



توسعه کسب و کار نوپا

دانشگاه صنعتی امیر کبیر (پلی تکنیک تهران)

سید حامد قنادپور



استارتاپ

توسعه کسب و کار نوپا

سید حامد قنادپور

شرکت و انواع آن

- تعریف شرکت در قانون مدنی: اجتماع حقوق مالکین متعدد در شیء واحد به نحو اشاعه
- تعریف حقوقی شرکت: قراردادی که بر مبنای آن شرکا سود حاصل از شرکت را بین خودشان تقسیم می کنند.
- انواع شرکت
 - مسئولیت محدود
 - سهامی خاص
 - سهامی عام
 - تضامنی
 - سازمانهای غیرانتفاعی / مؤسسه فرهنگی هنری / شرکت تعاونی و.... (مردم نهاد)

نخستين شركت مدرن در جهان

- انتشار اوراق سهام



استارتاپ چیست؟

و چه تفاوتی با بقیه
کسب و کارها دارد؟



کدامیک استارتاپ است؟



کدام یک استارتاپ است؟

❑ هر شرکتی که تازه تاسیس شده باشد؟

❑ هر شرکتی که موسسان آن زیر ۳۰ سال یا دانشجوی سال آخر باشند؟

❑ هر کسب و کاری که کوچک باشد و کمتر از ۱۰ نفر در آن کار کنند؟

❑ هر کسب و کاری که دانش بنیان باشد؟

❑ هر کسب و کاری که به سرعت رشد کند و ارزش سهامش چند برابر شود؟

❑ بخش تحقیق و توسعه در یک شرکت بزرگ؟

❑ یک کیوسک فروش هات داگ در شهر بازی؟



استارتاپ نسخه کوچکتر شرکت بزرگ نیست

پاول گراہام
استارتاپ شرکتی ست کہ ساختہ
شدہ تا بہ سرعت رشد کند



A black and white portrait of a man with a shaved head and glasses, smiling slightly. He is wearing a dark shirt. The background is blurred, showing other people in a social setting.

دیو مک کلور
استارتاپ شرکتی است که درباره این سه سردرگم است:
۱- محصولش چیست، ۲- مشتریان آن که هستند. ۳- چگونه پول در بیاورد.

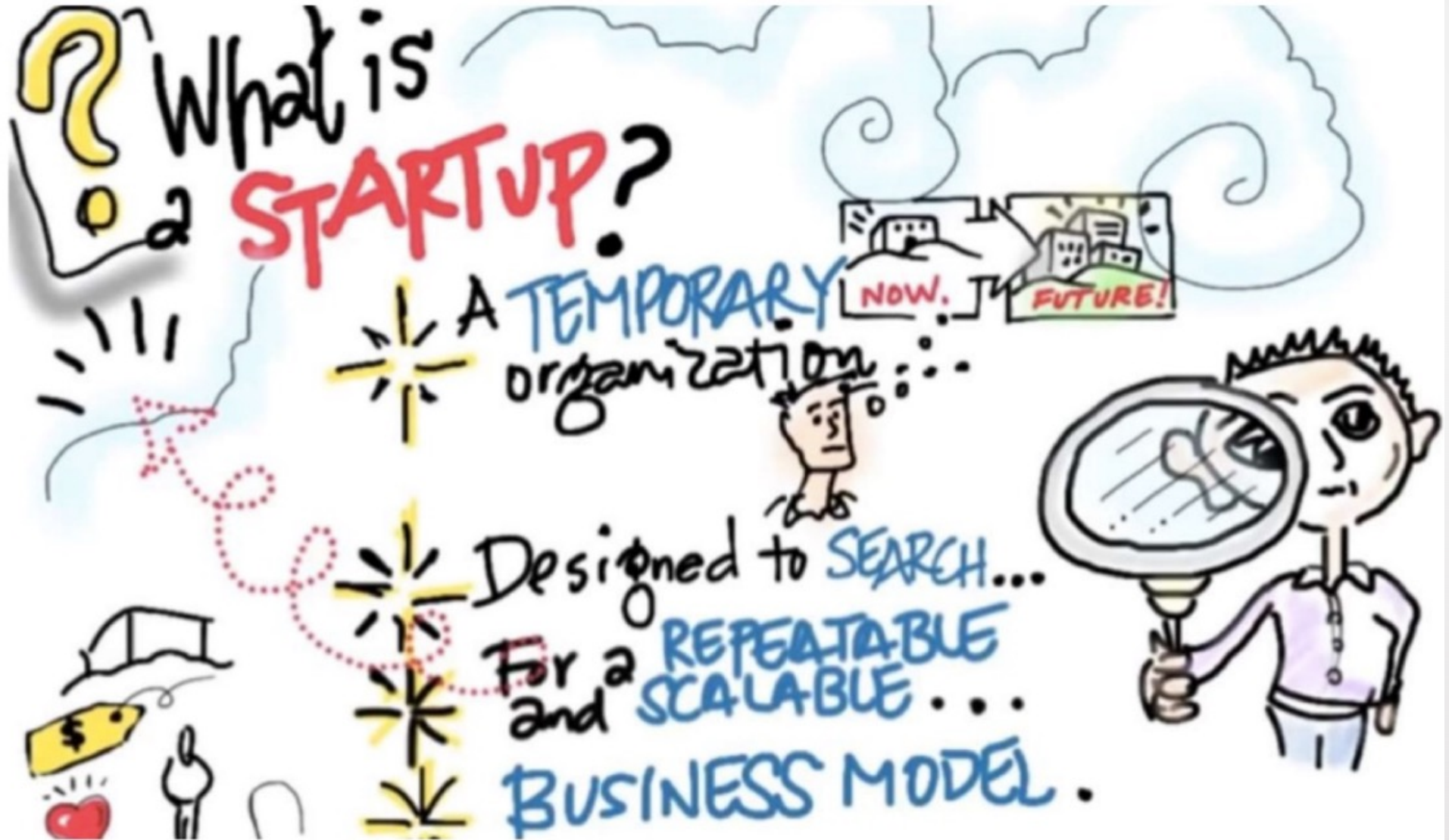
همین که به هر سه چیز پی برد، از استارتاپ بودن دست می کشد و به کسب
و کاری واقعی تبدیل می شود.

در بیشتر مواقع، این اتفاق نمی افتد.

اریک ریس
استارتآپ نهادی است انسانی
که ساخته شده برای خلق
محصول یا خدمتی نو در
شرایط عدم قطعیت بسیار.

استیو بلنک
استارت‌آپ سازمانی است موقتی
که در جستجوی مدل
کسب و کاری گسترش‌پذیر،
تکرارپذیر و سود ده است

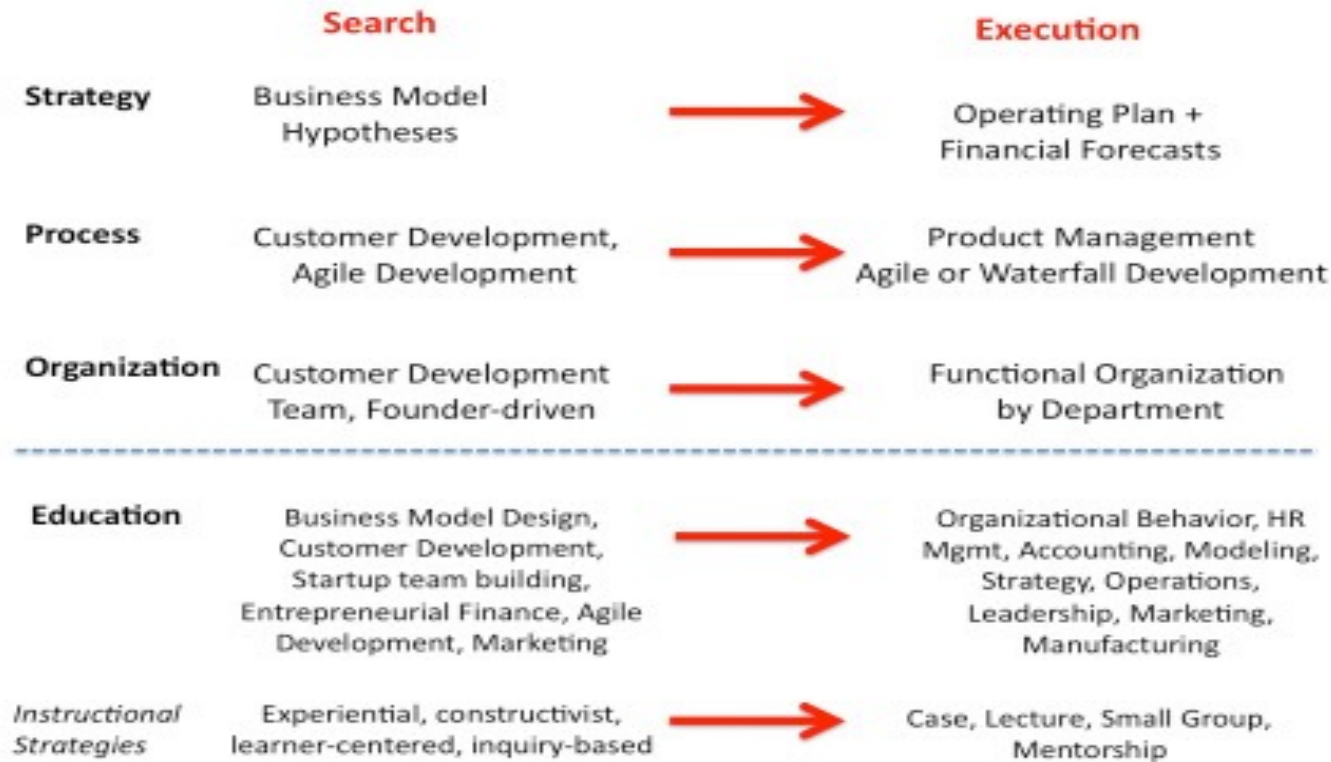




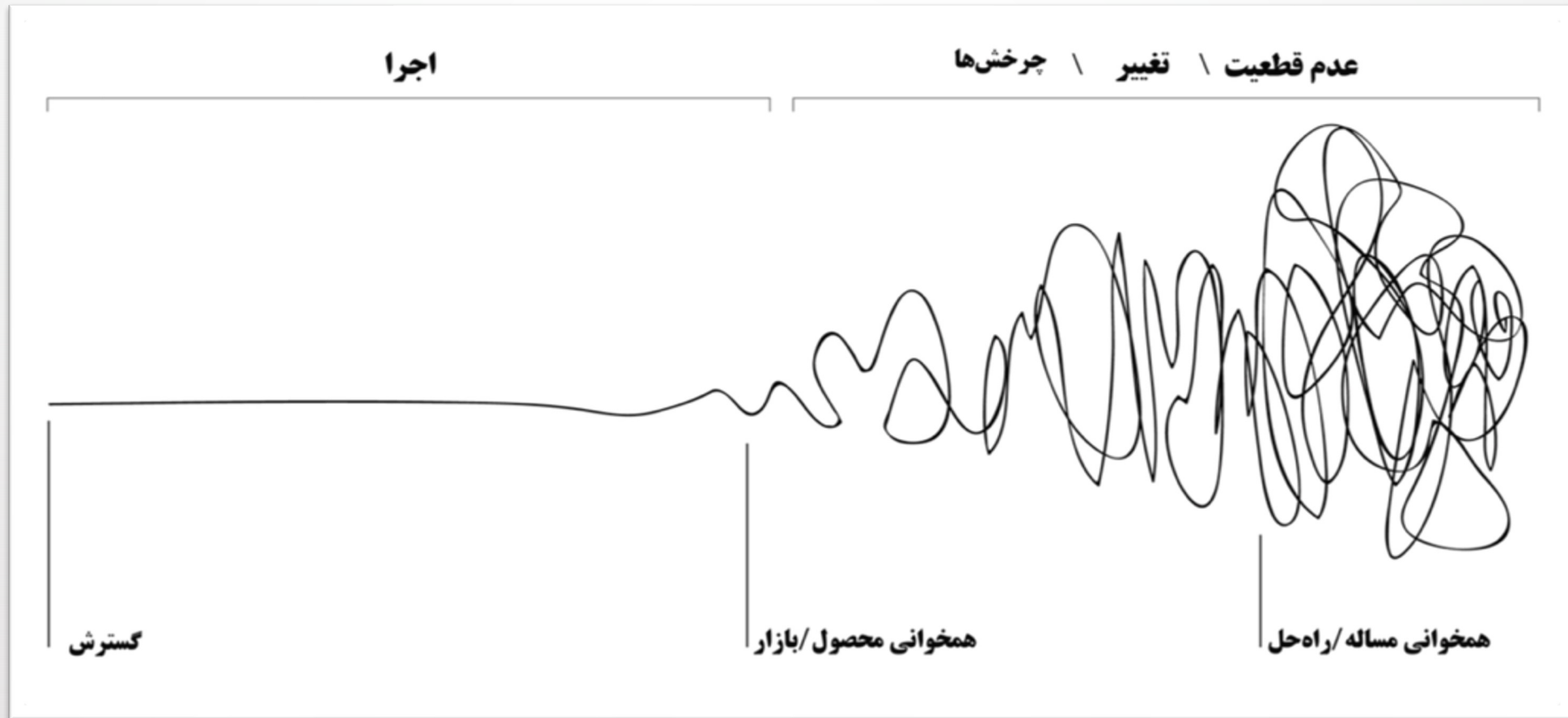
Quelle: Steve Blank – How to build a startup

تفاوت استارتاپ با یک شرکت معمولی

- برای شروع یک استارتاپ چه نقش ها و تخصص هایی لازم است؟
- و چه ساختار سازمانی مناسب تر است؟



مراحل رشد یک استارتاپ



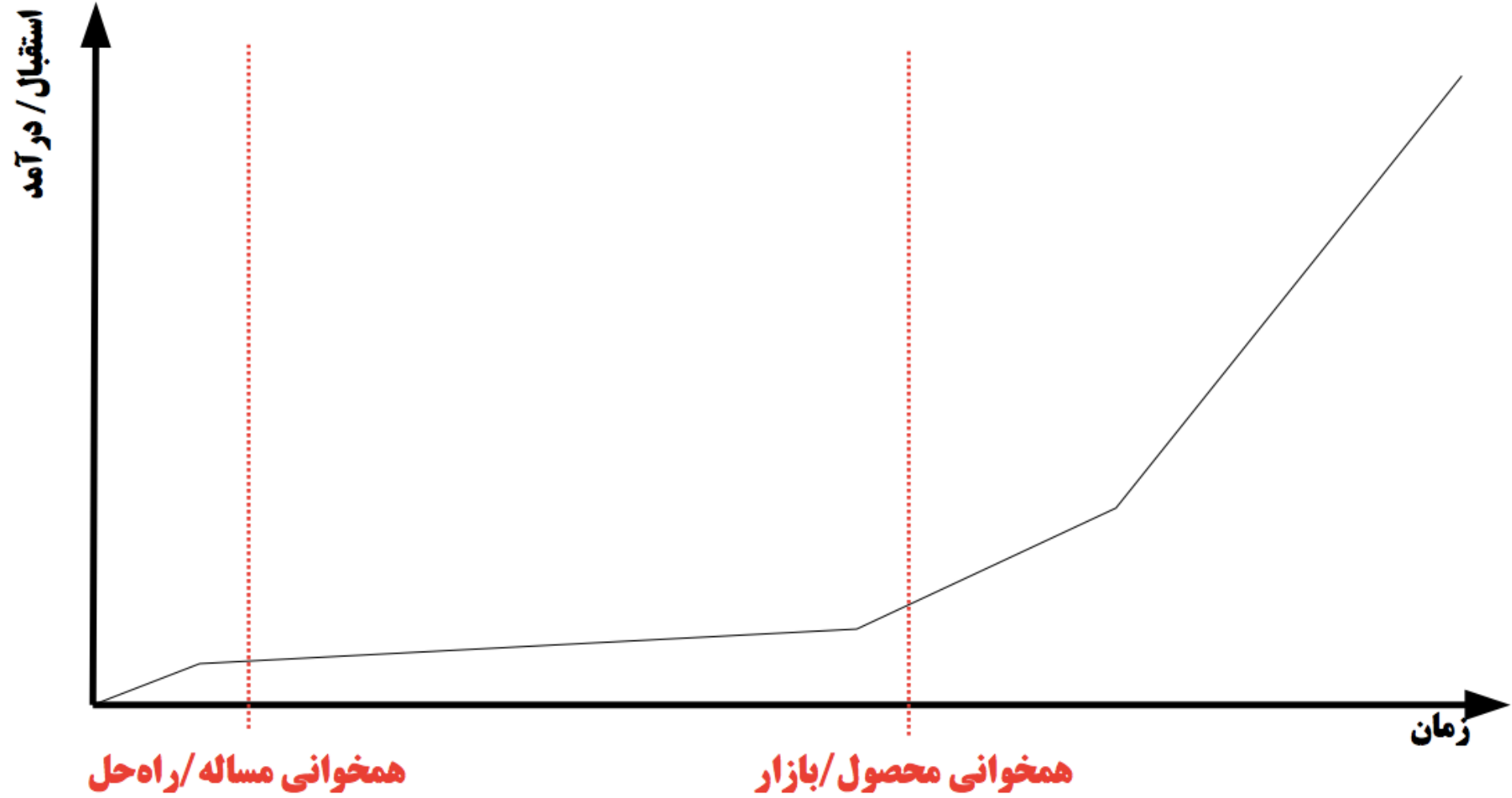
همخوانی محصول / بازار

- هنگامی که محصول تقاضای فوری از سوی مشتریان مشتاق از خود نشان می دهد، نشان دهنده بازاری رو به رشد و بزرگ است.

the key to #winning:

find your product/market
fit before you run out of
money.

THAT. IS. ALL.



مراحل رشد استارت‌آپها

- شروع: یک نفر یک مسأله یا مشکلی دارد که می‌خواهد حل شود.
- مرحله ۱: همخوانی مسأله / راه حل
- مرحله ۲: همخوانی محصول / بازار
- مرحله ۳: گسترش

