

بیست مرحله برای موفقیت استارت آپ ، بخش بیستم

در مقاله قبلی، در این مورد صحبت کردیم که بخشی از کار هر روز خود را به تفریح اختصاص دهید. در این بخش، نکات و توصیه‌هایی را مرور می‌کنیم که می‌توانند مؤسسان استارت آپ را با دور کردن از اشتباهات، به موفقیت برسانند.

تا به اینجا همه موافقیم که اداره‌ی یک استارت‌آپ، چالش بزرگ و منحصربه‌فردی است. هیچ دو تجربه‌ای دقیقاً شبیه هم نیستند، اما دام‌های مشترکی وجود دارد که می‌توانیم در عبور از آن‌ها، از دیگر استارت‌آپ‌ها درس بگیریم که پیش از این در زندگی خود با آن‌ها مواجه شده‌اند. درحالی‌که می‌توان از تجربه و حتی اشتباهات بزرگ به خرد رسید، اما برخی اشتباهات آن‌قدر بزرگ و پرهزینه‌اند که بهتر است از خیر تجربه کردن مستقیم آنها بگذرید. در طول این مجموعه، گام‌های اصلی که باید برداشت؛ تصمیماتی که باید گرفت، و بزرگترین قدم‌های اشتباهی که باید از آنها دوری کرد را برشمردیم.

یک استارت آپ موفق باید از هفت خوان رستم عبور کرده و به معیارهای خاصی دست یابد. هرچند عبور از موانع سخت است، اما غیرممکن نیست، البته اگر بدانید چه کارهایی را باید انجام دهید و چه کارهایی را نباید. طی کردن مراحل اولیه نیازمند داشتن دورنمای درست و گرفتن سنجیده‌ترین تصمیمات جهت مرتکب نشدن اشتباهات فلج‌کننده است. باید محصولی تولید کنید که نه تنها آنچه شما می‌خواهید را ارضا کند، بلکه آنچه مشتری می‌خواهد و نیاز دارد را هم تأمین نماید. باید تیم درستی از کارمندان و پیمانکاران تشکیل داده و با بینش، انگیزه و اراده‌ی قوی، فضای سالمی برای خود و شرکنتان فراهم کنید. برای اطمینان از قرار داشتن در مسیر درست باید مربیانی پیدا کنید که توصیه‌های درستی به شما کرده و درهای تازه‌ای را به رویتان باز کنند.

موفقیت نهایی شما، علاوه بر جسارت به احتیاط هم نیاز دارد. یکی از اولین و مهم‌ترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید، درست بنا کردن پایه‌های شرکنتان با ایجاد یک نهاد تجاری است، حتی وقتی به نظر می‌رسد شرکنتان تنها کمی بیشتر از یک ایده است. تمام مرادوات کاریتان، از کار با کارمندان تا تأمین‌کنندگان تا شرکا، می‌بایست شفاف شده و با قراردادهای مکتوب، رسمیت پیدا کند تا از اختلافات آینده جلوگیری شود، اختلافاتی که می‌توانند شرکت شما را در بن‌بست قرار دهند. و دارای فکری شما می‌بایست با گواهی ثبت اختراع، نشان تجاری، حق تکثیر و همچنین امنیت فیزیکی و تقسیم بندی مصون نگه داشته شود تا اسرار تجاریتان حفظ شوند.

هیچ کسب و کاری تا به حال بدون داشتن برنامه‌ریزی قوی و درازمدت موفق نشده است، باید از ابتدا به اهدافتان و نحوه‌ی رسیدن به آنها فکر کنید. ترسیم یک نقشه‌ی راه برای محصولات و شرکنتان می‌تواند به شناسایی تله‌های احتمالی کمک کرده و اقدامات لازم و مهلت‌هایی را برای شما و تیمتان تعریف کند که باید طبق آنها پیش بروید. هم‌چنین برای تثبیت اعتبار خود در بازار خاص مدنظرتان، باید بستر لازم را ایجاد کنید. نوشتن و صحبت کردن درباره‌ی عناوین خاص کاری، شما را به عنوان یک کارشناس معتبر در آن حوزه، مطرح می‌کند. به‌علاوه، درست کردن وبلاگ و ویدئو در مورد مسائل مهم صنعت مربوطه و کاری که شرکت شما برای رسیدگی به این مسائل انجام می‌دهد، شما را به مخاطبانانتان می‌شناساند. و این روابط راهبردی با افراد باهوش و هم‌فکر به شما اجازه می‌دهد درها را گشوده و شراکت‌هایی ایجاد کنید که می‌توانند به هر دو طرف سود برسانند.

احتیاط بهترین قسمت شهامت است، و گاهی بهترین تصمیمات آنهایی هستند که نمی‌گیرید. داشتن رویکردی آرام و محتاط نسبت به گسترش دادن کارتان در مراحل اولیه می‌تواند زجرآور باشد، اما عاقلانه است. به جای عجله کردن و قرار دادن شرکت در موقعیت‌های غیرقابل دفاع و ناپایدار، هوشمندانه و سنجیده تصمیم بگیرید. از طرف دیگر، پذیرش اولین پیشنهاد تأمین سرمایه می‌تواند برای استارت آپ‌هایی که از لحاظ مالی در مضیقه‌اند، وسوسه‌انگیز باشد، اما یک پیشنهاد بد یا رابطه با سرمایه‌گذار غلط، اشتباهاتی برگشت‌ناپذیرند.

از همه مهم‌تر اینکه، ما باید در صورت امکان، به عقب بازگشته و دورنمای خود را حفظ کنیم. قرار دادن سرگرمی به‌عنوان بخشی از زندگی کاری روزمره‌تان و وقت گذاشتن برای استراحت‌های گاه به گاه برای شارژ کردن مجدد باتری‌هایتان لازم است، چراکه باعث می‌شود در جهان سخت و بی‌رحم استارت آپ سالم بمانید. در ارتباط ماندن با دوستان و خانواده می‌تواند وقتی در تقلا از زمین بلند کردن استارت‌اپتان هستید، چالش برانگیز باشد، اما هرگز نباید چیزهایی را فراموش کنیم که برایمان حقیقتاً مهم‌اند یا دلیل کارهایی هستند که انجام می‌دهیم. حفظ تعادل میان کار-زندگی برای مدیرعامل یک استارت‌اپ می‌تواند نزدیک به محال باشد، اما نباید زندگی‌مان را کاملاً فدای کار کنیم.

ECONOMOTIVE