

بسم الله الرحمن الرحيم



انتشارات طب کتر

چک‌لیستی برای استارت‌آپ

۲۵ گام تا رسیدن به یک کسب و کار توسعه‌پذیر با رشد بالا

The Startup Checklist

25 Steps to a Scalable, High-Growth Business

نویسنده:

دیوید. اس. رز

مترجمان:

مریم خرمحمدی

حمیده السادات حسینی

۱۳۹۸

سرشناسه: رز، دیوید اس، ۱۹۵۷-م Rose, David S

عنوان و نام پدید آور : چک لیستی برای استارت‌آپ: ۲۵ گام تا رسیدن به یک کسب و کار توسعه پذیر با رشد بالا / نویسنده : دیوید.اس.رز، مترجمان مریم حرمحمدی، حمیده السادات حسینی.

مشخصات نشر : یزد: طب گستر، ۱۳۹۸

مشخصات ظاهری : ۲۴۸ ص: مصور، جدول، نمودار

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۸۴۴۴-۹۰-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی : The Startup Checklist: 25 steps to a scalable, high-growth business, 2016

یاد است: کتاب حاضر اولین بار با ترجمه پدram فرزین، حسین سرای لو توسط نشر نوین توسعه

در سال ۱۳۹۷ منتشر شده است.

موضوع کارآفرینی Entrepreneurship

موضوع: شرکات های اقله ادی جدید--مدیریت Neww business enterprises--Management

موضوع: سرمایه گذاری Investment

شناسه افزوده : حرم محمدی، مریم، ۱۳۵۵- مترجم مترجم

شناسه افزوده: حسینی، حمیده الیاس، ۱۳۶۲-، مترجم

رده بندی کنگره: HB ۶۱۵

رده بندی دیویی: ۶۵۸ / ۱۱

شماره کتابشناسی ملی : ۶۰۳۵۶۷۴



انتشارات کتبر

کتاب: چک لیستی برای استارت‌آپ / ۲۵ گام تا رسیدن به یک کسب و کار توسعه پذیر با رشد بالا

مؤلف: دیوید.اس. رز

مترجمان: مریم حرمحمدی حمیده السادات حسینی

ناشر: انتشارات طب گستر

چاپ اول: ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

لیتوگرافی: یاس

چاپ: یاس

قیمت: ۴۰۰۰۰۰ ریال

ISBN:978-964-8444-90-2

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۸۴۴۴-۹۰-۲

کلیه حقوق این اثر برای مترجمین محفوظ است.

نشانی: یزد- انتشارات طب گستر- تلفن: ۳۵۲۵۵۹۳۴ ۰۳۵

بخش اول: آمادگی برای راه‌اندازی

فصل اول: ایده خود را به یک مدل متقاعد کننده کسب‌وکار تبدیل کنید.....	۳
عناصر مدل کسب و کار.....	۳
اهمیت شناخت مدل کسب و کار خود.....	۶
راه‌اندازی یک کسب‌وکار استارت‌آپی توسعه‌پذیر.....	۱۰
فصل دوم: یک «طرح کسب‌وکار ناب» به عنوان نقشه راه فعالیت اقتصادی خود ایجاد کنید.....	۱۳
اصول طرح رزی کسب و کار ناب.....	۱۴
اصل او: فقط مواردی را مطرح کنید که از آن استفاده خواهید کرد.....	۱۴
اصل دوم: یک طرح ناب، فقط یک طرح نیست بلکه یک فرایند پیوسته است.....	۱۵
اصل سوم: طرح ناب با فرض تغییر مداوم تدوین می‌شود.....	۱۶
اصل چهارم: طرح ناب، با سرگویی را تقویت می‌کند.....	۱۶
اصل پنجم: این یک طرح رزی است، نه حسابداری.....	۱۷
شیوه ایجاد طرح کسب‌وکار ناب.....	۱۸
گام اول: استراتژی خود را مشخص کنید.....	۱۸
گام دوم: تاکتیک‌های پیاده‌سازی استراتژی خود را مشخص کنید.....	۱۸
الف- تاکتیک‌های بازاریابی.....	۱۹
ب- تاکتیک‌های محصول / خدمات.....	۱۹
ج- سایر تاکتیک‌ها.....	۲۰
گام سوم: جزئیات عینی.....	۲۰
الف- برنامه زمانی بازبینی.....	۲۰
ب- شناسایی و لیست کردن پیش‌فرض‌ها.....	۲۱
ج- نقاط عطف (رویدادهای مهم).....	۲۱
د- معیارها.....	۲۴
فصل سوم: رقبای خود را بشناسید و آنها را ارزیابی کنید.....	۲۶
شناسایی رقبای.....	۲۶
۱- نظرسنجی از مشتریان بالقوه.....	۲۷
۲- بررسی تبلیغات و فعالیت‌های بازاریابی رقبای.....	۲۷
۳- شرکت در نمایشگاه‌های تجاری، همایش‌ها، کنفرانس‌ها، و انجمن‌های تجاری.....	۲۷
۴- پیوستن به انجمن‌های صنعت مورد نظر.....	۲۷

۲۸	ارزیابی رقبا.....
۲۸	۱- تحقیقات بی‌واسطه (اجازه دهید انگشتانان تحقیق کنند).....
۲۹	۲- مصاحبه با مشتریان شرکت‌های رقیب.....
۲۹	۳- مطالعه نقدهای آنلاین.....
۲۹	۴- صحبت با کارمندان فعلی یا قبلی کسب و کارهای رقیب.....
۳۰	۵- بررسی روش‌های استخدام آنلاین رقبا.....
۳۰	۶- بررسی وبسایت‌های شغلی و کسب و کار مانند لینکدین و گلاسدور.....
۳۰	اشتباهات رایج در تحلیل رقابتی.....
۳۱	به تصدیق کشیدن وضعیت رقابت.....
۳۱	شبکه رقابتی.....
۳۳	نمودار چهار بخشی.....
۳۳	نمودار تبرگ.....
۳۴	خدمات حرفه‌ای آنلاین برای تحلیل رقابتی.....
۳۶	فصل چهارم: تیم‌رؤیایی خود بسازید.....
۳۶	استعدادهای ضروری مورد نیاز برای شروع یک کسب و کار خطرپذیر.....
۳۸	مفهوم.....
۳۸	مهارت‌های اجرایی.....
۳۹	کارآفرین.....
۴۰	کدام تیکه را دارید؟ کدام تیکه را ندارید؟.....
۴۳	انتظارات اعضای تیم بنیانگذاران.....
۴۷	فصل پنجم: تخصیص سهام استارت‌آپ.....
۴۷	تخصیص سهم.....
۵۰	آیده.....
۵۰	تهیه طرح کسب و کار.....
۵۰	تخصص در حوزه.....
۵۱	تعهد و ریسک.....
۵۱	مسئولیت‌ها.....
۵۲	کنترل سهم و حقوق بنیانگذار.....
۵۳	کنترل.....
۵۴	ارزش.....
	فصل ششم: یک «کمینه محصول پذیرفتنی» را بسازید و مدل کسب و کار خود را با استفاده

۵۶	از بازخورد مشتریان اعتبارسنجی کنید
۵۷	بکارگیری آزمون‌های بازار
۵۷	گام اول: ساخت کمینه محصول پذیرفتنی (MVP)
۵۸	گام دوم: آزمون فرضیه ارزش
۵۹	گام سوم: آزمون فرضیه رشد
۶۰	گام چهارم: ببینید مشتریان چطور از محصول استفاده می‌کنند
۶۱	گام پنجم: به‌سازی محصول اولیه (فرایند آزمایش - اصلاح)
۶۲	خرد جمعی
۶۴	فصل هفتم: برند خودتان را با پروفایل‌های عمومی آنلاین بسازید
۶۵	بله، به وبسایت نیاز دارید
۶۶	به مردم در یادآوردن وبسایت‌تان کمک کنید
۶۶	به مردم در بستن شرکت‌تان کمک کنید
۶۷	کرانچ بیس
۶۸	لینکدین
۶۸	گلاس‌دور
۶۸	گست و انجل لیست
۷۲	فصل هشتم: شبکه‌سازی مؤثر در اکو سیستم کارآفرینی
۷۴	میت‌آپ‌ها
۷۵	رقابت‌های طرح کسب و کار
۷۶	کنفرانس‌های استارت‌آپ و رویدادهای راه‌اندازی
۷۶	دمو
۷۶	تک کرانچ‌دیسروپت
۷۷	سوت‌بای سوت‌وست
۷۸	شتاب‌دهنده‌ها و روزهای ارائه
۷۹	گروه‌های فرشته
۸۰	اسکُر
۸۰	برنامه‌های گروهی برای کارآفرینان

بخش دوم: راه‌اندازی و ایجاد شرکت

۸۴	فصل نهم: به شرکت خود شخصیت حقوقی بدهید
۸۵	مؤسسه انفرادی

۸۵	 شرکت تضامنی
۸۵	 شرکت با مسئولیت محدود
۸۶	 شرکت S
۸۶	 شرکت C
۸۶	 شرکت B
۸۷	 مزایای ثبت شرکت
۸۸	 دلاور؟ ولی من در دلاور زندگی نمی‌کنم!
۹۰	 چطور باید شرکت را ثبت کنم؟
۹۰	 راه آسان
۹۰	 روش ساده‌تر
۹۱	 نامگذار، کسب و کار خود
۹۱	 جنبه‌های عملی
۹۳	 جنبه‌های قانونی
۹۴	 فصل دهم: مسیر درست «وکیل گرفتن»
۹۶	 چطور وکیل استارت‌آپ را انتخاب کنید
۹۸	 مهمترین مسائل حقوقی که استارت‌آپ‌ها نیاز به وکیل دارد
۹۹	 وکیل قوانین شرکت/کسب و کار و اوراق بهادار
۱۰۰	 وکیل استخدام نیروی انسانی
۱۰۱	 وکیل مالکیت فکری
۱۰۴	 فصل یازدهم: انتخاب هیئت‌مدیره و مشاورین
۱۰۴	 شناخت ترکیب هیئت‌مدیره
۱۰۶	 نقش رئیس هیئت‌مدیره
۱۰۷	 نکات کلیدی در تشکیل یک هیئت‌مدیره عالی
۱۰۹	 به حداکثر رساندن ارزش ایجاد شده توسط هیئت‌مدیره شرکت
۱۱۰	 نقش هیئت مشاورین
۱۱۱	 مربی‌های استارت‌آپ
۱۱۳	 فصل دوازدهم: انتخاب حسابدار و سیستم حسابداری
۱۱۳	 چگونه (و چرا) یک حسابدار خوب استخدام کنیم
۱۱۶	 انتخاب و استفاده از ابزار حسابداری آنلاین
۱۱۹	 فصل سیزدهم: ایجاد و مدیریت پروفایل اعتباری
۱۲۰	 اصول اعتبار کسب و کار

فصل چهاردهم: انتخاب فناوری ها، پلتفرم ها و فروشندگان کلیدی.....	۱۲۳
سخت افزار.....	۱۲۴
مجموعه آفیس.....	۱۲۵
میزبانی ابری.....	۱۲۶
چیزهای دیگری که باید برای پلتفرم انتخاب کنید.....	۱۲۸
وبسایت.....	۱۲۸
نظرسنجی ها.....	۱۲۹
مدیریت ارتباط با مشتری.....	۱۲۹
منابع انسانی.....	۱۳۰
ذخیره سازی ابری.....	۱۳۰
ارتباطات گروهی.....	۱۳۱
مدیریت پروژه.....	۱۳۱
کنفرانس تلفنی.....	۱۳۲
پشتیبانی مشتری.....	۱۳۳
امضاهای الکترونیک.....	۱۳۳
بازاریابی.....	۱۳۴
مدیریت رسانه های اجتماعی.....	۱۳۴
فصل پانزدهم: ارزیابی کسب و کار از طریق تجزیه و تحلیل داده ها.....	۱۳۷
از کمینه محصول پذیرفتنی برای ایجاد معیارهای مناسب استفاده کنید و ارتقاء تجربی را شروع کنید.....	۱۳۷
از کجا مطمئن شوید که معیارهایی که انتخاب و تحلیل می کنید مناسب هستند؟.....	۱۴۱
ابزارهای تحلیل.....	۱۴۵
مسائل اصلی مرتبط با رشد که با تحلیل های ناب بررسی می شوند.....	۱۴۹
فصل شانزدهم: تیمی متشکل از کارمندان و آزادکاران ایجاد کنید.....	۱۵۱
استخدام و جذب کارمندان.....	۱۵۳
تابلوی گزینش استخدام جدید.....	۱۵۴
استفاده از قراردادهای استخدام.....	۱۵۸
ایجاد فرهنگ سازمانی واقعی، فراگیر و باثبات.....	۱۵۹
واقعی.....	۱۵۹
فراگیر.....	۱۶۰

۱۶۰	 باثبات
۱۶۰	 فرهنگ سازمانی حمایتی و تعادل میان کار و زندگی
۱۶۲	 گزینه‌ای به نام «برون‌سپاری»
۱۶۳	 با آزادکاران ارتباط برقرار کنید
۱۶۳	 حواستان به پروژه‌ها باشد
۱۶۳	 پرداخت به موقع و منصفانه داشته باشید
۱۶۳	 پروژه‌ها را به چند نقطه‌عطف کوچکتر تقسیم کنید
۱۶۴	 هوشمندانه استخدام کنید
۱۶۵	 فصل هفدهم: ایجاد طرح اختیار خرید سهام به منظور تشویق تیم
۱۶۸	 مدیریت طرح اختیار سهام و جدول سرمایه

بخش سوم: خزانه، سرمایه؛ همکاری با سرمایه‌گذاران؛ برنامه‌ریزی برای خروج

۱۷۳	 فصل هیجدهم: ساختار تأمین سرمایه و خواسته‌های سرمایه‌گذاران
۱۷۳	 من چقدر پول و از چه کسی می‌وانم جذب کنم؟
۱۷۵	 فرآیند سرمایه‌گذاری و دور جذب سرمایه
۱۷۹	 سرمایه‌گذاران به دنبال چه چیزی هستند؟
۱۷۹	 قدرت تیم مدیریت
۱۸۰	 اندازه فرصت کسب و کار
۱۸۱	 محصول یا خدمت
۱۸۲	 نوع صنعت
۱۸۲	 کانال‌های فروش
۱۸۲	 مرحله کسب و کار
۱۸۳	 کیفیت طرح کسب و کار و نحوه ارائه آن
۱۸۳	 بله، ویرجینیا، آن‌جا شاید بتوانید مقداری پول آزاد پیدا کنید
۱۸۷	 فصل نوزدهم: توسعه پایپ‌لاین سرمایه‌گذار
۱۸۸	 چه زمانی باید با سرمایه‌گذاران ارتباط برقرار کنیم
۱۹۰	 چگونه باید با سرمایه‌گذاران ارتباط برقرار کنیم
۱۹۰	 شبکه‌های حرفه‌ای
۱۹۰	 گروه‌های فرشته
۱۹۱	 رقابت‌های ارائه
۱۹۲	 ارتباط از طریق واسطه‌ها

۱۹۲	چه زمانی باید به سرمایه‌گذار بگویید «متشکرم، ولی تمایلی ندارم»
۱۹۵	چیزهایی که برای ارائه به یک سرمایه‌گذار نیاز دارید
۱۹۶	اسناد مکتوب
۱۹۶	برای یک ارائه حضوری
۱۹۷	موارد آنلاین
۱۹۷	خلاصه‌های مالی
۱۹۷	مجموعه اسلایدهای ارائه
۱۹۹	فصل بیستم: بیشترین بهره را از سرمایه‌گذاران ببرید
۲۰۰	بهترین اقدامات برای رویارویی با سرمایه‌گذاران
۲۰۳	انتظار بیش از حد سرمایه‌گذار
۲۰۵	تشویق سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری مجدد
۲۰۷	زمانی که همه چیز بسیار بد پیش می‌رود
۲۱۰	فصل بیست و یکم: ارزش شرکت خود را درک کنید
۲۱۳	روش‌های ارزش‌گذاری کسب و کار برای سرمایه‌گذاری
۲۱۳	روش ارزش‌گذاری کارت‌انباری
۲۱۵	روش سرمایه‌خطرپذیر
۲۱۷	روش دیو بارکوس
۲۱۸	روش جمع‌بندی عامل مخاطره
۲۲۰	تکنیک‌های ارزش‌گذاری نوظهور
۲۲۰	خطرات ناشی از ارزش‌گذاری ناصحیح
۲۲۳	فصل بیست و دوم: چشم به پایان بدوزید و مزایای موفقیت را برو کنید
۲۲۵	عمومی شدن
۲۲۶	تملیک
۲۲۹	چه چیزی به چه کسی می‌رسد: آبشار انحلال
۲۳۲	چک‌لیست آنلاین استارت‌آپ
۲۳۳	چک‌لیست استارت‌آپ

چرا هر کارآفرینی به جای ۹۳۲۱۰ کتاب دیگر به این کتاب نیاز دارد؟

دیرنمودن یک کسب و کار آسان است اما حفظ آن، نهراست. «ضرب المثل چینی»

کارآفرینان از زمانی که اولین تاجر فینیقیه ای، اولین کشتی خود را بیش از ۵۰۰۰ سال قبل خرید شروع به راه اندازی کسب و کار بدون خواندن کتاب های آموزشی کردند. برای کسانی که راهنمایی می خواهند، شرکت آموزون خوشحال می شود یکی از ۹۳۲۱۰ کتاب خود را با نام (شروع کسب و کار) که اکثر آنها کاملاً خوب و مناسب است به شما بفروشد. پس چه نیازی به کتاب ستار تاپ دیگری وجود دارد؟

به همین دلیل این کتاب برای نوع بسیار خاصی از کسب و کار طراحی شده است: کارآفرینی که به جای کسب و کار مقیاس پذیر، با رشد سریع برای قرن ۲۱ طراحی شده است. کسب و کاری که به انتخاب نام کارکنان و انتشار سهام های گوناگون، جذب سرمایه از طریق سرمایه گذاران خارجی، رشد سریع و در نهایت با یک شرکت بزرگتر ادغام یا از طریق عرضه اولیه عمومی می شود. شروع است شروع چنین کسب و کاری خیلی پیچیده است. اشتباهات کوچک در شروع کار می تواند باعث مشکلات در برداشتن گام های بعدی باشد. بیش از ۴۵ سال است که شرکتهای خود را به عنوان یک کارآفرین سریالی راه اندازی کرده ام و به عنوان یک سرمایه گذار فعال در کسب و کار به بالای ۱۰۰ نفر مشاوره داده ام. من مؤسس، مدرس یا مشاور بسیاری از برنامه های آموزشی برجسته کارآفرینی و به عنوان بنیانگذار و مدیر عامل شرکت Gust از مجموع تجارب حاصله از راه اندازی استفاده شده بیش از نیم میلیون استارتاپ در سراسر جهان استفاده کردم. همچنین بیش از ۴۰۰۰ سوال کارآفرینان مشتاق در Quora، سایت پرسش و پاسخ آنلاین جواب داده ام و درباره انواع مشکلات آنها شنیده ام.

در طول مسیر، من از ابتدا یاد گرفته ام که مشکلات می تواند به سرعت از طریق یک گام اشتباه رشد کند. دامنه آنها از مسائل بنیادی (آغاز کسب و کاری که واقعی نیست) تا مسائل ناراحت کننده (برخورد با افرادی که منافعشان متفاوت است) تا مسائل غم انگیز (اشتراک و تخصیص سهام اشتباه در شروع، هرگز قادر نیست که کسب و کاری را مجدداً احیا کند). تمام مسیر تا شرایط واقعی پر هزینه را در بر می گیرد (اشتباه های ساده در سطح مشارکت برای اولین بار با یک سرمایه گذار که به صورت جدی به فکر حمایت از شما باشد ایجاد می کند که باعث هزینه های پنج - شش رقمی می شود).