

# استارت آپ 100 دلاری

زندگی خود را از نو بیافرینید  
و آینده‌ای جدید خلق کنید

نویسنده:

کریس گیبو

■ مترجم:

غلامحسین علی‌مازندران

■ ویراستار:

مرضیه جعفری



سرشناسه : گیلی، کریس Guilebeau, Chris

عنوان و نام پدیدآور : استارت‌آپ ۱۰۰ دلاری: زندگی خود را از نو بیافرینید و آینده‌ای جدید خلق کنید/ نویسنده کریس گیلیو؛ مترجم غلامحسین علی‌مازندرانی؛ ویراستار مرضیه جعفری.

مشخصات نشر : تهران: آریان، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری : ۳۸۰ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۷۳-۲۰-۸

وضعیت فهرست نویسی : فیبا.

یادداشت : عنوان اصلی: The \$100 startup: reinvent the way you make a living, do what you love, and create a new future, ©2012.

عنوان دیگر : شروع کسب‌وکار با ۱۰۰ دلار.

عنوان دیگر : زندگی خود را از نو بیافرینید و آینده‌ای جدید خلق کنید.

موضوع : شرکت‌های اقتصادی جدید -- مدیریت

موضوع : New business enterprises--Management

موضوع : کارآفرینی. Entrepreneurship

موضوع : مترجم: غلامحسین علی‌مازندرانی، ۱۳۴۹ - مترجم.

موضوع : مترجم: مرضیه جعفری، ۱۳۵۸ - ویراستار.

رده بندی گره : H۱۵۰۲۵

رده بندی یوبی : ۶۵۸/۱

شماره کتابشناسی سی : ۷۲۷/۹۳



استارت‌آپ ۱۰۰ دلاری

نام کتاب

کریس گیلیو

نویسنده

غلامحسین علی‌مازندرانی

مترجم

مرضیه جعفری

ویراستار

علی غلامی

ناظر چاپ

اول، ۱۳۹۹

نوبت چاپ

۲۱۵۰ نسخه

شمارگان

۶۸۰۰۰ تومان

قیمت

۹۷۸-۶۲۲-۷۱۷۳-۲۰-۸

شابک

تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه فاطمی داریان، پلاک ۶، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۰۰۲۳۵ - ۶۶۹۷۱۳۴۴

پست الکترونیک: info@arayanbook.com سایت: www.arayanbook.com

« حق چاپ و نشر مجدد این اثر برای انتشارات آریان محفوظ است »

## فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۱۳	تقدیر و تشکر از استارت‌آپ ۱۰۰ دلاری
۲۱	سرآغاز: راهنمایی مختصر به سری‌سازان چه شما می‌خواهید
۲۳	رفتن به دامان آزادی
۲۴	نظریه ارزش
۲۶	آن چه پیش‌رو دارید، یک نقشه عملیاتی است، نه ایده‌های بی‌بهم
۲۹	بخش اول: کارآفرینان غیرمنتظره
۳۱	۱- عصر نوزایی
	همه مهارت‌های مورد نیازتان را همینک در اختیار دارید؛ خط باطل بفرمید که
۳۳	به کجا بنگرید.
۴۰	مدل استارت‌آپ ۱۰۰ دلاری
۴۸	درس اول: هم‌گرایی (اشتراک)
۴۹	درس دوم: تحول مهارت
۵۱	درس سوم: فرمول سحرآمیز
۵۲	جاده پیش‌رو: آن چه خواهیم آموخت
۵۵	نکات کلیدی

- ۲- به ایشان ماهی بدهید ..... ۵۷
- چطور شادمانی را در یک جعبه بگذاریم و آن را بفروشیم ..... ۵۹
- ایده‌ها از کجا می‌آیند؟ ..... ۶۴
- ارزش چیست؟ ..... ۶۶
- راهکار شماره ۱: عمیق‌تر بنگرید تا نیازهای پنهان را کشف کنید ..... ۷۰
- راهکار شماره ۲: از مشتری، یک قهرمان بسازید ..... ۷۱
- راهکار شماره ۳: آن‌چه را مردم خریدارش هستند بفروشید ..... ۷۳
- شش گام برای آغاز کار (همین حالا) ..... ۷۵
- مردم واقعاً چه می‌خواهند ..... ۷۷
- نکات کلیدی ..... ۸۱
- ۳- علاقه‌تان را نشان دهید ..... شاید ..... ۸۳
- آن‌چه را که به آن عسقی می‌کنید، به آن‌چه مردم می‌خواهند ربط دهید و بابت آن، پول به‌دست بیاورید ..... ۸۵
- مشاوره فوری ..... ۸۸
- آغاز کسب‌وکار ..... ۸۹
- چک‌لیست حقیقت‌یابی ..... ۹۷
- نکات کلیدی ..... ۱۰۲
- ۴- خیزش کارآفرین پرتکاپو ..... ۱۰۳
- مکان، مکان، مکان اهمیت بسیار زیادی دارد ..... ۱۰۵
- موضوع مطالعه شماره ۱: معلم موسیقی ..... ۱۰۷
- موضوع مطالعه شماره ۲: عکاس جهانی ..... ۱۰۹
- موضوع مطالعه شماره ۳: سلطان صفحات گسترده ..... ۱۱۱
- القبای اصلی آزادی از مکان ..... ۱۱۲
- ناشر شوید ..... ۱۱۴
- کتاب الکترونیکی صدویست هزار دلاری ..... ۱۱۷

- خودتان ناشر شوید..... ۱۲۰
- نکات کلیدی..... ۱۲۳
- ۵- جمعیت‌شناسی نوین ..... ۱۲۵
- مشتریان شما، یک نقطه اشتراک دارند؛ ولی این به طبقه‌بندی‌های قدیمی و کلاسیک  
ارتباطی ندارد..... ۱۲۷
- تغییر دادن «شخص»..... ۱۳۱
- نسبیت و بهبودی از آن..... ۱۳۲
- راهبرد شماره ۱: یک علاقه یا سرگرمی مردم‌پسند را دنبال کنید..... ۱۳۴
- راهبرد شماره ۲: چیزی را بفروشید که مردم خریدارش باشند (اگر مطمئن نیستید،  
از خودشان بپرسید)..... ۱۳۶
- همیشه حق با مشتری است؛ ولی گاهی هم اشتباه می‌کند..... ۱۴۰
- فهرست احتمالات و جدول صمیمیت‌گیری..... ۱۴۱
- نکات کلیدی..... ۱۴۶
- بخش دوم: عملیات را آغاز کنید..... ۱۴۷
- ۶- طرح یک صفحه‌ای برای کسب‌وکار..... ۱۴۹
- اگر مرام‌نامه شما طولانی‌تر از یک جمله است، بدید که احتمالاً بیش از حد طولانی  
است..... ۱۵۱
- تمایل به حرکت..... ۱۵۳
- هفت گام سریع در سنجش بازار..... ۱۵۴
- رایگان بدهید، رایگان دریافت کنید..... ۱۶۲
- یکصدوچهل حرف برای مرام‌نامه..... ۱۶۵
- نکات کلیدی..... ۱۶۷
- ۷- پیشنهادی که نمی‌توانید رد کنید..... ۱۶۹
- راهنمای گام‌به‌گام برای خلق یک پیشنهاد..... ۱۷۱
- پرتقال و کلوچه..... ۱۷۴

۱. توجه کنید که آن چه ما می‌خواهیم، همیشه هم با آن چه می‌گوییم می‌خواهیم، یکسان نیست. ۱۷۵.....
۲. اغلب مایلیم چیزی را بخریم، نه آن که چیزی را به ما بفروشند. ۱۷۶.....
۳. از تلنگر بهره ببرید. ۱۷۸.....
- مثال شماره یک: سالن یوگا. ۱۷۸.....
- مثال شماره دو: مدل کسب‌وکار ناکارآمد (ناکارامدی بازار = فرصت کسب‌وکار). ۱۸۰.....
- مثال شماره سه: تسهیل‌کننده گرافیکی. ۱۸۱.....
- شناختن ارزش و قهوه گران‌قیمت. ۱۸۳.....
- جعبه بزار پیش: د. متقاعدکننده: پرسش‌های پرتکرار، ضمانت، حمل و تحویل سریع. ۱۸۵.....
۱. پرسش‌های بدر یا «آن چه می‌خواهم شما بدانید». ۱۸۵.....
۲. ضمانت چه می‌گوید یا «نگران چیزی نباشید!». ۱۸۸.....
۳. حمل و تحویل سریع، «انتظار نداشتیم؛ چه سرویس سریعی!». ۱۸۹.....
- نکات کلیدی. ۱۹۰.....
- ۸- کار را آغاز کنید. ۱۹۳.....
- سفر به هالیوود؛ از اتاق نشیمن یا گوشه کافه ساپ. ۱۹۵.....
- آن شب، تاریک و طوفانی بود. ۱۹۸.....
- آنتراکت. ۲۰۰.....
- گرفتاری و رهایی از آن: «گنجینه‌ای به نام مشتری تازه». ۲۰۲.....
- همه چیز، فروش نیست. ۲۰۶.....
- داستان سرایی و رونمایی از امپایر بیلدینگ کیت. ۲۰۷.....
- افتتاحیه در فرودگاه لندن، یازده ساعت تا برزیل. ۲۰۹.....
- فهرست چهل ماده‌ای برای طراحی افتتاحیه. ۲۱۲.....
- تصویر بزرگ. ۲۱۲.....
- گام‌های بعد. ۲۱۴.....
- مسایل مالی. ۲۱۵.....
- شب قبل از افتتاحیه. ۲۱۵.....



- ۲۱۶ ..... صبح روز بزرگ
- ۲۱۷ ..... ترویج و بهبود (هم در روز افتتاحیه می‌تواند انجام شود و هم در روز قبل از آن).....
- ۲۱۷ ..... پیگیری
- ۲۱۷ ..... فراتر بروید
- ۲۱۸ ..... گام یکی مانده به آخر
- ۲۱۸ ..... گام آخر
- ۲۱۹ ..... پس از افتتاحیه: کار تمام نشده است
- ۲۱۹ ..... نکات کلیدی
- ۲۲۱ ..... ۹- ترغیب: هر ظرفیت تبلیغ خویشتن
- ۲۲۳ ..... فقط بازنده‌ها با بازگشت پول می‌پردازند
- ۲۲۶ ..... ترغیب چیست؟
- ۲۲۹ ..... اگر بسازید، دیگران هم احتمالاً بسازند
- ۲۳۰ ..... اول، گام‌های ابتدایی: باید چه چیز بکنید؟
- ۲۳۱ ..... یک طرح راهبردی برای کسب‌وکار
- ۲۳۵ ..... ایجاد ارتباط، یک راهبرد است و نه یک تاکتیک
- ۲۳۶ ..... در آغاز، ساختن مثبت باشد
- ۲۳۷ ..... بذل و بخشش کنید و ببینید که مردم چه استقبالی کنند
- ۲۳۸ ..... ده‌هزار دلار نقد یا ده ساعت بازاریابی
- ۲۳۹ ..... طرح یک صفحه‌ای برای ترویج
- ۲۴۲ ..... نکات کلیدی
- ۲۴۵ ..... ۱۰- پول را به من نشان بده
- ۲۴۷ ..... روش غیرمعمول برای جذب سرمایه؛ از کیک استارتر تا وام‌های خودرویی
- ۲۵۰ ..... قسمت اول: به جیب خودتان متکی باشید
- ۲۵۵ ..... جذب سرمایه؛ از کیک استارتر تا وام خودرویی

- قسمت دوم: پول بیشتری به دست بیاورید: (سه اصل کلیدی برای تمرکز روی سود یا منفعت) ..... ۲۵۷
- اصل اول: قیمت را بر مبنای منافع تعیین کنید، نه هزینه ..... ۲۵۸
- اصل دوم: طیف قیمت‌ها محدود باشد ..... ۲۶۱
- اصل سوم: بیش از یک بار دریافت داشته باشید ..... ۲۶۴
- تجربه سی و پنج هزار دلاری ..... ۲۶۹
- دانش‌هایتان بیش از آن است که می‌پندارید ..... ۲۷۱
- نکات کلیدی ..... ۲۷۲
- بخش سه م: اهرم مالی و گام‌های بعد ..... ۲۷۵
- ۱۱- حرکت سه بالا ..... ۲۷۷
- مسیرتان به سوی بانک را تنظیم کنید: چه طور فعالیت‌های کوچک، افزایش چشم‌گیری در درآمد ایجاد می‌کند ..... ۲۷۹
- مسیرتان به سمت بانک را تنظیم کنید: تصویر بزرگ ..... ۲۸۲
- مسیرتان به سمت بانک را تنظیم کنید: م جزئیات ..... ۲۸۶
- تولید محصول برای ارائه خدمت؛ ارائه خدمت برای تولید محصول ..... ۲۹۰
- هیچ‌نیتس چرا متمایز است: بررسی علل موفقیت یک خرده‌فروشی ..... ۲۹۳
- نکته‌ای خطاب به ارائه‌دهندگان خدمات: قیمت‌ها را به طور منظم افزایش دهید ..... ۲۹۵
- بهترین راهبرد رسانه اجتماعی: درباره خودتان صحبت کنید ..... ۲۹۸
- یادآوری محض احتیاط ..... ۲۹۹
- نکات کلیدی ..... ۳۰۰
- ۱۲- خودتان صاحب امتیاز شوید ..... ۳۰۳
- برای تفریح و برای سود، خودتان را تکثیر کنید ..... ۳۰۵
- شما فقط یک نفرید... شاید هم دو نفر ..... ۳۰۷
- مصیبت و خلاصی از آن: نسخه «دوباره گرفتار در مالی» ..... ۳۱۲
- شراکت: چه طور جمع یک‌ویک، برابر با سه می‌شود ..... ۳۱۴



- ۳۱۵ ..... قرارداد یک صفحه‌ای برای شراکت
- ۳۱۷ ..... مبحث برون سپاری
- ۳۱۹ ..... نگاه اول: موافقان برون سپاری
- ۳۲۱ ..... نگاه دوم: مخالفان برون سپاری
- ۳۲۶ ..... تهاتر، کمک خانواده، خانه‌تکانی
- ۳۲۷ ..... بازرسی کسب و کار
- ۳۲۷ ..... از کجا می‌توانید پول به دست بیاورید؟
- ۳۲۸ ..... پیام‌هایی شما تا چه حدی خوب است؟
- ۳۲۸ ..... آیا قیمت‌ها، مان است یا باید باشد؟
- ۳۲۸ ..... برای حفظ ارتباط مشتریان موجود چه طرح و برنامه‌ای دارید؟
- ۳۲۹ ..... آیا به حد کافی به مبحث نظارت و نظارت‌گیری و سنجش اهمیت می‌دهید؟
- ۳۲۹ ..... فرصت‌های گمشده بزرگ کجا هستند؟
- ۳۳۲ ..... برنامه‌های همکاری: خوب، بد، بی‌روح
- ۳۳۴ ..... ظهور و سقوط خدمات پسماند کوپلی
- ۳۳۷ ..... نکات کلیدی
- ۳۳۹ ..... ۱۳- سفر طولانی
- ۳۴۱ ..... هرچه قدر دلتان خواست بزرگ شوید (ولی نه بزرگ‌تر)
- ۳۴۳ ..... انتخاب
- ۳۴۴ ..... انتخاب اول: کوچک ماندن
- ۳۴۵ ..... انتخاب دوم: میان‌روی
- ۳۴۷ ..... انتخاب سوم: شکاف تفاوت‌ها
- ۳۴۹ ..... آتش‌نشان نباش: به کار خودت برس
- ۳۵۰ ..... بیمه درمانی
- ۳۵۳ ..... نظارت بر کسب و کار
- ۳۵۵ ..... ساخته شده برای فروش: سفری واقعاً طولانی
- ۳۵۹ ..... نکات کلیدی