

دو برادر در ارزش آفرینی

فرآیند
کارآفرینی



فرآیند
استارت آپی

بعد از فرآیند استارت آپی
طراحی
توسعه
حفظ

ابتدای مسیر
تشخیص فرصت
طراحی ارزش
اطمینان از استقبال
ابهام
تغییرات سریع

تشخیص فرصت

طراحی ارزش

کم کردن عدم قطعیت

فرآیند استارت‌آپی سه مرحله دارد

(ایده پروری)

فرصت

نیازی است که باید **تامین** شود



از دید کارآفرین فرصت مجموعه شرایط مطلوبی است که نیاز به محصول، خدمت و کسب و کار را ایجاد می کند

فرصت های ناب در شرایط بحرانی وجود دارند

این بخش دو قسمت دارد:

بهره برداری از فرصت

کشف فرصت

کشف فرصت

ویژگی های فرصت جذاب

● ایجاد ارزش کند

کشف فرصت

ویژگی های فرصت جذاب

● سود آور باشد

● ایجاد ارزش کند

کشف فرصت

ویژگی های فرصت جذاب

- سود آور باشد
- ایجاد ارزش کند
- متناسب با زمان باشد

کشف فرصت

ویژگی های فرصت جذاب

- سود آور باشد
- ایجاد ارزش کند
- قابلیت تامین مالی
- متناسب با زمان باشد

کشف فرصت

ویژگی های فرصت جذاب

- سود آور باشد
- ایجاد ارزش کند
- قابلیت تامین مالی
- متناسب با زمان باشد
- پایدار باشد

در مرحله کشف...

فرصت ↑ = آگاهی ↑

فرصت ها از ...

مشاهده روند بازارها

حل کردن مشکلات

پر کردن شکاف بازار

...بدست می آیند

طراحی ارزش

◀ آخرین کالا یا خدماتی که در یک ماه گذشته خریدید چه بود؟

◀ چرا این کالا؟

◀ چرا ای برند؟

◀ چگونه بدستتون رسید؟

این همان زاویه دید مشتری های احتمالی شما، در مورد ارزش شما خواهد بود!

● چگونه؟

● چرا؟

● چی؟

فرمول مهم برای موفقیت در طراحی ارزش...

$$\text{موفقیت} = \frac{\text{دستاورد}}{\text{هزینه کاربر}} < 1$$

نوآوری بنیاد اصلی طراحی ارزش...

نوآوری رادیکالی

کل صنعت متحول میشه

نوآوری تدریجی

یک محصول یا خدمت ،
محصول به تدریج تکامل پیدا
می کنه

الان کجا هستیم...

تشخیص فرصت  < طراحی ارزش  < کم کردن ابهام 

□ استارتاپ چی نیست؟

استارتاپ چی نیست؟

یک کسب و کار کوچک نیست!

- بحث رشد
- ریسک
- بازار مشخص
- مشتریان مشخص

استارتاپ چی نیست؟

یک کسب و کار کوچک نیست!

- بحث رشد
- ریسک ————— عدم قطعیت
- بازار مشخص
- مشتریان مشخص

استارتاپ چی نیست؟

◀ نسخه کوچک یک شرکت بزرگ نیست!

- چارت سازمانی
- حسابدار
- منشی و معاون
- مالیات
- تاسیس

استارتاپ چی نیست؟

یک رویداد نیست! ◀

● استارتاپ ویکند یک همایش و رویداد

استار تاپ چی نیست؟

هر وب سایت یا هر اپلیکیشن!

- مقیاس پذیری
- تکرار پذیری

در یک کلام استارتاپ یعنی :

آزمایشگاهی در عدم قطعیت

مدل کسب و کار چیست؟

آشنایی با یک مفهوم...

یک روش که به وسیله آن ارزش خلق شده را به

دست مشتری می‌رسانیم تا بدین وسیله

ایجاد درآمد زایی کنیم.

BMC










(Business Model canvas)

راجب آن چه میدانید؟

مدل کسب و کار از **بوم مدل کسب و کار متفاوت** است!

بوم مدل کسب و کار تنها یکی از ابزارهای **بصری** (منسوخ شده) برای خلاصه سازی و ایجاد یک **زبان مشترک** در بیان مدل کسب و کار است!

بوم مدل کسب و کار

 شرکای کلیدی	 فعالیت‌های اصلی	 ارزش پیشنهادی	 ارتباط با مشتریان	 بخش مشتریان
	 منابع اصلی		 کانال توزیع	
	ساختار هزینه‌ها			جریان درآمد

شامل 9 بخش :

استیکی نوت ها ابزار شما هستند

صرفه جویی در
زمان و هزینه

ارزیه خدمات متفاوت برای کاربران
در راستای صرفه جویی در زمان و هزینه
با توجه به نیازهای آنها!

میخواهید یک کسب و کار واقعی بسازید یا ...

مشتریان:

- گروه ها، سازمان ها و افرادی که قصد دستیابی به آنها را داریم



مشتریان:



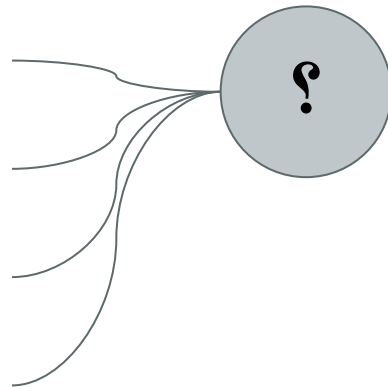
● گروه ها، سازمان ها و افرادی که قصد دستیابی به آنها را داریم

★ خلق ارزش برای چه کسانی؟

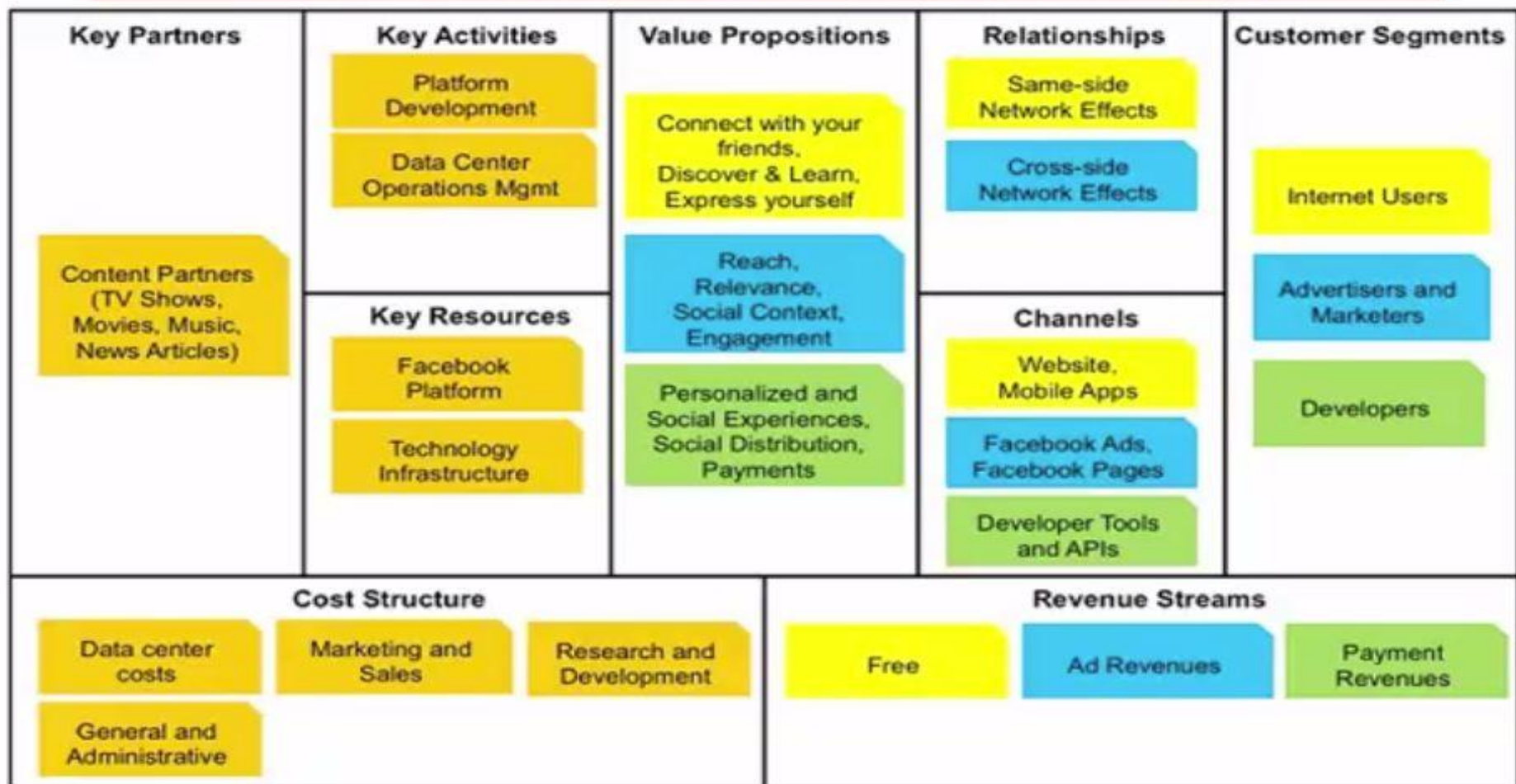
★ در چه دسته بندی هایی؟

★ چه نیاز هایی؟

★ در چه کانال هایی؟



Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



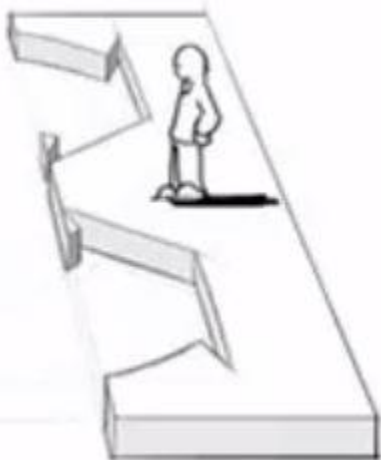
ارزش پیشنهادی:

- دلیلی که کاربر شما را به یک شرکت دیگر ترجیح می دهد!

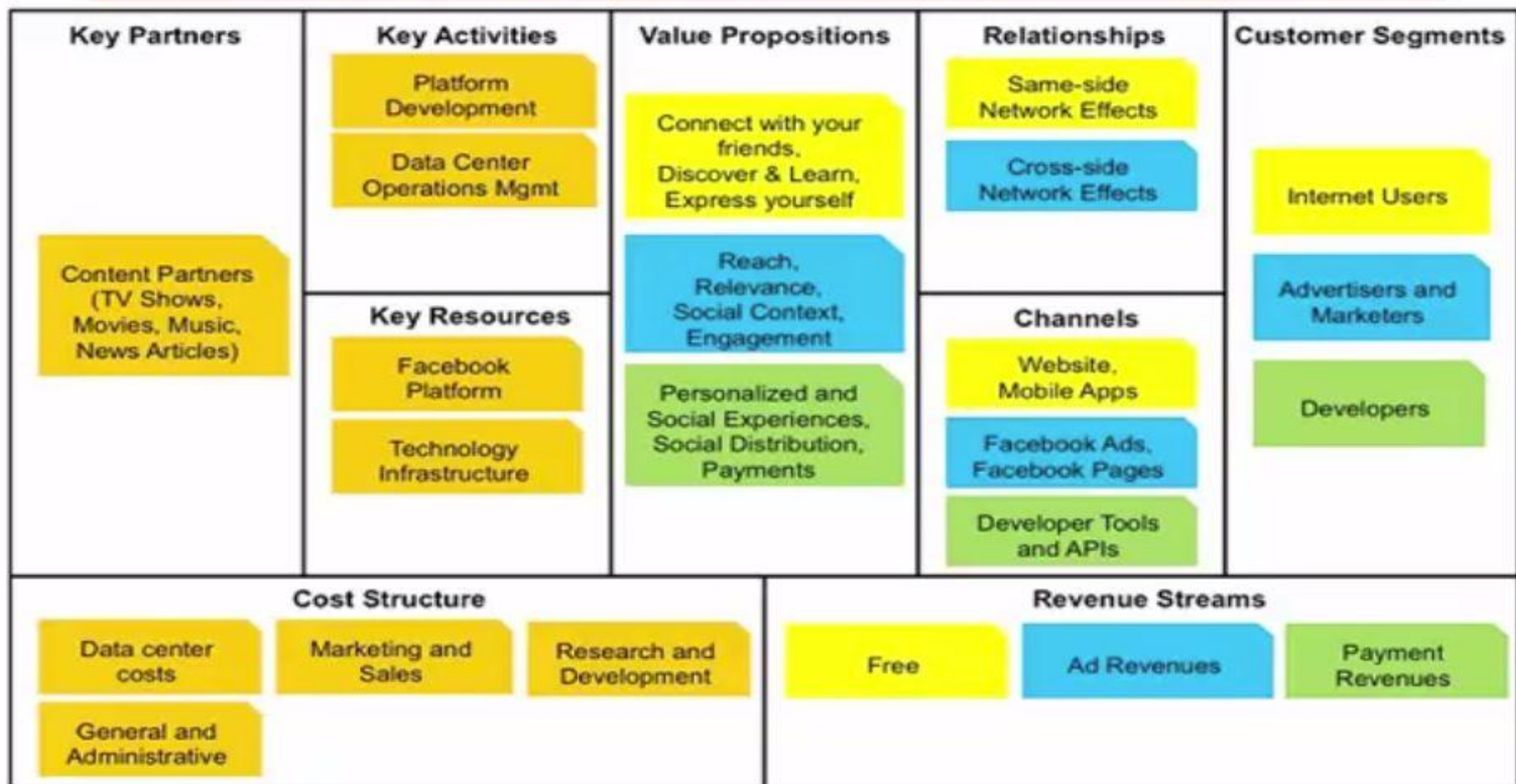
★ ارزش از نگاه کاربر شما چیست؟

★ شما در حال ارائه چه ارزشی هستید

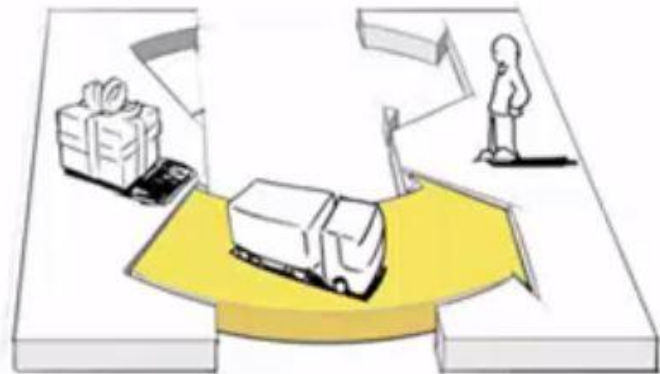
?



Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



کانال ها:



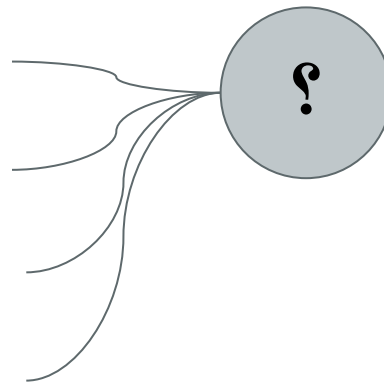
• چگونه تحویل ارزش به دست مشتری

★ فیزیکی یا مجازی؟

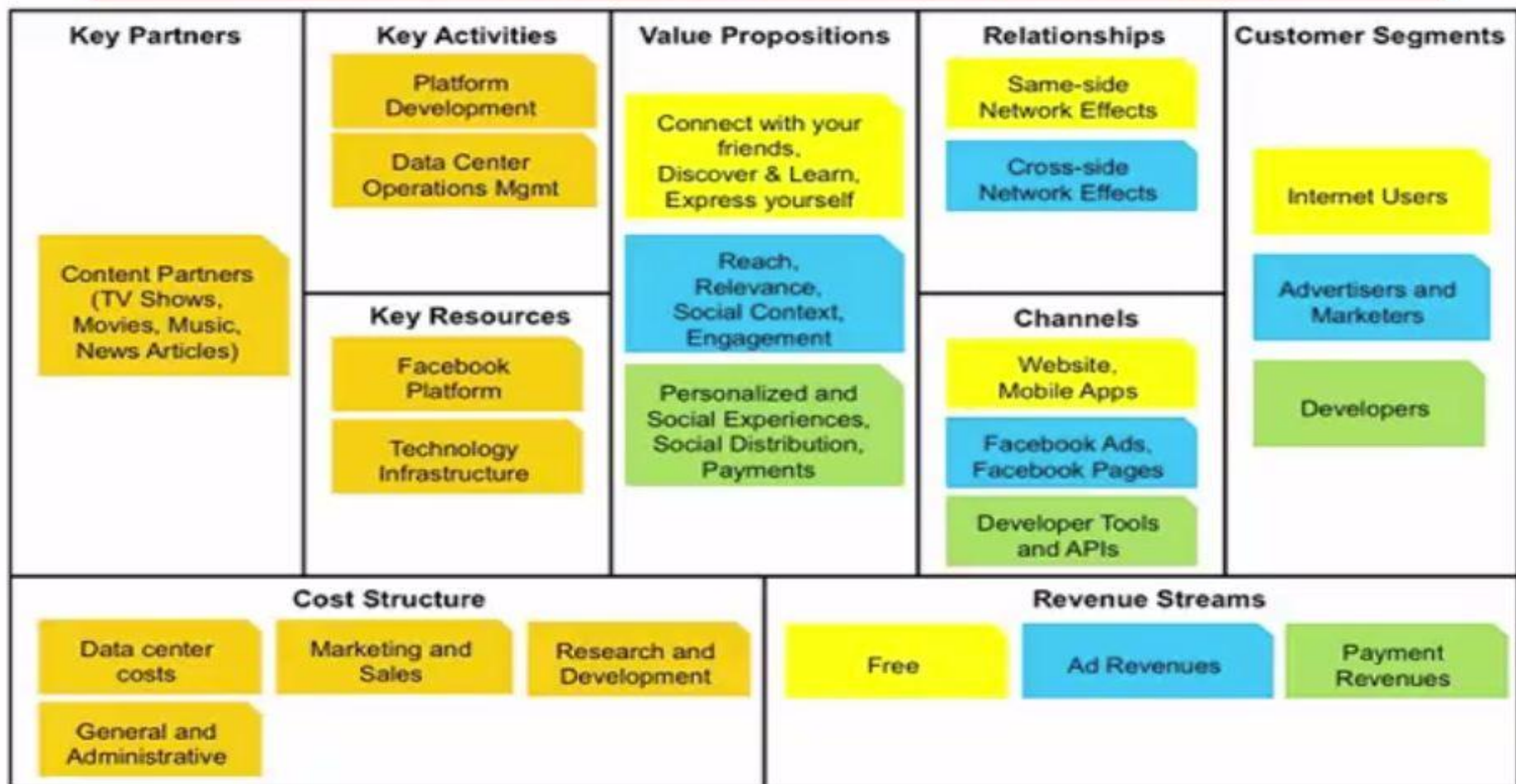
★ مستقیم یا مشارکتی؟

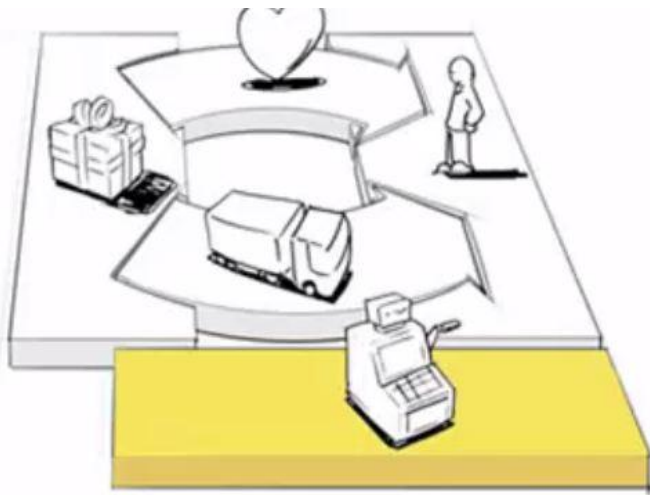
★ ترجیحات مشتری برای دستیابی چیست؟

★ چگونه با برنامه روزمره مشتریان هماهنگ شویم؟



Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)





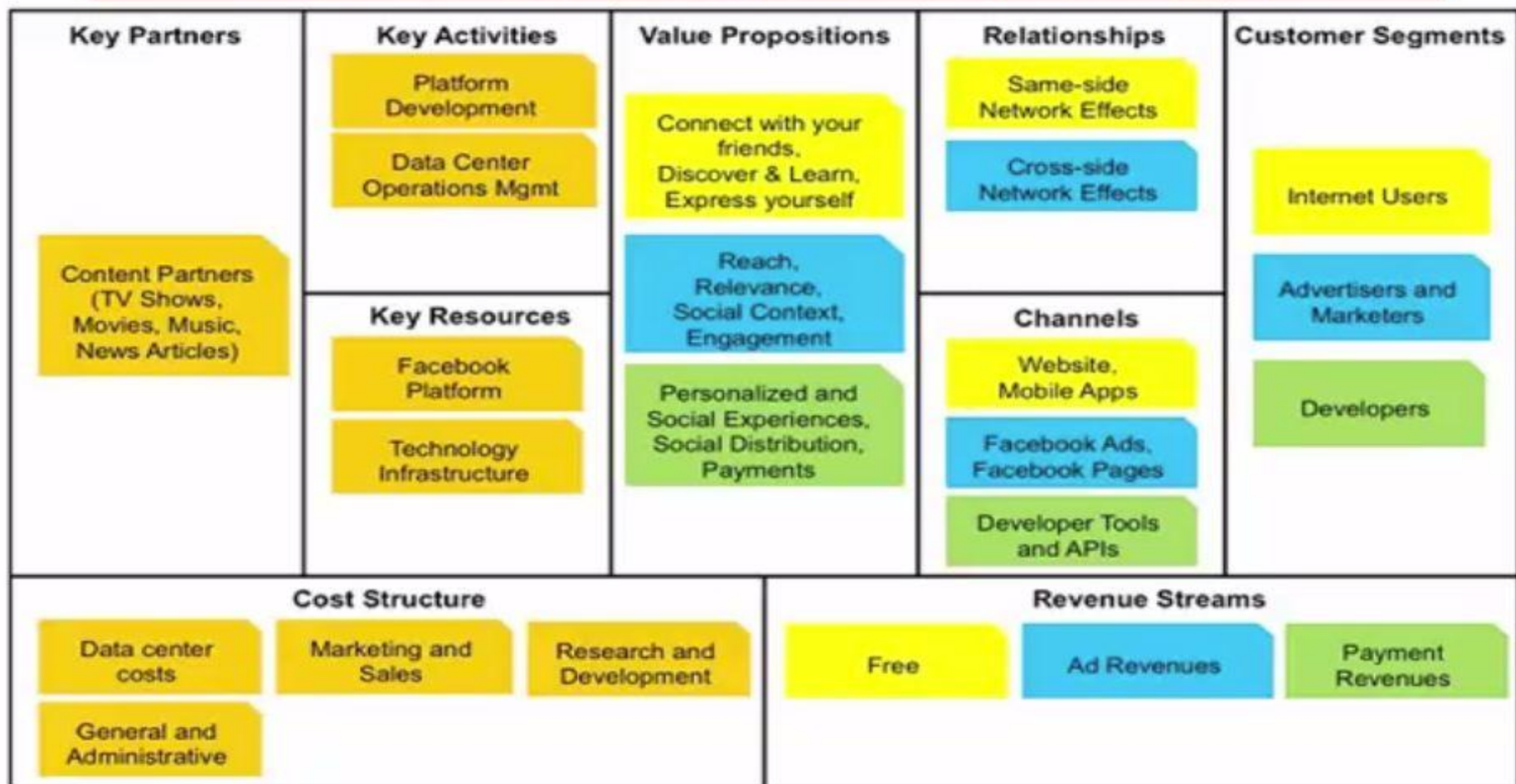
جریان درآمدی:

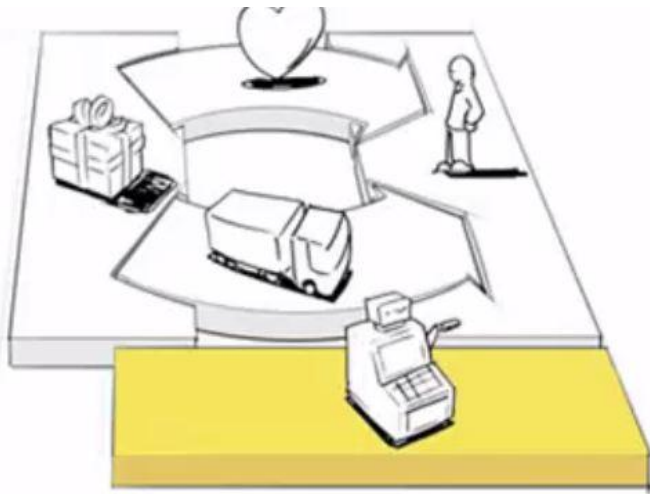
- روش درآمد زایی از هر بخش

★ چه جریان های درآمدی وجود دارد؟

؟

Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)





هزینه ها:

• هزینه هایی که هر آیتم در بوم نیاز دارد

؟

★ مهمترین اجزاء

★ گرانترین منابع

★ گران ترین فعالیت

برای کاهش ابهام باید ناب باشید!

Lean = گوشت بدون چربی

استارت آپ ناب

به تولید تدریجی در راستای نیاز پذیرندگان آغازین برای کم کردن و جلوگیری از هزینه های کلان اولیه

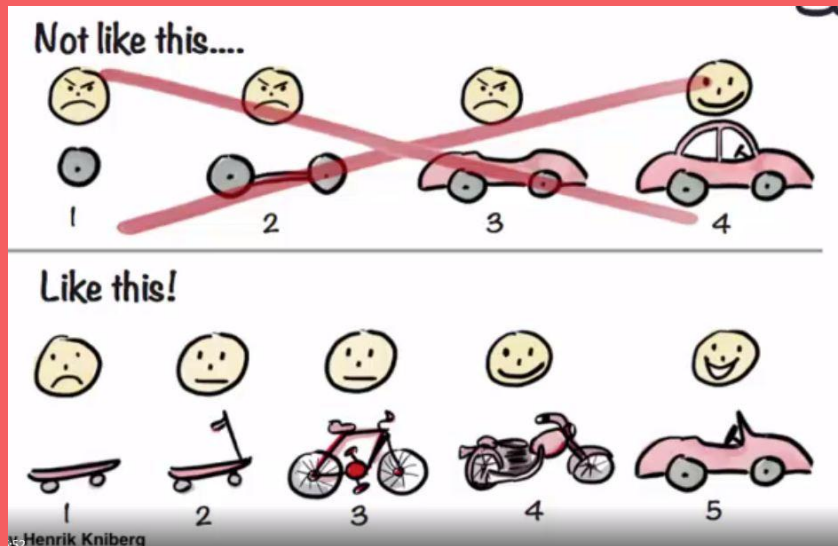
جذب سرمایه در روزهای اولیه باعث مرگ استارت آپ هاست!

با

Minimum Viable Product

شروع می شود

ایجاد مسیر ناب...



Sketch → Prototype → MVP → Iteration 1 → Iteration 2



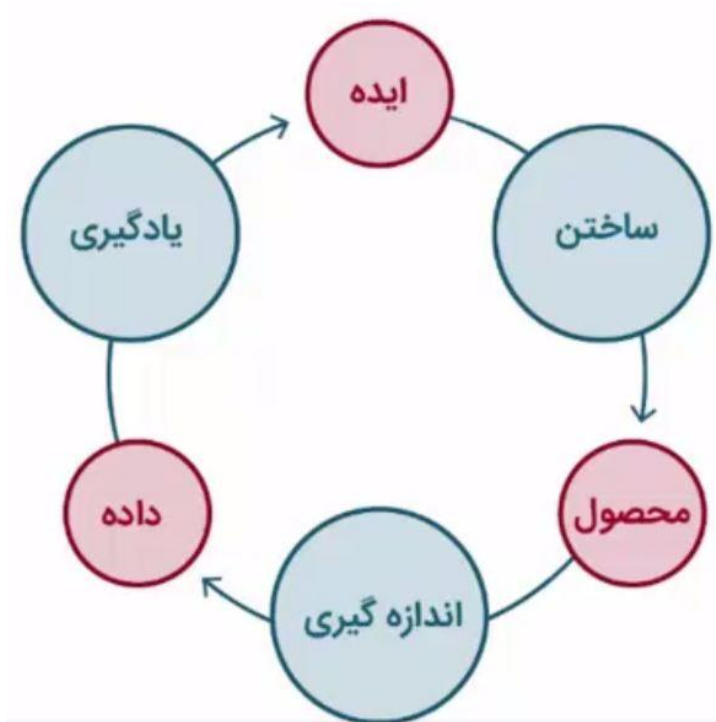
ارزش حتما ارایه شود →

دیتای منجر به
یادگیری داشته باشد

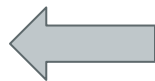
MVP ← حتما محصول نهایی نیست ← خطای بلوغ زودرس

Build- Measure- Learn

چرخه یادگیری مفهوم بعدی در استارت آپ ناب



در استارت آپ ناب سرعت را بالا می بریم



آیتم های مورد نیاز

- رفتار کاربر
- واکنش بازار
- اعتبار سنجی
- خروجی MVP =

شما قرار نیست همیشه همان محصول
اولیه باشید

بررسی مفهوم

PIVOT

مفاهیم مختلفی که به Pivot تلقی میشه

تغییر مشتریان تغییر شیوه ارایه تغییر چشم انداز

هر تغییر اساسی بغیر از تغییر مفهوم اولیه در ایران برای فرار از واژه شکست از pivot استفاده می کنند.

باید از داشته هاتون تا کنون استفاده شه.

Business Plan

BP مفهوم بعدی که در استارت آپ ناب حتی جذاب تر هم میشه

در اصطلاحات کارآفرینی BP رو اولین رمان علمی تخیلی نوشته شده توسط یک کارآفرین است.

Actionable Metrics

سنجه های عملیاتی

مهم است که تصمیمات تا حدودی شفاف شوند
اقدامات بعدی پیش بینی شوند

Vanity Metrix

باید به مورد Vanity Metrix هم دقت کنیم

تعداد کاربران ثبت نامی
تعداد کاربران فعال