

What is startup?

Mehran Karami



سلام ، من مهرا ن کر می هستم...

- کارشناسی کامپیوتر (سخت افزار)، کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی استراتژی، دکترای کارآفرینی کسب و کار جدید دانشگاه تهران
- مدیرعامل مرکز نوآوری هاب اصفهان
- مدیر سابق شتابدهنده استارتاپ لندن سریر و مرکز نوآوری شرکت سرمایه گذاری غدیر و سرمایه گذاری جسورانه اندیشه
- مشاور نوآوری و سرمایه گذاری همراه اول، فولاد مبارکه، نسکترا، مستربلیط
- نماینده جهانی و تسهیلگر استارتاپ ویکند
- هم بنیان گذار رسانه اکوسیستم
- رئیس هیئت مدیره شرکت توسعه تراکنش دال (دنگی پال)

[linkedin.com/in/mehran-karami-fakhrabadi](https://www.linkedin.com/in/mehran-karami-fakhrabadi)

شغلت چیه؟



یہ استارت اپ دارم!



ورود به

استار تاپ

کسب و کار نوپا

چرا؟


امروزه...

... نیروهای را می بینیم که
در گذشته شاهدش نبودیم ...

... آنها قوانین جدید بازی
کسب و کار هستند.

**چند مثال از مدل های کسب
و کاری که امروزه
می بینیم ...**

**جریان اخبار و اطلاعات را
دوباره تصور کنید**



BREAKING NEWS

HELICOPTERS CRASH IN NEW JERSEY
Wreckage could be in Hudson River

LIVE
CNN

از گزارشگران ...

twitter

Login Join Twitter!

<http://twitpic.com/135xa> - There's a plane in the Hudson. I'm on the ferry going to pick up the people. Crazy.

12:36 PM Jan 15th from TwitPic



jkrooms
Janis Krums

© 2009 Twitter About Us Contact Blog Status Apps API Search Help Jobs Terms Privacy

... تا توئیتر

کتاب‌ها را دوباره تصور کنید



از کتاب ...



... تا کیندل

**تاکسی گرفتن را دوباره
تصور کنید**



از انتظار زیر باران ...



... تا فشار ساده یک کلید

ویدیو را دوباره تصور کنید



از ویدیو کلوپ ...

Evolution of Dance

Rate: ★★★★★ 4.9 (10,000) Views: 505,902,837[Share](#) [Favorite](#) [Playlists](#) [Flag](#)[Send video](#) [Follow](#) [Facebook](#) [Add description](#)[Also Watching Now \(2\)](#) [Add a video](#) [Add a channel](#)

Commentary

Statistics & Data

From [judsonlipply](#)
Added April 26, 2008
[View info](#) [Subscribe](#)

The funniest 5 minutes you will ever see! Remember it...

URL: Help: [Help](#) [Privacy](#) [Feedback](#) [Terms](#)

Embed:

More From: [judsonlipply](#)

Related Videos

	Best Break Dance Moves 02:07 <small>10,000</small> Views: 13,435,470
	Viral Dance 01:42 <small>10,000</small> Views: 20,211,740
	Evolution Of Dance - M13 02:52 <small>10,000</small> Views: 3,203,044
	The Funniest 5 Minutes of All Time - with 5 other video comments 02:00 <small>10,000</small> Views: 22,724,540
	Evolution of Dance for the rest of us 02:07 <small>10,000</small> Views: 2,267,014

Promoted Videos



... تا يوتيوب

**مسیریابی را دوباره تصور
کنید**



از نقشه ...



... تا مسیریاب

پس ...

دنیا واقعاً تغییر کرده است.

چه چیزی کار آفرینان را کار آفرین می کند

چشم انداز پایه گذارن استارتاپ ها



Change
the

WORLD



What exactly is a
Startup?

استارت آپ سازمانی است که ساختار آن
برای رشد سریع معماری شده است.



استارت‌آپ نهادی است انسانی که
ساخته شده برای خلق محصول یا
خدمتی نو در شرایط عدم قطعیت
بسیار.



استارتاپ شرکتی است که درباره این سه سردرگم است:

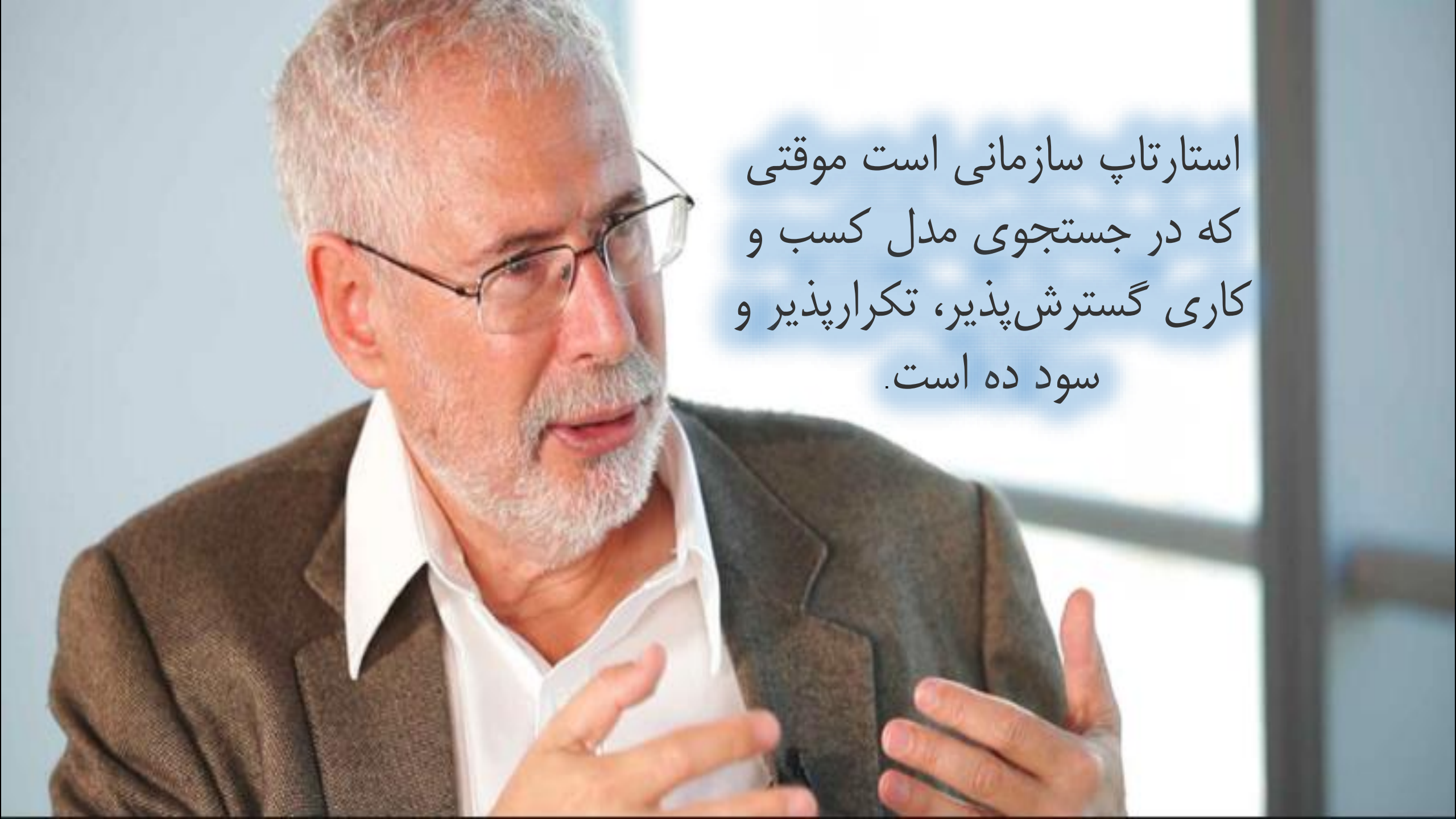
۱- محصولش چیست،

۲- مشتریان آن که هستند.

۳- چگونه پول در بیاورد.

همین که به هر سه چیز پی برد، از استارتاپ بودن دست می‌کشد و به کسب و کاری واقعی تبدیل می‌شود.

viral marketing
doesn't work

A middle-aged man with short, graying hair, a beard, and glasses is shown from the chest up. He is wearing a white collared shirt under a brown blazer. He is gesturing with both hands as if speaking. The background is a bright, out-of-focus window.

استارت‌آپ سازمانی است موقتی
که در جستجوی مدل کسب و
کاری گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و
سود ده است.

استارت آپ

سازمانی موقت

استارت آپ

در حال جستجو



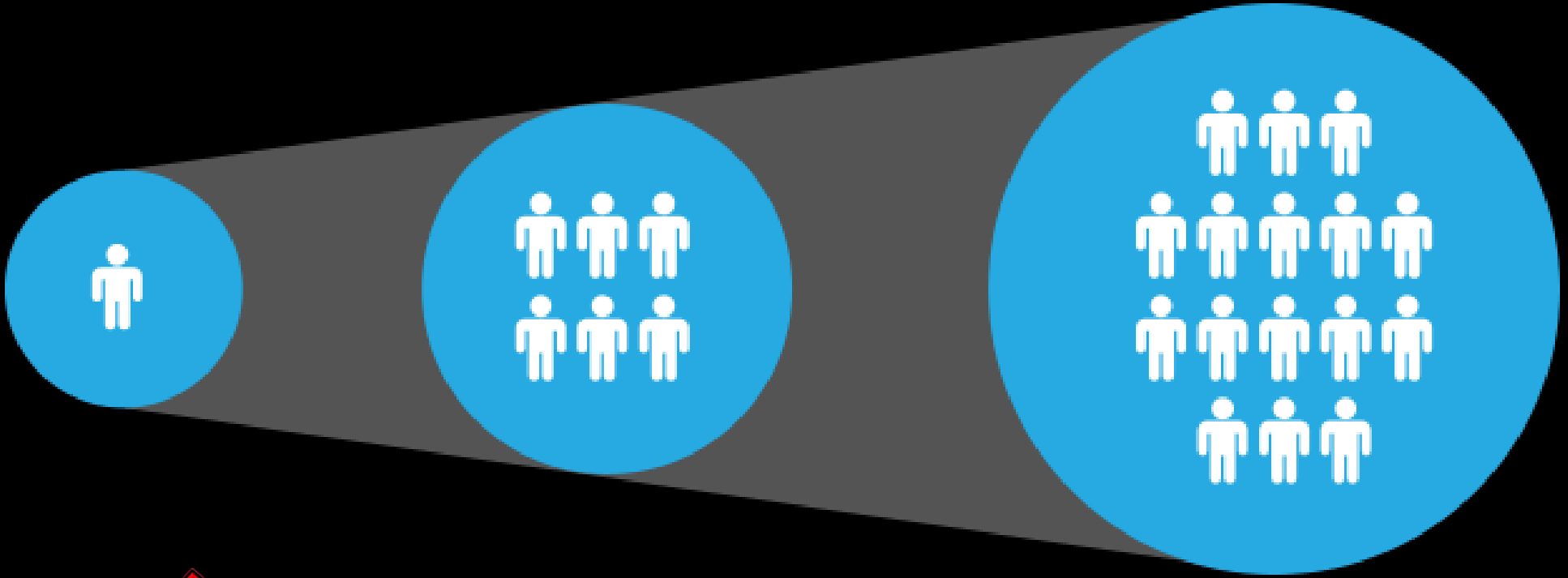


استارت آپ



قابل تکرار

استارت آپ



گسترش پذیر

استارت آپ

نوآوری



استارت آپ

عدم قطعیت







تو آوری



عدم قطعیت

تو آوری

مدل کسب و کار منطق،
چگونگی آفرینش، ارائه و
کسب ارزش توسط سازمان را
توصیف می کند.



The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

Key Partners



Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Partnerships
Distribution Channels
Procurement
Logistics
Research and Development

Key Activities



What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Production
Distribution
Marketing
Customer Support

Value Propositions



What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Product
Service
Packaging
Logistics
Distribution Channels
Customer Support
Marketing
Research and Development

Customer Relationships



What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Channels
Customer Support
Marketing
Distribution Channels
Logistics
Production
Research and Development

Customer Segments



For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

Mass Market
Niche Market
Segmented
Personalized
Multi-Sided Platform

Key Resources



What Key Resources do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Human Resources
Material
Intellectual Property
Channels
Finance

Channels



Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Channels
A. Direct
B. Indirect
C. Partners
D. Multi-Channel
E. Other

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Fixed Costs
Variable Costs
Semi-Variable Costs
Sunk Costs
Opportunity Costs
Overhead Costs
Research and Development
Marketing
Distribution
Logistics
Production
Customer Support

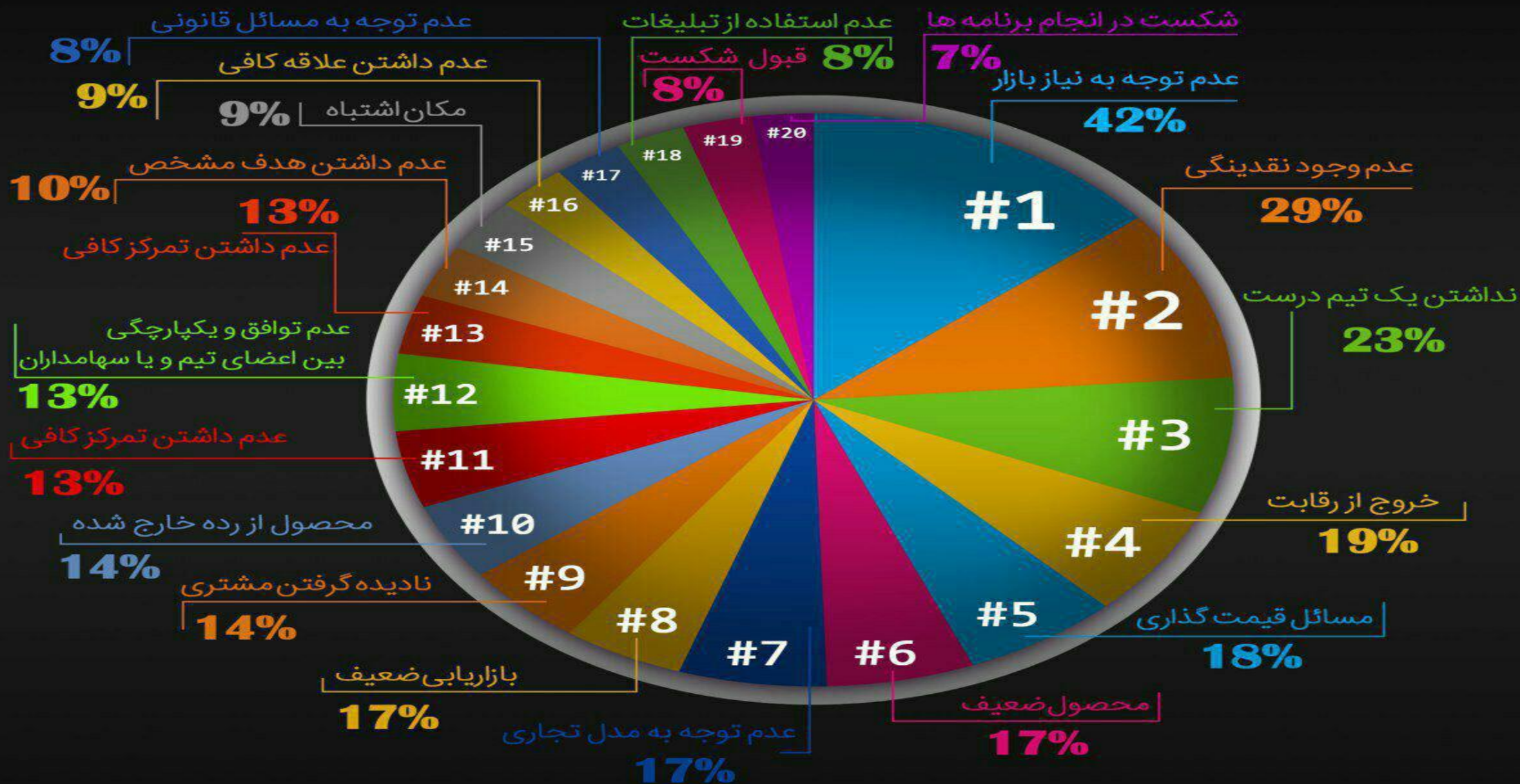


Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Subscription
Usage-Based
Licensing
Advertising
Freemium
Transaction Fees
Commissions
Royalties
Leases
Rentals
Sales
Licensing
Advertising
Freemium
Transaction Fees
Commissions
Royalties
Leases
Rentals
Sales





20 دلیل اصلی شکست استارت آپ

سه مرحله یک استارت‌آپ

گسترش

...

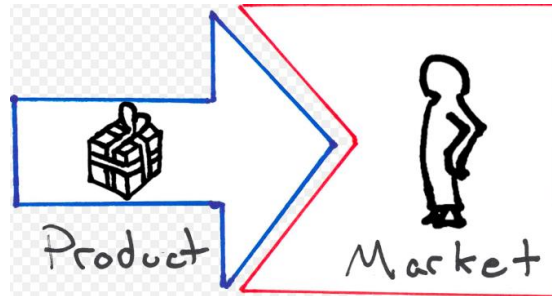
مرحله ۳



همخوانی محصول / بازار

..

مرحله ۲



همخوانی مساله / راه حل

.

مرحله ۱







عدم تناسب بین بازار و محصول منجر به شکست خواهد شد
حتی برای محصولاتی مبتنی بر بهترین فناوری ولی مشتریانی نادرست



دهدوف

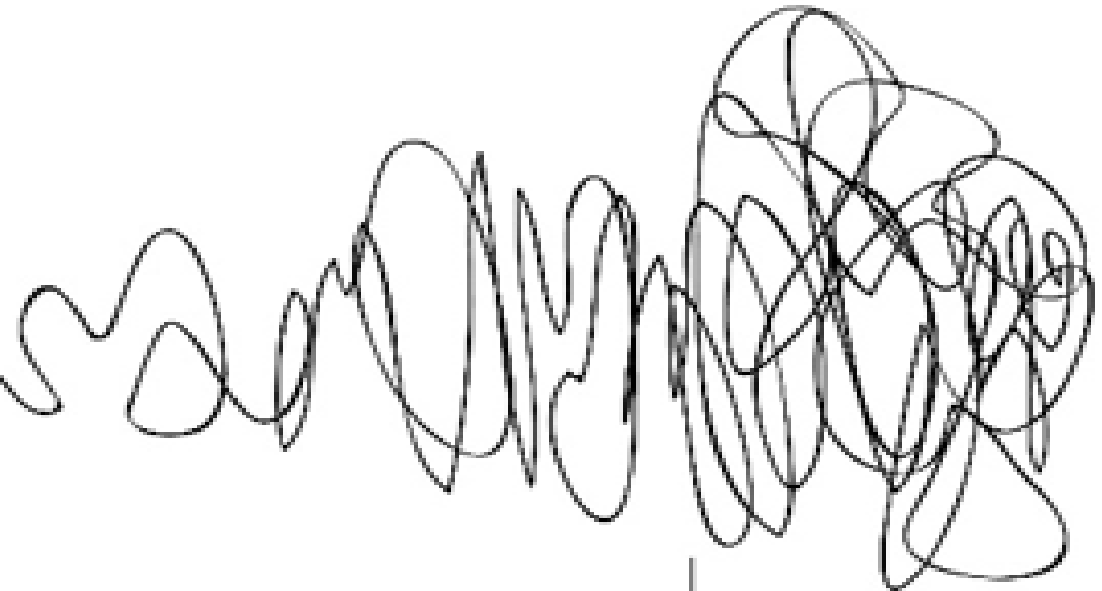
اجرا

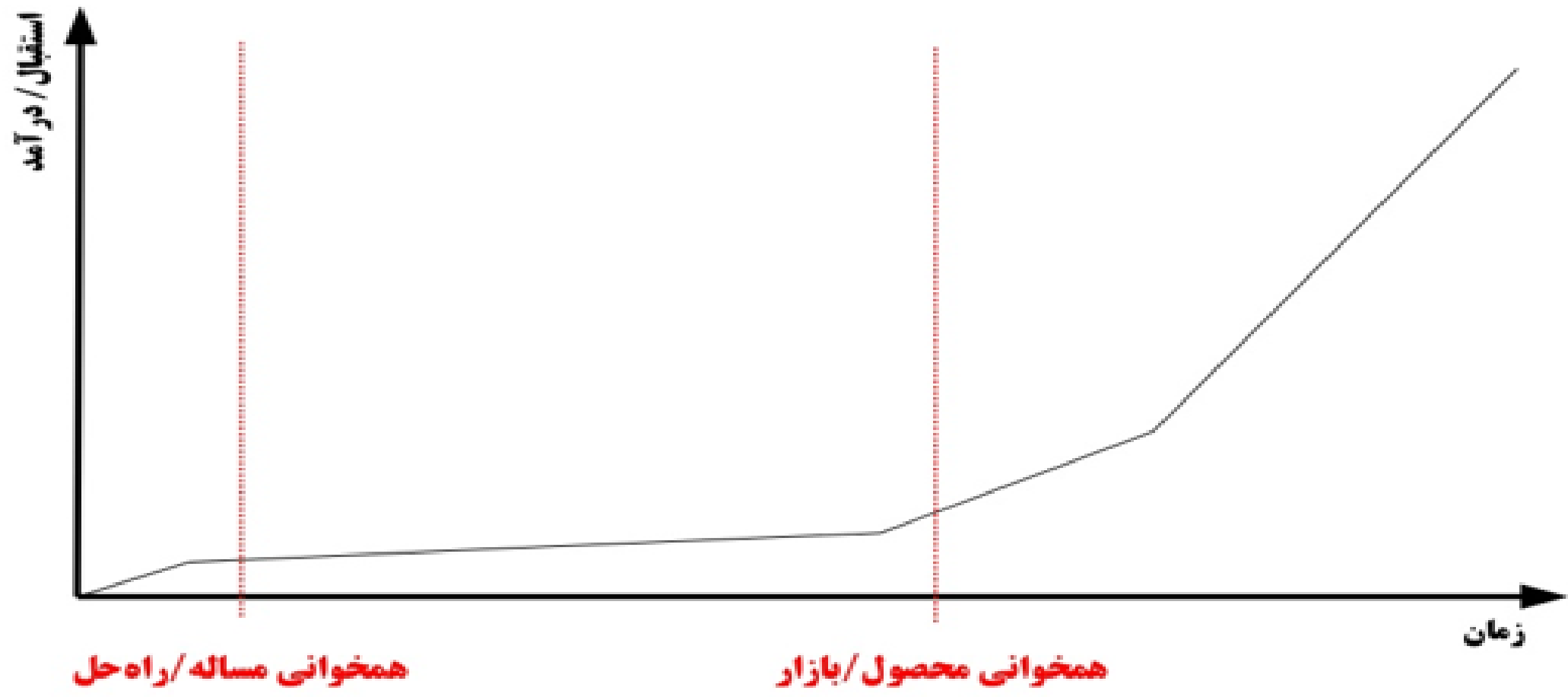
عدم قطعیت \ تغییر \ چرخشها

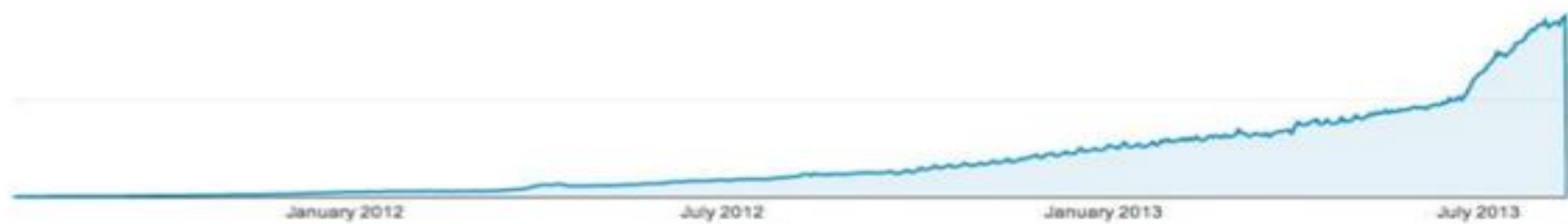
گسترش

همخوانی محصول / بازار

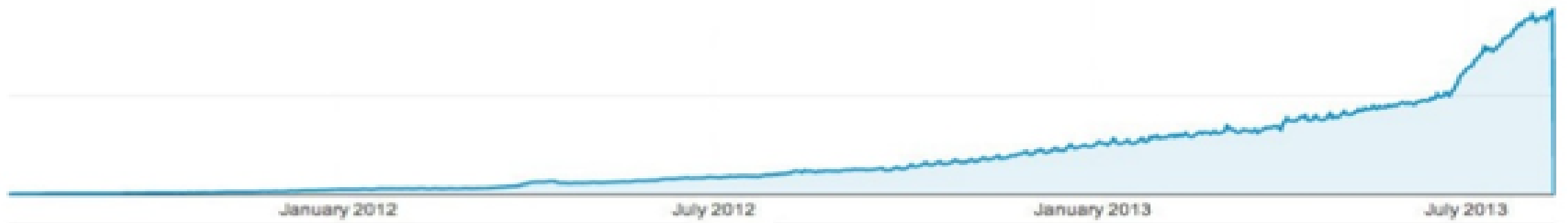
همخوانی مساله / راه حل

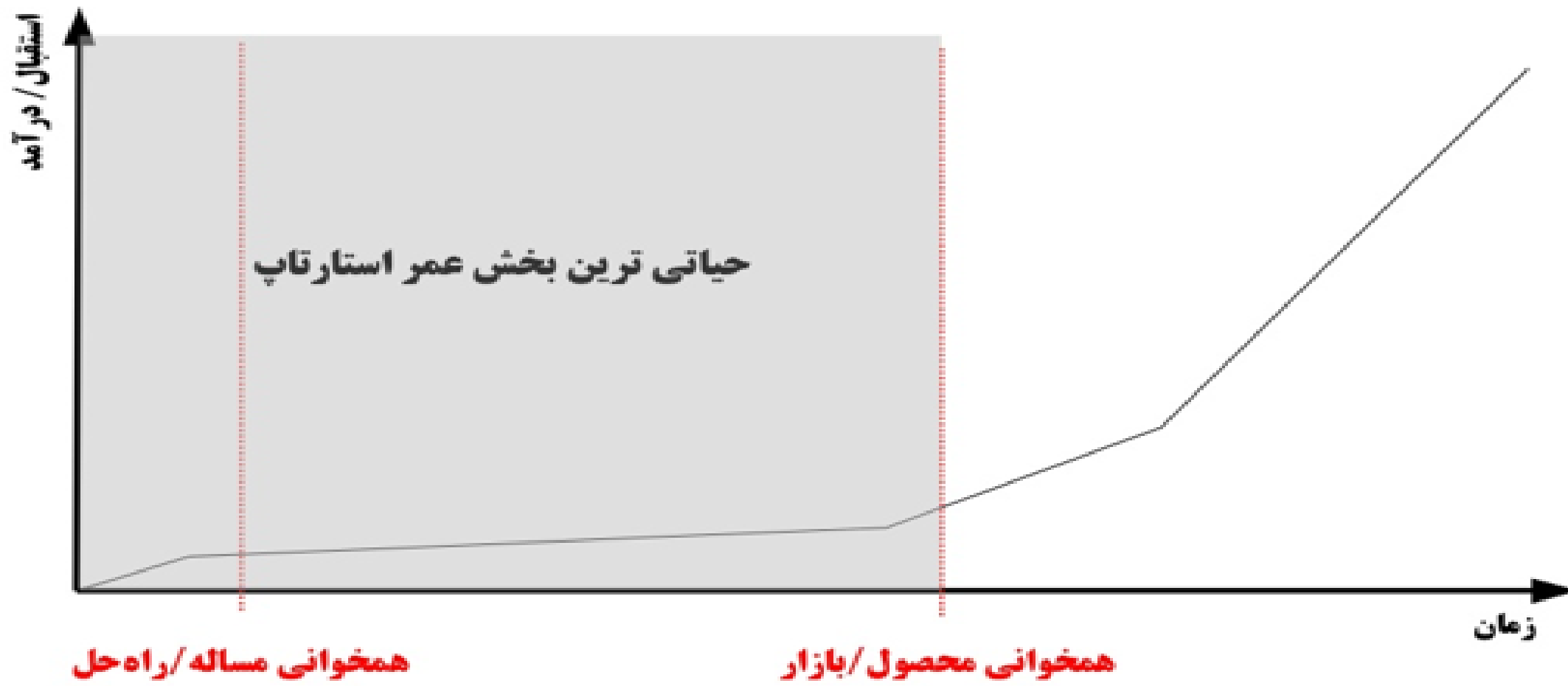


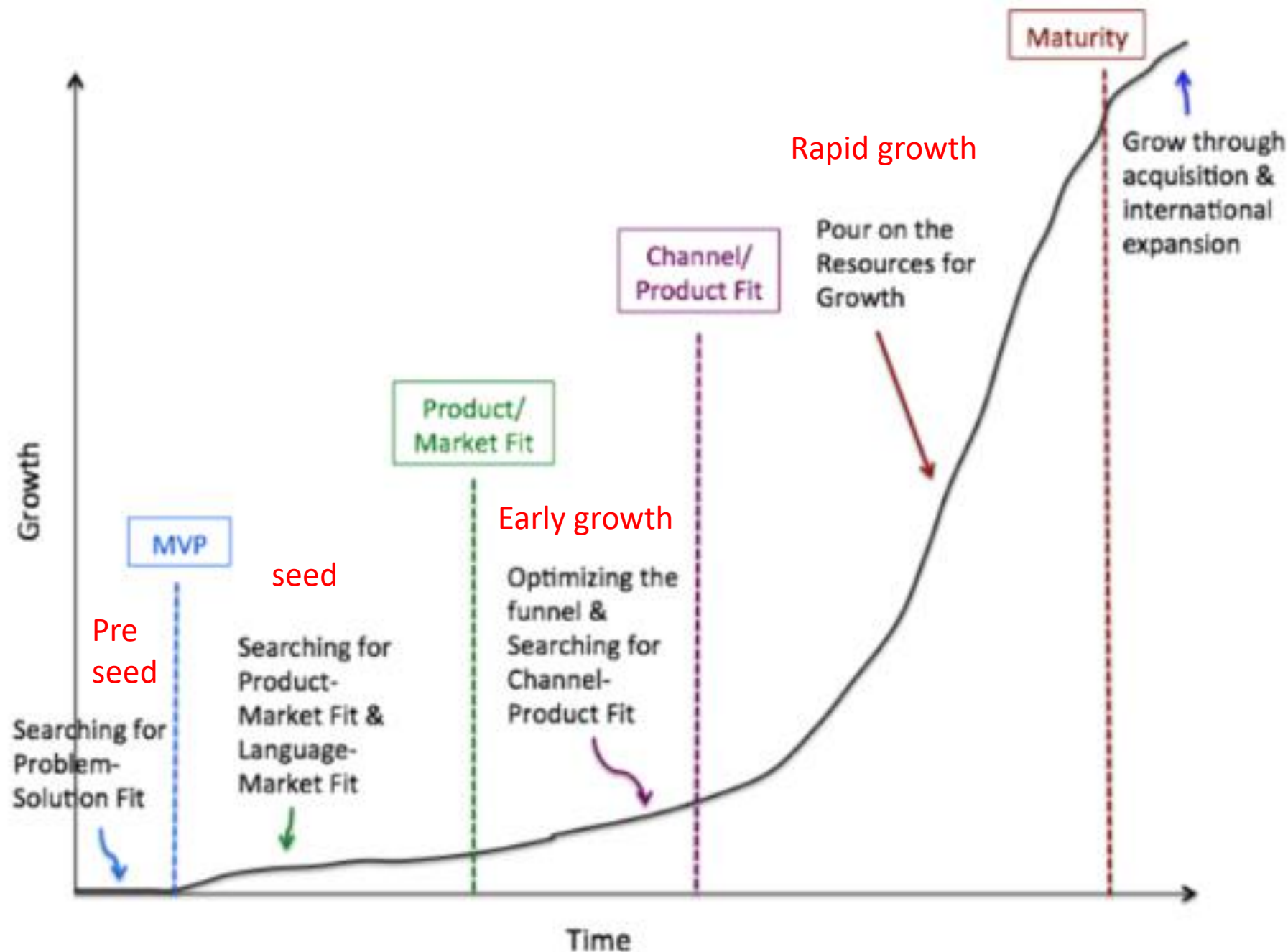




کافه بازار

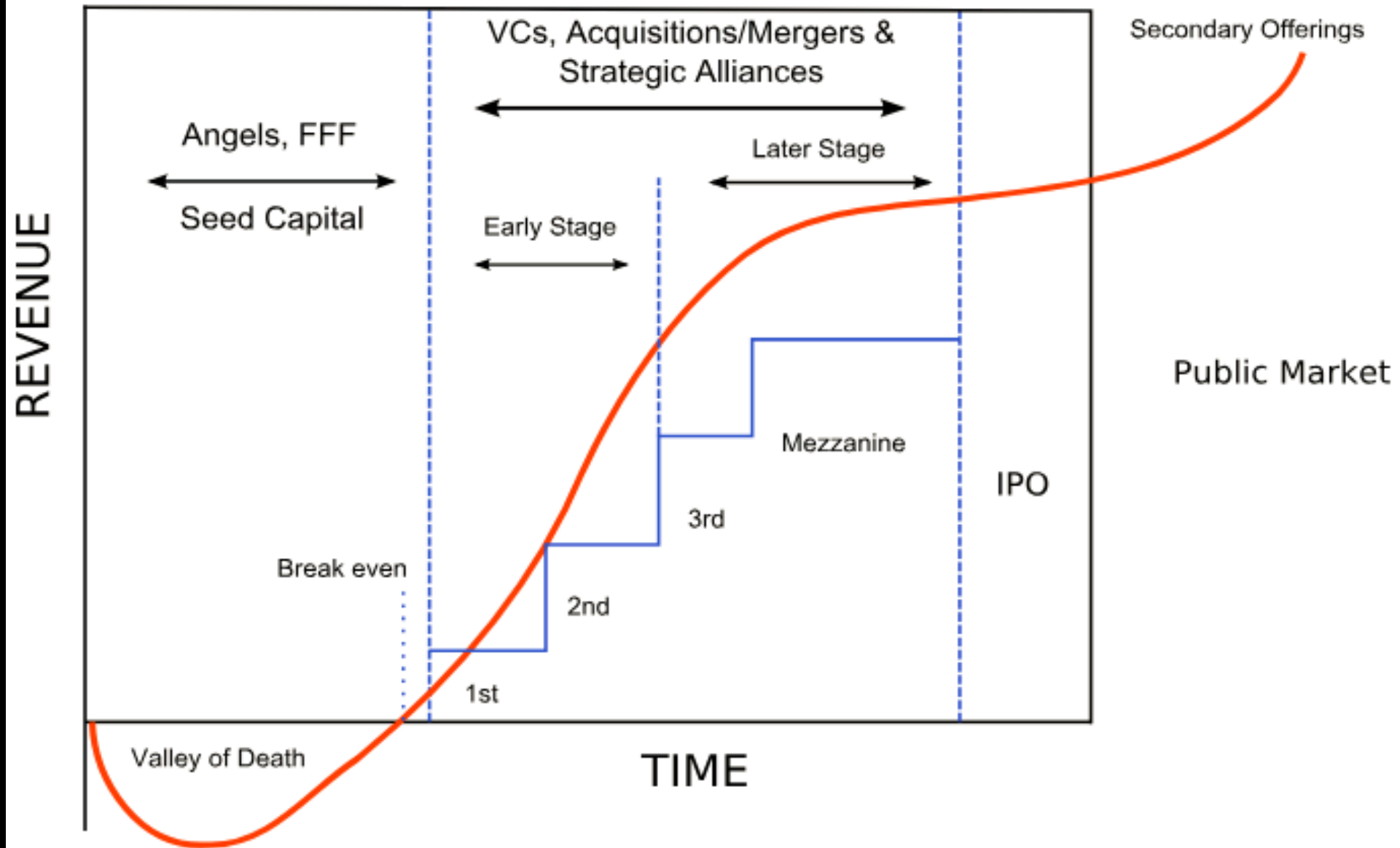






The 5 Phases of The Startup Growth Lifecycle

Startup Financing Cycle





DON'T
LET THE GROUP
ESCAPE
EASILY..

ask
QUESTION :)





mehrank23



mehrankarami88@gmail.com

Thank you!



Call Me

09133288159

