

ساله می شود

● گلسا ماهیان - سعید طباطبایی

موفق و پرطرفدار امروزی حاصل تلاش مدیران این شرکت بوده است. به مناسبت ۲۳ سالگی این شرکت، تصمیم داریم تا این هفته به روند پیشرفت و توسعه آمازون از ابتدا تا به حال بپردازیم. بسیاری از افراد این شرکت را یک کتاب فروشی آنلاین می‌دانند و هنوز نمی‌دانند که این شرکت فعالیت‌های بسیار گسترده‌ای دارد. بزوس از ابتدا می‌خواست فروشگاه آنلاینی داشته باشد که همه چیز در آن بفروشد. اما چون سرمایه‌ای نداشت دسته‌بندی‌ها را به ۲۰ گروه تقسیم کرد. در این دسته‌بندی‌ها سی‌دی‌های نرم‌افزار، کتاب، لوازم تحریر و موسیقی هم بود. اما بهترین گزینه برای شروع کتاب بود. کتاب‌ها قیمت مشخصی دارند، فرقی ندارد از کجا خریداری شوند و خراب هم نمی‌شوند. با توجه به این که آمازون در سال‌های گذشته توانسته در شاخه‌های متعددی پیشرفت داشته باشد، سعی داریم تا نگاهی به روند فعالیت این شرکت و محصولاتی که تا به حال ارائه کرده است، داشته باشیم.

انبار آمازون می‌شوند در زمان اسکن اندازه آنها هم مشخص می‌شود. سپس کامپیوترها با استفاده از الگوریتم‌های پیچیده تشخیص می‌دهند که کدام بسته در کدام قفسه قرار داشته باشد. یکی از مهمترین پارامترها برای تشخیص این موضوع میزان فضای خالی هر قفسه است که به این ترتیب کمترین فضای ممکن اشغال می‌شود. زمانی هم که مشتری وسیله‌ای را سفارش می‌دهد، کارمندانی که به آنها Pick Ambassador گفته می‌شود، می‌روند تا بسته‌ها را بردارند. پس از اینکه کامپیوتر به آنها گفت هر وسیله را از کدام قفسه بردارند آنها را اسکن می‌کنند تا هم مشخص بشود چه جنسی از انبار خارج می‌شود و هم اینکه چه مقدار فضا آزاد شده است. سپس بسته‌ها را روی یک نوار نقاله می‌گذارند تا به مرحله بسته‌بندی برود. بسته‌بندی‌ها می‌دانند برای هر سفارش بهترین جعبه چه اندازه‌ای است و سپس محصولات بسته‌بندی شده دوباره روی نوار نقاله می‌روند تا روبات‌ها آدرس شما را روی آن بچسباند و از آن عکس بگیرند. بعد از آن بسته‌ها بر اساس کد پستی جدا می‌شوند و به کامیون‌هایی که بیرون انبار منتظر هستند منتقل می‌شوند. البته بارها گفته‌ایم که آمازون به دنبال هوشمند سازی این روند است و روز به روز برای پیشرفته‌تر شدن انبار خود و سریع‌تر شدن مراحل مربوط به ارسال کالا، تلاش می‌کند. خرید پهناده‌ها، به منظور ارسال سریع‌تر کالاها، نمونه‌ای از تلاش آمازون در این راستا می‌باشد.

چیزهایی از آمازون که نمی‌دانید

آمازون برای جابه‌جایی‌های خیلی دور از هوایمیای مخصوص خودش استفاده می‌کند. یکی از دلایل این کار این است که ۷ روز هفته و هر زمان که بخواهند می‌توانند بسته‌ها را شخصا به مشتری برسانند و بسته‌های مشتریان به اداره پست نمی‌رود. برای مشخص بودن این هوایمیای می‌توانید لوگوی آمازون را روی بال و کلمه PrimeAir را روی بدنه آن ببینید. مورد دیگری که شاید از آن اطلاع نداشته باشید، پهناده اختصاصی شرکت آمازون است. آمازون پرایم ایر نام پهناده شرکت آمازون است که توسط آن بسته‌ها را با پهناده به مشتریانی می‌رساند که تا نیم‌ساعت با انبار فاصله دارند. این پهناده‌ها سنسورهای پیشرفته‌ای دارند و منطقه را هم به خوبی اسکن می‌کنند و جایی فرود می‌آیند که فضای مناسب داشته باشد. این پهناده هم‌اکنون در آمریکا، انگلستان، اتریش و اسرائیل استفاده می‌شود. آمار فروش آمازون نشان می‌دهد این شرکت در هر ثانیه ۶۰۰ سفارش دارد! رساندن این حجم سفارش به مشتریان نیاز به یک انبار بی‌نهایت منظم و دقیق دارد. برای رعایت این نظم، آمازون سال ۲۰۱۲ «کیوا» را که یک شرکت تولید کننده روبات است، به قیمت ۷۷۵ میلیون دلار خریده است. کیوا روبات‌هایی را تولید می‌کند که انبار را به صورت مکانیزه و با روبات مرتب می‌کند. در انبار آمازون بیش از ۳۰ هزار روبات قرار دارد که قفسه‌های مختلف را جابه‌جا می‌کنند. این جابه‌جایی‌ها آنقدر برای آمازون با ارزش است که یک مسابقه جهانی برگزار کرده است برای طراحی بهترین روبات جابه‌جا کننده و به برنده این مسابقه هم ۲۵ هزار دلار جایزه داده است. احتمالا در رابطه با سرویس‌های وب آمازون هم کمتر شنیده باشید. Amazon web services یا سرویس‌های وب آمازون، تجهیزات و زیرساخت‌های کامپیوترها مانند حافظه و یا دیتا بیس را اجاره می‌دهد. استارت‌آپ‌ها یا شرکت‌هایی که نمی‌توانند سرورهای گران‌قیمت را بخرند، می‌توانند آنها را از آمازون اجاره کنند. البته این سرویس مشتریان

بسیار بزرگی مانند پینترست، جنرال الکتریک، تیندا، ردیت، ادوبی، نت‌فلیکس، اینستاگرام، خیلی از بانک‌های بزرگ و CIA دارد. برای اینکه این موضوع را جدی بگیرید یک مثال از مشتریان این سرویس می‌زنیم. Dropbox که حتما آن را می‌شناسید یکی از مشتریان این سرویس است که روزانه ۱ پتابایت (هر ۱۰۲۴ گیگابایت یک ترابایت است و هر ۱۰۲۴ ترابایت یک پتابایت) از حافظه این سرویس را به خود اختصاص می‌دهد و اما در رابطه با لگوی آمازون هم رمز و رازی وجود دارد که شاید تا به حال به آن دقت نکرده باشید. اگر به لگوی آمازون دقت کنید یک مفهوم پنهان و جالب دارد. اگر به فلشی که شکل لیخند دارد بیشتر دقت کنید می‌بینید که از a به z اشاره می‌کند، این یعنی می‌توانید هر چیزی را در آمازون پیدا کنید. لگوی این شرکت به نوعی به همان ضرب المثل قدیمی از شیر مرغ تا جان آدمیزاد اشاره می‌کند. امروزه صفحه اصلی و کسب و کار آمازون، بیانگر نبوغ کارآفرینی بزوس است. این شرکت تقریبا در هر شاخه‌ای ریشه دوانده از جمله مواد غذایی، لوازم بهداشت خانه و هر چیزی که فکرش را کنید. اکنون به جای بزرگترین کتاب فروشی زمین، آمازون به خود می‌گوید «بزرگ‌ترین مجموعه زمین». به گفته بزوس، برای اینکه همه بهتر متوجه شوند در آمازون به مشتریان چگونه سرویس ارائه می‌شود هر ۲ سال، روز همه کارمندان پشت میز خدمات به مشتریان می‌نشینند. این موضوع شامل حال مدیرعامل یعنی جف بزوس هم می‌شود. این روند هیچ استثنایی ندارد و هیچ گاه در رسانه‌ها به صورت عمومی به این مطلب اشاره نشده است. همچنین باید بدانید که آمازون علاوه بر فروش آنلاین کتاب، کتاب‌فروشی‌های مختلفی هم در سطح شهرهای مختلف دارد که تصمیم دارد تعداد آنها را هم افزایش دهد. به طور کلی باید گفت که آمازون تلاش کرده است تا در سال‌های گذشته یک شرکت کاملا خودکفا باشد به عنوان مثال در سال ۲۰۱۴ آمازون دستگاه دیجیتالی‌اش را که خودش ساخته وارد بازار کرد. آمازون اکو یک اسپیکر هوشمند است که می‌تواند دستیار صوتی شما باشد و کارهای گوناگونی را برای شما انجام دهد. در همان سال ۲۰۱۴ آمازون سرویس پخش آنلاین را هم با نام تویچ راه‌اندازی کرد. با تویچ می‌توانید هرچا که هستید آنجا را زنده پخش کنید مانند نرم‌افزار پریسکوپ در توییتر یا لحظه‌نگار در ایران.

مدیری که همتا ندارد

جف بزوس کماکان بیشترین سهم از آمازون را دارد. بزوس امروز ۸۰ درصد سهم آمازون را در اختیار خودش دارد و همین امر باعث شده او پنجمین انسان ثروتمند دنیا باشد. سرمایه او اکنون بیش از ۷۰ میلیارد دلار است. بزوس با بخشی از پولش واشنگتن پست را برای خودش خریده است و همین موضوع باعث شده که تعدادی از سیاستمداران آمریکایی به دلیل موضوعی که این روزنامه دارد، با شرکت آمازون و شخص جف بزوس مشکل پیدا کنند. خواندن سرنوشت بزوس واقعا جالب است. اگر دقت کنید می‌بینید همه این ثروت و عظمت از فروختن یک کتاب شروع شد، کاری که خیلی‌ها در دنیا به سادگی فرصت آن را داشته‌اند. بزوس در خاطرات خودش می‌گوید اوایل کار خودش شخصا بسته‌ها را درب منزل مشتریان می‌برده است و آرزو داشته روزی بتواند یک پیک استخدام کند. چیزی که ما امروز می‌بینیم این است که شخصی که روزی در آرزوی داشتن یک کارمند بوده، در حال حاضر بیش از ۲۴۰ هزار کارمند در سراسر جهان دارد و بدون تردید این موفقیت تنها از یک ذهن خلاق و یک انسان کارآمد به دست آمده است.