

شرکت نوپا یا استارت آپ شرکتی است که راه حلی نوین را برای حل یک مسئله ارائه می‌دهد. استارت آپ می‌تواند پنجره ذهن رو به آینده باشد. شرکت‌ها اگر خواستار رشد برق‌آسا و ایجاد موج جدید در بازار هستند باید رو به استارت آپ‌ها بیاورند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که متوسط عمر استارت آپ‌ها سه سال است و پس از آن شرکت دیگر استارت آپ نیست زیرا معمولاً توسط شرکت‌های بزرگ‌تر خریداری می‌شود یا تعداد کارمندان و یا میزان درآمد شرکت به حدی می‌رسد که دیگر نمی‌توان آن را یک شرکت نوپا نامید. لازم به ذکر است که مفهوم استارت آپ با دنیای تکنولوژی گره خورده است اما همه استارت آپ‌ها نمی‌توانند خود را به سطحی برسانند که به شرکتی بزرگ تبدیل شوند یا شرکت بزرگ آن را خریداری کنند. تعداد زیادی از شرکت‌های نوپا به دلیل عدم آشنایی با روندهای بازار خیلی سریع از دور رقابت خارج می‌شوند.

DO YOU HAVE THE NEXT BIG IDEA?



www.ToorangPrint.com

بخش عمده‌ای از استارت آپ‌ها در حوزه تکنولوژی و توسط یک یا چند جوان مشتاق ایجاد می‌شود، گاه این تلاش ارزشمند نتیجه‌بخش می‌شود و مواقعی هم وجود دارد که به بن‌بست می‌رسد.

_ مالکیت و مدیریت دو مقوله جدا از هم هستند.

تنها به این دلیل که شما توانسته‌اید با ایده‌ای جدید و فوق‌العاده استارت آپی رو تشکیل دهید به این معنا نیست که می‌توانید هنگام ورود به بازار مدیر خوبی برای استارت آپ خود باشید. رده‌های شغلی به‌خودی‌خود معنایی ندارند و این افراد هستند که به آن‌ها معنا می‌بخشند بنابراین نباید این‌گونه فرض کرد که فردی با ایده خود توانسته استارت آپی رو به وجود آورد می‌تواند آن را در بستر ناآرام بازار به‌خوبی هدایت کند، مدیریت به مجموعه‌ای از مهارت‌ها نیازمند است که لزوماً هر فرد خلاق و ایده پرداز از آن‌ها بهره‌مند نیست.

_ استخدامی‌های شما بیانگر توانایی رهبریتان هستند.

یکی از دلایل شکست تعداد زیادی از استارت آپ‌ها استخدام‌های نادرست و غیراصولی است. معمولاً فردی که مدیریت استارت آپ را به عهده دارد دوستان خود را برای اداره امور در بخش‌های مختلف به سازمان می‌آورد زیرا ذهنیت سازمانی ندارد و تنها به دنبال این است که به هر قیمتی شده یک تیم را گرد هم آورد. باید به خاطر داشت که استخدام‌های یک مدیر نشان‌دهنده توانایی اوست. یکی از ملاک‌های سنجش توان یک مدیر کیفیت افرادی است که در سازمان استخدام می‌کند.

_ مدیریت استارت آپ مستلزم برنامه‌ریزی دقیق است.

بدون شک مهارت در برنامه‌ریزی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های هر مدیری باید باشد که این مهارت برای مدیران استارت آپ اهمیت بیشتری می‌یابد و دلیل اهمیت برنامه‌ریزی برای شرکت‌های نوپا این است که بیشتر از شرکت‌های قدیمی و تثبیت‌شده در بازار در معرض اتفاقات و نوسانات بازار قرار دارند و به همین دلیل باید برای شرایط مختلف برنامه کاملی داشته باشند. بدون شک در طوفان‌های سهمگین قایق‌های کوچک بیشتر از کشتی‌های بزرگ در معرض غرق شدن هستند.



Start-up Stories

www.ToorangPrint.com

چرا بعضی از استارت آپ ها موفق و بیشتر آن ها با شکست مواجه می شوند؟

شکست در دنیای استارت آپ ها یک حقیقت تلخ است در واقع مجموعه ای از عوامل وجود دارند که منجر به موفقیت و یا شکست یک استارت آپ می شود:

_ عوامل مؤثر در شکست استارت آپ

_ عدم نیاز بازار به محصول آن ها، عدم تمرکز، عدم انگیزه، عدم تعهد و علاقه، غرور بیش از حد که موجب عدم تمایل به شنیدن و دیدن می شود، مشاوره گرفتن از افراد ناسالم و نادرست، فقدان مربی و مشاور خوب، فقدان دانش عمومی کار و کسب، نداشتن تیم درست، محصول ضعیف، بازاریابی ضعیف، رقابت بر سر شکست دادن، نادیده گرفتن مشتریان، مسئله قیمت گذاری؛ که دلیل اصلی شکست استارت آپ ها که توسط ۴۲ درصد استارت آپ ها مورد تحقیق قرار گرفته است عدم نیاز بازار به محصول آن ها بوده است.

در نهایت علاقه و انگیزه فاکتورهای لازم جهت موفقیت استارت آپ هستند اما ناکافی. افرادی که موفق هستند به کاری که انجام می دهند ایمان دارند. کارآفرینان موفق احساس می کنند می توانند بر روی جهان تأثیر داشته باشند و طرحی نو بیندازند. کارآفرینان موفق رقابت پذیرند آن ها برای برنده شدن نقش آفرینی می کنند و از باختن متنفر هستند اما هرگز کارآفرینی ندیدم که روحیه رقابتی و اشتیاق برای برنده شدن نداشته باشد.

