



شرکت اوبر (Uber) یک سرویس همسفری آنلاین در سانفرانسیسکو است که به کاربران امکان می‌دهد تا به نزدیکترین رانندگان محل خود، دسترسی داشته باشند. اپلیکیشن حرفه‌ای این شرکت مسافر را به نزدیکترین راننده مرتبط می‌سازد و با ارسال موقعیت او به راننده شرایط سفر را فراهم می‌نماید. این شرکت در سال 2009 توسط کارآفرین موفق به نام تراویس کالانیک تاسیس شد.

تراویس کالانیک، کارآفرین جوان و معروف آمریکایی و بنیانگذار شرکت اوبر است. به دلیل داشتن همین عنوان‌ها، وی به شهرت زیادی دست یافته است و در حال حاضر یکی از تاجران موفق و میلیاردر محسوب می‌شود. او با وجود آن که یک کارآفرین 39 ساله است، اما با ثروت 6 میلیارد دلاری خود، در سال 2014 در لیست 400 فرد ثروتمند آمریکا، در جایگاه 290 ام قرار گرفت.

مطلب پیشنهادی



رهبری کردن را از اسطوره فوتبال بیاموزیم!
۱۰ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان لیونل مسی!

و اما ببینیم 10 رمز موفقیت تراویس کالانیک- بنیانگذار شرکت اوبر- در چیست:



1- چیزهایی که به نظرتان نابسامان هستند و شما به آنها علاقمندید را پیدا کنید

ایده شرکت اوبر از جایی به ذهن کالانیک خطور کرد که با مشکل ساده یافتن تاکسی در پاریس مواجه شد. آمازون یا گوگل، همه کسب و کارهای بزرگی که امروزه می‌بینیم به مردم کمک می‌کنند تا زندگی ساده‌تر و بهتری داشته باشند. وقتی اساس کسب و کار شما بر پایه حل مشکلات خاص باشد، ارزش زندگی مردم را بیشتر می‌کنید.

" اوبر با هیچ ذهنیت بلندپروازانه یا جاه‌طلبانه‌ای شکل نگرفت، بلکه ایده شکل گرفتن آن تنها برای حل این مسئله ساده بود"

2- تحلیلگر و خلاق باشید

اوبر داده‌هایی را برای آنالیز درخواست‌ها و دسترسی به تاکسی در اختیار دارد، تا ظرف 5 دقیقه تاکسی در هرجایی از جهان در اختیار مسافر قرار بگیرد. اوبر همزمان از ابزارهای بازاریابی نوآورانه استفاده می‌کند تا مشتریان بیشتری بدست بیاورد. یک روز در سال، این شرکت کمپینی به نام Uber Ice cream یا "بستنی اوبر" راه می‌اندازد که در آن با کلیک کردن یک دکمه، بستنی برای مشتری ارسال می‌گردد. تراویس نقل قول آلبرت اینشتن را اینگونه تفسیر می‌کند: " **خلاقیت داشتن هوش سرگرم کننده است.**"



3- در جهت ارائه گزینه‌های بهتر به مردم کار کنید

یکی از بزرگترین دلایل موفقیت او بر این است که مشتریان به راحتی جابه‌جا می‌شوند. رفتن از یک مکان به مکان دیگر به راحتی ضربه زدن روی یک دکمه در گوشی همراه است. او بر همچنین الگوریتم‌هایی ساخته است تا مطمئن شود که ماشین‌های کافی در نزدیکی آن محل وجود داشته باشند. هر چند مشتریان از قیمت بالای آن راضی نیستند، اما این اطمینان وجود دارد که با وجود تقاضای بالا، تاکسی در اختیار شما قرار می‌گیرد که این هم به نفع مشتری است و هم به نفع مالک تاکسی.

4- اگر اشتباه کردید؛ از اشتباهاتتان درس بگیرید و پیش بروید

کالانیک به عنوان فردی عجول و بی‌پروا و پرتکاپو شناخته می‌شود. او برای دفاع از عملکرد شرکت خود، در مقابل صنعت تاکسی‌رانی، شرکت‌های تاکسی رقیب، ناظرهای محلی و گاهی اوقات حتی در برابر مشتریان خودش ایستاده است. در واقع کارهایی که کالانیک انجام می‌دهد، او را پیش می‌راند و او از نشان دادن آن‌ها هراسی ندارد. اما بارها پیش آمده که خودش قبول دارد احتمالاً روش درستی را در پیش گرفته است.



5- مشکل شما چقدر دشوار و بغرنج است؟

هرچه مشکل شما دشوارتر باشد، راهکارها موثرتر خواهند بود. تراویس خود را یک "مشکل‌گشای" مسئول در اوپر می‌خواند.

6- موانع شاید بتوانند سرعت شما را کم کنند اما نگذارید شما را متوقف کنند

اوپر سهم خودش را از مشکلات و گرفتاری‌ها دارد و هنوز هم مشغول مبارزه با مقررات در بازارهای جدید است. این شرکت همچنین برای گسترش کسب و کارش باید با قوانین موجود بجنگد. از اتحادیه تاکسیرانی گرفته تا ناظران شهری، با این حال این شرکت تلاشش را می‌کند تا در حد و امکان رفت و آمدها را برای مشتریان خود آسان‌تر نماید. کالانیک در هر مرحله از مسیر با انجام کارهایی که خودش آن‌ها را "مواجهه اصولی" می‌خواند، موقعیت خود را حفظ کرده است.



7- از این که با کارهای کوچکتر شروع کنید، نترسید

درست 5 سال قبل، شرکت اوپر فقط یک تیم 5 نفره در سانفرانسیسکو بود. همانند هر کسب و کار جدید و مخاطره آمیزی، با وجود منابع کمی که در اختیار داشتیم دوران سختی را سپری کردیم تا این که با تلاش فراوان توانستیم کسب و کارمان را حفظ کنیم.

8- جادو کنید! کارهایی انجام دهید که مردم را متحیر و آنان را وادار به صحبت می‌کنند

تراویس تاکید می‌کند که بهترین راه برای جادو کردن افراد این است که بگذاریم مردم از مشارکت کردن لذت ببرند، چه با پول دادن، یا کمک به آنان برای صرفه جویی در هزینه‌ها یا ارزش قائل شدن برای پولی که می‌پردازند. تراویس ضمن اشاره به استیو جابز می‌گوید، "افراد مناسب استخدام کنید. آینده را ببینید و تیم خود را هیجان‌زده کنید. استیو جابز حق ثبت اختراع آیفون را داشت و پیش از هر کس دیگری به آینده اسمارتفون‌ها می‌نگریست."



9- فروش و داستان‌سرایی

تراویس بر این باور است که بهترین راه برای ایجاد ارتباط با مشتریان این است که یاد بگیریم که تعجیل کنیم و داستان خوب بگوییم. برای این که تراویس این دیدگاه خود را توضیح دهد، فیلمی را به نمایش گذاشت که جهان را از نگاه یک راننده تاکسی می‌دید، از جمله مناظر و امکانات روزمره که ما قدرشان را نمی‌دانیم. تراویس این گونه توضیح می‌دهد که: " داستان‌سرایی خود را از یک سواری ساده با تاکسی به داستان زندگی و معنای آن ارتقا دهید. راه‌های زیادی وجود دارند که بتوان چیزها را با صداقت و درستی به فروش رساند. با وجود این که او بر یک سرویس حمل و نقل است، اما شما می‌توانید با گفتن یک داستان خوب در مورد آن، مردم را ترغیب کنید."

10- کارآفرینی یعنی ماجراجویی انجام کارهای غیرممکن

تراویس شدیداً به انجام کارهای غیرممکن باور دارد و به عقیده او کارآفرینی یعنی همین. او می‌گوید که به دنبال ماجراجویی باشید و می‌افزاید او بر تصمیم دارد با باز کردن پای چین به شرکت‌اش کار غیرممکنی انجام دهد، بازاری که تقریباً هیچ شرکت خارجی دیگری قادر به دست یافتن به چنین جایگاهی نباشد.

منبع:

ناواستارتاپ

تاریخ انتشار:

18 فروردین 1396

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/7398/%DB%B1%DB%B0-%D8%B1%D9%85%D8%B2-%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82%DB%8C%D8%AA-%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D8%A2%D9%81%D8%B1%DB%8C%D9%86%D8%A7%D9%86-%D8%A7%D8%B2-%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86-%D8%A8%D9%86%DB%8C%D8%A7%D9%86%DA%AF%D8%B0%D8%A7%D8%B1-%D8%B4%D8%B1%DA%A9%D8%AA-%D8%A7%D9%88%D8%A8%D8%B1>