

«ایران» در گزارشی بررسی کرد

# چرا برخی مشاغل استارتاپی شکست می خورند؟

**گروه اقتصادی /** یکی از مشاغل دانش بنیان که در سال های اخیر در جهان ایجاد و به سرعت گسترش یافت استارتاپ ها هستند. در واقع استارتاپ پروژه و ایده خامی است که با کمک گروهی تبدیل به محصول و خدمت می شود و زمینه را به واسطه تکنولوژی وب تبدیل به محصول و خدمت می کند و در اختیار عموم قرار می دهد. در چنین پروژه هایی انواع مشاغل می توانند فعالیت کنند به طوری که از این طریق انواع کالا و خدمات همچون آموزش، انتقال پول و... را می توانند به جامعه عرضه کنند. برخی از فعالان این حوزه معتقدند شغلی که در غالب استارتاپ ایجاد می شود باید ایده ای نو باشد و برای اولین بار ایجاد شود. اما برخی دیگر عنوان می کنند مشاغل استارتاپی می تواند نو نباشد اما به مدلی جدید مورد استفاده افراد جامعه قرار گیرد. همچون فروش کالا یا ارائه خدمات از طریق اپلیکیشن که در حال حاضر در جامعه رواج پیدا کرده است. هر کدام از استارتاپ ها دارای مفاهیمی مشخص هستند بنابراین مشاغل استارتاپی نیز با توجه به نیاز جامعه و خدماتی که ارائه خواهند داد، شکل می گیرند. در زمان ایجاد مشاغل استارتاپی به منظور موفقیت در این عرصه کارآفرین باید مواردی همچون تازه بودن ایده، منحصربه فرد بودن، تأثیرگذاری روانی برای ایجاد اشتیاق در افراد جامعه به منظور استفاده از آن و ایجاد بستر مناسب از خیابان ها تا شبکه های اجتماعی برای تبلیغات را رعایت کند.

## چرا برخی از مشاغل استارتاپی شکست می خورند؟

با وجود اینکه مبنای یک استارتاپ، ایده است، اما نکته حائز اهمیت این است که حجم سرمایه گذاری برای راه اندازی یک استارتاپ اهمیت ویژه ای دارد. در حال حاضر میزان مشارکت و سهم یک ایده از دریافت سود یک شغل استارتاپی بین ۳ تا ۷ درصد است. به طوری که در بهترین و ناب ترین استارتاپ ها نیز حداکثر ۷ درصد را به ایده اختصاص می دهند و بقیه مانده آن که بین ۹۳ تا ۹۷ درصد است به سرمایه گذار، رهبری، شتاب دهنده، تیم و سایر موارد تعلق می گیرد. بنابراین اگر بیش از این میزان را برای سهم ایده در نظر بگیریم استارتاپ شکست خورده و از بین می رود و اشتغالی نیز ایجاد نمی شود. یکی دیگر از دلایل شکست اغلب مشاغل استارتاپی واقع بینانه نبودن نکرش ایده پرداز است زیرا در چنین



شود شکل دادن یک بستر حقوقی مناسب برای استارتاپ است. مرحله بعدی برای موفقیت در استارتاپ تست سیستم پایلوت است. داشتن منابع درآمدی مشخص از جمله دیگر ویژگی های مشاغل موفق در این حوزه به شمار می رود که برای این امر می توان از بانک ها، ارگان های دولتی و سرمایه گذاران کمک گرفت. اما در این میان سرمایه گذاران بخش خصوصی را باید در اولویت گذاشت زیرا آنها می توانند مسیر را به بهترین شکل هموار کنند. همچنین یک شغل استارتاپی موفق دارای مبنای علمی است و بر پایه علوم روز شکل گرفته و حرکت می کند زیرا زمانی که کالا یا خدماتی از طریق فضای مجازی و با استفاده از تکنولوژی به مشتریان ارائه می شود نمی توان آن را با فنون قدیمی اداره کرد. علاوه بر آن به منظور بازاریابی و جذب بیشتر مشتری باید کسب و کار الکترونیکی خود را در فضای مجازی به صورت اصولی پیشرفته و مداوم تبلیغات کرد. یکی از نکات بسیار مهم برای تمامی استارتاپ ها، تبلیغات و بازاریابی است زیرا حتی اگر بهترین کالا و خدمات نیز ارائه شود اما نتوان برای آن به خوبی تبلیغات و بازاریابی کرد، قطعاً شکست خواهد خورد. در واقع بیش از ۷۰-۸۰ درصد موفقیت استارتاپ های مطرح به علت تبلیغات خوب آنها است. از سوی دیگر کارآفرین شغل استارتاپی باید در نقشه راه خود تمام شکست های احتمالی را مدنظر

قرار داده و بداند که در صورت وقوع هر اتفاق یا حتی شکست، قدم بعدی و اصلاحی برای آن چیست. بنابراین یک نقشه راه دقیق و اصولی از اهمیت قابل توجهی برخوردار است. باید دقت کرد که در بهترین حالت ایده و محصول استارتاپی نیازمند ۲ الی ۴ سال زمان پس از سرمایه گذاری است و بعد از آن اگر به نتیجه دلخواه نرسد سرمایه اولیه آرام آرام مستهلک می شود. از سوی دیگر انتظار اینکه در ۶ ماه اولیه یک استارتاپ به سوددهی برسد، کاملاً غلط است. نباید فراموش کرد که دولت ها شریک و سرمایه گذار خوبی برای تشکیل استارتاپ نیستند بلکه سرمایه گذاران بخش خصوصی و شرکای خانوادگی گزینه های خوبی به شمار می آیند بنابراین در این مسیر، سرمایه گذاران بخش خصوصی برای هر پروژه ای عددی را در نظر می گیرند تا ایده را اجرایی کرده و فعالیت خود را آغاز کنند. یکی از مواردی که از اهمیت قابل توجهی برخوردار است، استفاده از شتاب دهنده ها است در این بخش کسانی هستند که وقتی یک ایده را می پسندند، امکاناتی را در اختیار تیم قرار می دهند تا بتوانند آن را اجرایی کرده و توسعه دهند.

با توجه به اینکه مشاغل استارتاپی نیازمند کار تیمی هستند بنابراین لزوماً نباید ایده پرداز آن کسب و کار، رهبر تیم باشد بلکه یک رهبر خوب با تیم بسیار خوب، ایده ای بکر، سرمایه گذاری موفق و تبلیغات و

## سند ارتقای سلامت روان جامعه کار و تولید

مدیرکل امور اجتماعی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: اصلاح آیین نامه ها برای صیانت از زنان کارگر و تسهیل فرزندآوری، فرزندپروری و تحکیم خانواده در قالب سند بررسی می شود.

«هادی بهداد» اظهار داشت: از این رو تصمیم هایی برای این قشر گرفته شده است. وی افزود: همچنین کارگروه اصلاح آیین نامه ماده ۷۸ قانون کار در خصوص مهدکودک های جوار کارگاهی تشکیل می شود تا این موضوع نیز مورد بررسی قرار گیرد.

مدیرکل امور اجتماعی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه امروزه سلامت روان، مهم ترین موضوع است که اکنون اولویت قشر کارگر محسوب می شود، گفت: سلامت روان به عنوان جلوگیری از آسیب های اجتماعی در جامعه کار و تولید است که باید به آن توجه شود. وی ادامه داد: در همین راستا، سند ارتقای سلامت روان جامعه کار و تولید در ۲ ماه آخر سال گذشته تهیه شد و در آن به سطوح مختلف پیشگیری از جزئی نگر، آسیب تا جامع نگر، اشاره شده است که باید به تمام جنبه های این موضوع نگاه کنیم و برنامه کامل داشته باشیم. وی افزود: اقدام برای پیشگیری از آسیب های اجتماعی برای جامعه کارگران خبر داد و گفت: توجه جدی به خانه های بهداشت کارگری در دستور کار قرار دارد تا افزایش پوشش خدمات در آنها صورت گیرد. وی بیان داشت: اکنون چهار هزار خانه بهداشت کارگری در سراسر کشور وجود دارد که یک میلیون کارگر را در حوزه سلامت روان تحت پوشش قرار داده ایم و براساس تأکید وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی این تعداد باید به سه میلیون نفر برسد. مدیرکل امور اجتماعی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به اقدام های پیشگیری از اعتیاد در بین جامعه کارگران اشاره کرد و گفت: در موضوع اعتیاد توافق خوبی با ستاد مبارزه با مواد مخدر صورت گرفته است و تفاهمنامه ای با ۱۰ بند و اجزای برنامه های مختلف در نظر گرفته شده است تا به موضوع آموزش، پیشگیری، غربالگری و درمان توجه بیشتری شود. وی تأکید کرد: سیاست های مادر وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی سلامت جامعه کارگری و اجتماع است، از این رو سندی در حوزه اعتیاد تدوین خواهیم کرد.

مزیت های آن می داند و اضافه می کند: «از مزیت های «خرمشهر آپ» نسبت به فروشگاه های مشابه این است که آن ها فقط فروش را پشتیبانی می کنند، اما «خرمشهر آپ» هم فروش و هم خدمات ارائه می دهد و غیر از فروشگاه، شغل های خدماتی مثل تراپیست ها، آرایشگاه ها و این قبیل مشاغل را نیز پشتیبانی می کند. علاوه بر این برای این دسته مشاغل سیستم نوبت دهی تعریف و تعبیه کرده ایم.»

### اطلاع رسانی فروش ها

به گفته مدیرعامل این مجموعه دانش بنیان، «خرمشهر آپ» مانند سایر فروشگاه های اینترنتی پشتیبانی آنلاین دارد و اطلاع رسانی فروش ها از طریق پیامک و ایمیل از دیگر مزیت های این «خرمشهر آپ» است. همچنین این امکان را به کاربر می دهد که فروشنده های نزدیک خودش را پیدا کند یا بسته به نیازش فروشگاه ها را فیلتر کند. مثلاً نزدیک ترین فروشگاه های تخفیف دار در یک محدوده مشخص را انتخاب کند.

**آینده «خرمشهر آپ»**

بنیانگذار «خرمشهر آپ» انتظار منافع مالی ویژه ای از این اپلیکیشن ندارد و می گوید: «دوست دارم مردم بیشتری کسب و کار خود را در این اپ وارد و در آن فعالیت کنند تا اینکه به دنبال سود مالی از آن باشم. درآمدزایی مجموعه ما از این اپ نیست و تا به حال فقط ۵۰ هزار تومان از آن درآمد داشته ایم؛ اما سه سال است که روی آن کار می کنم. دوست دارم باقیات صالحاتی از خودم به جا بگذارم. وقتی که می بینم آپ رشد می کند و به تعداد کاربرهای آن اضافه می شود، برای من انگیزه ادامه راه است و احساس می کنم راه را درست آمده ام.»

### راه های ارتباط با این شرکت فناوری

- اداسافتکو.com
- krms.ir
- @krms.ir
- ۰۲۱۲۲۴۵۳۷۹۱ و ۰۲۱۲۲۴۵۲۷۹

### امنیت در فروش

بنیانگذار «خرمشهر آپ» می گوید: «برای جلوگیری از سوء استفاده های احتمالی و کلاهبرداری های اینترنتی با پلیس فداد ارتباط هستیم و تمام مواردی که فروشگاه های اینترنتی دیگر درگیر آن هستند و پلیس فتا به ما اعلام کرده را رعایت می کنیم. هر فروشگاهی نمی تواند در «خرمشهر آپ» ثبت نام کند؛ شرایط را دقیق بررسی می کنیم و تنها کسانی که دغدغه معیشت دارند موفق به ثبت فروشگاه شان خواهند شد.»

### فروش بی نیاز از سایت

تیموری درباره دیگر مزیت های این اپلیکیشن توضیح می دهد: «خرمشهر آپ فروشگاه ها را از سایت بی نیاز کرده و این موضوع زمانی برای تامین کننده خیلی اهمیت دارد که بداند مشتری برای خرید از فروشگاهش، حتماً نباید «خرمشهر آپ» را نصب کند. یعنی حتی اگر لینک فروشگاه را بالای صفحه اینستاگرام خود قرار دهد، مشتری با کلیک روی آن لینک به صورت (pwa) وارد محیط فروشگاه می شود و بدون نیاز به نصب «خرمشهر آپ» از فروشگاه خرید می کند.»

### امکان چت و تماس آنلاین

تیموری امکان چت و تماس آنلاین بین کاربران و فروشگاه های حاضر در «خرمشهر آپ» را از دیگر

## شرکت مهندسی «راهکار آفرین آدا» برای کاهش مشکلات کسب و کارهای خانگی و مشاغل خدماتی فروشگاه آنلاینی بی واسطه راه اندازی کرده است

# خرمشهر آپ؛ فروشگاه اینترنتی بی واسطه

در دنیای مسابقه ای امروز که اساساً فروشگاه ها، چه در دنیای واقعی و چه در دنیای مجازی، به دنبال کسب سود بیشتری هستند و به قول معروف هیچ هزینه گریه ای محض رضای خدا موش نمی گیرند، شاید عجیب باشد که شرکتی دست به راه اندازی فروشگاه اینترنتی بزند که در آن بهبود وضعیت اقتصادی مردم بر سود و منافع مالی شرکت ارجحیت داشته باشد. «خرمشهر آپ» نام پلتفرمی فروشگاهی با شرایط ویژه اقتصادی است که شرکت دانش بنیان «راهکار آفرین آدا» در جهت رونق کسب و کارها و بهبود وضعیت اقتصادی کسب و کارهای خانگی توسعه داده است؛ نامی که شاید در نگاه اول کمی عجیب به نظر برسد اما پیامی از جنس هم نوع دوستی و آزادی به همراه دارد.



مطهره میرشکاری  
نشان ایرانی برتر

محمد تیموری، کارآفرینی تهرانی است که از چند سال پیش در زمینه تولید نرم افزار اداری و رستورانی فعالیت داشته است، اما در کنار آن برای کمک به کسب و کارهای کوچک و رفع برخی مشکلات اقتصادی، ایده فروشگاه اینترنتی «خرمشهر آپ» را توسعه داده و حالا فروشگاهش بیش از ۵۰۰ کاربر دارد.

**تولد «خرمشهر آپ» در سالروز آزادسازی خرمشهر**

بنیانگذار اپلیکیشن «خرمشهر آپ» در گفت و گو با جام جم درباره چگونگی راه اندازی این اپلیکیشن می گوید: «کار اصلی ما در شرکت «راهکار آفرین آدا» تولید نرم افزار اداری و رستورانی است، اما در حین کار بسیار شاهد بودیم مردم برای معرفی کسب و کارهای خانگی خود در صفحات اینستاگرام و بلاگردن تعداد دنبال کننده های صفحات خود، در

تله صفحات تبلیغاتی می افتادند و با پرداخت هزینه نسبتاً زیادی، یک سری دنبال کننده تقلبی به صفحه آن ها اضافه می شد.» وی می افزاید: «از طرفی شاهد شرایط نامساعد اقتصادی جامعه به دلیل تحریم ها بودیم؛ آنجا بود که ایده توسعه استارت آپی به ذهنم رسید و تصمیم گرفتم بستری فروشگاهی با شرایط ویژه اقتصادی ایجاد کنم؛ نهایتاً به راه اندازی فروشگاه اینترنتی رسیدیم و چون روز آغاز به کار این اپلیکیشن با سالروز آزادسازی خرمشهر هم زمان شد، نام «خرمشهر آپ» را برای آن انتخاب کردیم و تمام خدمات آن را به مدت هشت سال برای کسب و کارهای خورستانی رایگان کردیم.»

**ساکنان «خرمشهر آپ»**

به گفته بنیانگذار «خرمشهر آپ»، این اپلیکیشن در حال حاضر در پلتفرم های عرضه نرم افزارهای اندروید و iOS بارگذاری شده و قابل دریافت است. محمد تیموری در رابطه با میزان استقبال از این پلتفرم در یک سال گذشته تصریح می کند: «خرمشهر آپ سال ۱۳۹۹ حدود ۱۳۰ کاربر داشته و

## آنچه «خرمشهر آپ» را از فروشگاه های مشابه اینترنتی متمایز می کند

محمد تیموری، «خرمشهر آپ» را فروشگاه اینترنتی دانش بنیان و خلاق معرفی می کند که مزیت های قابل توجهی نسبت به پلتفرم های مشابه دارد و می گوید: «از مزیت های رقابتی این فروشگاه اینترنتی این است که زمینه هایی از شبکه های اجتماعی پر مخاطب مانند امکان انتشار استوری به آن اضافه شده است. استوری را برای ترغیب کسب و کارها به استفاده بیشتر از «خرمشهر آپ» تعبیه کردیم. فروشگاه می تواند تخفیف محصول خود را با لینک صفحه فروش در استوری قرار دهد، در صورتی که آپ های مشابه امکان لینک گذاری ندارند.»

بنیانگذار اپلیکیشن «خرمشهر آپ» با تأکید بر این که ثبت فروشگاه در «خرمشهر آپ» رایگان است، می افزاید: «ثبت نام اپلیکیشن های مشابه «خرمشهر آپ» با هزینه همراه است. همچنین در «خرمشهر آپ» هیچ درصدی از کاربر دریافت نمی کنیم؛ در صورتی که در آپ های مشابه ۲۵ درصد از فروش تامین کننده کالای دریافت می شود.»

