



وزارت علوم، تحقیقات و فناوری  
پارک علم و فناوری خراسان  
مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات



# طراحی، سازماندهی و اجرای ایده ها به سبک کسب و کارهای نوپا (Launching Startups)



Provided By:

Ali Jahedi

May 2015



← who am I?



Provided By:

**Ali Jahedi**

May 2015



## • نام و نام خانوادگی: **علی جاهدی**

دانشجوی دکترای علم اطلاعات-گرایش مدیریت اطلاعات  
کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار الکترونیک  
کارشناسی ارشد کارآفرینی گرایش کسب و کار الکترونیکی

سوابق و تجارب:

- مدیر مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات پارک علم و فناوری خراسان
- مدرس و سخنران در دانشگاه ها و مجامع علمی مختلف کشور
- مشاور ارشد کارآفرینی در ایجاد و توسعه استارتاپ ها
- مشاوره سرمایه گذاری و مدیریت در حوزه فناوری اطلاعات و بازاریابی اینترنتی در تعدادی از شرکتهای تولیدی، خدماتی و سازمانهای دولتی
- مشاور مدیریت و توسعه کسب و کار تعدادی از شرکتهای فعال در حوزه IT
- مدیر اسبق ITS سازمان فناوری اطلاعات شهرداری مشهد
- مدیر اسبق واحد فناوری اطلاعات چندین واحد صنعتی بزرگ

لینک رزومه:



<http://ir.linkedin.com/in/alijahedi>

<http://about.me/jahedi>

# 2014

|                                                                                                                                     |                                                                                                                                     |                                                                                                                |                                                                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                                     |                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01<br><br>+21%<br>118,863 \$m                      | 02<br><br>+15%<br>107,439 \$m                      | 03<br><br>+3%<br>81,563 \$m   | 04<br><br>-8%<br>72,244 \$m    | 05<br><br>+3%<br>61,154 \$m   | 06<br><br>-3%<br>45,480 \$m  | 07<br><br>+15%<br>45,462 \$m                     | 08<br><br>+20%<br>42,392 \$m   |
| 09<br><br>+1%<br>42,254 \$m                        | 10<br><br>+8%<br>34,338 \$m                        | 11<br><br>+7%<br>34,214 \$m   | 12<br><br>-8%<br>34,153 \$m    | 13<br><br>+14%<br>32,223 \$m  | 14<br><br>+6%<br>30,936 \$m  | 15<br><br><b>amazon</b>                          |                                                                                                                   |
| 16<br><br>+8%<br>25,980 \$m                        | 17<br><br>-8%<br>23,758 \$m                        | 18<br><br>-9%<br>22,845 \$m   | 19<br><br>-9%<br>22,552 \$m    | 20<br><br>+17%<br>21,673 \$m  | 21<br><br>+16%<br>21,083 \$m | 22<br><br>+86%<br>14,349 \$m<br><b>TOP RISER</b> |                                                                                                                   |
| 22<br><br>+16%<br>19,875 \$m                       | 23<br><br>+11%<br>19,510 \$m                       | 24<br><br>+7%<br>19,119 \$m   | 25<br><br>+4%<br>17,340 \$m    | 26<br><br>+15%<br>15,885 \$m  | 27<br><br>+5%<br>14,470 \$m  | 28<br><br>+9%<br>14,358 \$m                      | 30<br><br>+8%<br>14,078 \$m    |
| 29<br><br>+86%<br>14,349 \$m<br><b>TOP RISER</b> | 31<br><br>+23%<br>13,716 \$m<br><b>TOP RISER</b> | 32<br><br>+4%<br>13,442 \$m | 33<br><br>+8%<br>13,142 \$m | 34<br><br>+3%<br>13,024 \$m | 35<br><br>+9%<br>12,456 \$m | 36<br><br>+12%<br>12,126 \$m                    | 37<br><br>+6%<br>11,702 \$m  |
|                                                                                                                                     |                                                                                                                                     |                                                                                                                |                                                                                                                 |                                                                                                                 |                                                                                                                 | 38<br><br>+7%<br>11,406 \$m                    | 39<br><br>+18%<br>10,876 \$m |



# 2015

|                                                                                                                              |                                                                                                                              |                                                                                                                              |                                                                                                                             |                                                                                                                                             |                                                                                                                                |                                                                                                                                |                                                                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br><br><b>+43%</b><br>170,276 \$m | <b>02</b><br><br><b>+12%</b><br>120,314 \$m | <b>03</b><br><br><b>-4%</b><br>78,423 \$m   | <b>04</b><br><br><b>+11%</b><br>67,670 \$m | <b>05</b><br><br><b>-10%</b><br>65,095 \$m               | <b>06</b><br><br><b>+16%</b><br>49,048 \$m  | <b>07</b><br><b>SAMSUNG</b><br><b>0%</b><br>45,297 \$m                                                                         | <b>08</b><br><br><b>-7%</b><br>42,267 \$m |
| <b>09</b><br><br><b>-6%</b><br>39,809 \$m   | <b>10</b><br><br><b>+29%</b><br>37,948 \$m  | <b>11</b><br><br><b>+9%</b><br>37,212 \$m   | <b>12</b><br><br><b>+7%</b><br>36,711 \$m  | <b>13</b><br><br><b>+13%</b><br>36,514 \$m               | <b>14</b><br><br><b>+4%</b><br>35,415 \$m   | <b>15</b><br><br><b>-3%</b><br>29,854 \$m   | <b>16</b><br><br><b>+5%</b><br>27,283 \$m |
| <b>17</b><br><br><b>+16%</b><br>23,070 \$m   | <b>18</b><br><br><b>-3%</b><br>23,056 \$m   | <b>19</b><br><b>HONDA</b><br><b>+6%</b><br>22,975 \$m                                                                        | <b>20</b><br><b>LOUIS VUITTON</b><br><b>-1%</b><br>22,250 \$m                                                               | <b>21</b><br><br><b>+5%</b><br>22,222 \$m                | <b>22</b><br><b>Gillette</b><br><b>-3%</b><br>22,218 \$m                                                                       | <b>23</b><br><br><b>+54%</b><br>22,029 \$m  | <b>24</b><br><br><b>+3%</b><br>19,622 \$m |
| <b>25</b><br><br><b>-3%</b><br>18,922 \$m   | <b>26</b><br><br><b>+8%</b><br>18,768 \$m   | <b>27</b><br><br><b>+4%</b><br>16,541 \$m   | <b>28</b><br><br><b>+8%</b><br>15,267 \$m  | <b>29</b><br><br><b>+2%</b><br>14,723 \$m                | <b>30</b><br><b>ZARA</b><br><b>+16%</b><br>14,031 \$m                                                                          | <b>31</b><br><br><b>+7%</b><br>13,943 \$m   | <b>32</b><br><br><b>-3%</b><br>13,940 \$m |
| <b>33</b><br><b>J.P.Morgan</b><br><b>+10%</b><br>13,749 \$m                                                                  | <b>34</b><br><br><b>-6%</b><br>12,637 \$m | <b>35</b><br><br><b>-9%</b><br>12,545 \$m | <b>36</b><br><b>NESCAFÉ</b><br><b>+7%</b><br>12,257 \$m                                                                     | <b>37</b><br><b>HSBC</b> <br><b>-11%</b><br>11,656 \$m | <b>38</b><br><br><b>+6%</b><br>11,578 \$m | <b>39</b><br><br><b>+8%</b><br>11,293 \$m | <b>40</b><br><b>Canon</b><br><b>-4%</b><br>11,278 \$m                                                                        |

# facebook

2004

\$18 billion (2015)  
1.7 billion Active User  
14.500 Employees  
29- +%86  
Mark Zuckerberg



# Google

1998

\$75 billion (2015)  
58000 Employees  
2- +%15  
Larry Page and Sergey Brin



1995

\$18 billion (2014)  
34500 Employees  
28- +%9  
Pierre Omidyar



digikala.com  
Review & Online Shopping



kaspid



2



استارت‌آپ چیست؟

Startup....?



Provided By:

Ali Jahedi

May 2015

# ? STARTUP







Steve Blank

سازمانی است که شکل گرفته است تا در جستجوی مدل کسب و کاری قابل تکرار و مقیاس پذیر باشد.

# ? STARTUP



Eric Ries

نهادی است انسانی که ساخته شده برای خلق محصول یا خدمتی نو در شرایط عدم قطعیت بسیار.

استارت‌آپ تیم یا سازمانی است که بر پایه نوآوری استوار بوده و در شرایط عدم قطعیت، مداوماً در جستجوی مدل کسب و کاری گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و سود ده است و به سرعت قصد رشد و گسترش دارد.



? STARTUP



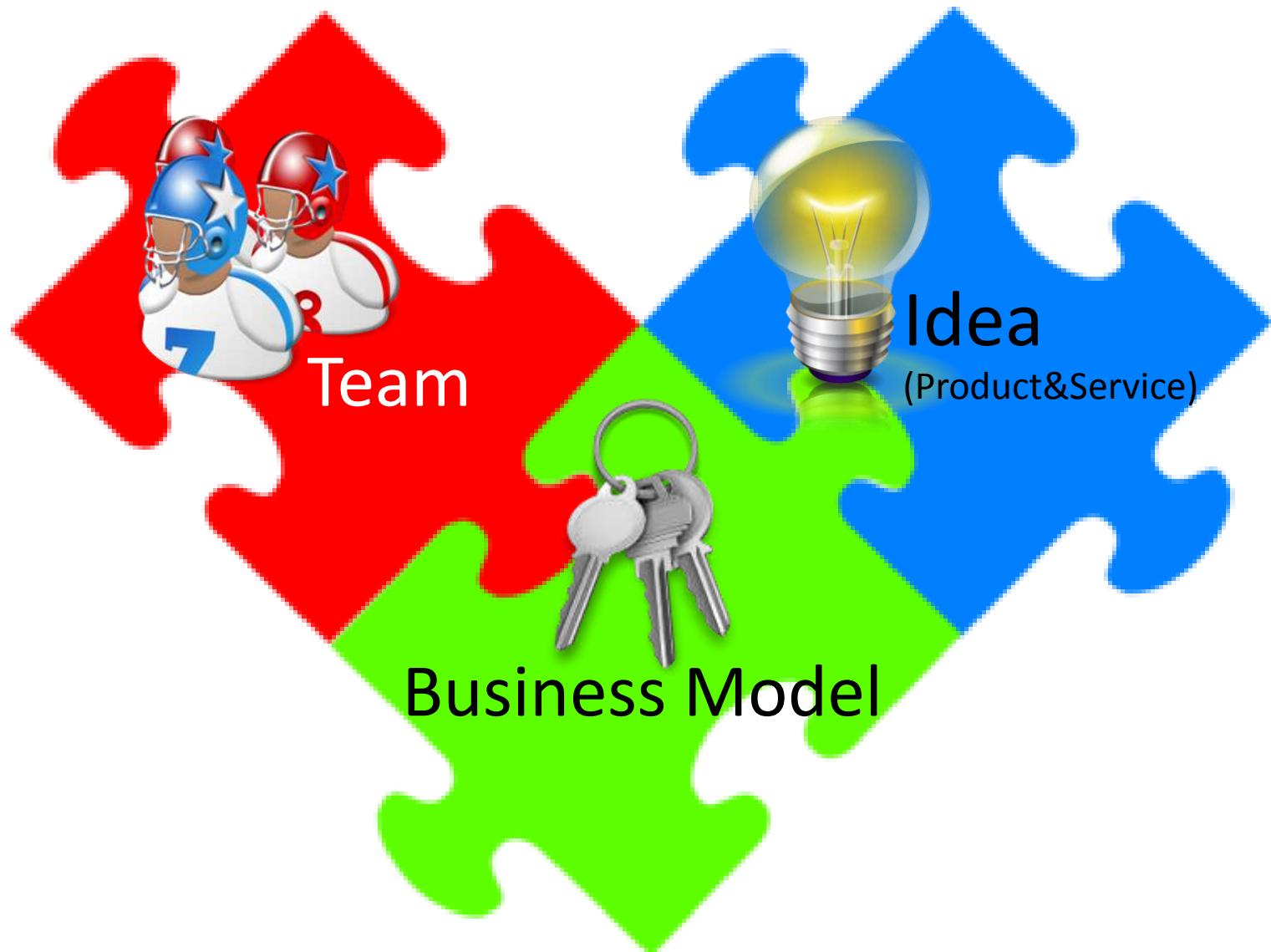


# مراکز خدمات فناوری

## امکان رشد سریعتر / هم افزایی / ...



# ارکان راه اندازی یک کسب و کار استارت‌آپی:



2



# ایده Idea



Provided By:

Ali Jahedi

May 2015



• خلاقیت و نوآوری



• شناسایی فرصت های کسب و کاری



• ایده پردازی



• شاخصه های ارزیابی ایده ها



• ترکیب و تثبیت ایده



• مالکیت فکری ایده ها





What is Next?



3



# تیم Team



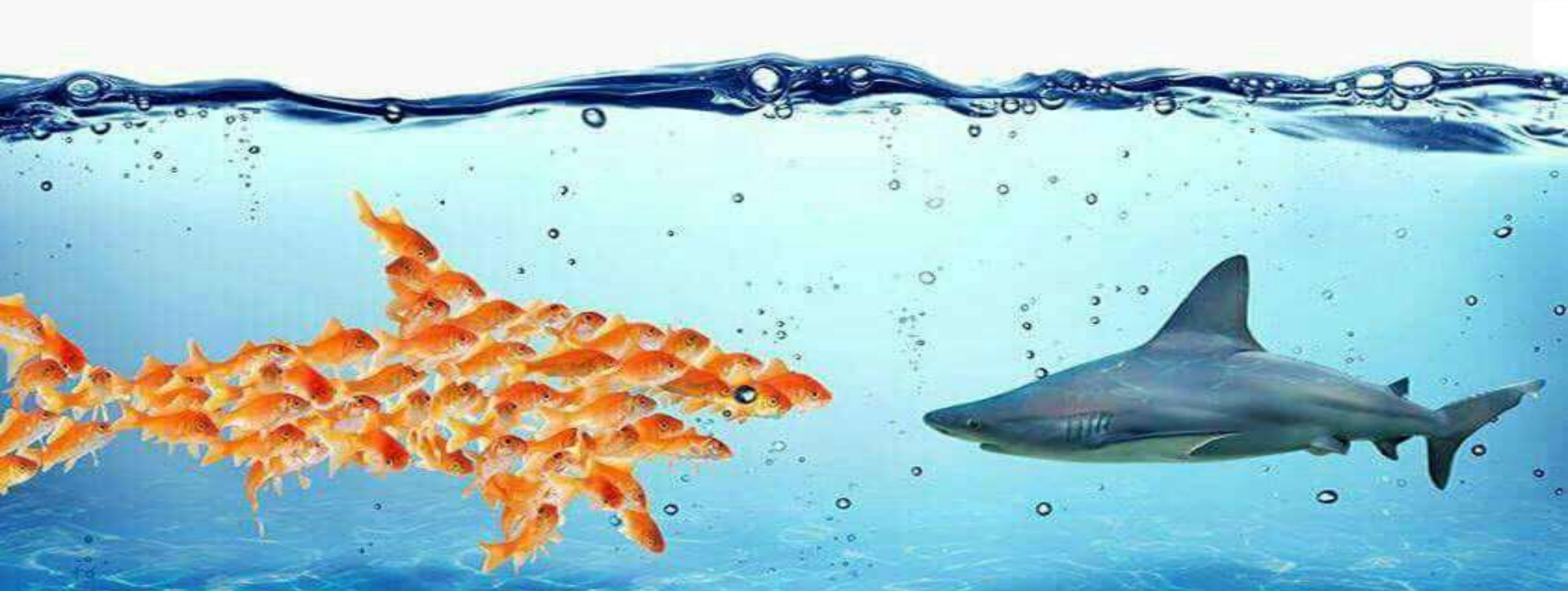
Provided By:

Ali Jahedi

May 2015

# کارتیمی، رویاها

## را واقعی می سازد



✓ نیازمندیهای تیم (جایگاه های سازمانی)

✓ همشکل، یکسان یا مکمل؟

✓ چه کسانی با چه ویژگی ها و مهارتها و دانشها و استعدادهایی؟

✓ درون گرا یا برون گرا؟ فکری، احساسی، شهودی، لمسی، ...؟

✓ اولویت بندی

✓ استخدام یا واگذاری به پیمانکار؟

✓ تمام وقت یا نیمه وقت (Part Time)؟

✓ نحوه شناسایی و مصاحبه و تست

✓ جذب همکار (به جای استخدام نیرو!)

✓ حفظ همکاران







# چگونه این ایده خوب را با آن تیم اجرا نمایم؟





4



# مدل کسب و کار Business Model



Provided By:

Ali Jahedi

May 2015











# ? STARTUP

ترکیب یک نوآوری معمولی با یک مدل تجاری عالی



ترکیب یک نوآوری عالی با یک مدل تجاری معمولی



# Business Model...

**A business model describes the rationale of how an organization creates, delivers, and captures value**

(Alexander Osterwalder)



# مدل کسب و کار...

مدل کسب و کار، منطق یک شرکت در چگونگی خلق،  
نشر و به دست آوردن ارزش را توصیف می کند.





ارزش ( Value )





# مدل کسب و کار...

روش کسب درآمد توسط سازمان

... روش بقای کسب و کار



# آیا همه سازمانها مدل کسب و کار دارند؟



حتی سازمانهای داوطلبانه و غیر انتفاعی...؟

Idea



نوآوری در محصول/خدمت

OR



موفقیت



نوآوری در مدل کسب و کار

# مدل کسب و کار به چه سوالاتی پاسخ می دهد؟



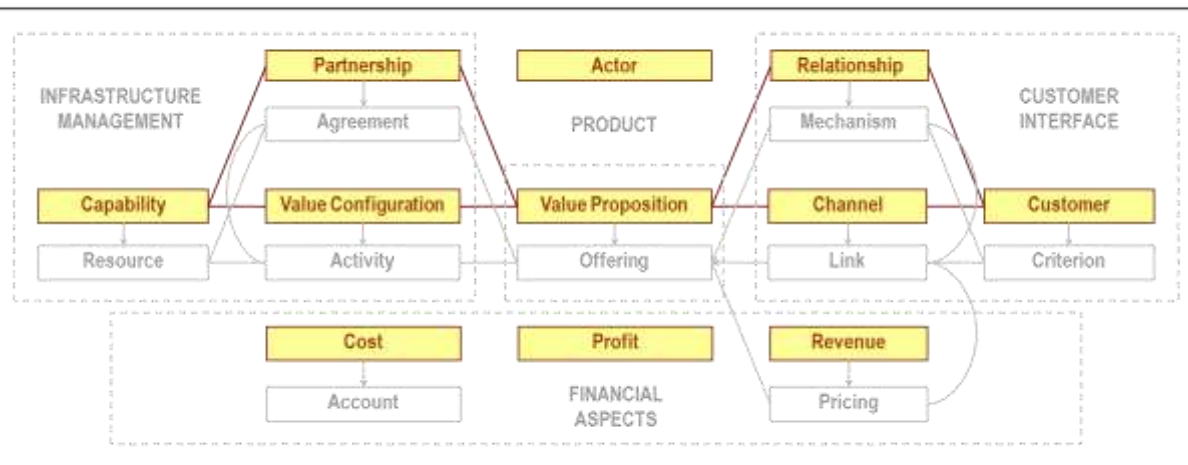
**How?**

**What?**

**Who?**



**How much?**





## **Business Model** Vs. **Business Plan**

How an organization creates, delivers, and captures value from customer.

A formal statement of a set of business goals, and how to reach those goals

# آیا طرح کسب و کار در این مقطع و برای استارتاپ ها مفید است؟

فضای عدم قطعیت / تغییرات سریع محیطی / سرعت ویرایش طرح / عدم مطالعه و مرور / ...



ترتیب در تهیه :

✓ مدل کسب و کار (BM)

✓ طرح کسب و کار (BP)



چه رابطه ای بین مدل کسب و کار و طرح کسب و کار و طرح امکان سنجی است؟

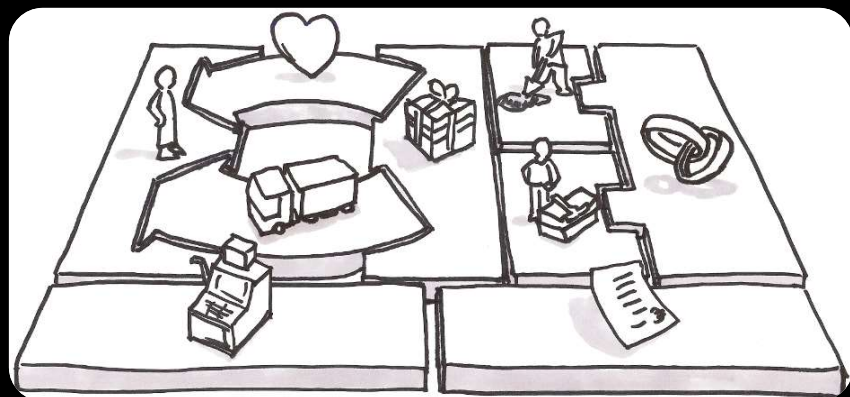
طرح امکان سنجی: آیا اجرای این طرح امکان پذیر است؟  
مدل کسب و کار: شاخص های کلیدی این طرح (کسب و کار) چه هستند؟ مانند مشتریان، تامین کنندگان، راه های درآمد و...



طرح کسب و کار: هر دو مورد بالا را در بر دارد و بسیار کلی تر است، و همه ی ابعاد کسب و کار را به صورت مبسوط در بر دارد



5



# بوم مدل کسب و کار

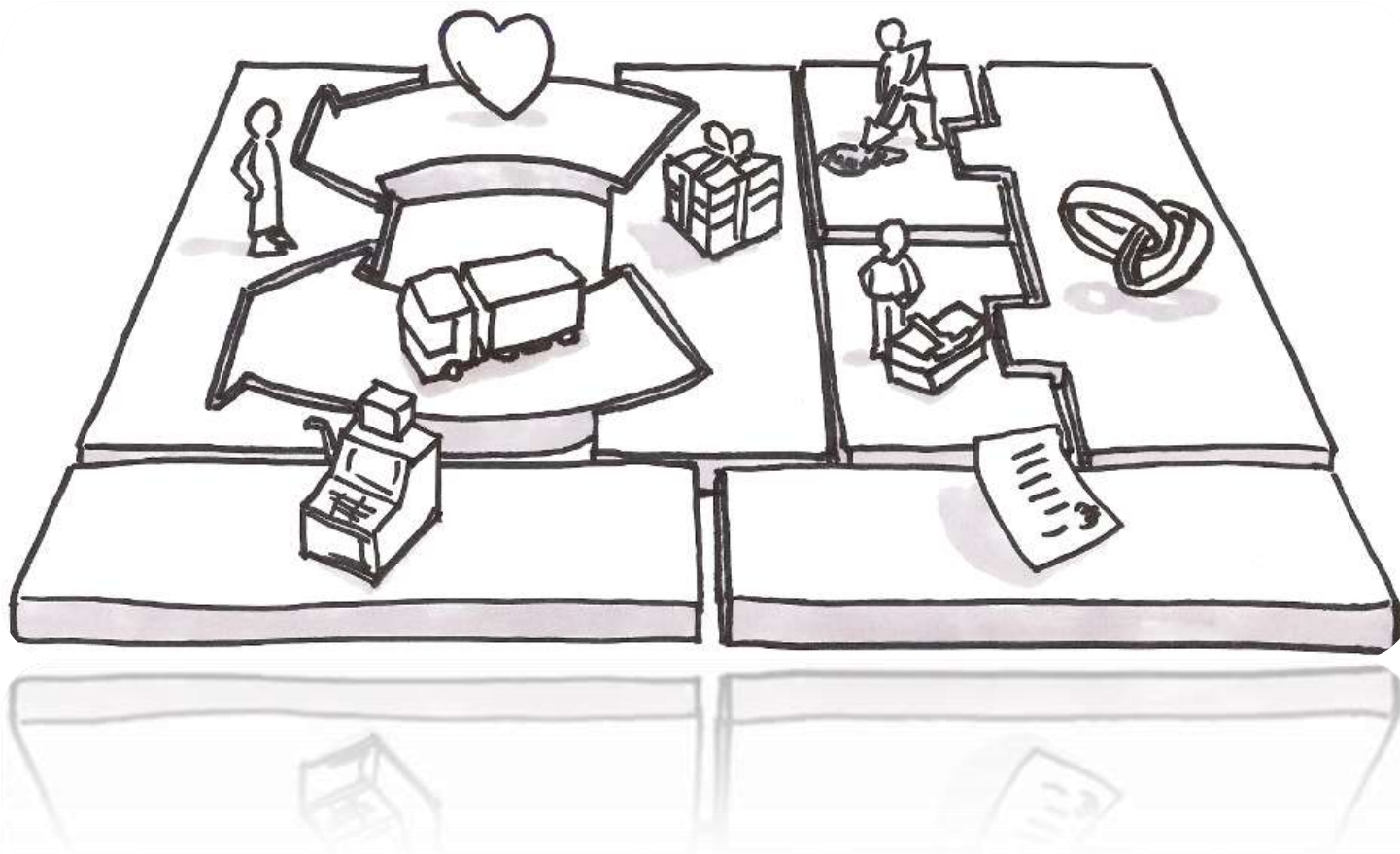
## Business Model Canvas



Provided By:

Ali Jahedi

May 2015



• تشخیص فرصت

• ایده پروری

• طراحی مدل کسب و کار (Business Model)

• تولید نمونه اولیه (MVP)

• تکمیل ساختار اصلی تیم

• ارزیابی مشتری، تثبیت ایده و اصلاح نمونه و تولید محصول

• تاسیس کسب و کار

• تامین منابع و مجوزها

• تدوین طرح کسب و کار (Business Plan)

• تولید صنعتی

• توسعه بازار

• رشد و توسعه کسب و کار و محصول

• نوآوری مستمر







# ارکان راه اندازی یک استارتاپ:



**Idea**  
(Product & Service)



**Business Model**



**Team**



• خلاقیت و نوآوری



• شناسایی فرصت های کسب و کاری



• ایده پردازی



• شاخصه های ارزیابی ایده ها

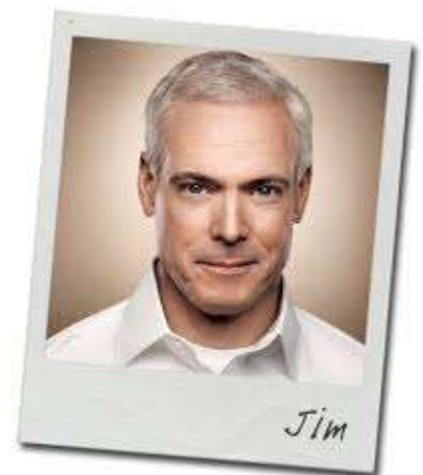
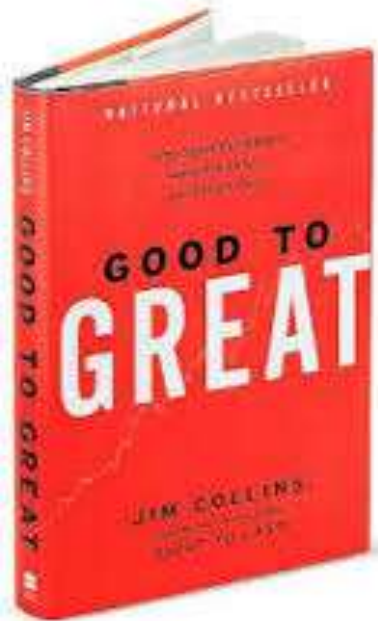


• ترکیب و تثبیت ایده



• مالکیت فکری ایده ها





✓ نیازمندیهای تیم (جایگاه های سازمانی)

✓ همشکل، یکسان یا مکمل؟

✓ چه کسانی با چه ویژگی ها و مهارتها و دانشها و استعدادهایی؟

✓ درون گرا یا برون گرا؟ فکری، احساسی، شهودی، لمسی، ...؟

✓ اولویت بندی

✓ استخدام یا واگذاری به پیمانکار؟

✓ تمام وقت یا نیمه وقت (Part Time)؟

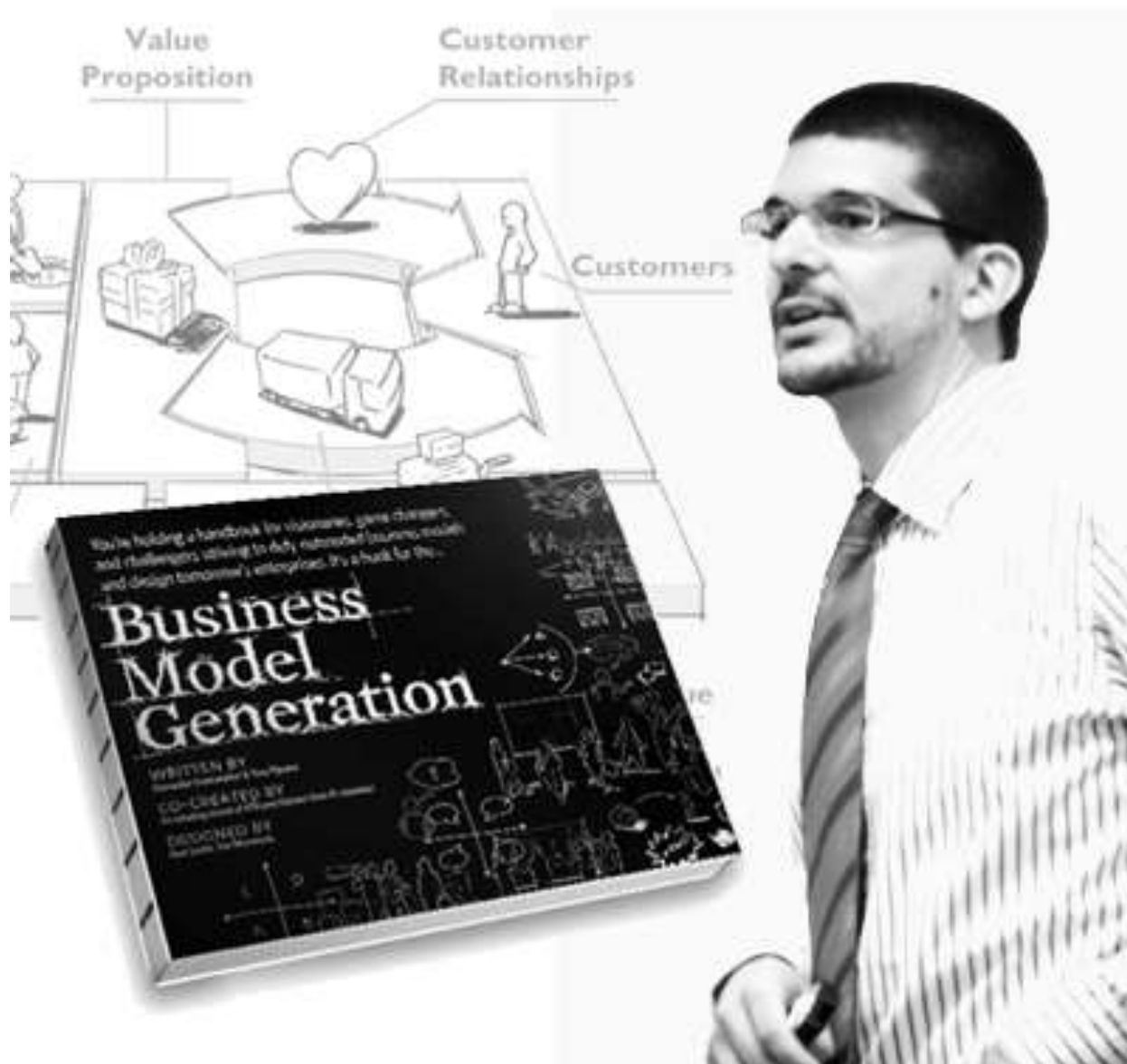
✓ نحوه شناسایی و مصاحبه و تست

✓ جذب همکار (به جای استخدام نیرو!)

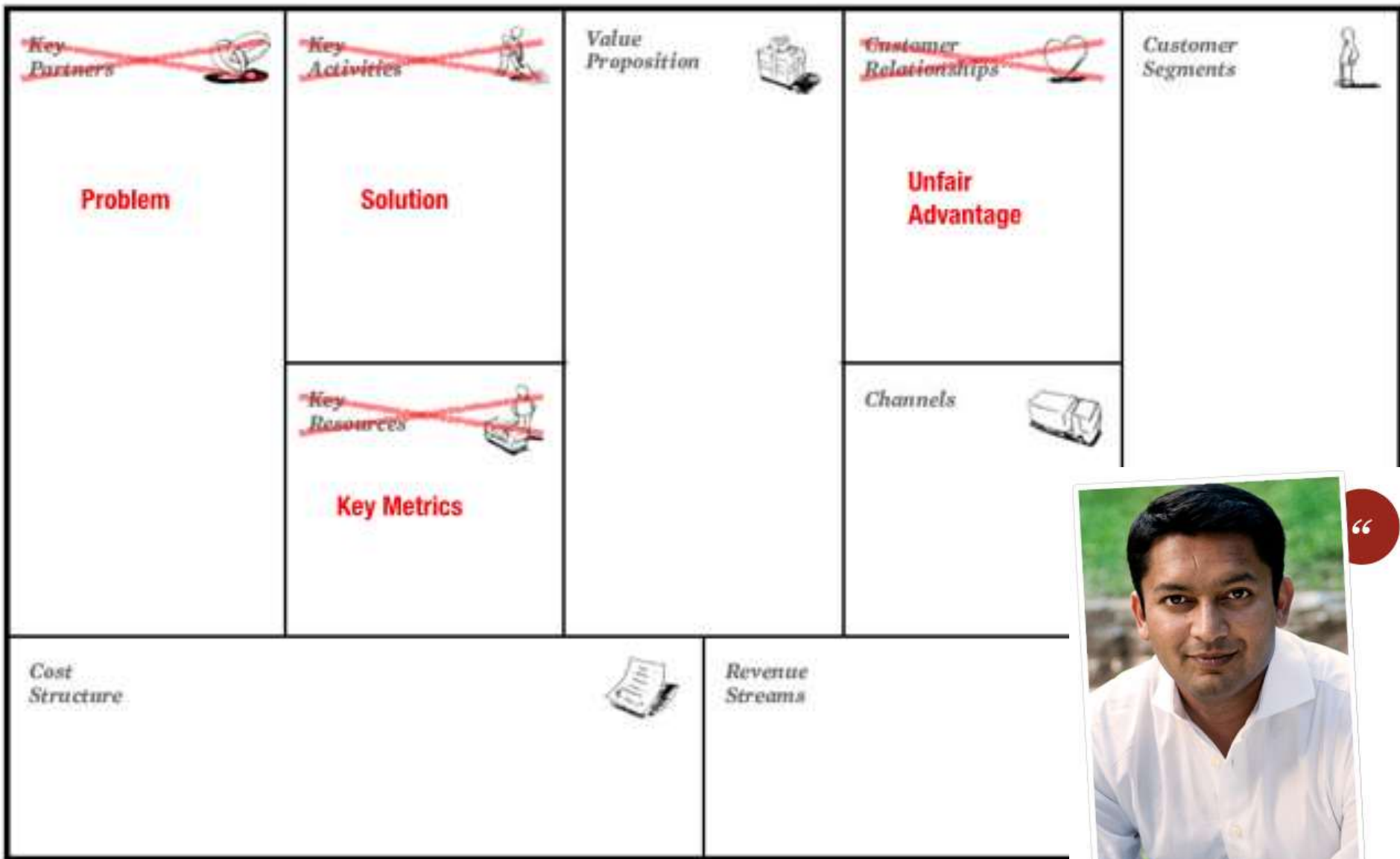
✓ حفظ همکاران







<http://businessmodelgeneration.com>



# THE LEAN STARTUP

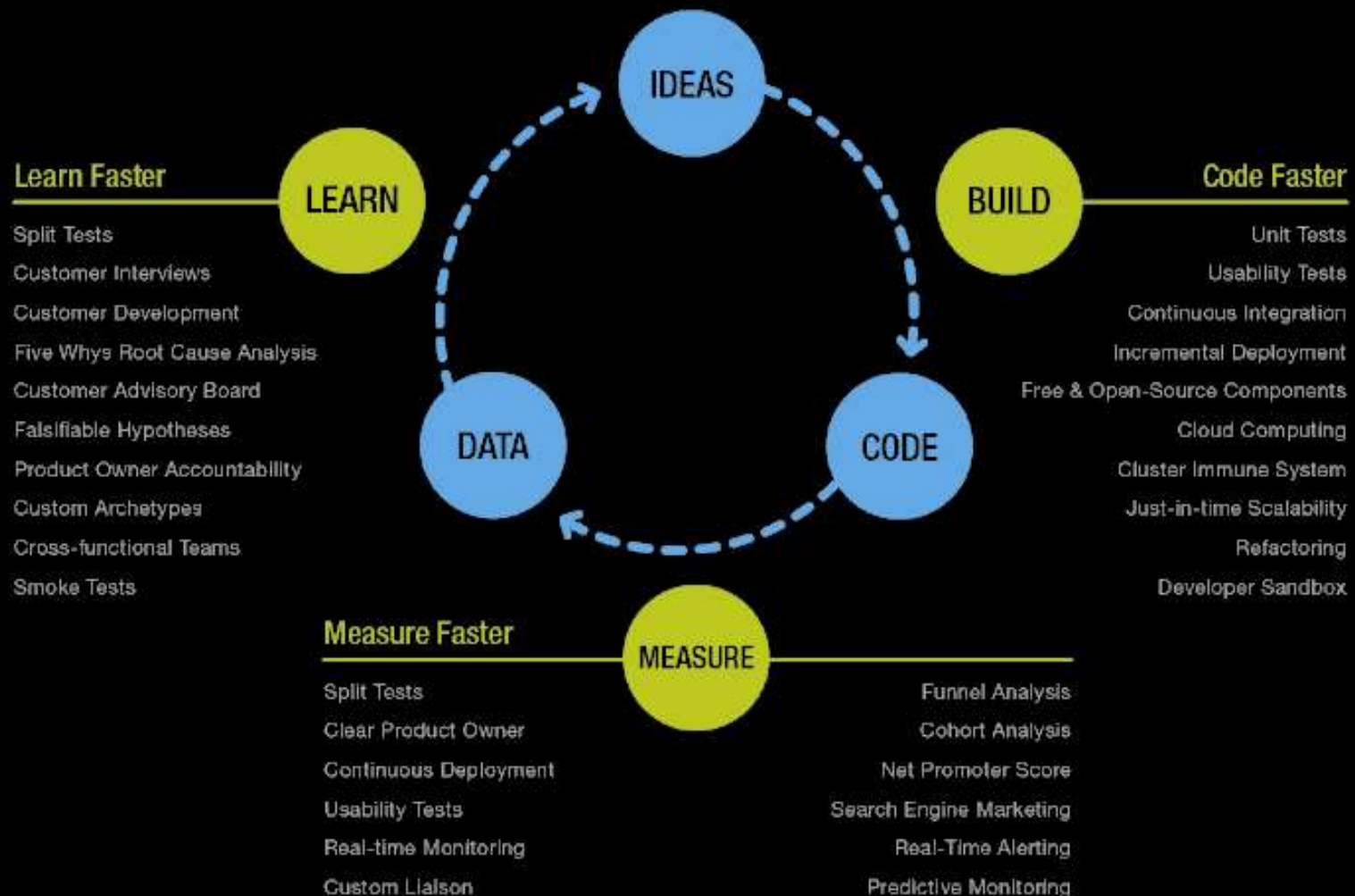


How Constant **Innovation**  
Creates Radically  
Successful Businesses

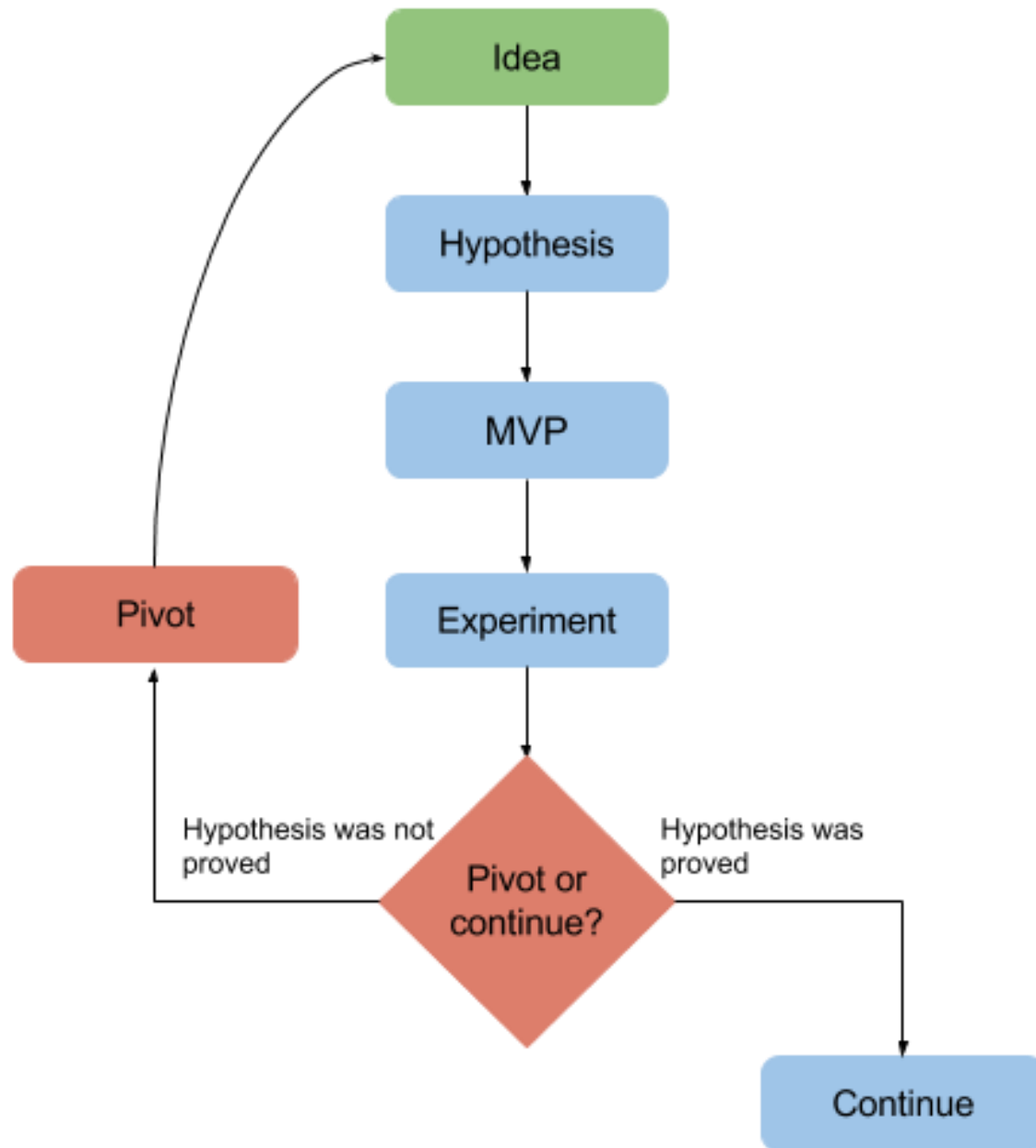
<http://theleanstartup.com/>

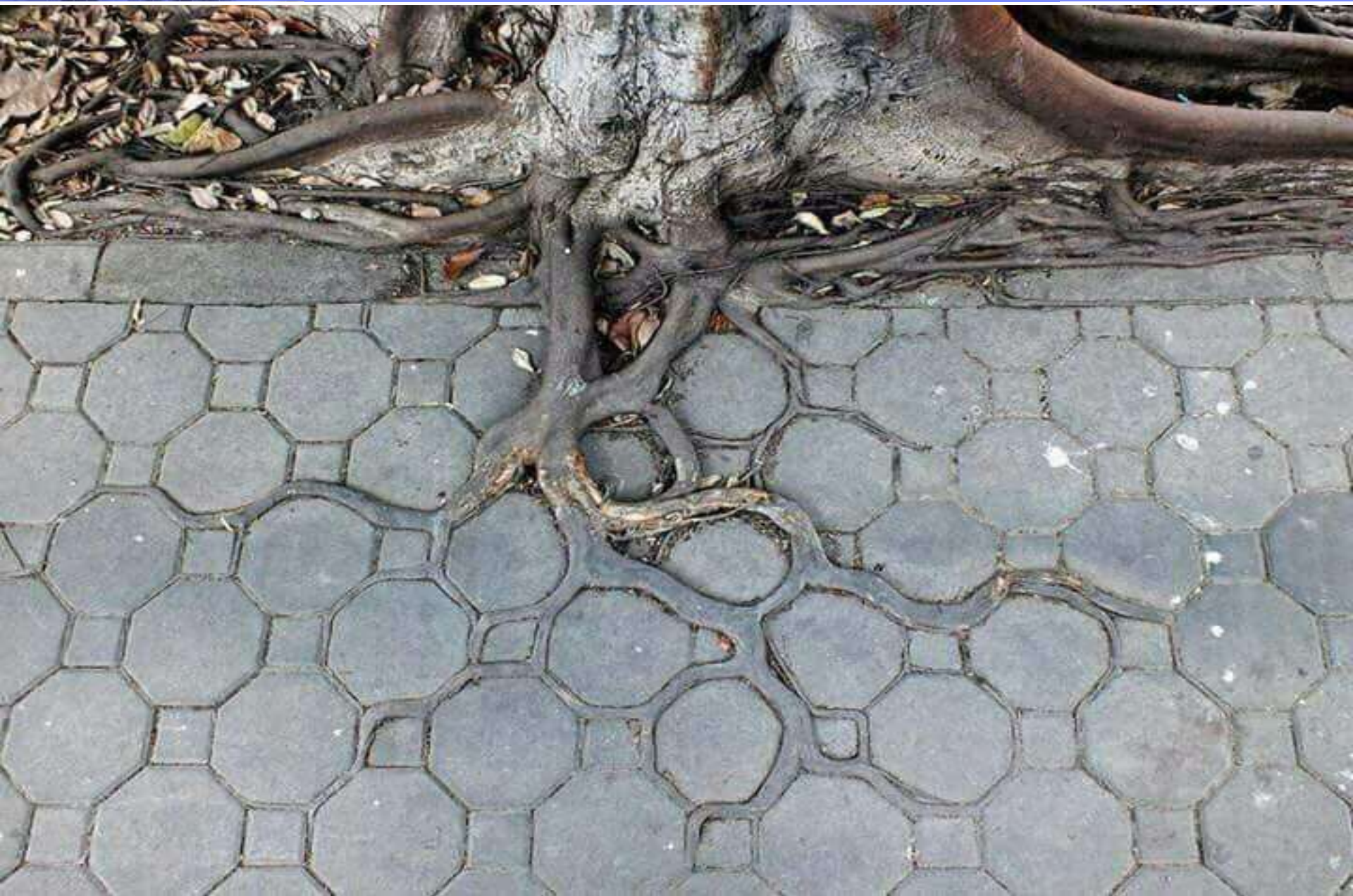
# THE LEAN STARTUP

Created by Eric Ries - [startuplessonsalearned.blogspot.com](http://startuplessonsalearned.blogspot.com)

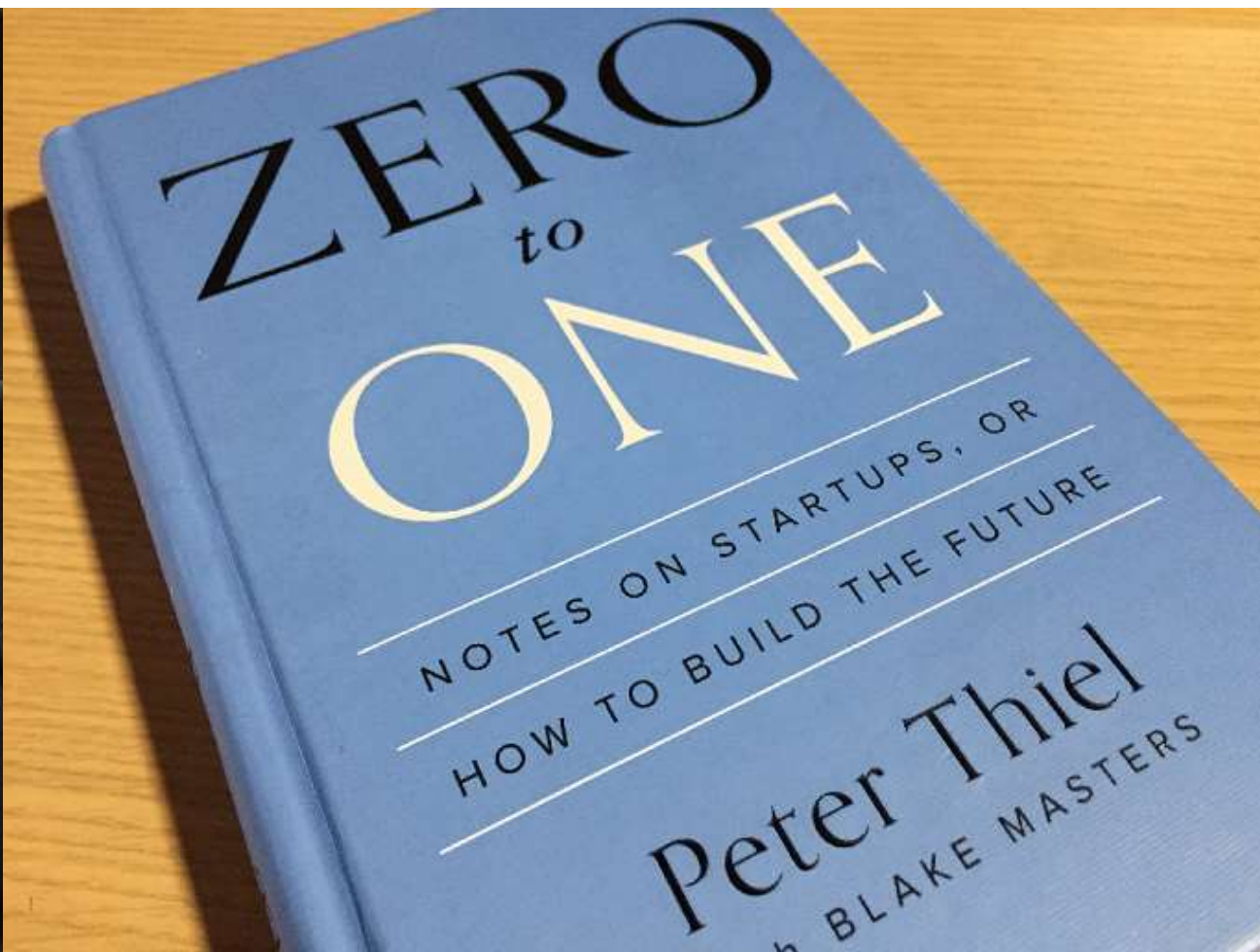
















وزارت علوم، تحقیقات و فناوری

پارک علم و فناوری خراسان

مرکز رشد فناوری اطلاعات و ارتباطات



**Jahedi.a@gmail.com**



**ir.linkedin.com/in/alijahedi**



**About.me/jahedi**

