

همه چیز در مورد یاهو

جری یانگ (۱[3])، یکی از مؤسسين شرکت یاهو، بعنوان مرد شماره یک

تکنولوژی اینترنت، با نیشخندی بچه گانه در حالیکه با بی میلی مشغول

مرتب کردن محیط کارش بود گفت: "من می دانم که ما مثل

همه نیستیم" محیط کار او مجهز و مجلل نبود، تنها چیزهائی که در این

اطاق جلب توجه می کرد یک میز معمولی، یک قوطی شیر پلاستیکی مچاله

شده، مجله هائی که در یک گوشه انباشته شده و یک پنجره که منظره

زشتی را از پارکینگ به نمایش می گذاشت، بود.

دفتر کار فیلو (۲[4])، موسس دیگر شرکت یاهو، با جورابها و تی شرت

های کثیفی که لابلاي کتابها و دیسکها و جاهای دیگر بر روی هم انباشته

شده و بیشتر شبیه آشغال فروشی بود تا یک محیط کار مناسب.

باید پذیرفت که این چهره اصلی سرمایه داری در قرن ۲۱ است. تا

دو سال قبل، تار جهان گستر (۳[5])، از نظر عموم مردم، بعنوان یک اسباب

۱-[3] Jerry Yang

۲-[4] David Filo

بازی سرگرم کننده با کاربردی اندک به حساب می آمد. کاری که شرکت یاهو شروع کرد تا به حال چنان رشد چشمگیری داشته که چیزی کمتر از ایجاد یک نظم نوین اقتصادی، یا در واقع نوعی اقتصاد شبکه‌ای (ع [6])، نیست.

سهام یاهو سه هفته پیش به ۲۰۰ دلار رسید، در حالیکه هفته قبل از آن ۱۹۰ دلار بود. به این ترتیب دو مرد جوان که تنها از یک نسل قبل شروع به پیشرفت کرده بودند به دو میلیارد تبدیل شدند و موجی از شگفتی به همراه آوردند. اقتصاد شبکه‌ای، که یانگ و فیلو در حال ساخت آن هستند، نه به ۱۱۵ محیط Web که یاهو بطور روزمره به آنها سرویس می دهد ختم می شود و نه به بازار سهام ۸ میلیارد دلاری آن بلکه باید گفت یک اقتصاد واقعی در حال شکل گیری است که از طریق هزاران و حتی دهها هزار سایت یاهو در حال بازسازی صورت تجارت جهانی هستند.

هدف الکترونیک نوین دستیابی به سرعت بیشتر، قیمت ارزانتر و کارایی بهتر است. این همان وعده‌ای است که در این چند دهه از تولید کنندگان

۳-[5] World Wide Web

۴-[6] Net economy

کامپیوتر و شرکتهای نرم افزاری مانند مایکروسافت شنیده‌ایم. بیل گیتز در سال ۱۹۹۰ گفت: "کلیه اطلاعات در نوک انگشتان شماست." این

ادعا در آن زمان، رویایی غیر قابل تصور و فریبنده بنظر می رسید اما

در حال حاضر برای عده‌ای محدود واقعیتی پر منفعت است. بطور

مثال Compare.Net را در نظر بگیرید که در عرض ۲ سال تعداد

کارمندان آن از ۴ نفر به ۴۰ نفر و رشد درآمدها آن به رقم

مبهوت کننده ۲۵ درصد رسیده است.

هدف این تغییرات اساسی آن است همه ما را ثروتمند سازد نه اینکه تنها

عده معدودی از آنها استفاده کند. باامکان مقایسه قیمتها بصورت

بلادرنگ ([7]۵) در مغازه‌های کوچک بطور خودکار و امکان دستیابی به

همه چیز و از هر کجا که می‌خواهیم، مردم در قرن ۲۱ با یک تغییر

اساسی در فرهنگ مصرفی که از دهه ۱۹۵۰ در حال شکل‌گیری بوده

مواجه خواهند شد. برای یک ثانیه هم که شده به انقلابی که مراکز خرید

در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ ایجاد کردند فکر کنید. آنها نه تنها نحوه خرید ما را

بلکه چگونگی صرف زمان را نیز تعریف کرده‌اند.

Online - [7]۵

تنها هدف اصلی تجارت از راه دور رواج نوعی از تجارت نیست، بلکه قصد

دارد راحتی و سرعت بیشتری رانیز به ارمغان آورد. براساس تخمین

های گارتنر گروپ (8)۶، فروش از طریق معاملات بلادرنگ جهانی در

سال ۲۰۰۰، با افزایش ۲۳۳ درصد نسبت به امسال که ۶,۱ میلیارد دلار

بوده، به ۲۰ میلیارد دلار خواهد رسید. تجارت بلادرنگ بین شرکتها حتی

با سرعت بیشتری در حال رشد است. گارتنر گروپ در سال ۱۹۹۸

اعلامداشت، خرید شرکتها از یکدیگر از طریق اینترنت بالغ بر ۱۵,۶

میلیارد دلار خواهد شد و این رقم تا سال ۲۰۰۰ به ۱۷۵ میلیارد دلار

خواهد رسید. طبق برآوردهای گارتنر گروپ شدت این روند صعودی

۳۰ درصد بیشتر خواهد شد، چراکه تجارت بلادرنگ در خارج از مرزهای

اروپا افزایش یافته، و به دنبال معرفی یورو (9)۷، بعنوان واحد پول

مشترک اروپا، چنین معاملاتی با بهبود قیمتها و حذف هزینه‌های تبدیل

پول جذاب تر خواهند بود. جو کارتر (10)۸، مدیر شرکت مشاوره‌ای

parsi e-book
WWW.PARSIBOOK.4T.COM

Gartner Group - [8]۶

euro - [9]۷

Joe Carter - [10]۸

اندرسن (11]9) می گوید: "اقتصاد جدید به سرعت جایگزین اقتصاد

فعلی می شود."

البته بدینی هایی نیز وجود دارد. استفان روچ (12]10)، که اقتصاد دان برجسته ای است، گرچه قبول دارد که تجارت الکترونیکی به سرعت در حال رشد است ولی می گوید که نمی داند که آیا تجارت الکترونیکی به رشد خود ادامه خواهد داد یا خیر. او معتقد است که تجارت الکترونیکی تنها یک درصد از اقتصاد ۸,۵ تریلیون دلاری امریکا را تشکیل می دهد و کسانی که از معاملات بلادرنگ استفاده می کنند تنها ۲ درصد کل از خرده فروشی ها هستند. روچ استدلال می کند که تجارت الکترونیکی را به سختی می توان با انقلاب صنعتی مقایسه کرد. او می گوید: "تجارت الکترونیکی انقلاب فکری نامحسوسی است که بیرون آمدن از آن بسیار دشوار تر است." اما این انقلاب فکری برای صدها تاجر پیشرو خیلی به واقعیت نزدیک شده و البته بسیار هم ناخوشایند بنظر می رسد. فقط کافی است

کارکنان مرکز تدوین دائره المعارف بریتانیکا را در نظر بگیرید. این

مرکز ۲۳۰ سال سابقه دارد و در نظر بگیرید قطعاً پس از حضور

Anderson - [11]۹

Stephen Roach - [12]۱۰

اینترنت، با هزینه ماهانه ۸,۵ دلار، داشتن مجموعه ۳۲ جلدی این دایره المعارف با قیمت ۱۲۵۰ دلار کمتر جذابیت دارد. این موسسه دو سال پیش تمامی کارمندان فروش خود را در امریکای شمالی اخراج کرد و امسال نیز همین کار را در انگلستان و آلمان انجام داد. نشریه تجارت با ۱۷۰ سال سابقه، که بیشترین درآمد را از اشتراک هفتگی خود داشت برای ادامه کار مجبور شد به اینترنت وارد شود. ویلی مورگان (۱۱)

[13] ناشر، زمانیکه متوجه شد سایر نشریات جهت تبلیغات خود به جای استفاده از کاغذ از شبکه‌ها بهره می‌برند ۶۵ نفر از کارکنان خود را بیرون کرد و سریعاً به ایجاد یک محیط Web پرداخت. او می‌گوید:

"آینده جهان در صنعت الکترونیک است." مجریان این جریانها به واژه قدیمی رفع واسطه‌گری برای توصیف آنچه که بر سر بریتانیکا آمد مفهومی جدید بخشیده‌اند. مفهومی نظیر کنار زدن واسطه‌ها و میانجی‌هایی که عملکرد هر اقتصادی را روان می‌کنند یعنی افرادی مانند کارکنان آژانسهای مسافرتی، دلالان سهام دلالان اتومبیل و فروشندگان سیار. این افراد هموارکننده یک اقتصاد مصرفی هستند، افرادی هستند که بطور کارآمدتر به شما در انجام کارها کمک می‌کنند. اما این

Willy Morgan - [13] ۱۱

وضعیت درحال تغییر است ، شبکه ها درحال ایجاد اقتصاد خود

سرویس (۱۲|۱۴) هستند.

شما تا دو سال پیش برای رفتن به یک سفر مجبور بودید از قبل با آژانس مسافرتی خود هماهنگ کنید ولی درحال حاضر سیستم های اطلاعاتی پیچیده و اختصاصی که سیستم های رزرواسیون هواپیمایی جهان را در دست دارند به صورت بلادرنگ، مجانی و به صورت مجموعه ای از صفحات Web به طور بسیار ساده ایدر دسترس هستند. در سایت هایی

مانند **Co. UK. Azbtravel** می توان زمان و مکان مورد نظر

برای مسافرت را وارد سیستم کرد. سیستم فوق سه مورد از بهترین

خطوط هوایی که با بودجه مورد نظر مطابق باشد را خواهد یافت. ولی

آیا این روش جایگزین آژانس های مسافرتی خواهند شد؟ آیا شما

واقعاً می خواهید سفرتان را خودتان برنامه ریزی کنید؟ معمای متضادی

که در قلب اقتصاد نوین قرار دارد این است که : کدام یک از دو نوع

خدمات باقی خواهد ماند و کدامیک از میدان خارج خواهد شد. چه

کسیایده های جدیدی در این زمینه ابداع خواهد کرد و میلیونها دلار پول

Self-service economy -[14]۱۲

به دست خواهد آورد و چه کسی مغازه‌اش را تعطیل خواهد کرد؟ صنعت کتابفروشی بیش از سایرین چنین تضادی را نشان می‌دهد.

اگر نگاهی سریع به اقتصاد الکترونیکی سال ۱۹۹۸ بیاندازید متوجه جف بزوز (۱۳ [15]) که موسس کتابفروشی Amazon.com است می‌شوید. زمانی که قیمت سهام او دائم در حال نوسان بود کار او تمام مدت قدم زدن در دفتر کارش، تلفن کردن، خیره شدن به ساعت مچی در حالیکه آهسته قدم می‌زد و صحبت می‌کرد، فکر کردن، طرح ریزی کردن و مجدداً به ساعت خیره شدن بود. در سال ۱۹۹۵، از زمانیکه وی گزارشی در خصوص رشد سالانه ۲۳۰۰٪ Web خواند، کششی در خود برای ورود به دنیای Web احساس کرد. او دوباره به آمار دقت کرد تا مطمئن شود که صحیح خوانده است سپس شغل خود را بعنوان مدیر در نیویورکرها کرده، چمدان خود را بست و به سمت شهر سیاتل (۱۴ [16]) به راه افتاد. طرح کلی Amazon.com بسیار ساده است. فقط کافی است عنوان یک کتاب، نام نویسنده یا حتی موضوع کلی را تایپ نمایید. سایت فهرستی از هر نوع کتاب که در اطلاعات خود موجود داشته باشد به شما

Jeff Bezos - [15] ۱۳

Seattle - [16] ۱۴

ارائه می کند. عنوان کتاب مورد نظر را انتخاب کرده، آدرس و شماره

کارت اعتباری خود را تایپ کنید. نمایندگیهای **Amazon.com** در

انبارهای شهر سیاتل سفارش شما را گرفته و اغلب با یک تخفیف زیاد به

آدرس شما پست خواهند نمود. اکنون پس از ۳ سال که از تاسیس و راه

اندازی چنین سایتی می گذرد **Amazon.com** سه میلیون مشتری در

اقصى نقاط جهان دارد و امسال فروشی معادل ۳۵۰ میلیون دلار خواهد

داشت. این شرکت اکنون در نظر دارد نفوذی مشابه آنچه در آمریکا دارد

در اروپا نیز بدست آورد و اخیراً کتابفروشی بلادرنگی در انگلستان و

نیز **pages Book** و **Telebook** را در آلمان خریداری کرده است.

می توان حدس زد که هیچ یک از این فعاليتها برای کتابفروشی های

موجود خوشایند نیست. سالهای متمادی صنعت کتاب بر روی ساختن

فروشگاههای بزرگی متمرکز شده بود که خریداران در آنها می

توانستند ضمن نشستن روی نیمکت های راحت، نوشیدنی های گرم

بیشامند و به ایده های بزرگ بیاندیشند. در دو سال اخیر در حالیکه دو

کتابفروش بزرگ در آمریکا به نامهای **Brothers & Noble Barnes**

پارسی کتاب
WWW.PARSIBOOK.4T.COM

به این فکر بودند که چه نوع شکر وانیلی در قهوه فروشی شان استفاده کنند بزوز در حال ساخت یک امپراطوری مقتدر بود.

در واقع اکثر افراد متوجه شده اند که اینترنت تا حدودی مفید و سودمند نیز هست. طبق اظهار نظر **Media Actibr**، که بیش از ۲۰۰۰ محیط **Web** تجاری را مورد بررسی قرار داده است، ۶۶ درصد از آنها سوددهی داشته و بعلاوه انتظار می رود ۳۰ درصد هم طی دو سال آینده به سود دهی برسند. شبکه‌ها برای برخی شرکت ها امتیازی اساسی برای رقابت است. شرکت **Dell**، که روزانه ۵ میلیون دلار کامپیوتر از طریق سایت **Web** خود به فروش می رساند، ادعا می کند که سود فروش هایی که از طریق **Web** انجام می دهد ۶ درصد بیش از رقبای آن شرکت است.

شرکت **Mortgage Paragon** از افرادی که از محیط **Web** آن شرکت استفاده می کنند بهره کمتری می گیرد. مدیر اجرایی این شرکت می گوید: "تجارت دیجیتال تجارتی کارآمد است." ادی باور ([17]۱۵) با استفاده از معاملات بلادرنگ لباس می فروشد. معاملات این شرکت که از

سال ۱۹۹۷ برای آن سود به همراه داشته‌است، سالانه با نرخ ۳۰۰ تا ۵۰۰

درصد درحال رشد است. به گفته جودی نیومن (۱۶ [18])، مدیر تبلیغات

این شرکت: "اینترنت شما را مجبور می‌کند که در خصوص هر یک از

مشتریانتان متفاوت فکر کنید."

امروزه مشتریان نیز به گونه‌ای دیگر فکر می‌کنند. چارلز هینتز (۱۷ [19])

(، روانکاو بازنشسته نوعی رستگاری را در آرامش و گشاده دستی

اینترنت یافته است. او از ۱۲ سال پیش فلج شده و طی چند سال گذشته

خریدهای خانوادهاش را از طریق کامپیوتر انجام داده است. او با گذاشتن

قلمی در دهانش از صفحه کلید استفاده می‌کند. وی به طریق بلادرنگ از

End Land's لباس می‌خرد، از now CD دیسک‌های cd و از

Amazon.com کتاب تهیه می‌کند. او توضیح می‌دهد: "این کار باعث

می‌شود که من احساس استقلال کنم."

معجزه واقعی اینترنت این است. اینترنت تنها در انجام بهتر کارها به شما

کمک نمی‌کند بلکه امکان انجام کارهایی را می‌دهد که قبلاً حتی خواب

Judy Neuman - [18] ۱۶

Charles Hintz - [19] ۱۷

آنها را هم نمی دیدید. اینترنت قدرت زیادی در اختیار شما قرار می دهد و شما می توانید با ساده ترین پرسشها کار را آغاز کنید. مثلاً می توانید پرسید من چگونه می توانم لوازم ورزشی خریداری کنم؟ و بعد از یک ساعت می توانید اطلاعاتی جمع آوری کنید که دستیابی به آنها بدون مودم ممکن بود یک ماه به طول انجامد. Carpoint.com، در محیط Web مایکروسافت، شما را قادر به دیدن تصاویر سه بعدی از ده ها مدل از اتومبیل های اسپورت می کند. چنین امکانی در هیچ جای دنیا وجود ندارد.

برای یانگ و فیلو حرکت در این مسیر شبیه به یک ماشین سواری عجیب بوده است. فیلو روزهایی را به یاد می آورد که می توانست از محیطهای موجود در تار جهان گستر دیدن کند. آن زمان سال ۹۴ بود که Web هنوز جوان بود و یانگ بهترین های Web در زمینه سرگرمیها را در کامپیوتر خود ذخیره می کرد. این دو در یک تریلر، واقع در دانشگاه استانفورد، با گذاشتن یک میز و یک کامپیوتر دفتر کاری برای خود درست کرده بودند که برای استفاده دانشجویان به اندازه کافی بزرگ بود. دیوید یک جزوه راهنما برای استفاده از Web ارائه داد و خیلی زود

جری نه تنها توانست از محیط های مورد نظر خود استفاده کند بلکه خود را دنباله رو دیوید هم می دانست. آنها جزوات خود را با عنوان "راهنمای تار جهان گستر جری" نامگذاری کردند و به تدریج سرگرمی نیمه وقت آنها به صورت یک وسوسه تمام وقت درآمد. دوستان آنها بیشتر و بیشتر متمایل به ادامه راه بوده و می خواستند بدانند در Web چه اتفاقاتی در جریان است. این دو مشتاق سرتاسر پاییز تمام مدت شب و روز وقت خود را روی اینترنت گذاشتند. یانگ می گوید: "حتی خوابیدن غیر ممکن بود." به وضوح نیاز به ارائه نوعی خدمات احساس می شد که قادر به سازماندهی اطلاعات از راههای دور باشد. آنها درهمین راستا تصمیم گرفتند که فعالیت جانبی خود را به یک کسب و کار تبدیل نمایند. اولین ملاقات آنها با یک سرمایه دار با جرأت بنام مایکل موریتز (18 [20]) بود. مایکل همان کسی بود که آنها به آن نیاز داشتند. موریتز به یاد می آورد: "بدون هیچ پیشرفتی و هیچ تبلیغی و تنها حرف زدن محض، اتفاقاتی در حال رخ دادن بود."

Micheal Moritz-[20] ۱۸

جری و دیوید چیزی را درخود پرورش می‌دادند که نه تنها برای خودشان بلکه برای دیگران هم جذاب بود. موریتز در مورد این دو نفر یک ریسک بزرگ کرد و آن دادن یک میلیون دلار با بهره ۲۵ درصد به آنها بود. البته شرط خوبی بود چون آن یک میلیون، پس از مدتی، با بهره‌اش به دو میلیون دلار تبدیل شد. مسئولین دانشگاه استنفورد به آنها اجازه دادند این ریسک را از محیط دانشگاه آغاز کنند و آنها هم چنین کردند. آنها محیط خود را یاهو نامیدند.

یانگ می‌گوید که آنها این نام را از فرهنگ لغت پیدا کرده‌اند و نیز می‌افزاید: "ما فکر کردیم این نام به خوبی شایسته آنچه که انجام می‌دادیم بود. کلمه‌ای بی ادبانه که منعکس کننده طبیعت وحشیانه اینترنت بود. مردم نیز به راحتی می‌توانند این نام را بیاد آورند و مافکر کردیم احتمالاً اسم خوبی است." یانگ می‌گوید زمانیکه او از موریتز پرسیده که آیا بهتر است که این نام را به اسمی جدی‌تر تغییر دهند، موریتز در پاسخ گفته اگرچنین کاری را انجام دهند پول خود را پس می‌گیرد.

در بهار ۱۹۹۵، یانگ و فیلو تزه‌های دکترای خود رارها کرده و به اولین دفتر کار خود، واقع در نزدیکی مونتن‌ویو (۱۹ [21])، در قلب سیلیکون ولی (۲۰ [22])، در نزدیکی خط آهن نقل مکان کردند که سوئیت نسبتاً بزرگی با متراژ ۱۶۰ متر مربع بود. آنها برای کامپیوترهای سروری (۲۱ [23]) که اطلاعات را جمع‌آوری و ذخیره‌کنند و همچنین افرادی که از آنها مراقبت کنند به چنین مکانی احتیاج داشتند. ولی در پایان همان سال این فضا برای آنها کوچک بود و ناچار شدند به یک سوئیت ۱۱۱۶ متر مربعی در سانی‌وال (۲۲ [24]) نقل مکان کنند. این مکان جایبود که فعالیت آنها عمومیت پیدا کرد. یانگ یادآوری می‌کند: "ما فکر می‌کردیم که مکان بسیار بزرگی است که هیچ‌گاه نمی‌توانیم آنرا پر کنیم." البته این اشتباه بود. سال گذشته آنها پس از نقل مکان به یک طبقه ۳۰۷۰ مترمربعی بتدریج دو طبقه دیگر در ساختمان همسایه را نیز اشغال کردند که جمعاً ۹۳۰۰ متر مربع شد.

Mountain view-[21] ۱۹

Silicon Valley -[22] ۲۰

Server -[23] ۲۱

Sunnyvale -[24] ۲۲

ياهو برای هر آگهی، که از طریق ۱۱۵ میلیون صفحه خود در هر روز

پخش می‌کند، ۴ سنت دریافت می‌کند. توسعه تکنولوژی این امکان را

برای یاهو فراهم می‌کند که ارتباط نزدیک تری بین تبلیغ کنندگان

و جستجوگران ایجاد کند و این امر باعث افزایش میزان تبلیغات آن

خواهد شد.

اکنون ده‌ها هزار سایت وب می‌توانند نیازها و خواسته‌های شما را با

سرعتی که پنتیوم شما می‌تواند به صورت بلادرنگ عمل کند برآورده

سازد. در واقع محیط‌های وب "خدمات آنی" را ارائه می‌کنند یعنی

جمع‌آوری سریع اطلاعاتی که مورد نیاز شماست، در زمان حقیقی خود،

جهت انجام خرید، خریدن سهام و یا برنامه‌ریزی برای یک سفر در

آخرین لحظات. این امکانات در فرهنگ مصرفی قرن بیستم به قدری

جذاب است که به نظر می‌رسد دور از واقع است. با استفاده از این

امکانات آخرین و بهترین محصولاتی که ساخته شده، در هر مکانی که شما

بخواهید! و به هر ترتیبی که برای پرداخت پول آنها در نظر داشته باشید

در دسترس شماست.