

دوست داری واسه آیندت
یه کسبوکار داشته باشی و
رئیسش خودت باشی؟

آره، چطوری؟

1

کافیه ایده داشته باشی،
بعدش میتونی یه کسبوکار
واسه خودت راه بندازی

استارت‌آپ، با یک ایده ساده و اولیه شروع شده و به سرعت رشد می‌کند. استارت‌آپ‌ها به سرمایه‌های هنگفتی نیاز ندارند و با یادگیری سریع و تکنولوژی رشد می‌کنند. در استارت‌آپ یک ایده خام، با تلاش و کوشش یک تیم به تولید یک محصول و فروش آن می‌انجامد. هدف از استارت‌آپ ایجاد "کسبوکار نوین" می‌باشد.



2



رویدادهای استارت‌آپی
Startup



ایده اولیه
Idea

Start



کسب و کار نوین
Young Business

ایده تا محصول

3



شتابدهنده‌ها
Accelerators



فضای کار اشتراکی
Coworking Space



سرمایه‌گذارها
Investors

مفهوم استارت‌آپ از یک ایده شروع می‌شود، این ایده ممکن است خلاقانه و جدید بوده و یا ممکن است برگرفته از یک کسبوکار خارجی یا داخلی باشد. به عنوان مثال، قرار نیست که همیشه یک کسبوکار جدید بر مبنای یک اختراع جان بگیرد، شاید یک فرد خلق بتواند با تغییر کوچکی در یک فلاسک چای، توجه مشتریان را به آن جلب کرده و آن را به عنوان محصول بفروشد. پس همیشه قرار نیست ایده یک استارت‌آپ پیچیده و سنگین باشد یا هزینه زیادی برای سرمایه‌گذاری لازم داشته باشد. برخی از ایده‌ها در نگاه اول، محال به نظر می‌رسند، اما نهایتاً همین ایده‌ها به ظاهر نشدنی و خنده‌دار، تبدیل به کسبوکار شده‌اند. پس هیچ وقت برای ایده‌پردازی در حوزه

کار آفرینی نترسید..



4



5

یکی از گام‌های مهم، جهت تحقق بخشیدن به مفهوم استارت آپ، **ترسیم نقشه راه** است. در واقع این یک طرح خام از ایده شما و مسیر کلی آن است و باید در آن مشخص کنید که می‌خواهید به چه نقطه‌ای برسید. همانطور که گام اول را با ایده پردازی برداشته‌اید، بهتر است کمی خیال پردازی کنید و هدف خود را تا نهایت ممکن پیش ببرید بعد از مشخص شدن هدف نهایی، زمان آن رسیده است که این مسیر را به چندین مسیر کوتاه‌تر بشکنید و در واقع چندین هدف کوتاه و بلند برای خود در نظر بگیرید.



اگر ریسک افشای ایده خود را بپذیرید و آن را با افراد مختلف در میان بگذارید، احتمال دزدیده شدن ایده شما وجود دارد و شاید افرادی امکانات لازم برای رسیدن سریع‌تر به نتیجه آن را داشته باشند.

لذا به منظور **ثبت ایده نوآورانه** خود، به سراغ پایگاه اطلاع رسانی مرکز مالکیت معنوی به آدرس اینترنتی <http://iripo.ssaa.ir> بروید و مراحل ثبت اختراع خود را انجام دهید تا بتوانید نسبت به مالکیت آن ادعا کنید.

پس از انجام و ثبت ایده، یک گواهی ثبت به شما داده می‌شود که می‌توانید به کمک آن ادعای مالکیت خود را داشته باشید.



6

رویدادها، بهترین فرصت برای آشنایی با ایده‌ها و

تجارب افراد متخصص در حوزه‌های گوناگون است. در موارد ذیل می‌توان از یک رویداد استارت آپی بهره جست:

- مشورت با افراد باتجربه
- توسعه شبکه ارتباط فردی
- به اشتراک گذاشتن دانش و تجربه فردی
- تشکیل تیم استارت‌آپی جهت ساخت محصول



7





8

شتاب‌دهنده، مرکزی است که امکان رشد سریع و صحیح استارت آپ‌های نوپای زیرمجموعه خود را مهیا می‌سازد. از آنجایی که تعداد قابل توجهی از صاحبان ایده‌ها از توانایی و قدرت مالی و یا دانش و شبکه بازاریابی کافی برای توسعه کسب و کار خود برخوردار نیستند، شتاب‌دهنده مجموعه‌ای کامل از خدمات مورد نیاز برای رشد یک استارت آپ، نظیر منابع مالی، انواع مشاوره، فناوری‌ها و تجهیزات مختلف و همچنین فضایی را جهت استقرار شرکت نوپا در یک بازه زمانی تقریباً کوتاه در اختیار استارت‌آپ‌های نوپا قرار می‌دهد.



در حقیقت اصلی‌ترین و مهمترین رسالت شتاب‌دهنده، تقویت یک استارت آپ و تبدیل آن به شرکتی است که بعد از خروج از حمایت شتاب‌دهنده بتواند به تنهایی در بازار رقابتی، رشد کند.

فضای کار اشتراکی

فعالیت در محیط کاری با حضور افراد مستعد و متخصص با نگرش‌های متفاوت، فرصت کم‌نظیری است تا با اشتراک دانش و تجربه، فضایی پویا و هم‌افزا بوجود آید. کارآفرینان می‌توانند در این فضا از امکانات عمومی یک دفتر کار استفاده کنند و با هم‌اندیشی و هم‌افزایی، تجارب بی‌نظیری را برای توسعه فردی و کار تیمی به دست آورند. افراد علاقمند به استارت‌آپ می‌توانند در این ایستگاه مستقر شوند.

9

زمانی که استارت‌آپ به مرحله توسعه بازار رسیده است و یا برای توسعه محصول نیاز به جذب نیروهای متخصص بیشتری دارد، ضرورت وجود **سرمایه و سرمایه‌گذار** بیش از پیش به عنوان منبع اصلی رشد کسب و کار به چشم می‌آید.



انواع مختلفی از سرمایه‌گذاری در دنیا وجود دارد. اما بعضی از آنها برای استارت‌آپ‌ها معمول‌ترند. برای سرمایه‌گذاری روی استارت آپ‌ها، عوامل زیادی سنجیده می‌شوند تا سرمایه‌گذاران از سوددهی آنها مطمئن شوند. اما گاهی این استارت آپ‌ها شکست می‌خورند و بازگشت سرمایه اتفاق نخواهد افتاد.



انواع سرمایه‌گذارها

شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطر پذیر
Venture Capital

سرمایه‌گذار فرشته
Angel Investor



11

ایجاد کسبوکار، هدف نهایی ایده‌پرداز می‌باشد و تیم استارت‌آپی که با حمایت سرمایه‌گذار ایده‌ی خود را به بلوغ رسانده، آن را تبدیل به محصول قابل عرضه می‌نماید.



به زبان ساده، کسبوکار شامل فعالیت‌هایی است که تولید و خرید کالاها و خدمات را با هدف فروش آنها و به منظور سود دربر می‌گیرد. همچنین در کسبوکار خدمات و کالاهایی که دیگر افراد جامعه به آن نیاز دارند و مایل به خرید آن هستند و توان پرداخت آن را دارند تولید یا توزیع می‌شود.



12

مهمترین ویژگی‌های یک کسبوکار عبارتست از:

- فروش و انتقال کالاها و خدمات
- معامله و معاوضه کالاها و خدمات
- تکرار معاملات
- انگیزه سود (قوی‌ترین محرک اداره کسبوکار)
- فعالیت توأم با ریسک

ارتباط با مرکز نوآوری باز دریایی

با مراجعه به دفتر مرکز نوآوری باز دریایی دانشگاهتان و یا تارنمای www.appsea.ir، ایده‌های دریایی خود را (در محورهای کشتی‌سازی، گردشگری، شیلات، محیط زیست، ورزشی، صنایع دستی، انرژی‌های تجدیدپذیر دریایی، توسعه سواحل و بنادر و ...) بارگذاری کنید.



منابع:

- مهران منصوری فر، استارت‌آپ چیست: مراحل راه اندازی استارت‌آپ و نمونه‌های موفق آن، <https://modireweb.com/what-is-the-startup>
- نگین بیشمی، <https://virgool.io>