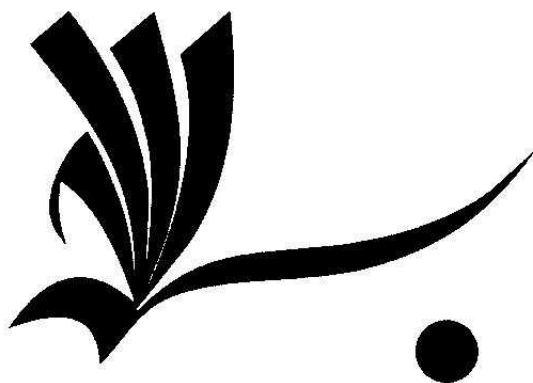




از علم تا استارت‌آپ

درون کارآفرینی تکنولوژی

تألیف:

آنیل ستهی

رضا کاظمی

پژوهشگر سازمان اتکا

یاشم آقازاده

(مبیت - مرکز مشاوره شکاه تهران)

www.ketab.ir

سرشناسه	ستھی، آنیل
عنوان و نام پدیدآور	Sethi, Anil
مشخصات نشر	از علم تا استارتاپ درون کارآفرینی تکنولوژی/تالیف آنیل ستھی؛ رضا کاظمی، هاشم آقازاده. تهران: اتکا، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۲۶۶ ص: مصور.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۶۹۰۹-۰۸-۲ ریال ۴۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	قیفا
یادداشت	From science to startup : the inside track of technology
یادداشت	عنوان اصلی: entrepreneurship, ۲۰۱۶.
موضوع	کتابنامه: ص. ۲۶۱.
موضوع	تکنولوژی پیشرفته -- صنعت و تجارت
موضوع	High technology industries
موضوع	کسب و کار خرد
موضوع	Small business
شناسه افزوده	کاظمی، رضا، ۱۳۶۸-، مترجم
شناسه افزود	آقازاده، هاشم، ۱۳۵۳-، مترجم

عنوان:	از علم تا استارتاپ، درون کارآفرینی تکنولوژی
مترجم یا مترجمان:	رضا کاظمی، هاشم آقازاده
ویراستار فنی و ادبی:	هاشم آقازاده، سکان مولایی
زمان و نوبت چاپ:	چاپ اول ۱۳۹۸
شمارگان:	۲۰۰ نسخه
طراح جلد:	محسن حکیمی
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۶۹۰۹-۰۸-۲
قیمت:	۴۰۰,۰۰۰ ریال



انتشارات اتکا

کلیه حقوق چاپ این کتاب محفوظ و متعلق به انتشارات سازمان اتکا است.

هر نوع تکثیر یا نشر تمام یا بخشی از این کتاب منوط به اجازه کتبی سازمان اتکا خواهد بود.

نشانی: تهران، خ امام خمینی (ره)، خ شهید مرادی، ساختمان شهدای مرکزی اتکا، انتشارات اتکا

تلفن: ۰۲۱-۶۱۹۱۵۱۲۴ | دورنگار: ۰۲۱-۶۱۹۱۵۳۵۵ | وبسایت: www.etkapublishing.ir | ایمیل: info@etkapublishing.ir

«بسمه تعالی»

با توجه به افزایش روزافزون تعداد کسب و کارهای نوپا و موج کارآفرینی در میهن عزیزمان، ترجمه منابع علمی که برگرفته از تجربیات فعالان اقتصادی و کارآفرینان بین‌المللی است دارای اهمیت ویژه‌ای است.

نویسنده این کتاب آنیل ستهی اشاره می‌کند که پس از تحصیل در رشته ام بی ای در مورد اینکه میخواهد چه کاری انجام دهد ناآگاه بوده و تنها موردی که به صورت قطعی می‌دانسته این بوده است که "می‌خواهد کاری خودش کار کند".

وی اشاره می‌کند بعضی از ما بیشتر از هر چیزی فقط در رؤیاهایمان به سر می‌بریم. در واقع، بعد از گرفتن ام بی ای و به مدرسه اینکس با یک شرکت بزرگ شروع به کار کردم، پس‌انداز کردن را شروع کردم، چون به خوبی می‌دانستم که می‌خواهم کار خودم را راه بیندازم و این کار احتمالاً درآمد و سودی را در پی نخواهد داشت (بداقتاً رای مدتی) و این بدین معنی بود که باید برای چندین سال بر پس‌اندازم تکیه کنم.

نهایتاً، شش سال بعد پس از گرفتن ام بی ای شرکت خودم، فلیسام را راه‌اندازی کردم.

در سال‌های اخیر با رشد روزافزون زیست بوم استارت‌آپی در کشور شرایط این نویسنده مشابه بسیاری از جوانانی است که سودای کارآفرینی را در ذهنشان می‌پرورانند. در کتاب حاضر نویسنده به ارائه راهکارها و روش‌های مناسب برای طی کردن مسیر علم تا استارت‌آپ پرداخته است. لذا در کتاب پیش رو در ابتدا به روش‌های شکوفایی و رشد ایده‌ها پرداخته شده است و در ادامه به روند تبدیل ایده‌ها به کسب و کارهای نوپا و تجاری سازی آنها اشاره شده است. تدوین استراتژی برای راه‌اندازی کسب و کار نوپا، جذب سرمایه‌گذاران و افزایش ارزش سهام استارت‌آپ‌ها و در نهایت تبدیل سهام به ثروت از دیگر موضوعاتی است که در این کتاب پوشش داده شده است.

فهرست مطالب

فصل اول

۱- مقدمه ۱

فصل دوم

۲- آیا برای کارآفرین بودن مصمم هستی؟ ۴

۲-۱- ام بی ای ۷

۲-۲- کی پس از ام بی ای ۹

۲-۳- کی برای ایده‌ها ۱۱

۲-۴- زمان در حال شدن است ۱۲

۲-۵- شروع کن! ۱۳

۲-۶- لذت از انجام کار ۱۵

۲-۷- تنظیم مراحل ۱۵

فصل سوم

۳- شکوفایی و رشد ایده‌ها ۱۸

۳-۱- مسیر به بازار استارت‌آپ‌ها ۱۹

۳-۲- شروع استارت‌آپ‌های دردناک ۲۰

۳-۳- استارت‌آپ‌های تکنولوژی محور (استارت‌آپ‌های بازگشت به مدرسه) ۲۱

۳-۴- جغرافیا ۲۳

۳-۵- از ایده تا بازار ۲۴

۳-۵-۱- جدول زمانی تا آزمایش اولیه ۲۴

۳-۵-۲- مزیت رقابتی پایدار ۲۵

۳-۵-۳- ساخت موقعیت مناسب برای انجام کارها ۲۵

- ۳-۶ موضوع گیری: باارزش بالا یا حجم بالا ۲۵
- ۳-۶-۱ موضوع گیری ارزش بالا ۲۶
- ۳-۶-۲ موضوع گیری حجم بالا ۲۶
- ۳-۶-۳ موضوع گیری تلفیقی ۲۸
- ۳-۷ تغییر مورد نیاز در وضعیت موجود ۲۸
- ۳-۸ قوانین احساسی ۲۹
- ۳-۹ دانش، بحث، نامفهوم ۲۹
- ۳-۱۰ دیدن تصویر بزرگ ۳۰
- ۳-۱۱ ایده‌ی درست، صبر، استقامت ۳۱
- ۳-۱۲ لحظه "آها"ی من ۳۳
- ۳-۱۳ استاندارد صنعت ۳۴
- ۳-۱۴ عدم اطمینان ۳۶

فصل چهارم

- ۴- ارزیابی تکنولوژی: آیا برای تجاری سازی مناسب است؟ ۴۰
- ۴-۱ فکرتان را به دیگران نگویند ۴۱
- ۴-۲ این «به شما بال می‌دهد» ۴۲
- ۴-۳ هزینه و قیمت ۴۳
- ۴-۴ ضعف تکنولوژی ۴۴
- ۴-۵ پرچم‌های قرمز ۴۵
- ۴-۵-۱ تفاوت در مقابل برتری ۴۵
- ۴-۵-۲ تکرارپذیر ۴۶
- ۴-۵-۳ جدول زمانی ۴۷

- ۴-۵-۴ همپوشانی اختراعات ۴۷
- ۴-۵-۵ تکنولوژی منتشرشده ۴۷
- ۴-۵-۶ ارتباط بخش‌های مختلف با تکنولوژی ۴۷
- ۴-۵-۷ اثبات ایده ۴۸
- ۴-۵-۸ منابع مالی برای اثبات ایده ۴۸
- ۴-۶ مرز رقابتی ۴۸
- ۴-۷ زمان ارائه محصول به بازار ۴۹
- ۴-۸ موفقیت نام آرمایش ۵۰
- ۴-۹ تحقیق و تولید ۵۱
- ۴-۱۰ مشکلی ندارد که دانایی ۵۲
- ۴-۱۱ در حال تکامل "در مقابل" تکامل یافته ۵۳

فصل پنجم

- ۵- تیم شناخت پرچمهای قرمز ۵۶
- ۵-۱ همسر ۵۸
- ۵-۲ دیدگاه‌های متضاد در تیم ۵۹
- ۵-۳ مشکلات تکنسین‌های اروپا در مقابل سلیکون ولی ۶۱
- ۵-۴ تاثیر سبک زندگی تیم بر نحوه حرکت شرکت ۶۲
- ۵-۵ تیم فناوری در مقابل تیم کسب و کار ۶۲
- ۵-۶ اصول اخلاقی ۶۲
- ۵-۷ تعهد ۶۴
- ۵-۸ تصور شما واقعیت است ۶۵
- ۵-۹ جنگل و درختان ۶۵

۶۶	۵-۱۰ احترام
۶۷	۵-۱۱ پشت و رو
۶۸	۵-۱۲ اولین عشق
۶۹	۵-۱۳ بازار کامل در مقابل بازار آماده
۷۰	۵-۱۴ ادامه تحقیق در مقابل ورود به بازار
۷۰	۵-۱۵ مدل‌ها، کسب و کار در حال رشد
۷۲	۵-۱۶ تحقیق بیش از حد
۷۲	۵-۱۷ فهمیدن با سختی
۷۴	۵-۱۸ کار جالب در مقابل تعهد
۷۴	۵-۱۹ بررسی دقیق در مقابل مسیر به بازار
۷۵	۵-۲۰ پول، پول، پول
۷۶	۵-۲۱ سرگرمی تکنسین‌ها
۷۷	۵-۲۲ برابر تر از دیگران
۷۷	۵-۲۳ پول در برابر پادشاه
۷۹	۵-۲۴ هماهنگی انتظارات
۸۰	۵-۲۵ درد رو به رشد
۸۱	۵-۲۶ عدم رقابت
۸۲	۵-۲۷ سلسله مراتب
۸۳	۵-۲۸ افراد سن بالای تیم
۸۴	۵-۲۹ انگیزه‌ها
۸۴	۵-۳۰ دروغ مصلحتی
۸۵	۵-۳۱ درک ریسک

۸۶	۵-۳۲ سهام و رشد آن
۸۶	۵-۳۲-۱ تضاد منافع
۸۷	۵-۳۲-۲ ذهنیت محدود
۸۷	۵-۳۲-۳ عدم قدردانی
۸۷	۵-۳۳ طمع
۸۸	۵-۳۴ دشمنان و اخلاق
۸۹	۵-۳۵ برای سانی که بعداً می آیند
۹۱	۵-۳۶ بنیان گذاران
۹۲	۵-۳۷ حقوق صاحبان سهام در مقابل حق خرید و فروش
۹۲	۵-۳۸ رقیق شدن
۹۴	۵-۳۹ تضاد با گرداننده‌ی فناوری
۹۴	۵-۴۰ اصول منحصر به فرد
۹۵	۵-۴۱ استخدام و شکاف‌ها
۹۶	۵-۴۲ اصطکاک
۹۶	۵-۴۳ سخت کوشی

فصل ششم

۱۰۲	۶- حق ثبت: چراها و چطور، استراتژی‌های محافظت نوآوری
۱۰۳	۶-۱ پشتیبانی
۱۰۳	۶-۲ حق استفاده انحصاری
۱۰۳	۶-۳ آزادی عملکرد یا FTO
۱۰۵	۶-۴ استراتژی حق ثبت
۱۰۶	۶-۴-۱ حق ثبت فرآیند

- ۶-۴-۲ حق ثبت مربوط به طراحی ماشین ۱۰۷
- ۶-۴-۳ آزادی آینده ۱۰۸
- ۶-۵ گسترده در برابر محدود ۱۰۸
- ۶-۶ بخارافزار (کالاهایی که معرفی شده اند ولی برای خرید در بازار وجود ندارند) ۱۰۹
- ۶-۷ طراحی در برابر حق ثبت سودمندی ۱۰۹
- ۶-۸ تسویه کردن ۱۱۰
- ۶-۹ تکامل ابرانش حق ثبت ۱۱۲
- ۶-۱۰ عدم رقابت برای مؤسسه مالی ۱۱۳
- ۶-۱۱ جواز ۱۱۳
- ۶-۱۱-۱ وفاداری پروفیسور به شرکت و به کار خود ۱۱۴
- ۶-۱۱-۲ چه کسی هزینه جواز را پرداخت می کند ۱۱۵
- ۶-۱۱-۳ انحصار ۱۱۵
- ۶-۱۲ جواز نهاد تحقیقات ۱۱۵
- ۶-۱۲-۱ حق زیرجواز ۱۱۶
- ۶-۱۲-۲ چه چیز دیگری را شامل می شود؟ ۱۱۷
- ۶-۱۲-۳ کار کردن (در) یا کار کردن (با) تکنولوژی ۱۱۷
- ۶-۱۲-۴ حق استفاده از زیربنا ۱۱۷
- ۶-۱۳ جواز گرفتن: از چشم انداز دانشگاه ۱۱۹
- ۶-۱۴ توافق شرکت های زیرشاخه ۱۲۰
- ۶-۱۵ آی پی در پروژه های چند ملیتی ۱۲۲
- ۶-۱۶ ریسک حق ثبت ۱۲۲
- ۶-۱۶-۱ فرآیند توسعه دانش ۱۲۲

- ۱۶-۲-۶ چه میزان باید اطلاعات داد؟ ۱۲۳
- ۱۶-۳-۶ مهندسی معکوس ۱۲۳
- ۱۷-۶ کاهش ریسک ۱۲۳

فصل هفتم

- ۷- سرمایه‌گذاران: انتخاب درست آنها، علاقه مند کردن آنها ۱۲۶
- ۷-۱ پی بردن به بازای کنید ۱۲۷
- ۷-۲ یافتن سرمایه‌گذاران مناسب ۱۲۸
- ۷-۳ سرمایه‌گذاران مادر ۱۲۹
- ۷-۴ سرمایه‌گذاران مخار ۱۳۱
- ۷-۵ سرمایه‌گذاران استراتژیک ۱۳۳
- ۷-۶ کمک هزینه‌های حکومتی ۱۳۵
- ۷-۷ دفاتر خانوادگی ۱۳۶
- ۷-۸ بنیادها ۱۳۷
- ۷-۹ وام‌های با بهره پایین ۱۳۸
- ۷-۱۰ رسیدن به سرمایه‌گذاران ۱۳۹
- ۷-۱۰-۱-۷ جوایز ۱۳۹
- ۷-۱۰-۲-۷ مجمع اقتصاد جهانی (یک واقعیت جایگزین) ۱۴۲
- ۷-۱۰-۳-۷ فرصت‌های سخنرانی ۱۴۴
- ۷-۱۱-۷ بازگشت به مدرسه ۱۴۵
- ۷-۱۲-۷ شناسایی سرمایه‌گذاران ۱۴۶
- ۷-۱۲-۱-۷ نیاز به کمک هزینه ۱۴۷
- ۷-۱۲-۲-۷ مشخصات ریسک ۱۴۹

- ۱۵۰..... ۷-۱۲-۳ زمان بندی بودجه
- ۱۵۱..... ۷-۱۲-۴ اولویت بندی
- ۱۵۲..... ۷-۱۲-۵ مذاکرات را تنوع ببخشید
- ۱۵۳..... ۷-۱۳ تفاوت های جغرافیایی در بین سرمایه گذاران
- ۱۵۴..... ۷-۱۴ دلایل گرفتن بودجه
- ۱۵۶..... ۷-۱۵ موقعیت شما
- ۱۵۷..... ۷-۱۶ ارزش
- ۱۵۷..... ۷-۱۶-۱ ایده
- ۱۵۸..... ۷-۱۶-۲ ایده + طرح کسب و کار
- ۱۵۸..... ۷-۱۶-۳ ایده + طرح کسب و کار + فناوری
- ۱۵۹..... ۷-۱۶-۴ ایده + طرح کسب و کار + فناوری
- ۱۶۰..... ۷-۱۶-۵ ایده + طرح کسب و کار + فناوری + تیم + نمونه اولیه
- ۱۶۰..... ۷-۱۶-۶ ایده + طرح کسب و کار + فناوری + تیم + نمونه اولیه + مشتریان
- ۱۶۱..... ۷-۱۷ چه میزان کافی است؟
- ۱۶۲..... ۷-۱۸ ذهنیت مالی
- ۱۶۳..... ۷-۱۹ اعتبار: و نحوه کسب آن
- ۱۶۴..... ۷-۲۰ ارزش گذاری: دیدگاه سرمایه گذاران
- ۱۶۵..... ۷-۲۱ قابلیت سرمایه گذاری
- ۱۶۶..... ۷-۲۲ عمومی شدن
- ۱۷۰..... ۷-۲۳ صندوق جمعی
- ۱۷۲..... ۷-۲۴ سود
- ۱۷۲..... ۷-۲۵ نظم دهنده رویداد

فصل هشتم

- ۸- بستن قرارداد و گرفتن بودجه ۱۷۶
- ۸-۱ ساختن کنسرسیوم ۱۷۶
- ۸-۲ زمان حیاتی است ۱۸۱
- ۸-۳ نه گفتن راحت تر است ۱۸۲
- ۸-۴ سرمایه‌گذاران علاقه مند ۱۸۳
- ۸-۵ خیال بشوید ۱۸۴
- ۸-۶ اولویتها ۱۸۶
- ۸-۷ انحصار ۱۸۷
- ۸-۸ انتظار اعتبارات پرباخت ۱۸۸
- ۸-۹ برگه شرایط ۱۸۹
- ۸-۱۰ اسناد معامله ۱۹۰
- ۸-۱۱ گرفتن پول ۱۹۲
- ۸-۱۲ افشخ کنندگان معامله ۱۹۴
- ۸-۱۲-۱ خروج ۱۹۴
- ۸-۱۲-۲ سودهای رقابتی ۱۹۵
- ۸-۱۳ مفهوم آی کیو محدود ۱۹۵
- ۸-۱۴ شما ۱۹۶
- ۸-۱۵ اتفاقی پیش بینی نشده در پایان داستان ۱۹۸
- ۸-۱۶ وقتی سرپرست تکتسین باشد ۱۹۹
- ۸-۱۷ سرمایه‌گذاری در بازار رو به رشد ۲۰۱
- ۸-۱۷-۱ مرحله اولیه: خروج تکنولوژی ۲۰۱

- ۲۰۲ ۱۷-۸ بازارهای بالغ: بازگشت سرمایه گذار
- ۲۰۳ ۱۸-۸ طرح خروج

فصل نهم

- ۲۰۶ ۹- خروج: فرصت تبدیل سهام به ثروت
- ۲۰۶ ۹-۱ نهادینه کردن دیدگاه
- ۲۰۷ ۹-۲ خروج های متفاوت برای بنیان گذاران متفاوت
- ۲۰۸ ۹-۳ چرخه مالی سرمایه گذاران
- ۲۰۸ ۹-۴ ادغام پس و پیش
- ۲۱۱ ۹-۵ خروج جزئی
- ۲۱۲ ۹-۶ خروج پس از سرمایه گذار، استراتژیک
- ۲۱۳ ۹-۷ خروج پیش از آی پی او

فصل دهم

- ۲۱۶ ۱۰- تکنولوژی هایی که موفق شدند: و چگونه
- ۲۱۹ ۱۰-۱ انگیزه
- ۲۲۰ ۱۰-۲ صعود
- ۲۲۱ ۱۰-۳ ایده
- ۲۲۲ ۱۰-۴ چالش های تیم
- ۲۲۲ ۱۰-۵ سرمایه گذاران
- ۲۲۳ ۱۰-۶ بازار
- ۲۲۴ ۱۰-۷ خروج
- ۲۲۵ ۱۰-۸ رفتن به جلو
- ۲۲۶ ۱۰-۹ شرکت: تمرکز و تکامل

۲۲۶	۱۰-۱۰ فناوری
۲۲۷	۱۰-۱۱ سرمایه‌گذاران
۲۲۷	۱۰-۱۲ چالش‌های تیمی
۲۲۸	۱۰-۱۳ استراتژی آی پی
۲۲۸	۱۰-۱۴ رفتن به جلو
۲۳۰	۱۰-۱۵ بشروی به سوی کارآفرینی
۲۳۱	۱۰-۱۶ به چه
۲۳۱	۱۰-۱۷ از فناوری به استارت‌آپ
۲۳۱	۱۰-۱۸ چالش‌های تیم
۲۳۲	۱۰-۱۹ چه بازاری؟
۲۳۵	۱۰-۲۰ چالش‌های فناوری
۲۳۶	۱۰-۲۱ مسائل مالی استارت‌آپ
۲۳۷	۱۰-۲۲ مراحل تجاری سازی
۲۳۸	۱۰-۲۳ استراتژی آی پی
۲۳۸	۱۰-۲۴ نگاه به آینده
۲۳۹	۱۰-۲۵ نگاه به گذشته

فصل یازدهم

۲۴۲	۱۱- عصر طلایی کارآفرینی: بررسی آن از دیدگاه مقایسه
۲۴۲	۱۱-۱ زنان در اروپا
۲۴۲	۱۱-۲ ایالات متحده آمریکا در قرن گذشته
۲۴۳	۱۱-۳ بهار عربی (Wikipediaorg ۲۰۱۵b)
۲۴۳	۱۱-۴ روسیه: از کودگی تا بزرگسالی

- ۱۱-۵ چین در برابر ایالات متحده: از دیدگاه کارآفرینی ۲۴۴
- ۱۱-۶ سیستم کلاس‌های هند ۲۴۵
- ۱۱-۷ قانون ۱ درصد ۲۴۶
- ۱۱-۸ فقر در برابر غنا ۲۴۸
- ۱۱-۹ ثروت حقیقی ملل ۲۴۸
- ۱۱-۱۰ و حالا آزاد است ۲۴۹
- ۱۱-۱۱ بررسی آن دیدگاه مقایسه ۲۴۹
- ۱۱-۱۲ شکست با شماسیت ۲۵۰
- ۱۱-۱۳ هنر امکان داشتن ۲۵۰

فصل دوازدهم

- ۱۲- مسیر درونی: چه چیزی کارآفرینان را اداره می‌کند و چه چیزهایی را قبول نمی‌کنند ۲۵۲
- ۱۲-۱ سخت‌ترین گام ۲۵۲
- ۱۲-۲ این یک جور سواری است ۲۵۲
- ۱۲-۳ هزینه سود کارآفرینی ۲۵۳
- ۱۲-۴ وقتی افراد باهوش‌تر برای شما کار می‌کنند ۲۵۳
- ۱۲-۵ مدیریت ریسک ۲۵۳
- ۱۲-۶ تجدید نظر در رزومه ۲۵۴
- ۱۲-۷ جهانی از افراد کنترل شده ۲۵۵
- ۱۲-۸ و سورپرایزها ۲۵۵
- ۱۲-۹ رئیس بودن ۲۵۶
- ۱۲-۱۰ شما مساوی‌تر هستید ۲۵۷
- ۱۲-۱۱ تعادل بهتر بین کار و زندگی ۲۵۷

- ۱۲-۱۲ شما زمان را تولید می کنید ۲۵۷
- ۱۲-۱۳ فرصت های جدید ۲۵۸
- ۱۲-۱۴ منطقه جدید استراحت ۲۵۸
- ۱۲-۱۵ ساختن برند خودتان ۲۵۹
- ۱۲-۱۶ اجاره در برابر وام خانه ۲۵۹
- ۱۲-۱۷ ورود بعدی ۲۵۹
- ۱۲-۱۸ بازگشت به عقب ۲۶۰
- ۱۲-۱۹ دایره کامل ۲۶۱
- درباره نویسنده ۲۶۱
- کتابنامه ۲۶۱