

معرفی استارت آپ ها

آیا ایده شما ارزش سرمایه گذاری دارد؟

در دورانی که سیل استارت آپ های مختلف چه به صورت خصوصی و چه از طرف دانشگاه ها روانه بازار کار شده، کارآفرینی کار راحتی نیست. ممکن است بعضی اوقات در خلال امور روزمره ایده های جالب و کاربردی به ذهنتان خطور کند، که البته شاید آن طور که فکرتان را می کشد به درد بخور نباشد. اگر شما هم کارآفرین هستید، احتمالاً روزانه یک دوجین ایده محصول جدید، هنگامی که در دفتر کار، حمام یا پشت فرمان اتومبیل قرار دارید، به ذهنتان خطور می کند، و مدام در این فکری که آیا کسی قبلاً اپلیکیشنی که در خیال دارید ساخته است یا خیر، چنانچه اینگونه نباشد، احتمالاً خیلی زود هدف استارت آپ بعدی خود را مشخص کرده و از خوشحالی در پوست خود نمی گنجید. اما پس از چند ماه می فهمید که در تصمیم گیری شتابزده عمل کرده و محصولی که در دست عرضه دارید بازار قابل توجهی ندارد. متأسفانه چنین اتفاقی نادر نیست و حدود ۴۲ درصد اوقات برای استارت آپ ها رخ می دهد.

رقبا را بشناسید

رقبا راهنماهای خوبی برای تشخیص مسیر و شناسایی کاستی های صنعت هستند. اگر رقیبی موفق با کاربران فعال در حوزه ای که انتخاب کرده اید حضور دارد، مطمئناً ایده شما بازار خواهد داشت. رقابت سالم در تمام صنایع مفید است، اما شناخت نقاط تمایز خود با رقا بسیار هوشمندانه خواهد بود، خصوصاً اگر رقیب در بازار از شهرت خوبی برخوردار باشد. بهترین نقطه برای شروع، تمرکز بر کاستی های رقیب در صنعت مورد نظر است. به عنوان مثال در سال ۲۰۰۹ که استارت آپ «Uber» فعالیت خود را رسماً آغاز کرد، در کشورهای زیادی از این ایده الگوبرداری شد. در کشورمان ایران هم سرویس هایی مانند تپسی و اسنپ خدمات مشابهی ارائه می دهند. اوپر در ساعات شلوغی هزینه بیشتری از مسافران دریافت می کند که همین مسئله، مورد توجه یکی از استارت آپ های فعال حوزه قرار گرفت. این شرکت با راه اندازی کمپینی مبنی بر عدم دریافت هزینه بیشتر در ساعات خاص، موفق شد خود را از رهبر بازار متمایز کرده و سهم قابل توجهی از مشتریان را به خود اختصاص دهد.

به تحقیق در بازار بپردازید

حالا که از اوضاع رقابت آگاه شده اید، باید با همان دقت بازار را رصد کرده و به دنبال بهترین روشها، راهها و پلتفرمها برای معرفی هرچه بهتر خود باشید؛ بدین ترتیب قبل از عرضه محصول، توانسته اید نام خود را بر سر زبان ها بیندازید. روش های مختلفی برای تحقیق در بازار وجود دارد: پرسش مستقیم از مصرف کنندگان، استفاده از خدمات مراکز نظرسنجی، و یا توزیع پرسشنامه. مثلاً می توانید یک پرسشنامه اینترنتی تنظیم کرده و لینک آن را از طریق شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید. مصاحبه و نظرسنجی گروهی نیز از دیگر روش های ممکن هستند.

از تبلیغات اینترنتی استفاده کنید

فضای وسیع اینترنت که هر روز بر تعدادشان افزوده می شود، فرصت مناسبی برای معرفی ایده و استارت آپ در اختیارتان خواهد گذاشت. هرچند تبلیغات به هر نحو هزینه هایی به همراه دارد، اما در این مرحله چنین مخارجی در مقابل هزینه های هنگفت شکست استارت آپ در مراحل بعد، ناچیز به نظر می رسند. ابتدا چند تبلیغ با کلمات کلیدی و ویژگی های اصلی محصول طراحی کنید. سپس این تبلیغات را در اینترنت منتشر کرده و ذکر کنید که محصولات در ماه های آینده آماده عرضه خواهد شد. استارت آپ های خارجی برای انتشار تبلیغات از ابزار «Google AdWords» استفاده می کنند؛ در ایران هم بعضی وبسایت ها چنین خدماتی ارائه می دهند که می توانید از آنها استفاده کنید. در ضمن حتماً از کاربران بخواهید آدرس ایمیل خود را برای برقراری ارتباط در آینده به شما اعلام کنند.

افقی:

۱- یکی از سیستم عامل های تلفن همراه- پافشاری ۲- معادل فارسی اطلاعات- در اصطلاحات رایانه ای به معنای بستن و مسدود کردن آی دی می باشد ۳- برج معروف فرانسه- از تولید کنندگان رایانه همراه ۴- معادل فارسی touch- واژه ای که در هنگام درد به کار می رود- خانه بسیار بزرگ ۵- مطلع و باخبر- مادر در زبان کردی ۶- مهمانی که برای جشن داده می شود- از سبزیجات ۷- معادل فارسی این واژه کامپیوتری درگاه می باشد- کم و ناچیز ۸- حافظه رایانه- کلمه تاسف بر چیزی که از دست رفته باشد- قبر ۹- غول تولید کننده سخت افزار- از سازهای سستی ۱۰- از زبانهای برنامه نویسی- از نوت های موسیقی- به گیاه بیهوده و زاید گفته می شود ۱۱- ابزار تبلیغاتی

عمودی:

۱- نام اختصاری انجمنی که در آن استانداردهای وب تولید می شود ۲- از ویتامین ها ۳- از شرکت های بزرگ رایانه ای ۴- برادر مادر- از مرورگرها ۵- از شهر های استان آذربایجان شرقی- آنچه که بر دوش و یا پشت انسان و چهار پا حمل شود ۶- صفحات شخصی اینترنتی- خالی و بوج ۷- پهلوان- از ملزومات رشد گیاه- از سایت های اینترنتی ۸- از حروف الفبای فارسی- هدایت کردن- قسمتی از دستگاه گوارش ۹- خسیس- مدیر آی تی شرکت لنوو- تکرار حرف یک ۱۰- از نرم افزارهای آفیس- پست و فرو مایه ۱۱- از زبانهای برنامه نویسی

طراح جدول: شاد طباطبایی

یاسر سعادت نژاد- محمدجواد قنبرزاده- وهاب کولایی ماه منیر ابراهیم پور- آراین صانعی فرهاد فاطمی پور- احمد کلامی مهران بینائی- هادی بروشکی- سینا خلیلی- آیدین نوری سوسن میرزایی علی حسین زاده- بیژنک چرانلویی- علیک چرانلویی هادی یارمحمدی- اکبر خلیل خانی- ریحانه سادات ماهیدزاده غلامحسین گنج بخش- سعید محمدپور- ضیال الدین میرزایی الهه ثابت قدم- حیدر ضروری- زیبا جعفریان- مریم خان بیکی محمدحسین صفری- بردیا زحمت کش- فاطمه خلیل خانی مریم خان بیکی علیرضا لاریمی- مهدی صانعی- امیرعباس صانعی سمیر اخلیلی مطلق- سید صمدیه خرم- حمیدرضا زحمت کش حنیفه شجاع الدین- زینب بابایی شرف- یاسر شجاع الدین مهدی خلیل خانی- صادق خلیل خانی- محمدکوهانی- مهدی قنبرزاده زینب تفکری- حسین عسگری- مجید صادقی مقدم

جدول شماره ۴۶۲

جدول

	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱											
۲											
۳											
۴											
۵											
۶											
۷											
۸											
۹											
۱۰											
۱۱											

رمز جدول ۴۶۲ را در خانه های زیر به ترتیب یافته و برای ما ارسال کنید

(۹ افقی و ۵ عمودی) - (۱۱ افقی و ۱۰ عمودی) - (۱ افقی و ۳ عمودی) - (۸ افقی و ۹ عمودی)

رمز جدول ۴۶۱: سافاری (safari)

بایت به ۲ نفر «یک نفر از مشهد و یک نفر از شهرستان» از کسانی که رمز جدول نشریه را ارسال کنند، جوایزی به رسم یسادیود اهدا خواهد کرد. رمز جدول باید از طریق ایمیل (در صورت تمایل به درج نامتان) و یا **پیامک** به شماره ۲۰۰۹۹۹۹ قبیل از چاپ شماره بعدی به دفتر بایت ارسال شود. پیامک های ارسالی فقط باید در قالب زیر ارسال شوند تا در قرعه کشی شرکت داده شوند.

روش ارسال پیامک: کلمه «بایت» (در آغاز متن پیامک)، شماره جدول، رمز جدول و حرف «م» یا «M» برای مشهدی ها و حرف «ش» یا «S» برای شهرستانی ها. از ذکر نام و نام شهرستان در متن پیامک خودداری کرده و از حروف فارسی استفاده کنید.

روش ارسال ایمیل: کلمه «بایت» (در آغاز متن ایمیل)، شماره جدول، رمز جدول و حرف «م» یا «M» برای مشهدی ها و حرف «ش» یا «S» برای شهرستانی ها را به نشانی byte@khorasannews.com ارسال نمایید. درج نام و نام شهرستان در متن ایمیل الزامی است.

حل جدول شماره ۴۶۱

	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱	م	ا	ب	ک	ن	ق	ک	ب	ب	ب	گ
۲	ا	ب	ا	ب	ا	ب	ا	م	م	م	ی
۳	ی	ش	م	ب	د	ی	خ	گ	ک	ش	ک
۴	ک	ی	ن	ق	ن	ا	ن	ا	ت	ا	ه
۵	ب	و	ب	ق	ت	ی	ک	ن	ا	ب	ا
۶	و	ه	ک	ت	س	د	ا	ب	ا	ب	ا
۷	س	م	ی	ن	ل	ا	م	ا	م	ی	ی
۸	ا	س	ت	ا	ب	ت	ن	ق	و	ب	ت
۹	ف	ن	ا	ق	ض	ل	ا	ل	ا	ل	ا
۱۰	ت	م	س	ت	ب	و	ج	ا	ن	ا	ن
۱۱	ب	ا	ل	ی	ا	ب	د	ا	ل	ی	ی

اسامی برندگان مسابقه
بایت جدول شماره ۴۶۰

امید دلدار
مشهد

پیمان گلکندی مقدم
شهرستان

مخاطبان ما را با خود همراه کنید

جهت دریافت تعرفه آگهی و اطلاعات بیشتر با تماس بگیرید

تلفن پذیرش آگهی در بایست **۰۵۱ ۳۷۰۰۹۲۵۴**
۰۹۱۵۸۰۶۸۰۰۹



ارائه مستر کارت
قابل شارژ از اروپا
تنها با پاسپورت معتبر
payment.etoos.ir



مستر کارت فیزیکی با امکان:
سامانیت مقالات
ثبت نام در کنفرانس ها
رزرو آژانس و هتل
ثبت نام در سایت های فارسی
و...

payment.etoos.ir
۰۵۱-۳۷۰۰۹۲۵۴-۵
[telegram.me/etoospayment](https://t.me/etoospayment)

۶۵۰ هزار تومان

