

ORGANIC STARTUP IDEAS

Nisan 2010

Startup fikirleri bulmanın en iyi yolu kendinize şu soruyu sormaktır: Birinin sizin için ne yapmasını isterdiniz?

İki tür startup fikri vardır: Kendi hayatınızdan organik olarak gelişenler ve sizden başka bir grup kullanıcı için gerekli olacak olan uzaktan sizin karar verdiğiniz fikirler. Apple ilk fikir türüne örnekti. Apple, Steve Wozniak bir bilgisayar istediği için oldu. Bilgisayar isteyen çoğu insanın aksine, bir tane tasarlayabilirdi, o da yaptı. Ve başka birçok insan da aynı şeyi istediğinden, Apple, şirketin ilerlemesini sağlayabildi ve satabildi. Nitekim bugün de bu ilkeye güveniyorlar. iPhone da, Steve Jobs'un istediği telefon. [1]

Kendi girişimimiz Viaweb, ikinci türdendi. Online mağazalar oluşturmak için yazılımlar yaptık. Bu yazılıma kendimiz için ihtiyacımız yoktu. Doğrudan pazarlamacılar değildik. Başladığımızda, kullanıcılarımıza "doğrudan pazarlamacılar" dendiğini bile bilmiyorduk. Ancak şirketi kurduğumuzda nispeten yaşlıydık (30 yaşımdaydım ve Robert Morris 29 yaşımdaydı), bu yüzden kullanıcıların bu tür yazılımlara ihtiyaç duyacağını bilecek kadar çok şey görmüştük. [2]

İki fikir türü arasında keskin bir çizgi yoktur, ancak en başarılı girişimler Viaweb türünden ziyade Apple türüne daha yakın görünmektedir. Bill Gates, Altair için ilk Basic Interpreteri yazarken, Google'ın ilk sürümlerini yazarken Larry ve Sergey gibi kullanacağı bir şey yazıyordu.

Organik fikirler genellikle uydurulmuş türlere tercih edilir, ancak özellikle kurucular gençken böyledir. Başkalarının ne isteyeceğini tahmin etmek deneyim gerektirir. Y Combinator'da gördüğümüz en kötü fikirler, diğer insanların isteyeceğini düşündükleri şeyleri yapan genç kuruculardan geliyor.

Bu nedenle, bir startup kurmak istiyorsanız ve henüz ne yapacağınızı bilmiyorsanız, başlangıçta organik fikirlere odaklanmanızı tavsiye ederim. Günlük hayatınızda eksik ya da yanlış olan ne var? Bazen sadece bu soruyu sorarsan hızlıca cevap alırsın. Altair'i yalnızca makine dilinde programlayabileceğiniz fikrini Bill Gates açıkça kırmış olmalı.

Eksikliği görmek için biraz kendi dışınızda durmanız gerekebilir, çünkü buna alışmaya ve hafife almaya meyillisinizdir. Yine de orada olduğundan emin olabilirsiniz. Her zaman burnumuzun dibinde oturan harika fikirler vardır. 2004'te Harvard mezunlarının hâlâ kağıt üzerine basılmış bir Facebook kullanıyor olması gülünçtü. Elbette bu tür şeyler çevrimiçi olmalıydı.

Hala ortada yatan bariz fikirler var. Bunları gözden kaçırmamızın nedeni, 2004'te Facebook kurma fikrini gözden kaçırmamızla aynı nedendir: organik başlangıç fikirleri genellikle başlangıçta startup fikirleri gibi görünmez. Artık Facebook'un çok başarılı olduğunu biliyoruz, ancak kendinizi 2004'e geri koyun. Lisans öğrencilerinin profillerini çevrimiçi hale getirmek pek de bir startup fikri gibi görünmüyordu. Ve aslında, başlangıçta bir startup fikri değildi. Mark bu kış bir YC yemeğinde konuştuğunda, Facebook'un ilk versiyonunu yazarken bir şirket kurmaya çalışmadığını söyledi. Sadece bir projeydi. Woz üzerinde çalışmaya ilk

başladığında Apple I de öyleydi. Bir şirket kuracağını düşünmüyordu. Bu adamlar şirket kurduklarını düşünmüş olsalardı, daha "ciddi" bir şey yapma eğiliminde olabilirlerdi ve bu bir hata olurdu.

Bu nedenle, organik startup fikirleri bulmak istiyorsanız, startup kısmına daha az, fikir kısmına daha fazla odaklanmanızı tavsiye ederim. Sorunun üzerine bir şirket kurmaya yetecek kadar önemli olup olmadığına bakılmaksızın, sadece bozuk görünen şeyleri düzeltin. Bu tür konuları takip etmeye devam ederseniz, pek çok insan için değerli bir şey yapmamak zor olacaktır ve bunu yaptığınızda, sürpriz, bir şirketiniz olacaktır.[3]

İlk başta ürettiğiniz şey başkalarının oyuncak diye görmezden geldiği bir şeyse cesaretiniz kırılmasın. Aslında bu iyiye işaret. Muhtemelen bu yüzden herkes bu fikri gözden geçiriyor. İlk mikro bilgisayarlar oyuncak olarak reddedildi. Ve ilk uçaklar ve ilk arabalar da oyuncak diye reddedildi. Bu noktada, birisi bize kullanıcıların beğendiği, ancak forum trollerinin bir oyuncak olarak gördüğü ve hayal edebileceğimiz bir şeyle geldiğinde, özellikle yatırım yapmamızı sağlıyor.

Genç kurucular, uydurulmuş fikirler üretirken dezavantajlı durumda olsalar da, teknolojinin en ön saflarında oldukları için organik olanların en iyi kaynağıdır çünkü en yeni şeyleri kullanırlar. Sadece ne kullanacaklarına karar verirler ve onlara göre, öyleyse neden olmasınlar? Ve en yeni malzemeleri kullandıkları için, önce değerli türde düzeltilebilir bozulmaları keşfedebilecek durumdadırlar.

Düzeltililebilir hale gelen, karşılanmamış bir ihtiyaçtan daha değerli bir şey yoktur. Birçok insan için tamir edebileceğiniz bozuk bir şey bulursanız, bir altın madeni buldunuz demektir. Gerçek bir altın madeninde olduğu gibi, altını çıkarmak için hala çok çalışmanız gerekiyor. Ama en azından maen damarının nerede olduğunu biliyorsun ve zor kısım bu

ORJINAL İÇERİK

April 2010

The best way to come up with startup ideas is to ask yourself the question: what do you wish someone would make for you?

There are two types of startup ideas: those that grow organically out of your own life, and those that you decide, from afar, are going to be necessary to some class of users other than you. Apple was the first type. Apple happened because Steve Wozniak wanted a computer. Unlike most people who wanted computers, he could design one, so he did. And since lots of other people wanted the same thing, Apple was able to sell enough of them to get the company rolling. They still rely on this principle today, incidentally. The iPhone is the phone Steve Jobs wants. [1]

Our own startup, Viaweb, was of the second type. We made software for building online stores. We didn't need this software ourselves. We weren't direct marketers. We didn't even know when we started that our users were called "direct marketers." But we were

comparatively old when we started the company (I was 30 and Robert Morris was 29), so we'd seen enough to know users would need this type of software. [2]

There is no sharp line between the two types of ideas, but the most successful startups seem to be closer to the Apple type than the Viaweb type. When he was writing that first Basic interpreter for the Altair, Bill Gates was writing something he would use, as were Larry and Sergey when they wrote the first versions of Google.

Organic ideas are generally preferable to the made up kind, but particularly so when the founders are young. It takes experience to predict what other people will want. The worst ideas we see at Y Combinator are from young founders making things they think other people will want.

So if you want to start a startup and don't know yet what you're going to do, I'd encourage you to focus initially on organic ideas. What's missing or broken in your daily life? Sometimes if you just ask that question you'll get immediate answers. It must have seemed obviously broken to Bill Gates that you could only program the Altair in machine language.

You may need to stand outside yourself a bit to see brokenness, because you tend to get used to it and take it for granted. You can be sure it's there, though. There are always great ideas sitting right under our noses. In 2004 it was ridiculous that Harvard undergrads were still using a Facebook printed on paper. Surely that sort of thing should have been online.

There are ideas that obvious lying around now. The reason you're overlooking them is the same reason you'd have overlooked the idea of building Facebook in 2004: organic startup ideas usually don't seem like startup ideas at first. We know now that Facebook was very successful, but put yourself back in 2004. Putting undergraduates' profiles online wouldn't have seemed like much of a startup idea. And in fact, it wasn't initially a startup idea. When Mark spoke at a YC dinner this winter he said he wasn't trying to start a company when he wrote the first version of Facebook. It was just a project. So was the Apple I when Woz first started working on it. He didn't think he was starting a company. If these guys had thought they were starting companies, they might have been tempted to do something more "serious," and that would have been a mistake.

So if you want to come up with organic startup ideas, I'd encourage you to focus more on the idea part and less on the startup part. Just fix things that seem broken, regardless of whether it seems like the problem is important enough to build a company on. If you keep pursuing such threads it would be hard not to end up making something of value to a lot of people, and when you do, surprise, you've got a company. [3]

Don't be discouraged if what you produce initially is something other people dismiss as a toy. In fact, that's a good sign. That's probably why everyone else has been overlooking the idea. The first microcomputers were dismissed as toys. And the first planes, and the first cars. At this point, when someone comes to us with something that users like but that we could envision forum trolls dismissing as a toy, it makes us especially likely to invest.

While young founders are at a disadvantage when coming up with made-up ideas, they're the best source of organic ones, because they're at the forefront of technology. They use the

latest stuff. They only just decided what to use, so why wouldn't they? And because they use the latest stuff, they're in a position to discover valuable types of fixable brokenness first.

There's nothing more valuable than an unmet need that is just becoming fixable. If you find something broken that you can fix for a lot of people, you've found a gold mine. As with an actual gold mine, you still have to work hard to get the gold out of it. But at least you know where the seam is, and that's the hard part.

Notes

[1] This suggests a way to predict areas where Apple will be weak: things Steve Jobs doesn't use. E.g. I doubt he is much into gaming.

[2] In retrospect, we should have *become* direct marketers. If I were doing Viaweb again, I'd open our own online store. If we had, we'd have understood users a lot better. I'd encourage anyone starting a startup to become one of its users, however unnatural it seems.

[3] Possible exception: It's hard to compete directly with open source software. You can build things for programmers, but there has to be some part you can charge for.

Thanks to Sam Altman, Trevor Blackwell, and Jessica Livingston for reading drafts of this.