



## استارتاپ چیست؟ چطور می شود یک استارتاپ موفق داشت

طبق آمارهای موجود در زمینه کسب و کارهای کوچک، در ایران چیزی بالغ بر ۵۰۰ هزار کسب و کار کوچک وجود دارد. هنگامی که شما برخی از رایج ترین دلایل را برای راه اندازی یک استارت آپ از جمله داشتن یک ایده کسب و کار منحصر به فرد، طراحی حرفه ای به همراه انعطاف پذیری بالا برای رشد، حرکت به سمت استقلال مالی و سرمایه گذاری و مواردی از این قبیل را در نظر بگیرید، هیچ جای تعجب نیست که کسب و کارهای کوچک با نرخ بالایی در سطح کشور گسترش یابند .

اما هر کسب و کار کوچکی، نمی تواند به موفقیت دست پیدا کند .تنها حدود نیمی از کسب و کارها، حداقل دو سال باقی مانده است و کمتر از یک سوم آن ها می تواند وارد پنجمین سال فعالیت خود شوند. بنابراین زمانی که تصمیم می گیرید تا تبدیل به یک صاحب کسب و کار شوید، در حقیقت در حال ورود به یک چالش واقعی هستید. پرداختن به مواردی که در ادامه گفته می شود و دنبال کردن تمام مراحل، هنگامی که می خواهید کاری را شروع کنید، پایه ای برای موفقیت کسب و کار شما خواهد بود.

با پیشرفت علم و گسترش فناوری استارت آپ ها جایگاه ویژه ای در حوزه کسب و کارهای کوچک و بزرگ پیدا کرده اند .

استارتاپ نوعی کارآفرینی مدرن و فعالیتی است که بر پایه فناوری قرار دارد .اما هر کسب و کاری که مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات باشد لزوما استارت آپ نیست .با این وجود کلیه استارت آپ ها به نوعی از موبایل، وب، اینترنت و تکنولوژی استفاده می کنند. شاید در نگاه اول بعضی فکر کنند که استارتاپ ها همان کارآفرینان هستند. اما کارآفرینی فرآیندی است که یک مدل کسب و کار مشخص را تنها با تیم های جدید یا در مکان ها و زمان های جدید بازآفرینی می کند. ولی کار استارتاپ ها ساخت یک مدل کسب و کار جدید است .یعنی علاوه بر تغییر مکان، زمان و تیم کاری کسب و کار ، اجزای آن (محصولات،روش توزیع،فعالیتها و منابع مورد استفاده، مشتریان هدف و ...) را هم تغییر می دهد. کاری که با ابهام و ریسک بالا انجام می گیرد و نتیجه آن در صورت موفقیت، خلق ثروت زیاد برای صاحبان استارت آپ است .

معمولا کارآفرین اجزاء مدل کسب و کار خود را می شناسد و نمونه واقعی آن را در محیط های دیگر دیده است. ولی برای استارتاپ بعضی یا همه اجزای، ناشناخته و همچنین دارای ابهاماتی است. حتی بازارهای هدف برای تیم استارتاپی، در حد فرضیه و حدس و گمان است. ضمنا گسترش پذیر بودن و تکرار پذیر بودن مدل کسب و کار استارتاپ هم با ابهام مواجه است.



## گامهای راه اندازی یک استارتاپ

### 1. تحقیق و بررسی در مورد بازار و هدف

انجام تحقیقات در مورد بازار اولین قدم برای تعیین آن است که آیا ایده‌ای که در سردارید واقعاً عملی و قابل اجرا است یا خیر؟ تحقیق خود را با نوشتن آنچه فکر می‌کنید در روند انجام کاری ناصحیح است آغاز کنید. در حقیقت شما قصد دارید با راه‌اندازی استارت آپ جدید باری را از روی دوش یک پروسه‌ی غلط برداشته و آن را ساده کنید. پس لازم است متن خود را روی کاغذ نوشته و آن را در مقابل چشمان خود قرار دهید. تصور کنید چند نفر مثل شما به این مشکل فکر کرده‌اند و با شما در مورد وجود این مسئله در یک چرخه‌ی خراب حرف زده‌اند؟ بهترین کار این است که با آن‌ها در خصوص راه‌حل‌های پیشنهادی خود وارد مذاکره شوید. این افراد در حقیقت همان کسانی هستند که وقتی استارت آپ خود را راه‌اندازی کردید آن را از شما خریده و جزو مشتریان شما خواهند شد. تنها نکته‌ای که در بررسی و سؤالات خود باید به جواب روشنی از آن برسید این است که آیا ایده‌ای که در سردارید به اندازه‌ی کافی مفید، حلال مشکلات و متفاوت از سایر ایده‌های موجود خواهد بود یا خیر؟ پاسخ این پرسش قطعاً باید “بله” باشد تا مطمئن شوید می‌توانید قدم بعدی را برای راه‌اندازی استارت آپ خود بردارید.

نکته‌ای که می‌بایست به آن توجه کنید این است که باید مستندات این تحقیق را نگه‌دارید تا در مراحل بعدی از آن استفاده کنید. این اسناد در آینده به شما در جذب سرمایه و قانع کردن سرمایه‌گذاران کمک خواهد کرد.

### 2. ایجاد یک طرح توجیهی کسب و کار

شما نیاز به یک برنامه دارید تا ایده استارت آپ را به واقعیت تبدیل کنید. یک طرح کسب و کار، برنامه‌ای است که کسب و کار شما را از مرحله راه‌اندازی تا مرحله رشد هدایت خواهد کرد، و این باید برای همه کسب و کارهای جدید باشد.

خبر خوب این است که انواع مختلفی از طرح‌های تجاری برای انواع مختلف کسب و کار وجود دارد. اگر قصد دارید از یک سرمایه‌گذار یا موسسه مالی حمایت مالی بگیرید، یک طرح کسب و کار سنتی ضروری است. این نوع طرح کسب و کار به طور کلی طولانی و کامل است و مجموعه‌ای از بخش‌هایی دارد که سرمایه



گذاران و بانک ها در هنگام تایید ایده شما به دنبال آن ها هستند.

اگر که به دنبال حمایت مالی نباشید و تنها بخواهید بررسی کنید که برای رسیدن به اهداف خود، چه کارهایی باید انجام داد، یک طرح کسب و کار ساده یک صفحه ای می تواند به شما در مورد آنچه که می خواهید به آن دست پیدا کنید و نحوه رسیدن به آن، کمک کند. در حقیقت، شما حتی می توانید یک طرح کسب و کار کاری را در پشت یک دستمال کاغذی ایجاد کنید و در طول زمان آن را بهبود بخشید. نوشتن طرح برای استارت آپ شما، به هر شکل و در هر قالبی که باشد، همیشه بهتر از این است که هیچ چیزی وجود نداشته باشد.

### 3. برنامه ریزی مسائل مالی

شروع کسب و کار کوچک نیاز به پول زیادی ندارد، اما شروع کسب و کار نیاز به سرمایه گذاری اولیه دارد و همچنین شما باید توانایی پوشش هزینه های در حال انجام کار، قبل از دستیابی به سود را داشته باشید. هزینه های اولیه راه اندازی یک کسب و کار، (مجوز ها، گواهی نامه ها، تجهیزات، هزینه های حقوقی، بیمه، نام تجاری، تحقیقات بازار، موجودی، علامت تجاری، مراسم افتتاح بزرگ، اجاره ملک و...) و هزینه هایی که پیش بینی می کنید، حداقل برای ۱۲ ماه برای پیشبرد کارتان به آن نیاز دارید (اجاره، خدمات آب و برق، بازاریابی و تبلیغات، تولید، لوازم، هزینه های سفر، حقوق کارمندان، حقوق و دستمزد خود، و غیره). همه ی این هزینه ها را برآورد و جمع کنید، مقدار سرمایه اولیه ایست که شما نیاز دارید.

حالا که دریافتید سرمایه اولیه ای که نیاز دارید چقدر است، راه های مختلفی برای تامین مالی وجود دارد:

- سرمایه گذاری شخصی
- وام های کوچک تجاری
- کمک های کوچک تجاری
- تامین جمعی سرمایه

یکی دیگر از روش هایی که استارت آپ ها برای آغاز کار می توانند انجام دهند، تحت عنوان بوت استرپ شناخته می شود؛ به این معنی که شما با حداقل سرمایه مورد نیاز (فقط برای آنچه که ضروری است) کار خود را آغاز کنید .



البته همانطور که احتمالاً شما نیز حدس می زنید، بهترین گزینه ترکیبی از روش های ذکر شده فوق است. به این ترتیب که با توجه به هدف خود، ترکیبی از بین موارد ذکر شده را انتخاب و برنامه ای برای جذب سرمایه ای که جهت راه اندازی استارت آپ خود نیاز دارید، تنظیم کنید.

#### 4. ثبت و ایجاد مالکیت امن معنوی برای ایده‌ی استارت آپ خود

وقتی مطمئن شدید که ایده‌ی نابی در سر داشته و حتماً می‌خواهید آن را عملی کرده و استارت آپ خودتان را راه‌اندازی کنید باید همه‌ی خطراتی که ممکن است آن را تهدید کند بشناسید. یکی از مهم‌ترین خطرات دزدیده شدن طرح شما است. برای حفظ ایده‌ی خود پیش از هر کاری برای آن مالکیت معنوی یا Intellectual Property یا IP ایجاد کنید. مالکیت معنوی به فرآیندی گفته می‌شود که توسط فرد یا شرکت، برای حقوق مربوط به یک محصول ایجاد می‌شود. از جمله مثال‌های آن می‌توان به حق چاپ، علائم تجاری و ثبت برندها اشاره کرد. این یکی از عوامل موفقیت شرکت و برای محصول یا استارت آپ شما بسیار حیاتی است و پروتکل مناسبی برای محافظت از عامل تمایز استارت آپ شما از سایر طرح‌های مشابه خواهد بود. ضمن آن که دیگری امکان دزدیدن طرح و ثبت آن را به نام خود نخواهد داشت. تنها در صورتی که برای استارت آپ خود IP داشته باشید قانون می‌تواند از مالکیت معنوی شما دفاع کرده و آن را برای شما می‌داند.

#### 5. انتخاب ساختار کسب و کار

کسب و کار کوچک شما می‌تواند یک شرکت خصوصی، یک شرکت تضامنی، یک شرکت با مسئولیت محدود (LLC) یا یک شرکت سهامی باشد. ساختار کسب و کاری که انتخاب می‌کنید، روی خیلی از فاکتورها از جمله نام تجاری شما، میزان مسئولیت شما، بر نحوه تأمین مالیات شما تاثیر می‌گذارد.

شما می‌توانید یک ساختار اولیه کسب و کار را انتخاب کنید، و سپس هنگامی که کسب و کار شما رشد کرد و بزرگ تر شو و احساس نیاز کردید می‌توانید ساختار خود را تغییر دهید.

بسته به پیچیدگی کسب و کار شما، ممکن است در یک مشاوره از نمایندگی یا CPA حسابدار عمومی





گواهی شده، مطمئن شوید که چه نوع ساختاری را برای کسب و کار انتخاب کنید.

## 6. نام تجاری خود را انتخاب و ثبت کنید

نام کسب و کار شما، تقریباً در همه جنبه های کسب و کار شما تاثیر گذار است، بنابراین باید یک اسم خوب انتخاب کنید. هنگام انتخاب گزینه های خود برای نام کسب و کارتان، اطمینان حاصل کنید که به تمام پیامدهای بالقوه فکر کرده اید. هنگامی که یک نام برای استارت آپ خود انتخاب کردید، بررسی کنید که آیا در حال حاضر علامت تجاری شرکت دیگری هست و یا کسی از این نام استفاده می کند یا نه. در انتخاب این کلمه به اندازهی کافی دقت، صبر و حوصله به خرج دهید و آن را با چندین نفر به مشورت بگذارید. برند شما باید متناسب باهدف شما از راه اندازی استارت آپ و البته خوش آوا باشد.

## 7. ثبت دامنه ای مطابق با عنوان برند

در راه اندازی استارت آپ کاری که به سرعت و بعد از انتخاب نام برند خود باید انجام دهید این است که دامنه ای با عنوان برند خود ثبت کنید. و در تمام شبکه های اجتماعی صفحه ای اختصاصی استارت آپ خود را ایجاد کنید. هرچند لازم نیست به سرعت شروع به درج مطلب کنید اما حتماً صفحات را در رزرو خود داشته باشید.

## 8. تعریف موارد و موضوعات قابل انجام در طرح استارت آپ

این موضوع بسیار بااهمیت است. در حقیقت معنی آن تعریف درستی است که از مجموعه ای خود ارائه می کنید. در این خصوص با یک کارشناس ثبت شرکتها مشاوره کنید. اهمیت این موضوع از آن جهت است که در آینده ای نه چندان دور با موضوعاتی همچون مالیات بر درآمد روبرو خواهید شد و تعریفی که امروز از استارت آپ و شرکت خود ثبت می کنید تعیین کننده ی مبالغی است که به عنوان مثال برای مالیات باید بپردازید.



## 9. دریافت مجوزهای مربوطه

بخواهید یا نخواهید، کاغذ بازی بخشی از روند راه اندازی یک استارت آپ و یا کسب کار است. انواع مختلف مجوزهای کسب و کار های کوچک وجود دارد که شما باید بسته به نوع استارت آپی که می خواهید شروع کنید و جایی که در آن قرار دارید، در خواست مجوزهای لازم را می دهید. برای این کار باید تحقیق کنید چه مجوزهایی در طول فرآیند راه اندازی استارت آپ شما اعمال می شود.

## 10. انتخاب سیستم حسابداری

یکی از مهمترین سیستم های کسب و کارهای کوچک یک سیستم حسابداری است. سیستم حسابداری شما برای ایجاد و مدیریت بودجه شما لازم است، می توانید با کمک این سیستم، نرخ ها و قیمت ها را تنظیم کنید، تجارت یا معامله با دیگران انجام دهید و مالیات خود را محاسبه کنید. شما می توانید خود سیستم حسابداری خود را کنترل کنید یا یک حسابدار را استخدام کنید تا کارهای محاسباتی و حسابداری را انجام دهد. اگر تصمیم گرفتید خودتان کسب و کاری را شروع کنید، اطمینان حاصل کنید که این سوالات را در زمان انتخاب نرم افزار حسابداری در نظر گرفته اید.

طراحی داخلی شرکت اداری استارت آپ

## 11. انتخاب مکان استارت آپ

انتخاب و راه اندازی محلی برای استارت آپ شما، اهمیت دارد؛ اینکه آیا شما یک دفتر-خانه، یک فضای اداری مشترک یا خصوصی دارید و یا یک محل خرده فروشی .

شما باید درباره مکان، تجهیزات و تنظیمات کلی کسب و کارتان فکر کرده و مطمئن شوید که محل کسب و کار شما برای نوع کسب و کار شما مناسب است. همچنین در مورد این مساله که آیا می خواهید فضای کسب و کار خود را اجاره کنید یا بخرید نیز باید فکر شود.



## 12. تیم خود را آماده کنید

اگر تصمیم دارید کارکنان خود را استخدام کنید، اکنون زمان انجام این کار است. اطمینان حاصل کنید که برای پر کردن مشاغل توسط افراد مناسب زمان کافی داشته و مسئولیت های شغلی که در هر موقعیت قرار دارند، را در نظر بگیرید. اما اگر می خواهید کارکنان را استخدام نکرده و به جای آن، کار را برون سپاری و از پیمانکاران مستقل استفاده کنید، اکنون زمان کار با یک وکیل یا نماینده رسیده تا کارهای مربوط به جستجو و قراردادهای شما را انجام دهد.

## 13. استارت آپ خود را ارتقا دهید

هنگامی که کسب و کار شما در حال اجرا است، باید شروع به جذب مشتریان و مصرف کنندگان کنید. شما می بایست با نوشتن یک پیشنهاد فروش منحصر به فرد (USP) و ایجاد یک طرح بازاریابی بر اساس اصول اولیه شروع کنید. سپس، ایده های بازاریابی استارت آپ های مشابه خود را شناسایی کرده تا بتوانید تصمیم بگیرید که چگونه می توانید کسب و کار خود را به طور موثرتر ترویج و تبلیغ کنید.

### عواملی که باعث نابود شدن استارتاپ شما می شود

- عدم نیاز بازار : یعنی به جا نو آوری و توجه به نیاز بازار یک استارتاپ راه اندازی کنیم . پس اولین قدم اینه که تحقیق کنیم که بازار به چه نوع استارتاپ هایی نیاز دارد و مردم بیشتر دنبال چه چیز هایی هستند.
- کمبود بودجه : به دو صورت ممکنه کمبود بودجه برای ما در دسر ساز بشه. یکی اینکه ما از اول سرمایه ی مناسب برای راه اندازی استارتاپ را در اختیار نداشته باشیم . دیگر اینکه بودجه کافی برای کسب و کار ما در دسترس بوده ولی ما مدیریتی برای خرج کردن این بودجه نداشتیم.
- تیم نادرست : شما برای راه اندازی یک استارتاپ نیاز به یک تیم متخصص با انگیزه و فعال دارید . در غیر این صورت انتظار نداشته باشید که موفق شوید.



- خارج شدن از رقابت : خیلی از استارتاپ ها بعد از اینکه به یک جایگاه خوبی رسیدند دیگر به تحلیل رقبا نمی پردازند. در صورتیکه شما دائما باید رقبای کسب و کار خود را بشناسید و تحلیل کنید. پس هیچوقت از بازار رقابت خارج نشوید.
- قیمت گذاری نامناسب : این نکته را بدانید که هیچ مشتری ای در ابتدای کار برای محصولی که هرچند با کیفیت است ولی قیمت بالایی دارد پول خرج نمیکند. پس اگر در آغاز کسب و کار خود محصولاتان هر چقدر هم که مرغوب باشد به قیمت بالایی برای فروش بگذارید انتظاری نمی توانید داشته باشید که فروش خوبی هم داشته باشید.
- محصول ضعیف : اگر همیشه خدمات و محصولاتتان به یک شکل باشد یعنی هیچ تغییر و نوآوری بعد از یک مدت در آن ایجاد نکنید نمی توانید توقع داشته باشید که در بازار برای مشتری جذابیتی داشته باشید.
- نداشتن یک استراتژی : هر کسب و کاری نیاز به یک برنامه ی دقیق و استراتژی دارد تا طبق آن پیش بروید.
- تبلیغات نامناسب : همانطور که می دانید تبلیغات تاثیر به سزایی در استارتاپ شما دارد پس اگر قصد تبلیغات دارید حواستان باشد که کی و کجا تبلیغ می کنید که برای شما نداشته باشد.
- توجه نکردن به نظر مشتری : خیلی از کسب و کار ها بعد از مدتی دیگر به خواسته ها و نظر مشتری بی توجه می شوند. همین امر باعث سقوط استارتاپ آن ها می شود .
- این نکته را همیشه بدانید که نظر مثبت مشتری برای بقای کار شما الزامی است.
- زمان نامناسب معرفی محصول : این مورد 15٪ کار ه را دگیر خود کرده است. خیلی از محصولاتی که در زمان مناسبی معرفی نشده اند موفقیت چندانی کسب نکرده اند. پس به این نکته هم توجه کنید.
- بی رحمی نسبت به استارتاپ : خیلی از افرادی که کسب و کار خوبی هم داشته اند بعد از مدتی بنا به دلایل مختلف خانوادگی و مشکلات به وجود آمده نسبت به کار خود بی رحم می شوند و توجه و تلاش سابق را ندارند.
- عدم هماهنگی سرمایه گذار ها: هر سرمایه گذاری در کار نظر خود را دارد. اگر به نظرات همه آن ها خیلی دقت بشه یکسری مشکلات به وجود می آید .
- در این مورد سعی کنید همه ی ایده ها را از یک فیلتر رد کنین تا ایده ای که بر اساس استراتژی کار شماست انتخاب شود.
- تغییر مسیر نادرست : 10٪ از کسب و کار ها به همین دلیل از بین می روند .
- خیلی از کارفرما در نیمه های راه تصمیم به تغییر مسیر می گیرند ولی این تغییر مسیر ناگهانی در خیلی از موارد غلط انتخاب می شود که به طور کلی باعث نابودی آن استارتاپ می شود.







- نبودن اشتیاق : وجود اشتیاق به کار لازمه ی ادامه ی آن کسب و کار است .اینکه شما بعد از مدتی نسبت به کارتان سرد می شوید نمی توانید توقع داشته باشید آینده ی کاری خوبی در پیش رویتان باشد.
- موقعیت مکانی بد : 9٪ استارتاپ ها با این چالش مواجه می شوند .به این معنا که یک کار در جایی قرار می گیرد که هیچ ایده و خلاقیت برای آن وجود ندارد.
- کمبود سرمایه و علاقه ی سرمایه گذار : برای هر استارتاپی قبل از شروع باید بودجه ی مناسب در نظر گرفته شود وگرنه در میانه های راه با شکست مواجه می شود.
- چالش های قانونی غیر منتظره : حداقل 8٪ کسب و کار درگیر این مسائل می شوند . در حین کار ممکنه به یک سری چالش هایی بر بخوریم که ما را از مسیر اصلی و هدفمان دور بکنه . در صورت مقابله نکردن با آن ها مشکلات زیادی به وجود می آید.
- استفاده نکردن از شبکه های عامه : اگر بنیان گذاران به اندازه ای که از ارتباطات خودشان استفاده می کنند از ارتباطات سرمایه گذاران استفاده نکنند عملاً نمی توانند تراکنشی را جذب کنند.
- استیصال و بی رقمی : بر اساس آمار های گرفته شده 8٪ کسب و کار به این مشکل دچار می شوند . بنیان گذاران عموماً زندگی متعادلی ندارند .و درگیر شدن بین موضوعات و چالش های مختلف عموماً باعث استیصال و بی رقمی در آنان می شود.
- تغییر مسیر و نداشتن استراتژی : فقط یک ایده برای یک استارتاپ کافی نیست . هدف و بعد از آن داشتن یک استراتژی قوی که در میان مسیر همه چیز بر اساس آن پیش برود لازمه ی ادامه ی بقا شما در بازار است.

## معرفی چند استارتاپ موفق ایرانی

در اینجا ۶ استارتاپ موفق ایرانی را بررسی خواهیم کرد. دقت کنید که مواردی که در ادامه آورده می شود، از حالت استارتاپی خود خارج شده اند و به یک پایداری و ثباتی رسیده اند. پس در حال حاضر، شاید استفاده از کلمه استارتاپ برای آنها صحیح نباشد، اما برای نمونه و برای درک بهتر، ما از کلمه استارتاپ برای معرفی آنها استفاده می کنیم.

### 1.دیجی کالا

قطعاً موفق ترین استارتاپ ایرانی که تا به الان روی کار آمده، دیجی کالا است .این استارت آپ کاملاً موفق، توسط





برادران محمدی در سال ۱۳۸۵ راه اندازی شد و در حال حاضر، بزرگترین فروشگاه اینترنتی در خاورمیانه محسوب می‌شود. دلیل راه اندازی دیجی کالا، طبق گفته برادران محمدی این بوده که آنها یک دوربینی را برای عکاسی تهیه می‌کنند، اما پس از مدتی متوجه می‌شوند که لنز دوربین تقلبی است و همین مورد، ایده راه اندازی دیجی کالا را در ذهن آنها شکل می‌دهد.

همانطور که از نام دیجی کالا پیداست، فعالیت اولیه آنها در حوزه فروش محصولات دیجیتالی بود تا اینکه رفته رفته با توسعه دیجی کالا، انواع مختلف محصولات را در آن به فروش می‌رسانند. پرسنل اولیه دیجی کالا تنها ۵ نفر بود که در حال حاضر، هزاران نفر در دیجی کالا مشغول فعالیت هستند.

## 2. آپارات

استارتاپ بعدی که قصد معرفی آن را داریم، آپارات است که در سال ۱۳۸۹ راه اندازی شد. آپارات، اولین سرویس اشتراک ویدیوی ایرانی است که خیلی زود با استقبال کاربران و مخاطبان مواجه شد. این سرویس محبوب اشتراک ویدیو، توسط شرکت فناوران ایده پرداز صبا (صبایده) راه اندازی شد که هم‌اکنون، میلیون‌ها کاربر ویدیوهای خود را در آپارات بارگذاری می‌کنند. منبع درآمد آپارات، در اکثر موارد به شکل تبلیغات است. شاید دلیل رشد سریع آپارات را بتوان فیلتر بودن دیگر سرویس‌های اشتراک ویدیو مانند یوتیوب دانست.

## 3. کافه بازار

کافه بازار نیز یکی از موفق‌ترین استارتاپ‌های ایرانی است که در حوزه دانلود اپلیکیشن‌های موبایل (اندروید) فعالیت می‌کند. این سرویس محبوب که از سرویس گوگل پلی نسخه برداری شده، در حال حاضر محبوب‌ترین اپلیکیشن ایرانی در این زمینه محسوب می‌شود و روند سوددهی بسیار خوبی را داشته است. در این اپلیکیشن، می‌توانید بازی‌ها و نرم افزارهای مختلف ایرانی و خارجی (اندروید) را نصب کنید که محیط کاربری بسیار خوبی را داراست.

## 4. دیوار

یکی دیگر از استارتاپ‌هایی که آن را می‌توان موفق‌ترین استارتاپ در حوزه خود دانست، دیوار است که البته سرویس‌های مشابه آن مانند شیپور و ایسام نیز فعالیت می‌کنند. دیوار این امکان را در اختیار کاربران قرار می‌دهد تا بتوانند به صورت رایگان، آگهی‌های خود را درون آن قرار دهند. در واقع شبیه پلی بین خریدار و



فروشنده عمل می‌کند. دیوار برای بسیاری از شهرهای ایران، محلی مخصوص به همان شهر را در اپلیکیشن خود در نظر گرفته است، یعنی اگر شما شهر خودتان را در این اپلیکیشن جستجو کنید، خواهید دید که موارد مختلفی را به شما نشان می‌دهد.

## 5. اسنپ

اما اسنپ، یکی از جذاب‌ترین استارت‌آپ‌های ایرانی که در سال ۱۳۹۳ و توسط شهرام شاهکار راه‌اندازی شد را می‌توان نمونه ایرانی Uber، بزرگ‌ترین شرکت تاکسی‌رانی دنیا دانست. این استارت‌آپ کاملاً موفق، با ارائه کیفیت بالا و پشتیبانی خوب و همچنین قیمت پایین‌تر نسبت به تاکسی‌های عمومی، توانست به‌زودی خود را مطرح کند که با استقبال خوب کاربران مواجه شد. اسنپ، در حال حاضر در چندین شهر بزرگ ایران مشغول به فعالیت است که اگر شما در شهری مانند تهران باشید، به طور معمول در هر کجا و هر زمان، می‌توانید اسنپ درخواست دهید. البته این استارت‌آپ، چند سال بعد رقیب بزرگی را به نام تپسی در کنار خود دید، اما همچنان موفق‌ترین استارت‌آپ در این حوزه محسوب می‌شود.

## 6. علی بابا

در کنار استارت‌آپ‌های معرفی شده، قصد دارم یکی دیگر از آن‌ها را به شما معرفی کنم و آن هم علی باباست. علی بابا، استارت‌آپی است که در حال حاضر در زمینه رزور بلیط قطار، هواپیما، اتوبوس و هتل فعالیت می‌کند. این استارت‌آپ موفق، به شما این امکان را می‌دهد تا بتوانید به‌صورت آنلاین، اقدام به رزرو بلیط کنید. البته جدای از علی بابا، استارت‌آپ‌های موفق دیگری نیز مانند مستربلیط روی کار آمدند که آن‌ها نیز پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای را داشته‌اند.

## سوالات متداول استارت‌آپی

### من ایده دارم و می‌ترسم ایده ام دزدیده شود. چکار کنم؟

ایده اصلاً مهم نیست. در بدترین حالت وقتی کسب و کارتان را شروع کنید همه باید متوجه ایده شما شوند. اصلاً نکته مهم این است که ایده باید اینقدر خوب باشد تا هزاران بار کپی شود. پس نگران دزدیده شدن ایده خود نباشد و مهم‌ترین موضوع را اجرای ایده خود بدانید که هیچ‌کس نمیتواند به اندازه صاحب ایده، آن ایده





را اجرا کند.

### برای تبدیل ایده ام به استارتاپ چقدر باید هزینه کنم؟

زمانی که برای ایده خود شروع به ترسیم بوم مدل کسب و کار و یا بوم لین می کنید، با در نظر گرفتن همه جوانب قادر خواهید بود که هزینه های خود را تا حد زیادی حدس بزنید. با یک مشاور کسب و کار هم مشورت کنید تا در قسمت هزینه ها تجارب خودش را در اختیار شما بگذارد.

### از کجا بفهمم برای پیاده سازی ایده ام به چه ابزارهایی نیاز دارم؟

برای فهمیدن این موضوع کمی تحقیق و پرس و جو لازم است. با کارشناسان فنی یا اعضای فنی تیم های استارتاپی مشورت کنید و در مورد ایده خود به آن ها بگویید. مطمئنا تجربه های قبلی آن ها در امر پیاده سازی زمان کمتری از شما تلف خواهد کرد و موجب می شود که سریعتر راه درست را برای پیاده سازی ایده خود پیدا کنید.

### برای پیاده سازی ایده ام، از کجا یک تیم پیدا کنم؟

حضور در رویدادهای کارآفرینی و شبکه سازی با افراد مختلف می تواند به شما در انتخاب هم تیمی هایتان کمک زیادی کند. چراکه در این رویدادها دغدغه افراد شرکت کننده بسیار مشابه است و این افراد با حوزه کارآفرینی و استارتاپ ها نیز، حداقل آشنایی مختصری دارند و همین امر بسیار مهم است.

منبع: <https://chegoone.info>