



## استارت‌آپ چیست؟

واژه استارت‌آپ 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 میکروسافت و اپل در دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰، واژه استارت‌آپ بیش‌ازپیش به اصطلاحی رایج تبدیل شد.

با وجود ریشه تقریباً 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 هر یک با دیدگاه خاص خود تعریف متفاوتی از این اصطلاح دارند.

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

در زیر پنج ویژگی کلیدی استارت‌آپ آورده شده است:

## ۱. استارت‌آپ‌ها بر رشد تمرکز دارند

استارت‌آپ‌ها 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. معمولاً استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه ضرر می‌کنند؛ اما مشتریان، تیم‌ها و ارزش خود را ارتقا می‌دهند. در مراحل بعدی، رشد درآمد کلیدی اصلی موفقیتشان است.

مسیر رشد یک استارت‌آپ ۴ مرحله اصلی دارد:

- در ابتدا، استارت‌آپ 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 استارت‌آپ‌ها به اصطلاح در دره مرگ سقوط می‌کنند و درآمد کافی برای برگرداندن سرمایه اولیه را ندارند. مثلاً 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 سر به سر برسد. (هزینه‌ها و درآمدها مساوی شود)
- در حالت ایده آل، هر وقت استارت‌آپ 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 استراتاپ 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 از جمله 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 ۳۰۰ نفر شود، دیگر استارت‌آپ نیستید؟ یا تا ۵۰۰ 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 تقریباً هیچ ارتباطی با فناوری ندارند.

این استارت‌آپ‌های نسبتاً بی‌بهره از فناوری، نسل بعدی استارت‌آپ‌ها هستند. مثلاً شرکت پلنِت نوسا، کاربری خود را از تولید تور ماهیگیری به تولید لباس‌های ورزشی

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

## ۵. استارت‌آپ‌ها نوآور هستند

استارت‌آپ‌ها 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. مثلاً بعضی استارت‌آپ‌ها جعبه‌های پلاستیک ماندنی 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 استارت‌آپ

معمولاً استارت‌آپ‌ها باید سه معیار تعهد، قابلیت رشد و نوآوری را داشته باشند.

### تعهد

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

- شماره سازمانی داشته باشند تا شاهدهی 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

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

- تمایل به استخدام افراد داشته باشد، نه اینکه شرکتی تک نفره باشد که علاقه‌ای به استخدام دیگران ندارد.
- در بازه‌هایی از زمان، دنبال بودجه باشد. مثلاً 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، استارت‌آپ‌ها شرکت‌های جدیدی در بازار هستند و از فناوری استفاده می‌کنند:

- استارت‌آپ 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 استارت‌آپ‌ها 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 استارت‌آپ، ذهنی و نسبی هستند و هیچ تعریف واحدی برای همه استارت‌آپ وجود ندارد. پس باید راهکار نوآورانه و چرخه زندگی استارت‌آپ 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 استارت‌آپ خوب را تشخیص دهند و در آن سرمایه‌گذاری کنند.  
[message\_box/]