کسب و کار

درس‌های راهبری از بنیان‌گذار شاپیفای

شاید تعجب کنید که اگر توبایس لاکی، عاشق اسنوبرد-سواری نبود، پلتفرم تجارت الکترونیک «شاپیفای» (Shopify) هم الان وجود نداشت. سال ۲۰۰۴ بود. شغل لاکی، برنامه‌نویسی بود اما دلش پول بیشتر می‌خواست. به همین خاطر تصمیم گرفت با یکی از دوستانش، کسب و کار خودش را راه بیندازد. یک فروشگاه آنلاین اسنوبرد به نام اسنودیل (Snowdevil)، آنها فکر می‌کردند فروآیندش ساده خواهد بود: یک فروشگاه آنلاین راه می‌اندازی و اسنوبرد می‌فروشی. اما خیلی از تصورشان سخت‌تر بود. او می‌گوید: «سعی کردم نرم‌افزار مناسب برای این کسب و کار را پیدا کنم وقتی نتوانستم چیزی پیدا کنم، شوکه شدم. نه اینکه نرم‌افزار تجارت الکترونیکی وجود نداشته باشد. وجود داشت، اما در بهترین حالت، اپلیکیشن‌های ویرایش دیتابیس بودند که استفاده از آنها برای کاربرها خیلی سخت بود. کاملا مشخص بود که تا آن زمان، چنین نرم‌افزاری برای خرده‌فروشی ساخته نشده بود.»

به عنوان یک برنامه‌نویس، راه‌حل طبیعی این مشکل، این بود که نرم‌افزار خودش را از صفر طراحی کند. او با استفاده از زبان برنامه‌نویسی روبی، توانست فروشگاهش را با موفقیت راه بیندازد. یک روز در کافی‌شاپ نشسته بود که ایمیلی دریافت کرد. یک نفر از آنها یک اسنوبرد خریده بود. او می‌گوید: «وارد شدم. قهوه‌ام را گرفتم و نشستم. داشتم ایمیل‌هایم را چک می‌کردم که یک ایمیل جدید برایم آمد. نوشته بود: سفارش جدید. لحظه دیوانه‌کننده‌ای بود.» او می‌گوید این یکی از مهم‌ترین لحظه‌های زندگی‌اش بود. چون باعث شد به یک چیز پی ببرد: اینکه ناگهان از یک برنامه‌نویس، به یک کارآفرین تبدیل شده بود.

او می‌گوید: «دقیقا یادم هست که کجا نشسته بودم و داشتم چه چیزی می‌خوردم.» اسنودیل داشت با موفقیت پیش می‌رفت که ناگهان اتفاق غیرمنتظره‌ای افتاد: مردم علاقه‌ای به خریدن لوازم اسنوبرد-سواری نداشتند. مشتری‌های او، فروشگاه‌هایی بودند که بیشتر دوست داشتند خودشان فروش آنلاین انجام دهند و زیرساخت‌های فروش آنلاین را برای خودشان بخرند. لاکی با ژرف‌دیدهایش را شنید و تصمیم گرفت اسنودیل را به شرکتی تبدیل کند که نهایتا نامش را شاپیفای گذاشت. او خیلی دوست داشت به صاحبان کسب و کارهای کوچک کمک کند که تجربه خودش در کافی‌شاپ را آنها هم تجربه کنند. او می‌گوید: «مردم امروز به دنبال استقلال هستند و این یک تقاضای جهانی است.»

امروز، بیش از یک‌میلیون فروشگاه آنلاین از پلتفرم شاپیفای استفاده می‌کنند. لاکی دوست دارد از سیستم‌هایی استفاده کند که کارهای تکراری، اتوماتیک شوند و تجربه مشتری بهبود یابد. او می‌گوید: «همیشه به دنبال راه‌هایی برای افزایش بازدهی هستم. اگر مجبور باشم کاری را یک بار انجام دهم، اشکالی ندارد. اگر مجبور باشم دو بار انجامش دهم، کمی روی اعصابم می‌رود. اما اگر مجبور باشم سه بار انجامش دهم، سعی می‌کنم آن را اتوماتیک کنم.» زندگی لاکی طی این سال‌ها، درس‌های بسیاری در زمینه بازدهی، بهینه‌سازی برای مشتری و ساز و ساز و ساز