

آشنایی با اکوسیستم کارآفرینی

سید ایمان شریعتی

رویداد ملی مهارت پلاس

دانشگاه فنی حرفه ای استان خراسان رضوی

آذر ماه ۱۴۰۲



معرفی :



سید ایمان شریعتی

- دکتر رشته مهندسی مکانیک بیوسیستم (گرایش طراحی ماشین)، دانشگاه فردوسی مشهد
- مدیر توسعه کسب و کار پارک علم و فناوری خراسان رضوی ۱۳۹۹-تاکنون
- مدیر مراکز رشد فناوری پارک علم و فناوری خراسان رضوی ۱۳۹۶-۱۳۹۹
- مدیر مرکز رشد فناوری نیشابور، پارک علم و فناوری خراسان رضوی ۱۳۸۸-۱۳۹۶
- مدرس دانشگاه (۱۴سال)
- مجری و داور رویدادهای کارآفرینی (۱۰ سال)

سرفصل

1. اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی چیست؟
2. اجزای مهم اکوسیستم کارآفرینی
3. استارتاپ ها چگونه در این اکوسیستم متولد می شوند؟
4. ظرفیت های تسهیل کننده برای ایجاد و توسعه کسب و کار مبتنی بر فناوری در این اکوسیستم چیست؟
5. آشنایی با استارتاپ های موفق

اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی چیست؟



ابعاد اکوسیستم کارآفرینی

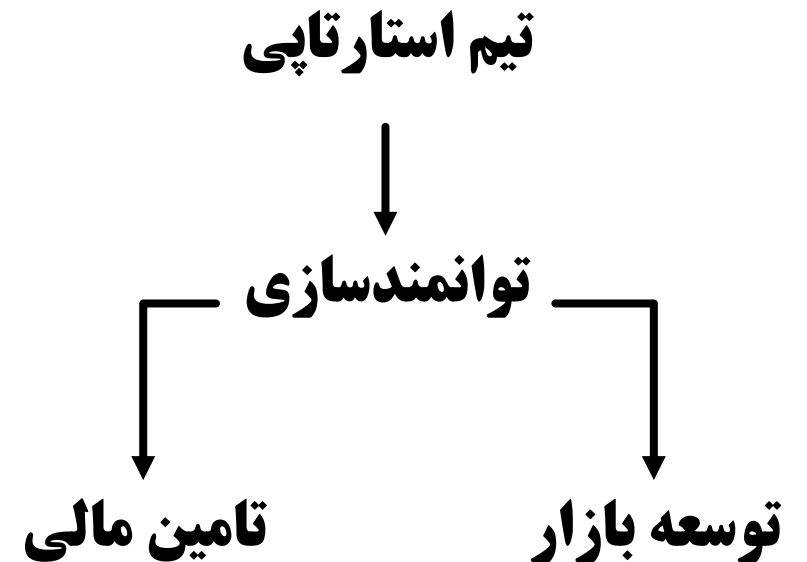
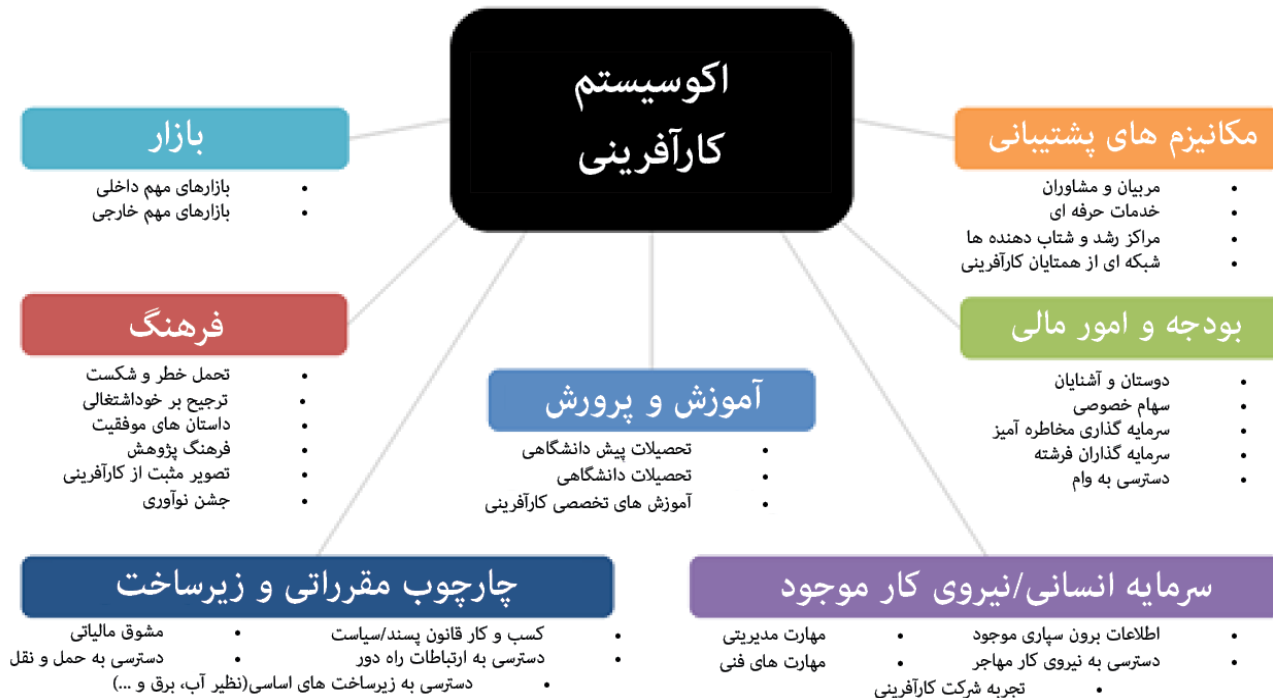
تعریف اکوسیستم کارآفرینی:

به مجموعه افراد، سازمانها، روشها، قوانین، رویدادها و ... در یک محدوده جغرافیایی گفته می شود که بر فعالیتهای کارآفرینی (و نه اشتغالزایی) در آن منطقه، اثر می گذارد.

اجزای مهم اکوسیستم کارآفرینی

اجزای یک اکوسیستم کارآفرینی

وجود یا عدم وجود این هفت مولفه ممکن است توانایی شرکت شما را برای رشد در راهی پایدار و مداوم در ۳ تا ۵ سال آینده تحت تاثیر قرار دهد.



اجزای مهم اکوسیستم کارآفرینی

توانمندسازی تیم های استارتاپی

توسعه بازار نوآوری و فناوری

تامین مالی نوآوری و فناوری

پارک های علم و فناوری

شتاب دهنده های کسب و کار

مراکز رشد فناوری

مراکز نوآوری

مراکز رشد کسب و کار

فضاهای کار اشتراکی

فرآیند کارآفرینی

مهمترین اجزای فرآیند کارآفرینی عبارتند از :

فردی تصمیم آگاهانه می گیرد تا کار جدیدی را آغاز کند

کارآفرین

فرصتهای بازار شناسایی و مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرد

فرصت

کارآفرین تصمیم می گیرد به طور فردی یا تضامنی یا شرکت سهامی کار را آغاز کند

ساختار

منابع مورد شناسایی قرار می گیرد و حمایت سرمایه گذاران جلب می شود

منابع

هدفهای کلی کار استراتژی ها و برنامه های تفصیلی اجرا و معین می شود

استراتژی

تامین مالی فناوری

سرمایه گذاران خطرپذیر

سرمایه گذاران خصوصی

سیستم بانکداری

صندوق های تامین مالی (تسهیلات / سرمایه گذاری)

تامین مالی از بازار سرمایه

فرشتگان کسب و کار

نهادهای و دستگاه های حمایتی از اکوسیستم فناوری

توسعه بازار فناوری

توسعه بازار خارجی

توسعه بازار داخلی

بطور کلی یک طرح یا ایده مناسب، جهت توسعه بازار و تجاری سازی باید حداقل دارای سه ویژگی اصلی باشد:

- ✓ بازار تقاضای معین و قابل قبول داشته باشد.
- ✓ از نظر علمی و فنی در مقیاس صنعتی امکان پذیر باشد.
- ✓ از نظر اقتصادی دارای جذابیت کافی برای سرمایه گذاری باشد.

رسانه های استارتاپی

اصفهان پلاس
رسانه جامعه کارآفرینی اصفهان

EC@MOTIVE

شروت آفرینی
SERVAT AFARINI MAGAZINE



تستین
STARTUPMAG
اولین هفته نامه اختصاصی استارت آپ ها

TECHRASA فارسی
رسانه تکنولوژی و استارتاپی ایران



طراحی آینده شغلی

Assessing Interest and Abilities in Choosing a Career



تعریف موقعیت در وضعیت موجود



استعداد و علاقه
توانمندی های شخصی
ویژگی های شخصیتی
و

ظرفیت های اجتماعی ، اقتصادی و ...
موجود در خانواده و جامعه پیرامون

مراحل مختلف راه‌اندازی یک استارت‌آپ

۱



استارت‌آپ‌ها معمولاً با یک پرسش شروع می‌شوند.

مثلاً، «فرستادن پول برای خانواده‌ام در یک کشور دیگر، چقدر هزینه دارد؟»

شاید درآمد بسیاری به دست آورید و این حوزه را ترک کنید، شاید سالها تلاش کنید و هر بار با شکست مواجه شوید. هزار احتمال دیگر هم وجود دارد که امکان دارد برای شما و استارت‌آپ شما رخ دهد. در هر حال، بدانید کاری کرده‌اید که اکثر مردم آن را درک نخواهند کرد. اگر کمی شانس بیاورید، انرژی لازم برای انجام دادن دوباره آن را به دست می‌آورید.

اگر به این نقطه برسید، کار اصلی شما شروع می‌شود.



این روند را تا چند سال ادامه می‌دهید و در هر مرحله، استارت‌آپ خود را بزرگ‌تر می‌کنید.



ویسنت علمی - تحلیلی کسب و کارهای نوین

۲

اگر در یک شرکت پرداخت پول یا بانک کار می‌کنید، حتماً متوجه بزرگ بودن بازار این پرسش می‌شوید. خصوصاً که روند کاری موجود، برای شما آزاردهنده است. با کمی آشنایی قبلی و مشورت با چند دوست، شما یک

ایده دارید.



۳

دوستان شما عاشق ایده هستند. اما تنها یک راه وجود دارد که مطمئن شویم ایده به تجارت تبدیل می‌شود. باید آن را در بازار

آزمایش کرد.



۸

نتیجه می‌دهد؟

بعد از جذب سرمایه، باید محصول خود را در بازار بسنجید، آن را بفروشید و اگر ارزش پیدا کرد تبلیغش کنید.



بعد از ده هفته می‌توان در جلسات جذب سرمایه شرکت کرد و ایده خود را ارائه داد. هنوز هم سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ شما خطراتی دارد. اینجاست که سرمایه‌گذار خطرپذیر وارد می‌شود. اگر به دنبال موفقیت هستید باید در این زمان

پیگیر باشید

و قدر فرصت‌ها را بدانید.



۴

راه‌اندازی استارت‌آپ به تنهایی کار دشواری است. شما به تیم

احتیاج دارید.



در کوچکترین گروه ممکن، یک فرد برای مشتریان و آزمایش بازار لازم است و یکی هم برای تولید و آزمایش محصول.

اگر تا کنون انجامش نداده‌اید، اکنون دیگر وقت آن رسیده که از کار خود بیرون بیایید و وارد دنیای بزرگ و ترسناک تجارت شوید و

خطر را به جان بخرید.

۵

۶

در این مرحله احتمالاً به کمی بودجه احتیاج دارید.



می‌توانید از سرمایه‌بذری و فضای کار اشتراکی استفاده کنید و از همه مهم‌تر:

تجربه مربیان

۷

هنوز از درآمد یا بودجه‌های بزرگ خبری نیست. شما تنها دو یا سه هم‌بنیان‌گذار هستید که برای معرفی محصول خود در بازار به زمان نیاز دارید. شما به سرمایه‌گذاران فرشته یا شتاب‌دهنده‌ها احتیاج دارید.

Business Model ?

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:



طبق تعریف آقای استروالدر؛

مدل کسب و کار ابزاری مفهومی که شامل مجموعه‌ای از عناصر و ارتباط آن‌ها بوده و منطق شرکت جهت درآمدزایی را نشان می‌دهد.

چه ارزش‌هایی را به مشتریان ارائه می‌کنیم؟
چگونه به مشتریان دسترسی داریم؟

Business Plan ?



1. معرفی
2. خلاصه مدیریتی
3. تحلیل صنعت
4. شرح فعالیت کارآفرینانه
5. طرح تولید
6. طرح بازاریابی
7. طرح سازمانی
8. ارزیابی ریسک
9. طرح مالی
10. ضمیمه

طرح کسب و کار، نوشته‌ای توصیفی و جامع در مورد کسب و کار یک موسسه یا یک کارآفرین است. این طرح حاوی بررسی‌های دقیقی در خصوص تولیدات یا خدمات یک شرکت، بازار و مشتریان، رقبا، منابع انسانی، منابع تامین مالی، تکنولوژی و ابعاد فنی محصول یا خدمات و ... است.

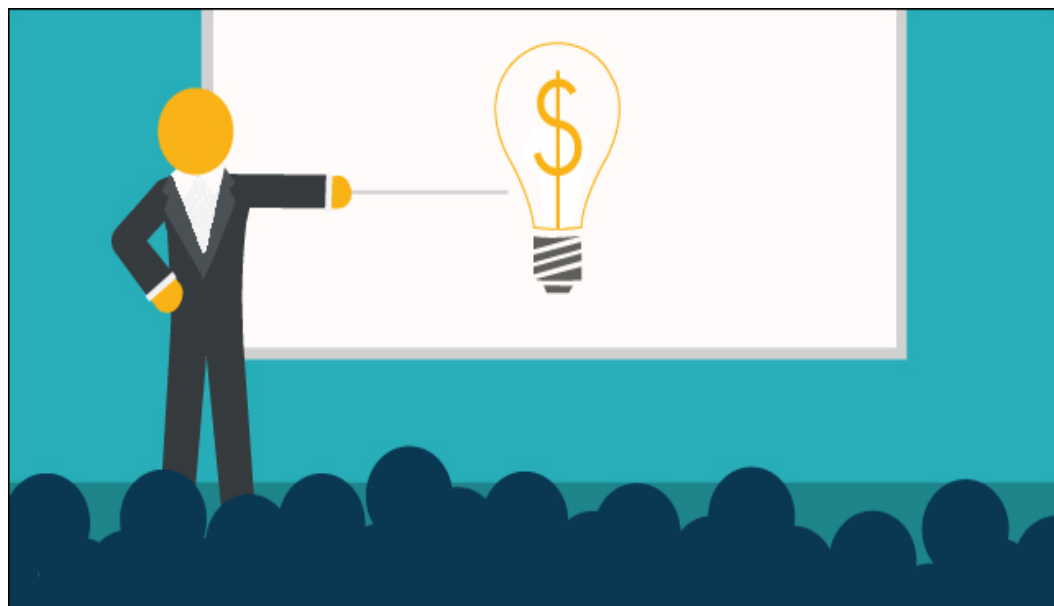
ظرفیت های تسهیل کننده برای
ایجاد و توسعه کسب و کار
مبتنی بر فناوری

- دانشگاه نسل سوم یا دانشگاه کارآفرین
- مراکز رشد و پارک های علم و فناوری
- شرکت ها و موسسات دانش بنیان

دانشگاه کارآفرین (دانشگاه نسل سوم)

دانشگاه ها را می توان، بر اساس رویکرد ها و ساختار های اجرائی به گروه تقسیم نمود :

نسل اول (آموزش محور)، نسل دوم (پژوهش محور) و نسل سوم یا پیشرو (نوآور و کارآفرین)



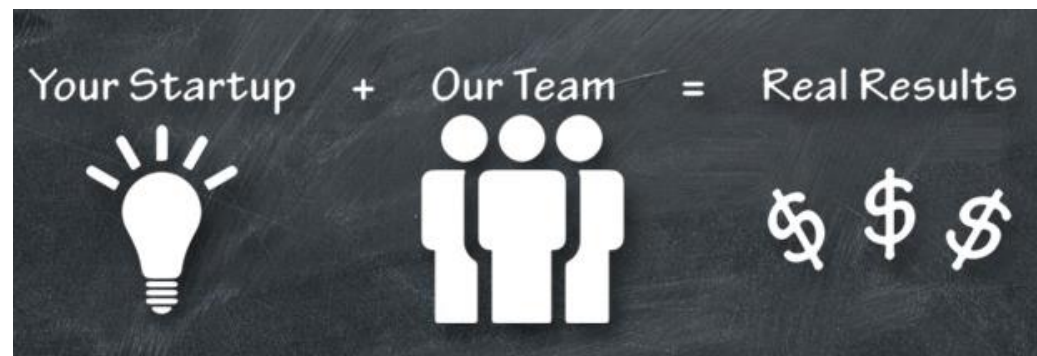
• دانشگاه کارآفرین

یونسکو در چشم انداز جهانی آموزش عالی برای قرن ۲۱، دانشگاه های نوین را اینگونه توصیف کرده است: جایگاهی که در آن، مهارت های کارآفرینی در آموزش عالی به منظور تسهیل قابلیت های فارغ التحصیلان جهت تبدیل شدن به کارآفرینان ، توسعه می یابد. این دانشگاه فارغ التحصیلانی را به جامعه ارائه می دهد که دانش را در کنار پژوهش های کاربردی به خدمت گرفته و با نوآوری، کار می آفرینند.

Science & Technology Park

معرفی پارک علم و فناوری

پارک علم و فناوری سازمانی است که با مدیریت متخصصان حرفه‌ای ایجاد انگیزش و مدیریت جریان دانش و فناوری در میان دانشگاهها، مراکز پژوهش و توسعه، شرکتهای خصوصی و بازار، را ایجاد و رشد شرکتهای متکی بر نوآوری و دانش را از طریق **مراکز رشد** و **فرآیندهای زایشی** تسهیل می‌نماید. پارکهای علمی همچنین خدماتی با ارزش افزوده بالا و فضاهای کاری و تأسیسات مناسب و کیفی به مؤسسات مستقر در پارک ارائه می‌نمایند.



به صورت خلاصه آنچه دانشجویان و فارغ التحصیلان نیاز خواهند داشت :

- انگیزه و امید به آینده
- برنامه ریزی هوشمندانه و استراتژیک برای آینده کاری
- حرکت جدی و مستمر در مسیر برنامه

کارآفرین آینده را پیش بینی نمی کند ، آینده را می سازد .

با تشکر و سپاس از توجه شما