

منحنی رشد استارت‌آپی

مرحله برای موفقیت کارآفرینانه

ترجمه

محمد رضا پارسا نژاد

نسرین مقدم

انتشارات سرخ

تهران ۱۳۹۸



سرشناسه	: لاو، هوارد
عنوان و نام پدیدآور	: Love, Howard
مشخصات نشر	: منحنی رشد استارت‌آپی / □؛ ترجمه محمدرضا پارسائزاد، نسرین مقدم؛ ویراستاران فائقه سعیدا، محمدتقی تاجگر.
مشخصات ظاهری	: تهران : انتشارات سرخ، ۱۳۹۸.
زبان	: ۲۶۶ ص.
وضعیت فهرست نویسی	: 978-600-6356-17-4
یادداشت	: فیبا
موضوع	: عنوان اصلی: The start-up J curve : the six steps to entrepreneurial success.
موضوع	: شرکت‌های اقتصادی جدید
موضوع	: New business enterprises
موضوع	: برنامه‌ریزی راهبردی
موضوع	: Strategic planning
موضوع	: کارآفرینی
موضوع	: Entrepreneurship
شناسه افزوده	: پارسائزاد، محمدرضا، ۱۳۴۲-، مترجم
شناسه افزوده	: مقدم، نسرین، ۱۳۴۲-، مترجم
شناسه افزوده	: تاجگر، محمدتقی، ۱۳۵۲-، ویراستار
شناسه افزوده	: Tajgar, Mohammad Taghi
شناسه افزوده	: سعید، فائقه، ۱۳۵۲-، ویراستار
رده بندی کنگره	: ۳۰۶.۲۰۳
رده بندی دیویی	: ۶۵۸.۶۲۰۳
شماره کتابشناسی ملی	

سرخ انتشارات سرخ

sorkhpub@gmail.com

عنوان : منحنی رشد استارت‌آپی

عنوان اصلی : The Start-Up J Curve

ناشر : انتشارات سرخ

پدیدآورنده : Howard Love

مترجمان : محمدرضا پارسائزاد، نسرین مقدم

ویرایش علمی : محمدتقی تاجگر

ویرایش فنی : فائقه سعیدا

حروفچینی و صفحه آرایی : انتشارات سرخ

طرح جلد : مهتاج گرافیک

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۶۳۵۶-۱۷-۴

قیمت: ۳۷۰۰۰۰ ریال

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۳۰۰ نسخه

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات سرخ است.

مقدمه	۸
فصل ۱: ارزش یک نقشه	۱۸
۱-۱- مقدمه	۴۰
۱-۲- بدان کجا بودی، کجا هستی، و به کجا می روی	۲۱
۱-۳- شش فاز منحنی رشد استارت‌آپی	۲۵
۱-۴- فاز ۱ - ایجاد	۲۶
۱-۵- فاز ۲ - عرضه	۲۷
۱-۶- فاز ۳ - تغییر اساسی (مورف)	۲۸
۱-۷- فاز ۴ - مدل	۲۸
۱-۸- فاز ۵ - مقیاس	۲۹
۱-۹- فاز ۶ - بره بردار	۳۰
۱-۱۰- انجام صنایع مستورانه از انجام اشتباه	۳۲
۱-۱۱- تغییرات در زمان عرضه	۳۷
فصل ۲: خلق و ایجاد کردن	۴۲
۲-۱- خلق و ایجاد کردن: آمیختن رویاها با ایده‌ها بول، ساختار و تیم	۴۴
۲-۲- راز کوچک کثیف ایده‌های بزرگ	۴۴
۲-۳- ساختار: ساختن یک استارت‌آپ بهتر	۵۳
۲-۴- جمع‌آوری سرمایه	۶۱
۲-۵- دوستان و خانواده	۶۳
۲-۶- فرشتگان سرمایه‌گذار	۶۴
۲-۷- سرمایه‌گذاری خطرپذیر	۶۵
۲-۸- نگرش‌تان را بررسی کنید	۶۷
۲-۹- ظواهر در مقابل واقعیت	۶۹
۲-۱۰- ساخت محصول اولیه	۷۱
۲-۱۱- ایجاد یک چک لیست	۷۳
فصل ۳: عرضه	۷۶
۳-۱- مقدمه	۷۸
۳-۲- موانع عملی و روانشناختی	۷۹
۳-۳- موانع عملی	۸۰
۳-۴- فقدان مشخصات فنی مناسب یک محصول	۸۱
۳-۵- خوش بینی بیش از حد	۸۱
۳-۶- کمبود منابع	۸۳

۸۳	۷-۳- ورود آرام و ویژگیهای اضافی به داخل محصول
۸۳	۳-۸- عدم تعریف دقیق بازار
۸۴	۹-۳- کمال گرایی
۸۵	۱۰-۳- موانع روانشناختی
۸۵	۱۱-۳- ترس از شکست
۸۵	۱۲-۳- سندروم وسواس و کامل کردن
۸۶	۱۳-۳- مشخصات یک ارائه ی خوب محصول چیست؟
۹۲	۱۴-۳- ذهنیت یک قدم در مسیر
۹۴	۱۵-۳- چک لیست فاز عرضه محصول
۹۶	فصل ۴: تغییرات اساسی
۹۸	۴-۱- مقدمه
۹۹	۴-۲- پارامتر
۱۰۱	۴-۳- تغییرات اساسی چیست؟
۱۰۲	۴-۴- تغییرات اساسی منجر به چه اتفاقی می افتد؟
۱۰۳	۴-۵- خلاق باشید
۱۰۴	۴-۶- سریع عمل کنید
۱۰۴	۴-۷- اشتباهات تغییرات اساسی
۱۰۵	۴-۸- افکار واهی
۱۰۵	۴-۹- غرور بی جا
۱۰۸	فصل ۵: مدل کسب و کار
۱۱۰	۵-۱- مقدمه
۱۱۱	۵-۲- یک فرضیه دیگر
۱۱۳	۵-۳- حاشیه سود بالا
۱۱۶	۵-۴- اصطکاک پایین
۱۱۷	۵-۵- قدرت نفوذ
۱۱۸	۵-۶- تاثیر شبکه
۱۲۰	۵-۷- تکرار پذیری
۱۲۱	۵-۸- مقیاس پذیری
۱۲۲	۵-۹- چک لیست فاز مدل
۱۲۴	فصل ۶: مقیاس دهی
۱۲۶	۶-۱- مقدمه
۱۲۸	۶-۲- تغییرات: افراد، پول، و فرآیندها
۱۲۸	۶-۳- افراد
۱۳۰	۶-۴- پول

۱۳۲	۶-۵- فرآیندها
۱۳۳	۶-۶- شهرت دست و پا کنید
۱۴۱	۶-۷- چالش های نقش و فرهنگ
۱۴۳	۶-۸- جهانی شدن یا نشدن
۱۴۴	۶-۹- چک لیست فاز مقیاس
۱۴۶	فصل ۷: بهره برداری: لذت تصمیمات قارچ گونه
۱۴۸	۷-۱- مقدمه
۱۴۹	۷-۲- نه خیلی سریع، نه خیلی آهسته
۱۵۰	۷-۳- بازپرداخت
۱۵۲	۷-۴- عرضه اولیه عمومی سهام
۱۵۳	۷-۵- فروش شرکت
۱۵۴	۷-۶- بازخرید سهام
۱۵۴	۷-۷- پرداخت سود
۱۵۴	۷-۸- با پول بازاد باید کرد
۱۵۵	۷-۹- تولید محصولات
۱۵۵	۷-۱۰- سرمایه گذاری
۱۵۵	۷-۱۱- گسترش بین المللی
۱۵۶	۷-۱۲- تصاحب یا خرید شرکت های جدید
۱۵۷	۷-۱۳- یک استراتاپ برای همیشه
۱۵۹	۷-۱۴- آیا کسب و کارتان عالی است؟
۱۶۰	۷-۱۵- خندق محافظ
۱۶۰	۷-۱۶- مدیران هوشمند و شایسته
۱۶۱	۷-۱۷- توانایی انطباق با تغییرات ناگهانی تکنولوژی
۱۶۱	۷-۱۸- بازده زیاد حقوق صاحبان سهام
۱۶۲	۷-۱۹- بررسی احتمال ایجاد زیر مجموعه (جدا کردن تکه ای از کسب و کار)
۱۶۴	۷-۲۰- چک لیست مرحله بهره برداری
۱۶۶	فصل ۸: جذب منابع مالی (بودجه) برای استارتاپ: راهنمای گام به گام
۱۶۸	۸-۱- مقدمه
۱۶۸	۸-۲- سودآوری متناسب: ارزش پول کافی داشتن
۱۷۳	۸-۳- بخش دشوار کار، چگونگی جذب منابع مالی
۱۷۵	۸-۴- خود راه اندازی
۱۷۷	۸-۵- تمرکز مالی گام به گام
۱۸۶	فصل ۹: شکست
۱۸۸	۹-۱- مقدمه

۱۹۰	۹-۳- پارادوکس فرهنگی
۱۹۲	۹-۳- دو راه برای تجربه کردن شکست
۱۹۴	۹-۴- تجربه نزدیک به مرگ
۱۹۶	۹-۵- فرود آرام! فرود تند! و حراج!
۲۰۱	۹-۶- خواب زمستانی
۲۰۱	۹-۷- چگونه حتی افراد باهوش نیز شکست می‌خورند
۲۰۸	۹-۸- چک لیست شکست
۲۱۲	فصل ۱۰: بخش شخصی زندگی استارت‌آپی
۲۱۴	۱۰-۱- مقایسه
۲۱۴	۱۰-۲- خاطره بحرانی
۲۱۶	۱۰-۲- یک نگاه شخصی به مراحل
۲۱۷	۱۰-۴- ایجاد
۲۱۸	۱۰-۵- عرضه
۲۱۸	۱۰-۶- تغییرات اساسی
۲۱۹	۱۰-۷- مدل
۲۱۹	۱۰-۸- مقیاس
۲۲۱	۱۰-۹- بهره‌برداری
۲۲۲	۱۰-۱۰- عامل سن
۲۲۷	۱۰-۱۱- آیا شما یک مأموریت‌گرا هستید یا یک موجد بگ
۲۲۹	۱۰-۱۲- چرا شما چیست؟
۲۳۱	۱۰-۱۳- یک چک لیست شخصی
۲۳۴	فصل ۱۱: به کارگیری بهینه منابعی رشد استارت‌آپی در سازمان‌های بزرگ
۲۳۶	۱۱-۱- مقدمه
۲۳۶	۱۱-۲- کارهای بزرگ: سفر از استارت‌آپ به سازمان
۲۳۸	۱۱-۳- مرحله بندی نوآوری
۲۳۹	۱۱-۴- مرحله ایجاد (خلق)
۲۴۱	۱۱-۵- عرضه
۲۴۲	۱۱-۶- تغییرات اساسی
۲۴۳	۱۱-۷- مدل کسب و کار
۲۴۴	۱۱-۸- مقیاس
۲۴۴	۱۱-۹- بهره‌برداری
۲۴۵	۱۱-۱۰- ارزیابی تجربه شرکت
۲۴۶	۱۱-۱۱- فرصت کسب حداکثر ارزش شرکت از استارت‌آپ
۲۴۷	۱۱-۱۲- لیست برنامه‌های کاربردی شرکتها

فصل ۱۲: حرکت به جلو.....	۲۵۰
۱۲-۱- مقدمه.....	۲۵۲
۱۲-۲- حبابها می آیند و می روند. کارآفرینان روی دور می مانند.....	۲۵۳
۱۲-۳- فرصت های نو ظهور.....	۲۵۵
۱۲-۴- چه چیزی دوست دارید بدانید.....	۲۵۸

www.ketab.ir

پیشگفتار

استارت‌آپ‌ها معمولاً سفرهایی هستند به دنیای ناشناخته‌ها و کارآفرینان باید به مواجه شدن با ابهامات و چالش‌های بسیاری عادت کنند. برای کسب موفقیت به عنوان یک کارآفرین و برای ادامه دادن به سفر کارآفرینی، باید قبل از جهش برای پیشرفت با منحنی رشد استارت‌آپی آشنا شود.

کارآفرین به نیازی به داشتن علم موشکی و هسته‌ای ندارد اما به اندازه‌ای هم که داخل اکوسیستم کارآفرینی فعلی فرض شده، ساده نیست. سال به سال، تعداد استارت‌آپ‌ها در ایران بیشتر می‌شوند و همزمان با آن و با سرعتی بیشتر تعداد استارت‌آپ‌های شکست خورده در حال افزایش هستند. مدسافان، طو میانیگین، از هر ۱۰ استارت‌آپ، ۹ استارت‌آپ توانایی ادامه‌ی کسب و کار را از دست می‌دهد. استارت‌آپی که می‌توانند نجات پیدا کنند و به موفقیت برسند، بی‌شک مراحل موفقیت استارت‌آپی را به خوبی طی کرده‌اند. مراحل موفقیت در منحنی رشد استارت‌آپی، یک منحنی ساده و در عین حال انگیز دهنده است.

کتاب Start-Up J Curve که با کوشش دکتر محمدرضا پارسائزاد و نسرين مقدم به فارسی برگردانده شده، ۶ مرحله موفقیت یک کسب و کار نوپا و استارت‌آپی را شرح می‌دهد که آگاهی و بکار بستن مراحل رشد استارت‌آپ برای موفقیت کارآفرینه ضروری است.

افرادی که قبلاً استارت‌آپ داشته‌اند و یا همچنان در این حوزه فعال هستند، این کتاب را خیلی بهتر درک خواهند کرد. به افرادی که تا به حال تجربه‌ای نداشته‌اند و به دنبال برنامه‌ریزی برای شروع یک استارت‌آپ هستند توصیه می‌شود کتاب منحنی رشد استارت‌آپی را به دقت مطالعه کنند و در سفر کارآفرینی خود دستورالعمل‌های آن را بکار ببندند.

مدیر انتشارات سرخ