

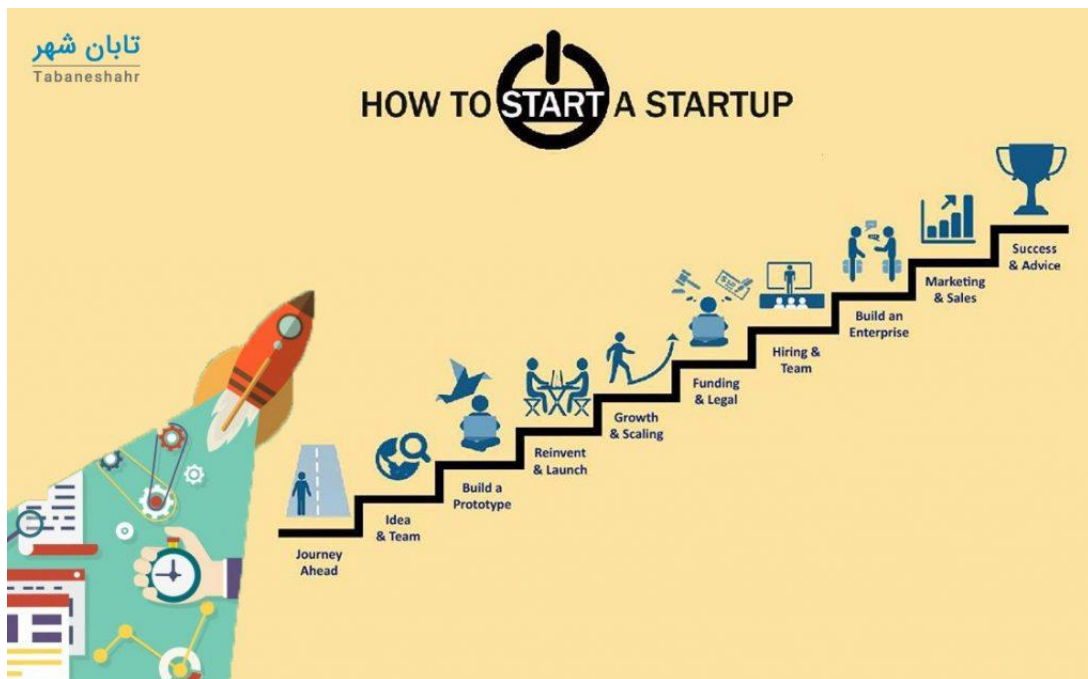
با پیشرفت علم و گسترش فناوری استارت آپ ها جایگاه ویژه ای در حوزه کسب و کارهای کوچک و بزرگ پیدا کرده اند. استارتاپ نوعی کارآفرینی مدرن و فعالیتی است که بر پایه فناوری قرار دارد. اما هر کسب و کاری که مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات باشد لزوماً استارت آپ نیست. با این وجود کلیه استارت آپ ها به نوعی از موبایل، وب، اینترنت و تکنولوژی استفاده می کنند.

حال نکته اساسی اینجاست که آیا همه ی استارتاپ ها موفق می شوند و به سود دهی می رسند ؟

توجه داشته باشید در ابتدای یک کسب و کار هرچه فعالیتهایی که انجام می شود ، صحیح تر و اصولی تر باشد ،شانس موفقیت بالاتر می رود.

اگر ایده خیلی تازه و جدیدی ندارید و صرفاً می خواهید کاری را انجام دهید که مشابه آن وجود دارد، رمز موفقیت شما این است که خوب کپی کنید و بدانید استارت آپی موفق است که بهتر و تمیز تر کپی شده باشد. بعنوان مثال **دیجی کالا** که در حال حاضر یکی از موفق ترین استارت آپ ها در زمینه فروشگاه های اینترنتی است، ایده جدیدی نداشت ولی توانست به بهترین شکل و با توجه به شرایط و نیازهای مشتریان اهداف خود را پیاده سازی کند و بطور قطع امروز، به بزرگترین مرجع قیمت گذاری کالاهای دیجیتال و بهترین فروشگاه اینترنتی تبدیل شده است که طبق آمار سایت الکسا ([alexa](#)) در تاریخ ۳۱ آگوست ۲۰۱۷ رتبه ۴ را در بین سایت های ایرانی به خود اختصاص داد.

از زمانی که ایده شروع یک استارت آپ به ذهن می رسد تا مرحله سوددهی باید مراحل را طی کرد که مثل یک بازی می ماند. این بازی اینگونه است : مرحله بعد زمانی شروع می شود که مرحله قبل به پایان رسیده باشد.



۱ : سفر به جلو (Journey Ahead)

در این مرحله تنها یکسری افکار در ذهن عبور خواهد کرد و هیچ کاغذ و قلمی در دست نیست. از کاری که می خواهید انجام دهید رویایی بسازید و آن را پرورش دهید. بی شک یکی از جذابترین مراحل همین است.

۲ : ایده و تیم (Idea & Team)

این مرحله را اصطلاحاً مرحله ایده یا کشت گوئیم. نیازسنجی، شناخت رقبا و تحلیل بازار از مهمترین کارهایی است که باید مدنظر قرار بگیرد. چندین مورد از استارت آپ های مشابه ایده خود را ببینید، تحلیل و بررسی کرده و بدنبال کاری که زیاد انجام شده است نروید. نگاه به موفق ترین ها در این حوزه و استفاده از فرصت هایی که بوجود می آید، کمک بزرگی در رشد ایده شما خواهد کرد. بعنوان مثال فیلتر بودن یوتیوب فرصتی را برای پیدایش آپارات بوجود آورد و یا جهش بزرگ ای نتورک (Anetwork) که با فیلترینگ تصادفی گوگل ادسنس (Google AdSense) رخ داد، از جمله مثال هایی بود که اهمیت استفاده از فرصت ها را بیان می کرد.

توجه داشته باشید اینگونه کارها به تنهایی انجام پذیر نیست، پس به فکر یک تیم کوچک باشید.



۳ : نمونه اولیه (Build a Prototype)

یک نام برای طرح خود انتخاب کرده و آن را نهایی کنید. نامی که تلفظش راحت و مردم آن را بخاطر بسپارند.

نوشتن طرح کسب و کار (Business Plan) که شامل تمام موارد مالی، سود و زیان ها، مجوزها و جزئیات دیگر باشد، اجباری است چراکه راه اندازی یک استارت آپ نیاز به سرمایه دارد و اگر بدنبال یک سرمایه گذار خارجی باشید بدون داشتن بیزینس پلن موفق نخواهید شد.

تولید یک **MVP (Minimum Viable Product)** که به عنوان حداقل محصول پذیرفتنی شناخته میشود در این مرحله جهت آزمایش تهیه میشود. نکته مهم اینجاست که نه روی MVP1 (اولین محصول) زیاد بمانید و نه در طول مدت زمان کوتاهی به MVP20 برسید.

۴: بازتولید و راه اندازی (Reinvent & Launch)

زمان آن رسیده که ایده به مرحله تولید و راه اندازی برسد. با افرادی که می توانند به شما کمک کنند مشورت کنید. برای هر بخش یک متخصص انتخاب کنید. به یاد داشته باشید همکاری تیمی رمز موفقیت شماست. استارتاپ خود را پس از تولید از جنبه های مختلف بررسی کنید و خود را همیشه به جای کسانی قرار دهید که می خواهند از استارتاپ شما استفاده کنند

۵: رشد و اندازه گیری (Growth & Scaling)



برای رشد برند خود از قدرت شبکه های اجتماعی غافل نشوید و تا جای ممکن سعی در مطرح کردن خود در این حوزه باشید. یک کارآفرین موفق خستگی ناپذیر است و در کارش استمرار دارد.

هنر کسب و کار این است که بتوانید [ارزیابی عملکرد](#) و [پیمایش](#) پیشرفت را بررسی و سنجش کنید. استفاده از [نمودارهای پینگ](#) و [داشبوردهای مدیریتی](#) کمک شایانی به شما خواهد کرد.

۶: بودجه و قانون (Funding & Legal)

همانطور که شناخت حقوق و قوانین در همه کسب و کارها نیاز است، راه اندازی استارتاپ نیز در این زمینه مستثنی نیست و دانستن آن مهم است. در مراحل بعدی نیاز به گسترش تیم حس خواهد شد لذا داشتن تیم کارآمد و بودجه تبلیغات به پول و سرمایه نیاز دارد. این مرحله را [کشت ایده یا سید فاندینگ \(Seed Funding\)](#) گویند. این سرمایه را یا خودتان باید فراهم کنید یا به سراغ [مراکز رشد انکوباتور \(Incubator\)](#) و [شتاب دهنده ها](#) بروید که به آن ها [سرمایه گذاران ریسک پذیر \(VC: Venture Capital\)](#) گویند.

“انکوباتور (Incubator) یک ابزار آزمایشگاهی است که در آزمایشگاههای بیولوژی برای رشد دادن نمونه های زنده مانند سلول ها یا میکروب ها بکار می رود”

[LLC شرکت های با مسئولیت محدود](#) یکی از محبوبترین گزینه ها برای استارتاپ ها است.



۷: استخدام و تیم (Hiring & Team)

شما در مرحله ای قرار دارید که باید تیم خود را کامل کنید و مسئولیت ها را تقسیم بندی کنید پس یک نقشه کلی از وظایف تهیه کنید و بنا به نیازها شروع به استخدام مناسبترین ها کنید. توجه کنید دیگر نیاز به شریک و سهام دار ندارید و صرفا روی استخدام تمرکز داشته باشید.

۸: ساخت شرکت (Build & Enterprise)

استارتاپ شما زمانی رسمیت پیدا می کند که در چاقوب یک مکان فیزیکی نیز قرار بگیرد و مجوزهای لازم را کسب کند. با مسائل اداری بیشتر آشنا شوید و به کسب و کار خود رنگ و بوی تازه ای بدهید. یادگیری مسائل اقتصادی و امور حسابداری را در برنامه کاری روزانه تان قرار دهید.

۹: بازاریابی و فروش (Marketing & Sales)

هر کسب و کاری در نهایت به فروش و درآمدزایی می اندیشد و هدفش کسب سود است. در اینجا بحث تبلیغات و بازاریابی مطرح می شود. اهمیت تبلیغات و اثربخشی آن به اندازه ای بالاست که عده ای معتقدند ۹۸٪ از درآمد باز هم باید صرف تبلیغات شود. پس اول فکر کنید، بعد تبلیغ. دقت کنید امروزه یکی از پرترفدارترین رشته های دانشگاهی بازاریابی و بازرگانی است پس یا با علم وارد شوید یا از افرادی در تیم خود استفاده کنید که در این خصوص خبره باشند.

۱۰: موفقیت و مشاوره (Success & Advise)

تبریک . رسالت شما به پایان رسید. ولی این پایان راه نیست. جذب مشتری یک پروسه سخت است و نگه داشتن و افزایش آن سخت تر و با مطالعه، مشاوره و بروز بودن به کسب و کار خود رونق دهید.



نویسنده: آرش اسکونژاد (فوق لیسانس مدیریت فناوری اطلاعات)