

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

پگاه حسنی
مدیرعامل
بنیان دهنده آرزوپرداز دانش ورز پارس
۰۹۳۳۸۳۶۹۸۴۸

بهزاد صادقی
رئیس هیات مدیره
بنیان دهنده آرزوپرداز دانش ورز پارس
۰۹۱۲۰۷۲۵۷۱۴

با همکاری پارک علم و فناوری گلستان و شتابدهنده پیشگامان کویر یزد

بنیان دهنده آرزوپرداز

بزرگترین دغدغه واحدهای فناور؟

• فروش:

«به من کمک کنید بفروشم»

• حمایت:

«به من کمک کنید تسهیلات بگیرم»

• عملا:

«پول. من پول نیاز دارم.»

تولید ثروت



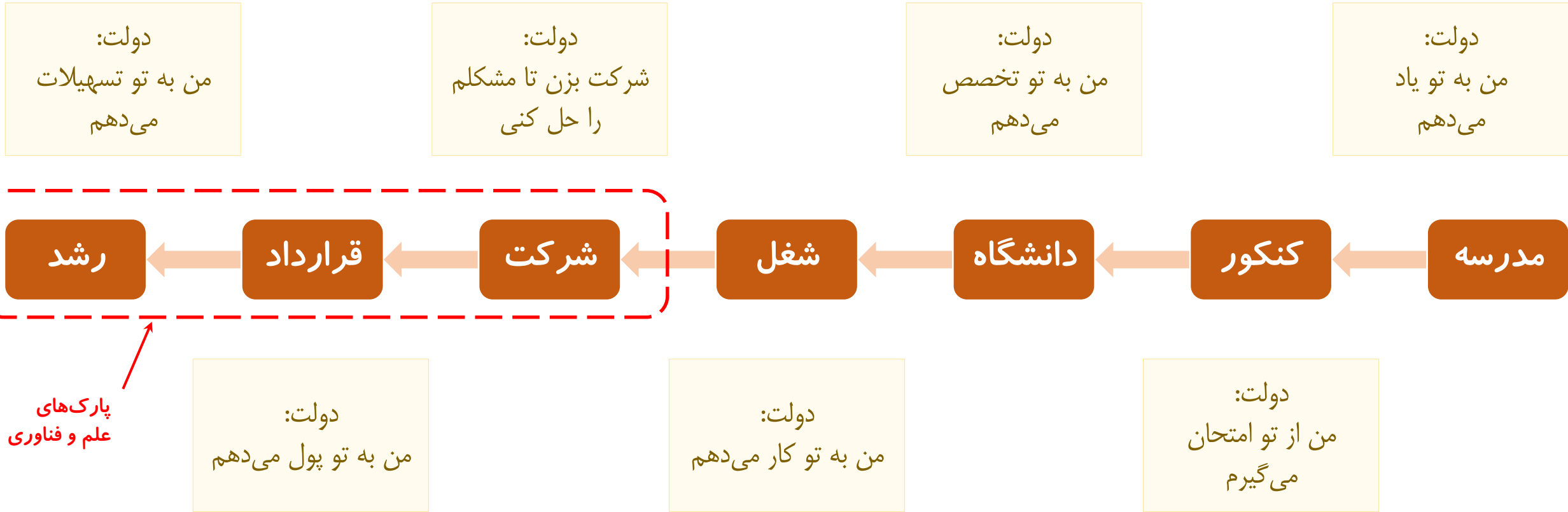
پول، نقدینگی و سرمایه

- پول: اکسیژن مصرفی مورد نیاز بدنه شرکت برای ادامه زندگی
- نقدینگی: توان اکسیژن رسانی به اندام مختلف در هنگام نیاز آنها
- سرمایه: مکانیزم تضمین توان اکسیژن رسانی مستمر در درازمدت



چرا نقش پارک‌های علم و فناوری در حال تغییر است؟

مسیر سنتی رشد اقتصادی متخصصین و نخبگان دانشگاهی در ایران



ثروت توسط دولت در جامعه توزیع می‌شود

بنیان‌دهنده آرزوپرداز

چرا نقش پارک‌های علم و فناوری در حال تغییر است؟

مسیر امروزی رشد اقتصادی متخصصین و نخبگان دانشگاهی در ایران

مگر اینکه بتونی
ارزش خلق کنی

هر چی هم داری
ازت می‌گیرم

بازار:
من به تو هیچی
نمی‌دهم

بازار

رشد

شرکت

ثروت توسط جامعه تولید می‌شود

مرگ

بنیان‌دهنده آرزوپرداز

سه روش اصلی تامین نقدینگی برای شرکتهای نوپا

• فروش:

دراز مدت و نیازمند سرمایه گذاری

• تسهیلات:

خطرناک به خاطر شرایط بازپرداخت

• جذب سرمایه:

مرسوم در دنیا ولی ناشناخته برای اکثر واحدهای فناور



هر گِردی گردو نیست

- سرمایه‌دار: آدم پولدار
- سرمایه‌گذار: کسی که پولش را سرمایه‌گذاری می‌کند تا پول بیشتری به دست آورد
- شرکت سرمایه‌گذاری: شرکتی که پول آدم‌های سرمایه‌گذار را برای آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند
- صندوق سرمایه‌گذاری: یک شرکت سرمایه‌گذاری مقدار مشخصی پول را از یک سری سرمایه‌گذار جذب می‌کند تا برای مدتی مشخص در یک سری حوزه‌های خاص سرمایه‌گذاری کند
- صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر: یک صندوق سرمایه‌گذاری که برای سرمایه‌گذاری تخصصی روی شرکت‌های نوپای فناوری و دانش‌بنیان تاسیس شده است

صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطر پذیر

- تضمین بازگشت سرمایه: نمی‌خواهند
- سهم از درآمد شرکت: برداشت نمی‌کنند
- سهم از سود شرکت: برداشت نمی‌کنند
- تصمیمات شرکت: دخالت نمی‌کنند
- ریسک شرکت: سهام می‌شوند
- سهام شرکت: می‌خرند، نگه می‌دارند تا سرانجام بفروشند («خروج»)

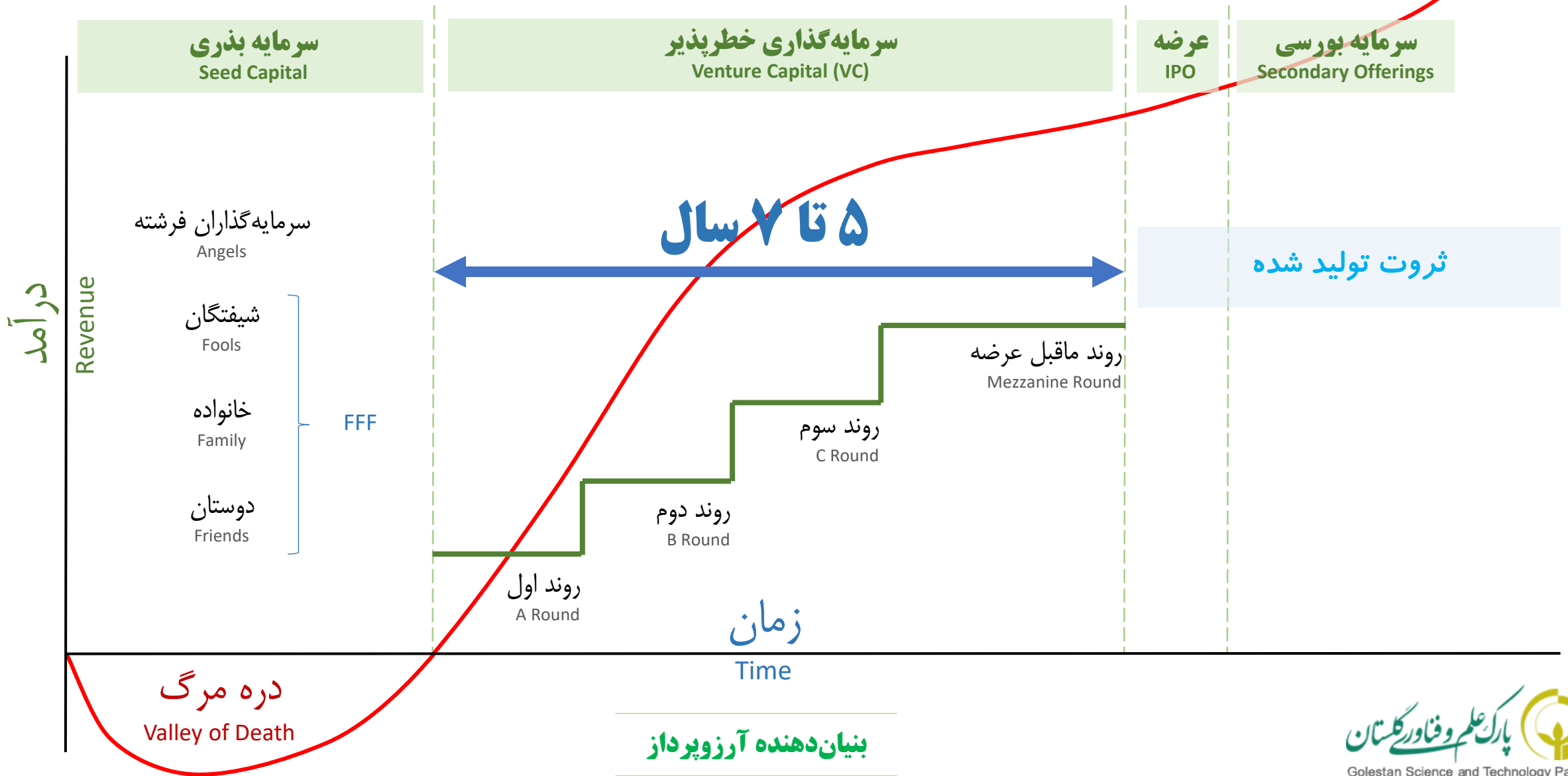


بازار سرمایه

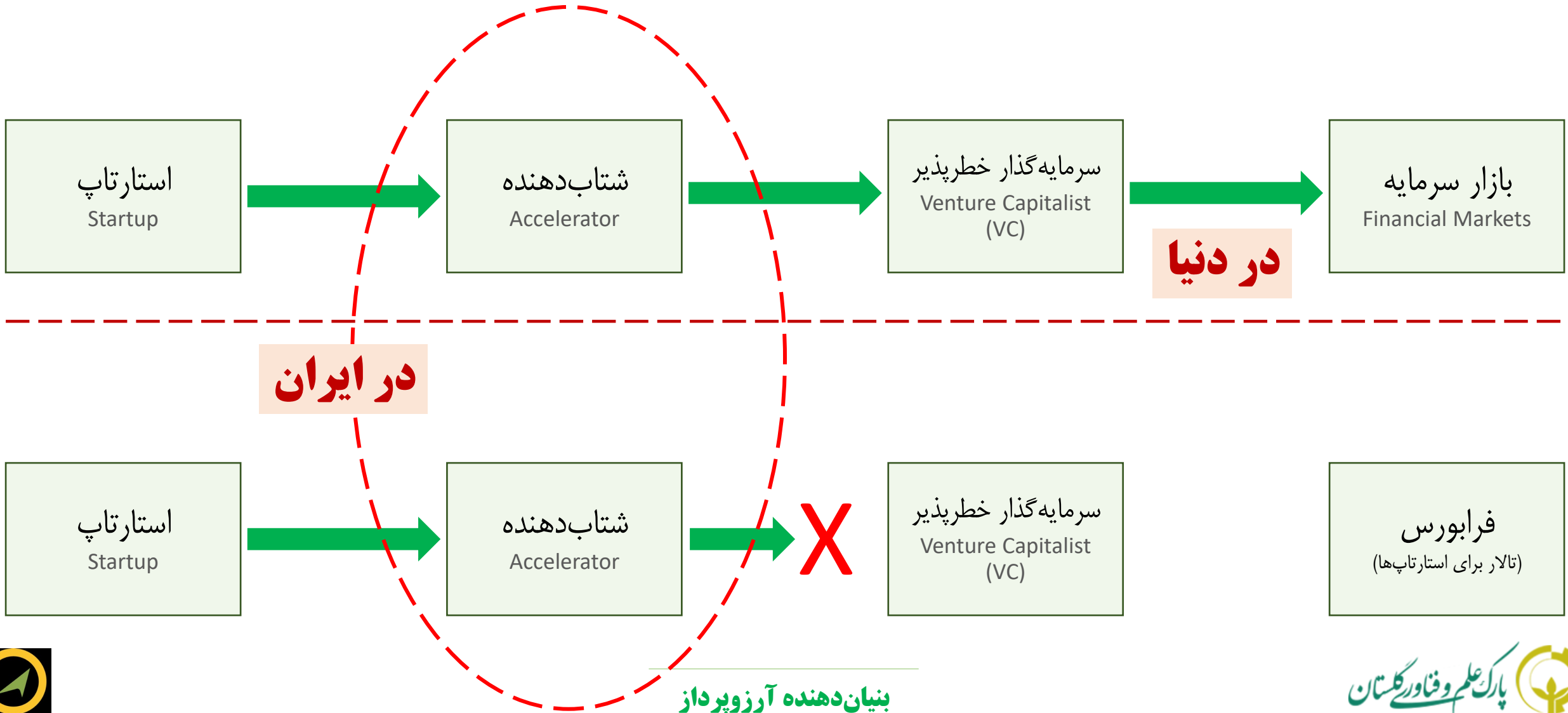
- مهم‌ترین محصول شرکت: سهام شرکت
- بنیان‌گذاران: شرکت تولید می‌کنند تا شرکت بفروشند
- فروش سهام شرکت: آسان نیست
- خریداران در بازار سرمایه: بانک‌ها، بیمه‌ها، صندوق‌های بازنشستگی
- خروج از نوع اول: فروش شرکت به شرکت‌های بزرگ‌تر
- خروج از نوع دوم: ورود به بورس



روند سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های موفق



جریان جذب سرمایه در اکوسیستم‌های نوآوری



دلایل شکست شتابدهنده‌ها در ایران

• مدل کسب‌وکار: برداشت اشتباه از مدل کسب‌وکار شتابدهنده‌ها در دنیا

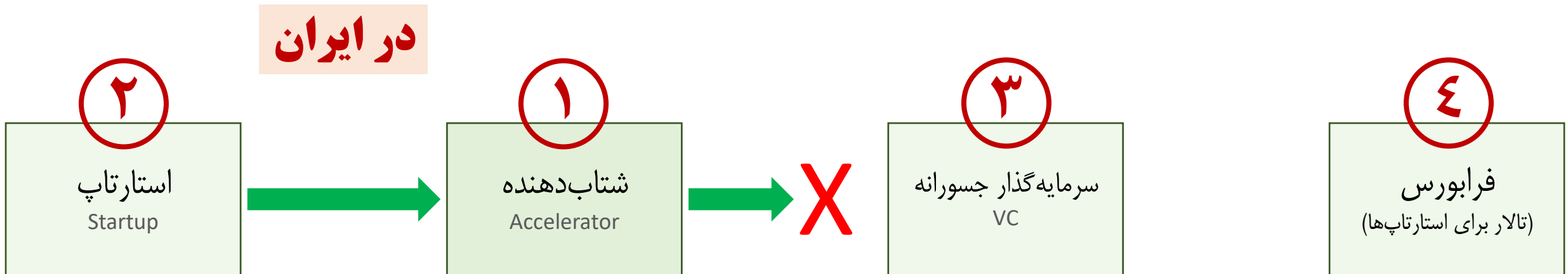
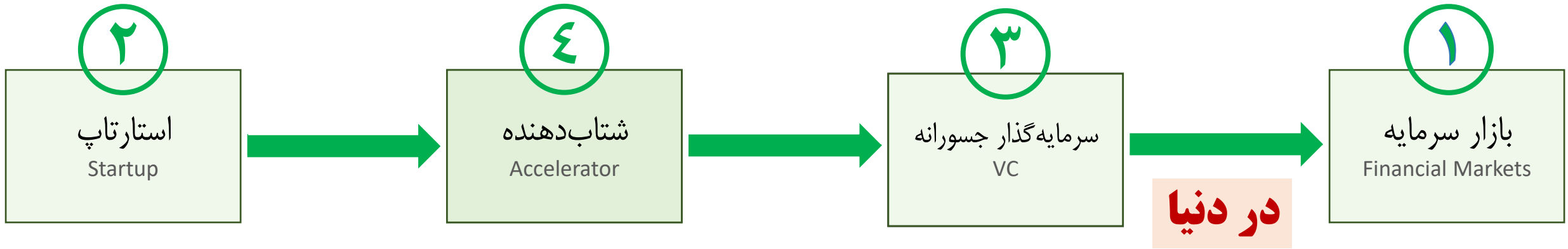
• هدف‌گذاری: سرعت به جای کیفیت محصول

• مخاطبین: عدم درک تفاوت بنیان‌گذاران جوان ایرانی و خارجی

• توانمندسازی: تمرکز روی انتقال «دانش» به جای شکل‌گیری «بینش»



تاریخچه ظهور بازیگران اکوسیستم



داده، دانش و بینش

- داده: اطلاعاتی که ما دریافت می‌کنیم.
- دانش: فهمی که به خاطر داده‌های دریافت شده در ذهن ما شکل می‌گیرد. ما نسبت به دانش شکل گرفته خود آگاه هستیم.
- بینش: فرآیند ذهنی که تعیین می‌کند ذهن ما چگونه به داده‌هایی که دریافت می‌کند معنی می‌دهد و آن‌ها را تبدیل به فهم می‌کند. ما نسبت به این فرآیند آگاه نیستیم.

فرآیند توانمندسازی کسب و کاری

انتقال دانش به مخاطب

پیشنهاد راه‌حل‌های کسب و کاری به مخاطب

کمک به مخاطب برای رسیدن به پاسخ‌های مناسب

کمک به مخاطب برای رسیدن به **سوال‌های مناسب**

• مدرس:

• مشاور:

• منتور:

• مربی:



برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۱)

- چون من نخبه هستم، دولت باید از کسب‌وکار من حمایت کند
- چون من (دانشمند، باهوش، شاگرد اول...) هستم، باید از من بخرند
- اشتباه کردن بد است و من نباید شکست بخورم
- ابهام بد است. هر چیزی جواب یا فرمول مشخصی دارد.
- در دنیای کسب و کار، نمی‌شود و نباید همیشه و در همه زمینه‌ها، صداقت محض داشت.

برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۲)

- برای فروش، باید بلد بود افراد را متقاعد کرد. مهارت فروش یعنی مهارت تبدیل «نه» مشتری به «آری».
- رضایت مشتری یعنی اینکه مشتری خوشحال باشد. پس برای کسب رضایت، شرکت باید یاد بگیرد چگونه احساسات افراد را مدیریت کند.
- نحوه ارائه داشته‌های کسب و کاری خیلی مهم‌تر از خود آن داشته‌ها است. باید یاد گرفت چگونه آن چیزی را که وجود دارد ارائه کرد تا مخاطبین با تصمیمات یا خواسته‌های شرکت همراه شوند.

برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۳)

- در تیم‌های خوب و کارآمد، اعضای تیم منافع تیم را جلوتر از منافع خود قرار می‌دهند.
- در تیم‌های خوب و کارآمد، افراد با هم دوست و هم‌دل هستند.
- لازم است مشکلات و تهدیدات کسب و کاری را طوری با نیروها مطرح کرد که آن‌ها نگران نشوند یا انگیزه خود را از دست ندهند.
- هر مساله، مشکل یا تصمیم کسب و کاری را می‌توان به صورت خلاصه و در چند جمله برای همه بیان کرد. باید از بحث‌ها و متن‌های طولانی اجتناب کرد و همه تعاملات را به صورت مختصر و مفید انجام داد.

برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۴)

- اگر یک مدیر بتواند یک مساله را به صورت شفاف بیان کند، همه مخاطبین آن مساله را همان طور که مدیر مد نظر داشت درک خواهند کرد.
- رعایت دموکراسی در فرآیند تصمیم‌گیری کسب و کاری مهم است. در تصمیمات مهم شرکت، همه باید حق رای داشته باشند.
- مدیر نباید نیروهای خویش را قضاوت کند یا بین آنها فرق بگذارد.
- سرعت عمل بالا، مهم‌ترین فاکتور در موفقیت کسب و کارهای نوپا است.
- توجه به کیفیت کارها، سرعت عمل شرکت را پایین می‌آورد.



برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۵)

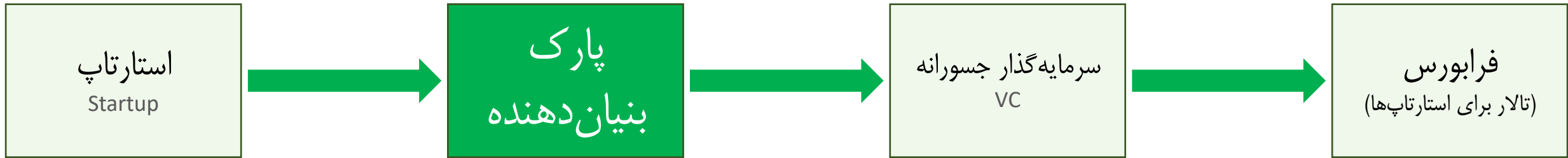
- هر چقدر تعداد قابلیت‌ها و feature های یک محصول بیشتر باشد، کیفیت آن محصول بهتر است.
- مهم‌ترین جنبه یک کسب و کار دانش بنیان، توان آن شرکت در تولید فناوری است. مسائل کسب و کاری، مسائل جانبی‌ای هستند که در مقایسه با تولید فناوری، پیش پا افتاده و ساده هستند.
- اصل کار، «فناوری» است، تبدیل فناوری به یک «محصول» ساده است.
- شرکت نیاز مشتریان خویش را بهتر از خود آن مشتریان تشخیص می‌دهد. خیلی وقت‌ها مشتریان حتی آگاه نیستند که یک نیاز خاص را دارند.



برخی از باورهای بینشی بسیاری از بنیان‌گذاران جوان ایرانی (۶)

- هیچ وقت، هیچ چیزی از شرکت در جلسات سازمانی در نمی‌آید، بنابراین مهم نیست سر وقت در آن‌ها حضور پیدا کرد، به صحبت دیگران گوش کرد، یا از دستور جلسه پیروی کرد.
- مهم این نیست که ما چه می‌گوییم، مهم آن است که چه کار می‌کنیم. حرف مفت است و هیچ ارزشی ندارد. پس ما می‌توانیم برای حل مسائل جاری خود، هر چیزی که لازم است را الان بگوییم و هر قولی که لازم است را الان بدهیم و بعداً کار درست را انجام دهیم.

مدل پارک بنیان دهنده



تفاوت شتابدهنده‌ها با بنیان‌دهنده‌ها

پارک
بنیان‌دهنده

شتاب‌دهنده
Accelerator

رشد استارت‌آپ

فروش سهام استارت‌آپ

دغدغه

۳ تا ۵ سال

۳ تا ۹ ماه

دوره خدمات به استارت‌آپ

شکل‌گیری بینش کسب‌وکاری

انتقال دانش کسب‌وکاری

هدف توانمندسازی

مربی‌گری

آموزش

رویکرد توانمندسازی

پارک و جامعه پارک

منتورهای برون‌سپاری شده

مسئول توانمندسازی

بنیان‌دهنده آرزوپرداز

با تشکر فراوان

بهزاد صادقی

رئیس هیات مدیره

بنیان دهنده آرزوپرداز دانش ورز پارس

۰۹۱۲۰۷۲۵۷۱۴

پگاه حسنی

مدیرعامل

بنیان دهنده آرزوپرداز دانش ورز پارس

۰۹۳۳۸۳۶۹۸۴۸

با همکاری پارک علم و فناوری گلستان و شتابدهنده پیشگامان کویر یزد

بنیان دهنده آرزوپرداز

