

کوبن سیستم رمز موفقیت را در چه چیزهایی می‌داند؟  
**۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیان‌گذار اینستاگرام**



اپلیکیشن اینستاگرام که ابتدا در سال 2010 خلق و راه‌اندازی شد، دو سال بعد به قیمت 1 میلیارد دلار آن هم فقط با 13 کارمند توسط فیس‌بوک خریداری گردید، این اپلیکیشن مسیر فوق‌العاده‌ای را به سوی تبدیل شدن به یک سوپرستار در شبکه‌های اجتماعی دنبال کرده است. کوبن سیستم، بنیانگذار و مدیر عامل اینستاگرام هم اکنون یک میلیارد است.

سیستم این روزها به لطف رشد سهام فیس‌بوک به باشگاه سه کاما پیوسته است. یک میلیارد دلار اولیه ترکیبی از سهام و پول نقد بود- سهامی که از 18 دلار برای هر سهم بعد از معامله به 120 دلار برای هر سهم رسید. به لطف این رشد سهام، دارایی خالص سیستم از 280 میلیارد دلار به 1/1 میلیارد دلار رسیده است.

### مطلب پیشنهادی



توصیه‌های مارک زاکربرگ؛ خالق فیس‌بوک  
**۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان جوان‌ترین میلیاردی دنیا**

و اما ببینیم 10 رمز موفقیت کوبن سیستم، میلیاردی و خالق اینستاگرام، برای کارآفرینان چیست:



### 1- صبور باشید

بله؛ شما برای ساختن یک کسب و کار موفق به خیلی چیزها نیاز دارید. اما مهم نیست که مسائل چقدر پیچیده و بفرنج می‌شوند، اگر روی فاکتورهای اصلی تمرکز کنید، شانس موفقیت شما بیشتر می‌شود. کوین به دنبال راهی بود تا چیزهایی را که در مورد تصاویر پولاروید (دوربین آنالوگ ظهور فیلم فوری) دوست داشت با میلیون‌ها کاربر تلفن همراه به اشتراک بگذارد.

### 2- عمیقاً تمرکز کنید

در ابتدا تمرکز اینستاگرام روی آیفون بود و روی آن کار می‌کرد تا هر روز بهتر و بهتر شود. اینستاگرام توانست کم کم با ایجاد اپ‌های مربوط به سیستم‌عامل‌های دیگر موبایل، خود را توسعه دهد؛ اما با دیدن علاقه سریع کاربران آیفون به این اپ، در سال‌های اولیه تصمیم گرفت بیشتر روی مخاطبین آیفون تمرکز کند. در حقیقت، به خاطر همین تمرکز و تعهد بود که در سال 2010، اپل آن را به عنوان اپ آیفون سال انتخاب کرد.



### 3- مهارت‌های خود را تقویت کنید

گرچه کوین سیستم‌تروم به طور رسمی به عنوان فروشنده محصول در گوگل استخدام شد، اما برنامه‌نویس

خودآموخته‌ای بود که از دوران نوجوانی با سرهم بندی ایده‌ها، ایده خود را ساخت. در حالی که احتمال می‌رود سیستم هیچ جایزی از تالار افتخار برنامه‌نویسی دریافت نکند، اما خالی از لطف نیست یادآوری کنیم که او هم به بازاریابی محصولات علاقمند بود و هم به روند تفکر مربوط به طراحی آن‌ها. گرچه او در این زمینه هیچ آموزش رسمی دریافت نکرد، اما یاد گرفت که چگونه شب‌ها برنامه نویسی کند و روی شکل گرفتن ایده‌هایش کار کند.

#### 4- جمع و جور بمانید

اکثر مردم وقتی فهمیدند اینستاگرام تنها 13 کارمند داشت، حیرت‌زده شدند. تمایلی که معمولاً در میان بنیانگذاران استارت‌آپ وجود دارد این است که تا سرمایه قابل توجه‌ای بدست می‌آورند، دست به استخدام‌های سریع می‌زنند تا سهم بازار را بدست بیاورند. به‌هرحال، گاهی اوقات عکس این کار می‌تواند استراتژی بهتری باشد. با استخدام کارمندان بیشتر، متمرکز ماندن روی ساخت محصولات و مدیریت کارمندان می‌تواند موجب حواس‌پرتی گردد و دشواری‌هایی را به همراه داشته باشد. اغلب، استارت‌آپ‌های که جمع و جور باقی می‌مانند فرز و چابک هستند. تنها در صورتی دست به استخدام مهندسیین و یا تجار بزنید که مجبور باشید.



#### 5- کوچک عمل کنید اما بزرگ فکر کنید

از همان ابتدا، کوین سیستم شرمنده جاه‌طلبی‌ها و بلندپروازی‌ها خود نبود. او در مصاحبه‌ای که با مجله تایم در سال 2011 انجام داد، عنوان کرد که می‌خواهد "یک ابزار اجتماعی برای زندگی اجتماعی در حال جریان بسازد... ما می‌خواهید روش ارتباط مردم و اشتراک‌گذاری‌ها را در دنیای واقعی تغییر دهیم." شکی نیست که وقتی یک فارغ‌التحصیل دانشگاه استفورد که تجربه‌ای هم ندارد، شرکتی را راه‌اندازی می‌کند؛ به توانایی‌هایش اعتماد دارد و مصمم است.

آنچه که سیستم در موردش شرمنده بود، افزایش عملیات کسب و کارش بود. برخلاف استارت‌آپ‌های جاه طلب دیگر، سیستم سازمان خود را جمع و جور و کارآمد نگاه داشت آن هم تنها با 13 کارمند.

#### 6- اول کاربران خود را بیابید، بعد نگران درآمد باشید

مهم نیست چه کسب و کاری دارید، شما به عده‌ای کاربر و دنبال‌کننده نیاز دارید. چه یک مغازه پیتزا فروشی داشته باشید یا بزرگترین اپ اشتراک‌گذاری موبایل در جهان، مهم نیست درآمدها چقدر باشد، باید ببینید چه تعداد مشتری وفادار توانسته‌اید برای خودتان دست و پا کنید. بدون داشتن مشتریان وفادار، شانس موفقیت ندارید.



## 7- موفقیت رد پا برجای می‌گذارد

"از 0 دلار تا 1 میلیارد دلار ظرف 18 ماه" شاید تیترا فریبنده و مسحورکننده‌ای باشد، اما رسانه‌ها با نادیده گرفتن سال‌ها آموزش، سخت‌کوشی و شکست که در نهایت منجر به چنین موفقیتی شده است، در واقع هیچ لطفی به ما نمی‌کنند." واقعیت این است که بنیانگذار اینستاگرام، کوین سیستروم سال‌ها وقت خود را صرف تلاش برای کسب دانش، مهارت و تجربه و برقراری ارتباط در فضای استارت‌آپ کرده و با غول‌های اینترنتی از جمله گوگل، مایکروسافت و Odeo (که بعدها توئیتر نام گرفت) کار کرده است. غیر از این‌ها، او استارت‌آپ‌های دیگری را راه‌اندازی کرد که در طول مسیر با شکست مواجه شدند و موجب شدند تا او قبل از دستیافتن به اینستاگرام درس‌های ارزشمندی را بیاموزد.

## 8- بفهمید چه چیزهایی کاربردی هستند

قبل از آنکه کوین سیستروم به اینستاگرام دست یابد، ابتدا به فکر ساختن سرویسی تحت عنوان Burbn بود که شباهت بسیاری به Foursquare - اپلیکیشن مکان‌یابی- داشت. اما وقتی کوین و شریک‌اش سرمایه‌گذاری خود را آغاز کردند بر سر یکی از محبوب‌ترین ویژگی‌های Burbn به توافق رسیدند که این ویژگی به اشتراک‌گذاری عکس بود. و در نهایت به نام ساده‌تر اینستاگرام رسیدند.



## 9- افزایش تعاملات با دیگران

چند ساعتی پس از راه‌اندازی اینستاگرام، سیستم نتوانست از پس هزاران دانلود بربیاید و خراب شد. او به سرعت با دوستان دانشگاهی خود تماس گرفت و از آن‌ها کمک خواست. یکی از دوستانش دی آنجلو (D'Angelo) نه تنها به او در این زمینه کمک کرد، بلکه در اینستاگرام هم سرمایه‌گذاری کرد. دوستان دیگر او هم در اینستاگرام سرمایه‌گذاری کردند. سیستم در گوگل کار کرد و بعد در شرکتی که بعدها نام آن توپیتز نام گرفت. در نهایت هم توسط شخصی که او را از زمان کار در گوگل می‌شناخت، به یک تاجر به نام مارک اندرسون معرفی شد. اندرسون 250 هزار دلار روی این اپلیکیشن سرمایه‌گذاری کرد.

## 10- نام محصول باید بیانگر هدفش باشد

از آنجایی که نام این اپلیکیشن از Burbn به اینستاگرام تغییر کرد، هدف این اپلیکیشن هم از عرضه قابلیت‌های مختلف به کاربران به تمرکز روی یک قابلیت تغییر یافت و آن تصویر بود. نام Burbn بیانگر هدف و کاربرد این اپلیکیشن نبود. تغییر نام این اپلیکیشن به اینستاگرام در واقع بازتاب دهنده قابلیت نسخه جدید Burbn بود، به معنی ارائه تصاویر با قابلیت اشتراک‌گذاری فوری.

منبع:

ناواستارتاپ

تاریخ انتشار:

11 دی 1395