

به نام خدا

فرصت‌های استارت‌آپی: چه زمانی باید شغل کارمندی خود را رها کنید

نویسنده: سید وایز و برد فلد

مترجمان:

محمود رضا خواجه‌نصیری

بابک باقری مهماندوستی

حامد حیدری، یاسر زندگی

فرصت‌های استارت‌آپی:

چه زمانی باید شغل کارمندی خود را رها کنید

مترجمان: محمودرضا خواجه‌نصیری، بابک باقری مهماندوستی، حامد حیدری، یاسر زندگی

ناشر: انتشارات آتی‌نگر

ناشر همکار: انتشارات وینا

صفحه‌آرایی: همتا بیداریان

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۳۹۸

قیمت: ۳۵۰,۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۰۲-۴۱-۴

ISBN: 978-622-6102-41-4

حق چاپ برای انتشارات آتی‌نگر محفوظ است.

نشانی دفتر فروش: خیابان بهارالزما، جنوبی، روبه‌روی کوچه رشتچی، پلاک ۱۴۴، واحد ۱

تلفن: ۶۶۵۶۵۳۳۶

تلفن: ۶۶۵۶۵۳۳۶-۸



www.ati-negar.com * info@ati-negar.com

سرشناسه: وایز، سین، ۱۳۹۷۰ م. Wise, Sean

فرصت‌های استارت‌آپی: چه زمانی باید شغل کارمندی خود را رها کنید/نویسندگان: سین وایز، حامد حیدری، بابک باقری مهماندوستی، یاسر زندگی. مترجمان: محمودرضا خواجه‌نصیری... [و دیگران].

تهران: آتی‌نگر، وینا، ۱۳۹۸

۱۹۸ ص: مصور، جدول، نمودار.

ISBN: 978-622-6102-41-4

فیفا.

یادداشت: عنوان اصلی کتاب: (2017) Startup Opportunities: Know When to Quit Your Day Job.

یادداشت: مترجمان محمودرضا خواجه‌نصیری، بابک باقری مهماندوستی، حامد حیدری، یاسر زندگی.

یادداشت: کتاب حاضر با عنوان «فرصت‌های استارت‌آپی: چه زمانی باید شغل کارمندی خود را رها کنید» نیز ترجمه و منتشر شده است.

عنوان دیگر: بدان کی وقت استغفادان از شغل هست. فرصت‌های استارت‌آپی: چه زمانی باید شغل کارمندی خود را رها کنید.

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید - New business enterprises - کارآفرینی - Entrepreneurship

شناسه افزوده: فلد، برد، ۱۹۶۵- م. Feld, Brad

شناسه افزوده: خواجه‌نصیری، محمدرضا، ۱۳۵۵ - مترجم

رده‌بندی کنگره

رده‌بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

HD۶۲/۵/ف۴۱۳۹۸

۶۵۸/۱۱

۵۶۰۱۳۰۱

فهرست مطالب

۹.....	اهداف.....
۱۰.....	چشم انداز.....
۱۰.....	مأموریت.....
۱۰.....	حوزه فعالیت صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۰.....	ترکیب مؤسسين.....
۱۲.....	معیارهای برتری طرح ها.....
۱۳.....	ویژگی صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۴.....	شرایط سرمایه گذاری صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۴.....	عوامل مهم در تصمیم گیری صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۴.....	مراحل جذب سرمایه.....
۱۵.....	ساختار اجرایی صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۵.....	اعضای هیات مدیره صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....
۱۶.....	پورتفوی صندوق سرمایه گذاری جسورانه توسعه فناوری آرمانی.....

۲۹.....	تیم فریس (۱).....
---------	-------------------

۳۳.....	چگونه از این کتاب استفاده کنیم.....
۳۴.....	این کتاب برای کیست؟.....

۳۷..... هزینه‌ی راه‌اندازی تقریباً به صفر نزدیک می‌شود.

۳۹..... دنیا صاف است.

۳۹..... مسیر مشخص است.

۴۰..... دسترسی به سرمایه.

۴۳..... چهار معیار، یک فرصت.

۴۴..... ارزش‌های فرصت چیست؟

۴۶..... هزینه‌ی ارزش‌های ضعیف فرصت.

۵۰..... اجرا برتر از فرصت است.

۵۳..... ریسک، عدم قطعیت، ابهام.

۵۵..... مسئله‌ی سوگیری.

۶۲..... ارزش‌یابی فرصت در کجای فرایند کار می‌گردد؟

۶۵..... مروری بر خلق مدل کسب‌وکار.

۶۶..... مروری بر توسعه‌ی مشتری و شرکت‌های نوپای ناب.

۶۷..... مروری بر کارآفرین منظم.

۶۹..... نسخه‌ی مدرن روش علمی.

۷۵..... تیم.

۷۹..... تمام وقت کار کردن.

۸۰..... آنجا بودم، آن کار را قبلاً انجام داده‌ام.

۸۱..... اشتیاق.

۸۳..... آموزش‌پذیری.

۸۶..... توانایی در جذب افراد با استعداد.

۸۷..... ششم کسب‌وکار.

۸۹..... دانش حوزه‌ای.

۹۰..... تجربه‌ی عملیاتی.

- ۹۰..... مریبان
- ۹۱..... هیئت مدیران/مشاوران
- ۹۲..... مشتریان
- ۹۴..... سرمایه‌ی اجتماعی

- ۹۹..... نیاز رفع‌نشده‌ی مجاب‌کننده
- ۱۰۰..... اندازه
- ۱۰۲..... ماندگاری و به‌موقع بودن

- ۱۰۷..... قانون ضربه‌ی ۱ (10)
- ۱۰۹..... نرخ پذیرش
- ۱۰۹..... نظریه‌ی نفوذ نوآوری راجح
- ۱۱۰..... مالکیت فکری
- ۱۱۲..... دسترسی به دارایی کلیدی
- ۱۱۳..... اثبات مفهوم - پیش‌فروش محصول -ی از ساختن آن
- ۱۱۴..... حاشیه‌ی ناخالص
- ۱۱۶..... گسترش‌پذیری/مقیاس‌پذیری

- ۱۲۰..... صحنه‌ی بازار
- ۱۲۳..... تناسب محصول/بازار
- ۱۲۷..... نوآوری تحول‌آفرین
- ۱۲۷..... صنعت CAGR
- ۱۲۷..... استحکام توزیع
- ۱۲۹..... هزینه‌های اکتساب مشتری
- ۱۳۰..... بازاریابی اینترنتی
- ۱۳۱..... رقابت
- ۱۳۳..... پارادوکس جالوت
- ۱۳۴..... موانع ورود
- ۱۳۵..... مقررات دولتی

وضعیت شراکت ۱۳۶

دانستن علت نیاز به جمع‌آوری پول ۱۳۷

زمان عرضه ۱۴۴

برنامه‌ریزی برای گسترش کار ۱۴۵

منطقی و نادرست ۱۴۶

خارج شدن از ساختمان ۱۵۰

نقش دهم ۱۵۱

نوع کوتاه (بر ۱۰ دقیقه) ۱۵۸

نوع طولانی (۲۰ دقیقه) ۱۵۹

برنامه‌ی کسب‌وکار ۱۵۹

خلاصه‌ی اجرایی ۱۶۱

پرسش و پاسخ ۱۶۱

ساخت رابطه با یک سرمایه‌گذار بالقوه ۱۶۶

چه کسی سؤال می‌کند؟ ۱۶۷

از سود حاصل از سرمایه‌گذاری استفاده کنید ۱۶۸

جور کردن حداقل پول برای رفتن به مرحله‌ی بعدی ۱۶۸

از سرمایه‌گذاران مناسب پول بخواهید ۱۷۰

زمانی پول جور کنید که در دسترس باشد ۱۷۲

شما استثنا نیستید ۱۷۳

چرا هر چیزی غیر از «بله» یک «نه» محسوب می‌شود ۱۷۵

درباره‌ی ارزش‌گذاری‌تان واقع‌بین باشید ۱۷۷

حتی فرشتگان کسب‌وکار نیز کمیته‌ی سرمایه‌گذاری دارند ۱۷۸

شواستاپر و شاه‌ماهی سرخ ۱۸۵

ارزش‌گذاری اضافی ۱۸۶

- کسب و کار تابو..... ۱۸۷
- حضور نداشتن در بازی..... ۱۸۸
- قانون «ورود بیشعورها ممنوع»..... ۱۸۸
- وابستگی به شخص کلیدی..... ۱۸۹
- نوشیدن آبمیوه‌ی خودتان..... ۱۸۹

- اشتیاق در باره‌ی فضا..... ۱۹۵
- توانایی اجرای رانکار..... ۱۹۵
- قطعاً سکا یکی از الزامات است (برعکس خواسته)..... ۱۹۵
- مطمئن شود که تمام بازاری بزرگ و رو به رشد به اشتراک گذاشته می‌شود..... ۱۹۶
- توانایی در ارائه راهکاری که ۱۰ برابر بهتر از هر چیزی دیگری در بازار است..... ۱۹۶
- بازگشت به «کشتی را به زنان»..... ۱۹۶
- توانایی در دسترسی به مشتریان بالقوه..... ۱۹۶
- توانایی در صرف شش ماه بدون درآمد شخصی..... ۱۹۷
- توانایی در گردآوری افراد، کاربران، یوا، کافی برای خلق محصولی با حداقل اطمینان..... ۱۹۷
- آمادگی برای ورود به جنگل و انجام کارهای طاقت‌فرسا..... ۱۹۷

www.ketaboo.com

مقدمه مترجمان

در دنیای امروز کسب‌وکارهای نوپا جایگاه ویژه‌ای در حوزه‌ی کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ پیدا کرده‌اند. کسب‌وکارهای نوپا نوعی کارآفرینی مدرن و فعالیتی است که بر پایه فناوری قرار دارد. اما هر کسب‌وکاری که مبتنی بر فناوری اطلاعات باشد، لزوماً استارت‌آپ (کسب‌وکار نوپا) نیست. راه‌اندازی کسب‌وکار نوپا یک فرایند است و تنها با شکل‌گیری یک ایده در ذهن و پیاده‌سازی یک سایت صورت نمی‌پذیرد. اولین گام برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار نوپا امید به آینده‌ای موفق برای خودتان است. شناخت رصت چگونگی بهره‌برداری از آن، شناسایی افراد و فعالیت‌هایی که می‌توان با آن‌ها کسب‌وکار خود را توسعه داد از مارد حائز اهمیت است. اکوسیستم استارت‌آپی ایران در چند سال اخیر کسب‌وکارهای نوپای موفق‌تری را معرفی کرده که در همین شرایط و کاستی‌ها توانستند مسیر روشنی برای خود ترسیم کنند. همچنین توجه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی، رسانه‌ها و حمایت هم به قدرت این اکوسیستم و آینده‌ی درخشان آن جلب شده که این یکی از مهم‌ترین دستاوردهای مجموعه به شمار می‌رود. دانشجویان و فعالان اکوسیستم استارت‌آپی که به دنبال رویکردهای نوین و دانش‌بنیان برای حل مسائل و مشکلات هستند، می‌توانند از مفاهیم تشریح شده در این کتاب استفاده کنند. امید است ترجمه این کتاب از نویسندگانی که در پیشبرد و ارتقای علم در حوزه‌ی کسب‌وکارهای نوپا نقش برجسته‌ای داشته‌اند، گامی رو به جلو در ارتقای اکوسیستم استارت‌آپی کشورمان محسوب شود. بی‌شک پیشنهادهای و انتقادهای خوانندگان کتاب برای افزایش هرچه بیشتر سطح کیفی این ترجمه در چاپ‌های بعدی مؤثر خواهد بود.

گروه مترجمان