

بحث‌های زیادی درباره ارائه‌اندازی کسب و کار، کارآفرینی و استارت‌آپ‌ها در حال جریان است. کارآفرینی این دلیل که موضوع استارت‌آپ‌ها، مفهوم جدیدی است و ممکن است بسیاری با معنای درست آن آشنایی نداشته باشند. در این نوشته تلاش خواهیم کرد تا تعریف جامعی را بر اساس منابع مهم این حوزه ارائه کنیم.

برای اینکه بفهمیم استارت‌آپ چیست، بهتر است ابتدا بفهمیم استارت‌آپ چه چیزهایی است:

- استارت‌آپ یک رویداد و همایش کارآفرینی است.
- یک وب سایت یا یک اپ موبایل، لزوماً یک استارت‌آپ نیست.
- استارت‌آپ یک شرکت کوچک که در حال مدرن‌سازی و رشد است، نیست.

بر اساس تعاریف مختلف از نویسندگان و محققان این حوزه، مانند آقای استیو بلنک، رابرت ریس و کتاب‌ها و منابع متنوع، بهترین و جامع‌ترین تعریفی را برای یک استارت‌آپ می‌توان ارائه کرد، به نظر من، این است:

استارت‌آپ یک سازمان موقت است که با هدف یافتن یک مدل کسب و کار، تکرار و پذیرش مقیاس‌پذیر وجود آمده است.

● **سازمان:** منظور از سازمان هر نوع مجموعه‌ای از افراد یا حتی یک نفر، از راه‌ها، روابط بین آنها، چنانچه به صورت شرکت ثبت شده باشد گفته می‌شود. باید باشد چه در گذشته باشد چه در زیر زمین خانه قرار داشته باشد. **موتیف:** یعنی استراتاپ ۱۰ ساله معنی ندارد. کار که با استراتاپ یا استراتیج سریع مدل کسب و کار مناسب طبق تعریف بالا، در کمترین زمان ممکن است، سرعت و زمان عوامل مهمی در موفقیت یک استراتاپ را هستند. هر چه در تیر مدل کسب و کار مورد نظر با کشف کردن شناسایی‌کننده قیاس‌شده زودتر به بیخ‌نظر برسد و همچنین صبر، حوصله، انرژی و توان مالی گرانداند یا گرانداندگان آن به سر رسد، بیشتر است.

● **یافتن:** این کلمه مهمی در این ترفند است. کار که با استراتاپ برای یافتن در حال جستجو است. همواره در حال پژوهش و توسعه است. و باید بتواند مدل کسب و کار مورد نظر را کشف کند، و تکرار برسد و مقیاس پذیر بودن آن را از خود به بیخ‌نظر برساند.

**• عدم قطعیت:** یک عبارت مهم دیگر نهفته در تعریف استراتژیاها، عدم قطعیت است. در واقع شما به عنوان یک استراتژیست، دقیقاً نمی‌دانید که کدام روش جواب می‌دهد و کدام جواب نمی‌دهد. شما به عنوان یک استراتژیست با مطمئن نیستید که پاسخ درست کدام است. در گفتار عامیانه، استراتژیست نمی‌توانند بگویند می‌توانند می‌کنند در نتیجه شما و هم تیمی‌های شما باید افرادی باشید که با کام‌نکشدن در دایه‌های شناخته و آزمایش و خطا، شکست خوردن و ورد شدن، مشکل و نرس، نداشتن خبرند.

- **مدل کسب و کار (Business Model):** مجموعه‌ای از روش‌ها و ابزارهای رایج است که یک شرکت، بنگاه یا سازمان برای ایجاد، ارائه و بدست آوردن ارزش (تجاری، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، ...) بکار می‌برد. که با طرح کسب و کار (Business Plan) نباید اشتباه گرفته شود.
- **تکرار پذیری (Business Replicability):** یعنی اینکه آن مدل کسب و کار که هدف درآمد مالی ایجاد شده است را بتوان با راه‌ها یا ابزار تکرار کرد و به ازای هر تکرار، درآمد حاصل از خدمت ارائه شده را تولید انبوه کرد.
- **مقیاس پذیری (Business Scalability):** یعنی اینکه بتوان آن مدل کسب و کار را در آینده با افزایش منابع مالی، نیروی انسانی و ... توسعه داد و روش‌های ایجاد، تکرار و کسب ارزش را بهتر، سریع‌تر و بیشتر کرد.
- **تکرار پذیری و مقیاس پذیری:** یک مدل کسب و کار، با خود، امکان رشد را در همه‌جا خواهند آورد. بنابراین، هدف یک استراتژا پ رشد سریع است. این دو مفهوم مهم هستند که سودآوری و رونق شدن را برای شما به آسان‌ترین و بی‌خطرترین روش خواهند آموخت.

● **نوبت شماست:** تعاریف زیادی برای استارت‌آپ وجود دارد. به نظر شما کدام تعریف بهتر است؟ لطفاً دیدگاه‌های خود را با من و دیگر خوانندگان خوش‌فکر در میان بگذارید و به بحث‌ها ادامه دهید.

راهکار  
Solution

## طرز فکر استارت آپی

از آنجایی که همواره شرکت های بزرگ و قاجارانه، توسط شرکت های نوپا مورد تهدید می باشند، اغلب از این می روند، این شرکت های بزرگ به محض اینکه خود را در معرض خطر ببینند، تلاش می کنند تا جلوی این خطر را با راه اندازی یک واحد جدید در درون یک مجموعه واحد بگیرند. از آنجایی که معمولاً واحدهای کوچک، چابکتر از سازمان ها و شرکت های بزرگ هستند، این راه را مناسبی خواهد بود تا این خود را با شرکت های بزرگ پیوندانده و با استفاده از توانایی خود را به کمک شرکت های کوچک و چابک، کمتر کنند. به همین دلیل، اغلب شرکت های بزرگ، به این نوع طرح فکر استراتژی پیرو برپال می دهند و کارکنان را تشویق می کنند مانند اعضای یک تیم استراتژی را و فکر کنند.



# تمرکز و دیگر هیچ

برای موفقیت در استارت آپ روی کارتان متمرکز شوید

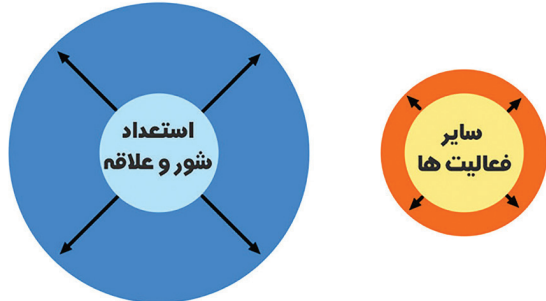
# گزارش

## Report

مهدی علیپور  
دکتر استارت آپ

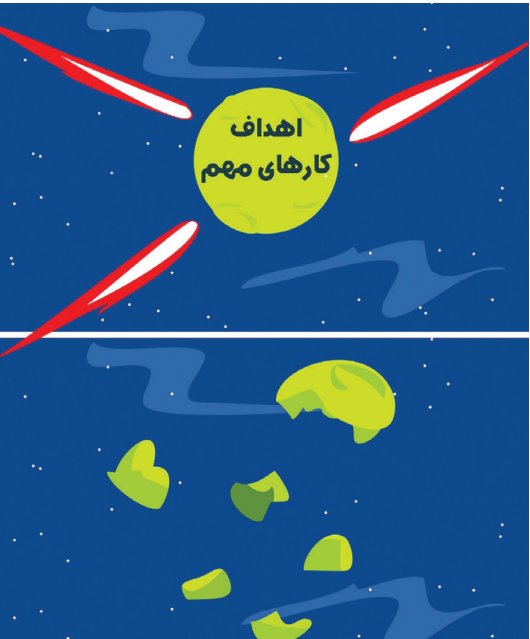
یکی از مهم‌ترین و قدرتمندترین ابزارها برای موفقیت (مخصوصاً در زندگی شخصی)

## صرف زمان یکسان بر روی انواع فعالیت ها



یه لحظه! اگر روی آرزو هام و فعالیت هایی که در اون استعداد دارم کار کنم، کسی به من پول نمیده!

بله، قطعاً همین طوره! می‌دونید چیه؟ شما دنبال یک راه مشخص ساده با تضمین ۱۰۰ درصدی جهت بهره‌برداری از استعدادتون هستید! دوست دارید و با راه کامل به دنبال اون چیزی که دوست دارید و اشتیاقش رو دارید برید (البته بمنم دوست دارم ولی حیف که نمیشه!) برای این‌که سبب های موفقیت رو به چینه بندی بایم کمی به خودتون زحمت بدید، نگاهی به اطرافتون بندازید، شاید به راه حل و ابزار



محمد قاسمی جوانی است مثل همه شما که تازه گریه  
 آواتک جایی که بر روی ایده یه جوان هاسر مایه گذاری  
 می کنند، روهاییا بر به همراه دوستانتا محقق کرده.  
 دیماناولین نفر از انلاین مدیریت و مشاور با مشتریان  
 برای مشاورین املاک در ایران است. تپاوت بین املاک با  
 استفاده از این سیستم انلاین می توانند به سادگی املاک  
 خود را اسازماندهی کنند و برای فروش بیشتر و جذب  
 مشتریان، بر روی وبسایت دیماناولین صفحه شخصی خود،  
 املاک را تبلیغ کنند. همچنین به سادگی مشاوران خود  
 را مدیریت کنند و تمامی آمار و اطلاعات مورد نیاز خود  
 را به سادگی هر روز ببینند و بررسی کنند.

● ایده دیماناز کجا آمده است؟  
ایده دیماناز برمی گردد به حدود ۲ سال پیش. من و یکی از بنیان گذاران در مسیر دانشگاه هر روز شاهد تعداد زیادی مشاوریان در یک خیابان بودیم. تعداد زیاد مشاوران املاک در هر منطقه و وجود رقابت بالا میان آن ها و البته

تمرکز است. در مورد استراتژی‌ها هم همیشه به این نکته اشاره می‌شود که به جای تولید محصولی که همه نیازهای کاربران و مشکلات آنها را رفع می‌کند، روی یک مشکل و یک فیچر اصلی تمرکز کنید! یک نیاز را به درستی در استراتژی پتان تشخیص دهید و همان را درست اجرا کنید! همین یک اصل مهم، موفقیت استراتژی شما را تا حد زیادی

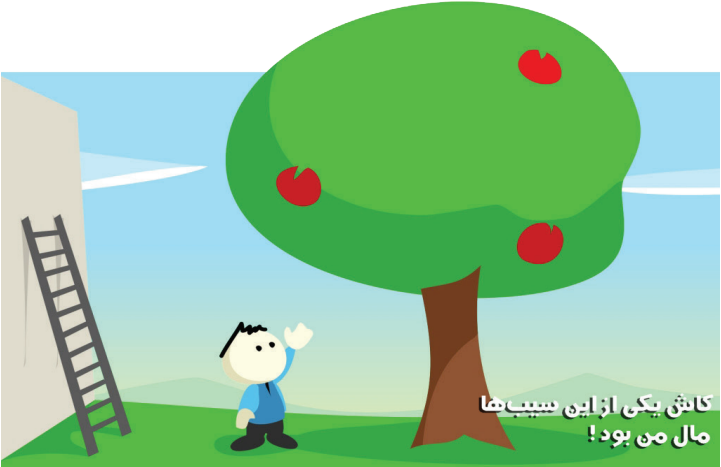
بر روی استعداداتون تمرکز کنید!

۱  
یعنی چی؟ منظور چیه؟ منظور اینه  
که اگر شمار یک کار استعداد واقعی  
داشته باشید، به میزان زمان کمی که  
می‌گذارید، آورده بیشتری نصیبتون می‌شه! چرا؟  
چون استعداد دارید، استعدادتون باعث کشف  
راه‌حل‌های خلاقانه و در نتیجه خروجی بیشتر  
می‌شه! تصویر زیر رو ببینید!

**Do-anything:** برای مثال، آقای شعبانعلی (یکی از افرادی که من خیلی از محتوای وبسایتشون استفاده می‌کنم) تخصص تولید محتوا در وب رو

تضمین می‌کند. راستش را بخوانید ما تمرکز کردن را اصلا یاد نگرفته‌ایم. من شخصا خودم مشکل تمرکز دارم. برای همین در این زمینه تحقیق می‌کنم و نتایج تحقیقاتم را با شما به اشتراک می‌گذارم. ما همه دوست داریم همه کار کنیم! از همه چیز دربرداریم! خیلی ازار افرا موفق می‌گردد تخصصی ویژه دارند و آن هم این است که یاد دارند (مهارت این‌ها را دارند که

داره. اگر او وقش رو در زمینه تولید محتوا صرفه بکنه، در طول زمان آورده زیادی برایش داره. شاید او می‌تواند به برنامۀ نویسی هم داشته باشه، ولی میزان آورده‌اش به برنامۀ دیگری کم‌تر می‌تونه باشه. نویسنده خیلی نخواهد بود (البته این فرض من با مثلاً یک گیفتس میزان زمانی که در دوران جوانی به واسطه استعدادش روی برنامۀ نویسی صرف کرده، آورده زیادی رو برایش رقم زده! پس این همه که شما اسدی رو که می‌خواید انتخاب کنید حتماً درش کار داشته باشید، تا به واسطه استعدادند در



## Do-anything2

۴ پس یادمون باشه که روی کاری  
تمرکز کنیم که شور و اشتیاقش  
رو داریم و توانمندیم، چون ما  
برای اون کار ساخته شدیم و بهره‌وری مون در  
اون کار بالاست. و البته باید یادمون باشه که



## چگونه رویای ما محقق شد

محمد قاسمی، به همراه دوستانش، دیمانا اولین نرم افزار آنلاین مدیریت و ارتباط با مشتریان برای مشاورین املاک در ایران را پایه گذاری کرد

و پرو شدیم که رفع این مشکلات نیاز به تجربه زیادی داشت. البته مسائل مالی هم از ابتدا مشکلاتی برای ما ایجاد کرد. بعد از آشنا شدن با آواتک در یک رویداد سنارت آپی به این نتیجه رسیدیم که آواتک همان راه حل مورد نیاز تیم ماست.

● چه توصیه‌ای دارید برای تیم‌هایی که قصد دارند یک استارت‌آپ را شروع کنند؟

من به عنوان کسی که چند استارت‌آپ را شروع کرده شکست و موفقیت زیادی داشتم می‌توانم به تیم‌ها بگویم که مهم‌ترین عنصر در استارت‌آپ تیم مناسب است. بعد از آن تلاش شبیهه روزی و خسته نشدن. استفاده از تجربیات دیگران و بودن در جای مثل آواتک رویدادهای استارت‌آپی نیز می‌تواند کمک کننده باشد. اگر اینکه توکل به خداوند هم تیمی خوب، تجربه و اشتراک این کار بودن همیشه برای یک تیم استارت‌آپی لازم و ضروری است.

به کشورهای همسایه  
گسترش پیدا خواهد کرد.  
آزروی ما در دیپلما این  
است که روزی برسد که  
مردم ایران عزیز دیگر برای  
خرید و فروش املاک نیاز  
به قدم زدن در خیابان های  
شهر نداشته باشند ما  
تمام تلاشمان را در این  
برای همه پشرفت کشور قرار داده ایم تا بتوانیم آزروی  
آرزو برای هموطنان عزیزمان بسازیم که تا سالها ما  
آشخیز برای ما باشد.

**چطور با آواتک آشنا شدید؟**

فنز قبیل قبیله میگو کجایر آواتک بود. همیشه ساختمان  
نفره ای آن را از پنجره دفتر می دیدم ولی نمی دانستم  
اتک اینجاست. بعد از شروع کار مشکلات زیادی  
آشخیز برای ما باشد.



ام آنا لین: قدرتمند اما ساده و کاربردی  
ک است که در مدیریت کسب و کار،  
مروش بیشتر، تمام ابزارهای مورد نیاز  
ار می دهد.

و دیمانارا چطور می بینید؟ و به چه  
نامر می می کنید؟

شبکه املاک ایران خواهد شد و