

نقش استارت‌آپ‌ها، کسب و کارهای هوشمند و کارآفرینانه در توسعه اقتصادی

نویسندگان:

دکتر رضا بختیاری

مدرس دانشگاه و رئیس مرکز آموزش عالی،
دکتری تخصصی مدیریت کارآفرینی بین‌المللی

دکتر مسعود سیرتی

دکتری تخصصی کسب و کارهای هوشمند،

مدرس دانشگاه و عضو شورای سیاستگذاری رویدادهای ملی و استارت‌آپی کشور



انتشارات هوشمند تهر

سرشناسه :	بختیاری، رعنا، ۱۳۴۹ -
عنوان و نام پدیدآور:	نقش استارت‌آپ‌ها، کسب و کارهای هوشمند و کارآفرینانه در توسعه اقتصادی
امولفین رعنا بختیاری، مسعود سیرتی.	
مشخصات نشر:	تهران: هوشمند تدبیر، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری:	۲۶۶ ص: جدول، نمودار.
شابک :	۱۲۰۰۰۰ ریال ۹۷۸-۶۰۰-۴۱۸-۲۲۷-۰
وضعیت فهرست نویسی:	فیا
یادداشت :	واژه‌نامه.
یادداشت :	کتاب‌نامه.
موضوع :	کسب و کار
موضوع :	Business
موضوع :	کارآفرینی
موضوع :	Entrepreneurship
موضوع :	هوش تجاری
موضوع :	Business intelligence
موضوع :	رشد اقتصادی
موضوع :	Economic development
شناسه افزوده:	سیرتی، مسعود، ۱۳۵۴ -
رده بندی کنگره	HF۵۷۱۸/۵ :
رده بندی دیویی	۶۵۸/۴۵۳ :
شماره کتابشناسی ملی:	۵۹۳۳۶۷۳ :

نام کتاب..... نقش استارت‌آپ‌ها، کسب و کارهای هوشمند و کارآفرینانه در توسعه اقتصادی

نویسندگان..... دکتر رعنا بختیاری، دکتر مسعود سیرتی

ناشر..... انتشارات هوشمند تدبیر

مدیر مسئول..... محمد قجر

نوبت چاپ..... اول، پاییز ۱۳۹۸

تیراژ..... ۵۰۰ نسخه

قیمت..... ۱۲۰,۰۰۰ ریال

شابک..... ۹۷۸-۶۰۰-۴۱۸-۲۲۷-۰

آدرس و شماره تلفن ناشر: میدان فردوسی_خیابان انقلاب_خیابان موسوی (فرصت سابق)_کوچه اعتماد

مقدم_پلاک ۳ واحد ۲

تلفن: ۰۹۱۲۳۸۶۱۲۶۷ ۶۶۴۷۹۶۷۵ ۶۶۴۷۹۶۶۵

حق چاپ برای ناشر محفوظ است

سخن ناشر

انتشارات هوشمند تدبیر در راستای دستیابی به اهداف آموزشی، پژوهشی و پرورشی خود در تمامی حوزه‌های علوم مخصوصاً علوم مدیریت و مالی به همت عزیزان فرهیخته سرکار خانم دکتر رعنا بختیاری و جناب آقای دکتر مسعود سیرتی که سال‌های بسیار زیاد در راه توسعه مفاهیم مدیریتی، کسب و کار و کارآفرینی در کشور عزیزمان کوشش کرده اند اقدام به چاپ و نشر این کتاب نموده است.

مباحث مطرح شده در این کتاب با نظمی بی‌نظیر و جذابیتی چشمگیر آنچه را که مورد نیاز مخاطب است عرضه می‌کند
امید آنکه نشر این کتاب گامی است هرچند کوچک در راه اعتلای فرهنگ کسب و کار در کشور عزیزمان.

سر بلند و پیروز باشید

محمد تجر

۱۳۹۸

hst

انتشارات هوشمند تدبیر

فهرست

فصل اول

۲۱.....	مدیریت کسب و کار
۲۲.....	مفهوم و تعریف کسب و کار
۲۲.....	کسب و کار چیست؟
۲۳.....	اصول توسعه کسب و کار:
۲۳.....	اهداف کسب و کار:
۲۳.....	اهداف کسب و کارها:
۲۶.....	تعریف فناوری اطلاعات:
۲۷.....	کاربردهای فناوری اطلاعات:
۲۷.....	سیستم اطلاعات و فناوری اطلاعات:
۲۷.....	کسب و کارهای فن آوری اطلاعات و ارتباطات:
۲۸.....	تقسیم بندی کسب و کارها بر اساس اندازه:
۳۰.....	مزایای ایجاد کسب و کارهای کوچک:
۳۲.....	کسب و کار مجازی:
۳۲.....	تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیک:
۳۲.....	انواع کسب و کارهای اینترنتی:
۳۳.....	کسب و کار اینترنتی چیست؟
۳۴.....	راه اندازی سایت اینترنتی:
۳۴.....	انواع روش های راه اندازی کسب و کار:
۳۶.....	فعالیت های مدیریتی:
۴۰.....	انواع زندگی شغلی:
۴۰.....	انواع نگرش به کسب و کار:

۴۱	نگرش منفی به کسب و کار:
۴۱	ده راه کار مهم برای ایجاد یک کسب و کار
۴۴	گام‌های ضروری برای آغاز کسب و کار:
۴۸	دایر کردن کسب و کار
۴۹	نکات کاربردی برای راه اندازی و مدیریت کسب و کار
۵۲	انواع شرکت‌ها:
۵۳	تفاوتها و تشابهات شرکت‌های سهامی خاص و با مسئولیت محدود
۵۶	فعالیت‌های مال در کسب و کار
۵۶	برنامه‌ریزی مالی
۵۹	وظایف مدیر مالی
۶۲	مدل‌های سرمایه گذاری کارآفرینان
۶۲	منابع تامین مالی کارآفرینان
۶۸	ب) (لیزینگ) یا اجاره به شرط تملیک

فصل دوم:

۷۱	فرهنگ کسب و کار
۷۲	فرهنگ کار
۷۲	مفهوم فرهنگ کار
۷۳	عوامل تعیین کننده فرهنگ کار
۷۴	ویژگی‌های کار
۷۴	توسعه‌ی اقتصادی، توسعه‌ی کارآفرینی:
۷۷	اهداف کیفی توسعه کارآفرینی:
۷۷	اهداف کمی توسعه کارآفرینی
۸۰	نقش دولت در توسعه کارآفرینی:
۸۲	دلایل توجه دولت به کارآفرینی:
۸۲	راهکارهای ساختاری توسعه کارآفرینی در ایران:
۸۴	راهکارهای زمینه ای توسعه کارآفرینی در ایران:
۸۴	تربیت کارآفرینان جوان ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط:

تعیین وضعیت موجود فرهنگ کسب و کار در ایران: ۸۵

فصل سوم

نقش فناوری اطلاعات در کسب و کارهای جدید ۸۷

ایجاد مزیت‌های رقابتی با استفاده از فناوری اطلاعات ۸۸

رویکرد شایستگی الکترونیکی ۹۱

روندها در حوزه فناوری اطلاعات: ۹۳

روند ۱: فناوری اطلاعات نیروی غالب در فرهنگ خواهد شد ۹۳

کسب و کار الکترونیکی آمده است تا برای همیشه بماند: ۹۴

تجارت الکترونیکی در سراسر جهان در حال رشد است: ۹۵

سایت‌ها، وبسایت‌ها و اینترنت ضروری از کسب و کار محسوب می‌شوند: ۹۶

یادگیری از راه دور: یک امر ضروری می‌شود: ۹۷

روند ۲: فناوری‌های اطلاعات به مدل ساختن شیوه‌ی زندگی و کارها ادامه خواهند داد: ۹۸

الزامات: ۱۰۸

روند ۳: سرعت تغییرات افزایش خواهد یافت: ۱۰۹

فصل چهارم

کسب و کار الکترونیکی و کمک به توسعه اشتغال و رونق اقتصاد ۱۱۱

کسب و کار الکترونیک چیست ۱۱۲

چگونه یک کسب و کار الکترونیکی راه اندازی کنیم: ۱۱۲

عوامل کلیدی موفقیت در تجارت الکترونیک: ۱۱۴

پذیرش تجارت الکترونیک: ۱۱۶

نقش تجارت الکترونیک در توسعه اقتصادی: ۱۱۷

اقتصاد دیجیتال، اصلی تاثیرگذار در تقویت تولید ناخالص ملی: ۱۲۰

نقش تجارت الکترونیک بر کارآفرینی و اشتغال جوانان ایرانی: ۱۲۱

کارآفرینی از طریق تجارت الکترونیک: ۱۲۳

تاثیر فناوری اطلاعات بر کسب و کارها: ۱۲۴

اینترنت اشیا یا IoT ۱۲۵

۱۲۶	درباره اینترنت اشیا چه می دانیم ؟
۱۲۷	چگونه دستگاه‌ها از طریق اینترنت اشیا به هم متصل می‌شوند؟
۱۲۷	چه کارهایی را می‌توان با اینترنت اشیا انجام داد؟
۱۲۷	اصلی‌ترین کاربردهای اینترنت اشیا
۱۲۸	خانه‌های هوشمند
۱۲۸	نورپردازی خانه
۱۲۸	سیستم‌های امنیتی خانه
۱۲۹	دستگاه‌های امنیتی
۱۲۹	گجت‌های پوشیدنی
۱۳۰	خودروها
۱۳۰	شهرهای هوشمند
۱۳۱	صنایع وابسته به اینترنت اشیا
۱۳۱	امنیت اینترنت اشیا
۱۳۲	استارت‌آپ چیست و چگونه راه اندازی می‌شود؟
۱۳۲	نقش استارت‌آپ‌ها در ایجاد اشتغال و توسعه اقتصادی
۱۳۵	استارت‌آپ‌های (Start up) ایرانی :
۱۳۶	شتابدهنده‌های (accelerator) ایرانی :
۱۳۸	اصطلاحات رایج در استارت‌آپ
۱۳۸	Lean Startup
۱۳۹	Unicorn Startup
۱۳۹	بنیان‌گذار استارت‌آپ (Founder)
۱۳۹	شتاب‌دهنده‌ی استارت‌آپ (Startup Accelerators)
۱۳۹	استارت‌آپ ویکنند (Startup Weekend)
۱۴۰	استارت‌آپ گرایند (Startup Grind)
۱۴۰	تجارت B۲B
۱۴۰	تجارت B۲C
۱۴۰	تجارت C۲C

۱۴۰	 سرمایه‌ی بذری (Seed Funding)
۱۴۱	 واگذاری (Vesting)
۱۴۱	 بنچمارک (Benchmark)
۱۴۱	 بوت‌استرپ (Bootstrapped)
۱۴۱	 وام موقت (Bridge loan)
۱۴۱	 فروش (Buyout)
۱۴۲	 سرمایه (Capital)
۱۴۲	 بازده سرمایه‌گذاری یا بازگشت سرمایه (ROI)
۱۴۲	 خروج (Exit)
۱۴۲	 آی‌پی‌او (IPO)
۱۴۳	 مالکیت و ادغام (Merge & Acquisition)
۱۴۳	 توافقنامه عدم افشاکردن (NDA)
۱۴۳	 پیوت (Pivot)
۱۴۳	 مذاکره در آسانسور (Elevator Pitch)
۱۴۳	 نرم‌افزار به‌عنوان سرویس (SaaS)
۱۴۴	 چگونه یک استارت‌آپ راه‌اندازی کنیم؟
۱۴۷	 منتور کیست و منتورینگ چیست؟
۱۴۷	 منتور کیست؟
۱۴۸	 چرا به یک منتور نیاز داریم؟
۱۴۸	 روش‌ها و توصیه‌هایی برای یافتن یک منتور:
۱۵۲	 کسب و کار هوشمند

فصل پنجم

۱۵۵	 بوم مدل کسب و کار
۱۵۶	 بوم مدل کسب و کار یا Business Model Canvas چیست؟
۱۵۷	 چرا باید بوم کسب و کار داشته باشیم؟
۱۵۷	 همان‌طور که گفتیم بوم کسب و کار خیلی سریع و خلاصه و جامع، کسب و کار شما را به نمایش می‌گذارد. موزاییای آن به شرح ذیل است:

معرفی اجزای ۹ گانه بوم مدل کسب و کار ۱۵۷

فصل ششم

انواع مدل های درآمدی کسب و کار ۱۶۵

مدل های درآمدی (revenue models) : ۱۶۶

۱ - پرداخت به ازای تعداد دفعات استفاده (Pay per use) ۱۶۶

۲ - بر اساس کارایی (Performance-based) ۱۶۷

۴ - به اشتراک گذاری درآمد (Revenue Sharing) ۱۶۸

۵ - فروش (Sales) ۱۶۸

۶ - جذب حمایت مالی (Sponsoring) ۱۶۹

۷ - اشتراک (Subscription) ۱۶۹

۸ - تبلیغات (Advertising) ۱۷۰

۹ - فروش دارائی و اموال (Asset Sale) ۱۷۱

۱۰ - کارمزد (Commission) ۱۷۲

۱۱ - کمک مالی (Donation) ۱۷۲

۱۲ - قیمت گذاری پویا (Dynamic Pricing) ۱۷۳

۱۳ - قیمت های ثابت (Fixed Prices) ۱۷۳

۱۷ - رایگان (Free) ۱۷۴

۱۸ - فریمیوم (Freemium) ۱۷۵

۱۹ - صدور مجوز (Licensing) ۱۷۶

فصل هفتم

طرح کسب و کار ۱۷۷

برنامه ی کسب و کار ۱۷۸

اهداف برنامه ی کسب و کار: ۱۷۹

اجزای برنامه ی کسب و کار: ۱۸۱

نمونه فرم خام طرح کسب و کار: ۱۸۴

فصل هشتم

۲۱۷	معرفی برخی از برترین کارآفرینان جهان
۲۱۸	کارآفرینان موفق جهان
۲۱۸	بیل گیتس
۲۱۹	از ترک تحصیل در دانشگاه هاروارد تا شکلک کامپیوتر
۲۲۰	جورج ایستمن
۲۲۰	بنیانگذار کدک
۲۲۳	فرزاد ناظم
۲۲۳	مدیر فنی سایت یاهو
۲۲۵	آک مورن
۲۲۵	بنیانگذار سونی
۲۲۷	استیو جابز
۲۲۷	کارآفرین بزرگ صنعت کامپیوتر
۲۳۰	جک ولش
۲۳۰	مدیر قدرتمند جنرال الکتریک
۲۳۲	جف بزوس
۲۳۲	بنیانگذار آمازون
۲۳۵	سوئی چيرو هوندا
۲۳۵	سرگذشت شرکت هوندا

فصل نهم

۲۳۷	درس هایی از برترین کارآفرینان جهان
۲۴۰	درس هایی از برترین کارآفرینان جهان
۲۴۰	هدف خود را تعیین کنید
۲۴۰	از تشکیلات شرکت خود اطلاعاتی به دست آورید
۲۴۰	نگاهی به الگوهای حرفه ای بیندازید
۲۴۱	از اطلاعات استفاده کنید
۲۴۱	پیوسته ارزیابی کنید
۲۴۲	برای پیشرفت مصمم باشید

- ۲۴۲ خودتان را به چالش بکشید.
- ۲۴۲ کاری را انجام دهید که برای تان اهمیت دارد.
- ۲۴۲ ریسک کنید.
- ۲۴۲ خودتان را باور داشته باشید.
- ۲۴۳ چشم اندازی داشته باشید.
- ۲۴۳ آدم های مناسبی پیدا کنید.
- ۲۴۳ با ترس های تان رو به رو شوید.
- ۲۴۳ عمل کن.
- ۲۴۳ زمان بندی داشته باشد.
- ۲۴۴ انرژی تان را کنترل کنید. وقت تان را.
- ۲۴۴ تیمی ماهر تشکیل دهید.
- ۲۴۴ شخصیت و منش استخدام کنید.
- ۲۴۴ برای تأمین سرمایه تان برنامه ریزی کنید.
- ۲۴۴ اهداف تان را بشناسید.
- ۲۴۴ از اشتباهات تان درس بگیرید.
- ۲۴۵ از شکایت ها درس بگیرید.
- ۲۴۵ از مشتریان تقاضا کنید به شما اطلاعات دهند.
- ۲۴۵ عاقلانه پول خرج کنید.
- ۲۴۵ صنعت تان را درک کنید.
- ۲۴۵ بیشتر از حد انتظار خدمات ارائه دهید.
- ۲۴۶ عمیق گوش کنید.
- ۲۴۶ ابتدا ارزش ایجاد کنید.
- ۲۴۶ جاذبه بر دافعه غلبه می کند.
- ۲۴۷ وحشت آفرین نباشد.
- ۲۴۷ در زمان هدف گذاری مجدد، احترام بگذارید.
- ۲۴۸ موفقیت را به شیوه های بسیار مختلفی تعریف کنید.
- ۲۴۸ بدانید که موفق شدن بیش تر از آن چه فکرش را می کنید طول می کشد.

۲۴۸		باید مایل به فداکاری باشید.
۲۴۹		سعی نکنید آدم های دشوار و بدقلق را عوض کنید.
۲۴۹		نگرش مثبت داشته باشید.
۲۴۹		حقیقت را بگویید، حتی اگر دردناک است.
۲۴۹		وقتی اشتباه می کنید اعتراف کنید و تغییر رویه بدهید.
۲۵۰		از آمادگی برای اتفاقات غیرمنتظره غافل نشوید.
۲۵۰		سعی نکنید سوپرمن باشید و همه ی کارها را به تنهایی انجام دهید.
۲۵۱		مغرور نباشید و به یادگرفتن ادامه دهید.
۲۵۱		روء سارا فرعی تمرکز نکنید.
۲۵۲		یک مربی استخدام کنید.
۲۵۲		پیوسته در وبلاگ مطالب قرار دهید.
۲۵۲		نمایه (پروفایل) لینکدین خود را بهینه کنید.
۲۵۳		خواندن کتاب های بزرگ.
۲۵۳		در نظر گرفتن زمانی برای تعمق و شرفا یشی
۲۵۴		ورزش کنید.
۲۵۴		خوش تیپ باشید.
۲۵۴		مصاحبه داشته باشید.
۲۵۵		کوشیدن (و شکست خوردن) برای آغاز یک کسب و کار.
۲۶۳		فهرست منابع