

بررسی نقش کمیته محصول پذیرفتنی در کاهش ریسک راه اندازی کسب و کار

رضا کارزار جدی وند^۱

^۱ شرکت آب و فاضلاب شهری استان آذربایجان شرقی

چکیده

راه اندازی سازمان جدید، چه یک استارت آپ مبتنی بر فن آوری، چه یک کسب و کار کوچک یا بخشی درون شرکتی بزرگ، کاری بس دشوار است. شما ایده ای دارید که زندگی مخاطبان هدفتان را بسیار غنی تر خواهد ساخت؛ اما وظایفی که برای رسیدن به پیروزی باید انجام دهید، بسیار زیاد و متنوع است.

استارت آپ ناب، سازمانی است موقت که به دنبال یافتن یک مدل کسب و کار تکرار پذیر، مقیاس پذیر و سودآور است. همچنین استارت آپ ناب، سازمانی است که درباره سه چیز سردرگم است: ۱- محصولش، ۲- مشتریانش ۳- چگونگی بدست آوردن پول. همین که به هر سه چیز دست یافت، از نوپا بودن خارج شده و به کسب و کاری واقعی تبدیل می شود. متأسفانه در بیشتر مواقع، این اتفاق نمی افتد. کمیته محصول پذیرفتنی، ویژگی هایی دارد که می توان با کمک آن از مشتری بازخورد مناسب گرفت.

ریسک کمتر به همراه سود بیشتر، کاهش زمان و هزینه توسعه ی محصول، شناخت سریع مشتریان و همچنین یافتن کسانی که جزو اولین افرادی باشند که از محصول ما استفاده میکنند، همگی جزو مزیت هایی است که کمیته محصول پذیرفتنی را پرنرنگتر ساخته و ما را برای استفاده از این شیوه در امر کسب و کار ترغیب می کند.

در این مقاله سعی ما بر این است که با توجه به نوپا بودن کمیته محصول پذیرفتنی، ضمن آشنایی با آن، توجه مدیران و متخصصان مدیریتی را بر لزوم و اهمیت وافر آن جلب نماییم.

کلید واژه- استارت آپ ناب، کمیته محصول پذیرفتنی، تولید ناب

۱- مقدمه

راه اندازی سازمان جدید، چه یک استارت آپ^۱ مبتنی بر فن آوری، چه یک کسب و کار کوچک یا بخشی درون شرکتی بزرگ، کاری بس دشوار است. شما ایده ای دارید که زندگی مخاطبان هدفتان را بسیار غنی تر خواهد ساخت؛ اما وظایفی که برای رسیدن به پیروزی باید انجام دهید، بسیار زیاد و متنوع است. ممکن است به خاطر شروع یک کار مهم و یک استارت آپ موفق احساس ناتوانی کنید، اما با تعریف و ایجاد مراحل مهم قابل حصول می توانید گام هایی کوچک، اما قابل دستیابی به سوی هدف خویش بردارید. گرچه بسیاری از مراحل مهمی که خلق خواهید کرد منحصر به استارت آپ شماست، اما چندین هدف کلیدی وجود دارند که هر کسب و کاری باید در مسیر پیشرو، با آنها روبه رو شوید. یکی از این مراحل، طراحی محصول است. بدون داشتن یک محصول کارآمد نمی توانید مشتریان را جذب کنید. لازم به یادآوری است که بدون جریان نقدی، امید اندکی برای موفقیت بلندمدت دارید. این بدین معنا است که طی کردن مراحل مهم ضروری است. هر بار که با این مراحل مواجه می شوید، به تحقق رویای خود نزدیک تر خواهید شد. [۲]

¹ Start up