

۱۵ دلیل برای «میوه‌فروش» شدن به جای «مهندس نرم‌افزار» شدن

کلیدواژه: مهندسی نرم‌افزار؛ تولید نرم‌افزار؛ تجارت نرم‌افزار؛ مشکلات تولید و فروش نرم‌افزار؛ کپی رایت؛ قانون حق مؤلف.

سالها پیش آنقدر از فشارهای پروژه و دشوار بودن تولید نرم‌افزار در ایران خسته شده بودم که با یکی از دوستان هم‌دانشگاهی تصمیم گرفتیم یک شغل شرافتمندانه انتخاب کنیم! این بود که مشاغل مختلف را علمی، بررسی کردیم و آخر از همه تصمیم گرفتیم یک میوه‌فروشی باز کنیم! چرا؟ به هزار و پانزده دلیل! ۱۵ دلیلش را می‌نویسم، هزارتای بقیه‌اش را خودتان خواهید دانست:

۱- عدم وجود گارانتی: بعد از فروش نرم‌افزار باید آن را گارانتی کنی. برخلاف بسیاری از مشاغل که شما بابت گارانتی پول اضافه می‌گیری و نزد خود نگه می‌دارید، در نرم‌افزار برعکس عمل می‌شود و این کارفرمای شماست که از شما تضمین (درصدی از قرارداد، چک تضمین، سفته و یا ضمانت‌نامه بانکی یا همه موارد) می‌گیرد. در حالیکه میوه‌فروشی گارانتی ندارد، جنس فروخته شده پس گرفته نمی‌شود.

۲- بازه کوتاه زمان فروش: یک پروژه نرم‌افزاری ماه‌ها طول می‌کشد و باعث فرسایش نیروی کار می‌شود در حالیکه در میوه‌فروشی، صبح زود بار میوه و سبزی می‌آوری، حداکثر تا ظهر سبزی‌ها تمام می‌شود، میوه‌ها هم، بسته به محیط شما، در مدت زمان کوتاهی فروش می‌روند و شما باز هم بار جدیدی می‌آورید.

۳- تغییر نیاز ندارید: رایج است که نیازهای مشتری تازه زمانی آشکار می‌شود که شما نرم‌افزار را فروخته‌اید و مشتری متوقع است که در چارچوب همان قرارداد تغییرات اعمال شود، حتی اگر ماهیت تغییر کند. اما در میوه‌فروشی، خریدار که از مغازه خارج شد شما دیگر مسئولیتی ندارید، اگر تصمیمش عوض شد، شما نگران نیستید، یک کالای جدید به وی می‌فروشید.

۳- عدم محصول ارجاعی: در نرم‌افزار اگر محصول شما کار نکرد و یا قدیمی شد مشتری یا ارجاع می‌دهد و یا دیگر سراغش نمی‌آید، در میوه‌فروشی شما میوه سالم را به مردم به قیمت گران، میوه نیمه‌خراب را ارزان‌تر به مردم کم‌درآمدتر و احتمالاً میوه کاملاً خراب را به آبمیوه‌فروشی‌ها و نمی‌دانم لواشک‌سازی‌ها می‌فروشید!

۴- واسطه‌گری به جای تولید: در میوه‌فروشی شما محلی برای عرضه کالای دیگران هستید، معمولاً افزایش قیمت بین میدان میوه و تره‌بار با مغازه شما چندبرابر است. اما در نرم‌افزار شما تولید می‌کنید و

دردسرهای آن را دارید تازه در انتها و پس از کسر انواع مالیات و بیمه هزینه تولید را در بیاورید خیلی هنر کرده‌اید!

۵- مدیریت نیروی انسانی، خیر! شما در شرکت نرم‌افزاری با نیروی لوس و نازک‌نارنجی کارشناس سروکار دارید که کافی است یک کم ناراحت شود، هوس کانادا به سرش می‌زند، اما در میوه‌فروشی یکی دو کارگر از برادران افغانی می‌گیرید، مثل ساعت برای شما کار می‌کنند و غر که نمی‌زنند هیچ با همه سختی‌ها هم می‌سازند.

۶- فصلی بودن کار، تعطیل: در تولید و فروش نرم‌افزار شما وابسته به زمان هستید، برای مثال دولتی‌ها معمولاً در ماه‌های خاصی خرید بیشتری می‌کنند، یا در فروردین و اردیبهشت شما با افت فروش مواجه می‌شوید، اما در میوه‌فروشی هر فصلی میوه خودش را دارد و شما آن را می‌آورید، هر میوه‌ای هم طرفدار خاص خودش را دارد و شما تقریباً در همه سال فروش خود را یکنواخت خواهید داشت. بودجه IT کشور صفر شود که نمی‌توان پروژه‌ای تعریف کرد که نرم‌افزاری روی آن کار کند، چون هنوز از دیدگاه اغلب تصمیم‌گیرندگان ما، نرم‌افزار یک کار تشریفاتی است. اما میوه‌فروشی نیاز روز مردم است، همه هر روز خرید خودشان را دارد، وضع مردم بد هم بشود باز هم مهمانی می‌آید که شما وادار شوید حتماً میوه خوب بخرید.

۸- درهم است: در نرم‌افزار شما قاصر هستید از اینکه به یک مشتری بفهمانید نرم‌افزار با نرم‌افزار متفاوت است. چون با یک چیز انتزاعی طرف است، بین نرم‌افزار حسابداری ۵ هزار تومانی با حسابداری ۱۰ میلیون تومانی فرقی قائل نیست. در حالیکه در میوه‌فروشی، مشتری تفاوت سیب با سیب را در می‌یابد و اگر دنبال کیفیت خوب است پولش را هم می‌پردازد.

۹- شما فقط میوه را می‌فروشید: در نرم‌افزار وقتی شما نرم‌افزاری عرضه می‌کنید، داستان عرضه خدمات پس از فروش شروع می‌شود، آموزش کاربران - بعضاً واقعا تعطیل! - تبدیل اطلاعات و انتقال آنها از سیستم قدیمی به جدید، عرضه سخت‌افزار، نگرانی از کارکردن نرم‌افزار روی هر نوع سخت‌افزار آشغالی که مشتری به شما می‌دهد و ... اما در میوه‌فروشی، شما فقط میوه را می‌فروشید اینک ه هندوانه را چطور می‌خورند، گیلان را چطور؟ اینک ه آیا مشتری ظرف مناسبی برای نگهداری میوه دارد و یا خیر نیز به شما ربطی ندارد.

۱۰- یک بار برای همیشه، هرگز: نرم افزار را که می فروشید مشتری توقع دارد این نرم افزار مادام العمر باشد
برایش، به سادگی حاضر نیست قرارداد پشتیبانی و ارتقاء نرم افزار ببندد، اما همه می دانیم که یک میوه را
برای همه سال نمی توان نگه داشت، خورده می شود بالاخره! باید میوه جدیدی خرید!

۱۱- باگ: خرابی میوه نگرانی ندارد، روش های نگهداری میوه معلوم است و اگر شما یک کم تجربه پیدا
کنید می توانید به سادگی آن را نگهداری کنید، اما در نرم افزار آنقدر مشکلات متعدد و متفاوت پیش می آید
که شما گیج می شوید که این خطا از کجاست و راه حلش چطور است؟ مناطق بحرانی، آنقدر خطایابی را
سخت می کنند که شما نیاز به فاز مجزایی برای آن پیدا می کنید و هزینه زیادی برای هر خطا می پردازید،
تازه تضمینی وجود ندارد که همه خطاها را پیدا کرده باشید و روز تحویل به مشتری، جلوی چشم وی،
آنقدر سیستم خطا می دهد که شما آب می شوید و زمین می روید.

۱۲- آن که خربزه می خورد پای لرزش می نشیند: شما مسئول نحوه استفاده مشتری از میوه نیستید، مهم
نیست برایتان که در عزا بخورند یا در عروسی، مهم نیست که به طرف نمی سازد یا می سازد. اما در نرم افزار،
کافی است از نرم افزار شما سوءاستفاده شود، نمی دانم چرا یقه شما را می گیرند که چرا از طریق نرم افزار
شما به ما آسیب وارد شد، چرا هک شد، چرا؟

۱۳- دوره بازپرداخت سریع: در میوه فروشی به محض فروش میوه پولتان را می گیرید، اما در نرم افزار تازه
پروژه را که تحویل دادید و صورتجلسه کردید، باید بدوید به دنبال پولتان، آنقدر این پول دادن دیر و
تکه تکه می شود که به نوش داروی پس از مرگ سهراب می ماند، به شکلی که بعضی وقت ها بی خیال پولتان
می شوید.

۱۴- تنوع مشتری: شما در یک شرکت نرم افزاری با طیف خاصی از مشتری سروکار دارید، یا دولتی یا
خصوصی یا آموزشی یا ... اما در میوه فروشی شما قیدی برای مشتری ندارید، زن و مرد، کوچک و بزرگ،
دارا و ندار، پیر و جوان، شهری و روستایی، ... همه به نوعی مشتری شما هستند، آنهم مشتری دائمی که از
همه چیز می گذرد الا از خوردن!

۱۵- کپی رایت: در میوه فروشی نمی توانید یک میوه را بخرید و تکثیر کنید، در نرم افزار می توانید، خوب
هم می توانید. اگر تولیدکننده ناراحت هم شد مهم نیست، چون یا قانون کافی نداریم و یا آنقدر این قضیه
پیچیده است که شما بی خیال می شوید.

.....

برای تصمیم گرفتن کافی نیست!؟

نمی‌دانم چرا با وجود همه این استدلال‌های منطقی، میوه‌فروش نشدم. آرزو می‌کنم حداقل یک نفر این مطلب را بخواند و به راه راست هدایت شود! دست از مهندسی نرم‌افزار شدن بردارد و به قول بچه‌ها یک کار «شرافتمندانه» پیدا کند. امیدوارم...

منبع: راهکار مدیریت