

# مطالب مرتبط با موضوعات ارائه شده در رویداد مدرسه تابستانه داغ

## مهارتی روز دوم

### قدم‌های مهم در شروع استارت‌آپ

۱- بررسی انگیزه کارآفرینی:

روزانه صدها کسب و کار راه‌اندازی می‌شود اما داشتن و چرخاندن کسب و کار، کار هر کسی نیست. بسیاری از کارها بدون ارزیابی واقعی از اهداف شخصی، ویژگی‌ها و استعدادهای فردی شروع می‌شود. اگر کسب و کار خود را بدون ارزیابی صادقانه از انگیزه‌های خود شروع کنید، ممکن است در نهایت ناراضی و سرخورده شوید.

۲- انتخاب کسب و کار مناسب

اغلب افراد می‌پرسند چه کسب و کاری را باید شروع کنند؟ هیچ کس نمی‌تواند به این سوال پاسخ دهد. انتخاب شما یک انتخاب بسیار شخصی است. کارها در همه نوع و صنعتی می‌توانند موفق یا ناموفق باشند. موفقیت یا شکست یک کار بستگی به بازار مشتری، مهارت مالکان، نیروی کار، کیفیت محصول و زمان‌بندی دارد. در انتخاب یک کسب و کار باید سابقه، استعداد و علاقه‌های خود را مدنظر قرار دهید.

۳- امکان‌سنجی کسب و کار در این مرحله، انگیزه شخصی و احتمال وقوع بررسی می‌شوند. به احتمال زیاد، دوست دارید سریع به بانک بروید، وام بگیرید و کار خود را شروع کنید. اشتباه رایج توسط بسیاری از افراد عبارتست از متقاعد سازی کورکورانه مالک کسب و کار، شروع به کار بدون ارزیابی کافی از ایده. قبل از اینکه کاری انجام دهید باید ایده خود را از نظر امکان‌پذیری بررسی کنید (طرح توجیهی). امکان‌سنجی مناسب یا طرح توجیهی خوب یعنی بررسی دقیق واقعیت‌های مالی، شخصی و بازار.

۴- نیازمندی‌های راه‌اندازی و مشکلات معمول

یاد بگیرید چه مجوزها، مدارک، مقررات و قوانین مربوط به کسب و کار شما است. انواع سوابق مالی و مالیات محلی، استانی و کشوری، عوارض و بیمه را بدانید. انواع گزارشات داخلی و مدیریتی را مشخص کنید. مراحل لازم و چک لیست مربوط برای ارتباط B To B را مشخص کنید. نیازهای حرفه‌ای خود از قبیل بازاریابی، تبلیغات، حقوقی، حسابداری، مالی، بیمه و بانکی را مشخص کنید.

۵- توسعه برنامه کسب و کار بسیاری از مردم وقتی در مورد بیزنس پلن صحبت می‌کنند منظورشان طرح تامین مالی است. در حالیکه بیزنس پلن یا طرح و برنامه کسب و کار؛ یک برنامه راهبردی و استراتژیک است که برای توسعه کار و در جهت مدیریت داخلی مجموعه لازم است و درخواست تامین منابع مالی - طرح توجیهی؛ یک سند برای جمع‌آوری سرمایه بر مبنای طرح کسب و کار است.

۶- توسعه درخواست تامین مالی - طرح توجیهی و تامین سرمایه اولیه

برای رسیدن به این مرحله، شما باید به اندازه کافی پول در تامین هزینه‌های شروع کار داشته باشید. باید یک آنالیز و تجزیه تحلیل صادقانه از وضعیت مالی خود داشته باشید.

## ۷- تکمیل فرایند استارت‌آپ

شما برنامه خود را کامل نموده‌اید، برنامه مالی خود را تکمیل کرده‌اید حال وقت شروع، تنظیم قرارداد، دریافت مجوزها و تکمیل سایر نیازمندی‌ها است.

## اصول مهم برای شروع استارت‌آپ

در دنیای امروز کسب و کار، شروع استارت‌آپ یکی از داغ‌ترین موضوع‌هایی است که همه درباره آن صحبت می‌کنند. اما استارت‌آپ چیست و چگونه می‌توان یک استارت‌آپ موفق راه‌اندازی کرد؟ بزرگترین هدف هر استارت‌آپ هر چند بسیار کوچک، نوآوری است. نوآوری دو جنبه متفاوت دارد. زمانی که شما تکنولوژی موجود را وارد بازارهای جدید می‌کنید نوآوری افقی اتفاق می‌افتاد. اما در استارت‌آپ، ما به دنبال نوآوری عمودی هستیم. ایجاد و تجاری‌سازی تکنولوژی جدیدی که قبلاً وجود نداشته است. هر کسب و کاری استارت‌آپ نیست!

خیلی وقت‌ها کسب و کارهای کوچک با استارت‌آپ اشتباه گرفته می‌شوند. درحالی که دو نهاد کاملاً متفاوت هستند.

تفاوت‌های استارت‌آپ و کسب و کار کوچک:

۱- سرعت رشد: استارت‌آپ محصول نوآورانه‌ای دارد که قرار است به بخش بزرگی از بازار عرضه شود. این یکی از دلایلی است که بسیاری از استارت‌آپ‌ها تحت وب شکل می‌گیرند.

۲- نحوه تامین سرمایه: سرمایه‌گذاران یا بنگاه‌های سرمایه‌گذاری خصوصی، بهترین گزینه‌های پیش روی استارت‌آپ‌ها هستند. کسب و کارهای کوچک بیش‌تر تمایل دارند سرمایه خود را از طریق وام و قرض تامین کنند.

۳- برنامه برای بازپرداخت سرمایه:

حدود ۹۰٪ استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند. پس باید برنامه‌ای برای بازپرداخت سرمایه داشته باشید. وقتی که مطمئن شدید، مردم حاضر هستند بابت راه حل شما که منجر به ایجاد محصول یا خدمات شما می‌شود، هزینه پرداخت کنند، در واقع یک ایده‌ی استارت‌آپی دارید.

قبل از اینکه پول و زمان را صرف راه‌اندازی یک استارت‌آپ کنید، باید مطمئن شوید که این کسب و کار برای شما درآمدی خواهد داشت. یعنی شما قبل از اینکه یک پروژه‌ی استارت‌آپی را شروع کنید و پول و زمان زیادی صرف کنید، اول باید مطمئن شوید که این ایده پسندیده خواهد شد، یا به اصطلاح اعتبار خواهد داشت.

روش های ایجاد اعتبارسنجی ایده

۱- طراحی صفحه فرود:

یکی از راه های ایجاد اعتبارسنجی طراحی صفحه فرود یا لندینگ، است. توصیه می شود با استفاده از کلمات کلیدی، یک صفحه فرود گاه ساده و جذاب، برای ایده یا محصول خود طراحی کنید و در رسانه هایی که در اختیار دارید، آن را تبلیغ کنید.

۲- نظرسنجی:

نظرسنجی ها یکی از سریعترین راه ها برای دریافت اطلاعات مخاطب است. اما اگر این نظرسنجی به درستی انجام نگیرد، ممکن است اطلاعات نادرستی از مخاطبان بدست آورید. باید سوالات خود را در نظرسنجی با دقت زیادی انتخاب کنید، تا دقیقاً به هدفی که می خواهید برسید.

۳- راهنمایی گرفتن از مشاور فروش:

اگر خودتان جای مشتری باشید، از این محصول یا خدمتی که طراحی کرده اید، استفاده می کردید؟ اگر جوابتان "نه" است، پس چه انتظاری از مشتری دارید؟ در این زمینه، داشتن یک مشاور فروش می تواند به کسب و کار و استارت آپ شما کمک کند.

۴- تعامل مستقیم با مخاطب:

مستقیم با مشتریان گفتگو کنید، ایده های خود را مطرح کنید، با توجه به بازخورد عمل کنید تا به فروش برسید. نظرسنجی ها و بقیه روش های گفته شده، برای جمع آوری اطلاعات گزینه های خوبی هستند، اما اگر با مشتریان مکالمه داشته باشید، می توانید از نیازها و مشکلاتی که دارند، با خبر شوید.

۵- اندازه گیری بازار:

اینکه چند نفر حاضر هستند برای محصول یا خدمات شما پول پرداخت کنند؟ اندازه بازار یکی از مهمترین جنبه های بررسی و پرورش استارتاپ است. و اولین معیار سرمایه گذاران است. اگر به دنبال جذب سرمایه داران و کارآفرین های بزرگ هستید، باید اندازه بازار به همان اندازه بزرگ باشد.