



BTU | ბიზნესისა და
ტექნოლოგიების
უნივერსიტეტი

სტანტანვ ბუნდის ბუჟარბის ქირითარდი ვრინსუივები

სტარტაპ გუნდის მუშაობის ძირითადი პრინციპები

ჰარვარდ ბიზნეს რევიუს კვლევის თანახმად სტარტაპების წარმატებლობის ქეისებიდან 60% ხდება გუნდის პრობლემების გამო¹ და მართლაც იმაზე მეტად არაფერი ანგრევს სტარტაპის მაღალ პოტენციალს, როგორც „ადამიანური პრობლემები“. ეს პრობლემები როგორც წესი იმ არჩევანის შედეგია რომელსაც სტარტაპის დამფუძნებლები აკეთებენ გუნდის წევრების დამატებისას. სამმა ძირითადმა ფაქტორმა შესაძლოა განაპირობოს გუნდის ეფექტური მუშაობა: როლებმა (Roles), ურთიერთობებმა (Relationships) და ჯილდომ (Rewards), ე.წ. სამი R. დამფუძნებლების ადრეული გადანყვეტილებები განსაზღვრავს იმას თუ როგორ შეუძლია სამ R-ს გავლენა მოახდინოს სტარტაპის წარმატებაზე.²

ვინაიდან სტარტაპი პირველ ეტაპზე ძირითადად ენთუზიაზმსა და მოტივაციაზე მუშაობს, ამიტომ ამ დროს მნიშვნელოვანია ისეთი გუნდის წევრების ყოლა რომელთა შორისაც ჯანსაღი ურთიერთობა იქნება, ეს კი განაპირობებს იმას, რომ თითოეულ წევრს საერთო მიზანი აქვს, უფრო მარტივად, რომ ვთქვათ საერთო პასუხი კითხვაზე - რატომ აკეთებენ სტარტაპს? რა მიზანი აქვს თითოეულს.

გუნდის მიზნები შესაძლოა განსხვავდებოდეს ერთმანეთისგან, მაგალითისთვის განვიხილოთ ბელორუსიაში შექმნილი სტარტაპი <http://msqrd.me/> რომელიც 2015 წელს დააარსეს, როგორც თვითონ უწოდებენ თავს „საოცნებო გუნდმა“³, რომელთა მიზანი არც ყოფილა გლობალური პროდუქტის შექმნა, თუმცა მას შემდეგ რაც დარწმუნდნენ რომ მათ მიერ შექმნილი აპლიკაცია მსოფლიომ აიტაცა და რამდენიმე „კარგი ნაცნობის“ მეშვეობით შეძლეს Facebook-თან მოლაპარაკება და სტარტაპის მიყიდვა, იმ პირობით რომ MSQR ცალკე აპლიკაციადაც დარჩებოდა, ხოლო

¹ Eva de Mol, What Makes a Successful Startup Team, Harvard Business review, 2019
<https://hbr.org/2019/03/what-makes-a-successful-startup-team>

² Noam Wasserman, Assembling the Startup Team, Harvard Business School, 2012

³ <https://techcrunch.com/2016/03/09/facebook-acquires-video-filter-app-msqrd-to-square-up-to-snapchat/>

თვითონ Facebook -ს უკვე როგორც თანამშრომლები შეუერთდნენ.

ნათლად ჩანს, რომ MSQR-ის გუნდის მთავარი ამოცანა არა გლობალური სტარტაპის შექმნა არამედ მისი გლობალური კომპანიისთვის მიყიდვა იყო და ვინაიდან გუნდი შეთანხმებულად მოქმედებდა თავიანთ ინვესტორებთან, მათ ერთად წარმატებული ბაზრიდან გასვლის სტრატეგიაც (Exit strategy) განახორციელეს.

სტარტაპის გუნდის შექმნისას პირველივე ეტაპზე მნიშვნელოვანია გუნდის ყველა წევრი შეთანხმდეს საერთო მიზანზე და სტარტაპის განვითარების შესაძლო სცენარებზე.

მეორე საკითხი - როლების განაწილება არის, რომელსაც არანაკლები მნიშვნელობა აქვს. მართალია ბევრი ექსპერტის აზრით, სტარტაპში ანტრეპრენერები ნებისმიერ როლს ირგებენ, განსაკუთრებით დასაწყისში შეიძლება გუნდში ერთი და იგივე პიროვნება იყოს დირექტორი და ასისტენტი, ან გაყიდვების აგენტიც - ეს სტარტაპისთვის ჩვეულებრივი მოვლენაა, თუმცა მიუხედავად ასეთი მორგებულების, მნიშვნელოვანია თავიდანვე ჩამოყალიბდეს და განისაზღვროს გუნდის წევრების ძირითადი პასუხისმგებლობები.

არსებობს ბევრი მოსაზრება, თუმცა ეს 6 როლი სტარტაპში აუცილებელია⁴:

1. The Visionary - ხედვის განმსაზღვრელი - ეს არის პიროვნება, რომელიც განსაზღვრავს სტარტაპის მისიას და ძირითად მიმართულებებს. ის ასევე ბიძგს აძლევს გუნდის დანარჩენ წევრებს სწორად აღიქვან მათ მიერ შექმნილი პროდუქტის ფასეულობა და სტარტაპის წინაშე მდგარი გამოწვევები

2. The Dreamer - მეოცნებე - იქამდე სანამ ვინმე დაიჭერებს დამფუძნებლის იდეას, მას თავად უნდა სჯეროდეს. ნებისმიერ სტარტაპს სჭირდება გუნდის წევრი, რომელიც ამ რწმენას არ დაკარგავს რთულ მომენტებშიც კი და დანარჩენებსაც გაუღვივებს მოტივაციას

3. The Doer - მკეთებელი - ეს არის პიროვნება, რომელსაც შეუძლია იდეები რეალობად აქციოს, მას აქვს ცოდნა და გამოცდილება იმისა, რომ პროდუქტის წარმატება განჭვრიტოს და ყველაფერი გააკეთოს ამისთვის

⁴ Lolly Daskel, The 6 Team Members Your Startup Needs to Be Successful, Inc Magazine, 2015
<https://www.inc.com/lolly-daskal/the-6-team-members-you-need-to-make-your-brilliant-startup-successful.html>

4. The Innovator - ინოვატორი - ეს არის გუნდის წევრი, რომელსაც აქვს ხედვა როგორ აქციოს გუნდი სტარტაპად, რომელსაც ექნება დადებითი გავლენა მსოფლიოზე. ეს არის პიროვნება, რომელიც მართავს და ახორციელებს ინოვაციურ წამოწყებებს

5. The Task maker - დავალებების შემსრულებელი - ეს არის გუნდის წევრი, რომელსაც ყველაზე კარგად გამოსდის დავალებების განაწილება და ორგანიზება, მას აქვს უნარი შექმნას ისეთი კორპორატიული კულტურა და წესები, რომლებიც მნიშვნელოვანია სტარტაპისთვის

6. The connector - დამაკავშირებელი - ნებისმიერ სტარტაპს სჭირდება კავშირები, მეგობრები და პარტნიორები, შესაბამისად გუნდის წევრიც რომელიც დაამყარებს მომგებიან ურთიერთობას ინვესტორებთან, პოტენციურ კლიენტებთან ან სამომავლო პარტნიორებთან.

გარდა ამ უნარებისა, საკმაოდ გავრცელებული საკითხია, რომ სტარტაპის გუნდში მნიშვნელოვანია ბიზნეს უნარების და ასევე ტექნიკური უნარების მქონე წევრების არსებობა, ვინაიდან სტარტაპების უმეტესობა ტექნოლოგიებს უკავშირდება, სწორედ ამიტომ IT სფეროს წარმომადგენელი გუნდში ნამდვილი საგანძურია.

სამი R -ის მესამე ნაწილი - ჯილდო, გულისხმობს იმას რომ გუნდის თითოეულ წევრს შესაძლოა მოტივაციისთვის სხვადასხვა რამ სჭირდებოდეს, ამიტომ გუნდის ყველა წევრი უნდა ეცადოს შეთანხმებულად მიაღწიონ მათ დასახულ მიზნებს და ერთმანეთის მოტივაციის გაზრდაზე იმუშაონ. მაგალითად, ბოგიერთი ანტრეპრენერისთვის შესაძლოა „ჯილდო“ იყოს ადამიანების გარკვეული ჯგუფისთვის პრობლემის გადაჭრა მის მიერ შექმნილი პროდუქტის მეშვეობით; ან მსოფლიოს შეცვლა, ან უბრალოდ სტარტაპული ცხოვრების სტილი და ა.შ.

გუნდის მართვა

მას შემდეგ რაც სტარტაპის გუნდი შეიკრიბება, აუცილებელია რამდენიმე საკითხის წინასწარ გათვალისწინება:

მნიშვნელოვანია გუნდის წევრები წინასწარ იყვნენ შეთანხმებული წილის განაწილებაზე - ეს შესაძლებელია შეთანხმების დოკუმენტის გაფორმების, ან წესდების შემუშავებით

1. მნიშვნელოვანია, გუნდის თითოეული წევრის მიზნების იდენტიფიცირება და საერთო მიზანზე შეჯერება

2. პირველივე დღიდან გუნდის წევრები უნდა შეთანხმდნენ მუშაობის სტილზე: იქნება ეს დისტანციური თუ ერთდ იმუშავებენ, რამდენ ხანში ერთხელ ექნებათ საერთო შეხვედრები, ვინ რა ფუნქციებს შეასრულებს და რა საკითხზე იქნება პასუხისმგებელი

3. დავალებების ზედმიწევნით დათქმულ დროში შესრულება

ეს არის ძირითადი საკითხები, რომელთა წინასწარ გათვალისწინება სავარაუდო კონფლიქტების თავიდან არიდების საშუალებაა.

იმისათვის, რომ სტარტაპ გუნდის კოორდინირება და შესასრულებელი სამუშაოების დროის მენეჯმენტი გაკეთდეს, იყენებენ სხვადასხვა აპლიკაციებს, მათ შორის:

- Trello.com
- Asana.com
- Slack.com

და ა.შ. მნიშვნელოვანია გუნდმა ინდივიდუალურად მოირგოს აპლიკაცია, რომელშიც იმუშავებს და მასში გაანაწილოს როლები.

ასევე მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტია „ბანალური მაგრამ საჭირო Google Calendar - სადაც ასევე შესაძლებელია საქმეების ბოლო ვადების განწერა და გუნდის წევრებისთვის გაზიარება.

ტექნიკური ინსტრუმენტების ქონა კარგია, თუმცა გასათვალისწინებელია ისიც, რომ სტარტაპის გუნდი თავდაპირველ ეტაპზე პროდუქტზე მეტად საკუთარ თავს წარადგენს შესაძლო ინვესტორების ან მომხმარებლების წინაშე, სწორედ ამიტომ გუნდის წევრების საერთო ჩართულობა და საქმისთვის მუშაობა თავისთავად გაცნობიერებულად და ბუნებრივად უნდა ხდებოდეს, ყოველგვარი დაძალების და ერთმანეთთან კონფლიქტის გარეშე.

■ **დავადება**

განერთ თქვენი გუნდის წევრების მოვალეობები, მოამზადეთ როლების განაწილების მემორანდუმი და შექმენით გუნდის დაფა Trello.com-ზე , სადაც განერთ უახლოესი 2 კვირის გასაკეთებელ საქმეებს.

შემსრულებელი: თამთა გველესიანი

BTU

ბიზნესისა და
ტექნოლოგიების
უნივერსიტეტი

