



استارتاپ مارکتینگ

از ایده یابی تا تجاری سازی

جلسه اول - مقدمات و کلیات دوره - بررسی دلایل شکست و مشکلات عملی استارتاپ ها و کسب و کارهای نوپا

Dr. Alireza Hadadian
(Ph.D in Marketing)

استارت‌آپ چیست؟

تعریف استارت آپ به در دیکشنری وبستر:
دیکشنری وبستر کلمه استارت‌آپ را به این صورت تعریف کرده:
«استارت آپ به یک کسب و کار جدید گفته می شود».

A New Business

بر اساس این تعریف، دامنه مشاغل استارت‌آپی بسیار گسترده خواهند بود.
یعنی اگر شما یک مغازه یا فروشگاه کوچک یا مثلاً یک آنلاین شاپ
کوچک اینستاگرامی هم راه اندازی کنید، استارت‌آپ تأسیس کرده‌اید.
وبستر تأکید می کند که کلمه استارت‌آپ از سال ۱۸۴۵ در متون انگلیسی
وجود داشته است.

تعریف استارت‌آپ از نگاه مرکز کسب و کارهای کوچک آمریکا

این مرکز استارت‌آپ‌ها را کسب و کارهایی در نظر می‌گیرد
که دو ویژگی دارند:

- ۱- حول محور فناوری شکل گرفته‌اند و
- ۲- پتانسیل رشد بالایی دارند.

این مرکز تأکید می‌کند که پتانسیل رشد بالا باعث می‌شود
که استارت‌آپ‌ها دغدغه‌ی تأمین مالی هم داشته باشند و بیشتر
از کسب و کارهای کوچک غیراستارت‌آپی به دنبال جذب
پول باشند. چون بنیان‌گذاران آنها معمولاً بر این باورند که
با جذب سرمایه می‌توانند به سرعت سهم بیشتری از بازار
بالحوهی خود را به دست بیاورند.

تعریف استارتاپ از نگاه استیو بلنک

استیو بلنک از پیشگامان نظریه پردازی در حوزه‌ی استارتاپ:
استارتاپ سازمانی که شکل گرفته تا مدل کسب و کار خود را جستجو کند.
مدل کسب و کاری که قابل تکرار و مقیاس پذیر است.

سه نکته مهم این تعریف:

- ۱- وضعیت ابهام و جستجو
- ۲- به دنبال یک مدل تکرار پذیر بودن
- ۳- به دنبال یک مدل مقیاس پذیر بودن

طی ۸ سال گذشته در جهان، ۷۵۰ کسب و کار نوپای مبتنی بر نوآوری و فناوری ظهور پیدا کرده اند که یونیکورن شده اند (بیش از یک میلیارد دلار ارزش دارند). این کسب و کارها مجموعاً گردش مالی ۲/۴ تریلیون دلار داشته اند. همچنین توانسته اند ۳۰۰ میلیارد دلار سرمایه جذب کنند.

یونیکورن = استارت‌آپی که بیش از یک میلیارد دلار ارزش دارد

دکا کورن = استارت‌آپی که بیش از ۱۰ میلیارد دلار ارزش دارد.

دکتا کورن = استارت‌آپی که بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار ارزش دارد.

ارزش استارت‌آپ اسنپ در ایران بین ۱۴ تا ۱۷ میلیارد دلار
تخمین زده شده است.

دلایل شکست و موفقیت بیزنس های نوپا و استارتاپ ها

۱- مشکلات در ایده و پلن درآمدزایی

- نیازسنجی / تلاقی علاقه با حل مساله
- عدم مقیاس پذیری و نداشتن بازار بزرگ
- نداشتن مصرف مستمر
- عدم قابلیت تغییر و بهینه سازی متناسب با شرایط
- عدم پایداری در طول زمان(مد)
- تعصب روی ایده
- عدم انجام فرآیند **NPD** و عدم انجام محک بازار
- عدم توجه به مراحل توسعه ایده از **PVP** تا **MRP** به ویژه تهیه **MVP**
- **Minimum Viable Product** = حداقل محصول ممکن (قابل ارائه)
- تعیین **MVS=Minimum Viable Segment** حداقل بازار دست یافتنی
- نداشتن پلن درآمدزایی مشخص

۲- مشکلات بازاریابی و فروش

- عدم درک نیاز واقعی بازار و مصرف کننده
- نداشتن نگرش حرفه ای به بازاریابی
- عدم شناخت بازار هدف و نداشتن درک درستی از اندازه بازار
- ضعف در سیستم توزیع و فروش
- عدم اعتقاد به تحقیقات بازار در تصمیم گیری ها
- ضعف در مشتری مداری
- ضعف در قیمت گذاری
- ضعف در معرفی و ارائه صحیح محصول، خدمات یا فناوری به بازار
- ضعف در برند سازی و نداشتن پلن مدیریت برند
- نداشتن برنامه بازاریابی، بیزنس مدل، انجام ندادن محاسبات اقتصادی
- نگرش ضعیف نسبت به تبلیغات
- تحلیل نادرست رقابت و ورود به بازارهای اشباع

۳- مشکلات حوزه مالی

- نداشتن برنامه ریزی مالی
- ضعف در مدیریت پول
- عدم مهارت در هزینه کردن ها
- ضعف در جذب سرمایه
- عدم اعتقاد به اهمیت پول و سرمایه
- نداشتن صبر و عدم رعایت اصل تدریج در درآمدهای
- نگرش مثبت افراطی در زمان رسیدن به درآمد
- صبر بیش از حد در رسیدن به درآمد و عدم توجه به بازخورهای بازار
- باورهای بنیادی مخرب در توسعه اقتصادی و مالی (تضاد اقتصاد با معنویت / انسانیت / شادی / رابطه /)
- فروپاشی پس از رسیدن به پول

۴- مشکلات تیم، ارتباطات و سازمان

- ضعف های ترکیب و چیدمان تیم (انتخاب نادرست اعضا)

- نداشتن تجربه

- کسب و کار اولویت همه اعضا باشد

- تقسیم کار صحیح

- ضعف در رهبری

- شخصیت کوفاندرها

- عدم انعطاف پذیری

- رفتار نادرست ندیدن ریسک ها

- ایده آل نگری و کمال گرایی افراد

-



۵۰ ساعت آموزش فوق کاربردی و بیزنس کوچینگ رایگان حین دوره

دستیابی به ایده های ناب تجاری
روش های ورود به بازارها
MVP و NPD
بیزنس پلن، بیزنس مدل، مارکت پلن و FS
انتخاب بازار هدف
تکنیک های تحلیل رقابتی
محاسبات مالی و برآورد اندازه بازارها
تأسیس شرکت و تیم موسسان
تأمین مالی و مدیریت مالی استارتاپ ها
برندینگ و افزایش شهرت برند
ارائه محصول، خدمت و فناوری
قیمت گذاری
افزایش فروش
مدیریت مشتری
پایدارسازی درآمدها

E-Mail: hadadian@um.ac.ir

Instagram: @drhadadian

تماس / واتس اپ: ۰۹۱۵۱۲۵۱۰۸۰

آرزوی بهروزی و موفقیت