

دوست داری برای آینده خودت یک کسب و کار داشته باشی!!! و رئیس خودت، خودت باشی???

آره، چطوری؟

بیا با ایده خودت یک کسب و کار داشته باش!!!



چطوری
ایده خودمو به
کسب و کار تبدیل
کنم؟

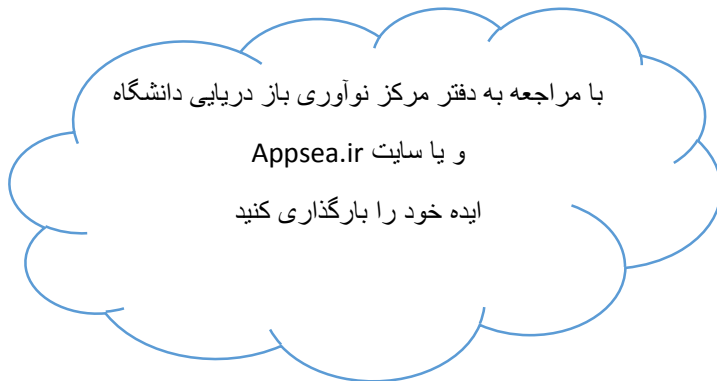


استارت‌آپ چیست؟

استارت‌آپ، به شرکت های نوپایی گفته می شود که با یک ایده ساده و اولیه شروع می کنند و به سرعت رشد می کنند. استارت‌آپ ها به سرمایه هنگفتی نیاز ندارند و با یادگیری سریع و تکنولوژی رشد می کنند.



استارت آپ به پروژه‌هایی گفته می‌شود که در جریان آن، یک ایده خام، به کمک تلاش و کوشش یک گروه به تولید یک محصول می‌انجامد و زمینه برای فروش آن محصول فراهم می‌شود.



۱- ایده پردازی



مفهوم استارت آپ از یک ایده شروع می‌شود، این ایده ممکن است خلاقانه و جدید بوده و یا ممکن است برگرفته از یک کسب‌وکار خارجی یا داخلی باشد.

به عنوان مثال، قرار نیست که همیشه یک کسب‌وکار جدید بر مبنای یک اختراع جان بگیرد، شاید یک فرد خلاق بتواند با تغییر کوچکی در یک فلاسک چای، توجه مشتریان را به آن جلب کرده و آن را به عنوان محصول بفروشد. پس همیشه قرار نیست ایده یک استارت آپ پیچیده و سنگین باشد یا هزینه زیادی برای سرمایه گذاری لازم داشته باشد.

اگر در اینترنت کلمه بهترین ایده‌های استارت آپی را سرچ کنید، احتمالاً به گزینه‌های متعددی می‌رسید که برخی از آنها در نگاه اول مسخره یا نشدنی به نظر می‌رسد، اما می‌بینید که گروهی از جوانان پر تلاش توانسته‌اند که همین ایده‌های مسخره را به کسب درآمد برسانند و اکنون در چندین نقطه دنیا به فعالیت مشغولند. پس هیچ وقت برای ایده‌پردازی در حوزه کارآفرینی نترسید.

۲- تحقیق و تعیین نقشه راه



گام دوم که برای تحقق بخشیدن به مفهوم استارت آپ باید بردارید، برداشتن یک کاغذ سفید و نوشتن نقشه راه است. در واقع این یک طرح خام از ایده شما و مسیر کلی آن است و باید در آن مشخص کنید که می‌خواهید به چه نقطه‌ای برسید. همانطور که گام اول را با ایده پردازی برداشته‌اید، بهتر است کمی خیال پردازی کنید و هدف خود را تا نهایت ممکن پیش ببرید.

بعد از مشخص شدن هدف نهایی، زمان آن رسیده است که این مسیر را به چندین مسیر کوتاه‌تر بشکنید و در واقع چندین هدف کوتاه و بلند برای خود در نظر بگیرید. به عنوان مثال اگر قصد دارید به یک شهر دیگر سفر کنید، باید در مسیر خود مشخص کنید که به کدام یک از روستاها یا شهرستان‌ها خواهید رسید و هدف شما در آنجا چیست.

در مرحله بعد، باید تحقیق کنید. داشتن یک ایده خام خوب است، اما به همان اندازه خطرناک است و ممکن است شما را از مسیر خارج کند. تحقیقات شامل بررسی‌های مختلف در مورد محصول و همچنین استقبال مشتریان از این محصول است. بهترین نقطه برای شروع تحقیق این است که از افراد خانواده و آشنایان خود بخواهید که در مورد ایده شما نظر دهند و اگر ایرادی در این مسیر وجود دارد، به شما متذکر شوند.

۳- ثبت ایده و ادعای مالکیت



مرحله قبل نباید از محدوده خانواده و آشنایان قابل اعتماد بیشتر شود، دلیل این موضوع هم ساده است، جلوگیری از افشای ایده. فراموش نکنید که ایده یک چیز جدید است و ذهن افراد مختلف با یکدیگر متفاوت است. شاید شما به یک ایده رسیده باشید که افراد دیگر هرگز به آن فکر نکرده‌اند.

بنابراین در مرحله سوم از راه اندازی استارت آپ باید به سراغ ثبت ایده و ادعای مالکیت آن بروید. اگر ایده شما تکراری و برگرفته از سایر شرکت‌ها و کسب‌وکارهای ملی و بین‌المللی است، کار شما چندان سخت نیست و برای ثبت آن نیازی به مراحل سختی ندارید.

اما در برخی موارد شاهد اختراع و ایده‌های خلاقانه از طرف افراد هستیم که در سطح ملی و در سطح بین‌المللی، نمونه‌های مشابه ندارند. اگر ریسک افشای آن را بپذیرید و آن را با افراد مختلف در میان بگذارید، احتمال دزدیده شدن ایده شما وجود دارد و شاید افرادی امکانات لازم برای رسیدن سریع‌تر به نتیجه آن را داشته باشند.

برای ثبت اختراع و ایده نوآورانه خود، به سراغ پایگاه اطلاع‌رسانی مرکز مالکیت معنوی به آدرس اینترنتی <http://iripo.ssaa.ir> بروید و مراحل ثبت اختراع خود را انجام دهید تا بتوانید نسبت به مالکیت آن ادعا کنید. تمامی مراحل انجام ثبت اختراع در این وبسایت آموزش داده شده است پس از انجام و ثبت آن، یک گواهی ثبت اختراع به شما داده می‌شود که می‌توانید به کمک آن ادعای مالکیت خود را داشته باشید.

۴- تهیه نمونه اولیه

ایده‌های مختلفی در قالب مفهوم استارت آپ تعریف می‌شوند که انجام هر کدام از آنها از یک مسیر متفاوت عبور می‌کند. برخی از این ایده‌ها، خدماتی هستند و نیازی به تهیه نمونه اولیه ندارند، برخی دیگر شامل نمونه‌های آزمایشگاهی می‌شوند، که اصلی‌ترین گام مربوط به همین تهیه نمونه اولیه است.

پس در ابتدا مشخص کنید که محصول نهایی شما چه چیزی خواهد بود و آیا امکان تولید نمونه اولیه از آن وجود دارد؟ توجه داشته باشید که:

کارهای خدماتی، نیازی به تولید نمونه اولیه ندارند، اما تحقیقات در آنها لازم است؛

کارهای آزمایشگاهی به تولید نمونه اولیه وابسته هستند و تحقیقات نیز در آنها لازم است؛

ایده‌های اینترنتی برای تولید نمونه اولیه ساده‌تر هستند و باید با سرعت بیشتری انجام گیرد؛

تولید نمونه اولیه برای یک محصول خاص سخت‌تر است و باید از افشای آن جلوگیری شود؛

تولید نمونه اولیه برای یک محصول باید همراه با تحقیق در مورد بازاریابی و نیاز مشتریان باشد.

پس اگر مشخص کرده‌اید که محصول نهایی شما به چه صورتی است، باید ببینید که عکس العمل افراد جامعه نسبت به نمونه اولیه آن به چه صورت است. بنابراین، سعی کنید که چند نمونه اولیه تولید کنید که کیفیت آنها برای عموم جامعه قابل قبول باشد.

۵- عرضه نمونه به جامعه هدف کوچک و بررسی بازار

در گام دوم پیشنهاد دادیم که ایده خود را به افراد نزدیک و خانواده خود نشان دهید و نظر آنها را بپرسید. اما در این مرحله، با توجه به این که ایده خود را ثبت کرده‌اید و می‌توانید ادعای مالکیت داشته باشید، می‌توانید جامعه هدف خود را توسعه دهید. چند مورد یا نمونه اولیه را تولید کنید (در مورد محصولات فیزیکی بهتر است ۱۰۰ نمونه باشد)، و آن‌ها را در اختیار جامعه هدف خود قرار دهید و همزمان با آن، یک فرم نظرسنجی نیز در اختیار آنها قرار دهید. از این افراد بخواهید که از محصول مورد نظر استفاده کنند و در مورد شرایط مختلف آن نظر دهند.

فرم نظرسنجی شما می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

کیفیت کاری محصول؛

کیفیت ظاهری محصول،

کیفیت خدماتی محصول؛

قیمت مناسب برای محصول؛

پیشنهاداتی برای بالا بردن کیفیت کاری محصول؛

میزان تمایل مشتریان به محصول؛

احتمال موفقیت محصول در بازار؛

نیازها و نواقص عملکردی محصول.

تهیه این فرم نظرسنجی تا حدود زیادی سلیقه‌ای است و تحت تأثیر نوع محصول و خدمات آن ممکن است تغییر کند. ولی همیشه سعی کنید که از جامعه هدف خود پیشنهادهای مختلفی دریافت کنید و از آنها بخواهید که خیلی سریع و بدون رودربایستی در مورد محصول شما نظر دهند. این نظرها در گام‌های بعدی به شما کمک خواهند کرد و یکی از اصلی‌ترین عوامل موفقیت استارت آپ ها به شمار می‌روند.

۶- ثبت ایده و محصول

در مرحله قبل، ایده خود را به ثبت رسانده‌اید و این شانس را به خود داده‌اید که در مورد مالکیت آن ادعا داشته باشید. اما این ادعا نمی‌تواند شامل محصولات به دست آمده از آن باشد و ممکن است افرادی از محصولات مشابه با آن یا حتی از ویژگی‌های بهتر آن استفاده کنند. پس باید در مراجع قانونی نسبت به ثبت ایده و محصول خود اقدام کنید و مطمئن شوید که هیچ شخص دیگری از محصولات شما استفاده نمی‌کند.

مقدمات انجام این کار نیز همانند مراحل ثبت اختراع است و می‌توانید از پایگاه اطلاع رسانی مرکز مالکیت معنوی این کار را انجام دهید تا از مراحل بعدی و از کپی نشدن محصول خود مطمئن شوید. مفهوم استارت آپ با ریسک همراه است و باید نهایت تلاش خود را به کار بگیرید تا این ریسک‌ها را از بین ببرید.



۷- پیدا کردن سرمایه‌گذار

یکی از مهمترین مراحل و شاید بزرگترین چالش برای راه اندازی استارت آپ، پیدا کردن یک سرمایه‌گذار برای پروژه است که بتواند ریسک سرمایه‌گذاری بر روی یک ایده نو را بپذیرد. در بالا به این نکته اشاره کردیم که استارت آپ ها همیشه با ایده‌های نو شروع نمی‌شوند و ممکن است در برخی از آنها ایده‌های تکراری یا ایده‌های اجرا شده در سایر کشورها پیاده‌سازی شود. بنابراین، شاید پیدا کردن یک سرمایه‌گذار بعد از مدتی امکان‌پذیر باشد، اما لازم است که نوع سرمایه‌گذاری آنها نیز مشخص شود.

منبع: مهران منصوری فر: استارت‌آپ چیست؛ مراحل راه اندازی استارت‌آپ و نمونه‌های موفق آن ، <https://modireweb.com/what-is-the-startup>

مرکز نوآوری باز دریایی:

آدرس تهران: خیابان پاسداران - روبروی بهارستان دهم - تالار دریا - مرکز نوآوری باز دریایی

تلفن: ۲۲۵۴۸۱۹۲

www.appsea.ir