

رویداد شتاب – ایده‌شو صنعت هتل‌داری و میهمان‌داری استارت‌آپ و خلق ایده کسب و کار

کتایون سپهری

مشاور حوزه کارآفرینی نوپا
مدیر شتاب‌دهنده‌ی منش

 catayounsepehri

 katayounsepehri

 @catsep

 0912 2099838



فهرست مطالب



1. استارت‌آپ چیست

2. خلق ایده کسب و کار

3. اعتبارسنجی ایده

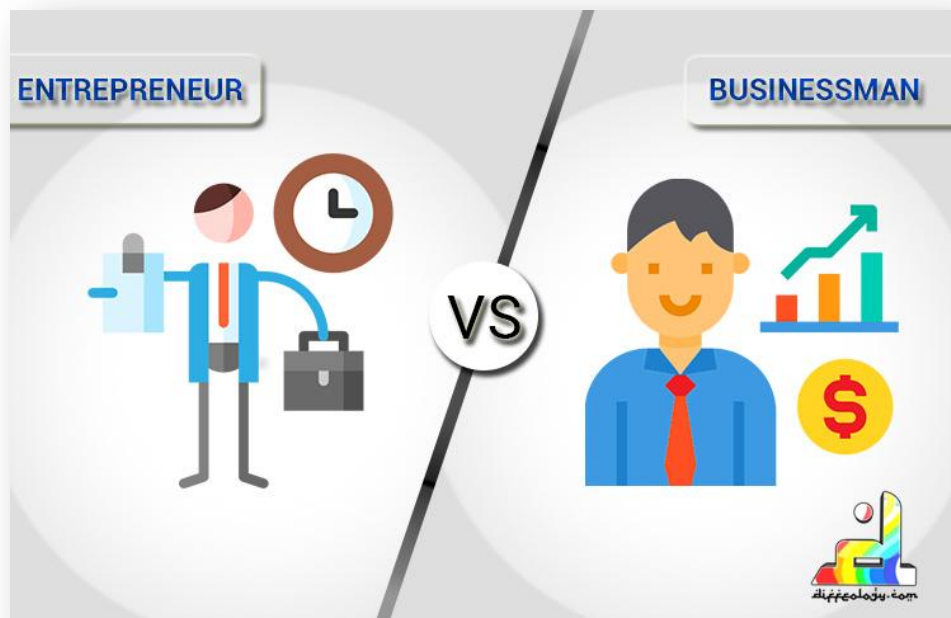
4. ساخت مدل کسب و کار

با شنیدن واژه زیر اولین مفهومی که به ذهن شما
می‌آید چیست؟

“گارآفرینی”



- به نظر شما
- تفاوت میان کسب و کار و کارآفرینی
- چیست؟



• کار آفرینی

• در گردشگری

• چگونه تعریف می شود؟





□ روایت دوم: نسل‌های گردشگری



• نسل اول:

گردشگری انبوه تفریحی



• نسل دوم

گردشگری تاریخی و فرهنگی



• نسل سوم

گردشگری خلاق

Tourism Jobs - A. Borouj

ماییم و یک اقامت‌گاه بوم‌گردی و کرونا



چه کنیم!؟

شکل‌های جدید کسب و کار



استارتاپ یا کسب و کار نوپا چیست؟



استارتاپ چی هست

استارتاپ یک سازمان موقت است که با هدف یافتن

یک مدل کسب و کار تکرارپذیر و مقیاس پذیر بوجود آمده است.

مقایسه دو کسب و کار

واتس اپ 	هواپیمایی ترکیه 	
۱۹۹۹	۱۹۳۳	سال تاسیس
۵۵	۲۳۱۶۰	تعداد کارمندان
۱۹ میلیارد دلار	۴.۳ میلیارد دلار	حجم بازار
سرور	هواپیما	ابزار
ارسال پیام	ارسال مردم	عملیات

مقایسه دو کسب و کار

Hilton	Airbnb	شرح
۱۹۱۹	۲۰۰۸	عمر کاری
۶۸۵ هزار اتاق	۳ میلیون مکان	تعداد اماکن اقامتی
۵ هزار شهر	۶۵ هزار شهر	تعداد شهرهای خدمات دهنده
۹۲ کشور	۱۹۱ کشور	تعداد کشورهای خدمات دهنده
۲۳ میلیارد دلار	۳۱ میلیارد دلار	ارزش سهام

آمار: اردیبهشت ۱۳۹۷

۱۵۰ میلیون کاربر

برترین استارت‌آپ‌ها



اعتقاد

برترین استارت‌آپ‌های ایرانی

چقدر ارزش دارند؟

etemaadonline.ir

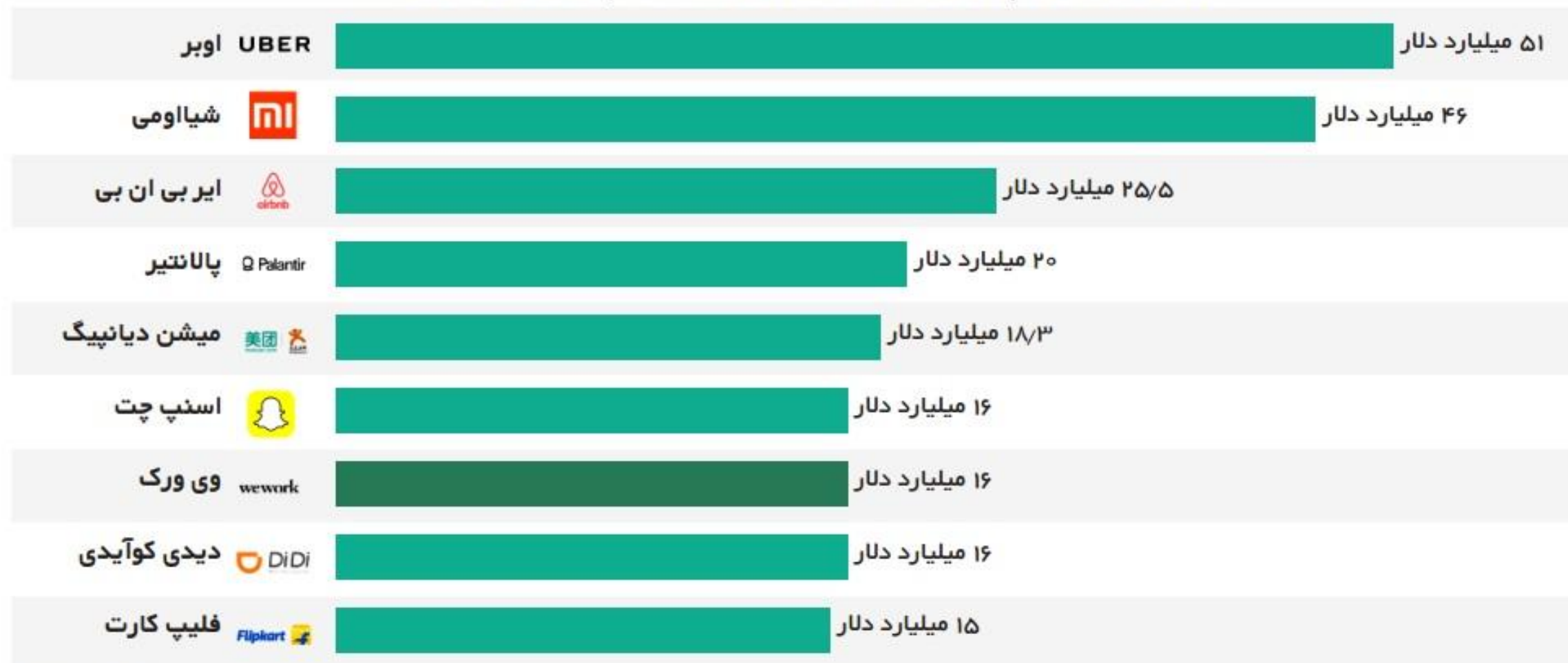
@EtemadDaily



میت به سود یا P بر E، در گروه رایانه و تجارت الکترونیک بورس می‌توان ارزش نسبی و حدودی استارت‌آپ‌های مهم ایرانی را استخراج کرد. / ارزش‌ها به میلیارد تومان است / اعتقاد آنلاین

با ارزش ترین استارت آپ های جهان

این نمودار ارزش ۱۰ استارت آپ بخش خصوصی را در جهان نشان می دهد.
با ارزش ترین استارت آپ جهان یک شرکت حمل و نقلی است که اسنپ مانند آن فعالیت می کند.



منبع: وال استریت ژورنال

تغییر ماهیت کسب و کارهای خدماتی

• **UBER** بزرگترین شرکت تاکسی‌رانی دنیا حتی یک تاکسی هم ندارد.

• **Airbnb** بزرگترین شرکت هتل‌داری جهان هیچ هتلی ندارد.

آیندهی استارت‌آپ‌ها به چه سمتی می‌رود



دو مرتبه در سال یک گروه جدید از استارت‌آپ‌ها در Y Combinator گرد هم می‌آیند تا درباره آینده استارت‌آپ‌ها با هم صحبت کنند.

- همه کمپانی‌ها به مرور از یادگیری ماشین و هوش مصنوعی برای سرعت و دقت بخشیدن به کار خود استفاده می‌کنند.

- ربات‌ها به کمک شغل شما می‌آیند. رشد استفاده از اتوماسیون به این معنی است که کارهای تکراری توسط ماشین‌ها یا الگوریتم‌ها انجام می‌شود.

- تکنولوژی فقط محدود به غرب نیست و بازارهای بزرگ تنها به سرمایه‌گذاری د



دو مرتبه در سال یک گروه جدید از استارت‌آپ‌ها در Y Combinator گرد هم می‌آیند تا درباره آینده استارت‌آپ‌ها با هم صحبت کنند.

- . استخدام کردن همچنان یک معضل است. فرقی ندارد که چه شغلی باشد و کجا باشد، استارت‌آپ‌ها سعی می‌کنند روند آن را آسان‌تر کنند.
- . نرم‌افزارها به کمک پزشکی می‌آیند. دکتر بیمار را ویزیت می‌کند و مراحل بعدی توسط نرم‌افزارهای هوشمند انجام می‌شود.
- . به جای اینکه دنیا را به هم متصل کنید، اپلیکیشن‌های اجتماعی شما را به اطرافتان متصل خواهند کرد.

پیش بینی آینده جهان از زبان مدیر عامل شرکت بنز "دیتر زیچه"

- - دیتر زیچه مدیر عامل شرکت خودروسازی بنز در سخنرانی اخیر که داشت اعلام کرد ۸۰ درصد رفت و آمدهای شهری در آینده حذف خواهد شد و سیستمهای اطلاعاتی جای آنها را خواهند گرفت... بنابراین آلودگی هوا نداریم، تصادف به حداقل خواهد رسید و وقت بیشتری برای تفریح خواهیم داشت...



- - رقیبان ما شرکت‌های تولید خودرو نیستند بلکه شرکت‌هایی مثل اپل، گوگل و سیسکو هستند...
- - در پنج تا ده سال آینده نرم‌افزار و اطلاعات همه صنایع را خواهد بلعید...

پیش بینی آینده جهان از زبان مدیر عامل شرکت بنز "دیتر زیچه"

- شرکت Watson با ارایه نرم افزار تشخیصی خود، با دقت صد در صد به کمک پزشکان در تشخیص انواع سرطان خواهد آمد...
- نرم افزارهای شبیه ساز ساختار DNA، شانس موفقیت در لقاح مصنوعی یا IVF را به ۹۹ درصد خواهند رساند...
- کشاورزی بدون خاک و مبتنی بر اطلاعات با بهره‌وری ۹۹ درصدی، جای کشاورزی سنتی را خواهد گرفت...
- پول جای خود را به اطلاعات یا پول دیجیتالی می‌دهد، پول دیجیتالی نقش پشتوانه ارز را در جهان بازی خواهد کرد...
- شاید بتوان گفت تنها کسب و کار فیزیکی که در آینده رشد خواهد کرد، کشاورزی و از جنس خدمات، گردشگری است...



پیش بینی آینده جهان از زبان مدیر عامل شرکت بنز "دیتر زیچه"

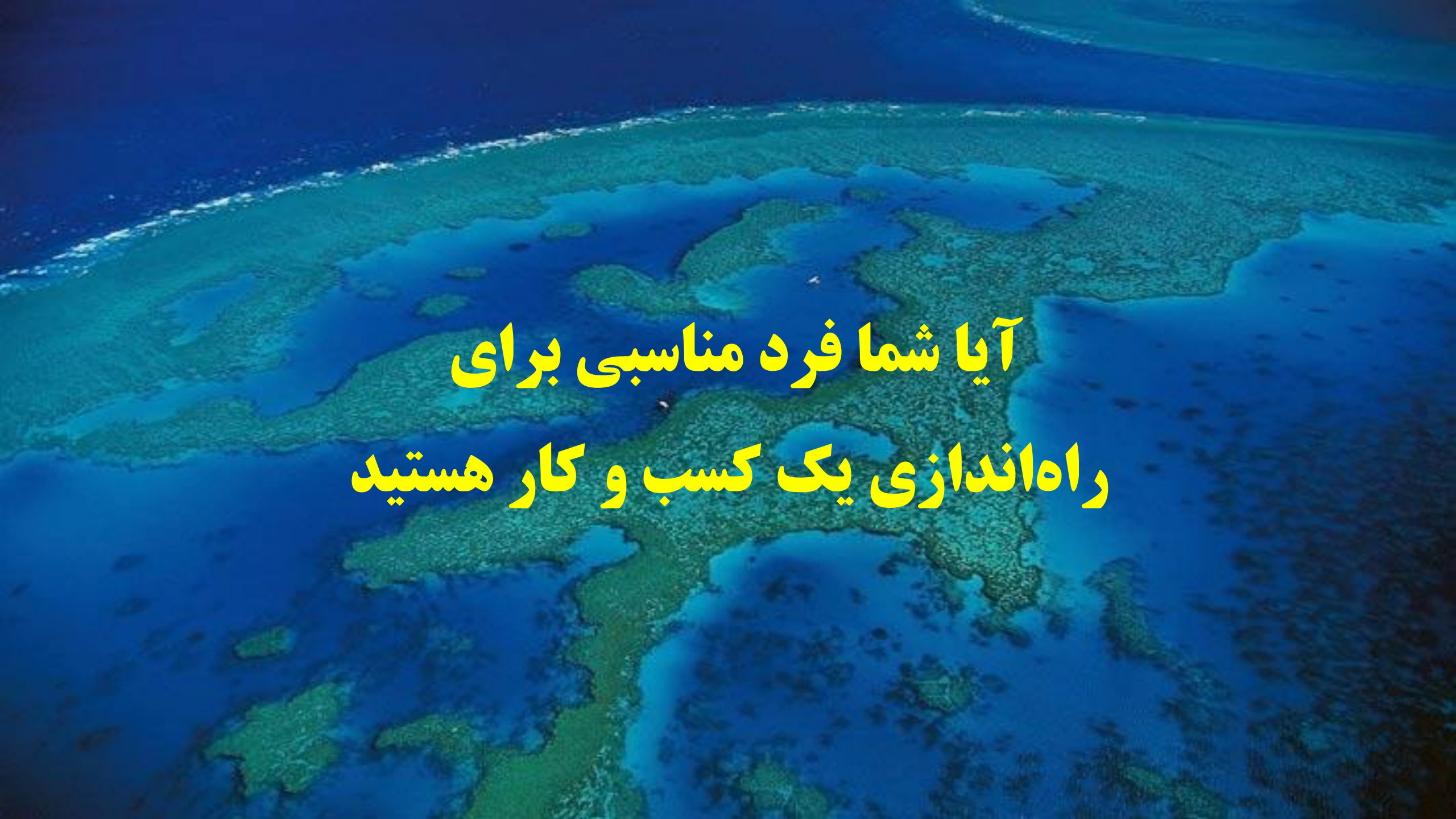
- - انسان کارهای خود را به سیستم‌های اطلاعاتی واگذار خواهند کرد و تفریح را برای خود نگه خواهند داشت...
- - چهره شهرهای آینده با این تغییرات عوض خواهد شد و اخبار وحشتناک رانندگی را دیگر نخواهیم داشت...
- - صنایع خودروسازی با حفظ وضعیت ورشکسته خواهند شد...
- - شرکت‌های بیمه هم ضربه بزرگی خواهند خورد و بازار املاک و مستغلات ماهیت خود را از دست خواهند داد...
- - شهرها آلودگی صوتی کمتری خواهند داشت، برق با کمک روش‌های نوین تولید ارزان خواهد شد، مشکل آب حل خواهد شد چون عمدتاً به مصرف خوردن خواهد رسید...

پیش بینی آینده جهان از زبان مدیر عامل شرکت بنز "دیتر زیچه"

- - بررسی سلامت افراد ارزان و می تواند از طریق موبایل بررسی شود...
- - چاپ سه بعدی بزودی و با سرعت تمام به خدمت طراحان صنعتی خواهد آمد و به سادگی از طریق موبایل. **کشور چین در این مورد کار را شروع کرده است...**
- - اگر می خواهید وارد دنیای جدید شوید ایده‌ی شما باید با موبایل ارتباط داشته باشد در غیر این صورت باید آنرا فراموش کنید...
- - ایده‌هایی که برای قرن ۲۰ طراحی شدند در قرن ۲۱ محکوم به شکست خواهند بود...
- - شغل‌های جدید به وجود خواهند آمد ولی معلوم نیست در این مدت کوتاه مقدار آنها کافی باشد...

چرا کارآفرینی

- تولید و اشتغال و کارآفرینی موتور محرکه‌ی اقتصاد
- و کارآفرینان محور توسعه و پیشرفت کشورند
- جوانان موتور محرکه‌ی کارآفرینی هستند
- کارآفرینان به جهت ارزشی که خلق می‌کنند، از ارزشمندترین افراد هر جامعه هستند

An aerial photograph of a coral reef system, showing various shades of blue and green. The text is overlaid in the center of the image.

آیا شما فرد مناسبی برای
راه اندازی یک کسب و کار هستید

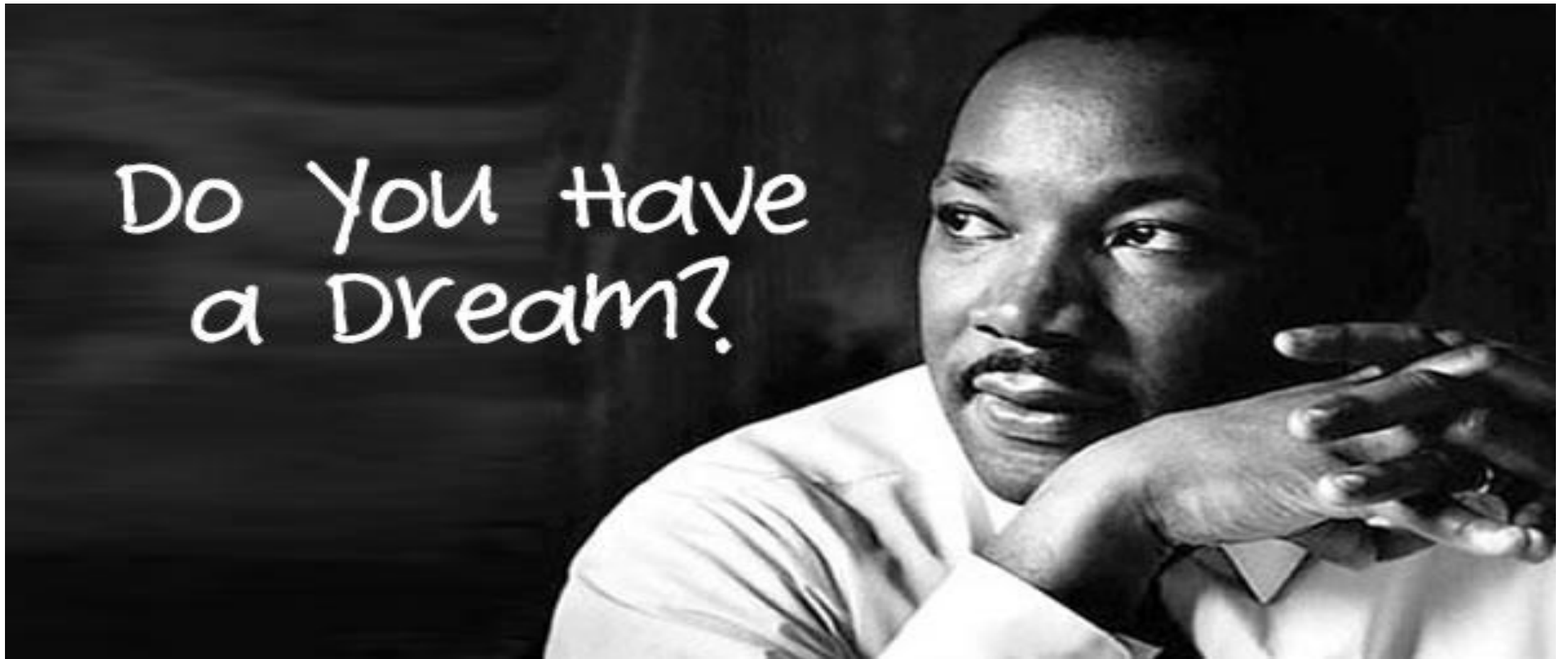
ویژگی‌های افراد کارآفرین



ویژگی‌های شخصیتی مشترک کارآفرینان

- ← موفقیت‌طلبی
- ← استقلال‌طلبی
- ← مسئولیت‌پذیری و مرکز کنترل درونی
- ← خلاقیت و نوآوری
- ← ریسک‌پذیری محاسبه‌شده
- ← تلاش و سخت‌کوشی
- ← تحمل ابهام و تحمل شکست
- ← اعتماد به نفس
- ← مثبت‌اندیشی
- ← شکارچی فرصت‌ها

پیش از شروع



چشم‌انداز شخصی خود را تعریف کنید



به نظر شما

اولین عنصر لازم برای شروع کسب و کار

چیست؟



ایده چیست؟

- ایده‌ی کسب و کار، توصیفی کوتاه و مختصر در مورد اقدامات اساسی برای راه‌اندازی کسب و کار مورد نظر است. یک کسب و کار خوب با یک ایده‌ی خوب شروع می‌شود.
- یک کسب و کار موفق، با برآورده کردن **خواسته** یا **نیاز** مشتریان، به سود دست می‌یابد.

ایده مصولی است که پاسخ‌گوی نیازها و نیازمندان گوناگون است.

ایده‌ی کسب و کار شما چیست؟



نداشتن ایده، بهتر از کار کردن روی ایده‌ی نامناسب است

- داشتن یک ایده‌ی خوب و مناسب، اولین قدم برای راه اندازی یک کسب و کار است. اگر هنوز ایده‌ای ندارید خوشحال باشید، چرا که فرصتی برای یادگیری و کسب تجربه دارید. فعالیت بر روی یک ایده‌ی نامناسب هزینه‌های بالایی برای تجربه اندوزی به شما تحمیل خواهد کرد.

کپی کردن کار بدی نیست!

برای شروع یک استارت‌آپ حتما نباید ایده‌ای داشته باشید که تا به حال هیچکس نداشته! اولین بودن همانقدر که جذاب است، ریسک بالایی هم دارد. وقتی شما از یک کسب و کار موجود و موفق الگو می‌گیرید، می‌دانید که اعتبار سنجی این کسب و کار انجام شده، و این ایده منطبق بر نیاز مشتری است. همچنین چون این مسیر پیش از شما طی شده است مشکلات قانونی احتمالی گریبان‌گیر شما نخواهد بود. اولین‌ها باید هزینه‌ی بالایی برای فرهنگ‌سازی و اعتماد سازی مشتریان پرداخت کنند و شما تنها نیاز است با ایجاد ارزش و مزیت از بازار سهم بگیرید. این فکر اشتباه که "اگر یکی قبل از شما ایده‌ای را اجرا کند شما دیگر نمی‌توانید با آن ایده موفق باشید"، را از سر خود بیرون کنید!

ایده‌های جدید را در میان مشکلات خودتان پیدا کنید!

- اگر می‌خواهید از کسب و کارهای دیگر کپی نکنید، یکی از بهترین روش‌ها، توجه به مشکلات و نیازهای خودتان است. برای انتخاب یک ایده‌ی مناسب باید ذهن پرسشگر خود را بیدار نگه دارید و برای نیازهای خودتان به دنبال راهکار باشید.

جرقه‌ی شکل‌گیری استارت‌آپ‌های مشهور

Bill Gates



بنیانگذار مایکروسافت

دریافت که باید محصولش را قبل از ساخته شدن بفروشد

Steve Jobs



بنیانگذار اپل

دوست داشت کامپیوتر به یک کالای مصرفی زیبا و با استفاده راحت تبدیل شود

Drew Houston



بنیانگذار دراپ‌باکس

همیشه فلش مموری خود را جا می‌گذاشت

Jan Koum



بنیانگذار واتس‌آپ

برای تماس با پدرش در اوکراین پول کافی را نداشت

Brian Chesky



بنیانگذار ایربی‌ان‌بی

از اجاره تشک بادی خود درآمدزایی می‌کرد

Nick Woodman



بنیانگذار گوپرو

زمانی که به موج سواری می‌رفت نمی‌توانست از خودش عکس بگیرد

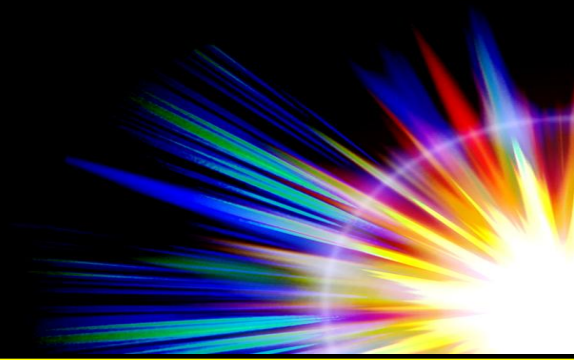
جرقه‌ی شکل‌گیری کدام استارت‌آپ ایرانی را می‌دانید؟





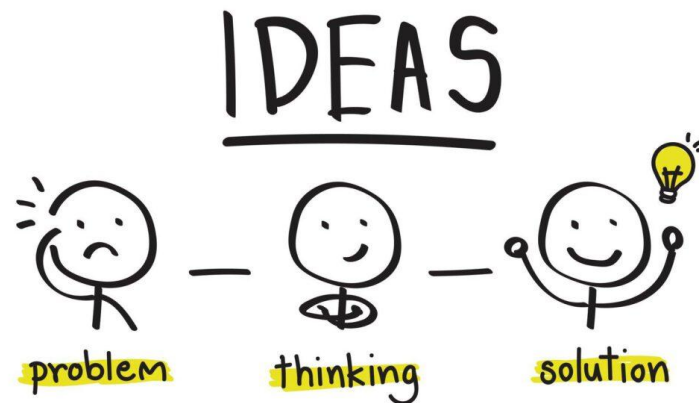
Key Point

از هر ۱۰۰ ایده نوینی که ارائه می شود تنها یک یا دو ایده ارزش
تجاری کردن دارند



ایده کسب و کار شما چیست؟

1. یک مساله یا مشکل را در محیط اطراف خود شناسایی کنید.
2. راهکار حل آن را بیابید
3. چگونه می‌توانید این راهکار را تبدیل به یک روش اجرایی کنید؟ \$\$\$\$\$



نکته کلیدی

تطابق مشکل – راه حل Problem- Solution Fit





ایده‌های مرتبط با گردشگری و مهمان‌نوازی

(کسب و کارهای مستقیم)

- Travel and tour operators
- Tour Guides
- Guiding services
- Guided Tours
- Hotels
- Motels
- Backpacker's hostels
- Guest houses, B&B
- Travel/tour agencies. Sub agencies
- Traditional cuisine- restaurants, cafes, food stalls/ outlets, etc.
- Event Organizer
- Transport / Transfer services for tourists (rental and selling)
- Horse/ camel/ elephant riding
- Tourist campsites/ picnic sites
- Houseboats
- Camping equipment hire
- Boat station
- Traditional bars
- Cultural centers
- Dance and theatre groups

Tourism Jobs - A.Borouj



ایده‌های مرتبط با گردشگری و مهمان‌نوازی

(کسب و کارهای ثانویه و غیرمستقیم)

- Tourism Consulting Services
- Training and HR
- Landscaping
- Content Providers
- Filling stations/ convenience stopovers
- Supply of fire woods to camps/ lodge/hotels, etc.
- Waste collection from camps/ lodges, hotels, etc.
- Bottling and supply of spring or natural water
- Thatching services
- Supply of natural minerals
- Supply of traditional food items
- Supply of decorative and ornamental plants
- Horticulture
- Tourism and wildlife consultancy
-



ایده‌های مرتبط با گردشگری و مهمان‌نوازی

(کسب و کارهای مستقیم)

- Photographic safaris
- Walking trails
- Bird watching tours
- Ranch, farm, cattle post lodgings
- Film industry outfitters
- Traditional storytelling and games
- Hot air ballooning
- Parachuting
- Desert 4X4 trails, and 4-wheelers
- Desert/ bush survival courses
- Fishing camps (commercial)
- Traditional music
- (Hunting safaris)

Tourism Jobs - A.Borouj



ایده‌های مرتبط با گردشگری و مهمان‌نوازی

(کسب و کارهای مستقیم)

- Curio and craft factories
- Curio and craft outlets
- Visit to traditional healers-medicine
- Museums
- Entertainment Services
- Snake/reptile parks, aviaries, butterfly farms
- Botanical gardens
- Game parks/ reserves/ farms
- Gathering products and tracking wildlife

مدل سازی کسب و کار



چرا مدل سازی برای کسب و کار

✓ آیا دائم در اندیشه ارزش آفرینی، تغییر کانال های درآمدی یا ایجاد کسب و کارهای جدید هستید؟

✓ آیا در حال تلاش برای یافتن راه های جدید به منظور کنار گذاشتن روش های قدیمی و منسوخ در

مسیر پیشبرد مالی و راهبردی کسب و کار خود هستید؟

✓ آیا بدنبال برنامه ریزی تعاملات برون سازمانی خود هستید؟

✓ آیا می خواهید تمامی جریان های کلیدی کسب و کار خود را در یک تصویر واحد مورد بررسی قرار

دهید؟

بوم مدل کسب و کار



بخش مشتریان

برای چه کسانی
ارزش آفرینی می کنیم؟
مهمترین مشتریان ما چه
کسانی هستند؟



ارتباط با مشتریان

هر بخش از مشتریان انتظار
برقراری و حفظ چه نوع
رابطه ای را از ما دارند؟
کدام یک از این رابطه ها برقرار
شده؟

این روابط چگونه با بقیه مدل
کسب و کار ما عجین می شوند؟
چقدر هزینه بر هستند؟



کانال توزیع

می خواهیم از طریق چه کانال هایی
به بخش مشتریان دسترسی پیدا
کنیم؟
هم اکنون چگونه به آنها دسترسی
داریم؟
کانال های ما چگونه یکپارچه شده اند؟
کدام یک بهتر عمل می کند؟
کدام ها بیشترین هزینه را می برند؟
ما چگونه آنها را با نیازهای مشتریان
هماهنگ می کنیم؟



ارزش پیشنهادی

به مشتریانمان چه ارزشی ارائه
می دهیم؟

به حل کدام یکی از مسایل
مشتریانمان کمک می کنیم؟
بسته ی پیشنهادی ما (آمیخته ی
محصولات و خدمات) به هر
بخش از مشتریان چیست؟
کدام یک از نیازهای مشتریان را
ارضا می کنیم؟



فعالیت های اصلی

ارزش پیشنهادی ما چه
فعالیت های اصلی نیاز دارد؟
کانال توزیع ما چه؟
ارتباط با مشتریان چه؟
جریان درآمدی چگونه؟



منابع اصلی

ارزش پیشنهادی ما به چه منابع
اصلی نیاز دارد؟
کانال توزیع ما چگونه؟
ارتباط با مشتریان؟
جریان درآمدی؟



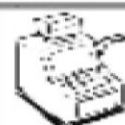
شرکای کلیدی

شرکای کلیدی ما که هستند؟
تامین کنندگان کلیدی ما که
هستند؟

چه منابع اصلی را از شرکایمان
بدست می آوریم؟
شرکایمان چه فعالیت های
اصلی را انجام می دهند؟

جریان درآمد

به چه بهایی مشتریان ما واقعا بول می دهند؟
آنها هم اکنون چه بهایی می پردازند؟
آنها هم اکنون چگونه بها را می پردازند؟
توجیه می دهند که چگونه بپردازند؟
هر جریان درآمد چگونه به درآمد کل کمک می رساند؟



ساختار هزینه ها

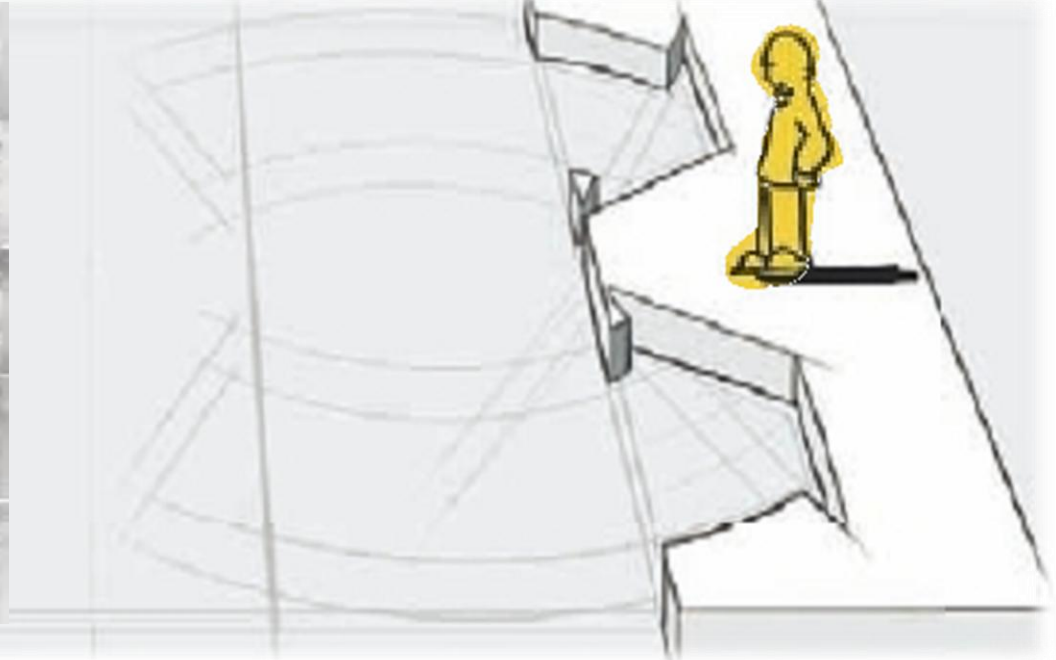
مهمترین هزینه های اصلی در مدل کسب و کار ما کدام هستند؟
گرااترین منابع اصلی کدامند؟
گرااترین فعالیت های اصلی کدامند؟

يوم ناب

PROBLEM <i>List your top 1-3 problems.</i>	SOLUTION <i>Outline a possible solution for each problem.</i>	UNIQUE VALUE PROPOSITION <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i>	UNFAIR ADVANTAGE <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i>	CUSTOMER SEGMENTS <i>List your target customers and users.</i>
EXISTING ALTERNATIVES <i>List how these problems are solved today.</i>	KEY METRICS <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i>		CHANNELS <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i>	
	HIGH-LEVEL CONCEPT <i>List your X for Y analogy: e.g. YouTube = Flickr for videos.</i>	EARLY ADOPTERS <i>List the characteristics of your ideal customers.</i>		
COST STRUCTURE <i>List your fixed and variable costs.</i>		REVENUE STREAMS <i>List your sources of revenue.</i>		

بخش مشتریان مشتریان و کاربران هدف خود را لیست کنید.		برتری مطلق چیزی که هیچ‌کس به آسانی تجربه نمی‌کند.		ارزش پیشنهادی یکتا چرا می‌تواند رونقش را گیرد؟ کدام بخش می‌تواند با شما متفاوت متمایز شود؟ ارزش ویژه را نامید.		راه حل راه‌حل مشکل برای هر مسئله را بیان کنید.		مساله ۳-۵ مسئله مهم‌ترین را نام ببرید.	
پذیرندگان آغازین چون اولین مشتریان، پتانسیل خود را لیست کنید.		کانال راه خود به مشتریان را بیان کنید. (از چه جایی می‌روید؟)		مفهوم سطح بالا فراصت‌های برای به خود را بیان کنید. مثال: «توسعه‌یافت فناوری برای همه‌ی شما»		سنجدهای کلیدی معیارهای کلیدی که به شما می‌گویند که موفق‌تر از بقیه می‌روید را لیست کنید.		جایگزین‌های موجود لیست این مسئله‌ها امروز چگونه حل شده‌اند را لیست کنید.	
جریان درآمد مدل درآمد خود را لیست کنید.				ساختار هزینه‌ها هزینه‌های ثابت و متغیر خود را لیست کنید.					

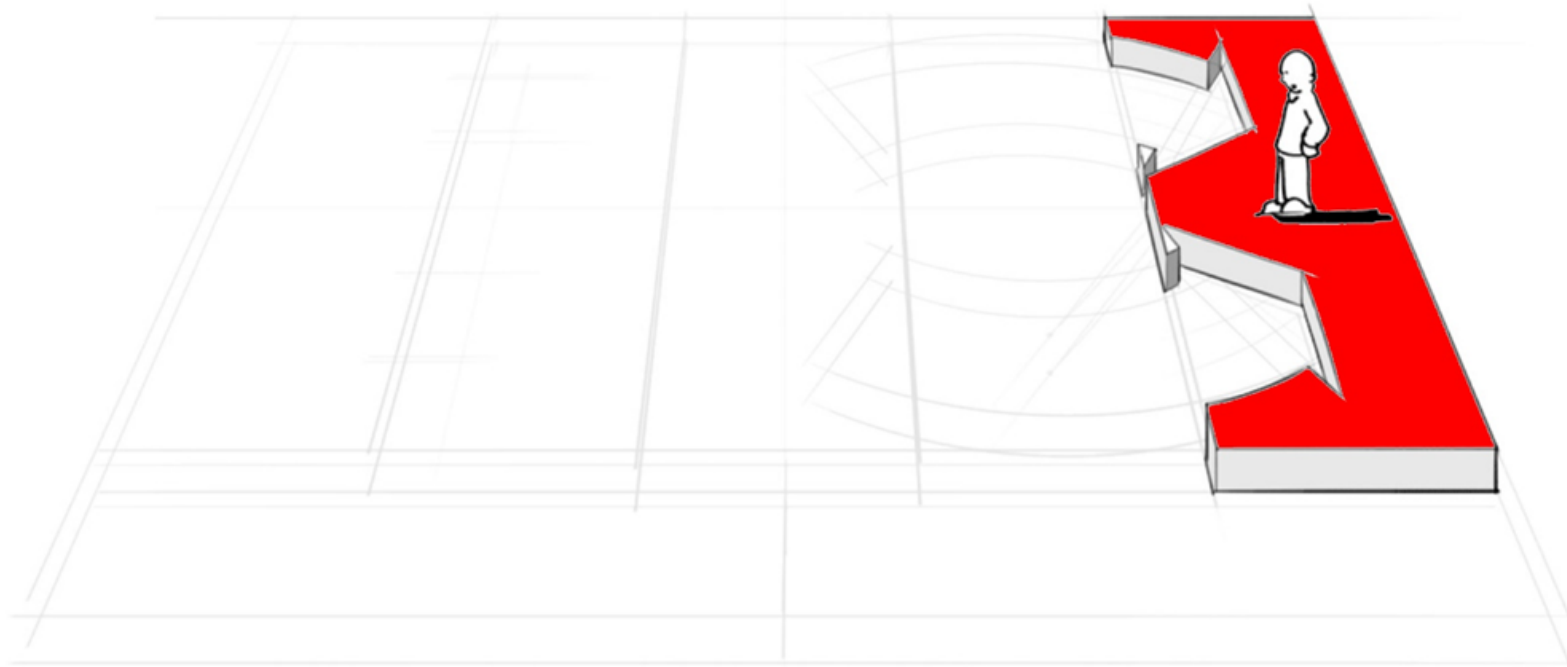
بخش‌بندی مشتریان (Customer Segmentation)



Heart ♥ of any business model



بخش مشتریان



به چه مشتریان و کاربرانی سرویس می‌دهید؟
چه کارهایی را واقعاً می‌خواهند که انجام شود؟

بخش‌بندی مشتریان

- مشکل یا مسایلی که تشخیص دادید مربوط به کدام بخش از مشتریان می‌شود؟
 - این افراد چه کسانی هستند؟
 - چه ویژگی‌هایی دارند؟
 - در چه دسته‌بندی‌هایی قرار می‌گیرند،
-
- ما برای چه کسانی ارزش خلق می‌کنیم؟
 - مهم‌ترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟

بخش‌بندی مشتریان

منظور از بخش مشتریان، دسته‌بندی مشتریان در بازار است که بر اساس شاخص‌های یکسان بین آنها انجام می‌گیرد.

بعنوان مثال مشتری‌ها از نظر سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، سلیقه، مسایل فرهنگی و قومی و مذهبی، سطح درآمد، سطح تحصیلات، نوع شغل و ... دسته‌بندی می‌شوند.

این دسته‌بندی علاوه بر شناخت بازار هدف، کمک در شناسایی اولین مشتری‌ها و شناخت بهتر نیاز دسته‌های مختلف می‌کند. ضمناً در انتخاب استراتژی‌های بازاریابی موثر خواهد بود.



مشتریان بالقوه شما چه اشخاصی هستند؟ اندازه کل بازار
چقدر است؟ بازار هدفتان به چه اندازه است؟



• آمار و منابع شفاف بدهید.

• اینجا میتوانید به رقبا و برگه برنده خودتان هم اشاره کنید.

• جزئیات را می توانید در قسمت سوال و جواب پاسخ دهید.



اعتبارسنجی ایده – Validation

تطابق ایده – بازار Idea- Market Fit



اعتبار سنجی



هر چقدر هم که کسب و کارتون به نظر جالب
بیاد، در نهایت پر از ریسک و فرضیات امتحان
نشده هست.



• نتیجه تحقیقات و نظر سنجی هایتان را بیان کنید.

• چه چیزهای جالبی از مشتریانانتان یاد گرفتید.

• بر آن اساس چه تغییراتی در محصول و ارزش
پیشنهادی دادید؟

اعتبارسنجی (Validation)

- آیا واقعا ایده شما پاسخگوی مشکل مشتری هست؟ آخرین باری که با آن مواجه شده‌اند چه زمانی بوده و چگونه آن را برطرف کرده‌اند؟
- در صورتی که مغایرتی میان آنچه در ایده شما مطرح شده با نظر مشتریان وجود دارد، تغییرات لازم را ترتیب بدهید.
- از افراد پیرامون کارایی محصول ایده، شکل ظاهری محصول اولیه (در صورت وجود) و انتظارات وی در رابطه با ایده خود سوال بپرسید.
- جواب درست را به آنها القا نکنید
- درست و غلط، قضاوت راجع به پاسخ ها نکنید. به دنبال الگوها، روابط و نکات جدید باشید.

اعتبارسنجی (Validation)

- افراد مصاحبه‌شونده، کسانی باشند که در جامعه هدف خود تعیین کرده بودید (مصاحبه‌ها در جامعه هدف مربوط به ایده انجام شود)
- حداقل ۵۰ نظرسنجی انجام دهید
- قبل از شروع سوالات خود را معرفی کنید
- با دو گوش و یک دهان به مصاحبه بروید
- هرگز با ایده یا راه‌کار خود صحبت را شروع نکنید
- نقطه‌ی شروع از مساله یا مشکل است
- از پرسیدن سوالات جهت‌دار به شدت بپرهیزید
- سوالات به گونه‌ای طراحی نشوند که پاسخ بلی یا خیر داشته باشند، اجازه دهید مشتریان تجربیات خود را در اختیار شما قرار دهند

سوال‌های خوب و بد در اعتبارسنجی

فکر می‌کنین ایده خوبیه؟	بد
شما یه محصول با این مشخصات رو می‌خرین؟	بستگی داره
شما این مشکل رو دارین؟	خوب
حالا چطوری مشکلتون رو حل می‌کنین؟	خوب
چرا این ویژگی رو لازم دارین؟	خوب
اگه یه محصول با این مشخصات باشه شما چقدر حاضرین پول بدین؟	خوب
میشه در مورد آخرین باری که این اتفاق افتاد بشتر توضیح بدین؟	خوب
نکته‌ای به نظرتون می‌رسه که نپرسیده باشم؟	خوب
به نظرتون دیگه با کی صحبت کنم خوبه؟	خوب

اعتبار سنجی

کتاب تست مامان را مطالعه کنیم:

<https://www.pingon.io/books/mom-test/fa>



نتایج اعتبار سنجی

بخش های مشتری	تعداد	موافق	مشروط	مخالف	شرط ها و دلایل مخالفت
بخش الف مشتری					
بخش ب مشتری					
مصرف کننده					
تامین کننده					
جمع					

چرخش



چگونه برای زنده‌ی مشتری باشیم؟



ارزش پیشنهادی

مهمترین بخش و هسته‌ی اصلی هر کسب و کار

✓ چه دلیلی وجود دارد که مشتریان و کاربران روش قبلی را کنار گذاشته و راه‌حل شما را جایگزین کنند؟

✓ شما چه چیز ویژه‌ای دارید که برای مشتری بیرزد تا از عادت‌های خود دست بکشد؟

✓ اصلن مشتری کیست؟ آیا بامصرف‌کننده یکی‌ست؟



ارزش پیشنهادی

✓ یادمان باشد:

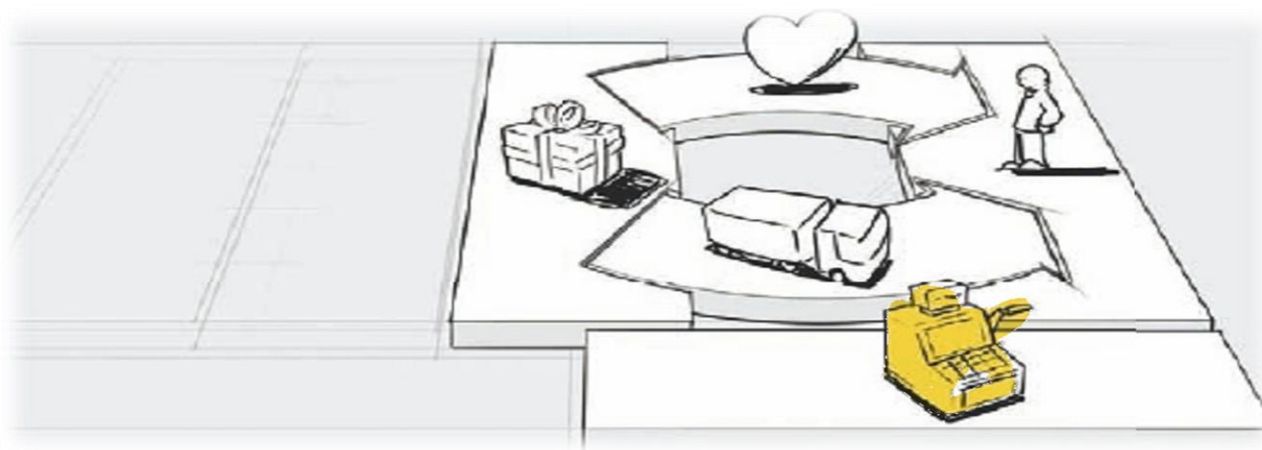
بازاریابی، برای فروش محصول نیست

بلکه در مورد فروش ارزش پیشنهادی و مزیت رقابتی است

هرم ارزش



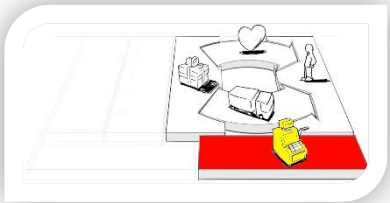
جریان های درآمدی (Revenue)



جریان درآمد – Revenue Stream

- چگونه قرار است پول بدست آورید ؟
- مشتری چگونه و قرار است در قبال چه چیزی، چه مبلغی را پرداخت کند.
- حجم این درآمد چقدر خواهد بود؟
- در چه زمانی حدس می زنید که بتوانید به چنین درآمدی دست یابید.
- سرویس های مشابه شما از چه روش هایی برای ارائه خدمات و دریافت پول از مشتریان استفاده می کنند ؟
- قیمت گذاری به چه صورت است.
- کدامیک از بخش ها و روش های درآمدی، درآمد و سود استارتاپ شما را تعیین می کنند
- اولین درآمد شما در چه ماهی پس از شروع اتفاق می افتد؟





سوال اساسی در خصوص جریان های درآمدی

➤ مشتریان ما واقعا برای چه **ارزشی** تمایل به پرداخت پول دارند؟

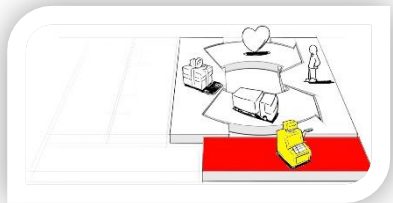


**بدانید که شما یک استارت‌آپ هستین و
هیچ استارت‌آپی از تبلیغات پول در نمی‌آورد
به مدل‌های جذاب فکر کنید**



انواع جریان درآمد – Revenue Stream

- کارمزد ((Commission
- کمک مالی ((Donation
- قیمت گذاری پویا ((Dynamic Pricing
- قیمت های ثابت ((Fixed Prices
- نرخ ثابت ((Flat Rate
- قیمت قابل انعطاف ((Flexible Prices
- حق امتیاز ((Franchise
- رایگان ((Free
- فریمیوم ((Freemium
- صدور مجوز ((Licensing
- پرداخت به ازای هربار استفاده ((Pay per use
- برپایه -ی کارایی ((Performance-based
- درآمد قبل از هزینه ((Revenue before cost
- به اشتراک گذاری درآمد ((Revenue Sharing
- فروش - Sales
- جذب حمایت مالی ((Sponsoring
- اشتراک ((Subscription
- تبلیغات ((Advertising
- فروش دارایی و اموال ((Asset Sale



مدل فریمیوم - پریمیوم

Freemium – Premium

ارایه بخشی از محصول (زمان، حجم، نوع...) به صورت رایگان و دریافت هزینه در

ازای مصرف بیشتر از آن



یونش در هر جا که هستید بهترین بنزین را در کمترین زمان به شما تحویل می‌دهد

تجربه مشتریان از ۱۰۰ سال گذشته که اولین پمپ بنزین ایران در تبریز راه اندازی شد تا کنون تغییر چندانی نکرده است. همواره برای رسیدن به پمپ های بنزین زمان و سوخت زیادی هدر میرفته است. وقت آن است که ایستگاه‌های پمپ بنزین و صف های طولانی و آلوده آنها را فراموش کنید، به دنیای فناوری و سوخت‌رسانی حرفه‌ای خوش آمدید



استارت آپی که دست پخت‌های خانگی را به افرادی می‌رساند که یا خیلی در خانه حضور ندارند یا اگر دارند حوصله آشپزی ندارند.

بنیانگذار: تبسم لطیفی

تاسیس: ۱۳۹۳

فروش در ماه اول: ۵۰ عدد

فروش ماهانه کنونی: ۴۰ هزار عدد

سرمایه جذب شده تا کنون: ۵۰۰+ میلیون تومان



آفتابه مدرن پرترفدار HappyPo یا Happy Bum

- یکی از این محصولات پرفروش فعلی به طور مشخص HappyPo یا Happy Bum است. اولیور السود، موسس این شرکت اخیرا گفته بود که سود شرکت هفت برابر شده و فروش آنلاین محصولات سر به فک کشیده است.

- HappyPo نوع پیشرفته و مدرن همان آفتابه یا شیلنگ آبی است که جزء جدایی ناپذیر توالت‌ها در ایران بوده است. این دستگاه‌های شستشو به خصوص وقتی دستمال توالت در بسیاری از کشورهای غربی به کالایی نایاب تبدیل شده، با استقبال گسترده مشتریان روبرو بوده‌اند.



برکانو

• طراحی متنوع در پوشش مراقبتی روزهای پیش‌رو به‌مراه ترکیب رنگ‌های زیبا با هویت اصیل برقع هرمزگانی به جای ماسک در دو مدل زیبایی و بهداشتی

رامین چمنی طراح بورکانو می‌گه:

• امروز شاید ناچار هستیم لایه‌های بی‌رنگ استرس را بر چهره‌ی خودمان و زندگی‌مان تحمل کنیم، من از شما دعوت می‌کنم بیایید به زبان مشترک تمدن‌هایمان رجوع کنیم: هنر؛

من و همکارانم بخشی از اصالت تمدن مناطق جنوب ایران را با زبان مشترک هنر ترکیب کردیم و پوششی ساختیم برای گذار از اجبار بی‌رنگ به اختیار هزار رنگ

برکانو



واجارو، کشاورزها و روستایی هایی رو که محصولات با کیفیت تولید می کنن پیدا و تو یک بازار آنلاین شما رو با اونها آشنا می کنه تا بتونین خیلی راحت و ساده محصولات محلی رو تهیه کنین و طعم بی نظیر اونارو تجربه کنین و از مزه خوب غذا لذت ببرین...

همه محصولات واجارو یه شناسنامه مخصوص بخودشو داره که اسم تامین کننده و منطقه و سایر مشخصاتش داخلش هست و شما مطمئن هستین که از اون روستایی خریداری کردین.



قدم‌ها رو سکه کن!

«پیگام» در حوزه‌ی «سلامت» و «فناوری‌های مالی» فعالیت می‌کنه و یکی از اصلی‌ترین اهدافش تشویق افراد به پیاده‌رویه. پیگام برای رسیدن به اهدافش در حوزه‌ی سلامت (که یکی از اصلی‌ترین‌هاش بالابردن سطح سلامت جامعست) و همین‌طور برای ایجاد انگیزه در کاربرها، در طی مدت فعالیتش سرویس‌هاش رو در حوزه‌ی فناوری‌های مالی توسعه داده. علاوه بر اون، از حوزه‌هایی که فعالیت در اون‌ها در راستای اهداف پیگامه، می‌شه به حوزه‌های بیمه، حمل‌ونقل عمومی، گردشگری و دیجیتال مارکتینگ هم اشاره کرد.



شاخص‌های داوری

1. مساله / مشکل / معضل

2. راه حل

3. ارزش پیشنهادی

4. بخش مشتریان / اندازه‌ی بازار

5. اعتبارسنجی

6. مدل درآمدی

7. تیم



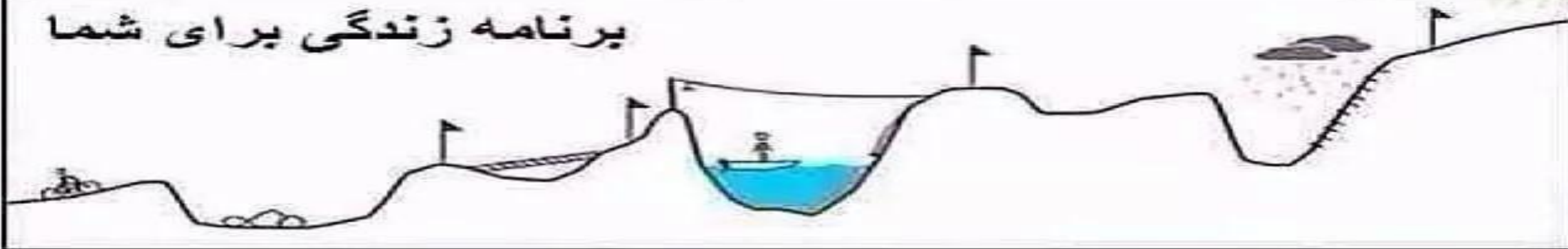
منابع و مآخذ برای مطالعه بیشتر



برنامه شما برای زندگی



برنامه زندگی برای شما



#دست_در_دست_هم_نهم_به_عشق ♡ ♡

میهن خویش را کنیم آباد

catsepehri@yahoo.com

Katayoun.sepehri@gmail.com

@catsep

Li: katayounsepehri

IG: catayounsepehri