

VALUER+
فاليوير+

0◆

نموذجاً
لشركات

أخفقت في الابتكار والمواكبة

التغيير

لا مفر منه

و

الابتكار

لا يختلف عنه."

مرحبًا

العديد من الشركات التي شهدت نجاح الابتكار، تتمسك به وتعتقد أنه سر دوام نجاحها. طريقة التفكير هذه تعرض أي شركة لخطر الفشل، إلا أن رفض مواكبة السوق قد يكون سببًا لإخفاق أكبر.

يقول فيل مكيني الرئيس التنفيذي لشركة كابل لابس: “بدون استراتيجية ابتكار متينة ومرنة، لن يتسنى لأي شركة البقاء والاستمرار.”

سوف يعرض هذا الكتاب الإلكتروني 50 نموذجًا للشركات التي أخفقت في الابتكار والمواكب

فهرس المحتويات

07	كوداك	1
09	نوكيا	2
11	زيروكس	3
13	بلوك باستر	4
15	ياهو	5
17	سيجواي	6
19	آي بي إم	7
21	جي سي بيني	8
23	تاي راك	9
25	بلاك بيرى	10
27	ماي سبيس	11
29	سيرز	12
31	مايسيز	13
33	هيتاشي	14
35	بولارويد	15
37	شركة كومودور	16

39	توشيبا		17
41	راديو شاك		18
43	بورديرز		19
45	موتورولا		20
47	بالم		21
49	سوني		22
51	بان آم		23
53	ناشيونال جيوغرافيك		24
55	نايكي		25
57	سيركويت سيتي		26
59	غوغل		27
61	همر		28
63	نتسكيپ		29
65	أبيركرومبي آند فيتنش		30
67	آتاري		31
69	مابكويست		32
71	تويز آر آص		33
73	بيتس دوت كوم		34

75	إتش إم في	35
77	ناور ريكوردز	36
79	كومباك	37
81	كلينتون كاردز	38
83	إنرون	39
85	هوستس	40
87	جنرال موتورز	41
89	أمريكان أونلاين	42
91	شاربر إيمدج	43
93	تيفو	44
95	بيبل	45
97	إكس إف إل	46
99	ديلوريان موتور	47
101	كونكورد	48
103	ديلي	49
105	نورتل	50



كوداك

“لقد طورنا أول كاميرا رقمية للمستهلكين في العالم، لكننا لم نتمكن من الحصول على الموافقة ل طرحها في السوق أو بيعها بسبب الخوف من آثار ذلك على سوق الأفلام.”

- دون ستريكلاند النائب السابق لرئيس شركة كوداك -

كوداك هي شركة تكنولوجيات سيطرت على سوق الأفلام الفوتوغرافية خلال أغلب سنوات القرن العشرين.

ضيعت الشركة فرصتها في قيادة ثورة التصوير الفوتوغرافي الرقمي. اخترع ستيف ساسون، مهندس كوداك، أول كاميرا رقمية في عام 1975.

يقول ساسون: "لكن هذا مجرد تصوير فوتوغرافي، لذا قد كان رد الإدارة: هذه الكاميرا لطيفة، لكن لا تخبر أحدًا عنها."

أخطأ رؤساء كوداك عندما ظنوا أن التصور الرقمي هو مجرد تكنولوجيا تخريرية. يقول النائب السابق لرئيس كوداك دون ستريكلاند:

"لقد طورنا أول كاميرا رقمية للمستهلكين في العالم، لكننا لم نتمكن من الحصول على الموافقة لطرحها في السوق أو بيعها بسبب الخوف من آثار ذلك على سوق الأفلام."



لقد ركزت الإدارة على النجاح في مجال الأفلام لدرجة أنهم فوتوا فرصة قيادة الثورة الفوتوغرافية الرقمية بعدما قاموا بابتدائها. أعلنت كوداك إفلاسها في عام 2012.

انظر أيضًا: الراديو الوطني العام: الغوص في دوامة كوداك الهابطة ["The End of Loyalty, The Rise and Fall of Good Jobs in America"](#) بواسطة تيري غروس.



نوكيا

“لم يكن الأمر في أن نوكيا قد فشلت في إدراك الأهمية المتزايدة لبرامج السوفت وير فحسب. بل أيضاً في أنها استهانت بمدى أهمية الانتقال لاستخدام الهواتف الذكية. وكان الأمر كأنها حالة كلاسيكية لشركة سحرها وخبلها (وبطريقة ما كذلك سجنها) نجاحها السابق.”

- جيمس سيورويكي الكاتب في صحيفة
النويوركر -

نوكيا هي شركة تأسست في فنلندا، وكانت أول من أنشأت شبكة خلوية في العالم. كانت نوكيا هي رائدة الهواتف المحمولة في العالم بأواخر التسعينيات وأوائل العشرينيات.

مع قدوم الانترنت، بدأت شركات المحمول الأخرى إدراك أن البيانات، وليس الصوت، هي مستقبل مجال الاتصالات. لم تعي نوكيا مفهوم برامج السوفت وير واستمرت في التركيز على أجهزة الهارد وير لأن الإدارة خشت أن تصرف نظرها عن المستخدمين الحاليين إذا ما قاموا بقفزة تغيير كبيرة.

كان خطأ نوكيا يتمحور حول تخوفها من قيادة التغيير الجذري في تجربة المستخدمين. تسبب هذا في اضطرار نوكيا لتطوير كمية مهولة من أنظمة التشغيل مع تجربة استخدام سيئة لم تكن ملائمة في السوق.

بالغت الشركة في تقدير قوة علامتها التجارية وأمنت بأنها ستصل متأخرة في مسابقة الهواتف الذكية ومع ذلك ستنجح.

طرح ستيف جوبز في 2007 جهاز الآيفون في السوق، هاتف بدون لوحة مفاتيح، والذي كان ثوريًا في ذلك الوقت.

شاهد [watch the video and listen to people losing their minds the first time they watch someone using a touchscreen.](#)

اتخذت نوكيا قرارها أخيرًا بمنافسة الأندرويد في 2008، ولكن بعد فوات الأوان. لم تكن منتجاتها تنافسية بالقدر الكافي.

مقال النيويورك: ["Where Nokia Went Wrong"](#) بواسطة جيمس

سيورويكي.



زيروكس

“أخفقت زيروكس في اقتحام سوق الحوسبة الشخصية — وهذا على الرغم من التطوير التكنولوجي الثوري — مما يبرهن على مدى أهمية اصطفاف جميع شرائح مؤسستك وراء تحقيق الابتكار.”

- ماكسويل ويسيل المدير العام
لـ SAP.iO

زيروكس كانت في الواقع هي أول من اخترعت الحاسوب الشخصي ومنتجاتها كانت متقدمة في وقتها.

ظنت الإدارة، للأسف، أن التحول إلى التكنولوجيا الرقمية سيكون مكلفًا للغاية ولم يراحمهم أحد في استغلال الفرص التي كانت متاحة لهم.

كان الرئيس التنفيذي ديفيد كيرنز مقتنعًا بأن مستقبل زيروكس في آلات النسخ. لم تكن منتجات الاتصالات الرقمية المخترعة يمكن أن تحل محل الرموز السوداء المطبوعة على الورق الأبيض. أخفقت زيروكس في استيعاب أنه لا يمكنك الاستثمار في جني الأموال بشكل دائم باستخدام التقنية نفسها.



كتب دوغلاس سميث وروبرت ألكسندر كتابًا عن زيروس بعنوان: “تحسس المستقبل: How Xerox Invented, then Ignored, the First Personal Computer.”



بلوك باستر

“لم يجهز الإنترنت على بلوك باستر، بل الشركة هي التي أجهزت على نفسها.”

- جوناثان سالم باسكن الكاتب في فوربس -

كانت الشركة في قمتها في عام 2004 بمجال تأجير أشرطة الفيديو.

لقد نجحت في التحول من أشرطة VHS إلى DVD لكن
أخفقت في الابتكار داخل السوق الذي سمح بالتوصيلات
(وأقل من ذلك كان البث).

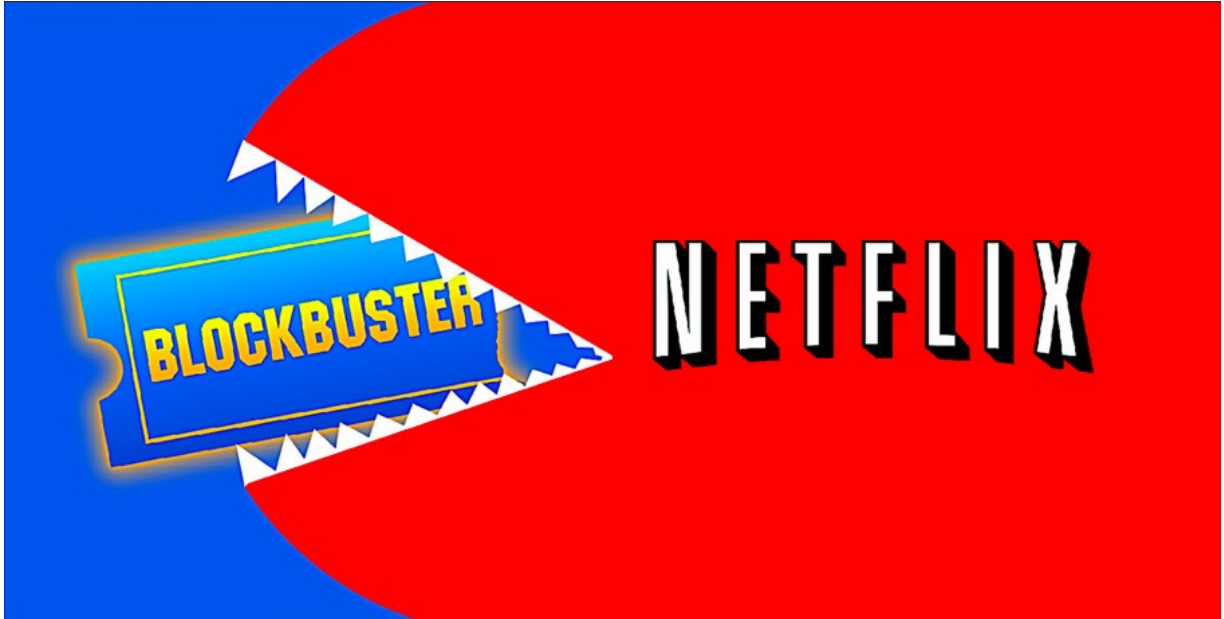
بينما كان نتفليكس تشحن أشرطة DVD إلى
منازل المستهلكين، كانت بلوك باستر تظن أن
متاجرها الموجودة كافية لإرضاء عملائها. نظرًا
لأنها كانت رائدة في مجال تأجير أشرطة الأفلام
لسنوات، لم تدرك الإدارة سبب الحاجة إلى تغيير
استراتيجيتها.

في عام 2000، مؤسس نتفليكس **ريد هاستينغ**
اقترح الشراكة مع الرئيس التنفيذي السابق لبلوك
باستر جون أنتيوسو.

أرادت نتفليكس من بلوك باستر أن تقوم بدعاية
لعلامتها التجارية في متاجرها، بينما تقوم
نتفليكس بتشغيل بلوك باستر على الإنترنت.
رفض أنتيوسو الفكرة لأنه ظن أنها سخيصة وأن
نموذج أعمال نتفليكس كان "أعمالاً محصورة"

لم يكن يعلم أن فكرة هاستينغ هذه كانت لتتقذ
بلوك باستر. أعلنت بلوك باستر إفلاسها في عام
2010 بينما نتفليكس الآن هي شركة رأسمالها
بلغ 25 مليار دولار.

مقال فوربس الذي يصف ما حدث بالضبط لبلوك
باستر: ["The internet didn't kill Blockbuster, the company did it to itself."](#)



ياهو

“ماذا حدث لياهو؟ لقد كانت ياهو تبلغ قيمتها
125 مليار دولار تقريبًا، لكن اليوم تم بيعها إلى
فيريزون مقابل 5 مليارات دولار.”

- فيندو غول وميشيل ج. ميرسيد المساهمان في النيويوركر -

في عام 2005 كانت ياهو واحدة من أهم الرواد في سوق الإعلانات عبر الإنترنت.

ولكن هذا ناتج عن أن ياهو استخفت بمدى أهمية حركة البحث، فقررت الشركة التركيز أكثر على أن تصبح عملاقة في مجال الإعلام.

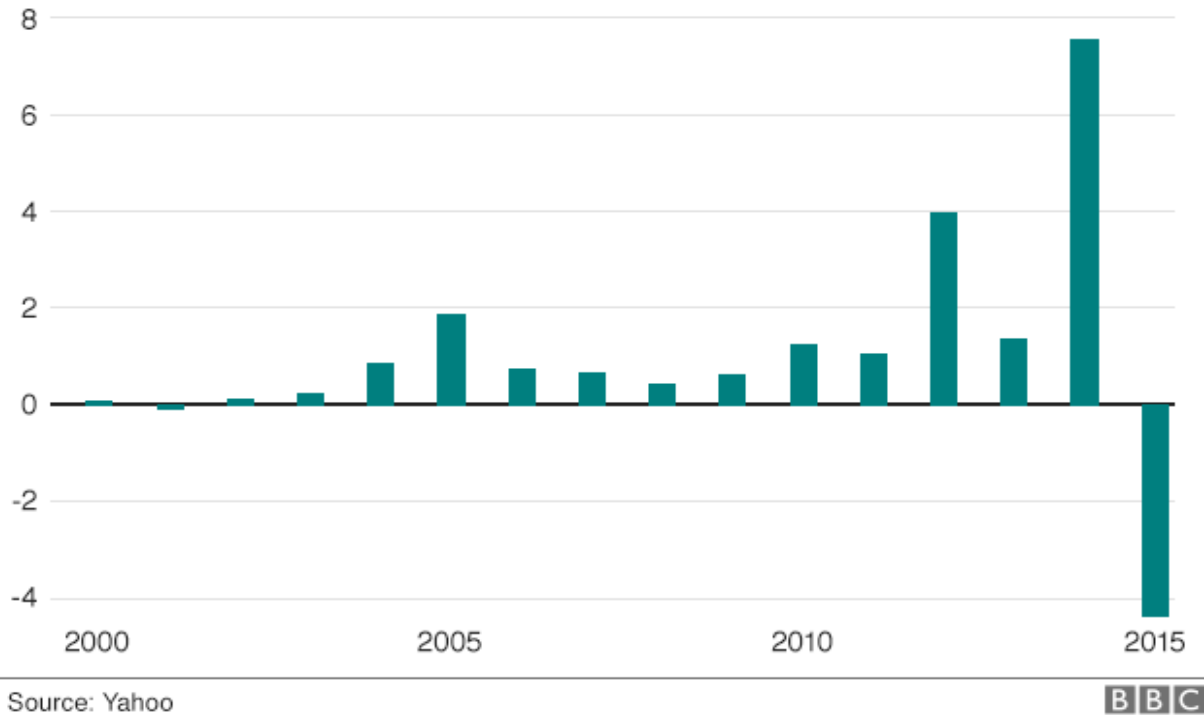
قرارها بالتركيز على مجال الإعلام أدى إلى إهمالها لاتجاهات المستهلكين وضرورة تحسين تجربة المستخدم. تمكنت ياهو من كسب عدد هائل من المشاهدين لعرض محتواها لكنها أخفقت في تحقيق ما يكفي من الأرباح بهدف التوسع.

كذلك ضيعت ياهو العديد من الفرص التي كانت من الممكن أن تنفذها.

على سبيل المثال، في عام 2002 كان مطروحًا عليها صفقة شراء غوغل، لكن الرئيس التنفيذي لياهو رفض قبولها. كما في عام 2006 كان مطروحًا على ياهو صفقة شراء فيسبوك، لكن عندما خفضت المقابل، تراجع مارك زوكربيرغ. لو كانت الشركة أخذت على عاتقها بعض المخاطر الإضافية، لكننا الآن نستخدم ياهو طوال اليوم بدلاً عن غوغل.

مراجعة والتر فريك من هارفرد بيزنيس ماذا حدث لياهو: ["The decline of Yahoo in its own words."](#)

Yahoo's annual net income
US\$ billion



سيجواي

“ناقلة سيجواي الشخصية هي دراجة كهربائية ذات عجلتين ذاتية التوازن ابتكرها دين كامين. تم طرحها في السوق في عام 2001 وسط عاصفة دعائية قوية. إلا أنها فشلت في الحصول على قبول كبير في السوق وأصبحت الآن شيئاً مثيراً للفضول فحسب.”

- بول سلون -

كانت سيجواي عبارة عن دراجة بخارية شخصية ذات محرك كهربائي تم ابتكارها وطرحها في السوق في عام 2001 بقصد أن تكون خيارًا ثوريًا في النقل الشخصي.

اختراع أسهل في الاستخدام ومثالي في الرحلات القصيرة وأكثر كفاءة في استهلاك الوقود.

إلا أن سيجواي لم تجذب المستهلكين وسعر دراجتها كان مساويًا لدراجة نارية أحدث.

على الرغم من أن المنتج كان ثوريًا، كان قلة من المستهلكين يمكنهم تحمل سعرها 5000 دولار مما سبب صعوبة في العثور على استخدامات عملية لها.



كانت هناك شكوك حول مدى سلامة قيادة الدراجة في الطرق. العديد من النقاد كانوا يتساءلون ما الهدف من الاستثمار في شيء باهظ الثمن مثل هذه الدراجة في حين أنه لا يُسمح لك باستخدامها؟

Peter Shankman, أحد الأشخاص الخمسة الأوائل في مدينة نيويورك الذي اشترى دراجة سيجواي:

“لم تكن تعرف الشرطة كيف تتصرف حيال هذه الدراجة. لم أكن أعرف أين أقودها. بالإضافة إلى أنني في كل مرة أقودها، يصفني الآخرون بالكسول. ليست وصفاً مناسبة للنجاح.”

في هذه الأيام الآن، يتم استخدام الدراجات ذات العجلتين من قبل رجال الشرطة والمجموعات السياحية.

جوردان جولسون: why the market and pricing was never meant for a segway revolution.

آي بي إم

“مفتاح النجاح هو إخفاق هائل.”

- توماس واتسون رئيس آي بي إم -

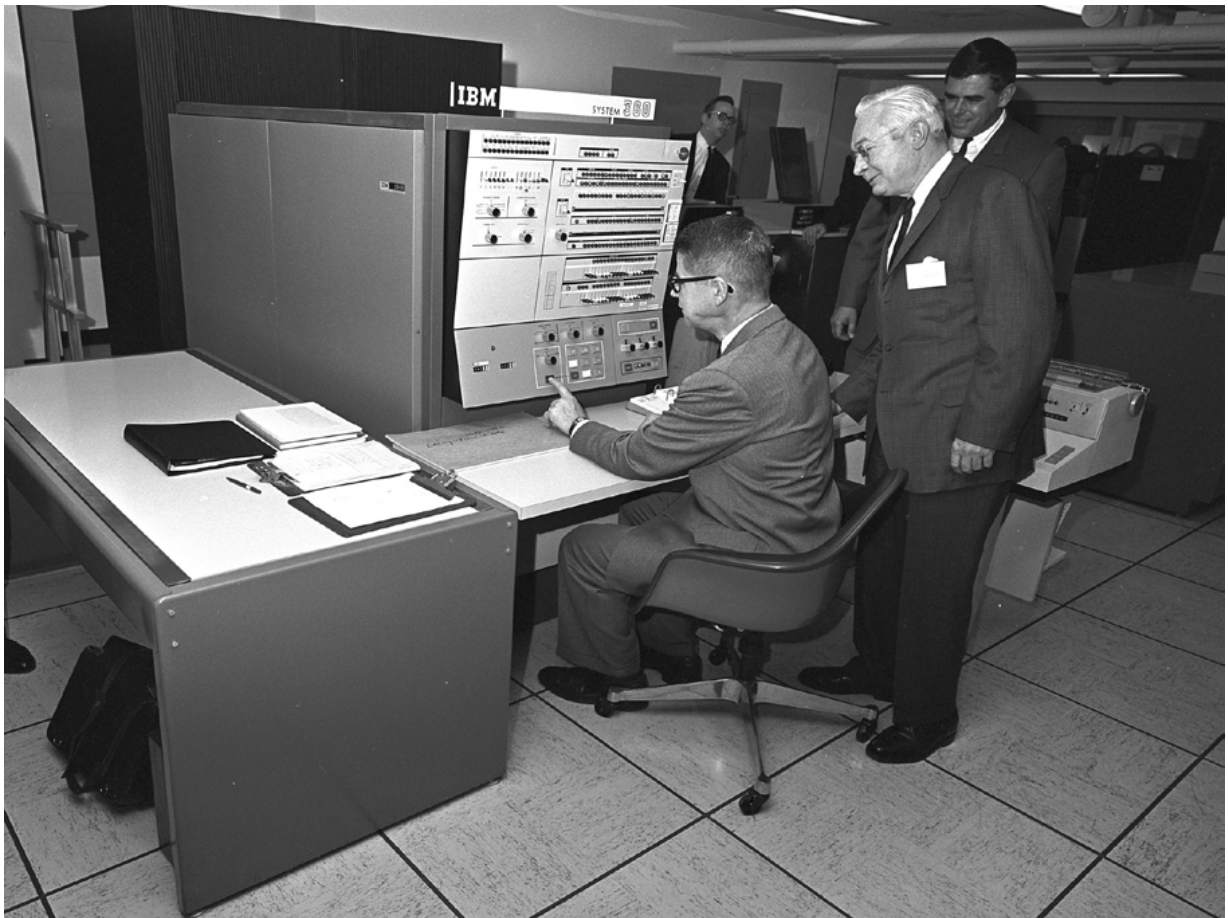
آلات الأعمال العالمية (أي بي إم) الملقبة بـ "بيغ بلو"، هي شركة
تكنولوجيات أمريكية متعددة الجنسيات
حققت طفرة في ستينيات القرن الماضي
باستخدام نظام أي بي إم سيستم/360 -
عائلة من أجهزة الكمبيوتر التي تغطي
مجموعة كاملة من
التطبيقات.

في أوائل التسعينيات، فشلت أي بي إم
في مواكبة ثورة الحواسيب الشخصية
ومن هنا بدأت سقوطها. ركزت الشركة
تعديلاتها مرة أخرى على أجهزة الهارد
وير بدلاً من حلول برامج السوفت وير.



اليوم بعد المرور بالعديد من التحولات تعتبر أي
بي إم واحدة من أقوى الأسماء في منشآت
السوفت وير. انقلب حظهم مع الإدارة الجديدة.
مصير لا يشهده معظم الشركات.

انهيار جاك شوفيلد [what went wrong](#)
[at IBM](#) ولماذا فشلت خطتهم الرئيسية.



التي أخفقت في الابتكار والمواكبة

جى سى بينى

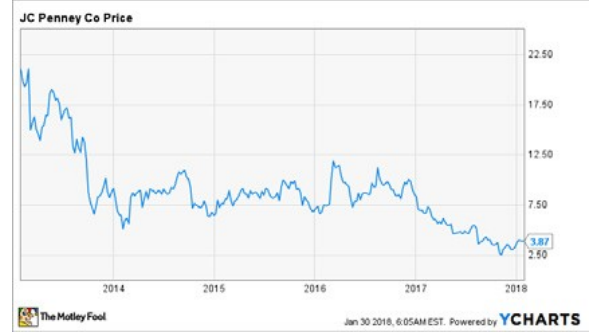
“جى سى بينى فى ورطة كبيرة. ولا يوجد مخرج منها. سلسلة المتاجر التي تشتهر بكتالوجات الكريسماس تخسر الأموال وكذلك المستهلكين. لديها الكثير من الديون. والقليل من المال.”

- بول ر. لامونيكما المساهم فى سى إن إن -

جي سي بيني هي سلسلة متاجر أمريكية تعتبر واحدة من أكبر شركات البيع بالتجزئة في الولايات المتحدة الأمريكية.

كنت تذهب لمتاجرهم لكي تشتري الملابس للعمل والكنيسة وأطفالك. لكن عندما بدأ السوق في التحول من حولهم، لم تتمكن جي سي بيني من العثور على مكانة جيدة لنفسها وواجهت أزمة خاصة بها.

بدأت العوائد تجف بشكل مهول عندما تولى رون جونسون منصب الرئيس التنفيذي في عام 2012. في هذه الفترة، فقدت شركة جي سي بيني حوالي **985 مليون دولار**، و1900 موظفًا و138 متجرًا تم إغلاقهم. ونجم عن ذلك إلى ابتعاد الكثير من المستهلكين الأوفياء لها.



بمرور الوقت الذي تولى فيه مايك أولمان كان الوقت قد فات لإصلاح الأضرار التي وقعت. اليوم ما يجعل الشركة باقية هو كتالوجات الأعمال والموجودة على الإنترنت. وفي منتصف عام 2017 أعلنت شركة جي سي بيني أنها خسرت حوالي **62 مليون دولار** في الربع الثاني من العام تم إغلاق 127 متجرًا آخر بشكل نهائي.

بانوس مردوكوتاس يوضح الخطأ الاستراتيجي الذي لا يزال يطارد جي سي بيني.



تاي راك

“تاي راك هي ببساطة ضيعة تحول الظروف. لم تعد بحاجة إلى متجر مستقل لبيع أربطة العنق، حيث أن عددًا قليلاً من الناس الآن يرتدون أربطة العنق وهناك العديد من المتاجر الأخرى التي تبيع القمصان وأربطة العنق.”

- نيل ساونديرز محلل البيع بالتجزئة
في كولومينو -

أخفقت متاجر التجزئة البريطانية تاي راك، والتي تأسست في عام 1981، في إجراء أبحاثها حول سلوك الرجال في التسوق.

كانت متاجرها تبيع فقط الأوشحة وأربطة العنق وأزرار الأكمام، لكن انتهى المطاف بالرجال أنهم عادة يشترون أربطة العنق مع القمصان.

على الرغم من أن تاي راك كانت تعرض أربطة عنق ذات جودة ممتازة، لم يكن ذلك كافيًا لإبهار المستهلكين. في عام 1999 تم بيع سلسلة المتاجر إلى فراندي سبا غروب وصار متمتعًا بصلاحيات بيع منتجاتها بموجب علامتها التجارية. كتب روب دافيس وكيران كوركورن في الميل أونلاين: [where Tie Rack went wrong](#)



التي أخفقت في الابتكار والمواكبة

بلاك بيرى

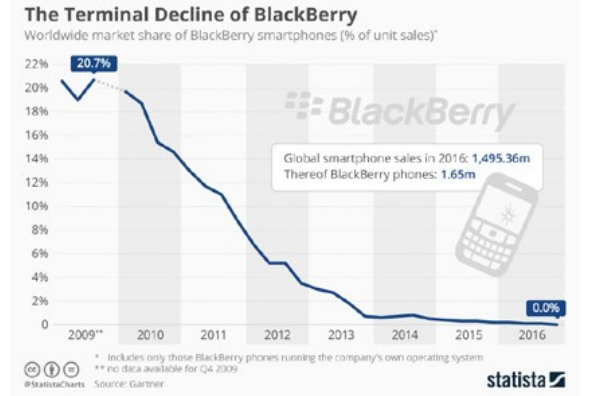
“لقد ظنت بلاك بيرى أن لديها وقت كافي ومساحة للخطأ أكثر مما كان لديها في الواقع. نجم عن التركيز على العشرات من الملايين من المستهلكين التي كانت لدى بلاك بيرى، ضياع المليارات من المستهلكين المحتملين منها.”

- فلاد سفوف المساهم في
فيرجي -

بلاك بيري هو خط إنتاج للهواتف الذكية والأجهزة اللوحية، وحقت نجاحًا ساحقًا في 1998.

لقد قلبوا الطاولة في مجال صناعة الهواتف المحمولة بطرح المحمول ذو لوحة المفاتيح المقوسة. مستوى التشفير في أجهزتها في بدايات عام 2000 كان لا يُعلى عليه لكنها لم تكن تفكر في تجربة المستخدم.

بعد بضع سنوات بدأ خط إنتاج أجهزة المحمول في الاتجاه نحو الشاشات التي تعمل باللمس، بينما كانت بلاك بيري مهتمة أكثر بحماية ما كان لديها بالفعل. بعد الإخفاق في مواكبة التحولات، أعلن الرئيس التنفيذي جون تشين في عام 2017 أن بلاك بيري كانت خارج قطاع تصنيع الهواتف الذكية وأن الشركة وضعت استراتيجية جديدة.



“تطبيق هذه الاستراتيجية في أننا نركز على تطوير برامج السوفت وير متضمنة التطبيقات والحماية.”

تخطط الشركة لإنهاء جميع تصنيعات أجهزة الهارد وير الداخلية وسوف تعهد بهذه المهمة لشركاء آخرين.

أضاف جون تشين: “هذا سوف يسمح لنا بتقليل متطلبات رأس المال وتحسين العائد على رأس المال المستثمر.”

فلاد سفوف حول تصريحات الفيرجي:

“Blackberry's success led to its failure.”

ماي سبيس

“على الرغم من أن ماي سبيس كان من الرواد
المهيمنين، إلا إنه كان راضيًا عن نفسه ولم يبتكر
قط.”

- تشونكا موي المساهم في
فوربس -

ماي سبيس هو موقع إلكتروني كان مهيمًا على مجال التواصل الاجتماعي حتى ظهر فيسبوك على الساحة.

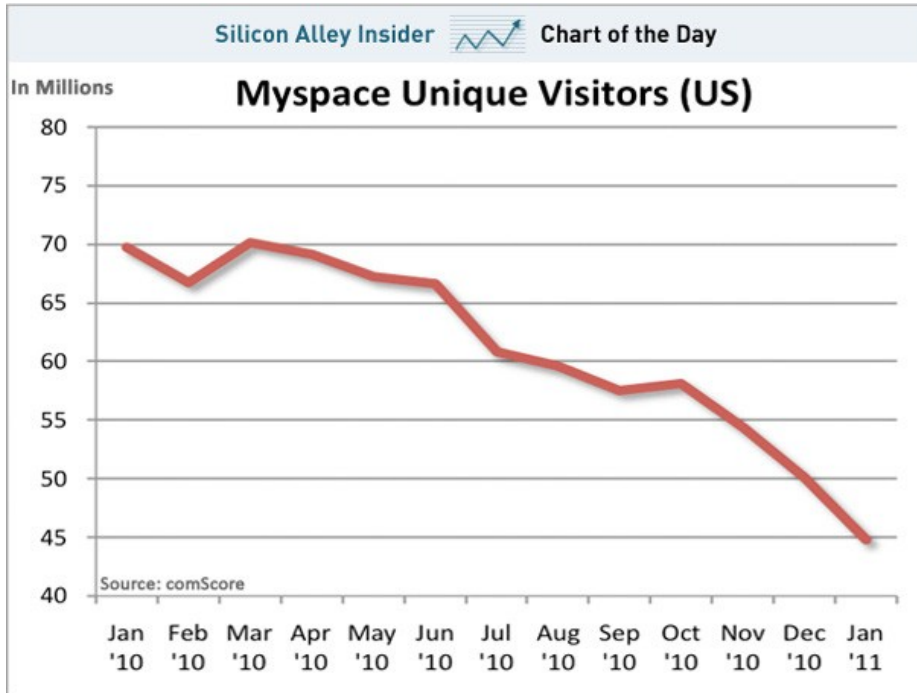


من الطريف كذلك أنه في عام 2005 قابل الرئيس التنفيذي لماي سبيس **كريس ديولفي** مؤسس الفيسبوك مارك زوكربيرغ لمناقشة الأعمال سويًا. عرض مارك بيع فيسبوك لصالح ماي سبيس مقابل 75 مليون دولار لكن كريس رفض العرض.

في العام 2011 حولت الشركة تركيزها من التواصل الاجتماعي إلى الترفيه والموسيقى فحسب. لكن سرح ماي سبيس فيما بعد حوالي **500 موظف** بعد خسارة نهائية لمستخدميها.

تكتب إمي لي: [how the social network fell apart.](#)

نظرًا لنمو فيسبوك، قوبل ماي سبيس بانخفاض عدد المستخدمين وقرروا التحول إلى فيسبوك. كانت المرونة وحرية التعبير المسموح بها على منصة ماي سبيس التي كانت من قبل هي مزية المفضلة، أصبحت الآن هي السبب الرئيسي للمستخدمين لترك المنصة.



سيرز

“كان سيرز ذات يوم هو ملك البيع بالتجزئة. لكن الآن هو مجرد قوقع محروم من المال ومن المشكوك فيه نجاته.”

- كريس إيسيدور المساهم سي إن إن -



سيرز أحد أكبر المتاجر في العالم وأطول برج في العالم في 1973 وكان ناجحًا بشكل عام.

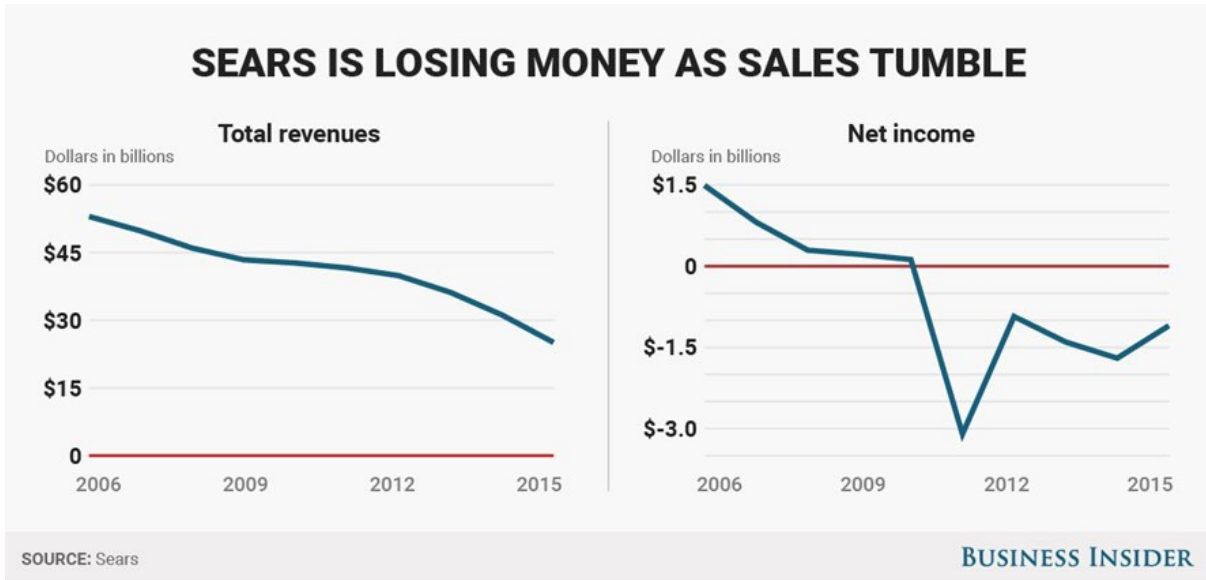
لكن مع مجئ جيل جديد من تجار التجزئة الكبار
أمثال والمارت وكمارت، فقد سيرز ما كان عليه.

كان سيرز عبارة عن مكان يساهم في استحضار
أحلام الحياة الأمريكية الأفضل حيث يقدم كل شيء
بداية من الفساتين وحتى آلات الحياكة.

تحول المنافسون من أسلوب المتاجر العامة، بينما
وجد سيرز صعوبة في مواكبة هذا التحول في
ذوق المستهلكين. كانت إدارة سيرز على يقين من
أن متاجر الخصومات الخاصة بوالمارت لم تكن
منافسة لسيرز.

لا تزال الشركة حتى يومنا هذا تشهد انخفاضًا في
حركة البيع والشراء بسبب
لديها صعوبة في التحول إلى النظام الرقمي. لا
تزال سيرز تخسر الأموال وتقوم بخفض
ساعات العمل وأجور العمال لتوفير المال. كل
هذا يساهم في
تدهور حالة المتاجر وتجربة المستهلكين. أعلنت
سيرز مؤخرًا أنها ستغلق حوالي **166 متجر** في
جميع أنحاء البلاد.

مارك مايك يكتب: [breaks down](#)
[why](#) Sears failed.



مايسيز

“أعلنت مايسيز مؤخرًا عن فصلها العاشر على التوالي من انخفاض مبيعات المتاجر نفسها. عشرة فصول من الخسارة ليست أمرًا هينًا. ليس أمرًا شاذًا. إنه أمر واضح الآن. إنه، في الواقع، يشير إلى احتمال الفشل الكارثي للشركة.”

- مارك كوهين المساهم في
فوربس -

مايسيز هي سلسلة متاجر أمريكية معروفة حتى يومنا هذا بأنها أكبر سلسلة متاجر في أمريكا.

تم إنشاء هذه المتاجر قبل أكثر من 100 عام وقد حققت نجاحًا باهرًا. لقد أحببت الناس متاجر مايسيز لدرجة أن الرجل كان يعقد زواجه على زوجته في متجر مايسيز.

في عام 1980 تم عرض فكرة جريئة على مايسيز: لم لا تبث قناة تلفزيونية تقوم بعرض بضائعها للبيع؟ لكن مايسيز كانت تظن أنها تعرف عملاءها جيدًا وأرادت الحفاظ على مفهومها عنها كسلسلة متاجر تقليدية.

نظرًا لأن مايسيز رفضت الفكرة، بدأت شركة تُدعى QVC بعد فترة وجيزة من ذلك عملها وهي الآن واحدة من أكبر المنافسين لمايسيز. بدلاً من إجبار المستهلكين بالذهاب إلى المتاجر، المتاجر جاءت لهم عن طريق قنوات QVC. لقد نجحت لأنها كانت مرضية أكثر للمستهلكين.

لا يزال حتى يومنا هذا المدير التنفيذي لمايسيز **تيري لانديرين** معتقدًا أن المتسوقين يفضلون التسوق داخل المتاجر المبنية من الطوب والخرسانة. لكن الأرقام تقول عكس ذلك، حيث أن **العائدات لا تزال تنهار**.



هيتاشي

“إن صناعة الإلكترونيات ليست كما كانت في السابق. في الماضي حيث كان بإمكان شركات تصنيع الآلات الصغيرة أن تحفز تلهف قطاعات استهلاكية معينة، فكانت تفرض أسعارًا عالية وتحقق أرباحًا كبيرة. أما هذه الأيام، شركات تصنيع الإلكترونيات تجد نفسها تتعامل مع نوع جديد من المستهلك الياباني الذي لا يهتم إلا بالسعر، السعر فقط. نجم عن ذلك تدهور الصناعة إلى وضع هزيل.”

- هيرواكي ناكانيشي رئيس هيتاشي -

كانت العلامة التجارية اليابانية لهيتاشي كعملاقة في الإلكترونيات بجانب سوني وباناسونيك وشارب.

كانت واحدة من العلامات التجارية التي تراها تقريبًا في كل بيت. الآن تخسر الشركة المليارات من الدولارات كل عام. ما السبب؟ الثورة الرقمية.

لقد تغيرت صناعة الإلكترونيات، حيث فقد المستهلك الرغبة في منتجاتها باهظة الثمن. لم تغير الثورة الرقمية طريقة عمل الآلات الإلكترونية فحسب، بل كذلك غيرت الطريقة التي يتم صناعتها بها.



يعتقد الخبير الاقتصادي جير هارد فاسولت:

“خذ آبل كمثال، إنها تصنع الأيبود والآيفون. آبل تحقق 50% على الأقل كحد للأرباح على منتجاتها. يقول البعض أن الآيفون يتم تصنيعه في الصين، لكن المحتمل أن 3% من القيمة الربحية على الآيفون تبقى في الصين. لذلك من الصعب أن تصبح غنيًا هذه الأيام بمجرد تصنيع

المنتجات - لا بد أن تقوم بمجهود أكبر” في عام 2012 هيتاشي **أعلنت** أنها ستتوقف عن تصنيع أجهزة التلفاز والمصانع التي كانت مسؤولة عن ذلك سوف تبدأ في إنتاج أجهزة العرض والرقاقات.

يقترح رئيس هيتاشي هيرواكي ناكانيشي **رأيه** حول فرص العلامات التجارية الآن وما الخلل الذي حدث.



بولارويد

“يوجد حنين نحو التصوير الفوتوغرافي الفوري على مدار أجيال من المستهلكين الذين شبوا على هذا الاختراع، وهناك تحديث لهذا الاختراع بالنسبة لأجيال أخرى من المستهلكين الذين شبوا على العصر الرقمي ولم يمسكوا في أيديهم صورة حقيقية قط حتى وقت قريب.”

- سكوت و. هاردي رئيس شركة
بولارويد والمدير التنفيذي -

تأسست شركة بولارويد في عام 1937 كواحدة من أوائل قصص النجاح في التكنولوجيا الحديثة في أمريكا.

حققت الشركة نجاحًا كبيرًا في عام 1972 عندما طرحت كاميرا SX-70 التي حلت محل كاميرات بولارويد القديمة منتجة صورة تتحمض بمجرد رؤيتها. بلغت بولارويد ذروتها في أواخر التسعينيات.

أعلنت الشركة إفلاسها في عام 2001 جراء تعاضم التصوير الفوتوغرافي الرقمي. أصر رؤساء الشركة على الاعتقاد بأن الصورة المطبوعة هي ما يريدونها المستهلكون. صرح المدير التنفيذي لبولارويد غاري ديكاميللو في مقابلة صحفية:



“الناس يفضلون النسخ المطبوعة والصور صغيرة الحجم والمرئية والتي يمكن لمسها كما تكون الصورة المعتادة. إنه أمر رائع، لكن الجيل الجديد لا يحب النسخ المطبوعة اليوم. هذا هو الخطأ الذي اقترفناه جميعًا: ماك بوث، وغاري ديكاميللو، والآخرين... هذا الافتراض الكبير الذي كنت أو من به من كل قلبي تبين أنه خطأ”

ربما لا يزال يوجد بعض الأمل في الصور التي تنتجها كاميرات بولارويد أو الحنين للماضي لصورها. في السنوات الأخيرة تعاضم الطلب على كاميرات التصوير الفوري بشكل كبير. صرح سكوت و. هاردي رئيس شركة بولارويد والمدير التنفيذي:

“يوجد حنين نحو التصوير الفوتوغرافي الفوري على مدار أجيال من المستهلكين الذين شبوا على هذا الاختراع، وهناك تحديث لهذا الاختراع بالنسبة لأجيال أخرى من المستهلكين الذين شبوا على العصر الرقمي ولم يمسكوا في أيديهم صورة حقيقية قط حتى وقت قريب.”



شركة كومودور

“أجهزة الحاسوب للجماهير وليست لفئة معينة.”

- شعار شركة كومودور -

في السبعينيات والثمانينيات كان نجاح شركة كومودور في تصنيع الحواسيب المكتبية كبيرًا.

لم تتمكن كومودور من الحفاظ على تحسينات أجهزة الحاسوب نظرًا لمواردها القليلة واقتصادها المحدود. بدأ مستهلكوها الشكوى من شرائح ECS المخصصة التي أخفقت في تحقيق تقدم مقارنة بأجهزة الحاسوب الشخصية وأجهزة ماك في ذلك الوقت. أخفقت كومودور في الابتكار والمواكبة وأعلنت عن إفلاسها في عام 1994.

انظر هذه المقابلة الصحفية مع الرئيس السابق لشركة كومودور ديفيد جون و تريפור ديكنسون: [why the company failed](#).



توشيبا

“كان هناك عدد قليل من أجهزة الحاسوب المحمولة قبل ذلك. لهذا السبب بدأت توشيبا بداية سريعة. وحصلنا على حاسوب محمول يقوم بنفس أداء الحاسوب المكتبي.”

- جون ريهفيلد موظف سابق في
توشيبا -

شركة يابانية أخرى كانت عملاقة في مجال التكنولوجيا وتصارع اليوم لكي تبقى موجودة.

في منتصف الثمانينيات كانت توشيبا واحدة من أكبر الشركات الابتكارية في العالم. خلال هذه الفترة طرحت في السوق أول حاسوب محمول T1100
صرح الموظف السابق في توشيبا جون ريهفيلد الذي ساعد في بيع الحواسيب المحمولة حول العالم:

“كان هنالك عدد قليل من أجهزة الحاسوب المحمولة قبل ذلك. لهذا السبب بدأت توشيبا بداية سريعة. وحصلنا على حاسوب محمول يقوم بنفس أداء الحاسوب المكتبي”

لقد قتل الانترنت نمو توشيبا، كان مستهلكوها يشترون أجهزة الحاسوب من منافسيها بأسعار أقل عبر الانترنت. صرحت توشيبا في عام 2016 أنها سوف

تتوقف عن صنع أجهزة حاسوب شخصية للمستهلكين الأوروبيين، ولكنها ستظل تبيع الحواسيب للأعمال في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

في عام 2017 صرحت توشيبا أنها تدرس فكرة بيع شرائح الذاكرة لسداد ديونها. في وقت لاحق من هذه السنة صرحت بين-ليد جروب، ثاني أكبر منتج لشرائح الذاكرة NAND في العالم، أنها اشترت شرائح الذاكرة من توشيبا بمبلغ 18 مليار دولار.

يوضح جوش هورويتز: “لقد احتاجت توشيبا 70 عامًا لتصل إلى دورتها لكن عقدًا واحدًا فقط لتتهوى في القاع.”



TOSHIBA

راديو شاك

“لن أطلق على ذلك إخفاقًا. بل سأطلق عليه
مساعدةً على الانتحار.”

- سكوت غالواي البروفيسور في
جامعة نيويورك -

راديوشاك هي شركة أمريكية للبيع بالتجزئة تأسست في عام 1921 وتدير سلسلة من متاجر الإلكترونيات لأكثر من 50 عامًا.

بلغت الشركة ذروتها في عام 1999 حيث صارت مشهورة بتوفير أحدث الإلكترونيات وأفضلها.

أخفقت محاولات منافسة راديوشاك مع أمازون ووالمارت وانتهت بتسخين منافستهم باستراتيجيات تسويقية جديدة قادتهم نحو الهاوية.

قادت الهواتف الذكية كذلك نحو انخفاض مبيعات راديوشاك حيث استطاع الهاتف الذكي القيام بكل شيء تقريبًا كانت تبيعه راديوشاك، انظر أيضًا [see an old ad for radioshack sales on reddit.](#)

في عام 2009 كانت لدى راديوشاك رغبة كبيرة في الظهور بمظهر حديثي فأطلقت على نفسها "ذا شاك". [The Shack](#).

لم تنجح الحملة الدعائية لأنها بدت سخيفة للجمهور. وأوضح النقاد أن هذه الاستراتيجية بينت أن الشركة تعاني من مشاكل أكبر من مسماها فقط.

غاب عن الشركة تمامًا فكرة "حركة الصانع". وهي حركة مستقلة تطبق أعمالها في المجال التكنولوجي والهندسي. مع مرور الوقت أدركت راديوشاك المساعي الهندسية. أدركت راديوشاك مع مرور الوقت، أن المستهلكين يستثمرون نقودهم في مكان آخر. علاوة على ذلك، افتقرت راديوشاك إلى ما كان يبحث عنه الكثيرون.

أعلنت راديوشاك إفلاسها في عام 2015 ومنذ عام 2017 تمتلك راديوشاك 28 موقعًا فقط تمتلكها [General Wireless Operations.](#)



بورديرز

“كل القصص الجيدة لا بد أن تصل إلى نهاية، ومكتبة بورديرز ليست استثناءً من هذه القاعدة. أعلنت مكتبة بورديرز التي تأسست من 40 عامًا في بداية هذا الأسبوع عن إغلاق جميع متاجرها المتبقية وتسريح 10700 عامل جراء فشل محاولاتها في بيع الشركة في المزاد. على رغم أن نهاية هذه القصة غريبة لثاني أكبر سلسلة متاجر في الولايات المتحدة وكانت لها باع طويل وناجح.”

- بيزنيس إنشورنس -

افتتحت مجموعة بوردرز أول متجر لها في عام 1971 وكانت ناجحة لسنوات.

لكن في منتصف الألفينات أخفت في مواكبة التكنولوجيات الجديدة ولم تستطع تطبيق الانترنت مثل أمازون وبارنيز ونوبل. بينما كان الكثير من المستهلكين يطلبون الكتب عبر الانترنت، كانت احتمالية اختفاء كيان عملاق مثل بوردرز لا مفر منها.

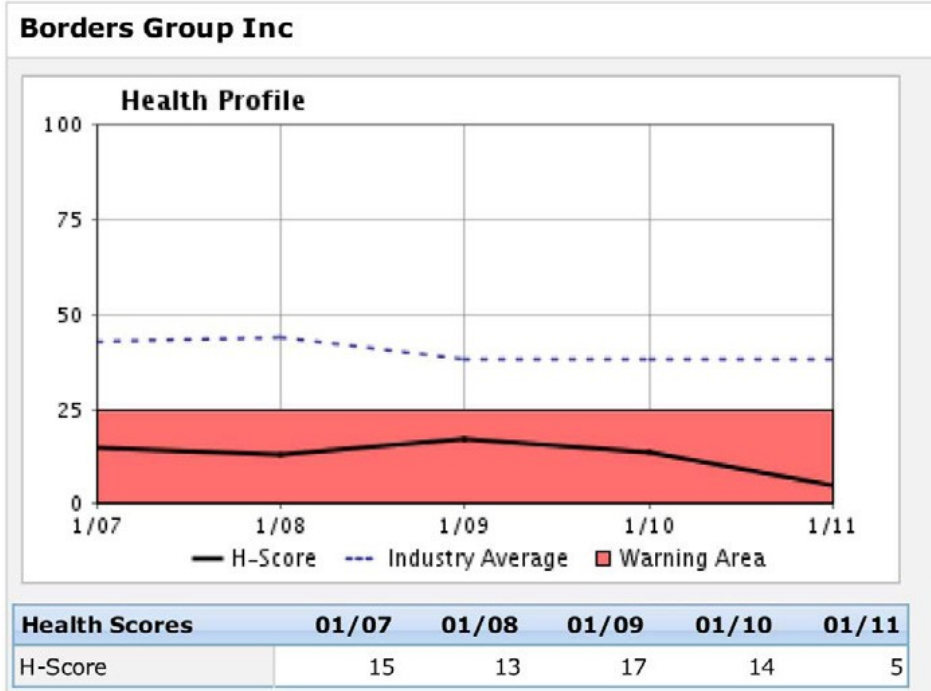
ظهرت أمازون كندل في عام 2007، وظهرت بارنيز ونوبل في عام 2009، بينما أطلقت آبل الأيباد في عام 2010. ظهر بوردرز كقوة لفترة قليلة في أواخر عام 2011 (لا يزال موجودًا). لم تكن الشبكة العالمية للانترنت والمنافسة هما اللتان أجهزتا على الشركة، بل كذلك استراتيجيتها بشكل عام.

Stock Prices: Amazon vs. Borders January 2002 to July 2011



لقد افتتحت بوردرز الكثير من المتاجر مما جعل الأمر صعبًا في توافر جميع المواقع المميزة والمربحة والكثير منها كان موجودًا. في عام 2011 أعلنت الشركة عن إفلاسها، وأغلقت 399 متجر وسرحت 10700 موظف.

انظر أيضًا: [Why Borders Failed While Barnes & Noble Survived](#), by Yuki Noguchi.



موتورولا

“كان عمر البطارية 20 دقيقة، لكن هذه لم تكن مشكلة كبرى لأنك لم تكن تستطيع أن تستخدم الهاتف لفترة أطول من ذلك.”

- مارتني كوبر نائب رئيس
موتورولا-

أطلقت موتورولا أول مرة هاتف جوال في عام 1973.

صرح نائب رئيس موتورولا **مارتي كوبر**:

“كان عمر البطارية 20 دقيقة، لكن هذه لم تكن مشكلة كبرى لأنك لم تكن تستطيع أن تستخدم الهاتف لفترة أطول من ذلك.”

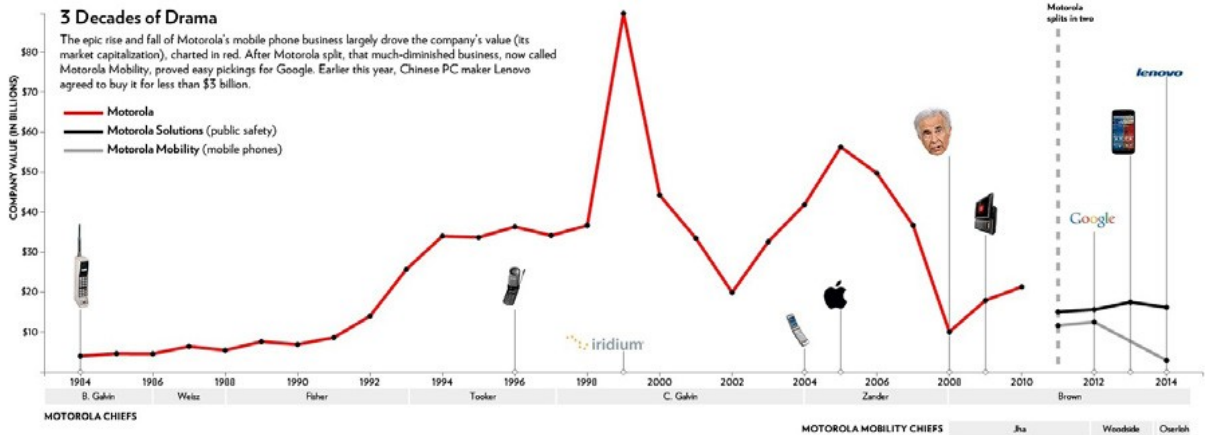
على الرغم من استمرار موتورولا في تصنيع إصدارات متنوعة من هواتف الجوال، إلا أنها أخفقت في إدراك أن المستهلكين يتطلعون إلى ابتكارات في برامج السوفت وير أكثر من أجهزة الهارد وير.

كان واضحًا أن ضحالة خبرة موتورولا في السوق كانت هي السبب في توقف نمو أعمالها في بدايات عام 2000. منتجاتها لم تكن مناسبة للمستخدمين وفوتت حركة الـ 3G.



بشكل أساسي، لم تطبق موتورولا اتصالات القرن الواحد والعشرين في منتجاتها، مما صعب المنافسة مع الهواتف الذكية بالأسواق. في أغسطس 2011 حصلت غوغل على موتورولا.

الرئيس التنفيذي لموتورولا غريغ بارون في مقابلة: **“Failure was our fault, not economy.”**

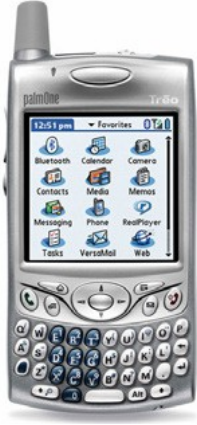


NOTES: Numbers are not adjusted for inflation. Charted value of the public companies (Motorola, Motorola Solutions, and Motorola Mobility until mid-2012) is measured by market cap (total value of shares outstanding); data are as of the last trading day of each calendar year except for 2014, when they are as of June 30. Motorola Mobility's value in 2012 and 2014 is measured by the sum its acquirers paid or have agreed to pay. SOURCES: Google; Motorola Solutions; Thomson Reuters Datastream. PHOTOS: (left) Mark Lennihan/AP, (right) courtesy of Google; (all others) courtesy of Motorola Mobility/Legacy Archives Collection/Reproduced with permission.

بالم

“تعذر على بالم العثورها على الصيغة الخاصة
بالمزامنة عبر الانترنت مع مايكروسوف أوتلوك،
والتي كان يطلبها المستخدمون التجاريون.”

- زدنت -



وفقًا لزدنت،

“تعذر على بالم العثورها على الصيغة الخاصة بالزممنة عبر الانترنت مع مايكروسوف أو توك، والتي كان يطلبها المستخدمون التجاريون.”

Palm might be overdue for a comeback in 2018.

بالم هي واحدة من أكبر 3 شركات هيمنت على سوق صناعة المساعدات الرقمية الشخصية (PDAs).

كانت هذه هي أسلاف الهواتف الذكية في البدايات بالعام 2005. بعد صدور آيفون آبل وبلاك بيري، تعذر على بالم الاستمرار. أخذت الشركة وقتًا طويلاً لكي تدرك أن مستهلكي الهواتف الذكية تطمح للمكالمات اللاسلكية والبيانات المنقولة بين الأجهزة.



التي أخفقت في الابتكار والمواكبة

سوني

“خلاصة القول: إذا كنت تريد أن يتم اعتبارك مبدعًا لتقنية رائعة، فعليك ابتداع تقنية رائعة. كان التحدي أمام سوني أن هذه الأمثلة لم تكن مطروحة لديها، ولم تكن تظهر منذ عدد من السنين.”

- ستيف بيك مؤسس
CG42 -

سوني هي شركة تصنيع منتجات إلكترونية، وغيرت طريقة استماعنا للموسيقى باختراعها لجهاز الـ **الووكمان** في عام 1979.

بحلول التسعينيات كان الـ **الووكمان** هو الجهاز الأكثر انتشارًا بين المراهقين. كان هو آيفون هذه الأيام. لكن بمجرد طرح مشغلات الـ **MP3** في السوق

توقفت مبيعات الـ **الووكمان**. تم الإجهاز على الـ **الووكمان** من قبل مشغلات الـ **MP3**، وتم الإجهاز على مشغلات الـ **MP3** من قبل الهواتف الذكية بعد ذلك.

لم تواكب سوني الابتكارات التكنولوجية الجديدة مثل الدجتل الرقمية، والتحول نحو برمجيات السوفت وير، وتزايد التحميلات غير القانونية للموسيقى عبر الإنترنت. للأسف كان لدى سوني التكنولوجيا لإطلاق منتجات أفضل من آي بود، إلا أنها لم تقم بذلك.



كانت الشركة متخوفة للغاية من اختبار شيء جديد حيث أن التفكير في التجديد سوف يهدد استقرار منتجاتها في الأسواق. يوضح كون كاي في مقالته: [“Why Sony did not invent the iPod.”](#)

[Hipsters still love the Sony Walkman.](#) دومًا يوجد مجال للحنين إلى الماضي.



بان آم

“لا عجب في أنه مع صحافة سيئة وهلع وقلة وكلاء السفر والمسافرين سيكون قدر بان آن محتومًا -- الذي سحق في الوقت نفسه حياة وآمال وأحلام الآلاف من الأميركيين الذين يعملون بجد والعديد من الموظفين في الخارج من بان آم.”

- واشنطن بوست -

بان أن هي خطوط طيران أمريكية، كان معروفًا في وقته كأشهر علامة تجارية.

أصبحت الشركة من كبرى الشركات المعتمدة بالعديد من الابتكارات مثل الطائرات النفاثة والطائرات الجامبو التي شكلت صناعة خطوط الطيران هذه الأيام. كانت الشركة أيقونة ثقافية في القرن العشرين.

كان شعارها دقيقًا: "أكثر خطوط الطيران خبرة في العالم" جراء الحوادث المريعة والهجمات الإرهابية، عانت فان أم من تراجع سمعتها وتعذر عليها معالجتها.



لقد فقدت الشركة ثقة عملاءها واقرنت سمعتها مع أنها خيار "غير آمن" للخطوط الجوية.

أفكار الشركة الابتكارية لم تستطع إنقاذها حيث أعلنت عن إفلاسها في العام 1991 وتم إغلاقها.

This Fall 6½ MAGIC HOURS TO EUROPE

PAN AM STARTS FIRST JET SERVICE!

Starting this fall: the No. 1 airline across the Atlantic welcomes you to a magic world of travel! Fares as low as \$453⁰⁰ round trip to London, \$489⁰⁰ to Paris... daily from New York.

FLYING HOURS
NEW YORK
TO EUROPE

JET CLIPPER AIRLINES

THRU-PREP BY AIR ✈

...REPAIR BY AIR ✈

DAILY...LONDON 6½ hrs! PARIS 7 hrs!

transatlantic service. No increase in minimum fares. Coming: Jets to Latin America, the Pacific and 'round the world.

For full reservations, call your Travel Agent, or one of the 23 offices of Pan Am in the U. S. and Canada.

PAN AM

Pan American, world's most experienced airline, carries almost as many people to Europe as the next 2 airlines combined

The first Jet Clippers are Boeing 707s, the most thoroughly flight-tested aircraft ever in other commercial service.

237 11/15 ©2015
[This text is not on the actual item]

ناشيونال جيوغرافيك

“أنا أقرأ ناشيونال جيوغرافيك وللسبب نفسه أحب
رؤية الأماكن التي لن أزورها أبدًا.”

- إدوارد بيرنايز -



تم تقديم للشركة فكرة ابتداء قناة تلفزيونية لناشونال جيوغرافيك في الثمانينيات. تم رفض الفكرة وقررت جماعة المنتجين التي نبذت هذه الفكرة بأن تدشن قنواتها الخاصة وقامت بإطلاق قناة ديسكوفيري تشانل بالتزامن مع هيستوري تشانل وغيرها.

تعتبر ناشيونال جيوغرافيك واحدةً من أكثر العلامات التجارية حسنة السمعة. قامت بنشر المجلة الرسمية لها باسم ناشيونال جيوغرافيك سوسايتي بشكل مستمر منذ عام 1888.

وهي مجلة سادت فن السرد المصور المستوحى من المصورين الفوتوغرافيين وصناع الأفلام من جميع أنحاء العالم. استطاعت المجلة التقاط صور لم يرها أحد من قبل وقامت بنشرها في كل صقع بالمعمورة.

These were the first pioneers of amazing content.



التي أحقت في الابتكار والمواكبة

نايكي

“بالنظر فيما فعلته نايكي فهي قامت بمجهود عظيم حيث وضعت حجر الأساس لها، وإنه من المخجل أن الشركة تتراجع عن سباقها الحقيقي. يبدو أنها تضيع فرصتها.”

- كريس سميث المساهم في
وارابل -



سوار تتبع اللياقة البدنية - نايكي فيولباند - تم طرحه في عام 2012 بواسطة نايكي.

كان هناك الكثير من الضجيج حول هذا السوار إذ أنه يمثل مستقبل التكنولوجيا الحاسوبية القابلة للإرتداء.

لم يبد الأمر كذلك بالنسبة لنايكي. بعد فترة وجيزة من طرح السوار، تم تسريح حوالي 50 شخص من فريق نايكي فيولباند جراء إخفاقهم في السوق التجارية. لم ينتشر السوار في الأسواق كما توقعت نايكي.

قام مجهول الهوية بالنشر على منصة تُدعى "السر انكشف":

"مدراء نايكي التنفيذيين المغفلين سوف يسرحون مجموعة من الفريق الهندسي الذي طور فيولباند ومنتجات نايكي الأخرى كل هذا بسبب أن المدراء التنفيذيين ارتكبوا خطأ جسيماً. وبددوا أطناناً من الأموال ولم يدركوا ما الذي كانوا يفعلونه."

رغم هذا فلقد أحب الناس فكرة استخدام شيئاً رائعاً يمكن ارتداؤه، في الواقع لم يكن المنتج له فائدة لكي يتم إنتاجه. تستمر نايكي الآن في تحسين المنتج ولكنها تخطط لإنهاء خط إنتاج الأجهزة القابلة للإرتداء والاهتمام ببرمجيات السوفت وير.

يوضح كريس سميث صعود نايكي فيولباند وسقوطه: "The wearable that started it all."



سيركويت سيتي

“كانت بداية سيركويت سيتي عبارة عن صالات عرض تلفزيونية مليئة بالحركة في ريتشموند، فرجينيا، في عام 1960. كان صعود سيركويت سيتي في مقرها الرئيسي في ريتشموند كبائعة تجزئة صعوداً مهيئاً لكن عقب ذلك سقوطها واختفاؤها.

- جيسو روميرو -

كانت سيركويت سيتي شركة متعددة الجنسيات لبيع الإلكترونيات بالتجزئة، تأسست في عام 1949 وراحت السبعينيات في سوق التلفازات، والستيريو، والكاسيت المتنقل.

في التسعينيات من القرن الماضي اختبرت سيركويت سيتي مفهومًا جديدًا حول تجارة السيارات في السوق يُدعى "كارماكس"، حيث قامت بإنشاء مخزن كبير للسيارات المستعملة. كان المستهلكون قادرين على انتقاء وتخصيص سيارتهم التي يريدونها. كان هذا المفهوم الجديد يعتبر نجاحًا ساحقًا، لكن خلال هذه الفترة تركت الشركة الكثير من الإداريين الموهوبين ومن هنا بدأ سقوطها.

شرعت منافستها بست باي في بداية منافستها حيث لم تدر سيركويت سيتي كيف ستنافسها.

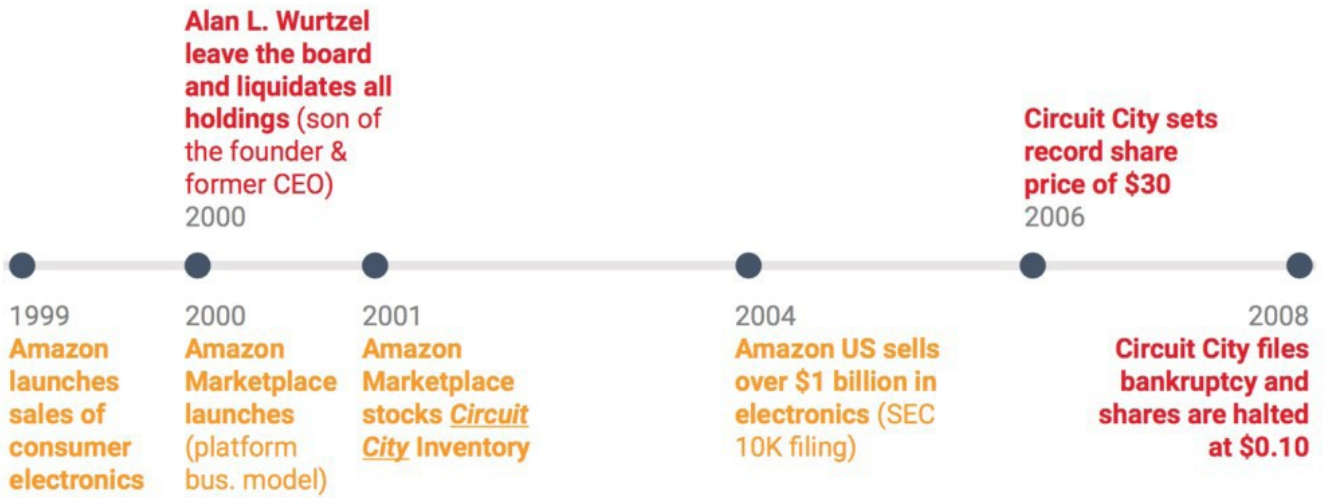


قامت سيركويت سيتي بتسريح 3400 من أكفأ وكلاءها لتوفير الأموال. كان لدى بست باي منتجات و **خدمة عملاء** أفضل. شرع المستهلكون في الشكوى من قلة معرفة وكلاء المبيعات لدى سيركويت سيتي وأن المتاجر كانت كبير وغير مخصصة.

أعلنت سيركويت سيتي عن إفلاسها في عام 2008 وأنها سوف تغلق 155 متجر.

يقدم جيسي روميرو رؤية عن كذب بخصوص ما حدث لسيركويت سيتي في مقالته: **"The Rise and Fall of Circuit City."**

The Final Decade for Circuit City



التي أخطت في الابتكار والمواكبة

غوغل

“بعد عامين ونصف من كشف سيرغي برين عن غوغل
غلاس مع مجموعة من القافزين بالمظلات من زيبلين فوق
سان فرانسيسكو، الحاسوب الذي ترتديه على وجهك
يهوى نحو مصرعه. إنه لا يزال منتج غير مكتمل
للاستهلاك. إنه حتى لا يمكن أن يكون شيئاً يتطلع إليه
المستهلكون على الأقل باستثناء مستكشفين غلاس الذين
يدفعون 1500 دولار للحصول على إمكانية الدخول.”

- ريتشيل ميتز إم آي تي
للتكنولوجيا -

هي شركة أمريكية متعددة الجنسيات متخصصة في الإنترنت والخدمات المتعلقة به وكذلك المنتجات ومعروفة بأنها أشهر الشركات الابتكارية في العالم.



The Daily Show's Jason Jones, put out a scathing report about some of the fanatics of Google Glass as the technology's popularity spiraled downward.

هل تتذكر الأيام التي كان الإنترنت مليء بالدعايات الإعلانية حول الغوغل غلاس؟ كانت المنتج عبارة عن أول محاولات واسعة النطاق للاستفادة من الواقع الافتراضي. الضجة حول هذا المنتج كانت جنونية وممتلئة بالكثير من الأقاويل. لكن عندما تم المنتج طرح المنتج في عام 2015 لم يكن سعره الباهظ أو مشاكل الخصوصية السبب الذي جعل المنتج يهيمن على السوق.

تسعى غوغل الآن وراء الطرق التي تحسن بها اندماج التكنولوجيا مع النظارات لتحسين صورتها. لكنها لن تكون شيئاً يذكر مقارنةً بنظارات آي آر الجديدة من فاونت Vaunt.

لدى غوغل قاعدة عريضة من المعجبين المتحمسين لكنها لم تكن تهتم بما يتطلع إليه الجماهير.



هـمـر

يقول السيد هيل: "إنها حقًا مركبة عظيمة، عظيمة جدًا، حيث يمكنك أن تجعلها تفعل أي شيء أنت تريده. إن لديها مبدأ عظيم. من المؤسف أنها ترحل عنا، لأن أولئك الذين يمتلكون سيارات الهمر هم فقط يحبونها."

- نك بانكلي المساهم في نيويورك
- تايمز -

همر هي سيارة تم تصميمها في البداية لغرض عسكري ثم أشهرها أرنولد شوارزنيغر الذي ابتاع أول سيارة همر مدنية

إنها كبيرة وباهظة الثمن ومركبة عنيفة وتناسب
صورة البطل. السيارة كانت مجرد صورة. إنها
تظهر النفوذ واليسار، لكنها الآن لا تثير إلا القلق،
إذ أن المستهلكين صاروا على وعي متزايد حول
البيئة فيما يخص منتجاتهم.

كان المخزي في العديد من البرامج التلفزيونية
الشعبية أنها تعرض صورًا تعميمية واسعة على
أصحاب هذه السيارات بطريقة سلبية. لا يريد أحد
أن يبدو مريعًا وهو يشعر أنه يقود سيارة باهظة
الثمن وجديدة في هذه الأيام.



مبذرة في الوقود: the H1 was reported to get a whopping 8-12 mpg (Miles Per Gallon).
إبان ذروة أزمات الطاقة في الأفينيات انخفضت
مبيعات هذه السيارة المستهلكة للوقود بشدة.
انخفضت المبيعات وسقطت العلامة التجارية
في عام 2009.

اقرأ المزيد حول السيارة العسكرية:
“Hummer: How the Little
Truck Company Hit the Big
Time, Thanks to Saddam,
Schwarzenegger, and GM.”



نتسكيب

“يمكن قراءة قصة نتسكيب على أنها قصة خيالية: عمليات احتلال، منافسات شرسة وعدائية، انشقاقات، دفع تعويضات ضخمة ثم تتين حتى! قد لا تكون نتسكيب سوى ذكرى لطيفة عند أولئك الذين استخدموه لاكتشاف الويب لأول مرة، لقد كان المتصفح له تأثير هائل حيث أنه كان أول وأهم بداية ترسم ملامح الانترنت.”

- سين كوبر موقع إنجاجيت -

نتسكيب هي واحد من أكثر متصفحات الإنترنت شعبية في أواخر التسعينيات وهو كذلك كان المفضل لدى الأوساط الأكاديمية في الآونة الأولى لظهور الإنترنت عندما كان الاتصال الهاتفي هو أكثر الطرق شيوعًا للاتصال بالإنترنت.

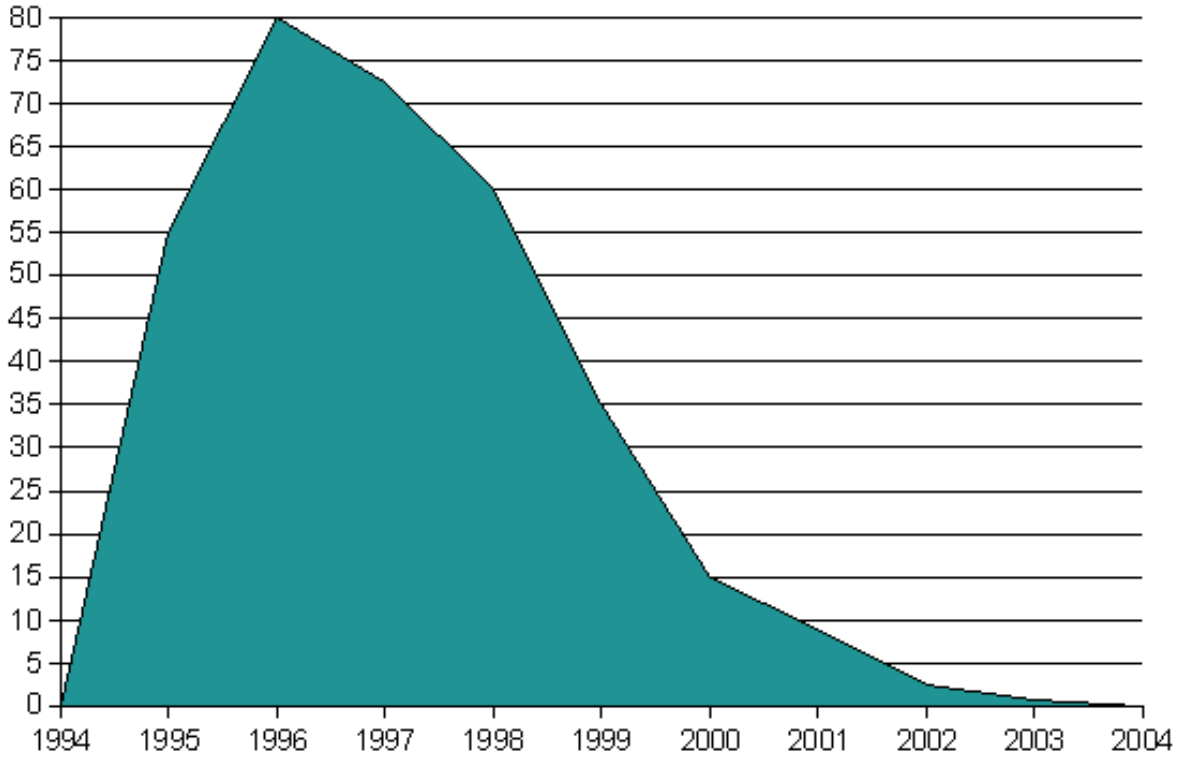
كانت خدمة تصفح الإنترنت مستقلة وكانت نتسكيب مملوكة من قبل أو.ث. تم إنشاء الشركة بناء على ابتكار تكنولوجي فريد مع قيادة متميزة. لكن الشركة خسرت معركتها مع منافسيها في مجال تصفح الإنترنت.



يوضح سين كوبر سقوط الشركات في

مقابله: [“Whatever happened to Netscape?”](#)

Netscape Navigator usage share



أبيركرومبي أند فيتش

“الجنس يبيع. لهذا نستأجر موديلات جيدة المظهر في متاجرنا. لأن الموديلات جيدة المظهر تجذب الآخرين جيدي المظهر، ونحن نريد تسويق الجيد. نحن لا نسوق لأحد غيرهم.”

- مايك جيفريز المدير التنفيذي
لأبيركرومبي أند فيتش -

أبيركرومبي أند فيتش كانت علامة تجارية أمريكية شهيرة لبيع الملابس غير الرسمية وأدوات الزينة في أوائل الألفينيات.

كان هدفهم الرئيسي هو استهداف المراهقين في الألفينيات الذين تأثروا بثقافة البوب الشعبية والتي شكلت الطريقة التي يريد أن يبدو بها.

الأزمان تغيرت وصارت العلامات التجارية الكبيرة والأسعار الباهظة والماركات لا تجذب الجمهور الصغير العمر. فهي تقدم "الموضة السريعة" مثل إتش أند إم و21 فور إيفر وتشارلوت روسه، وبعد مجموعة تطورات مستمرة للملابس الرخيصة بأسعار مختلفة.

يتم اعتبار أبيركرومبي الآن على أنها قديمة الموضة ومهينة للمراهقين. أعلن المدير التنفيذي مايك جيفريز للشركة في عام 2006:

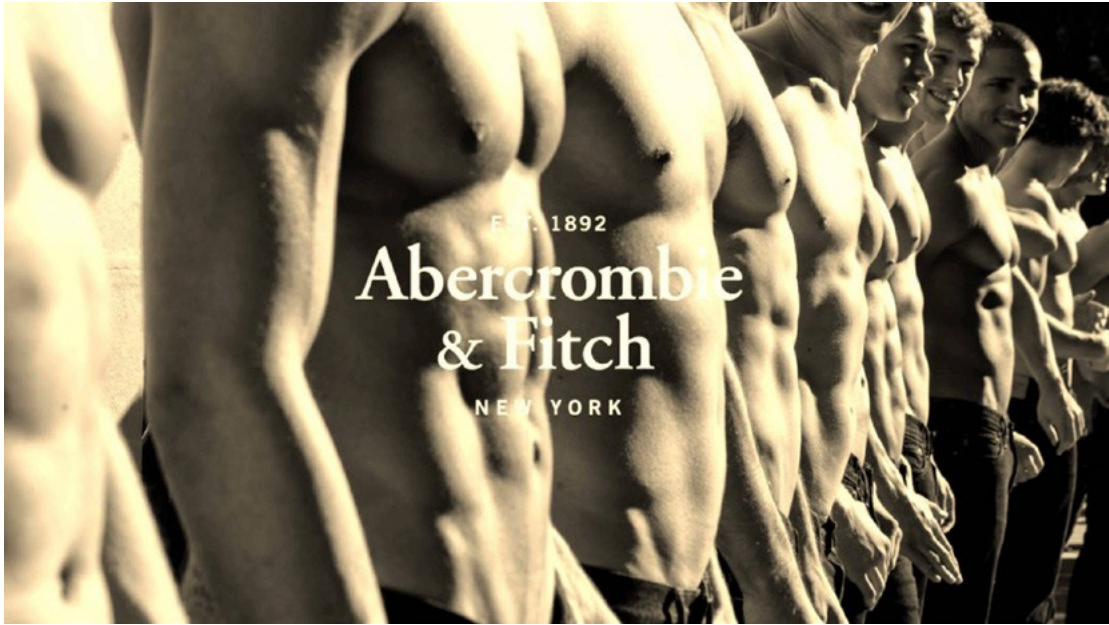
"الجنس يبيع. لهذا نستأجر موديلات جيدة المظهر في متاجرنا. لأن الموديلات جيدة المظهر تجذب الآخرين جيدي المظهر، ونحن نريد تسويق الجيد. نحن لا نسوق لأحد غيرهم.

على رأس هذا التصريح، أضاف واحد من مدراء الشركة:

"نحن نفضل أن نحرق الملابس على أن نعطيها للفقراء." كل هذا سبب فضيحة للشركة لم تستطع أن تقاومها.

اليوم متاجر الشركة فارغة تمامًا وبعيدة عن الجمهور المستهدف.

على رغم محاولات الشركة للتسويق لنفسها مرة أخرى لكنها بلا رجاء: one of the most hated brands in the U.S Fast Fashion and why teens are ditching older brands for cheaper alternatives.



التي أخفقت في الابتكار والسواكبة

آتاري

“على الرغم أنه من الصعب على جيل البلايستيشن والإكسبوكس أن يصدقوا أن أتاري هي واحدة من أهم الأسماء في ألعاب الفيديو جيم في التاريخ والأخبار الأخيرة حول إفلاسها هي أمر محزن في مجال هذه الصناعة.”

- مارك لانغشو خبير رقمي -

كانت أتاري رائدة في ألعاب الأركيد والمنزلية ووحدات التحكم بالألعاب وكذلك الحواسيب المنزلية.

إن ابتكاراتهم مثل بونغ وأتاري 2600 تعتبر هي التي ساعدت في تعريف معنى صناعة الألعاب الترفيهية الإلكترونية في السبعينيات.

كانت نظرتهم نحو الألعاب على أنها صناعة معيبة. كانوا ينظرون للألعاب على أنها عملية فردية أكثر منها خبرة مشتركة على نقيض تصميمهم الأصلي الكامل. **هوارد** مطور سابق في أتاري يقول في مقابلة:

“تحت قيادة المدير التنفيذي **راي كاسار**, تحولت أتاري من كونها شركة ابتكارية تكنولوجية إلى شركة تركز فقط على الألعاب المرخصة.



بمجرد أن حصولك على الشيء ترتبط به، هذه كانت كل فكرة اللعبة.”

“كل ما كنت تريده شيئًا ما لتلصقه في صندوق ثم تبيعه. التطوير صار قليلاً.”

يقدم مارك لانغشو منظوره حول أتاري في مقالته: [“The rise and fall of a gaming giant.”](#)



مابكويست

“يمكن القول بأن مابكويست تمتلك العلامة التجارية للخرائط على الإنترنت. لقد كانت تهيمن على مواقع الخرائط لسنوات على نطاق عريض. لكن هذه الهيمنة لم تدم طويلاً بسبب الضغط من قبل غوغل.”

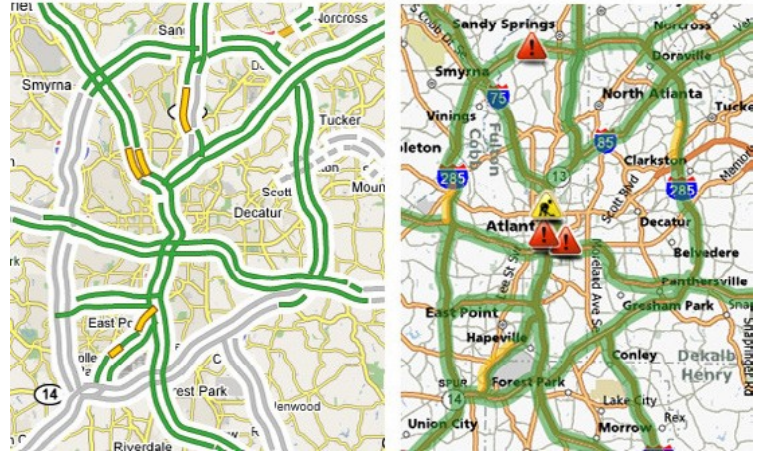
- غريغ ستيرلينغ مهندس البحث
- بلاند -

لقد كانت مابكويست واحدة من أفضل الخيارات لخدمات الخرائط.

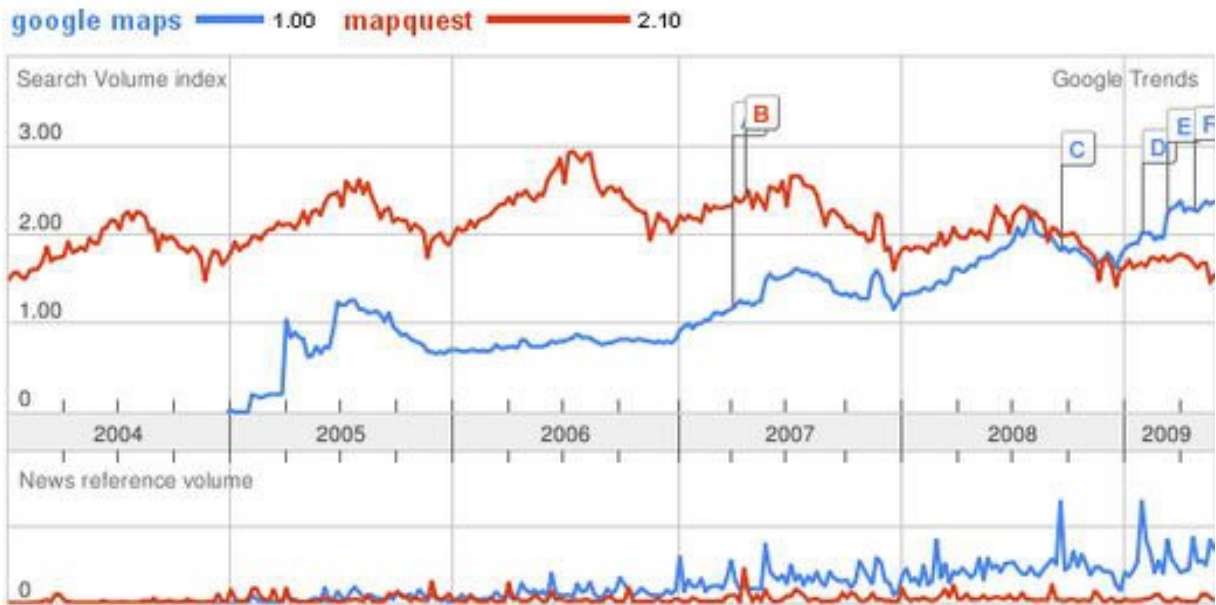
كان الجمهور يحصلون على الاتجاهات بالخرائط من مابكويست قبل أن تهيمن أجهزة ملاحاة الأقمار الصناعية أو غوغل مابس أو آبل مابس.

أخفقت الشركة في مواكبة التغيرات، وبهذا أصبحت خدماتها ليست مطلوبة مثلما كانت من قبل. عندما طرح غوغل ماب في عام 2008 أصبح الإقبال على مابكويست يقل سنة بعد أخرى **ثم هبط إلى 20%** في أول 6 أشهر، بينما حقق الإقبال على غوغل ماب 135%.

Google Maps MapQuest



هناك شيء ما فات مابكويست في طريقها، بما يخص مهمتها الأساسية، ألا وهي الاتجاهات البسيطة والتعليمات السهلة. إذا ما **قارنت غوغل مابس مع مابكويست الآن**، ستجد أن واجهة مابكويست غير منظمة ومن الصعب عليك أن تحدد أين تنظر.



توييز آر آص

“سوف تختفي توييز آر آص من مراكز التسوق الأمريكية قريبًا، لكن سيظل اسم جيوفري الزرافة الأيقونة باقياً حتى جيل آخر من أطفال توييز آر آص.”

- ديل ويلمينغتون المساهم في رويترز -



هي بائعة لعب أطفال بالتجزئة
وكانت في يوم من الأيام أكبر
سلسلة متاجر.

لقد وقعت الشركة عقد مصرعها عندما
وقعت عقد مدته 10 سنوات لكي تكون
بائعة حصرية للألعاب على أمازون.

وعلى رغم الاتفاق بينهما، فلقد سمحت
أمازون لبائعي الألعاب الآخرين بالبيع
كذلك

على موقعها. قدمت تويز آر أص دعوى
قضائية، لكنها نتيجة لذلك فوتت فرصة
تطوير وجودها التجاري الإلكتروني.

أعلنت الشركة عن إفلاسها في عام 2017
بسبب حجم الدين الكبير والمنافسة في البيع
بالتجزئة. لكن منافذها الموجود ستظل مفتوحة.

يشارك غاري فاينيرتشوك وصفه حول ماذا
حدث مع تويز آر أص: what went
wrong with the toy giant.

Toys R Us files for Chapter 11

— Price of Toys R Us bonds maturing October 2018



Source: FactSet



بيتس دوت كوم

“لابد أنك محظوظ إذا صنعت علامة تجارية أيقونية وشركة حققت أكثر من 45 مليون دولار كعوائد في تسعة أشهر -- ثم تترك المنافسة في التراب ويكون لديك فريق إداري حولك يتخذ قرارات صعبة.”

- جولي واينرايت المدير التنفيذي السابق
لبيتس دوت كوم -

تم إطلاق بيتس دوت كوم في عام 1998 لكي تكون موقعًا لأعمال بيع مستلزمات وأدوات الحيوانات الأليفة على الإنترنت.

في البداية كانت ناجحة فقط بسبب عدم وجود دعاية إعلانية وحلول إدارة التجارة الإلكترونية وخدمة العملاء التي تقوم بترويج الكفة.

جراء ضعف أسس العلامة التجارية للشركة وسوء توقيتها، اختفى رأسمالها الاستثماري البالغ 300 مليون دولار في عام 2000. بيتس دوت كوم مثال رئيسي: [the flop from the dot.com bubble.](#)

إن حملتهم التسويقية الشهيرة، التي كانت عبارة عن دمية قفازية تدور حول الشارع وتقابل أشخاصًا، هي من بقايا الحقبة التي وعدت بالكثير ولم تقدم إلى النذر القليل.



يقوم جولي واينرايت المدير التنفيذي السابق لبيتس دوت كوم بمقابلة: [where she explains the real reason the business bloomed and failed.](#)



إتش إم في

“كان بوسع إتش إم في أن تقدم عروضاً قوية عبر الإنترنت عندما كانت أحوالها جيدة في أواخر التسعينيات، لكنها بدلاً من ذلك سلكت الطريق الخاطئة.”

- الغارديان -

إتش إم في هي بائعة بالتجزئة للسي دي، والفي إتش إس، وألعاب الفيديو الجيم، وهي علامة تجارية شهيرة في التسعينيات. كان معروف عنها أنها المكان المقصود بالبحث.

لكن الشركة بدأت في المعاناة مع المشاكل الرقمية. في البداية لم تتقبل الشركة موجة بائعي التجزئة عبر الإنترنت أو أن المستخدمين سوف يحملون الموسيقى عبر الإنترنت. لقد شعرت إدارة الشركة بأنها واثقة من علامتها التجارية وولاء مستخدميها الذين أحبوا المجيء إلى متاجرها والاستمتاع بالتجربة.



ابتاعت هيلكو كابيتال في عام 2013 شركة إتش إم في واستحوذت على إدارتها وأنقذت 141 من متاجرها.

يقدم فيليب بيتشينغ رأيه: [why he thinks HMV failed.](#)



تاور ريكوردز

“في صباحات يوم الثلاثاء أحب التواجد في تاور ريكوردز، لقد كان ذلك طقسًا، وكنت أحب هذا الطقس. لأن تاور ريكوردز كانت لديها كل شيء. كانوا يعرفون ما يقدمونه. كانوا في ساحتهم. أقصد، أنهم لم يكونوا مجرد بائعين في متجر بيع الموسيقى. كانوا مخلصين للموسيقى.”

- التون جون -

كانت بائعة تجزئة للموسيقى وأول من ابتكرت فكرة متجر لبيع الموسيقى بالتجزئة. كان بإمكانك شراء السي دي، وشرائط التسجيل، والذي في دي، والأجهزة الإلكترونية، وألعاب الفيديو جيم والمستلزمات الأخرى في متاجرهم.

على رغم نجاحها في البداية، تعذر على تاور ريكوردز التعامل مع المشاكل الرقمية مثل قرصنة الموسيقى وخدمات البث. انتشر نابستير، وهو خدمة مشاركة الملفات عبر الإنترنت من نظير إلى نظير، كالفيروس عند إطلاقه في عام 1999. ومن هنا كانت بداية انهيار صناعة التسجيلات.

حتى بعد مصرع نابستير، كان بإمكان المستخدمين تحميل الموسيقى من الإنترنت باستخدام خدمات غير قانونية مثل [Limewire, Kazaa, BitTorrent](#).



كان من السهل الحصول على الموسيقى بسرعة وبلا مقابل. يوضح سولومون رحلة العلامة التجارية وميراثها. أعلنت تاور ريكوردز عن إفلاسها في عام 2004 جراء الديون الكثيرة. بلغ إجمالي العائد من مبيعات الموسيقى في أمريكا 6.3 دولار مليار في عام 2008.

["All Things Must Pass: The Rise and Fall of Tower Records"](#) فيلم وثائقي حول المؤسس روس سولومون يوضح رحلة العلامة التجارية وميراثها: [The Rise and Fall of Tower Records"](#)



كومباك

“تمتعت كومباك برحلة ناجحة طوال 15 عامًا في مجال صناعة أجهزة الحاسوب الشخصية، لكن سقوطها جاء سريعًا في عام 2001. لماذا أخفقت كومباك؟ لأنها أصبحت مشتتة.”

- ديفيد فار قوار -

تأسست كومباك في عام 1982
وكانت تقوم ببيع وتطوير ودعم
الحواسيب. كانت واحدة من أكبر
بائعات الحواسيب الشخصية
في التسعينيات.



أنتجت بعضًا من أول أجهزة الحواسيب
الشخصية المتوافقة مع أي بي إم وبهذا
أصبحت أول شركة عكست الهندسة
الحاسوبية الشخصية من أي بي إم بطريقة
قانونية. كافتحت الشركة لمواكبة حروب
الأسعار ضد ديل، وتم شراءها من قبل إتش
بي بمبلغ 25 مليار دولار في عام 2002.
ظلت العلامة التجارية تحت تصرف إتش بي
حتى عام 2013.

يقدم ديفيد فارقوار رأيه حول كومباك في
مقالته: ["Why did Compaq fail?"](#)



كلينتون كاردز

“كانت كلينتون كاردز ذات يوم واحدة من أهم مراكز التسوق في بريطانيا. كما قالت أفراد عائلة لوين التي أسست سلسلة المتاجر دائمًا: “لا تخرج أعياد الميلاد واحتفالات الذكرى السنوية عن كونها موضحة. “لكن يبدو أن إدارتها سوف تنهار وتعرض حياة 8000 موظف للخطر.”

- هاري وولوب المساهم في
التبليغراف -

كانت كلينتون كارديز معروفة بامتلاك 25% من سوق بطاقات المعايدة.

تكنم جاذبيتها لعملائها في متاجرها الكائنة في شوارع المملكة المتحدة الرئيسية. عندما تحول كل شيء لكي يكون عبر الإنترنت، فقدت الشركة جاذبيتها وأصبحت تجارتها تحتضر.

فلسفة كلينتون كارديز لم تكن دقيقة: "لا تخرج أعياد الميلاد واحتفالات الذكرى السنوية عن كونها موضحة." "تغيرت الطريقة التي نقدم بها الهدايا في مثل هذه المناسبات، بل كذلك وشعبية المناسبات.

Clinton Cards faces administration

Clinton Cards plc share price year to date



Press Association Graphic

Source: London Stock Exchange

تم شراء العلامة التجارية من قبل أمريكيان جريتينغز في عام 2012 وغيرت مسمها إلى كلينتونز.

يقدم هاري وولوب رأيه حول ماذا حدث لكلينتون كارديز في مقالته: ["Clinton Cards: what went wrong."](#)



إنرون

“قصة شركة إنرون هي قصة الشركة التي بلغت العلا الشاهق لكي تشهد في الأخير سقوطاً هائلاً. كان سقوطها مدوياً وأثر على آلاف من الموظفين وزلزل قلب وول ستريت. كانت تبلغ أسهم إنرون في ذروة نجاحها 90.75 دولار؛ وعندما أعلنت عن إفلاسها في 2 ديسمبر عام 2001 كانت تباع بمبلغ 0.26 دولار.”

- إنفيستوبيديا -

كانت إنرون شركة أمريكية للطاقة والسلع والخدمات وقد تم اختيارها كأفضل شركة ابتكارية من قبل فورتشن من عام 1996 حتى عام 2001.

في نهاية التسعينيات كانت بداية دوت كوم فقررت الشركة المشاركة وتأسيس موقع إلكتروني لها في عام 1999 للتجارة الإلكترونية. في منتصف الألفينيات كانت موسوعة EOL تنفذ حوالي 350 مليار دولار في الصفقات.

في السنة نفسها انفجرت دوت كوم وسرعان ما شرعت إنرون في بناء شبكات اتصالات فائقة السرعة وعريضة النطاق. لقد كلف هذا المشروع ثروة كبيرة من الشركة من غير أي عائد.

المدير التنفيذي في هذا الوقت جيفري سكيلينغ كان يخفي الخسائر عن الشركة.

عندما تولى كين لاي منصب المدير التنفيذي عام 2001 في شركة إنرون قام بتسجيل 137 مليون دولار خسائر. أعلنت إنرون عن إفلاسها في ديسمبر، وفي عام 2002 قامت وزارة العدل بالتحقيق الجنائي في ملف حسابات شركة إنرون حيث أنهم آرثور أنديرسن بإعاقه مسار العدالة.

يحلل تروي سيغيل "فضيحة" إنرون هنا: "The Fall of a Wall Street Darling."

Enron Stock Price from August 23, 2000 to January 11, 2002



هوستنس

“إن حكاية هوستنس هي صورة مصغرة للقضايا الاقتصادية والسياسية في النطاق الدولي، بما في ذلك مخاطر الديون وعطالة النقابات في إصلاح مكان العمل.”

- سوسان أدمز المساهمة في فوربس-



لقد ولي الزمن الذي كان فيه كل طفل أمريكي تقريباً لديه توينكي في صندوقه غداه.

يرجع السبب جزئياً إلى جنون البحث عن الطعام "الصحي" مما دفع معظم المستهلكين نحو مراقبة أغذيتهم، وبالتالي هبط معدل شراء توينكي. إلا أنا هوستس استمرت في إنتاج الأطعمة المصنعة.

تسبب إخفاقهم في مواكبة اتجاهات الذوق العام وإعادة تسويق أنفسهم دفعهم إلا الإعلان عن إفلاسهم في عام 2012 وتسريح 18500 عامل ووضع علامتهم التجارية للبيع.

بعد ذلك، بفضل الطلب الهائل من الذين يحنون إلى الماضي، تم إنقاذ العلامة التجارية بواسطة الملياردير دين

متروبولوس وتم إعادة فتح ماركات هوستس. في عام 2015 حققت الشركة أرباح 2 مليار دولار.

تقدم سوسان آدمز رأيتها: "Why Hostess had to die."



التي أخفقت في الابتكار والمواكبة

جنرال موتورز

“تصنع جنرال موتورز السيارات التي لا يريدونها الناس. من الصعب على جنرال موتورز الابتكار بسبب حجمها. إنها بيروقراطية وغير قادرة على مواكبة تغيرات السوق. شبكة وكلاءها كبيرة للغاية. قامت ببيع GMAC التي كانت تعمل سابقاً في مجال التمويل.”

- هارفارد بيزنيس ريفيو -

جنرال موتورز هي شركة تصميم وتسوق وتصنيع ونشر المركبات وقطع المركبات.

تأسست في عام 1908 وكانت أكبر شركة مصنعة للسيارات من عام 1932 حتى عام 2007.

جراء إخفاقها في الابتكار وتجاهل المنافسة، وجدت جنرال موتورز نفسها على عتبة أكبر إفلاس في التاريخ الأمريكي. كان قادة الشركة يهتمون فقط بجني الأرباح واختاروا عدم استثمار قطع غيار أو منتجات موثوقة.

لقد تجنبوا الاستثمار في التقنيات الجديدة التي يمكن أن تحسن جودة منتجاتها لتلبية الاحتياجات المتغيرة للعملاء. الشركة الحالية،



تأسست شركة جنرال موتورز (GMC) في عام 2009 واشترت غالبية أصول الشركة القديمة.

كان مشروع مشترك غير معروف نسبيًا بين تويوتا وجنرال موتورز في كاليفورنيا خلال صيف عام 1984، نتيجة ازدواج غير محتمل بين اثنين من المنافسين. تم تسمية هذه الشراكة باسم NUMMI (New United Motor Manufacturing Inc) ووافقت كل من تويوتا وجنرال موتورز على التعاون والتعامل و"الأسرار" من أجل بناء سيارات أكثر ابتكارًا للجمهور الأمريكي. في النهاية، كانت NUMMI فاشلة، لكن الدروس المستفادة سمحت لجنرال موتورز بالاستمرار في الابتكار والتعلم من سنوات أخطائها إلى المستقبل.

انظر أيضًا: [NPR tells the story of what was learned by two large corporations with NUMMI.](#)

أمريكان أونلاين

“أمريكان أونلاين هي ملكة الإعلام على الإطلاق. وصفقتها مع تايم وارنير تعتبر على أنها أكبر علامة مائة في دوت كوم.”

- نيويورك تايمز -

في منتصف التسعينيات كانت أمريكا أونلاين واحدة من موفري الإنترنت مع ترامبيت وينسوك. كانت منصة إنستينت ميسينجر الخاصة بهم واحدة من أفضل تطبيقات المراسلة عند ظهورها لأول مرة. لكن بسبب الخوف من برنامج ميسينجر من مايكروسوفت، فقد خسر عملاءه وفشل في التوصل إلى استراتيجية جديدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى انخفاض الطلب الهاتفي وارتفاع النطاق العريض إلى انخفاض سريع في عدد العملاء الشهري.

في وقت لاحق من عام 2000، حاولت أمريكا أونلاين العمل مع شركة تايم وورنر، وهي شركة إعلامية كبيرة. الصفقة التي بلغت قيمتها 350 مليار دولار، سقطت لعدد كبير من الأسباب التي أدت إلى **أكبر إخفاق مندمج في القرن الحادي والعشرين**. فشلت محاولات إعادة تسمية العلامة التجارية وفي عام 2015، حصلت شركة فيرجين كوميونيكيشنز على أمريكان أونلاين.

نشرت نيويورك تايمز مقالة **"AOL's History of Growth and Decline"**.



شاربر إيمدج

“جاء سقوط السلسلة لأنه بقي كما هو - أدوات الفولاذ
المقاوم للصدأ التي تبسط حياتك من قبل. 002 في المئة -
في الوقت الذي تغير فيه بقية العالم.”

- جاسون تشن -

تأسست شركة شاربر إيمدج، وهي شركة للإلكترونيات الاستهلاكية ومنتجات الحياة العصرية، في عام 1977 وحصلت على شعبية كبيرة بسبب منقية الهواء الأيوني

نمت الأعمال لتصبح شركة 760 مليون دولار مع 196 متجرًا.

تبدلت أمور شركة شاربر إيمدج في عام 2005. بينما كان باقي العالم يتغير، ظلت شاربر إيمدج كما هي بينما تقوم بالكثير من الأخطاء الإستراتيجية. اعتمدت الشركة بشكل كبير على نجاح أجهزة تنقية الهواء وبدأت تقارير المستهلكين في التشكيك في سلامة المنتج.



لأن انتقادات أجهزة تنقية الهواء، بدأت جماهير الناس في إعادة العنصر المعيب. كانت الشركة تخسر الكثير من المال لدرجة أنه في عام 2008 أعلنت شاربر إيمدج إفلاسها وأغلقت 90 من أصل 196 متجرًا لها.

يشرح جاسون تشن بالتفصيل [what went wrong with Sharper Image.](#)



تيفو

“تبدو ابتكارات نماذج الأعمال رائعة كاستراتيجية وإذا نجحت، يمكنك إنشاء سوق جديد والهروب من المنافسين التقليديين في مجال عملك السابق. لكن النقطة الأكثر أهمية في أي ابتكار ليس أن يكون لديك فكرة، وليس التنفيذ العظيم، ولكن اعتماد الابتكار من قبل العملاء. وهذا هو جوهر ابتكار نموذج الأعمال: نشر الابتكار. إن تيفو هو مثال مثالي.”

- بيزنيس موديل إنوفيشن -

بعد أن بدأت في سي آر تتلاشى إلى الظل، كانت هناك فجوة في السوق للأشخاص الذين أرادوا تسجيل عروضهم المفضلة و تجنب الإعلانات التجارية. تعد تيفو واحدة من أوائل منتجات تسجيل الفيديو الرقمي (دي في آر) التي يتم طرحها في السوق وتلبية الاحتياجات. كان من السهل على الناس تسجيل العروض التي لم يتمكنوا من مشاهدتها في الوقت الفعلي دون مشاحنات برمجة في سي آر أو مسجل دي في دي. كان نجاحًا فوريًا.

السبب وراء وجود تيفو في هذه القائمة هو أن العلامة التجارية قررت اللعب بشكل جيد في السوق. لقد حاولوا مقاضاة شركات الكابلات بعد فوات الأوان؛ الذين نشروا دي في آر خاصتهم. بحلول الوقت الذي قدمت فيه وثائق المحكمة، كانت مسجلات الفيديو الرقمية في كل مكان. في ذروتها في عام 2007، كانت تيفو لديها 4.4 مليون مستخدم.



بدأ عصر وسائل البث في عام 2008 لكنه سيترك تيفو وراءه. بحلول منتصف عام 2011، كان لدى نتفليكس حوالي 25 مليون مشترك مدفوع ، وانخفضت قاعدة عملاء تيفو إلى 2 مليون.

يتحدث جيني تشن. [TiVo's rise and fall.](#)



بيبل

“حصلت بيبيل على بداية رائعة في فئة جديدة، وساعدت بالفعل في تحديدها. على رغم ذلك، لم يحصلوا على الريادة التي يحتاجون إليها ليكونوا من رواد السوق. مع التقارب بين فئات الساعات الذكية ومتابعة النشاط، تم الضغط عليها.”

- فوربس -



كانت تنبؤات الأجهزة المحمولة المزدهرة في السوق مرتبطة بشكل خاطئ بنجاح الهواتف الذكية. كان السوق لا يزال صغيراً للغاية وغير ناضج بما يكفي للحفاظ على نوع النمو المتوقع. في عام 2016، أطلقت الشركة على هذه الخدمة استقلالها وبيعت تقنية "فيتبيت"

مؤسس بيبل إريك ميغيكوفسكي يحكي من جانبه [the story behind Pebble's demise.](#)

أصبحت حملتهم على كيك ستارتر واحدة من أكثر المنتجات تمويلاً على الإطلاق. استناداً إلى التطور السريع للسوق الذي يمكن ارتداؤه في المعصم، قفزت معظم شركات تصنيع الإلكترونيات الاستهلاكية الكبرى إلى عالم التسلية وجعلتها خاصة بها.



إكس إف إل

“لم يكن أساس نموذج عمل إكس إف إل إخفاقاً على الإطلاق. قامت إكس إف إل بابتكار كل هذه التكنولوجيات التي نراها اليوم مثل سكاى كام، ومقابلات اللاعبين أثناء اللعب. . . لم يوجد شيء من هذا قبل ظهور إكس إف إل.”

- تشارلي إبيرسول منتج أفلام -

في الأساس تم تشغيل إكس إف إل بين إن بي سي والمصارعة العالمية وكانت عبارة عن فريق كرة قدم خارجي.

كانت التصنيفات المبكرة لإكس إف إل واعدة، حيث خطت للجمع بين الدراما و"شوبيز".

منافسهم اتحاد كرة القدم الأميركي كان يعرض كرة القدم بالفعل ولم يقدم دوري كرة القدم إكس إف إل أي شيء جديد ولعب الفريق موسمه الوحيد في عام 2001. كان لدى إكس إف إل ما يقرب من 14 مليون مشاهد في بدايتها ، ولكن في الأسبوع التالي انخفضت التصنيفات إلى 4.6 وفي نهاية الموسم إلى 1.5.



يتحدث تشارلي إبيرسول: "This Was The XFL"



التي أخفقت في الابتكار والمواكبة

فالبوير

ديلوريان موتور

“أصبحت ديلوريان موتور 12 ولا يزال مشهورًا باعتبارها السيارة التي تسافر عبر الزمن في أفلام العودة للمستقبل - لكن السيارة الفعلية كانت سيئة السمعة لسنوات قبل أن تدخل مارتي مكفلاي في عام 1985. وعلى الرغم من أن الخيال يتذكر اليوم بشكل أفضل، إلا أن القصة الحقيقية لديلوريان مثيرة للغاية.”

- ليلي روتمان المساهمة -



من فيلم Back to the Future film trilogy.

فيلم وثائقي يشرح القصة: “Car Crash– The DeLorean Story”

شركة ديلوريان موتور هي شركة تصنيع سيارات أمريكية تأسست عام 1975 في أيرلندا الشمالية.

في عام 1981، بدأ إنتاج سيارة ديلوريان موتور 12 سيارة كان من المفترض أن تكون آمنة وطويلة الأمد ومستدامة.

شكلها البديع مع أبواب كأجنحة النوارس جذبت الجماهير. بسبب أداء السيارات الرديئة، أنتجت ديلوريان أقل من 9000 سيارة وأعلنت إفلاسها. على الرغم من إخفاق السيارة، إلا أنها تركت بصمتها بتصميمها المبتكر والمعروف



كونكورڊ

“كيف يمكنك أن تكون أمامك التكنولوجيا
ثم تدير ظهرك لها هذا نوع من الجنون”

- بلاك شول مؤسس يوم
تكنولوجيا -



كانت كونكورد شركة طيران بريطانية فرنسية تعمل بمحرك توربيني وأغلقت أبوابها في عام 2003. وهي شركة طيران تأسست في عام 1976 كانت تستخدم واحدة من أسرع وأعظم الطائرات المصممة.

على الرغم من أن إجمالي زمن الرحلة لعبور المحيط الأطلسي كان أقل من أربع ساعات، إلا أن استهلاكها للطاقة المرتفع أجبر شركات الطيران على البحث عن خيارات أفضل. لم يكن من المفيد أن كونكورد كان صاخبة بشكل لا يصدق.

بلاك شول مؤسس يوم تكنولوجيا يقول:

“كيف يمكنك أن تكون أمامك التكنولوجيا ثم تدير ظهرك لها هذا نوع من الجنون”

بسبب كل العيوب الفنية والتحديات المالية ، طار كونكورد آخر طائرة في عام 2003.

كل بضع سنوات، هناك حديث عن إعادة كونكورد، لكن لم يواجه أحد التحدي حتى الآن.

وضعت فوكس فيلم وثائقي مصغر مثير للاهتمام بشكل لا يصدق What happened to the plane that could cross the Atlantic in 3.6 hours? لماذا أخفقت كومباك؟

Interesting Engineering breaks down in an article “The Real Reason Why the Supersonic Passenger Jet Failed.”



ديلي

“كانت ديلي تجربة جريئة
وقال روبرت مردوخ الرئيس التنفيذي لشركة نيوز
كورب في بيان "في مجال النشر الرقمي". "لسوء
الحظ، كانت تجربتنا أنه لم نتمكن من العثور على
جمهور كبير بما يكفي بسرعة لإقناعنا بأن نموذج
العمل كان مستدامًا على المدى الطويل.”

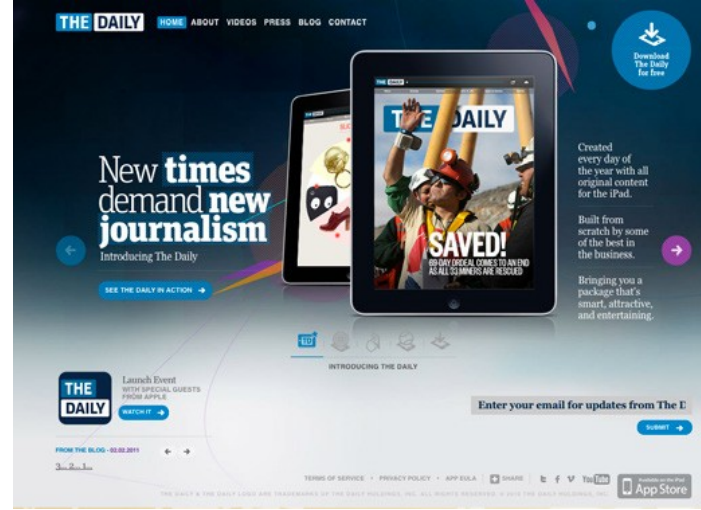
- داون س. تشميليوسكي المساهم في تايمز لوس أنجلوس -

أول صحيفة رقمية تطلب الشركة فقط تم إطلاقها في عام 2011.

فقد ظهرت رسومات مبهرة ومقاطع فيديو وطرق جديدة للقراء للتفاعل مع المحتوى. لم يتمكن القراء من الوصول إلى الصحيفة إلا من خلال اشتراك مدفوع من خلال متجر آيتونز. تم تقسيم الإيرادات التي حصلت عليها ديلي بين أبل ولكن هذا النموذج لم يكن مستدامًا وبعد أقل من عامين، تم إغلاق ديلي.

وقال عظيم وسائل الإعلام **روبرت مورديش**، في بيان:

“منذ إطلاقها، كانت ديلي تجربة جريئة في مجال النشر الإلكتروني ووسيلة رائعة للابتكار. لسوء الحظ، كانت تجربتنا أنه لم نتمكن من العثور على جمهور كبير بما يكفي بسرعة لإقناعنا بأن نموذج العمل كان مستدامًا على المدى الطويل.”



يوضح دون تشميليوسكي “Why the Daily failed: A Postmortem.”



نورتل

“انهارت شركة الاتصالات الكندية نورتل
العملاقة بسبب فقدان ثقة عملائها وسط ثقافة
"الخطرة والخطرة".”

- سي بي سي نيوز -



كان فريق البحث والتطوير قد تباطأ وبدأ العمل في الانخفاض بسبب النطاق العريض.

بالإضافة إلى حوالي عام 2000، قد أخطأ نورتل في تقديم البيانات المالية، والتي لم يتم اكتشافها لعدة سنوات، مما أدى إلى سقوطها. أعلنت الشركة إفلاسها في عام 2009.

Jamie Sturgeon's take on [where Nortel went wrong](#).

كانت شركة نورتل شركة تصنيع معدات اتصالات وشبكات بيانات متعددة الجنسيات.

كانت لدى الشركة رؤية أن الصوت والبيانات والصور سوف تمتد إلى كل شخص وجهاز في العالم. تم إلقاء اللوم على القادة في الاحتياك وأطلقوا النار في عام 2004، وبحلول الوقت الذي تولى فيه مدير تنفيذي جديد، كان قد فات الأوان.



من نحن

مرحبًا بكم في فاليوير دوت آي - وهي طريق مباشر نحو نجاح الشركات الناشئة.

فاليوير هي التوافق التام بين الشركات الناشئة الرشيدة وموارد الشركات القوية. انتقينا الأفضل من بين المسرعات ومنافسات الشركات الناشئة والفعاليات وجعلناها منصة رقمية وأداة سهلة الاستخدام. أداة تستطيع الشركات استخدامها لتتبع الشركات الناشئة.

هدفنا الرئيسي هو التوفيق بين ألمع الشركات الناشئة والشركات الناجحة، في الوقت المناسب.

حقائق هامة:

تأسست في عام 2017.

2578

مجموعة من الشباب المهتمين بالتكنولوجيا من حول العالم

12.000

راعت شركات ناشئة

152

قامت بتوقيعات



شكرًا لكم!

كتابة
كاترينا أسلايد

تطهيم
لين دين

فاليوير+
VALUER+

[Valuer.ai](https://www.valuer.ai) dp@valuer.ai [@Valuer.ai](https://www.linkedin.com/company/valuer-ai)

[@ValuerAI](https://www.facebook.com/ValuerAI) [Valuerai](https://twitter.com/Valuerai) [@Valuer ai](https://www.youtube.com/channel/UC...) [@Valuer.ai](https://www.instagram.com/Valuer.ai)