



داستان های استارتاپی

آموزه‌هایی از شروع، سخت‌ها، رشد یک استارت آپ

تألیف:

جوردن رینور

ترجمه:

محمود احمدپور داریانی

فیبا

سرشناسه: رینور، جردن، ۱۹۸۶ - م. Raynor, Jordan, ۱۹۸۶

عنوان و نام پدیدآور: داستان‌های استارت‌آپی: آموزه‌هایی از شروع، سختی‌ها و رشد یک استارت‌آپ/تالیف جردن راینور؛ ترجمه محمود احمدپور داریانی.

مشخصات نشر: تهران: موسسه کتاب مهربان نشر، ۱۳۹۷.

مشخصات ماهری: ۱۵۶ص: تصویر، جدول، نمودار.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۲۳۷-۲

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی:

Startup Stories Lessons Learned from a Startups
Launch, Grind, and Growth.

عنوان دیگر: آموزه‌هایی از شروع، سختی‌ها و رشد یک استارت‌آپ.

موضوع: موفقیت در کسب و کار - - داستان Success in business - Fiction

موضوع: شرکت‌های اقتصادی جدید New business enterprises

موضوع: کارآفرینی - - داستان Entrepreneurship - Fiction

شناسه افزوده: احمدپور داریانی، محمود، ۱۳۳۵ -، مترجم

رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷/۹د۲ HF/۵۳۸۶

رده‌بندی دیویی: ۶۵۰/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۵۵۵۰۴۹۹

شناسنامه

عنوان: داستان‌های استارت‌آپی: آموزه‌هایی از شروع، سختی‌ها و رشد یک استارت‌آپ

مؤلفان: جردن راینور

ترجمان: دکتر مسعود احمدپورداریانی

ناشر: مؤسسه کتاب مهربان نشر

ویراستار: ادوین هم‌سفر کاخکی

صفحه‌آرا: حسین احمدی

طراح جلد: امیر صفری

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۰۷-۲۴۷-۲

نوبت چاپ: اول زمستان ۱۳۹۷

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

دفتر انتشارات: تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، خیابان بیاغی‌راد، پلاک ۱۸۹

کدپستی: ۱۳۱۴۹۶۵۳۵۱ | تلفن: ۶-۶۶۹۷۳۱۷۵

وب سایت: hamboodgah.ir

تلفن فروشگاه نشر بازرگانی: ۶۶۹۵۳۴۷۵

کلیه حقوق و حق چاپ متن و عنوان کتاب که به ثبت رسیده است؛ مطابق با قانون حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب ۱۳۴۸ محفوظ و متعلق به مترجم می‌باشد. هرگونه برداشت، تکثیر، کپی برداری به هر شکل (چاپ، فتوکپی، انتشار الکترونیکی) بدون اجازه کتبی از مترجم نشر ممنوع بوده و متخلفین تحت پیگرد قانونی قرار خواهند گرفت.

کتاب مهربان

فهرست مطالب

مقدمه ۹

بخش اول: راه اندازی

۱. مشکلات واقعی را حل کنید ۱۵
۲. شریک شرکت نوپای شما را چگونه انتخاب کنید ۲۱
۳. ایده‌ها ارزان هستند ۲۷
۴. با داستان شروع کنید ۳۳
۵. بر آنچه بیشترین اهمیت را دارد تمرکز کنید ۳۹
۶. خودتان باشید ۴۷
۷. منعطف باشید ۵۳

بخش دوم: سخت کار کردن

۸. هرچه دارید، وسط بگذارید ۶۱
۹. اگر جواب مثبت نمی‌دهند، در واقع، به شما جواب رد داده‌اند ۶۷
۱۰. اگر بیش از آن خوب است که بتواند واقعی باشد، پس واقعی نیست ۷۳
۱۱. در گرفتن کمک مالی از اقوام و دوستان محتاط باشید ۷۹

۱۲. شرکت نوپا مثل ترن هوایی پر از نوسانات احساسی است ۸۵

۱۳. شرکت نوپا جولانگاه افراد جوان است ۹۱

بخش سوم: رشد

۱۴. دامنه دانش اهمیت دارد ۹۹

۱۵. از ناشناخته بودن بهره ببرید ۱۰۵

۱۶. فروتنی در دسترس باشید ۱۱۱

۱۷. به کارآموزان متکی باشید ۱۱۷

۱۸. جستار در خواست داشته باشید ۱۲۳

۱۹. محصول بفروشید بلکه داستان‌های عملی بگویید ۱۲۷

۲۰. به چیزی معتقد باشید ۱۳۳

حرف آخر ۱۴۰

تقدیر ۱۴۴

درباره نویسنده ۱۴۲

حامیان داستان‌های استارآپی ۱۴۷



مقدمه

این کتاب مناسب هر فردی است که رؤیای شروع کردن چیزی را در سر پرورانده است. شاید ایده‌های عالی بی‌شماری داشته باشید، اما ندانید باید از کجا شروع و آنها را به واقعیت بدل کنید. شاید بدانید چطور می‌خواهید ایده‌های خود را اجرایی کنید، اما هنوز به اطمینان ندانید آیا «زندگی به سبک شرکت نوپا» برای شما مناسب است یا نه. شاید شما هم مانند من کارآفرینی هستید به دنبال ایجاد همدلی در مسیری بی‌رحم که کارآفرینی نام دارد. شاید به چگونگی تغییر سیاست‌ها و دولت‌ها توسط شرکت‌های نوپای فناوری‌محور، مثلاً مانند نتفلیکس، یا شاید فقط کنجکاوی بدانید چرا مردم یک کلمه پرطمطراق فرانسوی entrepreneurship را برای توصیف خصوصیتی که تا حدی در درون همه ما هست، یعنی، شوق آفرینش به کار می‌برند.

من هیچ‌وقت خودم را کارآفرین ندانم؛ اما با نگاهی به عمر نسبتاً کوتاهم (در زمان نوشتن این متن، ۲۷ سال دارم)، به نظر من بدین کلمه، بهترین راه توضیح اشتیاق همیشگی‌ام برای آفرینش و ساختن باشد. اولین «کسب‌وکار» خود را در سن نه سالگی با فروش کارت‌های بیسبال^۱ در اتاقم آغاز کردم؛ و از آن جا که «تراژدی جذب مشتری‌ام کاملاً به میزان مهمان‌نوازی والدینم وابسته بود، می‌شد گفت که این کسب‌وکار افتتاح و شرم‌آور بود. زمانی که کلاس هشتم شاهد انتخابات سال ۲۰۰۰ میلادی بودم، و مجذوب رمانتسیم به عنوان مشخصه اصلی راه‌اندازی، صعود و سقوط کمپین‌های انتخابی ریاست‌جمهوری مسحور شده بودم، روحیه کارآفرینی‌ام شکل دیگری به خود

۱. کارت‌هایی از جنس مقوا یا پلاستیک که روی آن‌ها تصاویر بازیکنان، تیم‌ها یا استودیوهای بازی بیسبال نقش بسته است.

گرفت. درحالی‌که برای به دست گرفتن کمپین انتخاباتی ریاست‌جمهوری سال ۲۰۲۴ ایالات متحده آمریکا برنامه‌ریزی می‌کردم (هرگز مشکل اعتماد به نفس نداشته‌ام)؛ با پذیرفتن اولین «شغل واقعی»-ام در ۱۷ سالگی، به عنوان مدیریت کمپین سراسری حومه ایالت^۱ فلوریدا^۲ در هیلزبورگ کانتی^۳ (در شهر محل تولدم، تمپا^۴)، سیاست را به عنوان مسیر شغلی‌ام برگزیدم. بُردن آن کمپین انتخاباتی باعث شد حس کنم معتاد هستم. سال‌ها بعد فهمیدم این سیاست نبود که معتادش بودم؛ بلکه راه‌اندازی کارهای مختلف و برنده شدن بود که برایم اهمیت داشت.

اولین نسبت به کار حقیقی‌ام را با نام استراتژی‌های مستقیم رسانه^۵ در سال ۲۰۰۹ شروع کردم؛ این سه‌واژه در یک آژانس آنلاین ارتباطاتی بود که به کمپین‌های سیاسی، شرکت‌ها و جنبش‌ها کمک می‌کرد تا با استفاده از اینترنت به هدفشان برسند و برنده شوند. در اولین سال آن کسب‌وکار، درآمد بیش از چهار برابر درآمد اولین کارم بعد از کالج بود؛ اما از آن مهم‌تر این سمیه بود که من در بهترین روزهای زندگی‌ام بودم، چرا که شرکت‌های به اصطلاح خودم «در حال گیر» را کشف کرده بودم. در سال ۲۰۱۲، استراتژی‌های مستقیم رسانه به «اکتساب»^۶ شرکت انگلیج^۷، که یک «ایرشرکت دیجیتال» از زیرمجموعه‌های شرکت مشیل^۸ است، درآمد من بیش از یک سال بعد،

1. Countywide
2. Florida
3. Hillsborough County
4. Tampa
5. Direct Media Strategies
6. Engage
7. Mashable



آماده بودم تا از نو شروع کنم.

شرکت نوپای بعدی من، سیتیزین وستور^۱، نقشی محوری در این کتاب دارد. البته، ایرادی ندارد که شاید قبل از این، اسم سیتیزین وستور به گوشتان نخورده باشد؛ چرا که طبق گزارش سایت فوربز^۲، سیتیزین وستور یکی از ۶/۰۰۰/۰۰۰ کسب و کاری است که در سال ۲۰۱۲ در ایالات متحده آمریکا راه اندازی شده است. سیتیزین وستور نه با میلیارد دلار به ادعای کتاب-استخدام شرکتی درآمد و نه داستان شکستی دراماتیک داشت. در حال حاضر، ۱٫۵ میلیارد دلار ارزش دارد و مانند بسیاری از شرکت های نوپای دیگر در میانه راه است.

طی داستان های کوتاهی که این کتاب را شکل داده اند، اطلاعات بیشتری در مورد سیتیزین وستور کسب خواهید کرد. به زعم من هر بخش، درس هایی در دل خود دارد که دانستن آن برای هر کارآفرینی ضروری است. بیشتر این درس ها ضمن گفتن داستان تجارب ما در سیتیزین وستور بیان می شود؛ درس هایی که تقریباً برای هر کسب و کاری مفید و کارآمد خواهد بود. در همین راستا، لازم است تاکید نمود که این کتاب واقعاً داستانی در مورد شرکت نوپای نسبتاً ناشناخته ما نیست. حتی داستان درباره من هم نیست. این کتاب، مجموعه ای از داستان هایی است که درس هایی را یاد می گوید که من از طریق راه اندازی شرکت، کار سخت در شرکت نوپا، ورشد دادن کسب و کار از صفر آموخته ام.

پیوسته از من خواسته اند درس هایی را که در مقام یک کارآفرین جوان آموخته ام، با دیگران به اشتراک بگذارم؛ این کتاب را به همین دلیل نگاشتم. مسلماً کارهای زیادی

1. Citizinvestor

2. Forbes.com



را درست انجام داده‌ام، گرچه در انجام کارهای بسیار هم اشتباه کرده‌ام. امیدوارم این کتاب به شما کمک کند تا از بسیاری از اشتباهاتی که من مرتکب شده‌ام، پرهیزید و در عین حال، راهنمایی‌ها و مشوق‌های ارزشمندی در مسیر تلاش‌های کارآفرینانه‌تان فراهم آورد.

در پایان، برای شرکت در بحث‌های مرتبط با این کتاب در رسانه‌های اجتماعی، از ستگ #داستان‌های-شرکت نوپا^۱ استفاده کنید.

www.ketab.ir