



هنگام صحبت از شغل، مشاغل و مهارت‌های استخدامی، نگاه ما ناخواسته به آگهی‌های استخدامی و شرکت‌هایی دوخته می‌شود که فراخوان جذب نیرو داده‌اند. اما آیا تاکنون با خود اندیشیده‌اید که ممکن است خود شما این پتانسیل را داشته باشید تا کارآفرینی کرده و از مهارت‌های ذاتی خود برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید و مهم‌تر از آن جذب نیروهای متخصص استفاده کنید؟ زمانی که فردی از شرکتی خارج شده یا به واسطه مشکلات اقتصادی اخراج می‌شود، این شانس را پیدا می‌کند تا دانش و تجربه‌ای را که به دست آورده، به خدمت گرفته و روی ایده‌ای که در ذهن دارد کار کند. اما پیش از هرگونه اقدامی باید با اساس و ساختار یکسری مفاهیم مرتبط با کسب‌وکار آشنا شوید. نخستین مفهومی که باید شناخت دقیقی از آن داشته باشید، مفهوم استارت‌آپ است. اما تعریف دقیق این مفهوم چیست و به چه نوع کسب‌وکاری اشاره دارد؟ در این مقاله تصمیم گرفتیم، مطلبی متفاوت از مطالب گذشته تنظیم کنیم و کارآفرینی را در قالب یک شرکت نوپیان توضیح دهیم و به واکاوی واژه‌ای به نام استارت‌آپ بپردازیم.

با شنیدن واژه **Startup** ذهنم به سرعت به سمت توسعه‌دهندگان قدیمی وب و یک دفتر به نسبت قدیمی جایی در حومه شهر معطوف می‌شود. مکانی که در آن یک دستگاه چای‌ساز قرار داشته و به تیترها خبرها نگاه می‌کنم، به برخی از آن‌ها می‌خندم، درباره تعصبات آخر هفته فکر می‌کنم و با نزدیک‌ترین دوستان خود درباره سرمایه‌گذاری روی ایده‌ها یا خلق محصولات به گفت‌وگو می‌پردازم. زمانی که می‌شنوم مردم در ارتباط با کسب‌وکارهای کوچکی همچون رستوران، کافی‌شاپ آرایشگاه یا مطب دندان‌پزشکی از **استارت‌آپ** صحبت می‌کنند، واقعا نمی‌دانم چه بگویم. عده‌ای بر این باورند، راه‌اندازی یک کسب‌وکار بسیار کوچک و مبهم در زیرزمین یک خانه به معنای آغاز راه است یا برعکس این واژه به معنای ثروتی بسیار هنگفت است که باید به میدان وارد شود. در حقیقت یک **استارت‌آپ** مبتنی بر فناوری، یک مدل سنتی کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکار جدید مفاهیمی هستند که هر یک بر اساس تعاریف خاص خود، الگویی متفاوت از دیگری دارند. به‌ویژه زمانی که مشاهده می‌کنیم هر یک از این الگوها بر مبنای مدل خاص خود کار می‌کنند. شکاف مفهومی باعث شده در برخی موارد نتوانیم به‌درستی ماهیت یک **استارت‌آپ** را شناسایی کنیم. اما یک **استارت‌آپ** چیست؟ ممکن است تا به امروز تعاریف مختلفی برای این واژه خوانده باشید، اما تعاریف زیر رنگ‌وبوی دیگری دارند.

## استارت‌آپ دقیقا چیست؟

برای شروع بهتر است مسئله را فرموله‌سازی کنیم. در این حوزه یک تعامل بسیار زیبا میان دنیای صنعت، فناوری و نرم‌افزار وجود دارد. **استارت‌آپ** در ظاهر یک واژه وابسته به فناوری به نظر رسیده و حتی سازمان «کسب‌وکارهای کوچک ایالات‌متحده» نیز **استارت‌آپ** را یک مفهوم فناوری‌محور می‌داند، اما در نقطه مقابل افرادی همچون «باب داف» نویسنده کتاب پر فروش «گام‌به‌گام تا راه‌اندازی یک **استارت‌آپ** موفق» این چنین نمی‌پندارد. **startup** یا

**Start-up**، در لغت به معنای شروع کردن یا به عبارت دقیق‌تر یک شروع جدید است. معنای تخصصی آن نیز بامعنای لغوی‌اش یکسان است. در کوتاه‌ترین توصیف، **استارت‌آپ** به معنای آغاز کاری بزرگ و جاه‌طلبانه است که ظرفیت رشد بالایی دارد. نکته جالب توجه آن‌که با جست‌وجویی در فضای مجازی تعاریف متفاوتی را برای استارت‌آپ مشاهده خواهیم کرد که ما در این مقاله به چند مورد از آن‌ها اشاره می‌کنیم.



## تعریف اول

سایت اینوستوپدیا (Investopedia) **استارت‌آپ** را این‌گونه توصیف کرده است: «**استارت‌آپ** یک شرکت نوپیان (جوان) بوده که به‌تازگی فرآیند طراحی آن آغاز شده است. **استارت‌آپ** معمولاً کوچک بوده و در آغاز راه منابع مالی آن‌ها توسط تعداد انگشت‌شماری از بنیان‌گذاران یا حتی یک فرد تأمین می‌شود. این شرکت‌ها اغلب یک محصول یا سرویس را که تاکنون نمونه مشابهی از آن در هیچ مکانی و در هیچ بازاری عرضه نشده است، ارائه می‌کنند. در بعضی موارد بنیان‌گذار بر این باور است که کار را از سطوح پایین‌تری آغاز کند. در مراحل اولیه به دلیل هزینه‌های **استارت‌آپ‌ها** در زمینه طراحی، آزمایش و بازاریابی تمایل به سرمایه‌گذاری وجود دارد. به این ترتیب، در شروع کار به تأمین‌کننده مالی نیاز دارند. **استارت‌آپ‌ها** وام‌های کوچک خوداشتغالی را از بانک‌ها، اتحادیه‌های اعتباری و بانک‌های محلی دریافت کنند، حتی در بعضی موارد ممکن است این وام از سوی سازمان‌های غیرانتفاعی به آن‌ها داده شود. در این مرحله رشد یک **استارت‌آپ** در قالب سرمایه یا مشاوره انجام می‌شود. گاهی نیز ممکن است دوستان و اقوام، وام یا هدیه‌ای را به **استارت‌آپ‌ها** دهند. در این مرحله یک **استارت‌آپ** ممکن است ماهیت خود را به‌گونه‌ای به اثبات برساند که قادر به جذب سرمایه است و در ازای آن کنترل یا درصدی از مالکیت شرکت را واگذار کند.»

## مطلب پیشنهادی



استراتژی‌هایی کارآمد و موثر  
چگونه یک برنامه جذب مشتری موفق برای کسب‌وکار خود ایجاد کنیم؟

## تعریف دوم

فوربس در توصیف **استارت‌آپ** می‌گوید: «اصطلاح **استارت‌آپ** در چند ساله اخیر بیش از گذشته شنیده می‌شود، وازه‌ای که عمدتاً به سرمایه‌گذاران جوان اشاره دارد. اما به‌راستی معنای دقیق آن چیست؟ نیل بلومنتال، بنیان‌گذار و مدیرعامل Warby Parker معتقد است: «یک **استارت‌آپ** شرکتی است که فعالیتش در زمینه حل یک مشکل است.»

درحالی که راه حل به درستی آشکار و روشن نبوده و حتی موفقیت آن را هیچ کس تضمین نمی کند. «افرادی که تصمیم به راه اندازی یک شرکت نوین می گیرند از یک فرهنگ و طرز فکر نوآورانه در ارتباط با ایده های موجود برای حل مشکلات بحرانی و بغرنج استفاده می کنند.» برای راه اندازی یک **استارت آپ** قوانین سخت گیرانه ای وجود ندارد، اما در مقابل شرکت ها و سازمان هایی قرار دارند که همواره دغدغه درآمدزایی، سود، اشتغال، تعداد نفرات استخدام شده، نوع تعامل با شرکت ها و صنایع و فضای کاری در دسترس را دارند. یک **استارت آپ** همواره خط سیر مشخص خود را دنبال می کند. پل گراهام، از شرکت وای کامبینتر می گوید: «شرکتی که پنج سال از عمرش می گذرد، هنوز هم یک استارت آپ است، اما ده سال شروعی برای یک تحول است.»

## تعریف سوم

الکس ویلهم، نویسنده سایت تک رادار درباره **استارت آپ** توصیف جالبی ارائه کرده است: «از دیدگاه بسیاری از مردم **استارت آپ ها** شرکت های کوچکی هستند که به سرعت امیدها را به واقعیت تبدیل کرده و در نهایت به غول های بزرگی تبدیل می شوند. هر شخصی تعریف خاص خودش را از یک استارت آپ دارد، حال آن که عموم مردم اشتباه می کنند. بسیاری از شرکت ها بر این باورند، یک **استارت آپ** هستند، درحالی که این گونه نیست. آیا اوبر (Uber) یک **استارت آپ** است؟ البته که چنین نیست. آیا شرکتی که یکی از دوستان شما در زیرزمین خانه اش آن را پایه ریزی کرده و به مردم در زمینه چسباندن بال های یک راکت اسباب بازی کمک می کند، یک استارت آپ است؟ جواب منفی است. اگر در انتظار آن هستید که این مفهوم یک **استارت آپ** نامیده شود، باید بدانید وقت خود را تلف می کنید. آیا یک شرکت فناوری با قدمت یک ساله که 14 تن کارمند دارد و در مجموع 437 هزار دلار درآمد دارد و به طور ماهیانه کمک هایی دریافت می کند تا رشد پیوسته ای داشته باشد، یک **استارت آپ** است؟ جواب مثبت است. این مفهوم را به زبان ساده تری می توان تشریح کرد. جالب است اگر از افراد عادی سؤال کنید، **استارت آپ** چیست، به شما می گویند، یک آزمون سودآور، یک مدیریت ساخت یافته؛ در نقطه مقابل سرمایه دارانی همچون کریستوفر کالدر از Epic می گوید: «یک مدیریت.» مت مورفی از Kleiner Perkins می گوید: «یک نقطه سودآور.»؛ رافائل کورالس چارلز از Charles River می گوید: «نقطه ای برای رشد.» به نظر می رسد، هیچ یک از این پاسخ ها ما را به سمت **استارت آپ ها** هدایت نمی کند. اما من برای این مشکل یک راه حل اصلی ارائه کرده ام. تصور من این است که ما می توانیم به قانون 50-100 یا 500 اعتماد کنیم. قانونی که من آن را ابداع کرده ام به ما کمک می کند یک واحد یا به عبارت دقیق تر یک مجموعه تجاری را به درستی شناسایی کنیم. در این قانون اگر درآمد سالانه شرکت شما بیش از 50 میلیون دلار، تعداد کارکنانش بیش از 99 نفر و ارزش آن بیش از 500 میلیون دلار باشد، دیگر یک استارت آپ نیست، بلکه یک شرکت تجاری است.»

## تعریف چهارم

استیو بلنک، نویسنده و مشاور شهیر دنیای **استارت آپ** می گوید: «برای سال های متمادی بر این باور بودیم که **استارت آپ ها** یک مدل کوچک شده از شرکت های بزرگ هستند. با این حال، اکنون می دانیم که **استارت آپ** به یک سرمایه گذاری کارآفرینی یا یک کسب و کار جدید در قالب یک شرکت، یک مشارکت یا یک سازمان موقت اشاره دارد که به دنبال راه حلی برای یک مدل کسب و کار تکرار شونده و گسترش پذیر (مقیاس پذیر) است. شرکت های تازه بنیانی که در فاز توسعه و تحقیق برای بازاریابی قرار دارند، از دل این تعریف این مفهوم زاییده می شود که یک **استارت آپ** می تواند یک سرمایه گذاری جدید یا واحد جدید یا حتی یک واحد تجاری درون یک شرکت باشد. اگر مدل کسب و کار شما ناشناخته باشد، مجموعه ای از فرضیه های آزمایش نشده پیش روی شما قرار خواهند گرفت و برای پروراندن مدل کسب و کار تکرار پذیر خود در حال جست و جو خواهید بود. زمانی که مدل تجاری تان در بخش های بازاریابی، مشتریان، ویژگی ها، کانال ها، قیمت ها، استراتژی های رشد/درخواست و بقا شناخته شد، آنگاه قابلیت اجرایی پیدا خواهد کرد.»

## تعریف پنجم

تعاریف مختلف و متنوعی برای **استارت آپ ها** می توان ارائه کرد، اما سازمان کسب و کارهای کوچک در ایالات متحده SBA (سرنام Small Business Administration) می گوید: «کسب و کارهایی که بر مبنای فناوری حرکت می کنند و از پتانسیل رشد بالایی برخوردار هستند، یک **استارت آپ** شناخته می شوند. زمانی که از فناوری صحبت می کنیم، منظور ما شرکت های فناوری محور نیست، بلکه منظور این است که موتور محرکه این شرکت ها فناوری است. برای مثال، شرکتی که در زمینه طراحی لباس فعالیت می کند، اما رویکرد فروش، بازاریابی و سرویس دهی به مشتریان این شرکت بر مبنای اینترنت و سایت شرکت متمرکز است نمونه ای روشن از یک **استارت آپ** است. شرکتی که

ممکن است در ابتدا با چند کارمند فعالیت خود را آغاز کند و در ادامه تعداد کارمندانش افزایش پیدا کنند.»



### تعریف ششم

باب دورف، در کتاب «دستورالعمل مالکیت **استارت‌آپ** - گام به گام تا ساخت یک شرکت عالی» می‌گوید: «این شرکت‌ها در یک فرآیند نوآورانه توسعه، اعتبارسنجی و تحقیق برای بازارهای هدف، تأسیس می‌شوند. این واژه در حباب دات‌کام زمانی که تعداد زیادی از شرکت‌های دات‌کام تأسیس شدند، پدیدار شد. از آنجا که این واژه هم‌گام با دات‌کام متولد شد، بسیاری بر این باورند، **استارت‌آپ‌ها** شرکت‌های فناوری‌محور هستند. اما لزوماً این حرف درست نیست. جوهره راه‌اندازی یک **استارت‌آپ** در ارتباط با مفاهیم جاه‌طلبی، نوآوری، مقیاس‌پذیری و رشد متمرکز است.»

### شرکت‌های شتاب‌دهنده به استارت‌آپ‌ها و فرشتگان استارت‌آپ‌ها

زمانی که فرد یا افرادی تصمیم به راه‌اندازی یک **استارت‌آپ** می‌گیرند باید به یکسری نکات کلیدی توجه داشته باشند: اول آن‌که ایده‌ای که **استارت‌آپ** بر پایه آن شکل می‌گیرد، به درستی انتخاب شده و تحلیل درستی از بازار انجام شده باشد؛ دوم آن‌که ایده **استارت‌آپ** آن‌گونه که باید اجرا شود. همان‌گونه که در ادامه خواهیم خوانند، سلسله عواملی باعث سقوط یا صعود یک **استارت‌آپ** می‌شوند. اما برای یک **استارت‌آپ** در گام اول جذب سرمایه‌گذار حائز اهمیت است. برای این منظور **استارت‌آپ‌ها** ممکن است از محرک‌های خاصی برای سرعت بخشیدن به کار خود استفاده کنند. این محرک‌ها عبارتند از:

- سرمایه‌گذاران فرشته که به آن‌ها Angle Investors می‌گویند.
  - شتاب‌دهندگان **استارت‌آپ** که به آن‌ها Seed Accelerator می‌گویند.
- در هر دو شکل بخشی از سهام شرکت به تملک سرمایه‌گذاران در می‌آید. در حالت اول سرمایه‌گذاران فرشته بخشی از سهام شرکت را دریافت می‌کنند، اما در مقابل در امور اجرایی شرکت دخالتی نخواهند داشت. سرمایه‌گذاران فرشته ساز و کار منسجم و تشکیلاتی سازمانی دارند.
- در حالت دوم شتاب‌دهندگان **استارت‌آپ‌ها** در ازای دریافت بخشی از سهام شرکت (به‌طور معمول 5 درصد) مشاوره‌های لازم را در اختیار **استارت‌آپ‌ها** قرار داده و توصیه‌های لازم را برای اوج گرفتن شیب صعودی درآمدهای شرکت ارائه می‌کنند. شرکت وای کامبینیتر از برجسته‌ترین این شرکت‌ها به شمار می‌رود. شرکتی که در ازای مشاوره‌های خود معمولاً پنج درصد از سهام شرکت‌ها را درخواست می‌کند.





نگاهی کوتاه به زندگی کاری و مسئولیت‌پذیری اجتماعی  
محمد دوجی، جوان‌ترین میلیاردر شرق آفریقا

### دگرذیسی مثبت و منفی یک استارت‌آپ از چه زمانی آغاز می‌شود؟

به‌طور معمول، متوسط عمر استارت‌آپ‌ها سه سال است. اما سؤال این است که چرا سه سال؟ جواب این پرسش به فاکتورهای متعددی بازمی‌گردد. اما به‌طور معمول استارت‌آپ‌ها تحت یکسری تحولات میدانی از ماهیت اصلی خود دور خواهند شد، به طوری که در نهایت به یک شرکت بزرگ تبدیل می‌شوند، توسط یک شرکت بزرگ تصاحب یا نابود می‌شوند.

#### به لحاظ مثبت

- **استارت‌آپ** توسط شرکت‌های بزرگ‌تر بلعیده می‌شود. این اتفاق به‌وفور رخ داده است. شرکت‌هایی همچون مایکروسافت، گوگل، اپل و... به راحتی **استارت‌آپ‌ها**ی موفق را خریداری کرده‌اند. در این حالت صاحب **استارت‌آپ** سود بسیار کلانی را به دست می‌آورد.
- **استارت‌آپ** به مرور زمان رشد پیدا می‌کند، به طوری که تعداد دفاتر **استارت‌آپ** که روزگاری یک عدد بود، به فراتر از آن می‌رسد و به بیش از یک مرکز بسط پیدا می‌کند.
- افزایش سطح درآمدها به معنای افزایش تعداد کارکنان است. به طوری که یک **استارت‌آپ** را با درآمد بیش از 20 میلیون دلار که تعداد کارکنان ثابتش از مرز 80 تن عبور کرده و تعداد تصمیم‌گیران ارشدش بیش از پنج‌تن است و سهامش در بورس واگذار یا دادوستد می‌شود را دیگر یک **استارت‌آپ** نمی‌نامیم.
- یک حساب سرانگشتی از سه فاکتور بالا به ما نشان می‌دهد، سودآوری یک **استارت‌آپ** آن را در جایگاه یک **استارت‌آپ** موفق یا فراتر از آن یک شرکت تجاری بزرگ قرار می‌دهد.

#### به لحاظ منفی

- همان‌گونه که عوامل مثبت باعث رشد و بالندگی یک **استارت‌آپ** می‌شوند، نقطه مقابل آن فاکتورهای منفی بی‌شماری قرار دارند که پرتگاهی برای یک **استارت‌آپ** هستند که از آن جمله به موارد زیر می‌توان اشاره کرد:
- سرعت زیاد در جذب منابع مالی استقراری: **استارت‌آپ** به سرعت اقدام به مقروض کردن خود به بانک‌ها می‌کند، بدون آن که هیچ‌گونه ضمانتی به لحاظ بازگشت سرمایه وجود داشته باشد. این حالت به‌ویژه در ابتدای کار یک **استارت‌آپ** بروز می‌کند. **استارت‌آپ‌ها** تمایل دارند، پرداخت‌های ساختارمند داشته باشند، پرداخت‌هایی که در برابر گردش نقدینگی که ذاتاً غیرقابل‌پیش‌بینی بوده و هیچ‌گونه اعتمادی به آن نیست، همچون دیواری ایستادگی کنند.
  - جذب منابع انسانی بدون دلیل: **استارت‌آپ‌ها** با امید آن‌که تولید و بهره‌وری خود را افزایش دهند، به سرعت به جذب نیروی انسانی اقدام می‌کنند، اما به دلیل این‌که فاکتورهای همچون محصول، مشتریان و حتی کسب‌وکار ماهیت ثابت و مشخصی به خود نگرفته است، نرخ فروش متغیر خواهد بود، اما در مقابل دستمزدها یا نرخ ثابتی پرداخت می‌شوند.
  - توجه به طرح‌های تجاری بلندپروازانه: بسیاری از **استارت‌آپ‌ها** از همان ابتدای امر تمایل دارند که یک طرح تجاری جهانی داشته باشند. بسیاری بر این باورند، طرح خوب خود عاملی برای جذب مشتریان خواهد شد، در نتیجه به جای آن‌که به فکر مشتری باشند تمام انرژی خود را صرف طرح‌های تجاری بر پایه اصول MBA می‌کنند، به فکر سایت جذاب، محل کار شیک و مواردی از این قبیل هستند و این درست همان نقطه‌ای است که از آن ضربه می‌خورند، زیرا اصلی‌ترین فاکتور، یعنی مشتری و سودآوری را به دست فراموشی سپرده‌اند. **استارت‌آپ** یک کسب‌وکار با ماهیت رشد سریع است.
  - عدم زمان‌بندی مناسب: عدم اولویت‌بندی کارها از سوی مدیر یک **استارت‌آپ** باعث می‌شود آن‌گونه که باید به امور رسیدگی نکنند؛ به دلیل این‌که همواره خود را در رویارویی با کارهای مختلف ناتوان می‌بینند، این ناتوانی از آن جهت بروز می‌کند که تصور می‌کند، زمان کافی برای انجام همه کارها ندارد.
  - تلاش بیش از اندازه برای کامل کردن: همه ما می‌دانیم که مفهومی به نام کامل بودن وجود ندارد. در نتیجه **استارت‌آپی** که تمام وقت خود را صرف کامل کردن یک محصول یا سرویس می‌کند، در واقع باعث هدر رفت زمان

و انرژی می‌شود و در نتیجه هیچ‌گاه خشنودی و رضایت از انجام کارها را تجربه نخواهد کرد. در بسیاری از **استارت‌آپ‌ها** همین موضوع مانعی برای اتمام یک پروژه یا مانعی برای آغاز یک پروژه می‌شود.

- هزینه‌های سنگین برای جذب مدیران: بسیاری از **استارت‌آپ‌ها** بر این باورند، باید در اسرع وقت یک تیم مدیریتی کامل در محل داشته باشند، زیرا به کسب‌وکار آن‌ها یک ماهیت ساخت‌یافته و هدفمند می‌دهد. اما توجه داشته باشید مدیرانی که دستمزدهای کلان دریافت می‌کنند، به یک‌باره منابع مالی **استارت‌آپ** را خالی خواهند کرد.

## سخن پایانی

همان‌گونه که مشاهده کردید، تعاریف متنوعی برای **استارت‌آپ** ارائه شده که هر یک تعریف خاصی از یک **استارت‌آپ** دارند. **استارت‌آپ** در ظاهر یک واژه ساده و مجذوب‌کننده است، اما در واقعیت مفهومی پیچیده بوده که عوامل متعددی در شکوفایی یا سرنگونی آن نقش دارند. عدم تعهد، عدم جذب مشتری، عدم بازپرداخت سرمایه دریافت شده و... باعث می‌شود تا بسیاری از **استارت‌آپ‌ها** در همان سال‌های اولیه حیات خود طعم شکست را بچشند. بهتر است پیش از تصمیم‌گیری برای راه‌اندازی **استارت‌آپ** ابتدا مفروضاتی را که در اختیار دارید مرور کرده و پتانسیل بازار را برای عرضه محصول یا ایده خود بسنجید.

منبع:

[startups](#)  
[forbes](#)  
[thebalancesmb](#)  
[forbes](#)  
[techcrunch](#)  
[generalassemb](#)  
[articles.bplans](#)  
تاریخ انتشار:  
18 تیر 1398

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/cover-story/15588/%D8%A2%DB%8C%D8%A7-%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D8%AA%E2%80%8C%D8%A2%D9%BE%E2%80%8C%D9%87%D8%A7-%D9%85%DB%8C%E2%80%8C%D8%AA%D9%88%D8%A7%D9%86%D9%86%D8%AF-%D8%A8%D9%87-%D8%AD%D9%84-%D9%85%D8%B4%DA%A9%D9%84-%D8%B9%D8%AF%D9%85-%D8%A7%D8%B4%D8%AA%D8%BA%D8%A7%D9%84->

%DA%A9%D9%85%DA%A9-%DA%A9%D9%86%D9%86%D8%AF%D8%9F