

### شتاب‌دهنده چیست؟

«شتاب‌دهنده» یا «Startup accelerator» در واقع می‌توان به‌عنوان سوخت و بنزین در مفهوم استارت‌آپ در نظر گرفت. شتاب‌دهنده‌ها افراد یا شرکت‌هایی هستند که وظیفه حمایت از یک شرکت نوپا را بر عهده می‌گیرند و آن‌ها را در فرآیند آموزش، تولید و فروش محصول هدایت می‌کنند. آن‌ها می‌توانند در هر کدام از سه دسته سرمایه‌گذاری فوق‌تر قرار گیرند، اما معمولاً به‌عنوان گروه سرمایه‌گذاری شراکتی شناخته می‌شوند که تنها تا ۴۵ درصد از سهام گروه را به خود اختصاص می‌دهند.

شتاب‌دهنده‌های ایرانی و شتاب‌دهنده‌های خارجی متعددی در سطح اینترنت معرفی شده‌اند و هر کدام از آن‌ها می‌کوشند امتیازات ویژه‌ای برای استارت‌آپ‌ها در نظر بگیرند تا آن‌ها را جذب کنند.

تا به حال به فکر راه‌اندازی کسب و کار شخصی‌تان افتاده‌اید؟ داستان «استارت‌آپ»‌ها دقیقاً از همین‌جا شروع می‌شود. در دنیای امروز کسب و کار، استارت‌آپ یکی از داغ‌ترین موضوع‌هایی است که همه درباره‌اش صحبت می‌کنند. اما استارت‌آپ واقعاً چیست؟

در وب‌سایت «ویکی‌پدیا» آمده است: «شرکت نوپا یا شرکت نوآفرین یا استارت‌آپ Startup، کوتاه‌شده Startup company، به شرکت یا کسب‌وکاری گفته می‌شود که معمولاً به تازگی و در نتیجه کارآفرینی ایجاد شده است، رشد سریعی دارد، و در جهت تولید راه‌حلی نوآورانه و دوام‌پذیر برای رفع یک نیاز در بازار شکل گرفته است.»

«مرکز کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا»، استارت‌آپ را یک سلسله کسب‌وکارهایی معرفی می‌کند که براساس فناوری ایجاد می‌شوند و ظرفیت بالایی برای رشد در آینده دارند.

هر کسب‌وکاری استارت‌آپ نیست. یعنی صرفاً راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید، مستقل یا کوچک، به معنای راه‌اندازی استارت‌آپ نیست. پس تفاوت در کجاست؟

### ۱. سرعت رشد

استارت‌آپ‌ها قرار است به سرعت رشد کنند و به بلوغ برسند.

آن‌ها محصول نوآورانه‌ای دارند که قرار است به بخش بزرگی از بازار عرضه شود. این یکی از دلایلی است که بسیاری از استارت‌آپ‌ها تحت وب شکل می‌گیرند. در مقابل، کسب‌وکارهای سنتی نه به دنبال رشد سریع هستند و نه به دنبال بخش بزرگی از بازار برای بسیاری از کسب‌وکارها در دست گرفتن بخش کوچکی از بازار و فعالیت طولانی مدت در آن مناسب است.

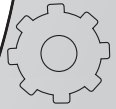
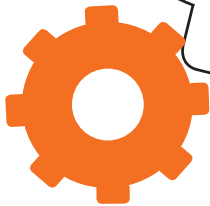
### ۲. نحوه تأمین سرمایه

سرمایه‌گذاران فرشته‌خو و خطرپذیر یا بنگاه‌های سرمایه‌گذاری خصوصی بهترین گزینه‌های پیش روی استارت‌آپ‌ها هستند. کسب‌وکارهای کوچک بیش‌تر تمایل دارند، سرمایه خود را از طریق وام و قرض تأمین کنند.

### ۳. برنامه برای بازپرداخت سرمایه

حدود ۹۰ درصد استارت‌آپ‌ها شکست می‌خورند و سرمایه‌گذاران هم پس از مدتی پول خود را می‌خواهند. پس باید برنامه‌ای برای بازپرداخت سرمایه داشته باشید. کسب‌وکارهای کوچک چون معمولاً با سرمایه شخصی یا وام بلندمدت راه‌اندازی می‌شوند، کمتر با چنین مشکلی مواجه می‌شوند. یک ایده دارید و می‌خواهید کار را شروع کنید؟ بسیار خوب، از کجا می‌خواهید شروع کنید؟

# کسب‌وکار نوپا (استارت‌آپ)





در این اینفوگرافیک که از fundersandfounders.com ترجمه شده است، می‌توانید شمایی کلی از شروع تا موفقیت نهایی یک استارت‌آپ را ببینید:



### سرمایه‌گذاری مالکیتی

نوعی سرمایه‌گذاری است که در جریان آن، سرمایه‌گذار در ازای تخصیص اعتبار به پروژه، مالکیت بخشی از آن را به دست می‌آورد. فرض بگیرید که شما در یک پروژه گاو‌داری یا کشاورزی سرمایه‌گذاری می‌کنید و در ازای پولی که در اختیار این گروه قرار می‌دهید، صاحب قسمتی از پروژه خواهید شد.

### سرمایه‌گذاری اعتباردهی

این روش بیشتر شبیه قرض دادن پول به یک پروژه است و در قبال آن تنها سود یا هزینه‌ی مربوط به سرمایه‌گذاری خود را دریافت می‌کنید. در این روش، سرمایه‌گذار متعهد می‌شود که اعتبار لازم برای انجام پروژه را تأمین کند و در نهایت پس از تولید محصول و ارائه آن به بازار، پول اولیه خود را به همراه سود آن دریافت می‌کند.

### سرمایه‌گذاری شراکتی

این سرمایه‌گذاری، همانند سرمایه‌گذاری مالکیتی است با این تفاوت که در روش شراکتی، تنها تا ۴۵ درصد از سهام به سرمایه‌گذار اختصاص می‌یابد و مالک اصلی پروژه، همان کارآفرین و گروه راهاندازی استارت‌آپ هستند.

همه ما می‌دانیم که سرمایه، یکی از ارکان اصلی برای آغاز کار یک شرکت است و هر قدر از بابت حمایت‌های مالی آسوده‌خاطر باشیم، بهتر و سریع‌تر می‌توانیم فرایند کار خود را طی کنیم پس عموماً در استارت‌آپ‌ها به سرمایه‌گذاری نیاز داریم. عموماً سه شیوه برای سرمایه‌گذاری در یک شرکت نوپا وجود دارد:

### استارت‌آپ و یکند چیست؟

«استارت‌آپ و یکند» (Startup Weekend)

به صورت یک گردهمایی آموزشی و تجربی برای کارآفرینان و افراد ایده‌پرداز برگزار می‌شود تا در جریان آن بتوانند ایده‌های خود را با هم در میان بگذارند و آن‌ها را در معرض قضاوت داوران و مربیان قرار دهند.

روند اجرای استارت‌آپ و یکند بدین صورت است که افراد شرکت‌کننده در چهار روز پایان هفته (از عصر پنجشنبه در برخی از کشورهای جهان و عصر سه‌شنبه در ایران) در یک محل گرد هم می‌آیند و ایده‌های خود را مطرح می‌کنند. به کسانی که ایده دارند، ۶۰ ثانیه وقت داده می‌شود تا ایده خود را شرح دهند و توجه شرکت‌کنندگان را به آن جلب کنند. پس از مطرح شدن هر کدام از این ایده‌ها، افراد شرکت‌کننده به یکی از این تیم‌ها جذب می‌شوند و در کنار هم زمینه‌ی تجاری‌سازی ایده مورد نظر را فراهم می‌کنند. تمامی این مراحل طی سه روز انجام می‌شوند و گردهمایی در ساعت ۲۱ چهارمین شب از کشورهای جهان به پایان می‌رسد.

مراسم اختتامیه این گردهمایی شامل معرفی ایده‌ها و استارت‌آپ‌های برتر است و شامل افرادی می‌شود که توانسته باشند بهترین راهکار ممکن را برای تجاری‌سازی محصول مورد نظر معرفی کنند. این برنامه در ۵۴ ساعت برگزار می‌شود و افراد می‌توانند از بین شرکت‌کنندگان تیم خود را تشکیل دهند. گردهمایی استارت‌آپ و یکند یکی از بهترین ابزارها برای عملی کردن مفهوم استارت‌آپ در سطح جامعه است. معمولاً هر ساله برخی از این ایده‌ها توسط منابع مالی مورد حمایت قرار می‌گیرند.

