

آشنایی با ICO؛ جدیدترین متد تامین مالی جمعی یا جذب سرمایه

حذر عرضه اولیه سکه



حامدحیدری

آندروجی.چاپین

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ



The mark of
responsible forestry
FSC® C009732

سرشناسه: چاپین، اندرو ج. Chapin, Andrew J.

عنوان: هنر عرضه اولیه سکه

نویسنده: آندرو جی. چاپین

مترجم: حامد حیدری.

مشخصات نشر: تهران: راه پرداخت، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری: ۷۸ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۳۵-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: The art of initial coin offering.

موضوع: گردآوری وجوه

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید -- امور مالی

شناسه افزوده: حیدری، حامد، ۱۳۶۷-، مترجم

رده بندی کنگره: HG1۷۷

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۵۲۲۴

شماره کتابشناسی ملی: ۸۹۲۰۱۵۷

آشنایی با ICO؛ جدیدترین متد تأمین مالی جمعی یا جذب سرمایه

حذر کارخانه اولیه سکه



راهکار

حامد حدیری

آندروجی. چاپین



عنوان: هنر عرضه اولیه سکه

ناشر: راه پرداخت

نویسنده: آندرو جی. چاپین

مترجم: حامد حیدری

ویراستار ارشد: مینا والی

ویراستار محتوایی: قاسم سرافرازی

ویراستار فنی: یلدا شایسته‌فر

بازبینی نهایی متن: رضا قربانی

صفحه‌آرا: علیرضا کیوان

ناظر چاپ: قادر شهبازی

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۹۷۷-۰۲-۳۵-۴-۶۲۲

تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۳۹۶۶

دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲

ایمیل: publisher@way2pay.press

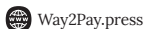
وبسایت: way2pay.press

لیتوگرافی: هنر اشکان

چاپ و صحافی: واژه

همه حقوق چاپ و نشر این اثر برای «انتشارات راه پرداخت» محفوظ است. هرگونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شکل و شیوه (چاپی، صوتی، ویدئویی، دیجیتال و ...) بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

فروشگاه انتشارات راه پرداخت نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، روبه‌روی پاساژ سمرقند، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸



۹ مقدمه

فصل یک:

۱۵ عرضه اولیه سکه چیست؟

فصل دوم:

۲۵ ایده پردازی

فصل سوم:

۴۳ شکل گیری کسب و کار

فصل چهارم:

۵۱ آمادگی برای عرضه توکن

فصل پنجم:

۵۹

تولید توکن

۷۴

نتیجه گیری

مقدمه

در سال ۲۰۱۵ به سانفرانسیسکو نقل مکان کردم تا بخشی از این «فعالیت» باشم. من که در دهه ۹۰ میلادی شاگرد درس خوان مدرسه بودم، همیشه مشغول ورق زدن و مطالعه صفحات ماهنامه PC World بودم و در کانال‌های گفت‌وگوی مجازی^۱ خودم را ۱۰ سال بزرگ‌تر از سن و سالم معرفی می‌کردم. همه این ماجراهای جالب و آدم‌های دوره گسترش ناگهانی دامنه دات‌کام (.com) حول و حوش شهری به‌ظاهر اسرار آمیز رخ می‌داد که ۲۶۰۰ مایل آن طرف‌تر بود؛ سان‌فرانسیسکو، کالیفرنیا.

این شهر به این علت در زندگی من نقشی محوری داشت که اشتیاق من به کارآفرینی در آن رشد کرد؛ به نظر می‌رسید مقر اصلی هر شرکتی که در دانشگاه در باره آن مطالعه می‌کردم، در این شهر است. بعد از مدتی متوجه شدم که همیشه مشغول انجام سفرهای منظم به آن شهر هستم، زیرا حرفه‌ام را در نیوانگلند در حوزه فناوری آغاز کرده بودم.

وقتی در سال ۲۰۱۴ تصمیم گرفتم که شرکت خودم را تاسیس کنم، به سرعت متوجه شدم که محدودیت‌های جغرافیایی من برداشته شده است؛ دیگر به دفتر کاری شرکت‌ها زنجیر نشده بودم و مجبور نبودم که برنامه کاری همکارانم را مد نظر قرار بدهم. فرصت داشتم تا هر جای دنیا که می‌خواهم زندگی کنم.

در ابتدا، صرف نظر از عشق به مسافرت و نیاز مالی که داشتم، سرمایه‌گذاران و برنامه‌های استارت‌آپی را دنبال کردم که من را به جاهایی مانند لاس‌وگاس، سنت‌لوئیس و هونولولو بردند. در اکوسیستم فناوری هر کدام از این شهرها حضور داشتم و توانستم دوستانی بسیار صمیمی برای خودم دست و پا کنم. به‌واقع خاک هر شهر را برای سرمایه‌گذاری آزمایش کردم.

اما همچنان، غالباً خود را در سانفرانسیسکو می‌دیدم.

در همان حین، این فکر در ذهنم نهادینه شده بود که کالیفرنیا شهری است که رویاها در آن به حقیقت می‌پیوندد (البته، اقرار می‌کنم که اندکی خیالبافی کردم). این مطلب برای مدت‌ها بر صحت و درستی خود پابرجا ماند؛ از دوران «تب طلا» در اواسط قرن نوزدهم میلادی و هالیوود در اوایل دهه بیستم تا سیلیکون‌ولی تا پیش از شروع قرن جدید.

به نظر می‌رسید افرادی که ایده‌ها و رویاهای بزرگ در سر دارند به کالیفرنیا می‌آیندند. من هم آدم رویاپردازی هستم. پس من هم به آنجا رفتم.

ورود من به سانفرانسیسکو رویدادی رویایی بود. یکی از اولین چیزهایی که فهمیدم این بود که هر کسی مشغول کار روی چیزی است که هوش از سر آدم می‌پراند. من با کسانی ملاقات کردم که دنیاهای واقعیت مجازی وسیعی می‌ساختند، سخت‌افزارهایی طراحی می‌کردند که قرار بود انسان را به مریخ ببرند و نرم‌افزارهایی برای خودروهای بی‌سرنشین طراحی می‌کردند. با کسانی ناهار خوردم که ارزش بسیاری داشتند و به تمام داستان‌های دلخراش افرادی گوش دادم که طی دوران گسترش ناگهانی دامنه‌دات‌کام (که به حباب‌دات‌کام معروف شد) اطراف من حضور داشتند. به نظر می‌رسید که همه افراد بسیار علاقه‌مند هستند و تمام ایده‌هایشان بزرگ است.

شبکه تبلیغات کالایی که در بنجا می‌ساختیم، دیگر احساس حرکت رو به جلور را به ما نمی‌داد. کاملاً شاهد بودم که وقتی مشغول حرف زدن درباره برداشت‌ها، نرخ تبدیل و فروش هستیم، مردم از مقابل چشمانم محو می‌شوند. درآمدمان که برای یک شرکت تازه‌وارد عالی بود، افرادی را که روی الگوریتم‌های پیچیده کار می‌کردند، تحت تاثیر قرار نمی‌داد. آنها می‌خواستند حسگرهایی بسازند که قرار بود مساله گرسنگی جهانی را حل کند.

من احساس حقارت و کوچکی می‌کردم.

من از این گوشه به آن گوشه سرک می‌کشیدم، چون عاشق انرژی و جو حاکم بر آنجا بودم. از اینکه هر روز صبح پشت میز در مرکز تجاری شهر می‌نشستم، هیجان‌زده بودم، چون فقط می‌خواستم در آن جو پر شور و پر انرژی باقی بمانم.

واقعا از اینکه آنجا بودم سر از پانمی شناختم.

ایده‌ای که ظاهر ادست از سرم برنمی‌داشت و مدام به آن فکر می‌کردم، بلاکچین بود. بلاکچین همه جا وجود داشت، پس من هم بیشتر در باره‌اش مطالعه کردم؛ با گروه‌های زیادی ملاقات کردم، مطالب بیشتری خواندم و بیت‌کوین خریدم. بلاکچین (در قالب مفهوم) و رمزارزها به سرعت فضای بزرگی از ذهنم را اشغال کردند.

از آنجا که رمزارز در چهارراه تجربیات حرفه‌ای و علائق شخصی من قرار گرفته بود، مفاهیم به‌طور طبیعی به ذهن من می‌آمدند. شفافیت و تمرکززدایی از جمله باورهای اصلی بودند، زیرا من از آنها درس گرفتم. طی دوران دانشگاه، یک تابستان را صرف بازی با سهام کم‌ارزش آکردم و تلاش

داشتم تا زندگی ام را از راه خرید و فروش سهام بگذرانم، بنابراین با طرز کار قیمت سهام سطح II و تبدلات آشنا بودم. در دوران دانشگاه، عاشق مطالعه اقتصاد و سیاست های پولی بودم. همان طور که در دنیا مشغول سفر بودم، شاهد چالش های بسیاری بودم که افراد با دولت های محلی داشتند و به سرعت به سود و منافع سیاسی و اجتماعی رمارز پی بردم.

حتی به صورت سرگرمی هم در این حیطه فعالیت کردم. در سال ۲۰۱۶، مبحث جدیدی مطرح شد؛ به لطف قابلیت اسکرپتینگ^۱ هوشمند بلاکچین اتریوم، خلق رمارز بسیار آسان تر از گذشته شده بود (یا شاید هم دقیق تر شده بود. در این کتاب به آنها توکن می گوئیم).

همان چند نفری که به پتانسیل فراوان اتریوم پی برده بودند، به شرکت هایی هجوم آوردند که کار بردی روشن و واضح برای فناوری بلاکچین تعریف کرده بودند. برای اولین بار، شرکت ها می توانستند رمارز خود را صادر کنند تا اجرای بسیاری از قابلیت ها را تسهیل کنند. این مطلب برای شرکت و صنعت بسیار حائز اهمیت بود.

از نظر صنایع، صدور این توکن ها باعث ایجاد جهشی روبه جلومی شد. شرکت هایی که توکن قوی تری داشتند، از مشارکت صنایع استقبال می کردند. هر چقدر مشارکت و فعالیت آنها با توکن بیشتر می شد، در شبکه اتریوم و به طور کلی، در حیطه رمارز فعالیت بیشتری صورت می گرفت؛ موجی خروشان که همه قایق ها را با خود بالا می برد.

شرکت ها توکن های خود را به صورت بخشی از فرایند عرضه اولیه سکه (ICO)^۲ ارائه می کردند. این عرضه ها به مکانیسم تامین بودجه بسیار سوددهی تبدیل شد؛ شرکت ها فرصتی برای خرید توکن خود ارائه می کردند که غالباً روشی برای پذیرش پیش سفارش های خدمات یا محصولات شان بود. این حالت شبیه پیش فروش بلیت های پارکی تفریحی بود که می خواست بلیت ترن های هوایی خود را چندین ماه جلوتر به فروش برساند؛ مکانیسمی که ناگهان باعث شد بسیاری از توسعه دهندگان نرم افزار برای انجام امور مالی برای شیوه سنتی سرمایه گذاری فرشته^۳ ارزش کمتری قائل شوند.

حدود یک سال پس از انتشار اتریوم، بیش از ۲۵۰ میلیون دلار از طریق فروش توکن به دست

1. Scripting
2. Initial coin offering
3. Angel financing

آمد. در زمان انتشار این کتاب، این رقم به سه میلیارد دلار می‌رسد.

با آنکه بازار عرضه اولیه سکه گرم بود، شبکه تبلیغات کالای ما، بنجا، در حال رسیدن به دوراهی بود؛ باید تصمیم می‌گرفتیم که آیا می‌خواهیم شبکه کوچک و در عین حال سودده خود را ادامه دهیم؛ یا آنکه می‌خواهیم منابع مالی اضافی تامین و سعی کنیم مقیاس کارمان را گسترش دهیم. من گفت‌وگوهایی با شرکای و نندور^۱ خود داشتم که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های پوشاک در کشور است و از آنها پرسیدم که چه معیایی در تبلیغات آنلاین پیدا کرده‌اند. همین سه مطلب را بارها و بارها شنیدم؛ عدم شفاف‌سازی در قیمت‌گذاری، زمان طولانی تسویه صورت حساب و کلاهبرداری‌های تبلیغاتی گسترده در اینترنت. متوجه شدم که این موارد از طریق دفاتر کل عمومی توزیع شده^۲ که هسته اصلی فناوری بلاکچین هستند، قابل حل است.

نقطه‌ها به تدریج به هم وصل می‌شدند و تصویر نهایی شکل می‌گرفت. می‌توانستیم بنجارا با فناوری بلاکچین تقویت و توکن صادر کنیم (که سرانجام پذیرفتیم روش اصلی پرداخت ما همین باشد). می‌توانستیم نیازهای شرکای و نندور خود را رفع کنیم و طی اجرای فروش توکن، پیش‌فروشی به راه‌بیندازیم که منابع مالی مورد نیاز ما را تامین کند.

تصمیم گرفتیم به جست‌وجوی طلاب برویم. در تابستان ۲۰۱۷، پیش از شروع بازار تبلیغات توکن محور ما، در بنجا یک عرضه اولیه سکه را با نام بنجاکوین^۳ به راه‌انداختیم.

از آن زمان تا کنون، افکار خودم را در چندین کتاب منتشر کردم، به شرکت‌ها در باره پذیرش بلاکچین (یا راه‌اندازی عرضه اولیه سکه‌شان) مشاوره دادم و چون به قانون‌گذاری و نظارت علاقه‌مند بودم، از من دعوت شد تا یکی از بنیان‌گذاران بنیاد دولتی عرضه اولیه سکه باشم.^۴

آیا گفتم که مشغول کاوش بلاکچین و رمزارز بودم؟
اکنون در این حیطه فعالیت دارم.

در سال‌های آینده، حدس می‌زنم که کتاب‌های بسیاری به تحلیل رمزارز اختصاص پیدا کنند که قطعاً دیدگاه فلسفی و تحلیلی عمیقی در این باره ارائه می‌کنند. ممکن است آنها جایگاه رمزارز

۱. وندور (Vendor) در زنجیره تامین، به شرکت بازرگانی معتبر اطلاق می‌شود، که تامین‌کننده کالا یا خدمات است. خریداران حرفه‌ای، با ارزیابی عرضه‌کنندگان کالا و خدمات مورد نیاز خود، فهرستی شامل عرضه‌کنندگان معتبر پذیرفته شده را تهیه می‌کنند، که در زمان نیاز به یک کالا یا خدمات خاص، در کوتاه‌ترین زمان بتوانند به نیاز خود دست پیدا کنند. این فهرست، وندور لیست خوانده می‌شود.

2. Distributed public ledger
3. BenjaCoin
4. ICO Governance Foundation

را از لحاظ تاریخی بررسی کنند، پیامدهای تحول آفرین را در بسیاری از بخش‌ها در نظر بگیرند یا پیامدهای ژئوپولتیکی ارزی غیر متمرکز را تحلیل کنند. همچنین ممکن است در باره استفاده‌های غیرارزی از مزارز بحث کنند.

این کتاب به هیچ‌کدام از این موارد مربوط نمی‌شود.

در این کتاب، من دیدگاه منحصر به فرد و شخصی خود را در جایگاه بنیان‌گذار یک استارت‌آپ اعلام می‌کنم که ابتدا به توکن‌ها به چشم سرگرمی نگاه می‌کرد و بعداً خود به ناشر توکن نرم‌افزاری تبدیل شد که طی گسترش ناگهانی عرضه اولیه سکه در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۷ در پروژه‌های عرضه به‌عنوان مشاور حاضر بود.

علاوه بر این، هر مرحله از استاندارد ERC-20 برای تولید و فروش توکن؛ از مرحله ایده‌پردازی و تشکیل تیم تا چگونگی ساخت دستگاه‌های بازاریابی برای عرضه موفق را از دیدگاه بنیان‌گذار یک کسب‌وکار خواهید دید. در همین راستا، من، در مقام کارآفرین و مشاور، فلسفه کسب‌وکار شخصی‌ام و داستان‌ها و ماجراهایی را برایتان تعریف می‌کنم.

امیدوارم از خواندن این کتاب همان قدر لذت ببرید که من هنگام نوشتن آن بردم.

همچنین امیدوارم این کتاب قدیمی بشود. قرار نیست که این کتاب دستورالعملی جامع برای شما باشد، بلکه در عوض دیدگاهی تاریخی برای یک فناوری و شیوه‌ای برای فکر کردن است که در حال تغییر دنیا است. باور من این است که مزارز در حال نزدیک شدن به نقطه‌ای حساس است؛ نقطه‌ای که باعث پیشرفت و پذیرش این فناوری از سوی جریان‌های اصلی می‌شود.

همان پیشرفت‌ها هستند که باعث قدیمی شدن این کتاب می‌شوند.

بسیار هیجان‌زده‌ام.

فصل اول

عرضه اولیه سکه چیست؟

بلاکچین، فناوری ثبت اسناد است که فهرستی رو به رشد و تقلیدناپذیر از اسناد ارائه می‌کند. هر کدام از این اسناد (بلوک) با استفاده از رمزنگاری به یکدیگر متصل هستند. به طور معمول، بلوک‌ها، ثبت زمانی (تایم‌استمپ)^۱، تاریخ تراکنش و شناساگر (هش نشانگر) دارند تا پیوند خود را به بلوک قبلی ثابت کنند. این هش‌های نشانگر اعتبار مکان بلوک در زنجیره را می‌سنجند و در نتیجه دستکاری و اصلاح را بسیار دشوار می‌سازند.

در بافت بیت‌کوین، دیگر رمزارزها و این کتاب، بلاکچین یک فناوری دفترکل توزیع شده به حساب می‌آید.

این بدان معناست که از فناوری بلاکچین برای ثبت تراکنش‌ها بین گروه‌ها در دفتری مشترک و با شیوه‌ای قابل تایید و دائمی استفاده می‌شود. از این جهت توزیع شده به حساب می‌آید که این دفترکل در یک مکان متمرکز نگهداری نمی‌شود؛ در عوض در مکان‌های بسیاری نگهداری می‌شود و هر تراکنش باید از طریق اتفاق نظر گروه‌های دخیل در شبکه‌ای معین تایید شود.

چون دفترکل توسط نهادی متمرکز نگهداری نمی‌شود و در یک جا قرار ندارد، غیر متمرکز محسوب می‌شود. این مطلب از جمله مباحث اصلی این کتاب و بسیاری از مقالات حوزه رمزارز و بلاکچین است. برخلاف این حالت، نهادی متمرکز (در بافت پولی)، مثل خزانه دولتی یا بانک مرکزی، عرضه پول، نرخ بهره و جریان عمومی سرمایه را مدیریت می‌کند.

البته، با آنکه تصور این حالت برای بسیاری افراد دشوار است، اما نهاد متمرکز نشان‌دهنده وجود ریسکی فراوان است؛ در چنین نهادهایی، اشخاص بانفوذی حضور دارند که تصمیمات آنها همه‌گیر است. حذف این افراد و نهادها به نفع وجود سیستمی باز و شفاف، بسیار عالی است، به ویژه در بافت پولی و سیاسی که این کتاب به آن حیطه‌ها مربوط می‌شود.

بیت‌کوین اولین اقدام گسترده در این راستا محسوب می‌شود و به نظر می‌رسد که اعتبار رمزارز بر مبنای بلاکچین را اثبات کرده باشد؛ صدها گره تاییدکننده تراکنش وجود دارد، میانگین حجم تراکنش‌های روزانه بیش از دو میلیارد دلار است و پوشش رسانه‌ای رو به افزایشی از مفهومی وجود دارد که زمانی آن را چیزی بیش از یک ایده خرید و فروش ساده نمی‌دانستند.

بیت‌کوین استفاده‌های کاربردی فراوانی دارد، به ویژه وقتی نوبت به تراکنش‌های بین‌المللی می‌رسد؛ این حقیقتی است که در اوایل سال ۲۰۱۷ آموختم، یعنی هنگامی که محصولی فیزیکی

را با شرکت تجاری ام تامی گود^۱ عرضه کردم. تاینی کابلز^۲ کابل های کوتاه هشت اینچی را برای شارژ و وصل کردن دستگاه های الکترونیکی می فروخت. وقتی تصمیم گرفتیم که کابل هایمان را صادر کنیم، نگران تضمین کیفیت، دوام، زمان حمل و نقل، بسته بندی، توزیع و دیگر موارد بودم. پرداخت پول به کارخانه تولیدکننده، آخرین چیزی بود که ذهن من را به خود مشغول کرده بود. اشتباهی بچگانه مرتکب شدیم.

به طور ساده لوحانه ای فرض را بر این گذاشتم که با توجه به تعدد روش های موجود برای حواله پول به دوستان و آشنایان در سال ۲۰۱۷، گزینه های فراوانی برای پرداخت هشت هزار دلار سفارش اولیه داریم؛ کاملاً اشتباه می کردم.

درگاه های معتمد، نظیر پی پال و سایر روش های انتقال الکترونیکی، کارمزدهای اضافی می خواستند. دیگر شیوه ها نیز به چندین روز زمان نیاز داشتند، بیش از اندازه ریسکی بودند یا کلاً در دسترس شرکای خارجی ما نبودند.

بیت کوین روشی کم کارمزد را برای انتقال منابع مالی ظرف چند دقیقه ارائه می کند و نیازی به هیچ بانک یا دخالت قانون گذاران ندارد. نبود بانک و دخالت قانون گذاران باعث جلب توجه دیگر کسب و کارها نیز شد؛ بیت کوین ارز منتخب بازار سیاه آنلاین بود که با نام سیلک رود مشهور بود. در واقع بیت کوین شیوه ای برای انجام مرادوات تجاری بدون واسطه است.

با آنکه برای انجام تراکنش های تجاری نظیر این موارد به طور روزافزون از بیت کوین استفاده می شود و اینگونه به نظر می رسد که به تک ارز دنیا مبدل شده باشد، اما محدودیت های معناداری در خصوص این رمزارز محبوب وجود دارد.

برای مثال، نوسانات شدیدی در ارزش گذاری بیت کوین دیده می شود. با آنکه قرار نیست زمان زیادی را صرف بحث درباره ارزش گذاری کنیم، اما لازم به ذکر است که معادل ۵۰۰ دلار بیت کوین در جولای ۲۰۱۳ بیش از ۳۰ هزار دلار در اکتبر ۲۰۱۷ ارزش دارد. به طور مشابه، خرید معادل پنج هزار دلار بیت کوین در آگوست ۲۰۱۷ باعث ضرر ۲۰ درصدی ارزش آن ظرف چند هفته پیش از جهش مجدد شد.

فقط به این علت مثال مذکور را بیان کردم که بگویم با آنکه می توانم زندگی روزمره خودم را با

دانستن این مطلب سپری کنم که با یک اسکناس پنج دلاری در فروشگاه سر چهارراه چه چیزهایی می‌توانم بخرم، اما نمی‌توانم همین مطلب را در باره بیت کوین بگویم (به علت نوسانات شدید قیمت بیت کوین). حتی اگر ارزش آن به‌طور معمول بالا برود، باز هم این مثال نشان‌دهنده ارزش نامعلوم این ارز است که استفاده از آن را در زندگی روزمره دشوار می‌کند.

مهم‌تر آنکه، بیت کوین به‌طور گسترده پذیرفته نشده است. حتی در قبله عاشقان فناوری، یعنی سان‌فرانسیسکو، فقط درصد اندکی از کسب‌وکارها این رمزارز را پذیرفته‌اند. عده‌ای در آمریکا هستند که آمریکن اکسپرس یا دیسکاور کارت با خود حمل نمی‌کنند، زیرا نگران‌اند که آن کارت‌ها همه‌جا پذیرفته نشود؛ با وجود اینکه اختلاف در پذیرش ویزاکارت در برابر آمریکن اکسپرس فقط دو یا سه درصد است. بیت کوین را بسیاری از فروشندگان نپذیرفته‌اند.

ممکن است علت نگرانی فروشندگان به ارزش‌گذاری رمزارز ارتباط داشته باشد. همچنین، آنها نگران زمانی هستند که برای تایید تراکنش‌های بیت کوین لازم است. با آنکه سامانه پرداخت ویزا می‌تواند تا ۵۶ هزار تراکنش را در ثانیه پردازش کند، اما تایید تراکنش‌های سطح متوسط بیت کوین ممکن است ۴۳ دقیقه طول بکشد. این مطلب عملاً کاربردی نیست.

با توجه به این محدودیت‌ها، توسعه‌دهندگان بلاکچین مجبور شدند رمزارزهای جایگزین را خلق کنند (که دفتر عمومی و بلاکچین مستقل از بیت کوین دارند). لایت کوین و دوج کوین هر دو نسبت به بیت کوین ظرفیت حجم تراکنش بالاتری دارند که باعث تایید سریع‌تر آنها می‌شود، اما هر کدام معایب خود را دارد.

اتریوم، یکی دیگر از رمزارزهای جایگزین که مبنایی برای اغلب توکن‌های بحث‌شده در این کتاب است، توسط ویتالیک بوتورین در سال ۲۰۱۳ معرفی شد و هدف از آن ساخت نرم‌افزارهای غیر متمرکز بود. بوتورین، یکی از برنامه‌نویسان همکار در پروژه بیت کوین، به فرصت بزرگ موجود در امکان دخیل کردن زبان اسکرپتینگ برای توسعه نرم‌افزارهای کاربردی پی برد. او که نمی‌توانست چنین تغییر عظیمی را با بیت کوین به وجود بیاورد، اتریوم را منتشر کرد که از قابلیت قراردادهای هوشمند برخوردار بود.

قرارداد هوشمند می‌تواند بر مبنای شروط، تراکنش را تسهیل، تایید و تقویت کند. با توجه به ذات شفاف و عمومی قراردادهای اتریوم، می‌توان بر مبنای عملکرد کمی، کاربردهای خاصی را توسعه داد و تراکنش‌ها را اتوماتیک کرد.

می‌توان یک محیط فروش را تصور کرد که در آن قرارداد هوشمند توزیع کمیسیون‌ها را بر مبنای درآمد تولید شده کنترل و خودکار (اتوماتیک) می‌سازد؛ یا آنکه منافی که حیطه املاک و مستغلات می‌توانند با دیجیتالی شدن فروش یا فرایند خرده‌فروشی از طریق قراردادهای هوشمند کسب کنند را مشخص می‌کند. روشی عالی تر برای اعتمادسازی در تراکنش‌ها وجود ندارد. شاید قراردادهای هوشمند ساده به نظر برسند (به ویژه در مثال‌های ارائه شده)، اما واقعا تحول آفرین هستند.

بوترین و شرکایش، به صورت بخشی از فرایند اسکرپتینگ، امکان خلق توکن رمزی منحصر به فردی را برای استفاده در داخل نرم‌افزارهای غیر متمرکز به وجود آوردند (Dapp).

توکن‌های داخل یک نرم‌افزار چیز جدیدی نیستند. برای مثال، بسیاری از بازی‌های موبایلی نوعی پاداش یا سیستم نگهداری امتیاز دارند که بر مبنای توکن‌های با کد نرم است. موضوع جدید این است که آن توکن‌ها می‌توانند وظیفه‌ای خاص را اجرا کنند و این توکن‌ها را مستقیماً با چیز دیگری مثل اتر^۲ مبادله کنند.

اگر یک بازی پازل موبایلی مثل هئودوکو^۳ با توکن رمزی به بهترین بازیکن خود پاداش بدهد، ممکن است بازیکنان بتوانند توکنی را که با سختی به آن رسیده‌اند، در ازای چیزی خرج کنند که ارزشی در دنیای واقعی دارد یا آن را برای دوست خود بفرستند. این کار باعث اضافه شدن لایه‌ای جالب می‌شود که پیش از این دشوار بود.

مهم‌تر آنکه، بهره‌برداری یا استفاده از توکن‌ها می‌تواند اجرای تراکنش را در داخل Dapp آسان کند. وقتی به شهر بازی می‌روید، معمولاً ارز رایج را در ازای یک مچ‌بند یا چند بلیت مبادله می‌کنید که به شما اجازه دسترسی به تجهیزات سرگرمی و سواری را می‌دهد و دیگر لازم نیست برای هر کدام از بازی‌ها جداگانه از ارز رایج (پول) استفاده کنید.

فقط یک لحظه تصور کنید که صف ورود به بازی‌ها چقدر آشفته می‌شد.

کاربرد یا سودمندی منحصر به فرد توکن‌ها باعث می‌شود که مدیریت اقتصاد درون‌سازمانی، دور زدن کارمزدها و فرایند مبتنی بر یک تراکنش مرتبط با پول فیات، برای ناشر توکن تا حد زیادی آسان شده و در عین حال مانع نوسانات روزمره رمازدهای اصلی شود.

ناشر توکن این توانایی را دارد که اقتصاد توکن را مدیریت کند، بنابراین ممکن است یک توکن

1. Soft-coded token
2. Ether
3. Huedoku

نشان دهنده وظیفه‌ای خاص در داخل Dapp باشد، به جای اینکه نشانه‌ای از نرخ مبادله همیشه در حال تغییر اتر (ETH)، بیت کوین یا دیگر رمزارزها باشد. با توجه به تغییر قیمت در رمزارزها، تصور اینکه به سبب عملکردی عالی در روز دوشنبه در یک بازی موبایلی ۰/۱ اتر نصیب‌تان شود و در سه‌شنبه در ازای همان عملکرد ۰/۱۸ اتر و در چهارشنبه در ازای عملکردی حتی بهتر از قبل فقط ۰/۰۵ اتر به شما بدهند، ممکن است بسیار گیج‌کننده باشد. استفاده انحصاری توکن به ناشر توکن اجازه می‌دهد تا محیط پاداش دهی پایدارتر و قابل پیش‌بینی تری خلق کند.

بازی موبایلی تنها یکی از چندین استفاده عالی برای صدور توکن است. دیگر موارد مورد علاقه من بر تمرکززدایی از ذخیره‌سازی ابری، ارائه روشی امن برای تعامل با دستگاه متصل به اینترنت اشیا یا ساخت سیستم احراز هویت قابل اعتماد است.

در بنجا، ما خیلی خوش شانس بودیم که تقاضای روشنی در بازار داشتیم که ما را به سوی تولید و فروش توکن هدایت کرد. بنجا به برندهای سطح بالا این امکان را می‌دهد که با داشتن تجربه کاربری منحصر به فردی که چندین کانال و درگاه را در بر می‌گیرد - از جمله یک نرم‌افزار موبایلی خرید شخصی، یک شبکه نمایش تبلیغات تعاملی، ایمیل و غیره - بتوانند محصولات خود را به فروش برسانند. بنجا که در سال ۲۰۱۴ رونمایی شد، رشد قدرتمند و پایداری دارد و با درآمد یک میلیون می‌توانست از همان ابتدای سال ۲۰۱۷ به سودآوری ماهیانه برسد.

از آنجا که هدف ما رسیدن به مرحله بعدی رشد بود، از شرکای خود پرسیدیم که ما چه بهبودهایی می‌توانیم در باره محصول داشته باشیم. به طور مداوم، سه مورد زیر را به ما گوشزد می‌کردند:

وندورها و ناشران، هر دو می‌خواهند شفافیت قیمتی بیشتری وارد فرایند شود. وقتی فروشنده وارد شبکه تبلیغاتی بزرگی می‌شود تا تبلیغ خود را در آنجا قرار دهد، قیمتی به آنها ارائه می‌شود، اما هیچ حرفی از چگونگی قیمت‌گذاری یا هزینه‌های مدیریت شبکه به میان نمی‌آید. به طور مشابه، ناشری که برای تبلیغ املاک خود در سایدبار یک سایت هزار دلار می‌پردازد، اصلاً نمی‌داند که آیا آن شبکه بزرگ تبلیغاتی از تبلیغ‌کنندگان ۱۰۵۰ دلار به ازای آن می‌گیرد یا یک میلیون دلار. شبکه‌های نمایش تبلیغات، جایگاه خود را در حالت واسطه‌ای اهرم می‌کنند تا نامتقارنی اطلاعاتی به وجود آورند و این کار برای هیچ‌کسی جز همان شبکه‌های تبلیغاتی منصفانه نیست.

ناشران از اینکه در یافتی‌هایشان مدت زمان زیادی طول بکشد، متنفر هستند. بخش عمده‌ای

از صنعت نمایش تبلیغات اینترنتی روی سیستم مبتنی بر فاکتور کار می‌کنند و ما روابط فروشنده و ناشری را تسهیل می‌کنیم که سال‌هاست با یکدیگر کار می‌کنند، اما همچنان ممکن است ۱۲۰ تا ۱۵۰ روز برای بستن چرخه صورت حساب وقت لازم باشد. در سال ۲۰۱۷، این حالت واقعا عجیب و بی‌معناست.

کلاهبرداری تبلیغاتی نیز مساله بزرگ دیگری است. ترافیک غیر واقعی یا ترافیک رباتی منجر به ضرر ۱۶ میلیارد دلاری در صنعت تبلیغات آنلاین آمریکا شده است؛ مساله‌ای پرهزینه برای تبلیغ‌کنندگانی که اثری منفی بر تصمیم‌گیری در حوزه تبلیغات در هیات مدیره‌ها دارد.

بلافاصله متوجه شدیم که می‌توان با تقویت شیوه تبلیغات از طریق Dapp و توکن‌های آن و روش تبادلات مرتبط با آن دو مورد از سه مورد مذکور را حل و فصل کنیم. سومین مورد، یعنی کلاهبرداری تبلیغاتی نیز چیزی است که معتقدیم می‌توان با راهکار بلاکچین به موقع آن را رفع کرد.

قصد ما این بود که بازاری خلق کنیم که هر تراکنش را به اشتراک بگذارد و در نتیجه شفافیت واقعی قیمت ارائه کند. همچنین با انجام تسویه‌های روزانه در باره تبلیغاتی که با «بنجاکوین» به صورت ارز انجام می‌دهیم، چرخه عمر صدور صورت حساب را به طور فاحشی کاهش دهیم و بازار نقدینگی پدید آوریم که در آن اقتصاد واقعی بازار دست بالا را در اختیار می‌گیرد.

علاوه بر این، می‌دانستیم که وضعیت شرکت و شرکا و درآمد ما باعث می‌شود که به جایگاهی قوی در بازار برسیم؛ ما شبیه باقی توکن‌ها نخواهیم بود که ایده اولیه‌شان را روی دستمال کاغذی نوشتند.

مکان مناسب، محصول مناسب و زمان مناسب را انتخاب کردیم. عرضه اولیه سکه‌مان را به راه انداختیم؛ رویدادی چند هفته‌ای که طی آن برای اولین بار توکن برای فروش در دسترس بود. این رویداد فروش که ماه‌ها پیش از آن رخ داده بود که خریداران بتوانند بنجاکوین را در ازای تبلیغات در بازار ما تبادل کنند، منابع مالی لازم برای توسعه بلاکچین را تأمین و امکان ادامه رشد کسب و کار ما فراهم کرد.

بعضی‌ها عرضه اولیه سکه را با عرضه اولیه سهام (IPO)^۱ مقایسه می‌کنند که البته مقایسه‌ای ناقص ولی منطقی است؛ هر کدام نشان‌دهنده اولین باری هستند که سهم یا توکنی خاص در دسترس عموم قرار می‌گیرد. تفاوت اساسی آن است که توکن غیر امنیتی، در بافتی که از مقررات

1. Initial Public Offering

مناسبی برخوردار است، مالکیت سهام در یک شرکت را نشان نمی‌دهد و صرفاً کاربرد خود را دارد. اما همچنان، عرضه اولیه سکه و عرضه اولیه سهام شباهت‌هایی با یکدیگر دارند؛ هر کدام فرایندی پیچیده است که نیاز دارد تا همه شاخه‌های سازمان ارزش آن را اثبات کنند و شرکتی که از دیدگاه‌های برون‌سازمانی به صورت بخشی از فرایند توسعه‌اش استفاده می‌کند، در نهایت شکل خواهد گرفت.

عرضه اولیه سهام با همکاری بانک انجام می‌شود تا عرضه‌اش را بیمه کند و مسئولیت خرید و بازاریابی سهام برای سرمایه‌گذاران را بر عهده بگیرد. در عرضه اولیه سکه، این خود شرکت است که مسئول انجام کارها و تحویل توکن به خریداران است.

مراحلی که برای رسیدن به دوره فروش عمومی برداشته می‌شود، پایه و اساس این کتاب است، اما مسیر بنجاستها شیوه‌راهبرد صدور و فروش توکن نیست.

شرکت‌ها می‌توانند توکن را برای هر هدفی در هر مرحله از چرخه عمر محصول خود صادر کنند. در کنار کسب و کارهای موجود، ده‌ها نفر حضور دارند که میلیون‌ها دلار از هیچ (یعنی ایده‌ای ذهنی)، تیمی قوی، مجموعه‌ای از اسناد متقاعدکننده و سخنرانی‌ها کسب می‌کنند.

این آزادی ممکن است شورانگیز باشد، اما اجزای قابل توجهی در آن قرار دارند که به ویژه به افرادی مربوط می‌شود که پروژه‌ها را با اهداف نابکارانه راه‌اندازی می‌کنند یا کسانی که درباره محصولی که قصد ساختن آن را دارند وعده‌های بزرگ می‌دهند، بدون آنکه نقشه، تجربه یا توسعه‌دهنده‌ای برای ساخت آن در اختیار داشته باشند. بعضی افراد در باره محصولی که در دست توسعه دارند، مداوم و دائم‌دروغ می‌گویند و میلیون‌ها دلار کلاهبرداری می‌کنند و بعد از آن محو می‌شوند. البته این حالت همیشه پنهان نیست: توکن بی‌مصرف اتریوم فقط با یک صفحه ساده وب‌سایت تقریباً ۱۰۰ هزار دلار به جیب زد که در آن صفحه به خریدارانش علناً می‌گفت آنها نخواهند توانست از این توکن برای «هیچ کاری، مطلقاً هیچ کاری» استفاده کنند.

به‌عنوان یکی از اعضای جامعه استارت‌آپی که باروند تامین منابع مالی مواجه بوده و شرکت‌های بزرگ بسیاری را دیده که یکی پس از دیگری برای انعقاد قراردادهای بزرگ با شکست مواجه می‌شدند، نوشتن آخرین پاراگراف برایم بسیار ملال‌آور است. بازیگران بد واقعیتی تاسف‌بار در سیستمی با موانع کوتاه‌نظیر این مورد هستند و مثالی کامل برای این مطلب‌اند که چرا نهادهای

نظارتی، نظیر کمیسیون اوراق بهادار و مبادلات سهام در آمریکا وجود دارد. یک اقتصاد غیر متمرکز بدان معناست که هیچ راهی برای برپاداشتن دیوار یا قدغن کردن افرادی که می‌دانیم در دسرساز هستند، وجود ندارد. در عوض، نقطه کنترل اجتماعی سفت و سختی داریم؛ می‌توانیم در باره بهترین رویه حرف بزنیم و تا زمانی در باره آن فریاد بکشیم که خریداران توکن توجه‌شان به ما جلب شود. میلیون‌ها دلار در طرح‌های عرضه اولیه سکه نیست و نابود شده است. همین مطلب باعث شد که ماموریت اول من آن باشد که پیش از آنکه بازیگران بد بتوانند این فناوری نو پا و تحول‌آفرین را از بین ببرند، مانع ورود آنها به فرایند بشوم. این کتاب در باره روشی است که معتقدم بهترین است.

فصل دوم

ایده‌پردازی

با آنکه شرکت‌های بزرگ بسیاری وجود داشته‌اند که مبالغ هنگفتی از راه ایده‌پردازی برای خود تامین مالی کرده‌اند، از جمله شرکت‌هایی که قبلاً به آنها اشاره کردیم، اما باید در ابتدا به سوء برداشت‌های موجود درباره صدور توکن پاسخ بدهیم؛ تامین منابع مالی از طریق صدور توکن کار آسانی نیست.

مسیری که برای گرفتن پاسخ «بله» از سرمایه‌گذار باید طی کرد، شبیه مسیری است که باید برای گرفتن پاسخ «بله» از زبان خریدار توکن طی کرد.

گفته می‌شود که به ازای هر یک‌هزار سرمایه‌گذار فرشته، ممکن است یک بنیان‌گذار استارت‌آپ به مرحله معرفی و ارائه محصول خود برسد و بعد از برگزاری ۱۰ جلسه فقط یک نفر را متقاعد کند که سرمایه‌گذاری کند. این یعنی یک‌دهم درصد و بسیاری از سرمایه‌گذاران فرشته ممکن است چکی را بنویسند که فقط برای چند ماه کافی باشد؛ زیرا آنها از نرخ شکست استارت‌آپ‌ها آگاه هستند. در حالی که اعتقاد بر این است که نرخ موفقیت برای رسیدن به تصمیم «مثبت» (پاسخ بله) در صدور توکن بالاتر است (تا حدود ۱۰ برابر که بستگی به مخاطب شما دارد)، میانگین اندازه سرمایه‌گذاری بسیار کمتر است. به عنوان یک ناظر و مشارکت‌کننده در چندین رویداد فروش توکن، خریدارانی را دیده‌ام که سفارش‌های بسیار زیاد و زیر ۱۰ دلار برای توکن‌هایی قرار می‌دهند که فقط چشم‌شان آنها را گرفته است و ارزیابی دقیقی در مورد آنها انجام نمی‌دهند.

ممکن است صدور توکن مسیری کوتاه‌تر برای دستیابی به موفقیت به نظر برسد، زیرا شفافیت و فراوانی بیشتری در آن وجود دارد. برای مثال، شرکتی که پنج سرمایه‌گذار جدید در هر ساعت اولین روز فروش خود جذب می‌کند، از استارت‌آپی که یک هزار سخنرانی در اولین روز انجام می‌دهد و امیدوار است چند هفته بعد جلسه ملاقاتی برگزار کند، جذاب‌تر به نظر می‌رسد.

موضوعی که بر پیچیدگی این کار می‌افزاید، تمایز مهمی است که باید لحاظ گردد: خریداران توکن در شرکت سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. یکی از تفاوت‌های ظریف و در عین حال مهم در خصوص تطبیق با نهاد‌های قانون‌گذار این است که نباید انتظار سود، سود سهام یا تقسیم سود داشت. در عوض، فروش توکن باید به صورت پیش‌فروش موجودی جهت تامین

مالی برای کارهای توسعه‌ای در نظر گرفته شود؛ شبیه به پذیرش پیش‌سفرهای تسلا^۱ برای تخفیفات جدید ماهانه (یا سالانه) که پیش از تحویل انجام می‌شود.

در این شیوه، سخنرانی یا ارائه برای خریدار توکن اساساً با سخنرانی در باره سهام متفاوت است؛ قصد شما این نیست که پذیرنده را متقاعد کنید که سازمان شما ارزش سرمایه‌گذاری دارد، هدف شما باید این باشد که پذیرنده بدانند با داشتن محصول یا سرویس شما به ارزشی سودمند دست می‌یابند. از بسیاری جهات، این سخنرانی بسیار دشوارتر است.

به علت فروش توکن، چالش‌هایی عملیاتی برای شرکت به وجود می‌آید، زیرا فروش توکن باعث ایجاد مسئولیت می‌شود. پس از آنکه محصول تهیه شد، شرکت متعهد به تحویل دهی است. پیش‌فروش موجودی برای کسب‌وکارهای تثبیت‌شده که قبلاً محصول را ارسال کرده‌اند (مثل تسلا) ساده است، اما هر چقدر سازمان از ثبات کمتری برخوردار باشد، این مساله پیچیده‌تر می‌شود.

این ملاحظه اولین موضوعی است که باید در ایده‌پردازی در نظر بگیریم؛ کسب‌وکار شما باید پیش‌فروش موجودی را توجیه کند، هم بر حسب اقتصاد درون‌سازمانی کسب‌وکار و هم از نظر مصرف‌کننده بالقوه.

کسب‌وکار جدید

توکن‌های زیادی وجود دارد که توسط شرکت‌های جدید صادر شده‌اند و کار خود را از خانه اول شروع کرده‌اند. در اینجا، اولین گام بسیار ساده است؛ با نرم‌افزار معروف بعدی دنیا همراه شوید و آماده باشید که دنیا را دگرگون سازید. البته ممکن است به این سادگی‌ها هم نباشد. اولین گام هم به همان اندازه چالش‌برانگیز است؛ برای رفع مشکلی واقعی دنبال ساخت طراحی محصول یا سرویسی خاص باشید؛ محصولی که از لحاظ فنی با مدل کسب‌وکاری قوی امکان‌پذیر باشد. مشاهده می‌کنید که کار آسانی نیست.

چه کسب‌وکار جدید محصولی را عرضه کند که تا به حال نظیرش وجود نداشته، چه محصولات فعلی را تکرار کند، من کارآفرینان را تشویق می‌کنم تا مدل کسب‌وکار خود را طراحی کنند و بدین صورت بتوانند در باره منابع کلیدی، طرح‌های پیشنهادی ارزشی، ارتباط

با مشتری، کانال‌ها، بخش‌های مشتریان، ساختارهای هزینه‌ای و جریان‌های درآمدی فکر کنند. همان‌طور که هر کدام از این موارد در طرح کسب‌وکار سنتی ارائه خواهند شد، در اسناد عرضه اولیه سکه نیز ارائه می‌شوند.

این اقدام ممکن است مانع بزرگی باشد؛ انتظار می‌رود که کارآفرینان با انگیزه تصمیماتی درباره محصولات بگیرند که هیچ طرح مالی، طرح مشتریان یا طرح محصولی در دنیای واقع برایش وجود نداشته باشد و در نتیجه هیچ درآمدی به دست نیاورند.

در کسب‌وکاری بالقوه، جایی که نیاز به تامین منابع مالی باشد، کارآفرین چیزی جز بهترین حدس و گمان خود و تحقیقات عمومی ندارد.

این تحقیقات ممکن است از منابع مختلفی حاصل شده باشند، اما کاربردی‌ترین تحقیقات زمانی پیدا می‌شود که مشغول ساختن کسب‌وکاری باشیم که هدفش تکرار محصولات و سرویس‌های موجود است. عبرت گرفتن از اشتباه و خطای دیگران قانونی خوب در کسب‌وکار و زندگی است.

برای مثال، به iPod (آی‌پاد) توجه کنید؛ انقلابی سخت‌افزاری و نرم‌افزاری در تجربه کاربر که باعث شد دستگاه پخش MP3 از پروژه‌ای شکست خورده به پروژه‌ای تحول‌آفرین مبدل شود. در سال ۲۰۱۲، شرکت کالر لیز^۱ در ازای اپلیکیشنی برای پخش ویدئوهای زنده در رسانه‌های اجتماعی حدود ۴۱ میلیون دلار منابع مالی به دست آورد. البته، به سرعت شکست خورد. سه سال بعد، شرکت پریسکوپ^۲ همان محصول را عرضه کرد، ظرف چهار ماه به ۱۰ میلیون حساب کاربری رسید و به سرعت از طرف توئیتر خریداری شد. این اتفاق همیشه رخ می‌دهد.

کارآفرینانی که به مجموعه‌ای از داده‌ها برای کار کردن مجهز باشند، مسیری روشن برای شناخت مشتریان خود دارند. در نتیجه، منحنی یادگیری و شناخت به‌طور قابل توجهی کوتاه می‌شود و مسیری مستقیم‌تر به تناسب رویایی بازار-محصول منجر می‌شود.

اصطلاح «تناسب محصول-بازار»^۳ توسط اندی راج‌لف^۴ مطرح شد که هم‌بنیان‌گذار

1. Color Labs
2. Periscope
3. Product-market fit
4. Andy Rachleff

بنج مارک کپیتال^۱ بود. او می‌گفت که یک بازار بزرگ اولین و مهم‌ترین بخش هر کسب‌وکاری است. او می‌گفت اگر بازار به اندازه کافی بزرگ باشد، تیمی با استعداد همیشه راهی برای پاسخگویی و جذب بخشی از آن پیدا می‌کند.

راچ لاف به‌طور زیرکانه‌ای تناسب بازار - محصول را در این مطلب خلاصه می‌کند که «شناخت فرضیه ارزشی معجب‌کننده چیزی است که من آن را عامل رسیدن به تناسب محصول - بازار می‌دانم. فرضیه‌ای ارزشی مشخصه‌هایی را مشخص می‌کند که باید بسازید، مخاطبانی را معلوم می‌سازد که احتمالاً به محصول/سرویس شما اهمیت می‌دهند و آن مدل کسب‌وکار باعث می‌شود مشتری محصول شما را بخرد.» به عبارتی دیگر، هیچ چیز به اندازه بازاری وسیع مهم نیست.

در حقیقت، نبود تناسب محصول - بازار محتمل‌ترین خطا و اشتباهی است که به تکرار محصولات کنونی منجر می‌شود. فرد ویلسون^۲، یکی از سرمایه‌گذاران خطرپذیر ساکن نیویورک، تناسب محصول - بازار را به این صورت تعریف می‌کند: «رسیدن به نقطه‌ای که در آن بازار محصول شما را می‌پذیرد و خواهان آن است.» از جایی به بعد، راهکار موجود به نتیجه مطلوبی نمی‌رسد.

درک اهمیت تناسب محصول - بازار چندان دشوار نیست، همچنین درک این حقیقت نیز دشوار نیست که داده‌ها در مسیر یافتن این تناسب کمک بزرگی به شما می‌کنند.

پرسش واقعی آن است که چرا پخش‌کننده MP3 موفق نشد هجوم آی‌پاد را ببیند و چه عواملی باعث شد که پریسکوپ موفق شود، آن هم در جایی که کالر لبرز شکست سختی را متحمل شد.

وقتی کالر در سال ۲۰۱۲، مشغول کار در حیطه پخش آنلاین و زنده ویدئو بود، سیگنال‌های بازار قوی بودند. اکثر فروشگاه‌های گوشی‌های همراه در جهان به سمت گوشی‌های هوشمند گرایش پیدا کرده بودند (که در سال ۲۰۱۳ رخ داد) و اپل در شرف انتشار گوشی‌های هوشمند سازگار با نسل چهارم اینترنت بود؛ این بدان معناست که مشتریان بیشتری گوشی‌هایی خواهند داشت که دوربین آنها کیفیت بهتری دارد و قرار است در اینترنت با سرعت بیشتری

1. Benchmark Capital
2. Fred Wilson

فعالیت کنند.

به نظر می‌رسد که بازاری بزرگ برای پذیرش اپلیکیشن ویدئویی ساختار شکن آماده باشد. با آنکه می‌دانیم بازار عمومی در حال گرایش پیدا کردن در جهت مورد انتظار بود، شکست کالر بر این مطلب دلالت داشت که آنها هرگز درکی قوی از نیاز کاربران خود نداشتند. در انتهای مسیر، مشخص بود که کاربران اصلی این اپلیکیشن دانشجویان هستند. کالر پیش‌بینی نکرد که بیشتر دانشجویان دانشگاهی چرخه به‌روزرسانی سالانه گوشی هوشمند خود را انجام نمی‌دهند و همه‌گیر شدن نسل چهارم اینترنت (4G) نیز بسیار کند پیش می‌رفت. همچنین باید به این نکته توجه می‌کرد که شهرهای دانشگاهی در رده‌های بالای فهرست اپراتورهای مخابراتی به‌منظور استقرار تجهیزات اینترنت پرسرعت قرار ندارند.

به عبارتی دیگر، مخاطبان اصلی کالر قرار نبود دوربین‌های باکیفیت یا سرویس‌های پرسرعت روی گوشی خود داشته باشند. با توجه به زمانی که لازم است تا فناوری همه‌گیر شود، پرسکوپ توانست همان محصول را به همان گروه از کاربران ارائه کند و در نهایت برنده این رقابت شود.

پس از آمادگی، طرح خود را به کسانی عرضه کنید که احتمالاً با آن مخالفت می‌کنند. هم‌تیمی‌ها، رقبا، دوستان بدبین، دوست و آشنا و فامیلی که از شما متنفر است؛ هر کسی که شد. و از آنها بخواهید که فرضیات شما را به چالش بکشند. اگر آنها نتوانستند به منافع و مزایای مربوطه پی ببرند، حواس‌تان را جمع کنید. بهترین توکن‌ها آنهایی هستند که منفعت و بهره‌شان واضح و روشن است، حتی برای کسانی که قصد خرید، نگهداری یا استفاده از آن را ندارند. وقتی سرمایه‌گذاری جسورانه و صدور توکن‌های شما در دسترس همگان قرار می‌گیرد، مردم تلاش می‌کنند تا به‌طور پیوسته نواقص کار شما را آشکار کنند. هدف شما باید این باشد که پاسخ‌ها و واکنش‌هایتان به این قضیه روشن و شفاف باشد؛ با انجام این اقدام به نتیجه مطلوب می‌رسید.

وقتی مدل کسب‌وکار شما به نقشه‌ای مجهز باشد که مسیر روشنی برای رسیدن به تناسب بازار - محصول در آن مشخص شده باشد و بعد از آنکه مدل را به قوم و خویش‌تان (که از شما متنفر است) عرضه کردید، شالوده موفقیت کار برای یک عرضه اولیه سکه مهیا می‌شود.

هیچ ندیده‌ای هنوز

انتشارات **راه پرداخت**

برای سفارش اینترنتی این کتاب به وبسایت انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید

way2pay.shop

واژه ICO یا همان عرضه اولیه سکه از جمله واژه‌هایی است که احتمالاً طی چند سال گذشته زیاد به گوش تان خورده است. شاید برایتان جالب باشد که در سال ۲۰۱۷ شرکت‌هایی که از راه ICOها جذب سرمایه کرده‌اند، بیشتر از شرکت‌هایی بودند که از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VCها) سرمایه جذب کرده‌اند. عرضه اولیه سکه به‌طور کلی یک متد تامین مالی جمعی یا جذب سرمایه برای راه‌اندازی یک ایده است که با استفاده از ارزهای رمزنگاری شده انجام می‌شود. آندرو جی چاپین در این کتاب به‌صورت مجمل چگونگی عرضه اولیه سکه را به زبانی ساده و جذاب تشریح کرده است.

راه‌کار

کتاب هنر عرضه اولیه سکه
با حمایت کارخانه نوآوری
رسانه راه‌کار منتشر شده و
نسخه اصلی آن به شکل
مستقل منتشر شده است.

INDEPENDENTLY
PUBLISHED

ISBN 978-622-7702-35-4



9 786227 702354

۹۹ هزار تومان

انتشارات **راه‌پرداخت**

ناشر فناوری و نوآوری

way2pay.press