

مؤسسه فرهنگی هنری
دیبگران تهران

به نام خدا

مؤسسه فرهنگی هنری
دیبگران تهران

صفر تا صد راه اندازی و مدیریت خلق محصول در یک استارت آپ

مؤلفان:

محمد مهدی ذوالفقاری	مهندس حمیدرضا خبری
الهام حیدری راد	نونا قناعت
فردین نور محمدی	سیده فاطمه رهنما



هر گونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

«عنوان کتاب: صفرتاصد راه اندازی و مدیریت خلق محصول در یک استارت آپ»

«مؤلفان: محمد علی ذوالفقاری-مهندس حمیدرضا قنبری-الهام حیدری راد
نونا قناعت-فریدین نمر محمدی-سیده فاطمه رهنما»

«ناشر: موسسه فرهنگی-تربیتی بزرگان تهران»

«صفحه آرای: فنوش عبدالمهی»

«ویراستار: زهرا خانیانی»

«طراح جلد: داریوش فرسایی»

«نوبت چاپ: اول»

«تاریخ نشر: ۱۳۹۸»

«چاپ و صحافی: صدف»

«تیراژ: ۱۰۰۰ جلد»

«قیمت: ۵۲۰۰۰۰ ریال»

«شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۲۴۱-۰»

«نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱ تلفن: ۰۴۶-۶۶۴۱۰۰۴۶-۲۲۰۸۵۱۱۱»

«فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

WWW.MFTBOOK.IR

www.dibbook.ir

www.dibagarantehran.com

«نشانی تلگرام: @mftbook»

«نشانی اینستاگرام دیبا dibagaran_publishing»

«هر کتاب دیباگران، یک فرصت جدید شغلی.»

«هرگوشی همراه، یک فروشگاه کتاب دیباگران تهران.»

«از طریق سایتها و اپ دیباگران، در هر جای ایران به کتابهای ما دسترسی دارید.»

عنوان و نام پدیدآور: صفرتاصد راه اندازی و مدیریت خلق محصول در یک استارت آپ / مؤلفان: محمد مهدی ذوالفقاری... و دیگران، ویراستار: زهرا خانیانی. مشخصات نشر: تهران: دیباگران تهران: ۱۳۹۸. مشخصات ظاهری: ۱۷۴ص: مصور. شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۸-۲۴۱-۰ وضعیت فهرست نویسی: فیبا یادداشت مؤلفان: محمد... ذوالفقاری، الهام حیدری راد، نونا قناعت، فریدین نور محمدی، س... رهنما. یادداشت: کتابخانه... موضوع: شرکت های اقتصادی. موضوع: ne business enterprises. موضوع: موفقیت در کسب و کار. موضوع: success in business. موضوع: کارآفرینی entrepreneurship. شناسه افزوده: ذوالفقاری، محمد مهدی، ۱۳۶۴- رده بندی کنگره: HD ۶۲/۵ رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۱ شماره کتابشناسی ملی: ۶۰۱۰۲۴۲

فهرست مطالب

۱۰	فصل اول : با استارت آپ بهتر آشنا شوید!
۱۱	واژه‌ای آشنا
۱۱	تعریف استارت آپ
۱۲	گسترش پذیرش یک استارت آپ چیست؟
۱۲	تعریف یک استارت آپ موفق از دیدگاه صاحبان نظر
۱۳	اصطلاحات رایج درباره یک استارت آپ
۱۷	فصل دوم : راه‌اندازی استارت آپ
۱۹	عوامل اصلی در موفقیت و ناکامی یک استارت آپ با محصول موفق
۲۳	بازاریابی موفق یک استارت آپ و مدیریت‌های یک کسبوکار استارت آپی
۲۵	یک مدیر اثرگذار از خود بسازید
۲۸	تحقیق و بررسی
۲۹	هنگامی که یک گروه تمرکز ایجاد می‌شود
۳۱	ساختار کسبوکار : مدل کسبوکار یا BUSINESS MODEL
۳۲	تعاریف مدل‌های کسبوکار
۳۳	اهداف یک مدل کسبوکار
۳۴	تعریف اجزای یک BUSINESS MODEL
۳۶	انواع مدل‌های کسبوکار
۳۷	جایگاه BUSINESS MODEL در یک سازمان
۳۷	انواع BUSINESS MODEL های تحت WEB
۳۸	شرح انواع BUSINESS MODEL های تحت WEB
۴۱	چگونگی تهیه مدل کسبوکار
۴۱	مدل جدید کسبوکار
۴۲	ساختار یک مدل کسبوکار
۴۲	تفاوت‌های BUSINESS MODEL و STRATEGY
۴۴	بررسی جوانب مختلف BUSINESS MODEL
۴۴	انعطاف BUSINESS MODEL و سایر مزایای آن
۴۵	مدل‌های کسبوکار در فضای برخط (ONLINE)

۴۶	 مشخصات خاص فضای WEB
۴۶	 دستاوردهای فناوری وب برای بنگاه‌ها و سازمان‌های تجاری
۴۷	 دستاوردهای فناوری وب برای کاربران و مشتریان
۴۹	 مدل‌های کسب‌وکار مبتنی بر تجارت الکترونیک
۵۱	 استراتژی‌ها
۵۲	 نقش فناوری اطلاعات در بهینه‌سازی مدل‌های کسب‌وکار
۵۳	 مدل‌های کسب‌وکار و استراتژی‌های سازمانی
فصل سوم : انتخاب یک نام و چگونگی ثبت آن در قالب شرکت و علائم تجاری و رنگ	
۵۴	 مناسب زمان برای راه‌اندازی یک استارت آپ
۵۵	 ۱- به پایه‌ها و ارزش‌های ادین کسب‌وکار خود رجوع کنید
۵۵	 ۲- یک خط راهنما بسته شده و در حین فرایند همواره به آن مراجعه کنید
۵۶	 ۳- زمان بگذارید
۵۶	 ۴- مورد‌های در دسترس را چک کنید
۵۶	 ۵- ثبت کنید
۵۷	 آشنایی با انواع شرکت‌ها و مراحل ثبت یک شرکت
۵۸	 آشنایی با ارکان تصمیم‌گیرنده در شرکت‌های سهامی خاص
۵۹	 مجمع عمومی مؤسس
۵۹	 مجمع عمومی عادی
۶۰	 هیئت‌مدیره شرکت‌های سهامی
۶۰	 شرایط هیئت‌مدیره و مدیرعامل
۶۱	 مدارک و مستندات جهت ثبت تأسیس شرکت‌های سهامی خاص
۶۳	 مفاهیم کلی علائم تجاری و تأثیر آن در راه‌اندازی یک استارت آپ
۶۴	 دلایل حمایت از علائم تجاری و حقوق ناشی از آن
۶۷	 مدارک لازم جهت تقاضای ثبت علامت تجاری
۶۸	 اعتراض به رد اظهارنامه علامت تجاری
۶۹	 تمدید، تغییرات و انتقالات
۷۰	 هشت اصل مهم نوآوری در راه‌اندازی یک استارت آپ موفق
۷۲	 ۱- بلندپروازی کنید
۷۲	 ۲- انتخاب بهترین ایده
۷۳	 حقوق مالکیت معنوی یک ایده و طرح چیست؟
۷۵	 ثبت ایده اجرایی شده
۷۶	 چگونه ایده و اختراع خود را به ثبت برسانیم؟
۷۹	 سازمان جهانی مالکیت معنوی (WIPO)

- ۳- کشف کردن ۸۰
- ۴- پیشرفت کردن ۸۱
- ۵- تسریع کردن ۸۲
- ۶- مقیاس گذاری ۸۴
- ۷- وسعت دادن ۸۴
- ۸- بسیج کردن ۸۵
- کسبوکار شما چه رنگی است؟ ۸۷

فصل چهارم: شکستن مرزهای ذهنی و کاری در یک کسبوکار نوپا ۸۹

- عبور از سدهای ذهنی در خلق یک محصول موفق در استارت آپ ۹۰
- نه گفتن را بگیر! ۹۰
- مراحل ایجاد تغییرات در یک استارت آپ و خلق یک محصول موفق ۹۱
- تفاوت‌هایی که می‌بایست در یک استارت آپ و خلق یک محصول موفق در استارت آپ دیده شود! ۹۴
- مزیت رقابتی شما چیست؟ ۹۴
- فرصت‌ها در یک کسبوکار استارت آپی کجا هستند؟ ۹۵
- اکوسیستم چیست؟ ۹۶

فصل پنجم: از بازخوردها در کسبوکارهای نوپا نترسید!!! ۹۷

- از هیچ چیز به همه چیز برسید ۹۹
- گام اول: در کسبوکارتان خودتان را غرق کنید ۹۹
- گام دوم: خودتان را از مردم جدا ندانید ۱۰۰
- گام سوم: اولین محصول آزمایشی خود را تولید کنید! ۱۰۰
- گام چهارم: ضربه نهایی برای ورود به بازار ۱۰۱

فصل ششم: ایده‌های ذهنی و رؤیاهای خود را به واقعیت در استارت آپ خود تبدیل کنید ۱۰۲

- مقدمه ۱۰۳
- به یاد داشته باشید ۱۰۳

فصل هفتم: نیاز و ایجاد یک محصول خلاقانه در یک استارت آپ ۱۰۵

- نیازها در خلق یک محصول خلاقانه ۱۰۶
- کسبوکار اجتماعی ما موفق است یا ناموفق؟ ۱۰۸
- رازهای موفقیت در میان کسبوکارها ۱۰۹
- بازاریابی در روزگار مختلف ۱۰۹

فصل هشتم: تفکر در راه‌اندازی استارت آپ تا خلق محصول ۱۱۱

- گام اول: تفکر استراتژیک را خلق کنید ۱۱۲
- گام دوم: برنامه استراتژیک کسبوکار خود را توسعه دهید ۱۱۳
- گام سوم: ارزیابی را آغاز کنید ۱۱۳

فصل نهم : طراحی قلعه کسب و کار (طرح کسب و کار استارت آپ و خلق محصول)	۱۱۴
چه کسی باید طرح کسب و کار استارت آپی را بنویسد؟	۱۱۵
گام به گام بوم مدل کسب و کار و خلق محصول خودتان را کامل کنید	۱۱۷
فصل دهم : مدیریت برند (BRAND MANAGEMENT) در یک کسب و کار استارت آپی ...	۱۲۰
مدیریت استراتژی های برند در فضای ذهن	۱۲۲
نقش تبلیغات و ارتقا در استراتژی برند	۱۲۳
راه های مدیریت برندینگ	۱۲۴
فصل یازدهم : مباحث تکمیلی ، مدیریت و ارائه خدمات مناسب به مشتریان در استارت آپ ها ..	۱۲۸
سه مرحله مهم روی مدیریت انتقادات مشتریان در فروش	۱۳۱
سه راه برای ایجاد وفاداری مشتری	۱۳۳
نمونه هایی از استراتژی های ایجاد وفاداری در مشتری	۱۳۳
رسانه های اجتماعی به عنوان ابزاری جهت افزایش خدمات مشتریان	۱۳۴
تبدیل رضایتمندی به وفاداری در مشتریان موفقیت استارت آپ	۱۳۵
پاسخگویی به مشتریان و عاملیت مهم در رضایتمندی آنان	۱۳۷
گام های اساسی جهت مدیریت مشتریان ناراضی	۱۳۸
تشویق و پرسش	۱۳۹
تأیید و ارائه پاسخ	۱۳۹
بررسی	۱۴۰
راهکار مدیریت مشتریان ناراضی	۱۴۱
دیدگاه آن ها را درک کنید	۱۴۱
روی راه حل های متقابل سودمند تمرکز کنید	۱۴۱
در مورد تعصبات خود آگاهی داشته باشید	۱۴۲
راه حل های ویژه و خاصی داشته باشید	۱۴۲
اجازه دهید مشتری برود	۱۴۳
روش افزایش وفاداری مشتری در مکالمات دشوار	۱۴۳
چگونه از رسانه های اجتماعی برای پشتیبانی مشتری استفاده کنیم؟	۱۴۵
از ابزارهای جست و جو استفاده کنید	۱۴۶
بلافاصله پاسخ مناسب را ارائه دهید	۱۴۶
گوش دهید با دقت!!	۱۴۷
راهنمای استفاده از رسانه های اجتماعی برای تازه کارهای استارت آپ	۱۴۷
پیاده سازی گیمیفیکیشن و بالا بردن مشارکت مشتریان در یک استارت آپ	۱۵۰
مراحل هشت گانه پیاده سازی گیمیفیکیشن	۱۵۱

۱۵۳.....	فصل دوازدهم : جمع بندی
۱۵۷.....	در این شش وضعیت باید به فکر تغییر کسب و کار خود باشید!
۱۷۴.....	منابع لاتین
۱۷۴.....	منابع فارسی

www.ketab.ir

مقدمه

«من نمی‌خواهم برای یک نفر دیگر کار کنم»، «من می‌خواهم استارت آپ راه بیندازم»، «اگر مدتی روی ایده‌های خودم کار کنم خیلی سریع پولدار می‌شوم» عبارات آشنایی که این روزها میان جوانان بسیار رایج است و آن قدر جدی است که برخی از این افراد کسب‌وکارهای روزمره خود را رها کرده و در راستای تحقق رؤیاهای خود اقدام به ایجاد شرکت‌های استارت آپ می‌کنند. اما به راستی استارت آپ چیست؟

به راستی چگونه می‌توانیم یک ایده را پرورش و آن را به سمت ایجاد یک کسب‌وکار و خلق یک محصول ناب در سراسر کاری خود هدایت کنیم!!!

با ما در مطالعه این کتاب هم‌راه باشید، به سؤالات شما پاسخ داده می‌شود.

با احترام