

با استارت‌آپ (کمک نوآور)

در قدم اول لازم به ذکر است که هر کسب و کاری استارت‌آپ نیست. ایده استارت‌آپ در واقع باید ایده‌ای باشد که کسی تاکنون آن را عملی نکرده است؛ ایده‌ای که شما به کمک گروهی از افراد آن را به پروژه تبدیل و در نهایت عملی می‌کنید. این یعنی شما باید با کمک افراد متخصص، در زمینه کاری خود همکاری کنید.

شاید شما هم زمانی که برای اولین بار واژه استارت‌آپ (کمک نوآور) را شنیدید برایتان سؤال شده باشد که این واژه به چه معناست و به چه چیزی استارت‌آپ می‌گویند؟ در بسیاری از فرهنگ‌نامه‌های انگلیسی استارت‌آپ به هر کسب و کار نوپایی در هر حوزه‌ای گفته می‌شود. اما بعضی‌ها هم استارت‌آپ را فقط کسب و کاری می‌دانند که حتماً در حوزه فناوری فعالیت کند و با وبگاه (سایت) و برنامه کاربردی (اپلیکیشن) سر و کار داشته باشد. مفهومی که ما امروزه به آن استارت‌آپ می‌گوییم کسب و کاری است که هم نوپا باشد هم حتماً وبگاه یا برنامه کاربردی داشته باشد؛ نوپا بودن لزوماً به این معنا نیست که در چند ماه یا یک سال اخیر افتتاح شده باشد؛ بلکه به معنای کاری است که ایده جدیدی دارد و در گذشته وجود نداشته است.

گاهی درست کردن یک استارت‌آپ، پروژه‌های بسیار سخت و سنگین است و گاهی بسیار ساده. مهم‌ترین نکته این است که شما با ایده خود بتوانید نیازهای عده خاصی را رفع کنید و از طریق رفع نیاز افراد با کمک ایده خود پول در بیاورید. برای پردازش و بهبود مسیر استارت‌آپ باید ایده خود را از تمام لحاظها بررسی کنید و مطمئن شوید کسی پیش از شما در این زمینه فعالیت نکرده است. بعد از آن شما به کمک گروهی از افراد که بر اساس تخصص آنها را انتخاب کرده‌اید، ایده خود را بهبود و ارتقا دهید و نهایتاً عملی کنید.

در مراحل بهبود و ارتقای وضعیت استارت‌آپ نیاز است که شما در تمام قسمت‌ها بارها آزمون و خطا کنید تا نهایتاً بهترین مسیر را در پیش بگیرید. خلاقیت در ایده و بسط آن باعث می‌شود شما بتوانید بهترین راه‌ها را برای مسائل گوناگون انتخاب کنید. پس از آن شما باید بتوانید راه خود را در حوزه کاری خود مشخص کنید و سپس تعیین کنید که مسیر شما تا کجا پیش خواهد رفت و به کجا کشیده خواهد شد. خودرأی بودن در کار استارت‌آپ هرگز شما را به یک نتیجه ایده آل نخواهد رساند. در عوض شما باید در بسیاری از مراحل به تیم خود اعتماد کنید. زمانی ایده به طرح تجاری تبدیل می‌شود که بتوانیم آن را عملی کنیم. شما باید به دنبال مکانی باشید که بتوانید با خیال راحت طرح خود را عملی کنید. خوشبختانه اگر شما هزینه مورد نیاز برای شروع فقیرانه یک پروژه را داشته باشید می‌توانید به راحتی استارت‌آپ خود را تحت عنوان یک شرکت نوپا راه‌اندازی کنید. شما پس از آن ایده خود را ثبت کرده و مالکیت خود را بر آن اعلام





و مشتربان خود را به بهترین شکل ممکن جذب کنید.

در این راه نکات بسیار مهمی وجود دارد که لازم است به عنوان حسن ختام به آنها اشاره شود. اولین نکته، داشتن نگرش صاحب کسب و کار است که در مقابل نگرش و سبک زندگی کارمندی قرار می‌گیرد. شما نیاز دارید خود را برای یادگرفتن مسائل گوناگونی آماده کنید

و آمادگی این را در خود ایجاد کنید که ساعات طولانی را بدون دریافت حقوق و فقط برای رشد کردن کار کنید. و پس از آن باید سعی کنید بسیاری از نیازهای خود را در مراحل اولیه رفع کنید. به این وسیله شما می‌توانید علاوه بر رفع نیاز خود زمان جذب کارمند دانش کافی برای جذب کارمندان مناسب خواهید داشت. نکته دیگری که اهمیت زیادی دارد شناخت جامعه اطرافتان است، با این کار مشتریان بالقوه خودتان پیدا کنید و از همه مهم‌تر شما باید درک اقتصادی از جامعه و بازار داشته باشید و در زمینه خودتان به خوبی هزینه‌ها و مخارج را حساب و کتاب کنید. این به این معناست که شما باید علاوه بر داشتن تخصص بالا در زمینه کاری خودتان، به سایر مسائل حوزه کاری خود مثل وضعیت بازار و بازار رقیبان خود آشنایی داشته باشید. شما باید بتوانید تمایز خود را از سایر فعالان در حوزه‌های مشابه تشخیص دهید به طور کلی با تلاش فراوان و داشتن علاقه و پرورش یک ایده ناب و جدید یک استارت‌آپ قوی و مفید بسازید.

کنید. لازم است که شما متوجه باشید ایده شما تا به حال اجرایی نشده و به فکر کسی نرسیده است. پس از این شما نمونه اولیه محصول خود را تولید کنید و بازار خود را مشخص کنید تا بتوانید بهترین محصول را به بازار ارائه کنید. بعد از آن می‌توانید از راه‌های متعددی سهام شرکت خود را در نظر بگیرید. بسیاری از افراد از طریق سهامی خاص اقدام می‌کنند.

این بدین معناست که سهام آن را برای فرد یا افرادی که شرکت را تأسیس کرده‌اند ثبت کنید. بعد از این شما می‌توانید یک سرمایه‌گذار را برای محصول خود پیدا کنید که هم حوزه فعالیت شما را بفهمد و هم صبوری به نتیجه رسیدن زحمات شما و تیم شما را داشته باشد. سرمایه‌گذاران زیادی حاضرند برای ایده‌های خوب سرمایه‌ای را در اختیار شما قرار دهند. بسیاری از بانک‌ها این کار را برای پروژه‌ها سرمایه‌ای در نظر می‌گیرند، با کمک گرفتن از آن‌ها به رشد محصول خود کمک کنید؛ این می‌تواند مهم‌ترین بخش رشد شرکت باشد. تبلیغات و فضای زیادی که می‌تواند به شما تعلق بگیرد را هم فراموش نکنید. بخش مهمی از مراحل جذب سرمایه‌گذار مشخص کردن این است که شما می‌خواهید قرارداد خود را چگونه تنظیم می‌کنید. تصمیم دارید چگونه با سرمایه‌گذار خود توافق کنید و مسیر سرمایه‌گذار با شما تا کجا ادامه پیدا خواهد کرد. این می‌تواند نکته مهمی در بقا و رشد شرکت شما باشد. بعد از آن شما نیاز دارید تا محصول خود را به صورت انبوه تولید کنید و جامعه مخاطب

