

۴ نقش کلیدی که هر تیم پایه ای باید آنها را داشته باشد

به ندرت موفقیت در زمینه کارآفرینی زاینده ایده ها است. این موفقیت در گرو تشکیل تیم منسجمی است که هرگز دیدگاه هایشان از بین نمی رود و به شکل خستگی ناپذیری تلاش می کنند.

این مسئله در مورد استارتاپ ها هم صادق است. در واقع موفقیت آنها هم در گرو تیم موسسان شان است. در شرایطی که منابع محدود است و مقیاس ها با شدت رو به رشد هستند، تشکیل تیم پایه، به خصوص در مورد مقوله ای که من آن را سازمان های نمایی می نامم، بسیار حیاتی است. میزان تأثیر این شرکت ها ۱۰ برابر بیشتر از همتایان شان است.

رشد پرسرعت سازمان های نمایی نیازمند تأکیدی موکد بر تیمی هماهنگ است. برای مثال، پیتر تیل به تیم موسسان (الن ماسک، رید هافمن، لوک ناسک، مکس لوجین و چد هرلی) و کارکنان خود گفت که باید همگی همچون رفیق و نه همکار، در کنار هم کار کنند. نه تنها PayPal در جایگاه یک شرکت موفق عمل کرد، بلکه تیم هم به عنوان مافیای PayPal شناخته شده است، مافیایی که اعضای آن در استارتاپ های دیگری همچون تسلا، یوتیوب، اسپیس اکس، لینکدین، یلب، یمر و شرکت های پالانتیر به همدیگر کمک کردند. اکنون آن شرکت ها بازاری بر ارزش ۶۰ میلیارد دلار را به دست آورده اند.

مطلب مرتبط: راهکارهای ایجاد تیم کاری قدرتمند

هرچند هماهنگی میان اعضای پایه مهم است، اما با این حال تنوع میان اعضای تیم و توانایی شان بسیار حیاتی است. من نقش های کلیدی زیر را برای تشکیل تیم پایه ای که به دنبال رشد نمایی هستند، شناسایی کرده ام:

۱- رویاپرداز

رویاپرداز اصلی ترین نقش را در داستان هر شرکت دارد. معمولاً این نقش را موسس اصلی شرکت ایفا می کند، وی در ذهنش رویایی قوی و در دلش شوق سوزانی برای موفقیت شرکت دارد. در خصوص سازمان های نمایی، این مسئله «هدف دگرگون شونده خطیری» دارد، این هدف قصد تسخیر قلب ها و ذهن ها و تصورات و جاه طلبی هایشان را در داخل و خارج از سازمان دارد.

اعلانیه موقعیت سازمان های نمایی شامل اعلام هدفی می شود که احتمالاً در سال های پیش از آن بیدادگرانه به نظر آید. برای مثال، گوگل را در نظر بگیرید. نیت از تشکیل این شرکت «ساماندهی اطلاعات جهان» بود و سال ها قبل، این هدف غیرممکن بنظر می رسید، اما گوگل آن را به واقعیت بدل کرد و کسب و کاری چند میلیارد دلاری به راه انداخت.

رویاپرداران نه تنها اهداف شرکت را تعیین می کنند، بلکه سازمان را در مسیر دستیابی به آن اهداف هدایت می کنند.

۲- قهرمان مشتریان

هر شرکت کاربرانی دارد. برای مثال شرکت Airbnb میهمان پذیر است و شرکت Uber مسافرانی دارد. استارتاپ ها باید در تیم خود نقشی داشته باشند که در حوزه ارتباط با مشتریان تجربه داشته باشد. کسی که نیازهای مشتریان را می شناسد و هر ارتباطی را با مصرف کنندگان، تبدیل به فرصت می کند. شکل ارتباط او با مشتریان، ساده و تا جای ممکن شفاف هستند.

بسیاری از سازمان های نمایی قابل تشخیص، بازخورد کاربران را به بخشی از سازمان خود بدل کرده اند. Airbnb میهمانان را پذیرش کرده و آنها هم فرم های ارزیابی را پر می کنند. شرکت های Uber، Lyft و Sidecar مشتریان و رانندگان را تشویق می کند تا به همدیگر امتیاز دهند. پلت فرم خبری Reddit از کاربران دعوت می کند تا ذیل خبرنامه ها نظر خود را اعلام کنند. داشتن فردی که بازخوردهای کاربران را هماهنگ کند، ارتقا و توسعه پیوسته شرکت در حوزه نیازهای بازار را موجب می شود.

۳- معمار نوآوری

روز به روز چرخه رشد چرخه تولید و خدمات در تمام صنایع کوتاه تر از قبل می شود. با انقلاب دوربین های دیجیتال، عکاسی با فیلم جای خود را به دوربین های دیجیتال داد، اکنون رویکردها از بنیانی مادی و مکانیکی به اساسی اطلاعاتی در حال تغییر هستند. فینتله این بمب روشن شده است.

این مسئله باعث می شود که برنامه نویسی و مهندسی برای استارتاپ هایی که در حوزه فناوری هستند، بیش از پیش اهمیت پیدا کند. مطمئن شوید که برنامه نویس حرفه ای در تیم خود دارید؛ فردی که می تواند تکنولوژی های مختلفی را که برای ساخت محصولات یا ارائه خدمات لازم است، گردآوری کند. افزون بر حیات تکنولوژیک استارتاپ، برنامه نویس یا مهندس در شناسایی راه های جدید برای افزایش قدرت نفوذ در انواع تکنولوژی ها و اطلاعات نقشی کلیدی داشته و می تواند مدل کسب و کار را طراحی کند.

۴- باران ساز

هر استارتاپ می تواند رویایی قدرتمند داشته باشد و اعضای آن از توانایی های تکنولوژیک خوبی برخوردار باشند، اما اگر محصول دوام نداشته باشد، هیچ کدام از این موارد فایده ای ندارند. بیل گرلی که یک سرمایه گذاری مالی است، بیان داشت که «نرخ سوخت»، یا در واقع همان مقدار پولی که استارتاپ ها برای رشد کسب و کارشان صرف می کنند، از سال ۱۹۹۹ تا به حال، در بالاترین حد خود است. این افزایش نرخ سوخت می تواند به شکست منجر شود، پس حضور فردی که مدیریت امور مالی را برعهده بگیرد، بسیار ضروری است.

فردی که با عملکرد شغلی و مالی شرکت سروکار دارد، موجب دوام و سودآوری آن می شود که این خود کلیدی برای جذب سرمایه سرمایه گذاران است. قبل از هر چیز، این فرد مسئولیت مدیریت تمامی منابع مالی نرخ سوخت است، تا مطمئن شود که شرکت پیش از پیدا کردن جایگاه خود در بازار، از بین نخواهد رفت.

مطلب مرتبط: چگونه مهارت های ضروری را در تیم خود تقویت کنیم

اولین قدم برای دستیابی به رشد نمایی داشتن تیمی متحد و در عین حال متنوع است. بن هورویتز، یکی از موسسان-Andriessen Horwitz نقش مهم اشتیاق مشترک را در کتاب جدید خود با عنوان «سخت ترین چیز در مورد چیزهای سخت: تأسیس کسب و کار در زمانی که هیچ پاسخی آسان نیست» این گونه بازتاب کرد: «اگر موسسان به دلایل اشتباهی (پول، نفس خودشان) در استارت آپ ها حضور داشته باشند، اوضاع اسفباری به وجود خواهد آمد».

موسسان باید به راهکارهای خودانگیزی مسلح باشند، تا افکارشان مستقل بوده و مهارت های متممی خود را به نمایش بگذارند. افراد تیم باید به قضاوت خود در زمینه رشد سریع و تغییرات، اعتماد کامل داشته باشند. در نهایت باید گفت که هر استارتاپ به اندازه بنیانش مستحکم است.