

استارت آپ

نوپای هفت روزه

دن نوریس
مترجم: وحیده مرادی



نشر سوسا

تهران ۱۳۹۴

- سرشناسه : نوریس، دن، ۱۹۸۰ - Norris, Dan
 عنوان و نام پدیدآور : استارت آپ، نوپای هفت روزه
 مشخصات نشر : تهران: سیوا، ۱۳۹۴.
 مشخصات ظاهری : ۱۲۲ ص.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۶۹۷۴-۲۰۰۰
 وضعیت فهرست نویسی : فیپای مختصر
 یادداشت : فهرست نویسی کامل این اثر در نشانی: <http://opac.nlai.ir>
 یادداشت : عنوان اصلی The 7 day startup. you don't learn until you launch
 شناسه افزوده : مرادی، وحیده، ۱۳۵۸، مترجم
 شناسه افزوده : میری، سعیده، ۱۳۶۲، ویراستار
 شماره کتابشناسی ملی : ۳۷۷۸۰۶۳

عنوان کتاب	:	استارت آپ، نوپای هفت روزه
مؤلف	:	دن نوریس
مترجم	:	وحیده مرادی
طراح گرافیک	:	نجمه حسن زاده
آماده سازی برای چاپ	:	سیوا
نوبت چاپ	:	اول - ۱۳۹۴
شمارگان	:	۱۱۰۰ نسخه
قیمت	:	۹۰۰۰ تومان

تمام حقوق محفوظ است. هیچ بخشی از کتاب بدون اجازه مکتوب ناشر، قابل تکثیر یا تولید مجدد به هر شکلی، از جمله چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی، فیلم و صدا نیست. این اثر تحت پوشش قانون حمایت از مولفان و مصنفان ایران قرار دارد.

ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۷۲۶-۶-۵

فهرست مطالب

عنوان	صفحه
مقدمه	۱
فصل اول: تا شروع نکنید، یاد نمی‌گیرید	۵
اولین طرح تجاری من	۶
اولین کسب و کار من	۹
اولین استارت‌آپ من	۱۲
موفقیت هفت روزه‌ی من	۱۳
فصل دوم: استارت‌آپ چیست؟	۱۷
فصل سوم: طرح، اجرا، سرعت عمل	۱۹
طرح	۲۰
سرعت عمل	۲۲
فصل چهارم: چرا هفت روز؟	۲۵
از روش‌های ارزیابی ناموفق اجتناب کنید	۲۶
خوب و کارآمد کار کنید	۳۴
اما واقعاً هفت روز کافی نیست	۳۶
نه! واقعاً نمی‌توانم در هفت روز کاری را شروع کنم	۳۸
تکالیف هفت‌گانه پیش از راه‌اندازی	۳۹
فصل پنجم: استارت‌آپ، نوپای هفت روزه	۴۱
روز اول - ۹ عامل برای راه‌اندازی یک طرح عالی تجاری با هزینه‌ی کم	۴۲
روز دوم - آیا استارت‌آپ یک MVP است؟	۵۴
روز سوم - انتخاب یک نام تجاری	۶۳

- روز چهارم - با مبلغی کمتر از صد دلار در یک روز وبسایت بسازید. ۷۰
- روز پنجم - ده راه معرفی کسب و کار خود به بازار ۷۹
- روز ششم - هدف‌های‌تان را تعیین کنید. ۹۵
- روز هفتم - راه‌اندازی ۹۸
- فصل ششم: مدل کسب و کار خود را اصلاح کنید. ۱۰۱**
- ایجاد کسب و کاری که نتوانست رشد کند ۱۰۲
- کسب و کاری ایجاد کنید که دی ان ای رشد را داشته باشد. ۱۰۴
- فصل هفتم: ۱۴ قانون تجاری برای امرار معاش ۱۰۹**
- سخن پایانی: از اینجا به کجا خواهید رسید؟ ۱۲۳

نوشته‌ی راب والینگ

اولین باری که درباره‌ی دن نوریس^۱ شنیدم، زمانی بود که او در ایمیلی مرا برای ارائه‌ی یک پست مهمان^۲ با نام «۱۳ استراتژی ترافیک پیش از راه‌اندازی استارت‌آپ» انتخاب کرده بود.

نه! صبر کنید. اشتباه شد.

در واقع اولین بار در پادکست Tropical MBA بود که مهمان‌ها درباره‌ی استارت‌آپ جدید او با نام Inform.ly (که در حال حاضر از رده خارج شده است) صحبت می‌کردند.

نه! این هم درست نیست.

اولین بار زمانی بود که او پادکست، بلاگ و خبرنامه‌ی ایمیلی خود را ایجاد کرده بود.

یا وقتی که در برنامه‌ی «این هفته با استارت‌آپ‌ها»^۳ با مجری‌گری جیسون کالکانیس^۴ در جایگاه سؤال و جواب قرار گرفت.

فکر کنم تا حدی متوجه مطلب شده‌اید... واقعیت هراس‌انگیز این است که دن نوریس بسیار پرمشغله است.

در واقع آدم‌های کمی هستند که انرژی و ظرفیت بالایی مثل او داشته باشند. او در حالی که بخش‌های مختلف پادکست و نوشته‌های بلاگ خود را

۱- Dan Norris

۲- guest post

نویسنده‌ای که خودش بلاگ دارد، پست منحصر به فردی را در بلاگ یک نویسنده‌ی دیگر ارائه می‌کند.

۳- This Week in Startups

۴- Jason Calcanis

زیر نظر دارد، پادکست‌های دیگران (از جمله خود مرا) هم از نظر می‌گذراند و من همیشه این ویژگی او را تحسین کرده‌ام.

این پرکار بودن دن بود که به او توانایی داد تکرار کند، تغییر جهت دهد و با یک نیروی متمایز راه خود را از میان چندین استارت‌آپ شکست خورده باز کند و به یک موفقیت چشم‌گیر با نام W.P. Curve^۱ برسد. به این ترتیب بود که توانست مدت زمانی را که صرف پیدا کردن اولین مشتری دست به نقدش می‌کرد، از شش ماه به هفت روز کاهش دهد.

من به کمک پادکست، بلاگ، کنفرانس استارت‌آپ و جدیدترین استارت‌آپ خودم با هزاران هزار کارآفرین کار کرده‌ام. بی‌تردید، بزرگ‌ترین اشتباه آن‌ها این است که ذهن خود را بیش از حد درگیر ایده و طرح می‌کنند و به افرادی که قرار است محصولات آن‌ها را با رضایت کامل خریداری کنند، توجه کافی ندارند.

این کتاب بر اساس بدبیری‌ها و شکست‌هایی بنا نهاده شده که دن پس از راه‌اندازی طرحی بعد از طرحی دیگر متحمل شده است. او این کتاب را طراحی کرد تا شما از یک کسب و کار بدون مشتری، به جایی برسید که بتوانید در هفت روز مشتریان متعدد و دست به نقد پیدا کنید. او تمامی این آموخته‌ها را به صورت داستان‌های شنیدنی و اتفاق‌های واقعی خلاصه کرده است تا به شما کمک کند در کوتاه‌ترین زمان ممکن کسب و کار خود را آغاز کنید.

می‌دانم در ذهن‌تان چه می‌گذرد. حتماً با خود فکر می‌کنید که: «هفت روز واقعاً کافی است؟! آیا این پرکاری بیش از حد، مغز دن را از کار انداخته است؟ هیچ‌کس قادر نیست در مدت هفت روز ایده‌ای را عملی کند.»

۱- W.P. Curve نام شرکتی است که به صاحبان کسب‌وکار امکان می‌دهد بدون نگرانی درباره‌ی وردپرس، کسب‌وکار خود را ایجاد کنند. این شرکت با دسترسی بیست و چهار ساعته، به کارآفرینان سراسر جهان امکان می‌دهد از خدمات مربوط به حفظ، پشتیبانی و مشاغل کوچک بهره‌مند شوند.

برای شفاف شدن این مطلب، داستانی را برای تان تعریف می‌کنم:
هنگامی که با دن مصاحبه می‌کردم، من هم مثل شما نسبت به تفکر
عرضه‌ی یک طرح در هفت روز بی‌اعتماد بودم. استارت‌آپ ایمیل بازاریابی
من، با نام «دریپ»^۱ با اینکه چندین ماه از راه‌اندازی‌اش می‌گذشت، درآمد
کمی داشت.

اما می‌دانید پاسخ دن به بی‌اعتمادی من چه بود؟

او گفت: «به نظرم ارزشش را دارد به این توجه کنیم که آیا دریپ برای
کارآفرین تازه‌کاری که به خودش متکی است، ایده‌ی خوبی هست یا نه. در
کتابم فهرستی از معیارهایی را برای ایده‌های خوب ارائه کرده‌ام که توانایی
ایجاد و آزمایش سریع، یکی از آن معیارها است.

شاید دریپ، برای کسانی که سومین یا چهارمین تجربه‌ی کارآفرینی
خود را داشته‌اند ایده‌ی خوبی باشد، ولی برای تازه‌کارها این طور نیست.
چون ایجاد چنین کاری برای کارآفرینان تازه‌کار بسیار سخت و رقابتی
است.»

بسیار خوب گفتید، آقا.

اگر شما یک کارآفرین با سه یا چهار تجربه‌ی کارآفرینی هستید،
امیدوارم منظور او را درک کرده باشید و به دیگران هم توصیه می‌کنم به
پیشنهادهای او توجه کنند.

در این سفر بهترین‌ها را برای تان آرزو مندَم.

راب والینگ

فرستو، کالیفرنیا

اوت ۲۰۱۴