

CÔNG TY PHẦN MỀM THỜI NAY: NHIỀU TIỀN CHƯA HẸN ĐÃ HAY

Với công nghệ Web 2.0 (chỉ những ứng dụng được phân phối trên mạng như một dịch vụ) và nguồn mở, rất nhiều công ty nhỏ đã thịnh vượng chỉ bằng số vốn ban đầu ít ỏi. Trong khi ở Mỹ vài năm trước đó, để thành công doanh nghiệp cần thu hút đầu tư lên tới cả triệu USD.

Với công nghệ Web 2.0 (chỉ những ứng dụng được phân phối trên mạng như một dịch vụ) và nguồn mở, rất nhiều công ty nhỏ đã thịnh vượng chỉ bằng số vốn ban đầu ít ỏi. Trong khi ở Mỹ vài năm trước đó, để thành công doanh nghiệp cần thu hút đầu tư lên tới cả triệu USD. Thông thường, nếu muốn gia nhập và tồn tại được trên thị trường, các công ty phần mềm sẽ phải tìm kiếm một vài khách hàng giàu có, sẵn sàng chi một khoản đầu tư lớn. Tuy vậy, doanh nhân có tên Jason Fried không hề có ý định đi theo mô hình truyền thống đó khi mở ra hãng 37Signals. Fried không cố khẳng định vị trí của công ty bằng việc thiết kế một sản phẩm phức tạp và có giá. Ông cùng các cộng sự tập trung khai thác mảng công nghệ mới nổi Web 2.0 và phân phối ứng dụng quản lý dự án như một dịch vụ mạng. "Phần mềm doanh nghiệp đang chết dần bởi chúng cồng kềnh, không mấy hiệu quả và quá đắt đỏ", Fried tuyên bố. Phần mềm kinh doanh là một lĩnh vực kiếm tiền tỷ nhưng đang có dấu hiệu chững lại trong hai năm qua. Nó quá khắc nghiệt và đầy thách thức nên được coi là "đấu trường" của các tập đoàn khổng lồ, còn những doanh nghiệp mới thành lập lại hướng đến lãnh địa mới hấp dẫn khác. Hướng phát triển của 37Signals là xây dựng ứng dụng đơn giản và thu phí dịch vụ theo tháng cho những doanh nghiệp nhỏ hoặc các cá nhân không dư dả về tài chính. Sau 2 năm, công ty đã ký hợp đồng với hàng trăm nghìn khách hàng và chưa bao giờ thua lỗ. "Thông qua Internet, bạn có thể tiếp cận cả triệu người sử dụng", Fried giải thích ngắn gọn bí quyết thành công của mình. Tương tự, các nhà sáng lập Upstarle, công ty cung cấp trình xử lý văn bản trực tuyến Writely, ban đầu chỉ định xây dựng phần mềm quản lý tài liệu trong mạng Intranet nội bộ. Nhưng cuối cùng, họ đã hình thành ý tưởng đưa ứng dụng này lên mạng cho tất cả mọi người. Do Internet "đang trở thành một nền tảng ứng dụng", Writely có thể kết nối tới những dịch vụ web như blog và trang chia sẻ ảnh khác. Đặc biệt, với sự nổi lên của Ajax (phương pháp tạo giao diện người sử dụng GUI tương tác và website có thể tự động tải lại dữ liệu máy chủ web), các chuyên gia phát triển có thể thiết kế các phiên bản dịch vụ mạng với khả năng hoạt động như ứng dụng lưu trong phần cứng máy tính. Phần mềm mã mở và miễn phí cũng đang phát triển mạnh, trong khi máy chủ phần cứng mạnh trở nên tương đối rẻ (5 năm trước, các công ty mới mở phải bỏ ra hàng chục, thậm chí hàng trăm nghìn USD, để sở hữu những sản phẩm tương tự). Ngoài ra, chi phí hoạt động và quản lý cũng giảm đáng kể. Chẳng hạn, 37Signals không tốn tiền quảng cáo mà sử dụng thủ thuật "lây lan kiểu virus", tức thông qua các trang web cá nhân. Công ty hiện chỉ có 7 nhân viên và chẳng có đến một nhân viên kinh doanh. Salesforce.com, NetSuite và SAP đã sẵn sàng từ bỏ những dự án lớn để tập trung vào dịch vụ web. Ngay cả Microsoft, ông vua phần mềm "mã đóng", cũng phải nhân nhượng và tham gia. "Tôi nghĩ chúng tôi có thể trở thành một trong những công ty có ý nghĩa nhất thế giới 20 năm nữa. Chúng tôi không quan tâm đến danh sách Fortune 500, mà là Fortune 5 triệu - danh sách những doanh nghiệp nhỏ đang làm nên nhiều điều kỳ diệu", Fried tự tin nhận định.