‌پسند آماده شوند. نوآوری باید به گونه‌ای باشد که رقبای شما به راحتی موفق نشوند طرح شما را الگوبرداری کنند.»

الزا سرگلی، مدیر شتاب‌دهنده L-SPARK می‌گوید: «با شناخت درست دنیای مشتریان است که قادر خواهیم بود پیش‌فرض‌های ذهنی خود را تغییر دهیم.»

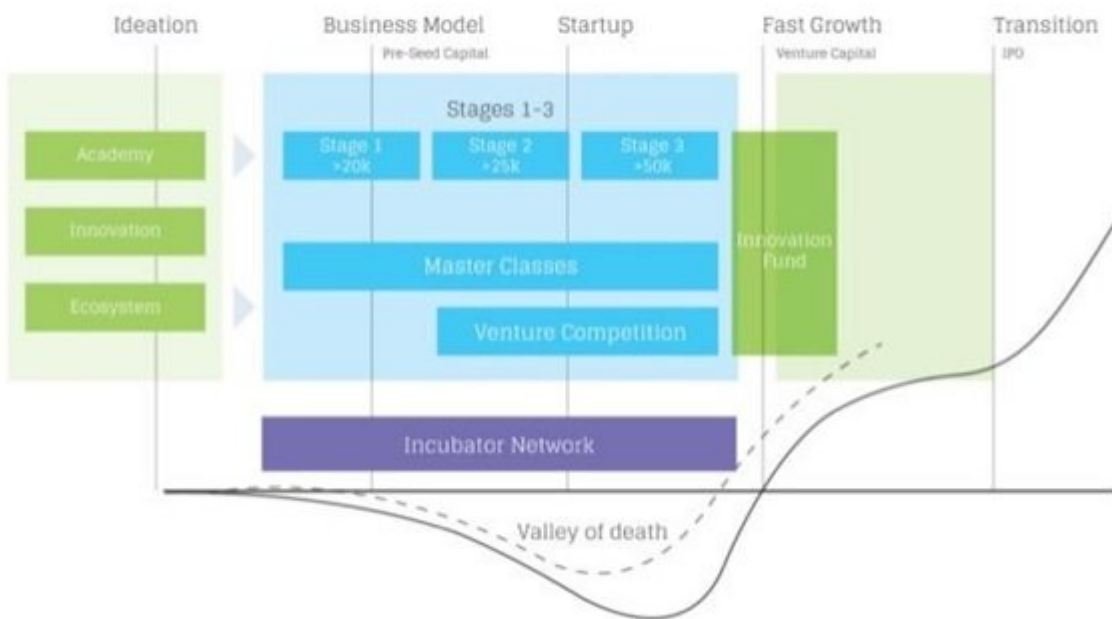


3. همدلی و یک صدا بودن

لورن تیفان مدیر شتاب‌دهنده Ocean در این ارتباط می‌گوید: «زمانی که صحبت از استارت‌آپ و تیم‌ها به میان می‌آید این همدلی و یک صدا بودن اعضا تیم است که از درون باعث موفقیت استارت‌آپ می‌شود. افرادی که دید آن‌ها به زندگی مثبت بوده و برای واژگانی همچون همدلی ارزش قائل هستند بدون شک در انجام کارها نیز موفق هستند.»

نوبو کوماگای بنیان‌گذار شتاب‌دهنده ژاپنی Wildcard Incubator می‌گوید: «همدلی، یک صدا بودن و قدرشناسی از جمله مباحث فرهنگی هستند که کارآفرینان ژاپنی همواره به دنبال آموزش آن هستند. این نکات فرهنگی است که به شرکت‌های ژاپنی اجازه داد پس از پشت سر گذاشتن جنگ جهانی دوم به موفقیت‌های عظیمی در ابعاد جهانی دست پیدا کنند. اگر به تاریخچه استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان موفق ژاپنی نگاهی داشته باشید مشاهده می‌کنید که بیشتر آن‌ها افرادی هستند که روحیه همدلی و هم‌نوع‌دوستی را در شرکت‌های خود مورد توجه قرار داده بودند. حسی که ناخودگاه باعث می‌شود افراد استارت‌آپ به یکدیگر، مشتریان و شرکای تجاری منتقل کنند.»

Accelerator



4. ایستادگی در برابر مشکلات

کریستین بوش، بنیان‌گذار شتاب‌دهنده آلمانی Tech NY می‌گوید: «یک بنیان‌گذار استارت‌آپ باید این ذهنیت را در خود به وجود آورد که همواره بشنود، یاد بگیرد و در برابر فشارهای کاری و مشکلات ایستادگی کند. فردی که با شور و حرارت خاصی ایده خود را به گونه‌ای برای دیگران بنیان کند که باعث شود آن‌ها هیجان‌زده شوند.»

کیت هاپر، مدیرعامل Danger Fort Labs در این ارتباط می‌گوید: «بنیان‌گذار یک استارت‌آپ باید، فردی قوی، با استقامت، مصمم و با پشتکار بالا باشد. فردی که بتواند در برابر نامایمات و ناامیدی‌ها ایستادگی کند.»

اریک متیوز، بنیان‌گذار Start Co در این خصوص می‌گوید: «شکیبایی و استقامت دو فاکتور حائز اهمیت هستند. هر استارت‌آپی در طول حیات خود با دورانی از افت روبرو می‌شود که خیلی ناامید کننده است. بی‌نظمی‌های بسیا



ری به وجود
می‌آید و هر
زمان
بارقه‌ای از
امید پدیدار
می‌شود
مشکلی خود
را نشان
می‌دهد. اما
مهم است به
این نکته
دقت کنید که
فرهنگ
استارت‌آپی
بر پایه دو
رکن ابتدا

شروع کن و دوم هرگز متوقف نشو تاکید دارد.»

تاریخ انتشار:
12 شهریور 1398

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/startup/13837/%D8%B9%D9%88%D8%A7%D9%85%D9%84-%D8%AF%D8%B1-%D8%AF%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%B3-%D8%A7%D9%85%D8%A7-%D9%86%D8%A7%D9%BE%DB%8C%D8%AF%D8%A7%DB%8C%DB%8C-%DA%A9%D9%87-%D8%A8%D8%A7%D8%B9%D8%AB-%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82%DB%8C%D8%AA-%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-%D9%85%DB%8C%E2%80%8C%D8%B4%D9%88%D9%86%D8%AF>