

کسب و کار

این روز ها در باره استارت آپ ها زیادی شنیده جملاتی از این دست که: "گروهی از جوانان توانستند با فروش یک ایده نوآورانه یک کسب و کار ناب و پاد ایجاد کنند". "آخر هفته گذشته بیش از ۲۰ گروه در رویداد استارت آپ ویکند با هم به رقابت پرداختند". "چندین ایده دوده ها سرمایه گذار مهمان رویداد ایده بازار بودند". امروز در باره این گزارش ها صحبت خواهیم کرد.

ایده های آینده

سوالات و ایده های خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۹۹۹۹۰۰۳۳۳۷۰۱۰

در دریای ایده های استارت آپی غرق نشوید!

آنچه این هفته گفتیم فقط چند ایده در حوزه مواد غذایی بود. اما هنوز بسیاری حوزه های جالب دیگر باقی است. مثلا استارت آپ ها و ایده های بسیاری در حوزه های

- خرده فروشی و بازار آرسانی انواع محصولات
- بازار های مالی با همان فین تک ها
- سلامتی، مهارت های زندگی و ماندن آن
- حمل و نقل مثل انواع شبکه های تاکسی
- تولید سفارشی
- استارت آپ های مبتنی بر تکنولوژی
- استارت آپ های واسطه گری و مشاوره
- کسب و کار ...
- گردشگری و مشاوره سفر

شکل گرفته اند که برخی از آنها هنوز در ایران رواج نیافته اند. طی شماره های آتی ضمن تکمیل مهارت های دفتر چه یادداشت و تشریح نحوه کار استارت آپ ویکند ها، ایده های داخلی و خارجی متنوعی در این حوزه ها معرفی خواهیم کرد. البته نگاهی به آمار استارت آپ های گذشته نشان می دهد که بیش از ۹۰ درصد از آنها شکست خورده اند. دلیل آن است که در ایده خود غرق می شوند و گاهی به خاطر یافتن ایده جدید، ایده قبلی را نیمه کاره می کنند. یادمان باشد که در انبوه ایده ها غرق نشویم و توجه کنیم که باید نهال استارت آپ را با حوصله و صبر و تلاش بزرگ کرد.

مخاطبان کسب و کار می توانند جزئیات و اطلاعات بیشتر در مورد استارت آپ های معرفی شده، ایده های متنوع و مهارت های لازم را در کانال ایده های کسب و کار پیگیری کنند. برای عضویت به شماره زیر در تلگرام پیام بفرستید: ۰۹۰۳۵۱۸۶۷۴۵

غیابی
h.habibi@khorasannews.com

هفته قبل تلاش کردیم یک تعریف جمع و جور از استارت آپ ارائه کنیم. خلاصه قضیه این بود که استارت آپ یک مجموعه یا سازماندهی یا تیم موقت است که حول یک ایده جمع شده اند تا یک مدل کسب و کار "تکرار پذیر" و "مقیاس پذیر" برای ایده طراحی کرده و ایده را تبدیل به کسب و کار کنند. طبیعتا ایده ها نوآورانه و خاص است و معمولا مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات است (اگر چه همیشه این گونه نیست). منظور از تکرار پذیر ی و مقیاس پذیری آن است که می توان ایده را به دفعات تکرار و ارزش افزوده بیشتری ایجاد کرد.

از کجا شروع کنیم؟

علاقه به کسب و کار های استارت آپی بسیار زیاد شده است. برخی از مخاطبان کسب و کار از ما می پرسند که برای ورود به این حوزه چه باید کرد؟ پاسخ بسته به اینکه شما صاحب رویداد های جمعه های کار آور (استارت آپ ویکند) شرکت کنید، از استارت آپ های موجود الهام بگیرید یا اینکه استارت آپ های خارجی را بومی سازی کنید.



تجربیات الهام بخش - اگر ایده ندارید کافی است ساعتی را به جست و جودر کانال هاوسایت های استارت آپی و کسب و کار اختصاص دهید. ایده های اجرانشده حتما برای شما الهام بخش خواهد بود. از کلیچ تازه و فود نوآن رسون! مثلا وقتی انواع استارت آپ های عرضه انواع مواد غذایی را مرور می کنیم، این حس به آدم منتقل می شود که این حوزه پایان ندارد. ما می توانیم جزو موفق ترین استارت آپ های این حوزه است که غذاهای تولید شده در شبکه خانگی را به صورت آنلاین فروخته و در خانه تحویل می دهد. حالا "کیک خونه" همین کار را برای کیک های خانگی انجام می دهد. "زودفود" هم یک سامانه برای خرید غذا و تحویل در محل است که رشد قابل توجهی داشته است. "کلیچ دات کام"، که پاجوه و صبحانه گرم را به صورت اینترنتی فروخته و صبح زود تحویل مشتریان می دهد. "بقچه" و "نون رسون" هم انواع نان گرم را اینترنتی می فروشند. حالا به نظر شما این نوع ایده ها الهام بخش نیستند؟ مثلا ایجاد شبکه تولید تخم مرغ خانگی در روستا ها و خانه های ویلایی (منظور از ایجاد شبکه تولید فقط شناسایی آنها و متصل کردن به شبکه است) و فروش اینترنتی آن، استارت آپی برای ایجاد شبکه تولید و توزیع نان محلی نمی تواند موفق باشد؟ ضمنا بدانید که پوشش جغرافیایی تمام ایده های فوق هنوز بسیار اندک است و امکان پیاده سازی نمونه های مشابه در جغرافیاهای دیگر وجود دارد. البته ایجاد یک استارت آپ موفق مانند کاشت و نگهداری یک نهال سخت و زمانبر است اما تجربیات استارت آپ های با قاعله به کمک شما خواهد آمد.

ایده بازار - جذب سرمایه گذار برای استارت آپ کار سختی است. علاوه بر تبلیغات و جست و جوی چهره به چهره سرمایه گذار شما می توانید به رویداد های متنوع این حوزه نیز ببینید. ایده بازار ها معمولا مکانی را برای معرفی ایده های شما به سرمایه گذاران فراهم می کنند. مثلا دانشگاه امیرکبیر ایده بازار های شتاب دهنده ها امکان کمک به تبلیغات و بازاریابی محصولات، جذب سرمایه گذار و ... را نیز فراهم می کنند. برخی نیز خودشان سرمایه گذاری می کنند. مدل کاری همه آنها هم معمولا شرکت در ایده شماس است. یعنی بعد از مراجعه به شتاب دهنده، در صورت پذیرش ایده شما در صدی از مالکیت ایده را در ازای خدمات ارائه شده درخواست می کنند. مثلا در مشهد می توانید به شتاب دهنده فر دوسی (فرجاد) مراجعه کنید. منش، نسیم ارتباطات، نوک و اما تک هم از شتاب دهنده های دیگر هستند. در تهران هم که شتاب دهنده ها بسیارند؛ از آواتک و پرش تا فینو و فارابی.

شتاب دهنده - شتاب دهنده ها مراکزی هستند برای کمک به رشد یک ایده و تبدیل شدن استارت آپ به یک کسب و کار. کمک های شتاب دهنده ها معمولا عبارت است از: ایجاد یک محیط فکری مناسب برای پرورش ایده، حضور و مشاوره افراد باتجربه، ارائه دوره های آموزشی کسب و کار. برخی شتاب دهنده ها امکان کمک به تبلیغات و بازاریابی محصولات، جذب سرمایه گذار و ... را نیز فراهم می کنند. برخی نیز خودشان سرمایه گذاری می کنند. مدل کاری همه آنها هم معمولا شرکت در ایده شماس است. یعنی بعد از مراجعه به شتاب دهنده، در صورت پذیرش ایده شما در صدی از مالکیت ایده را در ازای خدمات ارائه شده درخواست می کنند. مثلا در مشهد می توانید به شتاب دهنده فر دوسی (فرجاد) مراجعه کنید. منش، نسیم ارتباطات، نوک و اما تک هم از شتاب دهنده های دیگر هستند. در تهران هم که شتاب دهنده ها بسیارند؛ از آواتک و پرش تا فینو و فارابی.

ایجاد تیم و پرورش ایده - اگر صاحب ایده هستید حتما به فکر ایجاد یک تیم حداقل دو نفره باشید. با توجه به نیاز به همفکری، برگزاری جلسات توفان فکری و لزوم پرورش ایده و ملاحظه جوانب آن، به یک یا چند مغز متفکر و یک همکار نیاز دارید. برای اینکه به مشکل حقوقی برخوردید به طور معمول یک قرار داد داخلی بین اعضای گروه امضا می شود که مثلا تا یک سال همه به تیم وفادار باشند، ایده را جای دیگری استفاده نکنند و ... بعد از مدت مشخص در قرار داد، اگر ایده موفق ارزیابی شد شرکت ثبت و جزئیات و سهام و ... در فرآیند ثبت شرکت ذکر می شود و اگر هم شکست خورد که اعضا مسئولیت و تعهدی بعد از زمان مشخص در قرار داد ندارند.

مهدی کارش را همراه یک تیم ۵ نفره دانشجویی با کشت گیاهان معطر و دارویی شروع می کند و خیلی زود می فهمد که باید سراغ بسته بندی برود. سرمایه یاری برای ایجاد یک واحد فرآوری و بسته بندی در شهرک صنعتی صرف می کند اما بورو کراسی ها کارش را در آستانه شکست قرار می دهد. سرانجام یک راه ماینر پیدا می کند و متوجه می شود که اگر در قالب کسب و کار های خانگی کارش را شروع کند دریافت مجوز ها بسیار راحت است. همین کار را می کند و کارش از بن بست در می آید. بعد از بررسی متوجه می شود که برای تهیه تجهیزات با استفاده از لوازم دست دوم است. آن گونه که ۲۰۰ میلیون تومان سرمایه دارد. اما راه ماینر با استفاده از لوازم دست دوم است. آن گونه که خودش به پایگاه سیج ساز دمی گفته مشغول مطالعه کارخانه های تعطیل شده می شود و پیشنهاد خرید تجهیزات اش را می دهد و حالا عرقیات و عصاره های متنوعی تولید می کنند که به گفته خودش به سرعت فروش می روند.

پذیرش آگهی های گردشگری خراسان

گرجستان ترکیه **لامنستان دبی** **باکو تایلند** **کیش قشم**

ویزا شینگن ، ویزای تضمینی کانادا

۰۵۱-۳۸۷۹۵۰۱۱ | خرید آنلاین ۲٪ تخفیف | WWW.JSR24.IR | جاودان سیر

استانبول مالزی **کیش قشم تایلند** **دبی**

تورهای یکروزه طبیعت گردی

سهر سیر | ۳۷۱۳۹۱۸۵-۸۶ | www.Sepehr.in

پاریس **فرانسه ایتالیا** **ایتالیا آلمان هلند** **ایتالیا فرانسه اسپانیا**

ویزا کانادا / تورهای خارجی / ویزا شینگن

۰۹۲۵۵۳۵۹۰۹۱ | جم سیر | ۳۸۴۸۱۰۹۰

کیش **آنتالیا.دبی**

بازارهای

۳۶۰۳۶۰۱۰

شمال **نورکرونی**

ویژه عید فطر با لایوس ۷۱۲ به شب | انکست در محل مهر فیه محمود آباد | (تاریخ اعتبار اسقاط)

۳۸۴۱۹۵۰۰ | آینه سیر | ۰۹۱۵۸۰۲۸۰۰۲

اقساط دلخواه **ناز لترین قیمت**

کیش قشم شیراز اصفهان **مالزی تایلند دبی ترکیه**

فلامینگو | ۳۶۰۹۹۹۳۴

ویزای شینگن **خود را از ما بخواهید**

بدون ترجمه مدارک **بدون سند ملکی**

05138704070 | www.BITASEIR.com

تورهای ویژه تابستان اسقاط **تور شمال ویژه تعطیلات عید فطر** **قشم کیش نوراروزه** **آنتالیا مالزی استانبول**

پارسا سیر | تانای بلوار پروزی و هنرستان | ۲۸۹۱۸۳۲۰

تور گروهی **صبحانه** **ناهار** **شام** **هتل ۴ ستاره** **مدیریت جواد دایی** **انتخاب طلایی**

۳۶۰۹۶۶۶۶ | فرامرز

آنتالیا - اطلس گلوبال **روسیه - ماهان ایر** **گرجستان - زاگرا ایر**

آسیا پرواز بابر **روتن سیر**

۳۸۴۰۱۴۴۴ | ۳۱۴۴۱

چین **پکن - شانگهای - هانگژو** **تورهای هفتگی با پرواز قطر، تور آتش و آروز** **روسیه** **مسکو - سنت پترزبورگ** **بلغارستان - وارنا**

۰۵۱۵۱۵۶ | انترنوسیرتوس خط اختصاصی

چین **ویزا + بلیط** **آیچرال**

۳۶۰۶۶۱۰۹ | ۰۹۱۵۵۸۸۵۰۹۰

دبی **صبحانه** **ناهار** **شام** **هتل ۴ ستاره** **مدیریت جواد دایی** **انتخاب طلایی**

۳۶۰۹۶۶۶۶ | فرامرز

روسیه **مسکو - سنت پترزبورگ** **بلغارستان - وارنا**

۰۵۱۵۱۵۶ | انترنوسیرتوس خط اختصاصی

کیش قشم **باز سیر** **۳۱۸۱۰ اسقاط دلخواه**

ایمان **بلغارستان / روسیه** **تمام اسقاط** **بازار کیش برداخت**

۳۸۴۶۶۰۰۰ | ابودرغاری ۱۳ | هر هفته نرخ ویژه

ایمان **ترکیه** **تمام اسقاط** **بازار کیش برداخت**

۳۸۴۶۶۰۰۰ | ابودرغاری ۱۳ | مستقیم از مشهد

فرز انکان اشکدوری **نصف کربلا** **بلیط** **ویزا** **تحت نظارت سازمان حج و زیارت**

۳۶۱۰۸۰۳۰ | www.ashkezar24.ir

قشم کیش **شمال / تبریز** **سرعین با قطار** **سافره ۹۶**

۳۶۰۷۹۰۹۹ | ۳۶۰۷۹۰۹۹

کیش **گارتی سالیانه** **هتل آزادی** **هتل خاتم** **سواحل مدیترانه** **باینالو ادجنسی**

۳۷۶۵۹۳۰۰ | ۳۷۶۵۹۳۰۰

روسیه **هواپیمایی امارات** **هواپیمایی سان اکسپرس** **هواپیمایی سان اکسپرس**

۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰

روسیه گرجستان **ارمنستان** **پارمیس سیر**

۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰

ترکیه ویژه عید فطر **دبی ویژه عید فطر** **سوچی (روسیه) از مشهد (۲۲ تیر ماه)** **رادان سیر**

۳۸۴۳۱۱۱۵ | ۳۸۴۳۱۱۱۵

مسکو. سن پترزبورگ **سهر سیاحان** **کارت هدیه ۱۰۰ هزار تومانی** **ترانسفر رایگان از منزل تا فرودگاه** **مستقیم از مشهد**

۳۸۴۰۹۲۲۵ | ۳۸۰۷۱ | ۳۸۴۰۹۲۲۵