

استارت آپ ها يا استارتاپ چيست ؟

امروزه تبليغات **استارت آپ ها** (كه با ۳ واژه ي استارتاپ يا استارت آپ يا استارت تاپ نوشته مي شود) در رسانه هاي ايراني نيز بشدت در حال گسترش هست و برنامه هاي تلوزيوني جدای از اينكه حاميان خود را استارت آپ معرفي مي كنند از آن طرف برنامه هاي تلوزيوني ديگري هستند كه در مورد ايده و استارت آپ صحبت مي كنند در حالی كه تا ۲ سال پيش هيچ كس اصلا نمي دونست استارت آپ چي هست و به چي مي گویند استارت آپ ولي امروزه توجه زيادي به آن مي شود و البته اي توجه هم فقط و فقط در ايران به اين زمان كشيده شده است در حالی كه در كشورهاي پيشرفته و بخصوص آمريكا استارت آپ ها همچون جواهرات و گنج هاي بزرگ مورد توجه سرمايه داران هست تا با خريد سهام استارت آپ هاي در حال پيشرفت سرمايه ي ميليوني خود را در عرض کمتر از ۱ الي ۲ سال به سرمايه چند ملياردی تبديل كنند.



در سالهای گذشته کلمه [startup](#) در اینترنت هم خیلی رشد کرده و نشانگر یک فناوری و نوآوری در اینترنت و موبایل ها هست (البته در دنیای خارج از اینترنت هم صادق هست اما به دلیل رشد چشمگیر در دنیای مجازی این واژه فقط در سطح دنیای مجازی مطرح و شناخته شده است) در حقیقت استارت آپ راه و روش نوینی هست که از طریق وب سایت یا اپلیکیشن مورد استفاده ی مردم باشد و رشد سریع در بین مردم داشته باشد و نمونه ی استارت آپ می توان از آپارات اسم برد که یک استارت آپ ایرانی هست که بعدها اپلیکیشن آپارات هم طراحی شد و هم اکنون ارزش مالی آپارات چند میلیون دلار شده (حدود ۳۰ میلیون دلار ارزش گذاری شده) و درحالی که کمتر از ۵ سال از عمر آن می گذرد و این یعنی همان رشد سریع و فوق العاده استارت آپ ها که رشد آنها حتی قابل مقایسه با یک پتروشیمی بزرگ میدان نفتی هم نیست .



تعریف استارت آپ از دید هن

این است که استارت آپ ها معمولا حاصل تفکر و ذهن خلاق ۱ الی ۴ نفر می باشد با اراده و پشتکار باورنکردنی (از دید تماشاگران) ایده و فکر خود را عملی کرده باشند

تعریف استارت آپ از دید Ebays و از نظر من (فرزاد فرضی پور) این است که استارت آپ ها معمولا حاصل تفکر و ذهن خلاق ۱ الی ۲ نفر می باشد که با اراده و پشتکار باورنکردنی (از دید تماشاگران) ایده و فکر خود را عملی کرده باشند و مردم با ذوق و علاقه از ثمره ی تلاش آنها که ممکن است یک اپلیکیشن و یا یک سایت باشد، استقبال کنند و با رشد خیلی سریع و زیاد در سطح کشوری یا قاره ای یا جهانی مطرح شوند که معمولا در اکثر مواقع صاحبان استارت آپ ها انسانهای پولداری می شوند (که جدیدا هم همه استارت آپ واتس آپ را برای این موضوع مثال می زنند .. زیرا که صاحبان این اپلیکیشن نرم افزار خود را به قیمت ۱۹ میلیارد

دلار فروختن) ۶۶ هزار میلیارد تومان به عبارتی ۲۲ برابر آن ۳۰۰۰ میلیارد تومان پولی که از بیت المال ایران دزدیدن (و خریدار این اپلیکیشن کسی نبود جز مارک زاکنبرگ صاحب فیس بوک . به هر حال اپلیکیشن واتس آپ همه ی شرایط یک استارت آپ را داشت و توسط ۲ خالق ساخته شد و هدایت شد و با رشد سریع و زیاد در سطح جهانی مطرح شد و در آخر به ارزش مالی زیادی دست یافت.

البته تعریف استارت آپ به این شکل هم هست که ، استارت آپ یک کمپانی با حدود ۸۰ نیرو با یک ساختمان بزرگ هست که در سطح جهانی به عنوان یک برند نوپا و تازه تاسیس معروف شده باشند.



استارت آپ ها به دلیل رشد بالایی که دارند حامیان مالی فوق العاده ای هم جذب می کنند و خیلی ها حاضر هستند برای فکر و ایده و خلاقیت ها میلیون ها دلار هزینه کنند . کسانی که این سرمایه گذاری را می کنند باهشوترین تاجران دنیا هستند و چیزی کمتر از ایده پرداز ها و مدیران استارت آپ ها کم ندارند .

در این میان نظریه ای هم هست به این عنوان که زمان بنام ماندن استارت آپ ها حدود ۳ سال هست و استارت آپ ها در طول ۳ سال که بشدت در حال رشد هستند بشدت هم معروفیت کسب می کنند و به عنوان استارت آپ شناخته می شوند (حتی مردم عادی هم این رشد را درک می کنند و واژه ی استارت آپ را به آن می دهند) و بعد از گذشت ۳ سال معمولا استارت آپ ها به یک جایگاه رسیدند توسط کمپانی های بزرگ خریداری می شوند . در نتیجه استارت آپ ها را باید اینطور شناخت که چابوب و سیاست کاری به شکلی دارند که قابلیت رشد سریع داشته باشند و موقعیت خوبی برای رشد به دلیل ویژگی و جایگاه خود داشته باشد.

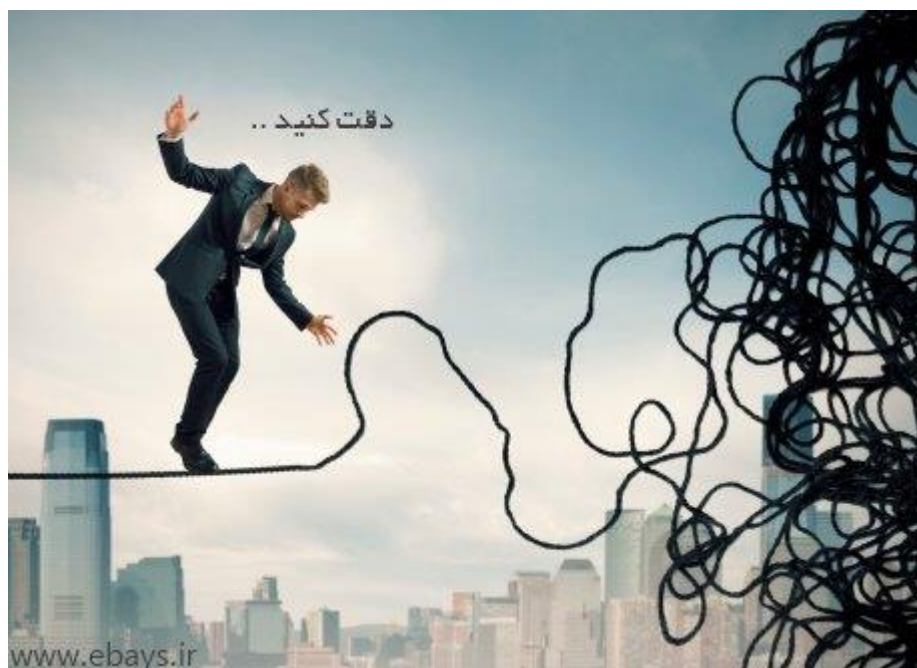
در یک توضیح دیگر در مورد استارت آپ می توان گفت که استارت آپ به شرکت ها و کمپانی ها نوپای می گویند که با ایده و فکر تازه و خلاقانه شروع می کنند و به سرعت رشد می کنند و به درآمد می رسند که می توان در تاریخ به دنبال اسم های شناخته شده تر نظیر گوگل و مایکروسافت اشاره کرد که در زمانی استارت آپ بوده اند که الان هر کدام از این شرکت ها می توانند به تنهای مخارج مردم یک کشور را بپردازند. !



راسل بنیانگذار استارت آپ سیتگیگ (seatgeek یک جستوگر بلیط هست) در مورد استارت آپ نظر خوبی دارد و می گوید که ، زمانی که صاحبان استارت آپ خودشان احساس کردند که دیگر آن رشد سابق را ندارد و فکر آن ها به موفقیت رسیده و درآمد میلیونی را کسب کرده ، آن زمان باید از واژه ی استارت آپ استفاده نکنند و استارت آپ آنها احتمال زیاد ۳ سالگی خود را رد کرده است.



در کشور خودمان شرکت های معدودی هستند که از استارت آپ ها حمایت مالی می کنند و از ایده پردازها می خواند که فکر خود را با حمایت مالی آنها عملی کنند (از جمله همین سایت ebays نیز حامی استارت آپ ها می باشد و کافی هست با مدیریت هماهنگ کنید و در رابطه با فکر و استارت آپ خود صحبت کنید تا بعد از جلب نظر مدیریان تامین مالی شوید) کشور ما به دلیل شرایطی که دارد مکان خوبی برای رشد استارت آپ ها هست و رشد به نسبت جهانی سریعتر هم می شود اما هنوز ایده پردازها به قول معروف دل به دریا نزده اند و خیلی ها فکر خود را در یک note هم ننوشته اند و بعد از ماهها فراموش می کنند و یا این جمله را بعد ۱ سال می گویند که ، ا ، این سایت را زمانی منم به فکرش بودم. !



آسیب ها در استارت آپ

در مورد استارت آپ ها مواردی هست که باید در نظر داشته باشید تا به اشتباه نه افتید و در زیر به یازده مورد اشاره می شود

- احتیاط در استارت آپ:

همیشه به اندازه ای که مفید باشه به کار خود شک داشته باشید و هرکاری را که خواستید انجام دهید با کمی احتیاط جوانب آن را بررسی کنید تا از ریسک زیادی هم جلوگیری کرده باشید.

- ورود اشتباه با استارت آپی:

ممکنه شما با انگیزه ای تلافی جویانه وارد یک کار شوید . مثلا چون اطرافیان شما مخالف شما بوده اند شما با جدیت و لجبازی بدون بررسی و آنالیز بیشتر استارت آپ خود را شروع کنید و اینجا ممکن هست به بمبست بخورید و ضرر مالی و روحی شدیدی بخورید در نتیجه اگر اطرافیان شما مخالف هست شما با احتیاط بیشتری جلو بروید و به آن ها با قدرت ثابت نکنید که شکست خوردید بلکه با احتیاط ثابت کنید.

• توجه به سرمایه استارت آپ:

هرچقدر می توانید به سرمایه خود توجه کنید و کاری نکنید که بعدا مجبور شوید پروژه را برای مدتی متوقف کنید تا پولهای جذب یا جمع کنید که پروژه به کارش ادامه دهد و همیشه سرمایه موجود را رو به اتمام تصور کنید.

• ثبت استارت آپ:

همیشه امتیاز استارت آپ خودتان را ثبت کنید و در هر نهادی که می توانید سیستم و سایت و اپلیکیشن خود و فکر خود و نشان و لوگو و آرم و معروفیت خود را ثبت کنید و فراموش نکنید که ممکن هست رقیب تازه وارد شده ی شما این کار را بکند و شما را از دور با پرداخت جریمه خارج کند (البته در ایران فعلا اتفاق نمی افتد و جای نگرانی نیست.)

• عدم دخالت در استارت آپ:

اگر فکر شما عملی شده و مدیریت چند برنامه نویس و طراح و .. بر عده ی شما هست خیلی به جزئیات کار آنها وارد نشوید و مدام دخالت نکنید و اجازه دهید اشتباهات کوچک خودشان را ، خودشان تشخیص دهند و برطرف کنند.

• جدیت در استارت آپ:

ممکن است شما به دلیل رشد سریع استارت آپ نیاز داشته باشید که [استخدام و جذب نیروی عجولانه](#) ای داشته باشید و این یعنی خطر در جذب نیرو که اگر چنین شد از افراد ضعیف و ناکار آمد جذب کردید بعد از شناسایی آنها را از استارت آپ کنار بگذارید و دنبال نیروهای متخصص و قوی باشید . آنها منتظر شما هستند.

• اهمیت تبلیغات استارت آپ:

چنانچه استارت آپ شما در حال رشد هست و اگر روزی ۱ ساعت وقت آزاد دارید آن را اختصاص بدید به بخش تبلیغات استارت آپ و فراموش نکنید تبلیغات در [استارت آپ ها](#) غوغا می کند.

• دیدن نظرات مشتری های استارت آپ ها:

همیشه به نظرات و انتقادات مشتری ها و استفاده کننده ها دقت کنید و هر طور شده از برجسته ترین انتقادها استقبال کنید و توجه کنید و فراموش نکنید مخاطبان هستند که شما را به اوج رسانده اند و استارت آپ موفق همیشه راه ارتباطی برای دریافت شکایات و ایرادات و ضعفهای استارت آپ می گذارد.

• مشکلات استرات آپی:

از مشکلات پیش آمده در مسیر رشد استفاده کنید و نه تنها مشکل را برطرف کنید بلکه طوری برطرف کنید که به امتیاز تبدیل شود و به این مشکلات در زمان مناسب بخوبی فکر کنید.

• شکست در استارت آپ:

معمولا استارت آپ های نوپا و تازه تاسیس شکست می خورند و این شکست چندبار هم تکرار می شود و مدیران استارت آپ ها نباید فراموش کنند که شکست در ابتدای کار استارت آپ ها چیزی معمول شده و همین شکست ها هست که با اراده ها را به قله می رساند و کسانی که پشتکار دارند موفق می شوند و کسانی که پشت کار ندارند شکست را قبول می کنند و شکست آنها را از دور خارج می کند.



استارت آپ ویکنند ایران

استارت آپ ویکنند در چند شهر ایران (احتمالاً ۱۵ شهر) سابقه ی برگزاری دارد و البته این حرکت جهانی تا بحال نزدیک به ۵۰۰ شهر دنیا برگزار شده و ایده های [فوق العاده موفق](#) به جلب توجهها شده اند و سرمایه و حامی جذب کرده و به موفقیت رسیده اند . در ویکنند ۳ روز زمان برای بررسی استارت آپ ها سپری می شود و داوران ویکنند افراد سرشناس این حوزه هستند و نماینده های اسپانسرهای مالی هم افراد برجسته این گردهمایی می باشند که چشم ها روی این افراد دوخته می شود و البته بعد از مطرح شدن ایده ها و معرفی استارت آپ ها همین چشمها به سمت کسانی می رود که استارت آپ خوبی را موفق به معرفی کرده باشند.

در کشور ما در تاریخ شهریور سال ۱۳۹۱ اولین ویکنند برگزار شد و مکان آن نیز تهران بود.



در روز اول Startup Weekend استارت آپ ویکنند افراد شرکت کننده ایده های خودشان را مطرح می کنند تا تاپترین آنها توسط حاضرین انتخاب شود؛



سپس روز دوم ویکنند به شکل های گروهی تیم تشکیل می شود که ممکن هست شامل برنامه نویس php یا asp و طراح رابط کاربری و گرافیکست و تحلیل گر و مدیر فنی و یک فرد فعال که

قبلا استارت آپ موفق داشته به عنوان راهنما و مسئول هدایت تیم دور هم در میز جمع می شوند و فکر ایده پرداز را به شکل تیمی عملی می کنند . یعنی کدنویسی می شود طراحی می شود و تلاش می شود بخشهای اصلی ایده آماده شود؛

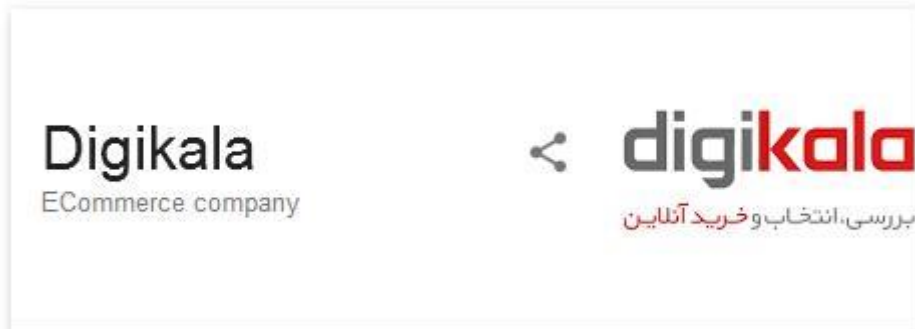


و در روز سوم ویکند جمع بندی ها انجام می شود و با خروجی گرفتن یک نسخه از طرح سعی می کنند نمونه ی اولیه را برای نمایش در روز سوم ویکند آماده کنند و در بعد از ظهر پر از استرس و کنجکاوی روز سوم ویکند افراد آماده می شوند تا از طرح خود فداع کنند و از نظر به سود دهی و کار آمدی و بازار هدف و مخاطبان به داوران توضیحات می دهند . در این میان ۳ گروه به عنوان تیم اول تا سوم انتخاب می شوند و حال این گروه و تیم ها می توانند حامی مالی نیز جذب کنند که بستگی به قدرت و پتانسیل مکان برگزاری استارت آپ ویکند دارد که چه شرکت هایی در آنجا حضور داشته باشند . در ضمن ممکن هست تیم اول جواز شرکت در ویکند جهانی را داشته باشد و اگر اینطور شد ممکن هست غول های بزرگی مثل گوگل و فیس

بوک حامی استارت آپ شما با مبالغ چند میلیون دلاری باشد که ضمن تحول در کار شما زندگی شما را نیز دگرگون خواهد کرد.

نمونه هایی از استارت آپ های موفق ایران

اکنون میست ۳ شرکت ایرانی را در سال گذشته به عنوان برترین استارت آپ ایرانی معرفی کرده که بعد از معرفی این ۳ شرکت خودمان با بررسی ها تعداد دیگری از استارت آپ ها را معرفی می کنیم که در جایگاه خوبی هستند.



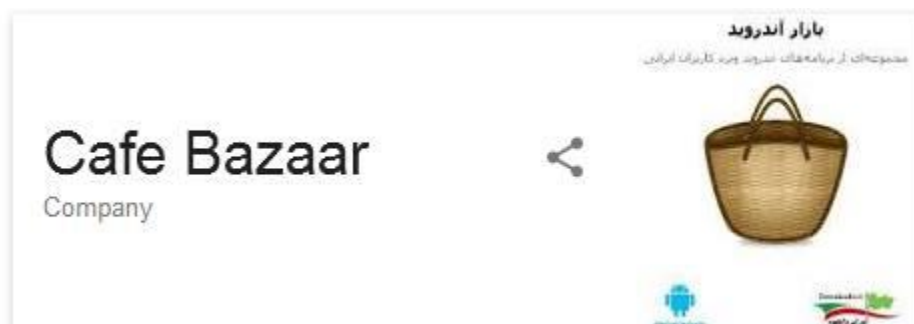
استارت آپ سایت بررسی و انتخاب [دی جی کالا](#) که سال های گذشته به ارزش ۱۵۰ میلیون دلار دست یافت و امروزه معروفترین سایت ایرانی نیز شده و زاده ی ۲ برادر دو قلو بنام محمدی می باشد که این دو برادر داستان خود را اینطور بیان می کنند که در حدود ۱۰ سال گذشته اقدام به خرید دوربین عکاسی کردند که به دلیل نا آگاهی خودشان در خریدشان اشتباه بزرگی کردند و این شد که بفکر سایتی باشند که مشخصات فنی دوربین عکاسی را بنویسد که دی جی کالا متولد شد و رفته رفته با افزایش بازدید بخش فروش را هم به آن اضافه کردند که سود چندصد میلیونی را تجربه کردند و در نهایت با حدود ۱۶ هزار فروش در

ماه های گذشته برترین فروشگاه خاورمیانه شده اند و هم اکنون در رتبه ۴ الکسا حضور دارند.

اگر مبلغ ۱۶ هزار فروش را بر اساس هر محصول تنها ۴۵۰,۰۰۰ تومان حساب کنید به عدد بزرگ ۷,۲ میلیارد تومان فروش در روز و ۶۱ میلیون دلار فروش در ماه می رسیم که مبلغ فوق العاده بزرگی هست و همی باعث شده که کارکنان رسمی دی جی کالا به نزدیک ۹۰۰ نفر برسند . ارزشگذاری فعلی سایت استارت آپ دی جی کالا قطعا خیلی بیشتر از ۱۵۰ میلیون دلار می شود و حتما از ۱ میلیارد دلار رد شده است (چون زمانی که ۱۵۰ میلیون دلار ارزشگذاری شد کمتر از ۲۰۰۰ فروش در روز داشت.)



استارت آپ aparat زاده ی فکر شکوری مدیر سرویس میهن بلاگ و کلوب . سایت آپارات نیز یک انتشار دهنده ویدیو هست که به عبارتی فیس بوک ایرانی شده و برترین سایت از لحاظ آمار بازدید ویدیوها در خاورمیانه هم می باشد و ارزش این سایت را حدود ۳۰ میلیون دلار تخمین زدند و هم اکنون با رشد بسیار خوبی مواجه شده و از لحاظ بازدید صفحه طبق برآورد الکسا در رتبه ۵ ایران قرار دارد.



استارت آپ کافه بازار استارت آپ تکراری مثل ۳ استارت آپ قبلی هست (آپارات و دی جی کالا استارت آپ تکراری هستند و در دنیا نمونه های مشابه وجود داشته) . استارت آپ کافه بازار توسط آقایان محمدی و میرآرمندی راه اندازی شده و هم اکنون در جایگاه ۷۹ ایران قرار دارد (لزوما این جایگاه نشان از قدرت سایت یا اپلیکیشن نمی گوید و پتانسیل و ارزش برند به خیلی چیزها بستگی دارد (. ارزش استارت آپ cafebazaar حدود ۲۰ میلیون دلار تخمین زده شده است.

این دو که استارت آپ کافه بازار را هدایت می کنند با راه اندازی سایت دیوار دومین برند موفق خود را به ایرانی ها معرفی کردند و موفق هم شدند برترین جایگاه سایت های نیازمندی را به خود اختصاص دهند و با ثبت بیش از ۳۵ هزار آگهی در روز رتبه نخست را داشته باشند و تخمین ebays از ارزش مالی سایت دیوار بین ۳ الی ۴ میلیون دلار می باشد.

تهیه و تنظیم فرزاد فرضی پور.

منبع: www.Ebays.ir