

## استارتاپ سازی از کسب و کار فعلی

### تدوین: مرکز خدمات کارآفرینی شاخص پژوه

در دنیای رو به رشد امروز، بدون هیچ تعارف و مقدمه‌ای باید گفت که ماندن در خم کوچه‌ی اول کسب و کار پدری خویش، امری وقت‌گیر، بیهوده و اگر هم بدون درآمد نباشد، حداقل بدون سود است. از طرفی کنار گذاشتن کلی کسب و کار فعلی، با وجود سرمایه موجود، نیز منطقی به نظر نمی‌آید. در نتیجه به این سؤال می‌رسیم که در این بین آیا می‌توان به راه‌حلی بینابین رسید؟ به عبارت دیگر آیا امکان تبدیل کسب و کار فعلی به استارتاپی همسو با دنیای پرسرعت وجود دارد؟

ما اینجا با یک «بله» شیرین در خدمتتان هستیم.

### اما چگونه؟

مفهوم «تبدیل کسب و کار - Business Transformation» از زمان آغاز تجارت وجود داشته است. به عبارت ساده، قابلیت تبدیل کسب و کار، نشان دهنده توانایی یک کسب و کار در انطباق خود با نیازهای متغیر مشتری و یا با محیط کسب و کار در حال رشد است. این تبدیل کسب و کاری از زمان تبدیل مبادله کالا با کالا به تجارت مبادله با ارز آغاز و تا امروز که روزانه بر تعداد کارآفرینان، افزوده می‌شود، ادامه دارد. بنابراین، چه چیز واقعاً تغییر کرده است؟ این تغییر چه اهمیتی دارد؟ و اصلاً چطور باید با این تغییر و تبدیل‌های مداوم کنار آمد؟

### داشتن نظارت بر چشم‌انداز

حفظ هوشیاری خود و نظارت بر کسب و کارتان، به‌منظور درک صحیح و دریافت روند نوظهور تغییراتی که در آن در حال رخ دادن است، بسیار قابل اهمیت است. در بازار پویایی که امروزه در آن فعالیت می‌کنیم، فرصت‌ها یا چالش‌ها می‌تواند از هر طریقی مانند تغییر در سلیقه مشتری، تغییر در شرایط اقتصاد کلان، تکنولوژی جدید و یا رقابت، ایجاد شوند.

## داشتن ساختار مجهز به پیش‌بینی و برخورد با تغییرات

وجود یک ساختار مجهز که قادر است تغییرات را به سرعت پیش‌بینی کند و عکس‌العمل نشان دهد، الزامی است. در حالی که طراحی استراتژی، عملکردی است که معمولاً برای رهبران کسب‌وکار محفوظ است، اما نباید یک‌طرفه باشد. روند ایده آل باید با یک مکانیزم «پایین به بالا» آغاز شود که در آن به بازخوردهای کارکنانی که بیشترین ارتباط را با مشتری دارند و می‌توانند تغییر نیازهای مشتری یا تغییر محیط کسب‌وکار را زودتر درک کنند، توجه و جمع‌آوری می‌شود. این روند باید از فرایند برنامه‌ریزی استراتژیک «بالا به پایین» کلاسیک که در آن رهبران ارشد این بازخورد را می‌گیرند و در صورت نیاز مورد بررسی دقیق استراتژیک قرار می‌دهند، تغذیه کنند.

### از نو شروع و تلاش کنید.

هنگامی که نیاز به تغییر، شکل گرفت، گام بعدی این است که از چگونگی تغییرات و چگونگی انجام آن‌ها مطلع شویم. این روند می‌تواند شامل یک نگاه کلی از دیدگاه، کمبودها و ارزش‌ها باشد؛ و یا شاید یک تغییر در خود مدل کسب‌وکار. یکی از برجسته‌ترین نمونه‌های این چشم‌انداز استارت‌آپی در هند، شرکت Paytm است. در حقیقت Paytm از یک شرکت VAS تلفن همراه در سال ۲۰۱۰ به یک شرکت پرداخت پیشرو در هند تبدیل شد و موفق گردید که از سایر رقبایش پیشی بگیرد. راز این موفقیت، داشتن سرعت عمل بالا و توانایی لازم جهت پاسخ دادن به نیاز بازار و تکمیل خلأهای آن است.

### کسب و کار جدیدتان را در دسترس قرار دهید/ تولیدات جدید داشته باشید

یک مدل کسب‌وکار جدید و یا تغییر در چرایی یک سازمان می‌تواند منجر به تغییرات متعدد در داخل، اعم از سیستم‌های داخلی و فرآیندها به منظور تبدیل نقشه تولید محصولات از منابع مواد به نیازهای استعدادی (مهارت‌های جدیدتر، قابلیت‌های بیشتر و ارزش‌های بالاتر) شود؛ و حتی می‌تواند باعث شود که مشتریان محصولات شما را خریداری و با شما همکاری کنند. کلید انجام موفقیت‌آمیز این تبدیلات آن است که به طور گسترده ارتباط برقرار کنید،

قاطعانه کار کنید و مهم‌تر از همه به طور مداوم از اینکه در مسیر درست هستید، اطمینان حاصل کنید.

### نقش رهبر

در سناریوی تغییر، رهبران نیاز به تحقق منطق و اهمیت تغییر در تیم مدیریت ارشد، رهبران مدیریت متوسط و خط مقدم دارند. علاوه بر این، ممکن است مجبور به ارتباط با سهامداران، شرکا و مشتریان کلیدی باشند. برای تغییر جهت کشتی، نیاز به تمام دست‌ها در همان جهت قم بزنید.

اگر فکر می‌کنید خیلی دیر شده، احتمالاً همین‌طور است. بنیان‌گذاران، به عنوان صاحبان یک شرکت، تمایل دارند تا ایده را به دست آورند، بنابراین اجازه دادن به آن از بین می‌رود و یا بازنگری آن می‌تواند یکی از سخت‌ترین تصمیم‌ها باشد. به همین دلیل مهم است که قبل از آنکه دیر شود، سیگنال‌های بازار را در نظر بگیریم.

### ایمانتان را حفظ کنید

معمولاً چندین سال طول می‌کشد تا محور یک کار در چرخه حیات شروع شود و رونق بگیرد و گاهی اوقات نیز از قیمت می‌افتد، زیرا ایده اصلی کار نمی‌کند، بخش از پول نقد می‌سوزد و این برای سرمایه‌گذاران ناخوشایند است. با این حال، کلید حل مشکلات این است که سرمایه‌گذاری کنید و ایمان را حفظ کنید.

### به دنبال مشاور خوب باشید

داشتن گروهی از مشاوران و دوستان مورد اعتماد که بتوانند هدفمند فکر کنند، بازخوردهای سازنده ارائه دهند و در حین انجام کار صادق باشند، بسیار خوب است. گاهی اوقات همه چیز این است که چیزها را از طریق یک لنز متفاوت نگاه کنیم و یک چشم‌انداز بیرونی می‌تواند بهترین راه باشد.

فصلنامه علمی - تخصصی شاخص کارآفرینی/ ۸۱

در انتها باید گفت که به منظور اعلام وجود در دنیای رو به رشد امروز، با به کارگیری توصیه‌های بالا می‌توانید بدون از دست دادن سرمایه‌ی فعلی خود، به یک استارت‌آپ پرسود تبدیل شوید.

(Business Insider India/ The article is authored by Dhruv Agarwala, Group CEO, Housing.com, PropTiger.com and Makaan.com)

