

# آشنایی با مباحث اولیه نوآوری و مجموعه‌های نوآور

مجید قبادی



digikala.com



alibaba.ir



snappfood



ایس‌دینار



مامان پز

Snapp!



اوجار



دکترساینا

مشاوره آنلاین پزشکی

تپسی

## تفاوت تفکر کارمندی با کارآفرینی



کارمند



کارآفرین



تا کی؟



کار

تا حد امکان  
کوتاه!

حاصله سر بر!



عاشق

گرفتن  
حقوق!



درآمد

سریع!



تا کی؟



کار

همیشه!

هیجان انگیز!



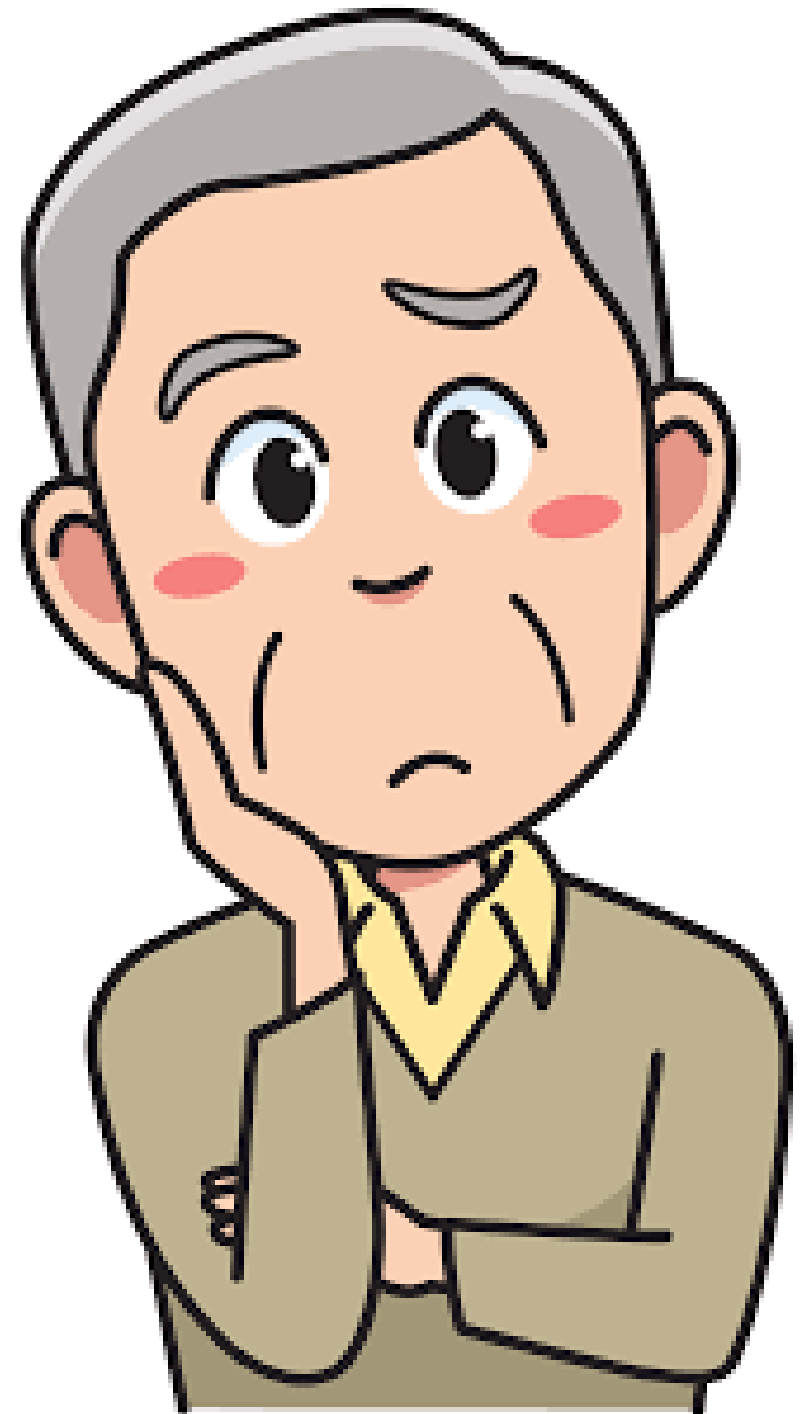
عاشق

ساختن!



درآمد

بعدا!





استارتاپ چیه؟



در عرض ۱۰۰ سال (از سال ۱۹۱۹)

کل درآمد سال ۲۰۱۷:  
۹.۱ میلیارد دلار



cbinsights.com

۸۳۸,۰۰۰ اتاق (تا پایان سال ۲۰۱۷)

hilton.com

فعال در ۱۰۵ کشور دنیا (تا پایان سال ۲۰۱۸)

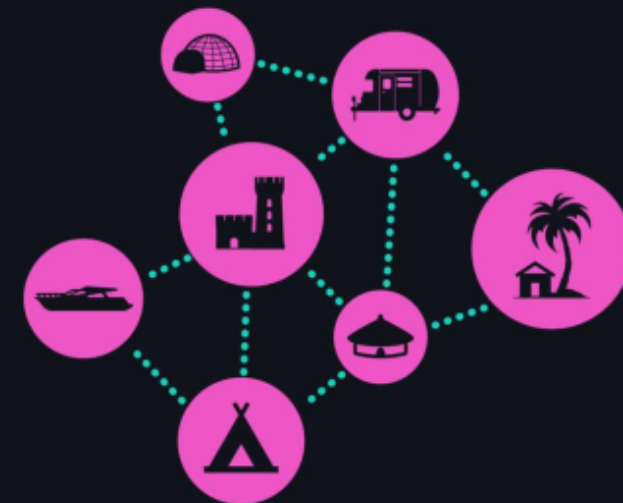
hilton.com

۱۶۰ هزار کارمند (تا پایان سال ۲۰۱۷)



در عرض ۱۰ سال (از سال ۲۰۰۸)

کل درآمد سال ۲۰۱۷:  
۲.۶ میلیارد دلار



cbinsights.com

۴,۰۰۰,۰۰۰ اتاق (تا پایان سال ۲۰۱۷)

Airbnb.com

فعال در ۱۹۰ کشور دنیا (تا پایان سال ۲۰۱۸)

Airbnb.com

۳ هزار کارمند (تا پایان سال ۲۰۱۷)

# استارتاپ؟

یه سازمان موقته که تو شرایط عدم قطعیت و پر ریسک دنبال یه مدل کسب و کار:

- تکرار پذیر و پایدار،
- مقیاس پذیر
- با هدف رشد سریع





VS







## دسته‌بندی انواع هزینه‌ها

• هزینه خرید دامنه سایت	هزینه های ثابت مطلق
• هزینه اجاره یا خرید دفتر کار	هزینه‌های ثابت پله‌ای
• هزینه ارسال محصول	هزینه‌های گاهنده به ازای کاربر جدید
• هزینه مواد اولیه	هزینه های افزایشنده به ازای کاربر جدید



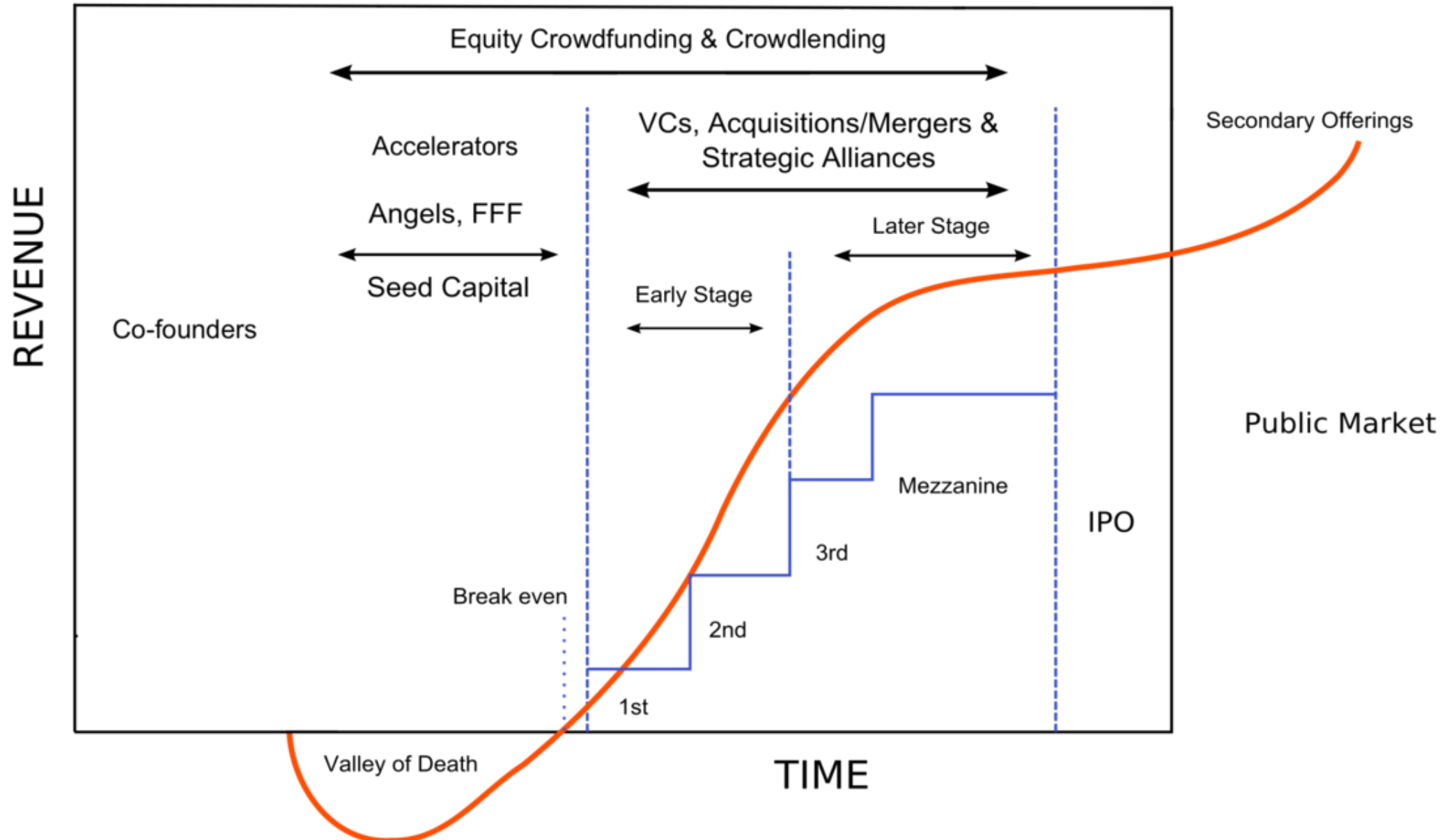


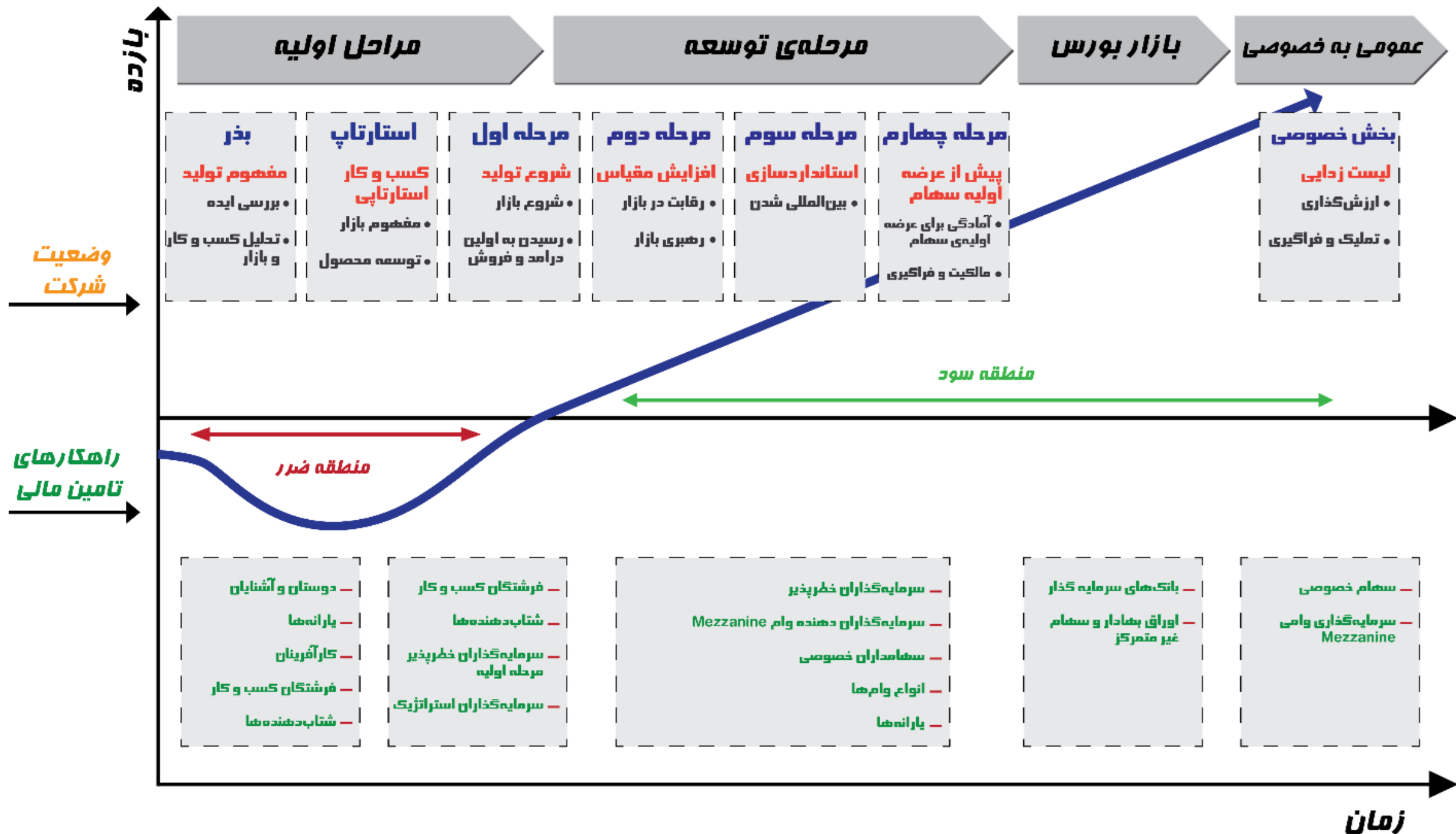
**VS**

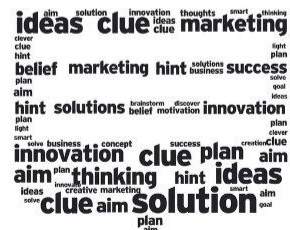


مہرِ مکتبہ

# Startup Financing Cycle









# يوم ناب

نام پروژه:

### تهیه کنندہ:

روز	ماه	سال
تاریخ:		
شماره:		
ویرایش:		

<p><b>۱</b></p> <p><b>بخش‌های مشتری</b></p> <p>هر بخش از مشتری خود را لیست کنید</p>	<p><b>۷</b></p> <p><b>برتری مطلق</b></p> <p>مزیتی که به آسانی خریداری یا کپی نمی‌شود</p>	<p><b>۲</b></p> <p><b>ارزش پیشنهادی یکتا</b></p> <p>چرا متفاوت هستید و ارزش توجه دارید؟</p>	<p><b>۳</b></p> <p><b>راه‌حل</b></p> <p>راه‌حل ممکن برای حل هر مسئله</p>	<p><b>۱</b></p> <p><b>مسئله</b></p> <p>حداکثر سه مسئله اصلی</p>
<p><b>پذیرندگان آغازین</b></p> <p>نخستین مشتریانی که احتمالاً محصولتان را دوست داشته باشند</p>	<p><b>۴</b></p> <p><b>کانال‌ها</b></p> <p>کانال‌های دسترسی به بخش مشتریان را بنویسید</p>		<p><b>۶</b></p> <p><b>سنجش‌های کلیدی</b></p> <p>سنجش‌های کلیدی که می‌گویند راه را درست می‌روید</p>	<p><b>جایگزین‌های موجود</b></p> <p>مسئله(ها)/امروز چگونه حل می‌شوند</p>
<p><b>۵</b></p> <p><b>جریان‌های درآمدی</b></p> <p>جریان‌های درآمدی خود را لیست کنید (ترجیحاً به تفکیک هر بخش از مشتری)</p>		<p><b>۵</b></p> <p><b>ساختار هزینه‌ها</b></p> <p>هزینه‌های مورد نیاز برای ارائه راه‌حل، ارزش پیشنهادی و ... خود را لیست کنید</p>		

