

## ایرانی‌های به‌کشور بازگشته صاحب استارت‌آپ‌های موفق

نوپانا: دکتر علیرضا دلبری، معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری گفت: بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزء افرادی هستند که از خارج کشور بازگشته‌اند. وی بیان کرد: با توجه به اینکه استارت‌آپ‌ها به‌سرع‌ت در حال رشد هستند؛ اما نبود سرمایه‌گذار مناسب آنان را با مشکلاتی مواجه کرده و هنوز اکوسیستم و زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی در کشور ما به‌طور کامل شکل نگرفته است. وی با بیان اینکه بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزو افرادی هستند که از خارج کشور بازگشته‌اند، خاطر نشان کرد: این افراد در آنجا حقوق و مزایای خوبی داشته‌اند؛ اما پس از بازگشت استارت‌آپ‌های موفق در کشور راه‌اندازی کرده‌اند.

## نخستین سکوی تعاملی بومی راه‌اندازی شد

مهر: نخستین سکوی تعاملی بومی برای حل چالش‌های نوآوری در کسب و کارهای نوپا (استارت‌آپ) با همکاری دانشگاه تهران راه‌اندازی شد. علیرضا یاری، مجری طرح جویشگر بومی در این باره گفت: سامانه «نوپا» به‌عنوان اولین سکوی تعاملی بومی است که برای حل چالش‌های نوآوری در کسب و کارها با همکاری دانشگاه تهران راه‌اندازی شده و هم‌اکنون در اولین گام، مشور گرداز چالش‌های نوآوری شرکت‌های حوزه محتوا و جویشگرهای بومی روی این سامانه قرار گرفته است. وی افزود: با راه‌اندازی این سامانه کلیه متخصصان و پژوهشگران دانشگاهی و غیردانشگاهی از سراسر کشور می‌توانند برای حل نوآوری در کسب و کارهای نوپا یا هم به رقابت بپردازند و از پاداش‌های مالی در نظر گرفته‌شده برای حل چالش‌ها بهره‌مند شوند.

## «نسل فردا» بازار فروش اینترنتی لباس را بررسی کرد

## چرا خرید اینترنتی پوشاک در ایران، رونق چندانی ندارد؟

تنها ۵ درصد از مشتریان بازار پوشاک، به خرید اینترنتی محصولات این حوزه علاقه‌مند هستند. در این پرونده ویژه، به تحلیل این موضوع و بررسی دلایل آن می‌پردازیم. از زمان توسعه خدمات اینترنتی و دسترسی عمومی مردم به این خدمات، فروشگاه‌های اینترنتی در تمام دنیا شروع به رشد کردند.

برخی از این فروشگاه‌ها، نظیر آمازون و ای‌بی، سهم عمده‌ای از میلیاردها دلار تجارت و خرید و فروش را به خود اختصاص داده‌اند. در کشور ما نیز چند سالی است که فروشگاه‌های اینترنتی جایگاه موفق در زندگی روزانه مردم پیدا کرده‌اند. با توجه به آمارهای منتشرشده، خرید اینترنتی در ایران رشدی ۱۰ درصدی را تجربه کرده است و به‌عنوان یکی از عادت‌های اصلی خرید در سبک زندگی مردم، در حال نهادینه‌شدن است. در این میان، پرسش اصلی تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان لباس خریدها را شامل می‌شود و آیا در این عرصه موفق بوده است یا خیر؟ برای پاسخ به این پرسش، استارت‌آپ نظر بازار

را بررسی می‌کنیم. نظر بازار یکی از سرویس‌های بومی تحقیقات بازار آنلاین است که با در اختیار داشتن طیف وسیعی از مصرف‌کنندگان ایرانی، امکان تحقیقات بازار آنلاین را برای تمام کسب و کارهای بزرگ و کوچک فراهم می‌کند. داده‌های موجود از نظر بازار نشان می‌دهد که به‌طور کلی بازار فروش اینترنتی لباس در ایران از رونق چندانی برخوردار نیست که در این نوشتار به بررسی دلایل آن می‌پردازیم:

## ۱. اطمینان از کیفیت محصول:

معایب خرید اینترنتی لباس می‌توان به این موضوع اشاره کرد که مشتریان در هنگام خرید، توانایی بررسی کیفیت جنس لباس را ندارند و تنها جلوه بصری آن را می‌بینند.

## ۲. معرفی استارت‌آپ

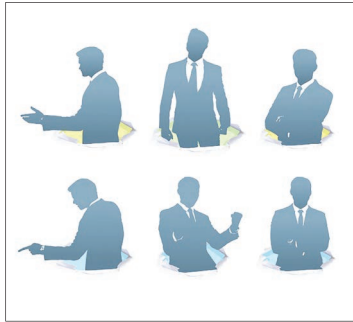
## با اپلیکیشن توب، ارزان‌ترین گزینه

## پیش روی شماست

حتماً برای شما هم پیش آمده است که پس از خرید محصولی بفهمید قیمت آن کالا در فروشگاه دیگری ارزان‌تر بوده و سرتان کلاه رفته است. قضیه وقتی بدتر می‌شود که فروشنده با ادعای تخفیف، کالا را به شما فروخته باشد. امروزه اپلیکیشن حرف اول در هر گوشی است و تمام دنیای موبایل و اسمارت فون بدون اپلیکیشن تقریباً بلااستفاده است. با افزایش تعداد فروشگاه‌های اینترنتی در ایران کاربران ایرانی نیاز به سرویس جدیدی هم برای شناختن محصولات فروشگاه‌های معتبر و جدیدالورود و هم برای یافتن بهترین قیمت محصول مورد نظرشان پیدا کرده‌اند. هرروز اپلیکیشن‌های جدیدی به بازار معرفی می‌شوند که هر کدام ویژگی‌های خاص خود را دارند و نیازهای

## ۳. رفتار سازمان

## تفاوت مدیران خوب با مدیران عالی



یک مدیر خوب دلیل سخنانش را برای کارمندان شرح می‌دهد و اگر این دلیل قانع‌کننده نباشد، آنان را وادار به اجرای سلیقه شخصی خود نمی‌کند؛ اما یک مدیر عالی برای یافتن راه‌حل مشکلات با کارمندان مشورت می‌کند؛ زیرا ممکن است هنگام مواجه‌شدن با یک مسئله، ایده‌های بهتری به ذهن کارمندان خطور کند؛

به علاوه، در صورت استفاده از ایده خلاقانه آنان در تصمیم‌گیری‌های سازمان، حس لذت‌بخش مالکیت آن ایده را تجربه می‌کنند. مدیران خوب باید همیشه لزوم اجرای امور را برای کارمندان شرح دهند و تسابایی که ممکن است با لحن دستوری با آنان صحبت نکنند؛ به‌طور مثال، شما باید از دستکش استفاده کنید؛ زیرا برای امنیت‌تان لازم است و ما نمی‌خواهیم آسیبی به شما وارد شود؛ حتی اگر نظر شما این باشد که خطر اندکی وجود دارد.

مدیران بد دستور می‌دهند؛ اما مدیران خوب دلیل گفته‌های‌شان را شرح می‌دهند. مدیران عالی فراتر از این عمل می‌کنند. آنان از مشارکت کارمندان در مسائل سازمان بهره می‌برند. همیشه این احتمال وجود دارد که یکی از کارمندان، پیشنهاد متفاوت و مفیدی ارائه دهد و این امر تنها در صورتی اتفاق می‌افتد که از ایده‌های آنان در تصمیم‌گیری‌ها استفاده شود.

مدیران عالی فراتر از این عمل می‌کنند. آنان از مشارکت کارمندان در مسائل سازمان بهره می‌برند. همیشه این احتمال وجود دارد که یکی از کارمندان، پیشنهاد متفاوت و مفیدی ارائه دهد و این امر تنها در صورتی اتفاق می‌افتد که از ایده‌های آنان در تصمیم‌گیری‌ها استفاده شود.

## تصویب قانون حمایت از شرکت‌های تسهیل رایانه‌ای

قانون: مرکز پژوهش‌های مجلس بندهای مربوط به طرح حمایت از مسئولیت شرکت‌های فراهم‌آور تسهیل رایانه‌ای دسترسی به عرضه و تقاضای خدمات و کالاها را پیشنهاد کرد. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارشی به «ماهیت حقوقی سامانه‌های رایانه‌ای تسهیل دسترسی به عرضه و تقاضای حمل‌ونقل» پرداخت و با بررسی سیاست ایران و کشورهای دیگر، بندهای طرح حمایت از مسئولیت شرکت‌های فراهم‌آور تسهیل رایانه‌ای دسترسی به عرضه و تقاضای خدمات و کالاها را پیشنهاد کرد. در این گزارش به‌طور خاص به بررسی وضعیت تاکسی‌های اینترنتی در کشورهای دیگر پرداخته شده و سپس با بیان اینکه قانون مشخصی در ایران وجود ندارد، قوانین تأثیرگذار در حوزه تجارت الکترونیکی، شهرداری‌ها و راهنمایی و رانندگی بررسی شده است.



مهم‌بعدی عدم اطمینان مشتریان از سبک خریداری شده به‌وسیله اینترنت است. این دلیلی است که سبک شده ۳۰ درصد از مشتریان دست به خرید اینترنتی لباس می‌زنند و فرایند خرید سنتی خود را به این کار ترجیح می‌دهند؛ البته برخی از فروشندگان اینترنتی پوشاک، با این مشکل مواجه شده‌اند. البته برخی از فروشندگان اینترنتی پوشاک، با این مشکل مواجه شده‌اند. البته برخی از فروشندگان اینترنتی پوشاک، با این مشکل مواجه شده‌اند. البته برخی از فروشندگان اینترنتی پوشاک، با این مشکل مواجه شده‌اند.



۱. نمایش قیمت محصولات دست‌دوم به‌همراه قیمت نومحصول. ۲. نمایش نمودار تغییرات قیمت محصول طی هفته‌های گذشته. ۳. امکان افزودن محصول به لیست علاقه‌مندی‌ها که در صورت تخفیف‌زدن آن فروشنده، توب به شما اطلاع می‌دهد.

## استارت‌آپ

## سه اصل اساسی برای بقای استارت‌آپ‌ها در بازار

مژده بنایی  
info@nopana.ir

استارت‌آپ‌ها با گذشتن از سختی‌های فراوان و رسیدن به بازار، کار اصلی خود را آغاز می‌کنند. این کار جنگیدن برای ماندن در بازار و پیشرفت کردن است. اگر استارت‌آپی بدون برنامه‌ای دقیق و هدفمند وارد بازار شود بی شک شکست می‌خورد و از بین می‌رود. با بررسی دلایل مختلف از بین رفتن استارت‌آپ‌ها، دریافتیم که یک مثلث فرضی برای بقا در بازار وجود دارد. ضلع این مثلث عبارت‌اند از:

## ۱. تحلیل نتایج:

استارت‌آپ‌ها با تحلیل دقیق و موبه‌موی شرایط می‌توانند به‌سرعت خود را با تغییرات موجود در بازار وفق دهند؛ فقط باید این هوش را داشته باشند که دائم شرایط را مورد بررسی قرار دهند و از تحلیل شرایط غافل نشوند.

## تمرکز بر فرهنگ سازمانی: استارت‌آپ‌ها

با تمرکز بر فرهنگ سازمانی می‌توانند به شرکت‌های کوچک شکست‌ناپذیر تبدیل شوند که هر کاری را برای بقا انجام می‌دهند. اگر فرهنگ سازمانی حاکم در یک استارت‌آپ غنی و بدون غلط‌تدوین شده باشد، نیروهای آن بدون دریافت چندین ماه حقوق هم به کار خود ادامه می‌دهند. همین فرهنگ است که یک تیم خوب را می‌سازد؛ همچنین تیمی در بازار به راحتی شکست نمی‌خورد.

۲. بررسی بازخوردها: استارت‌آپ‌ها می‌توانند با دریافت بازخوردها و بررسی آن‌ها و اعمال شرایط جدید در کار خود، نسبت به رقبا قوی‌تر عمل کنند. این پتانسیلی است که کسب و کارهای سنتی چندان ندارند و این موضوع، فرصت خوبی برای استارت‌آپ‌ها جهت رقابت با آنان و گرفتن حجمی از بازار فراهم می‌کند. با آنان و گرفتن حجمی از بازار فراهم می‌کند. با آنان و گرفتن حجمی از بازار فراهم می‌کند.

درافت بازخورد، تعهد شما نسبت به مشتری را نیز نشان می‌دهد و شرایط خوبی را برای تان رقم می‌زند.

## یادداشت

## اسلایدهای ارائه به سرمایه‌گذار (Pitch Deck) در مرحله Seed

ناصر غانم‌زاده  
ghanemzadeh@

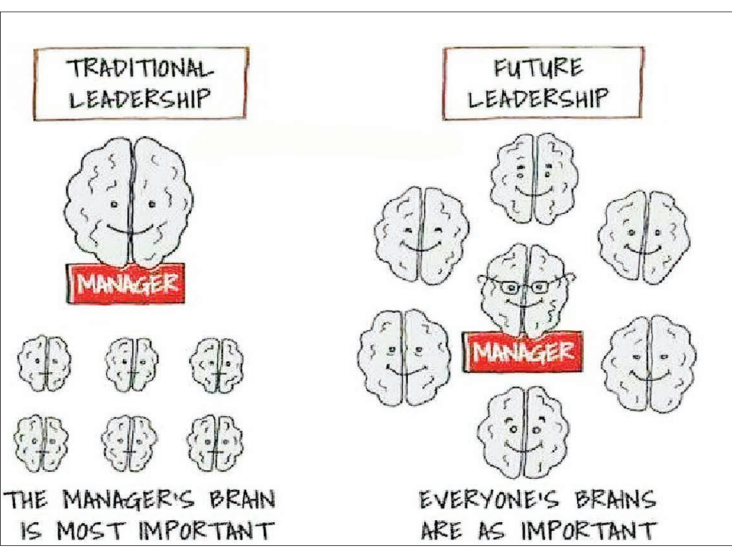
گرچه کیفیت استارت‌آپ شامل تیم، محصول و بزرگی بازار، در جذب سرمایه خیلی مهم است، اما نحوه ارائه به‌ویژه در نخستین جلسه با سرمایه‌گذار هم تأثیر بسیاری دارد. بسیار دیده‌ام که بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌های خوب، ارائه‌های بدی دارند که نشان‌دهنده توانایی‌ها و دستاوردهای آنان و تیم‌شان نیست با جزئیاتی را می‌آورند که در جلسه نخست لازم نیست و بیشتر گیج‌کننده است تا آگاهی‌دهنده (بسیاری از جزئیات را خیلی راحت می‌توان پس از آخرین اسلاید ارائه، در بخش ضمیمه‌ها آورد). در این نوشته پیشنهاد خودم را برای اینکه اسلایدهای ارائه به سرمایه‌گذار (Pitch Deck) در مرحله Seed به‌تیب شامل چه چیزهایی باید باشند، می‌آورم. دقت کنید این‌ها وحی منزل نیست و به‌فراخور می‌تواند تغییر کند: ۱. اسلاید نخست مختص معرفی است. اسلایدی شامل لوگو استارت‌آپ و احیاناً یک خط شعار (معرفی (با حسی شعار ارزش پیشنهادی). ۲. تیم: مهارت‌هایشان، لوگو دانشگاه‌ها/شرکت‌های معرفی که قبلاً افراد کلیدی این تیم بوده‌اند. بسیاری این اسلاید را آخر می‌آورند؛ ولی اگر تیم باتجربه‌ای دارید که باعث مأمور ارزش‌گذاری بیشتر شما می‌شود، حتماً این اسلاید را اول بیاورید. این کار باعث می‌شود شونده‌از همان ابتدا جدی‌تر گوش دهد و تأثیرپذیرتر باشد؛ زیرا می‌داند با تیمی «این کار» روبه‌روست. ۳. مسئله‌ای (Problem) که حل می‌کنید. ۴. راه‌حل (Solution): شما چگونه مسئله را (به‌خوبی) حل می‌کنید؛ ترجیحاً به‌همراه Demo. ۵. چرا بازار: آیه اندازه کافی، آ بزرگ است؟ در این اسلاید اندازه بازار (Addressable Market) را می‌آورید. ۶. چرا بازگران رقابتی فعلی بازار (incumbents) مسئله را آبه‌خوبی آحل نمی‌کنند، نکته مهم این است که فکر می‌کنید واکنش‌شان به ورود شما به بازار چه خواهد بود. ۷. رقابتی شما (استارت‌آپ‌های دیگر): برای نشان دادن رقبا روش‌های مختلفی وجود دارد. خودم سن مدل ۲ را ترجیح می‌دهم. ۸. اسلاید: Traction: تابه‌حال چه تعداد مشتری‌اکاریر جذب کرده‌اید. این اسلاید خیلی خیلی مهم است. ۹. مدل درآمدی: چگونه پول درمی‌آورید. ۱۰. بیزنس پلن و برآوردهای مالی: (Financials) و اسلاید به‌بالا (مدل درآمدی و برآوردهای مالی را می‌توانید در یک اسلاید هم بیاورید). ۱۱. چقدر پول/سرمایه می‌خواهید جذب کنید؟ و می‌خواهید در چه زمینه‌هایی هزینه کنید؟ (Use of proceeds) — این اسلاید را خیلی شلوغ نکنید یک Pie Chart ساده کافی است. ۱۲. اسلاید اختیاری (Optional): اگر دارید، Road Map یا Milestone: های فعالیت‌هایی را که سرمایه برای آن‌ها صرف خواهد شد، بیاورید. گرچه نوشته‌ام «اختیاری» ولی این اسلاید به‌نظم مهم است. اسلایدها باید (از دید دیدارین) ساده باشند. اسلایدهای ارائه را زیاد و شلوغ نکنید؛ چیزهای اضافی را نیاورید و ساده نگه دارید. دلیل ندارد همه چیز را جلسه اول بگویید. اگر فکر می‌کنید ممکن است چیزی را بررسند می‌توانید در ضمیمه‌ها بیاورید. سعی کنید از قبل چندین بار تمرین کنید. بهتر است ارائه خود پیش‌سرمایه‌گذار را روی بیست دقیقه ببندید. به‌طور معمول سرمایه‌گذاران حدود ۴۰ دقیقه تا یک ساعت برای هر استارت‌آپ زمان اختصاص می‌دهند؛ پس ارائه را روی بیست دقیقه تنظیم کنید و بقیه را برای پرسش و پاسخ آزاد بگذارید.



بازدهی با شناخت رابطه مستقیم دارد. هرگاه توجه خود به یک کارمند را افزایش دهید، عزت نفس او را افزایش داده‌اید و این کار به‌طور مستقیم منجر به تقویت بازدهی او خواهد شد. منبع: کانال مدیریت رفتار مصرف‌کننده



مدیر مشارکتی اجازه می‌دهد نقش‌ها و وظایف شاور باشند و تکامل یابند؛ اما مدیر سنتی، به وجود نقش‌ها و وظایف مشخص اصرار دارد. منبع: کانال ترغند مدیریت



رهبری سنتی یا مدرن؟! مدیران باید تیم خوب و متفکر بسازند یا باید «هن می‌دانم» به «مافکر» می‌کنیم؟ تبدیل‌شد منبع: کانال مدیریت رفتار مصرف‌کننده

## در قاب تصویر

