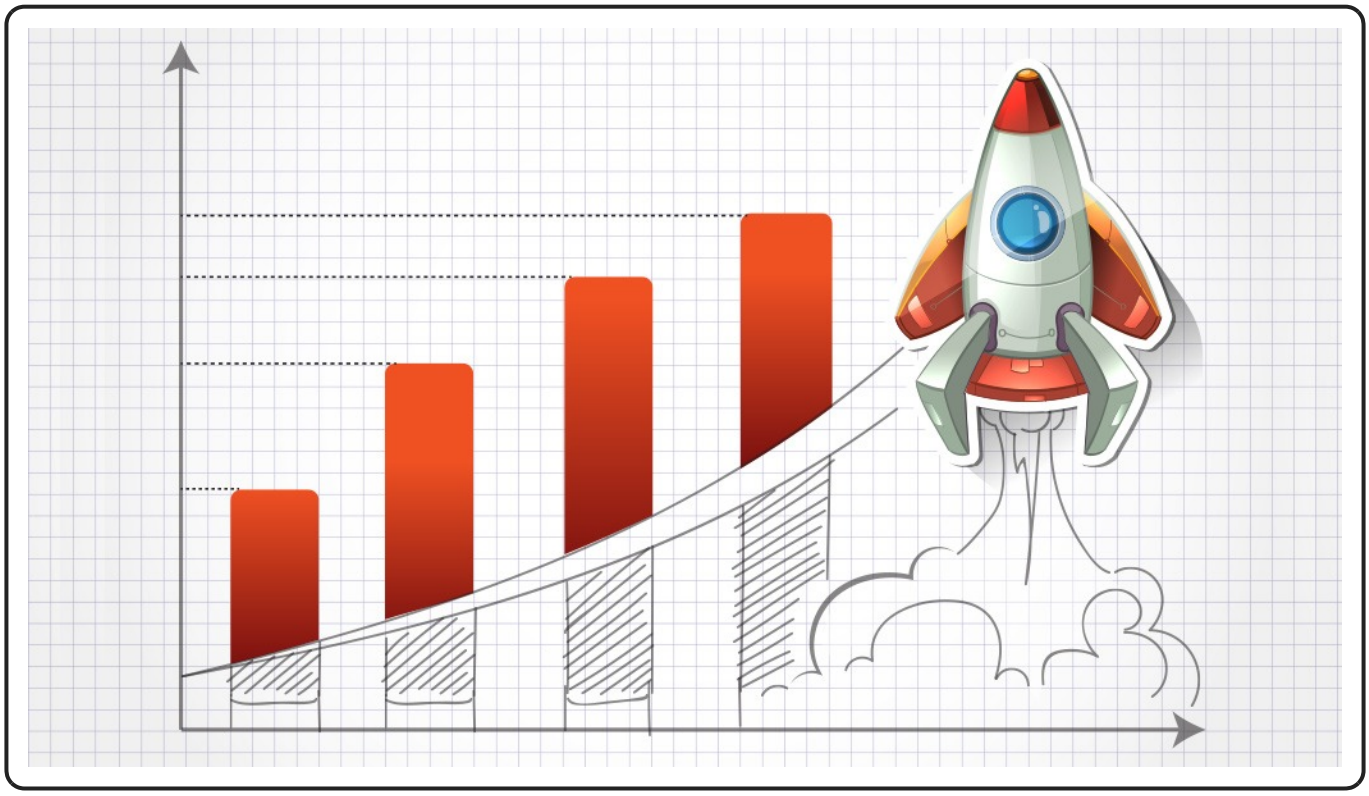

استارتاپ چیست؟

واژه استارتاپ یا «استارت‌آپ» در اوایل انقلاب فناوری در دهه ۱۹۷۰ ابداع شد و به نوع جدیدی از شرکت‌های کوچک با قابلیت رشد حیرت‌انگیز اشاره داشت. سپس، با رونق کسب‌وکارها و ظهور مایکروسافت و اپل در دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰، واژه استارتاپ بیش‌ازپیش به اصطلاحی رایج تبدیل شد.

با وجود ریشه تقریبا واضح این واژه، هرگز اتفاق‌نظر قطعی درباره تعریف آن وجود نداشته است. اولین تعاریف این واژه برگرفته از معیارهای سرمایه‌گذاری خطرپذیر بود و به شرکت‌هایی اشاره داشت که از بهترین قابلیت برای سرمایه‌گذاری برخوردار بودند؛ اما اکنون شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌ها و دانشگاه‌ها هریک با دیدگاه خاص خود تعریف متفاوتی از این اصطلاح دارند.

در ابتدای این مقاله به رایج‌ترین ویژگی‌های یک استارتاپ می‌پردازیم و سپس تعریف دقیقی از این واژه ارائه می‌کنیم.

در زیر پنج ویژگی کلیدی استارتاپ آورده شده است:

۱. استارتاپ‌ها بر رشد تمرکز دارند

استارتاپ‌ها از یک نظر شبیه شرکت‌های کوچک دیگر نیستند: استارت‌آپ نباید راکد بماند و درآمد ثابتی داشته باشد؛ بلکه بنیان‌گذاران و تیم‌های استارت‌آپ‌ها باید فقط و فقط یک هدف داشته باشند و آن رشد است. استارت‌آپ، شرکتی است که برای رشد طراحی شده است؛ اما نوع این رشد به جایگاه هر استارت‌آپ در چرخه مالی خود بستگی دارد. معمولا استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه ضرر می‌کنند؛ اما مشتریان، تیم‌ها و ارزش خود را ارتقا می‌دهند. در مراحل بعدی، رشد درآمد کلید اصلی موفقیتشان است.

مسیر رشد یک استارتاپ ۴ مرحله اصلی دارد:

- در ابتدا، استارتاپ به سرمایه اولیه جذب‌شده از شتاب‌دهنده‌ها، سرمایه‌گذاری عمومی، سرمایه‌گذاران خصوصی یا حتی دوستان و خانواده تکیه می‌کند و از این سرمایه برای ساخت محصول کارآمد و استخدام تیم برای درآمدزایی استفاده می‌کند.
- پس از جذب سرمایه‌گذاری، بیشتر استارتاپ‌ها به‌اصطلاح در دره مرگ سقوط می‌کنند و درآمد کافی برای برگرداندن سرمایه اولیه را ندارند. مثلا اوبر در سال ۲۰۱۹ هنوز در این مرحله بود. این شرکت در حال رشد بود؛ اما هزینه‌هایش بسیار بیشتر از درآمدش بود، اما پیش‌بینی می‌کند که در سال ۲۰۲۱ به نقطه سربه‌سر برسد. (هزینه‌ها و درآمدها مساوی شود)
- در حالت ایده آل، هر وقت استارتاپ درآمد کافی برای برگرداندن سرمایه اولیه را کسب کند، می‌تواند دیدگاه خود را از «درآمدزایی کافی برای بازپرداخت سرمایه» به «پول بیشتری که می‌توانیم کسب کنیم» تغییر دهد. در این مرحله، بیشتر استارت‌آپ‌ها با ائتلاف‌های استراتژیک، کسب مالکیت یا کسب بودجه اضافی از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا جمع‌آوری منابع از عموم مردم، سرعت رشدشان را افزایش می‌دهند.

- وقتی استارتاپ در مسیر ثابت رشد قرار گرفت، با ارائه سهام خصوصی، ارائه سهام اولیه و سپس ارائه سهام ثانویه، درهای شرکت را به روی عموم باز می‌کند.

۲. استارتاپ از بیش از ۱ نفر تشکیل شده است

برای اینکه شرکتتان را استارتاپ بنامید، باید یک تیم داشته باشید. کارآفرین یک فرد است؛ اما استارت‌آپ یک تیم کارآفرین است. به‌علاوه، یکی از دلایل موفق نشدن استارت‌آپ‌ها این است که افراد مناسبی استخدام نمی‌کنند. می‌توانید کسب‌وکاری را تنها شروع کنید؛ اما برای رشد به افراد مناسب ازجمله کارمندان، دور کارها یا چند موسس دیگر نیاز دارید.

۳. استارتاپ‌ها نمی‌توانند بیش از ۵۰۰ نفر باشند

اندازه واقعی یک تیم استارتاپ کمی جای بحث دارد. اگر تعداد کارمندانتان بیشتر از ۳۰ نفر شود، دیگر استارت‌آپ نیستید؟ یا تا ۵۰ نفر جا دارید؟ برای ۵۰۰ نفر چه؟ الکس ویلهلم تخمین زده که اکثر استارت‌آپ‌های برجسته با ارزش ۱ میلیون تا ۲.۵ میلیارد دلار، حدود ۶۰۰ کارمند دارند.

۴. استارتاپ‌ها با فناوری کار می‌کنند

اصطلاح استارتاپ در دوره انقلاب فناوری در اواخر قرن گذشته ابداع شد. امروزه استارت‌آپ‌ها هنوز هم به کار با نرم‌افزارها تمایل دارند؛ اما حالا استارت‌آپ‌های بیشتر و بیشتری روی راهکارهایی تمرکز می‌کنند که ارتباط کم یا تقریبا هیچ ارتباطی با فناوری ندارند.

این استارتاپ‌های نسبتا بی‌بهره از فناوری، نسل بعدی استارت‌آپ‌ها هستند. مثلا شرکت پِلَنِت نوسا، کاربری خود را از تولید تور ماهیگیری به تولید لباس‌های ورزشی

زنانه تغییر داد یا شرکت اِنتیس، جیرجیرک خوراکی را به بازار مواد غذایی شمال اروپا وارد کرد. هیچ‌یک از این استارت‌آپ‌ها به‌طور مستقیم راهکارهای تکنولوژیکی ارائه نمی‌کنند؛ اما حتما برای رسیدن به اهدف خود به فناوری‌های جدید نیاز دارند. پس می‌توان گفت که استارت‌آپ‌ها از فناوری استفاده می‌کنند، حتی اگر محصولشان مربوط به فناوری نباشد.

۵. استارتاپ‌ها نوآور هستند

استارتاپ‌ها راهکارهای جدید و قابل رشد برای مشکلات پیدا می‌کنند؛ مثل ارائه یک محصول جدید، ارائه خدمت در یک مکان جدید، درآمدزایی به شکل جدید یا تحویل کالا به روشی جدید. نوآوری به هر شکلی رمز موفقیت استارت‌آپ‌ها است. مثلا بعضی استارتاپ‌ها جعبه‌های پلاستیک مانندی از چوب درست می‌کنند، سنسورهایی به تجهیزات بدنسازی اضافه می‌کنند تا پیشرفت ورزشکار را ارزیابی کنند یا حتی نسل اول تحویل بسته پستی با هواپیماهای بدون سرنشین در دانمارک ظهور کرده است.

تعریف استارتاپ

معمولا استارتاپ‌ها باید سه معیار تعهد، قابلیت رشد و نوآوری را داشته باشند.

تعهد

استارتاپ باید چیزی فراتر از یک ایده ذهنی باشد و به‌عنوان یک شرکت قانونی ثبت شود. پس استارتاپ‌ها باید:

- شماره سازمانی داشته باشند تا شاهدی بر ثبت شرکت باشد.
- در هر کشوری که در آن فعالیت می‌کنند، یک شرکت ثبت‌شده باشند.
- وب‌سایتی داشته باشند تا کارمندان مستعد و سرمایه‌گذاران بتوانند آن‌ها را در فضای دیجیتال پیدا کنند.

قابلیت رشد

استارتاپ باید بلندپروازی و توان رشد داشته باشد. پس باید:

- تمایل به استخدام افراد داشته باشد، نه اینکه شرکتی تک‌نفره باشد که علاقه‌ای به استخدام دیگران ندارد.
- در بازه‌هایی از زمان، دنبال بودجه باشد. مثلا کسب بودجه از منابع خارجی را تا ۱۰ برابر مقداری که در دهه هفتاد میلادی و هنگام ابداع این واژه تعیین شده بود، افزایش دهد.

نوآوری و فناوری‌های جدید

همان‌طور که گفتیم، استارتاپ‌ها شرکت‌های جدیدی در بازار هستند و از فناوری استفاده می‌کنند:

- استارتاپ نباید بیش از ۱۰ سال سن داشته باشند. استارت‌آپ‌ها کسب‌وکارهایی هستند که در مرحله ابتدایی زندگی خود به سر می‌برند.
- عناصر فناوری و نوآوری در آن‌ها وجود داشته باشد. یکی از ویژگی‌های کلیدی استارتاپ‌ها این است که فناوری، محور فعالیت آن‌ها نیست. نمونه‌هایی از استارت‌آپ‌های قوی بدون فناوری، شرکت‌هایی هستند که خدمات طراحی و کالاهای مصرفی ارائه می‌دهند و اثرگذار و رشد پذیر هستند.

["message_box text_color="light]

همان‌طور که مشاهده کردید، تعاریف استارتاپ، ذهنی و نسبی هستند و هیچ تعریف واحدی برای همه اا‌ستارتاپ وجود ندارد. پس باید راهکار نوآورانه و چرخه زندگی استارتاپ خود را مشخص کرده و روی آن سرمایه‌گذاری کنید. داشتن ویژگی‌هایی مثل یافتن مشکل، ارائه راهکار و تشکیل تیم، مواردی هستند که به سرمایه‌گذاران

کمک می‌کنند تا یک استارتاپ خوب را تشخیص دهند و در آن سرمایه‌گذاری کنند.
[message_box/]