

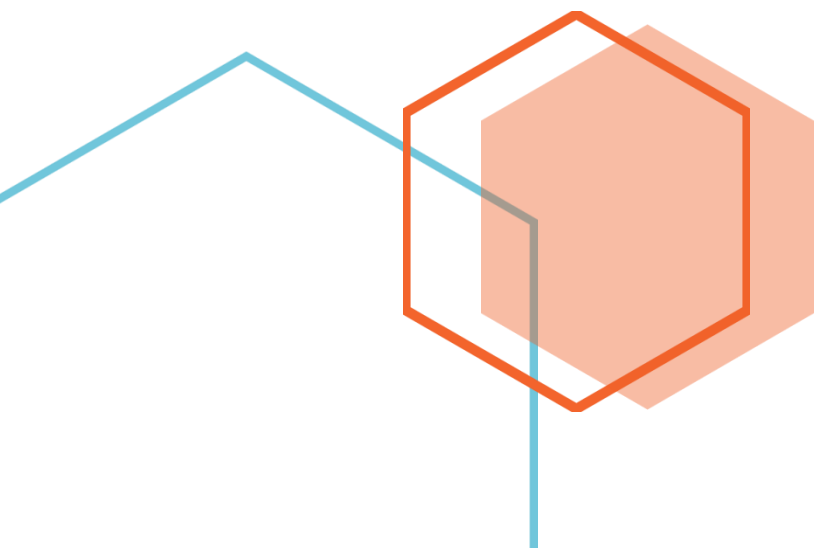


# [Adam Pisoni]

---

[USA]

"Zaufanie do misji firmy ma kluczowe znaczenie dla założyciela - bez niej nie da się przejść przez próby i trudności początkującego przedsiębiorstwa"





## Doświadczenie osoby

Adam Pisoni nazywany jest przez wielu ludzi "przedsiębiorcą technologicznym". Czym dokładnie zajmują się przedsiębiorcy z branży technologicznej? Mogą wykonywać różne obowiązki, ale to, co ich łączy, to stosowanie pomysłów z wykorzystaniem technologii. Właśnie to podejście jest charakterystyczne dla Adama Pisoni, który jest najbardziej znany z tego, że współtworzył sieć społecznościową przedsiębiorstw Yammer.

Adam Pisoni urodził się na Long Island w Nowym Jorku. Kiedy miał cztery lata jego rodzina przeniósł się do Phoenix w Arizonie. Nigdy nie zdobył oficjalnego dokumentu potwierdzającego jego wykształcenie. Rzucił szkołę, będąc w 11 klasie i zapisał się do Scottsdale Community College, znajdującego się nad rzeką the Salt River Pima-Maricopa Indian Community w Scottsdale, na przedmieściach Phoenix (Arizona). Podczas pierwszego roku studiów w Scottsdale zdecydował się rozpocząć działalność gospodarczą i zrezygnował z dalszej nauki w Scottsdale College.

Pan Pisoni przeprowadził się do Los Angeles w 1995 roku, aby zrealizować swoje marzenie o rozpoczęciu działalności w zakresie projektowania stron internetowych. Po wielu wzlotach i upadkach, w 2008 roku udało mu się dokonać pierwszego wielkiego przełomu z firmą Yammer, co nie przyszło jednak od razu.

## Wstęp

Adam Pisoni nazywany jest przez wielu ludzi "przedsiębiorcą technologicznym". Czym dokładnie zajmują się przedsiębiorcy z branży technologicznej? Mogą wykonywać różne obowiązki, ale to, co ich łączy, to stosowanie pomysłów z wykorzystaniem technologii. Właśnie to podejście jest charakterystyczne dla Adama Pisoni, który jest najbardziej znany z tego, że współtworzył sieć społecznościową przedsiębiorstw - Yammer .

Urodzony na Long Island i wychowany w Phoenix w Arizonie, pan Pisoni przeniósł się do Los Angeles w 1995 roku, w pogoni za marzeniem o uruchomieniu startupu związanego z projektowaniem stron internetowych. Po wielu wzlotach i upadkach, w 2008 roku z firmą Yammer udało mu się dokonać pierwszego wielkiego przełomu, co nie przyszło jednak od razu.

## **Pierwsze kroki w przedsiębiorczości i napotkane trudności**

Od czasu studiów Pisoni wiedział, że chce mieć własną firmę. Jego pierwsza znacząca próba rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej miała miejsce w wieku 19 lat, kiedy to opuścił college i przeniósł się do Los Angeles, aby uruchomić web-design start-up, Cnation. Jako współzałożyciel i dyrektor ds. technologii zainwestował wiele wysiłku i niezliczone godziny ciężkiej pracy, a firmie udało się zwiększyć obroty do 2 milionów dolarów z ponad 30 pracownikami, pozyskując takich klientów, jak CBS Market Watch, BizRate.com, Fox Interactive, Nissan of Japan i Honda. Praca Cnation dla Hondy przyniosła im nagrodę Clio 1997 za interaktywne projektowanie. Jednak na początku lat 2000 pęknięcie bańki dotcomowej doprowadziło do zamknięcia firmy.

Wydawało się, że Pisoni nie będzie miał problemów z założeniem nowego biznesu, choć napotykał takie same trudności, jak wszyscy robiący interesy - nieprzewidywalne środowisko zewnętrzne.

## **Jak i dlaczego osoba odniosła sukces, jakie wyciągnęła wnioski**

Przed uruchomieniem Cnation, Pisoni próbował kilku krótkotrwałych przedsięwzięć, w tym strony internetowej nieruchomości. Potem przyszła Cnation i choć przez pewien czas odnosił sukcesy, Cnation okazała się nieudaną inicjatywą dla Pisoni i jego zespołu.

Kiedy się to nie powiodło, na chwilę porzucił przedsiębiorczość i przeniósł się do Mammoth Lakes, górskiego miasteczka niedaleko Parku Narodowego Yosemite, gdzie przez trzy lata pracował w sklepie snowboardowym.

W 2004 roku powrócił do świata techniki, stając się dyrektorem inżynierii internetowej w Shopzilla, firmie e-commerce. Trzy lata później dołączył do Geni, strony genealogicznej założonej przez Davida Sacksa, z którym założył Yammer.

"Firmy rzadko zawodzą z powodu technologii - to można naprawić. Nie udaje im się, ponieważ nie koncentrują się na





wszystkich innych rzeczach, które są tak ważne, jak to, kogo zatrudniasz i jak dobrze mogą razem pracować".

W wywiadzie dla CMSWire, Pisoni przyznaje, że największą lekcją, jakiej nauczył się w Yammerze, było uświadomienie sobie, że w wielu organizacjach istnieje nieuniknione, naturalne napięcie pomiędzy wydajnością i przewidywalnością a elastycznością. Wyjaśnia on, że "historycznie, organizacje utrzymywały hierarchiczny schemat organizacyjny, zajmowały się planowaniem długoterminowym i posiadały wąsko zdefiniowane role i specjalizacje w celu zwiększenia wydajności, w świecie, który nie ulegał znaczącym zmianom. Jednak wraz ze zwiększoną szybkością wymiany informacji i zwiększonym tempem zmian, koncentracja na wydajności oznacza fatalną cenę".

Według Pisoni, w nowej rzeczywistości potrzebny jest nowy sposób myślenia. Uważa się, że sukces Yammera opiera się na silnej kampanii marketingu wirusowego, oferującej podstawową usługę za darmo, a następnie przekonującej klientów do płacenia za dodatkowe funkcje.

## **Obecna sytuacja i wskazówki dotyczące sukcesu**

Ostatnią inicjatywą Pisoniego jest jego nowa firma, Abl, uruchomiona w 2015 roku. Zatrudnia 17 pracowników i pozyskała 12 milionów dolarów z funduszy venture capital. Projekt jest obecnie w fazie pilotażowej testowania w kilkunastu szkołach swojej platformy komputerowej, która pozwala personelowi szkolnemu na szybkie wprowadzanie i zmianę harmonogramu, podkreślając konflikty i nierówności w miarę jak się pojawiają.

Pisoni zajmuje się również Responsive.org, nowym ruchem współzałożonym przez niego i mającym na celu pomóc firmom stać się bardziej elastycznymi, adaptacyjnymi i wzmacniającymi.

"Zaufanie do misji firmy ma kluczowe znaczenie dla założyciela - bez niego nie da się przejść przez próby i trudności związane z rozpoczęciem działalności".

Zacznij od małych zmian w firmie. "Liderzy szukają jednej firmy, aby dokonać wielkiej zmiany, ale ludzie powinni robić małe zmiany. Eksperymentuj z miejscem pracy, budżetami, komunikacją, procesem przeglądu, itp. - <https://www.businessnewsdaily.com/6631-microsoft-panel-leadership-advice.html>

Kiedy zakładasz nową firmę, zazwyczaj pasjonuje Cię pomysł lub produkt. Ale wyzwaniem dla startupów jest w równym stopniu budowanie firmy, jak i wytwarzanie produktu.

Motto w Yammer to "nie chodzi o budowanie wspaniałych produktów, chodzi o budowanie firmy, która buduje wspaniałe produkty".

## **Podsumowanie**

Historia sukcesu Adama Pisoni dowodzi, że jednostki mogą robić, co tylko zechcą, pod warunkiem, że wytrwają i dopuszczają porażki. Inspiruje liderów biznesu, ludzi pracy, studentów z całego świata, podkreślając swoją podróż od stosunkowo niskiego poziomu do spełnienia marzeń o sukcesie.

Pisoni przyznaje, że prowadząc różne firmy, zawsze towarzyszył mu racjonalny strach przed porażką, jak również irracjonalny strach przed sukcesem. W swoich wywiadach zawsze podkreśla znaczenie inteligentnych posunięć biznesowych opartych na starannym testowaniu myśli i hipotez, a nie zawsze na postawie "go get 'em", która jest wspólna dla wielu przedsiębiorców.

