

برای شروع استارت آپ تنها به این شش شخصیت نیاز دارید - دیجیاتو

میترا تهرانی | شنبه، ۱۴ تیر ۱۳۹۳

هنگامی که خواستید یک کسب و کار حسابی برای خودتان راه بیندازید، از این اشخاص در تیم موستان استفاده کنید.

آقای برنارد شونر می گوید شاید شما ایده ی فوق العاده ای برای کسب و کار و یک ساپورت مالی خوب و تحقیقات بازار خوش بینانه ای هم داشته باشید، اما اگر در شخصیت اعضای تیم موسس، تعادل درستی را رعایت نکنید، باید خیلی زود کاسبی تان را تخته کنید. در ادامه بخشی از گفته های آقای برنارد شونر نویسنده کتاب [راهنمای بقای انجمن کار آفرین](#) (مک گیل - هیل، می 2014) را بخوانید.

ما قبلا هم با یکدیگر کار کرده بودیم و اطمینان داشتیم که یکدیگر را خوب می شناسیم. اما هنگامی که پای تاسیس یک شرکت در میان است فشار های موجود باعث می شود که مردم هم متفاوت عمل کنند.

انتخاب درست و آگاهانه یک تیم مسیر را تعیین می کند و سرمایه گذاری است که بیشتر از هر تصمیم دیگری در طول عمر یک شرکت نتیجه می دهد. او از تجربه اش صحبت می کند - در سال 2002 شونر یکی از بنیانگذاران شرکت تکنولوژی تشخیص رادیو فرکانس [ThingMagic](#) بود که به همراه 4 نفر از اعضای Media Lab فارغ التحصیل از موسسه تکنولوژی ماساچوست آن را پایه گذاری کردند و به این ترتیب بود که سالی سرشار از آشفتگی مطلق را تجربه کرد.

او می گوید: "ما قبلا هم با یکدیگر کار کرده بودیم و اطمینان داشتیم که یکدیگر را خوب می شناسیم. اما هنگامی که پای تاسیس یک شرکت در میان است فشار های موجود باعث می شود که مردم هم متفاوت عمل کنند. و این برای من یکی از تجربیات تلخ سالهای اخیر بود. یک محیط کاملا متفاوت مردم و نوع عکس العمل هایشان را تغییر می دهد."

داشتن یک تیم خوب از همان ابتدا یک سرمایه بزرگ است و اضافه کردن هر عضوی در مراحل بعدی مشکل

مهارت ها و خصیصه های یک بنیانگذار قابل تغییر نیست و این موضوع اهمیت انتخاب درست

در ابتدای کار را نشان می دهد. اینها بخشی از گفته های شونر است که استارت آپش را در طول فراز و فرود هایش رهبری کرده و نهایتاً آن را به Trimble Navigation فروخته است.

“اعضای تیم بنیانگذار نمی توانند تغییر کنند، و کسی هم نمی تواند با سرمایه گذاران و یا مشتریان با اقتدار و اختیارات یک بنیانگذار صحبت کند... داشتن یک تیم خوب از همان ابتدا یک سرمایه بزرگ است و اضافه کردن هر عضوی در مراحل بعدی مشکل.”

شونر که حالا نایب رییس توسعه کسب و کار برای ThingMagic است برای ما توضیح می دهد که هر استارت آپی برای موفق بودن به 6 شخصیت نیاز دارد. شاید یک نفر بیش از یکی از این ویژگی ها را داشته باشد، مهم این است که این 6 شخصیت یا ویژگی در تیم وجود داشته باشند.

در ادامه مطلب با دیجیاتو همراه باشید تا ببینیم یک استارت آپ وجود چه شخصیت هایی را نیاز دارد تا یک استارت آپ موفق طولانی مدت باقی بماند.

1- سرکرده نابغه

شونر می گوید تخصص مهارتی است که یک تیم بنیانگذار نمی تواند بدون آن کار کند. هر استارت آپی به حداقل 1 نابغه برای اوج گرفتن نیاز دارد.

اغلب سرکرده نابغه بقیه تیم را به چالش می کشد و از آن ها چیزهایی را می خواهد که بقیه از چگونه انجام دادنش مطمئن نیستند. این شخص سرشار از اشتیاق است و اغلب به عنوان یکی از پر ریسک ترین اعضای گروه شناخته می شود.

2- سوپر استار

سوپر استار شخصی است که از پس کارهای بیزینس و انجام وظایف بر می آید. از سفارش ملزومات برای دفتر کار گرفته تا سر پا نگه داشتن خطوط اینترنت شرکت. این شخص ترکیبی از غیر قابل پیش بینی بودن، علاقمندی و کاریزما است.

شونر می گوید: “سرکرده نابغه و سوپر استار اغلب یک نفر هستند.” به علاوه آنکه اضافه کردن این شخصیت در مراحل بعدی تقریباً غیر ممکن است.

3- رهبر

شونر می گوید اداره یک شرکت با بیش از یک بنیانگذار یک روند دموکراتیک را می طلبد. اما گاهی هم لازم است تصمیمات سختی که زندگی هر شخصی را تحت تاثیر قرار می دهد، گرفته شود.

“هر استارت آپی به یک رهبر مشخص نیاز دارد. رهبر نه به این معنی که دستمزد بیشتری بگیرد یا برتری خاصی نسبت به بقیه داشته باشد. و البته نیازی هم نیست که یکی از موسسین باشد. تنها به این معنی که کسی باشد که دیگران به او نگاه کنند و بخواهند که از او پیروی کنند؛ در مواقعی که کشمکش پیش می آید و نیاز است که تصمیمات جنجالی گرفته شود.”

4- کهنه کار صنعت

از آنجایی که استارت آپ ها اکثرا به دنبال ایده های جدید شکل می گیرند، اگر کسی را داشته باشید که در مورد چگونگی انجام کارها در صنعت بداند بسیار کمک خواهد کرد.

“مدت زیادی از ارتباط عمیق شما با صنعت باید گذشته باشد تا بتوانید خود را یک انسان کار بلد و وارد در صنعت بدانید؛ برای درک پیچیدگی های محیط رقابتی، به رسمیت شناختن مردم به عنوان سرمایه های واقعی و نگاه کردن از دریچه تبلیغات رقبا و کمپین های روابط عمومی...یک کهنه کار صنعت همه این موارد را دیده و میداند که هر کس دیگری چگونه این کارها را انجام می دهد.”

شونر می گوید که رهبر و کهنه کار صنعت می توانند یک نفر باشند. اگر استارت آپ در ابتدا رهبر شاخصی نداشته باشد شرکت می تواند این شخصیت را بعد ها استخدام کند. فقط مراقب باشید این کار را خیلی زود انجام ندهید. “ممکن است منافی برای شرکت داشته باشد، اما اغلب شرکت همان شرکت قبلی باقی نخواهد ماند.”



جلد کتاب آقای برنارد شونر (Bernd Schoner)
“راهنمای بقای انجمن کار آفرین”

5- فروشنده

او می گوید استارت آپ هایی با ایده های درخشان اغلب فراموش می کنند که به کسی برای فروش محصولاتشان نیاز دارند. یک فروشنده قوی در تیم تاسیس کننده کمک می کند تا خطرات و ریسک ها را به حداقل برسانید.

“ترکیبی از بینش فنی، اقتدار بنیانگذاری و تجربه فروش در بازار رقابتی مزیتی است که به سختی رقبا می توانند بر آن فائق بیایند.”

6- قسمت مالی

شونر می گوید استارت آپ به یک استعداد مالی هم نیاز دارد. از آنجاییکه این نوع شخصیت راحت ترین موردی است که می تواند در آینده به شرکت بپیوندد، کنترل کننده های حرفه ای و سرپرستان ریسک اغلب استخدام این شخص را در دستور کار خود دارند.

قابل درک است که وقتی اعضای موسس سرمایه گذاری شما آماده کناره گیری می شوند، سعی می کنند یک کاسبی راه بیندازند تا سریعاً پول حاصل کنند و تا جایی که ممکن است سهام بیشتری در آن داشته باشند. اگر شما بتوانید یکی از موسسین ماهر را مسئول نظارت بر عملکرد مالی قرار دهید، ممکن است کمی از آرامش خاطری که خواهید داشت لذت ببرید.

نکته پایانی: شونر می گوید اگر چه مهارت ها مهم هستند، اما نگرش ها همیشه برتری دارند.

“مهارت های خوب مانند یک بیمه در شرایط سخت یک شرکت عمل می کنند... اما وقتی در انتخاب شریک شک کردید، آنهایی را انتخاب کنید که ارزش های یکسانی دارند. تعریفشان از موفقیت در استارت آپ چیست؟ پول؟ کمک های جهانی؟ داشتن اعتقادات مشابه درباره ی اینکه چگونه زندگی خود را می گردانید می تواند یک تیم با طول عمر زیاد به وجود بیاورد.”

[دیجیاتو](#)