

زنده ماندن استارتاپ

راهنماهای عملی برای آغاز کسب و کار، غلبه بر موانع و پیروز شدن

نویسنده: استیون اس. هافمن

www.ketab.ir

مترجمین:

میلاذ شاهواروقی فراهانی، زهرا سادات خرازان، امیرحسین اصفهانی

سر شناسه	هافمن، استیون اس. Steven S. Hoffman
عنوان و پدیدآور	زنده ماندن استارت‌آپ راهبردهای عملی برای آغاز کسب و کار، غلبه بر موانع و پیروز شدن / نویسنده: استیون اس. هافمن - مترجمین: میلاد شاهواروقی فراهانی، زهرا سادات خرازان، امیرحسین اصفهانی
مشخصات نشر	تهران: نشر نور علم، ۱۴۰۲.
عنوان انگلیسی	Surviving a Startup - Practical Strategies for Starting a Business, Overcoming Obstacles, and Coming Out on Top (2021)
مشخصات ظاهری	۳۵۲ ص. جدول. نمودار.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۱۶۹-۵۷۵-۹
شناسه افزوده	شاهواروقی فراهانی، میلاد، ۱۳۷۲، مترجم. خرازان، زهرا سادات، ۱۳۷۳، مترجم. اصفهانی، امیرحسین، ۱۳۷۶، مترجم.
موضوع	شرکت‌های اقتصادی جدید - New business enterprises کارآفرینی - Entrepreneurship موفقیت در کسب و کار - Success in business
رده بندی کنگره	HD ۴۵
رده بندی دیویی	۶۵۸/۵۱۸

نشر نور علم و پخش قلم سینا: تهران انقلاب خ ۱۲ فروردین پلاک ۲۹۰ تلفن ۶۶۴۰۵۸۸۰ و ۶۶۹۵۷۰۲۱
فروشگاه: خ ۱۲ فروردین - پلاک ۲۹۰ - کتاب پرنک و نور علم - ۰۹۱۲۲۰۷۹۸۴۹ - ۶۶۱۷۴۹۱۰
وب سایت <https://www.modiranketab.ir> پیج اینستاگرام - @modiranketab

زنده ماندن استارت‌آپ

راهبردهای عملی برای آغاز کسب و کار، غلبه بر موانع و پیروز شدن

نویسنده: استیون اس. هافمن

مترجمین: میلاد شاهواروقی فراهانی، زهرا سادات خرازان، امیرحسین اصفهانی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۶۹-۵۷۵-۹

چاپ و صحافی: سورنا

ناشر: نور علم

شمارگان: ۲۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۲

قیمت: ۲۵۰۰۰۰ تومان

از طریق تماس با ۰۹۱۲۳۳۳۴۲۲۹ کتاب‌ها به تمام نقاط ایران ارسال می‌شود.

فهرست مطالب

فصل ۱: آب نبات شیطان (راه اندازی استارتاپ).....

- ۱- دل به دریا بزنید و ریسک پذیر باشید..... ۱۰
- ۲- دلایل موجه جهت راه اندازی استارتاپ..... ۱۷
- ۳- به دنبال بدهی رفتن..... ۱۹
- ۴- آیا ایده شما مضحک است؟..... ۳۰
- ۵- تیم صحیح چه تیمی است؟..... ۳۳
- ۶- توجه به استعداد..... ۳۹
- ۷- آیا باید از رقبا تقلید کرد؟..... ۴۱
- ۸- ایده های خیلی خوب از کجا می آیند؟..... ۴۴
- ۹- تعریف مسأله..... ۴۷
- ۱۰- مهارت ارائه آسانسوری و خیلی کوتاه..... ۴۸
- ۱۱- آیا باید مراقب باشید؟..... ۴۹
- ۱۲- آیا باید آن را مخفی نگه دارید؟..... ۵۱
- ۱۳- چه زمانی خارج شویم؟..... ۵۴
- ۱۴- کودک خود را بکشید!..... ۵۶
- ۱۵- سرعت و عمل..... ۵۸
- ۱۶- چرا استارتاپ ها شکست می خورند؟..... ۶۰
- ۱۷- باز نویسی قوانین..... ۶۴
- ۱۸- درگیر ساختن مشتری..... ۶۶
- ۱۹- تقاضای تولید..... ۷۰

فصل ۲: افزایش سرمایه گذاری خطر پذیر (پول رو به من نشون بده).....

- ۲۰- باطن سرمایه گذاری خطر پذیر..... ۷۵
- ۲۱- ارزش خود را بدانید..... ۸۳
- ۲۲- عاشق وکیل خود باشید..... ۸۶
- ۲۳- ارائه اسلایدی برای سرمایه گذارتان..... ۹۳
- ۲۴- داستان خود را خلق و ارائه کنید..... ۹۶
- ۲۵- سرمایه گذاران شایسته..... ۱۰۱

- ۲۶- چگونه با سرمایه‌گذاران صحبت کنید..... ۱۰۳
- ۲۷- از ترس و طمع استفاده کنید..... ۱۰۸
- ۲۸- خطوط ارتباطی سرمایه‌گذاران را مدیریت کنید..... ۱۱۳
- ۲۹- چهره بازیکن پوکر به خود بگیرید..... ۱۱۵
- ۳۰- با سه خطا، اخراج میشوی!..... ۱۱۷
- ۳۱- برای نه، پافشاری کنید!..... ۱۲۲
- ۳۲- هرگز به سرمایه‌گذاران دروغ نگویید..... ۱۲۶
- ۳۳- ضربالاجل‌های مصنوعی..... ۱۲۸
- ۳۴- استفاده از اهرم سرمایه اجتماعی..... ۱۳۱
- ۳۵- مقدمه و شروع گرمی داشته باشید..... ۱۳۴
- ۳۶- ایمیل‌های سرد (سرزده) کاربردی هستند..... ۱۳۷
- ۳۷- چگونه از جمعیت متمایز شویم..... ۱۴۰
- ۳۸- بوسیدن قورباغه..... ۱۴۴
- فصل ۳: بوت استرپینگ (از استرپ (با سرمایه شخصی) استفاده کنید) ...**
- ۳۹- چه زمانی پول جمع کنیم..... ۱۴۷
- ۴۰- کسب و کار صحیح چیست؟..... ۱۵۲
- ۴۱- کار را پاره وقت کن..... ۱۵۴
- ۴۲- اظهار علاقه به مطبوعات..... ۱۵۶
- ۴۳- قواعد بازاریابی چریکی..... ۱۶۰
- ۴۴- ویروسی فکر کنید..... ۱۶۵
- ۴۵- استراتژی بازاریابی درونگرا..... ۱۶۸
- ۴۶- همسویی نشان‌های تجاری با ارزش آن..... ۱۷۴
- ۴۷- سرمایه‌گذاری در تصاویر..... ۱۷۶
- ۴۸- چرا ماجراها و داستان‌ها اهمیت دارند..... ۱۷۸
- ۴۹- انواع روایات و حکایات..... ۱۸۱
- ۵۰- چگونه به‌هک رشد دست یابیم..... ۱۸۳
- ۵۱- آیا بوت استرپ کنندگان می‌توانند رقابت کنند؟..... ۱۸۵

فصل ۴: شکارچیان تک شاخ (طلسم خود را بیابید)

- ۵۲- در تیم‌ها سرمایه‌گذاری کنید..... ۱۹۰
- ۵۳- توسعه بازار..... ۱۹۵
- ۵۴- چه کسی واقعاً مشتری شما است؟..... ۱۹۷
- ۵۵- روندها را بشناسید..... ۲۰۰
- ۵۶- خوب در مقابل عالی..... ۲۰۳
- ۵۷- فوت کوزه‌گری شما چیست؟..... ۲۰۷
- ۵۸- مدل‌های کسب و کار، کار را آسان میکند..... ۲۱۰
- ۵۹- شبیه‌سازی مدل کسب و کار..... ۲۱۵
- ۶۰- پایبند کردن مشتریان..... ۲۱۸
- ۶۱- سخت‌افزار در مقابل نرم‌افزار..... ۲۲۰
- ۶۲- چه زمانی ثبت حق امتیازها اهمیت می‌یابند؟..... ۲۲۳
- ۶۳- فناوری پاشنه‌کش..... ۲۲۷
- ۶۴- بینش طراحی..... ۲۲۹
- ۶۵- ساخت محصولات برتر..... ۲۳۲
- ۶۶- چرا توجه رسانه‌ها اهمیت دارد..... ۲۳۷
- ۶۷- اسکلت در کمد..... ۲۴۱
- ۶۸- فاکتور سرگرمی چیست؟..... ۲۴۵

فصل ۵: افزایش مقیاس (ساخت یک تجارت میلیارد دلاری)

- ۶۹- هنر استخدام..... ۲۵۲
- ۷۰- شناسایی استعدادها..... ۲۵۷
- ۷۱- راهبردهای استخدام..... ۲۵۹
- ۷۲- اخراج کارمندان، به شیوه‌ای درست..... ۲۶۲
- ۷۳- ۲۲ قاعده فروش..... ۲۶۵
- ۷۴- ارائه به صورت عمومی..... ۲۷۱
- ۷۵- بازاریابی و جذب مشتری..... ۲۷۶
- ۷۶- فضای کاری خود را طراحی کنید..... ۲۷۸
- ۷۷- مراقب پلتفرم‌ها باشید..... ۲۸۲

۲۸۷..... ۷۸- مزایای غیرمنصفانه

۲۹۴..... ۷۹- برای خروج، برنامه‌ریزی کنید

..... فصل ۶: قواعدی برای برنده شدن با رشد مدیریت

۳۰۰..... ۸۰- الزامات مدیریت

۳۰۳..... ۸۱- آهنگ خود را تنظیم کنید

۳۰۶..... ۸۲- چشم‌انداز خود را تعریف کنید

۳۰۹..... ۸۳- مدیر قدرتمند شدن

۳۱۲..... ۸۴- مدیریت هیأت مدیره

۳۲۰..... ۸۵- هیچ چیزی آنقدر احمقانه نیست

..... فصل ۷: عمر استارت‌آپ (مسیر خودتان را دنبال کنید)

۳۲۴..... ۸۶- تجدید حیات

۳۲۹..... ۸۷- آیا شما خیلی پیر هستید؟

۳۳۵..... ۸۸- بازپس‌گیری

۳۳۸..... ۸۹- جستجوی دانش

۳۴۰..... ۹۰- زنده ماندن استارت‌آپ

..... منابع بر نگاره‌ها

سخن نویسنده

اجازه دهید خودم را معرفی کنم. اسم من «استیوهافمن» است اما در «سیلیکون ولی» مرا «کاپیتان هاف» صدا می‌کنند؛ چون من کاپیتان و مدیرعامل «Founder Space»، یکی از بزرگ‌ترین شتاب‌دهندگان و مراکز رشد استارت‌آپ‌های پیشگام هستم.

طی دو دهه اخیر، به واسطه راه‌اندازی، مشاوره و شتاب‌دهی کسب و کارهای جدید، چیزهای زیادی آموخته‌ام. در بطن و عمق مشکلات بوده‌ام و تمام آنها را دیده‌ام. با تأسیس سه استارت‌آپ که از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر تأمین مالی شده و دو استارت‌آپ دیگری که از طریق «بوت استرپ» ایجاد شده، می‌دانم که در مقابل با چه چیزی مواجه خواهید شد. می‌دانم زمانی که شانس از شما روی می‌گرداند، چقدر دشوار خواهد بود. اما همچنین می‌دانم که پیروزی چه طعمی دارد و چگونه می‌توانید بر موانع غیرممکن غلبه کنید.

این کتاب را نوشته‌ام تا نه تنها، از تجربیاتم بیاموزید، بلکه از آنچه که حین آموزش صدها کارآفرین دیده‌ام، درس بگیرید. برخی از آنها در شعله‌های آتش فرو رفته‌اند، درحالی که برخی دیگر، مسیری را به‌سوی قلمرو جدیدی باز کرده‌اند که حتی قبلاً از وجود آن بی‌خبر بوده‌اند. من به شما کمک می‌کنم تا در میدان‌های مین حرکت کنید. راهبردهایی را نشان شما خواهم داد که کاربردی خواهند بود و به کاویان روبروهای هوشمندی که بنیانگذاران جهت حداکثرکردن شانس موفقیت خود، همزمان با حداقل کردن ریسک‌های ذاتی به کار می‌برند، خواهم پرداخت.

مردم وضع فعلی مرا می‌بینند و فکر می‌کنند که آسمان به‌دست آمده است. اما رسیدن به چنین وضعیتی، شجاعت و جسارت می‌خواهد. از سختی‌ها، چیرهای زیادی یادگرفتم و تصمیم دارم که این قبیل بینش‌ها را با شما درمیان بگذارم. می‌خواهم به شما عوامل اساسی، اشک‌ها و عرق ریختن‌های راه‌اندازی یک کسب و کار واقعی را نشان دهم؛ که درباره برخورد با تیم‌های ناکارآمد، برخورد با بن‌بست‌ها، از دست دادن زمان، از دست دادن پول، انگیزه و اعتماد به‌نفس و سپس حرکت رو به جلو است.

کتاب دربارم این است که وقتی با مشکل مواجه می‌شویم و مسیر را اشتباه می‌رویم، یک کارآفرین در واقع، چه واکنشی نشان می‌دهد. این کتاب درباره زنده ماندن است. با گذر زمان و با مطالعه این کتاب، امیدوارم بیاموزید که چگونه استارت‌آپ را زنده نگهدارید و هم، چگونه غیرقابل پیش‌بینی بودن را بپذیرید، اینکه چالش‌ها و آشوب‌ها و هرج و مرج‌هایی که هنگام راه‌اندازی شرکت خود با آنها روبرو می‌شوید، هیچگاه پایان نمی‌یابند.