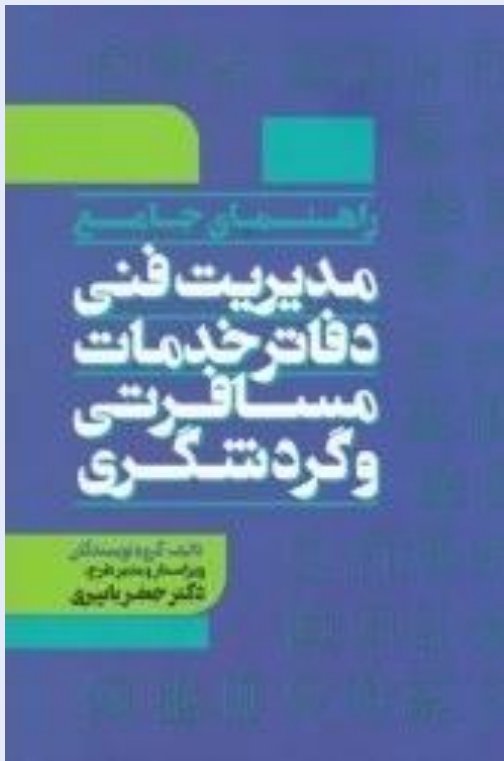


بہ نام

خدا



بخش یازدهم

کسب و کارهای استارت آپی در گردشگری

Startup Businesses In Tourism

دوره مدیریت فنی بند ب دفاتر خدمات مسافرتی و گردشگری
زیر نظر اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان



مرکز بین المللی آموزشی، مهارتی، کار آفرینی و گردشگری
نام آوران همای سعادت



Let's Start

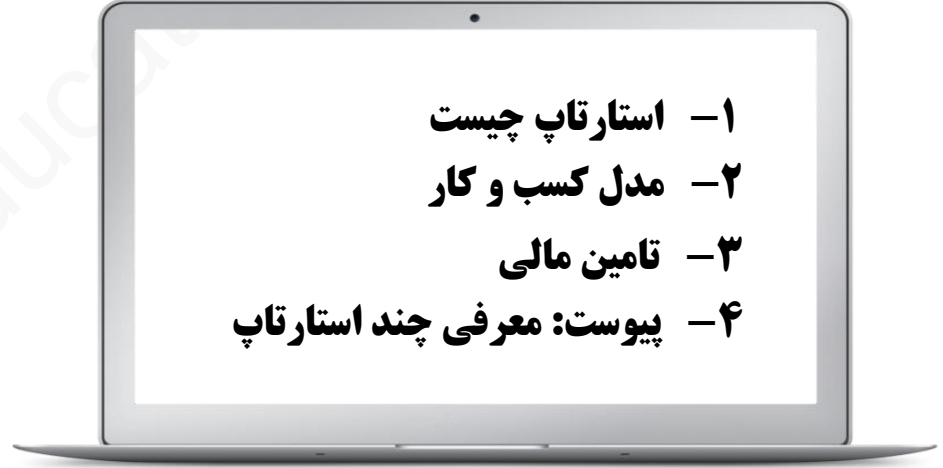


جمع آوری و تدوین: احمد امینی زاده
تبریز - بهار ۱۴۰۳

استارت آپ

سر فصل مطالب

- ۱- استارت آپ چیست
- ۲- مدل کسب و کار
- ۳- تامین مالی
- ۴- پیوست: معرفی چند استارت آپ



استارت آپ چیست؟



تفاوت استارت آپ ها با سایر کسب و کارها



اکوسیستم استارت آپی



اکوسیستم استارت آپی در ایران



مراحل راه اندازی استارت آپ



تعریف مدل کسب و کار



تفاوت مدل کسب و کار و طرح کسب و کار



دسته بندی مدل های کسب و کار



طراحی مدل کسب و کار



انواع تامین مالی در استارت آپ ها



جذب سرمایه در مراحل مختلف طول عمر استارت آپ

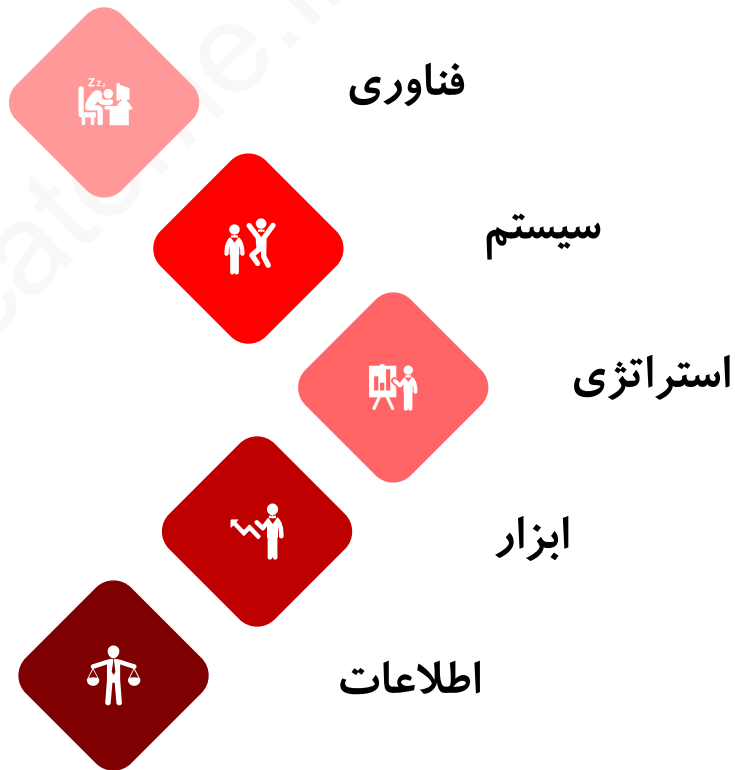


معرفی چند استارت آپ گردشگری





پیش در آمد فصل یک



شاید در ابتدا وقتی از افراد پرسند که استارت‌آپ چیست، اندکی فکر کنند و هرکس نظری داشته باشد. یکی بگوید: «استارت‌آپ‌ها جمع عده‌ای از دانشجویان است تا ایده‌هایشان را به کار تبدیل کنند»، دیگری می‌گوید: «به شرکت‌هایی می‌گویند که در حوزه‌های فناوری و رایانه فعالیت می‌کنند»، اما هیچ‌کدام از این‌ها تعریف دقیقی از یک استارت‌آپ نیست.

استارت‌آپ‌ها کسب و کارهای جدیدی هستند که به همت بنیانگذاران خلاق، دغدغه‌مند و ایده‌پرداز شکل می‌گیرند و به سرعت رشد می‌کنند.

ترجمه واژه استارت‌آپ کسب و کار نوپا هست ولی ناقص می‌باشد. استارت‌آپ یک کسب و کار نوپا و تازه تاسیس است. گروهی از افراد با یک ایده و هدف مشترک دور هم گرد می‌آیند و برای یک ارزش معین تلاش می‌کنند. ارزش آفرینی این افراد در راستای رفع یک نیاز مهم در جامعه بوده که تکه پازل آن هنوز پیدا نشده است.

WHAT IS STARTUP?

Startup is basically a company that is in the preliminary stages of its time in terms of business operations.

استارت‌آپ چیست؟





ویژگی های استارتاپ

- کوچک هستند
- خلق ارزش می کنند
- نرخ شکست بالایی دارند
- غالباً بر پایه فناوری هستند
- عمر کوتاهی دارند (سه تا پنج سال)
- نوآور و مبتنی بر استعداد و خلاقیت هستند
- مدل اقتصادی مقیاس پذیر و تکرار پذیر دارند
- راه کارهای جدید ارائه می دهند
- در صورت موفقیت رشد سریعی تجربه می کنند
- در صورت موفقیت اشتغال زا هستند
- از یک ایده نو در جهت رفع یک دغدغه اساسی آغاز می شوند
- نیاز به بستری برای رشد و توسعه دارند(اکوسیستم)
- نیاز به راهنمایی و مشاوره و همراهی مربیان مجرب دارند
- تامین منابع مالی و حمایت مالی متفاوت از سایر کسب و کارها دارند
- چابک هستند و در مواجهه با تغییرات انعطاف پذیر
- در مواجهه با مشتریان، محصول و بازار ناشناخته در معرض ریسک بالایی هستند
- غالباً با دو تا پنج نفر بنیانگذار که تخصص حیاتی برای کسب و کار دارند و مکمل یکدیگرند

Common Characteristics of a **STARTUP COMPANY**

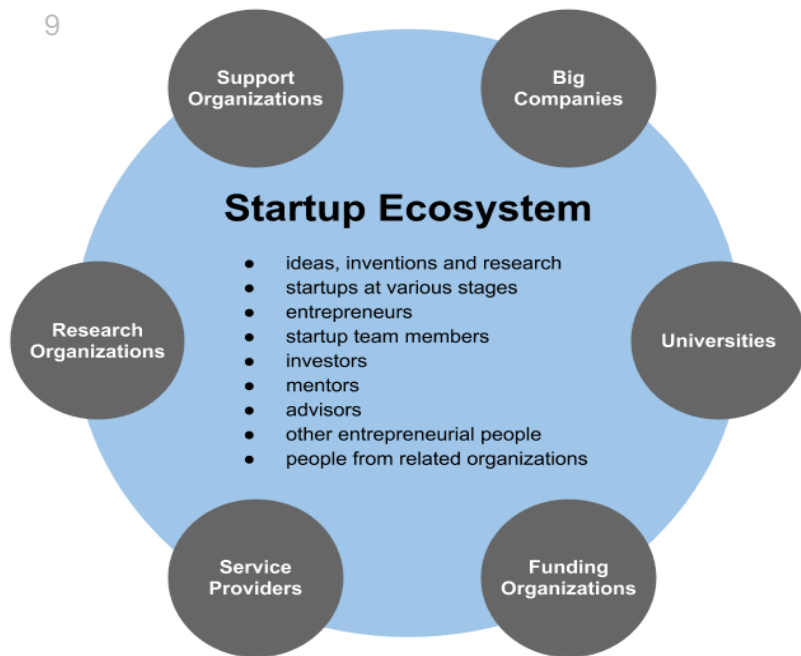
- 
- Innovative
 - Problem Solving
 - Fast Growing
 - Scalable
 - Flexible
 - Higher Risk
 - Strong Company Culture
 - Young in Age
 - Smaller Teams
 - Tech-Oriented
 - Often Funded by Outside Investors

۱۲ ویژگی عمومی استارت‌آپ‌ها

تفاوت استارت آپ با کسب و کارها



- نیروی انسانی کمی دارند
- حداقل ساختار سازمانی و اداری و دارند
- بجای مدیر رهبر سیستم دارند
- خطر پذیری بالایی دارند
- واکنششون به مسایل سریع و همگام شدن با تغییرات سریع تر هست
- در ابتدای تاسیس ترسی از کمی اعتبار و محبوبیت ندارند
- بعد از طی مراحل سختی اولیه در توسعه و سود آوری شیب تندی دارند
- راه کارهای جدید ارایه می دهند
- محصول نوآورانه دارند و نیازها و خواسته های جدید نیز شناسایی یا ایجاد می کنند



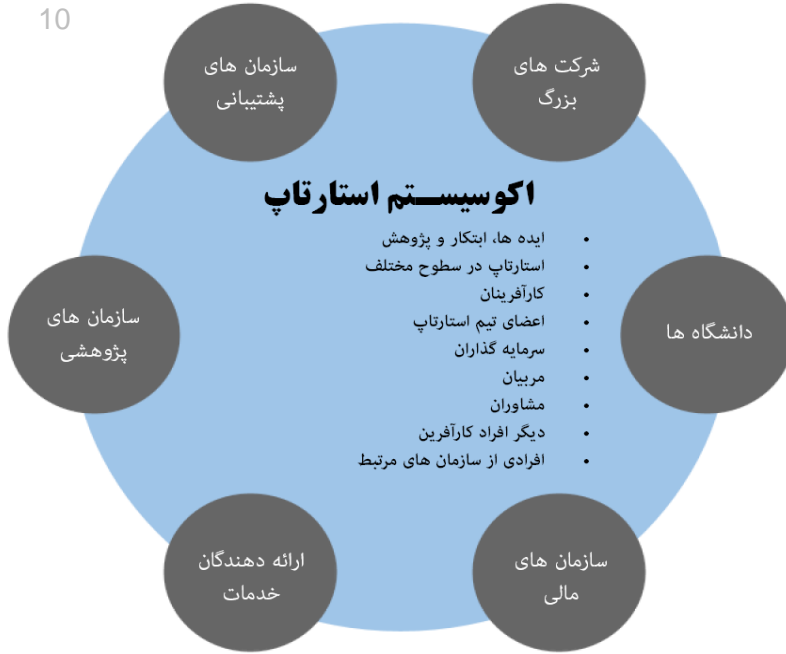
اکوسیستم استارت‌آپی

شبکه پیچیده‌ای از بازیگران با زمینه‌های فکری و ویژگی‌های گوناگونند که بر اساس الگوهایی با هم در تعامل‌اند. محل تولد و رشد یک استارت‌آپ در یک جغرافیای خاص فعالیت‌های کارآفرینانه

ویژگی‌ها:

- ✓ شبکه‌ای خودتنظیم - پویا - پایدار - با قوانین خاص
- ✓ متشکل از بازیگران گوناگون انسانی و سازمانی
- ✓ مبتنی بر فرآیندها و ترکیب‌های پیچیده‌ای از افراد و نهادها
- ✓ بستر خلق و گسترش شرکتهای جدید و کارآفرینان مستعد
- ✓ فضای انسانی بر پایه خلاقیت - هوش تجاری - پژوهش و سرمایه‌گذاری‌های ویژه
- ✓ فضایی شال‌عنصری از قبیل فرهنگ - رهبری - بازار سرمایه - مشتری - و افراد (کارآفرین و غیر کارآفرین)

اکوسیستم استارت‌آپی ایران



بخشهای اصلی این اکو سیستم در ایران:

- ✓ پارک های علمی و فن آوری (دانشگاهها یا سازمانهای دولتی)
- ✓ مراکز رشد نهادهای دولتی (انکوباتورها)
- ✓ شتاب دهنده ها (انتفاعی یا غیر انتفاعی)
- ✓ مراکز آموزشی (دانشگاهی - فنی و حرفه ای - آزاد و خصوصی)
- ✓ صندوقهای تامین مالی (سرمایه گذاران فرشته - تامین سرمایه جمعی - سرمایه گذاران خطر پذیر - صندوقهای سرمایه گذاری)

مراحل راه اندازی استارتاپ



- ایده پردازی
- تیم سازی
- مدل کسب و کار
- آماده سازی حداقل محصول پذیرفتنی
- جذب سرمایه
- توسعه محصول و بازار

HOW TO START A START-UP

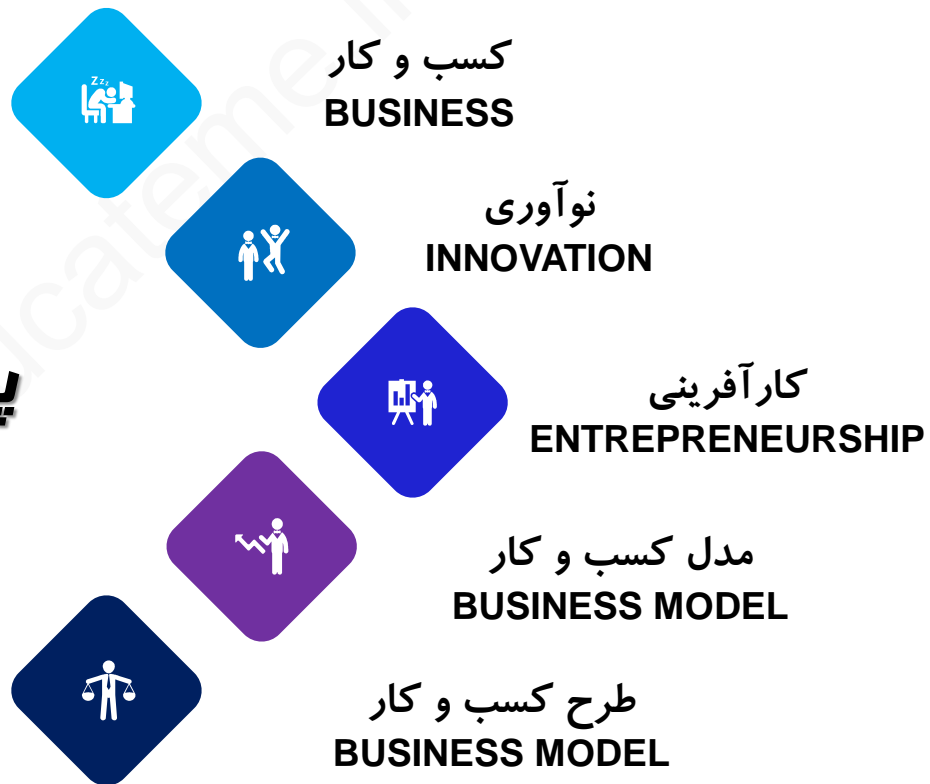


STARTUP DEVELOPMENT PHASES





پیش در آمد فصل دو



کسب و کار

- تعریف: فعالیتهای نظام مند برای کسب درآمد، سود و ارزش می باشد.
- عموماً به دو دسته کسب و کارهای سنتی و جدید تقسیم می کنیم.
- تقسیم بندی دیگر کسب و کارهای کوچک، متوسط و بزرگ می باشد.



نوآوری

- تعریف: به کار گیری ایده های نوین با استفاده از خلاقیت برای به وجود آوردن محصول یا خدمت جدید در جهت بدست آوردن ارزش می باشد.
- نوآوری در کسب و کار :
در تولید محصول یا خدمت می تواند باشد
روش جدید برای تولید محصول یا خدمت می تواند باشد
ایجاد تغییر در مدل کسب و کار می تواند باشد



کارآفرینی

- تعریف: کسب و کاری است که نوآوری بدان افزوده شده است و در جهت خلق ارزش، اشتغالزایی و خلق ثروت می باشد.

مدل کسب و کار

- هسته و نسخه ابتدایی کسب و کار
- چارچوب و چگونگی دستیابی به درآمد و سود – انجام امور و تعیین
- و خلق و آرایه ارزش و سامان دهی ایده
- فاقد اطلاعات دقیق مالی

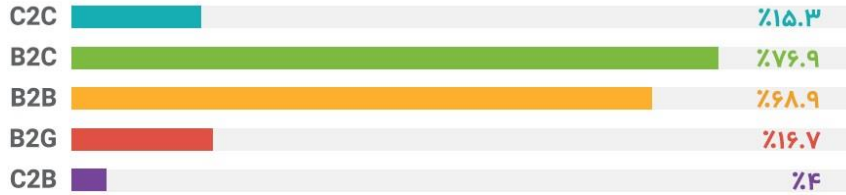


طرح کسب و کار

- مرحله تکامل یافته تر و تدوین شده کسب و کار
- شامل معرفی کسب و کار و محصولات – برنامه های بازاریابی،
- عملیاتی، مالی و مدیریت و سازمان دهی امور
- با اطلاعات دقیق آماری مالی شامل هزینه ها و سود

دسته بندی کسب و کار بر اساس طرفین مبادله یا معامله

مدل تجاری استارت‌آپ‌ها



- عرضه به شرکتهای دیگر B2B
- عرضه به مصرف کننده نهایی B2C
- عرضه به دولت B2G
- بستر تجارت بین مصرف کنندگان C2C
- بستر خلق ارزش توسط مشتریان C2B

دسته بندی کسب و کار بر اساس مدل درآمدی

- عامل فروش مستقیم Direct Sales
- مدل فرانچایز Franchise
- مدل فرمیوم Freemium
- مدل اشتراک Subscription

بوم مدل کسب و کار



اجزای بوم کسب و کار

- | | | |
|---------------------|---|--------------------------|
| ۱- مشتریان | ✦ | 1- Customer Segments |
| ۲- ارزش پیشنهادی | ✦ | 2- Value Propositions |
| ۳- کانال های توزیع | ✦ | 3- Distribution Channels |
| ۴- ارتباط با مشتری | ✦ | 4- Customer Relationship |
| ۵- جریان های درآمدی | ✦ | 5- Revenue Streams |
| ۶- فعالیتهای کلیدی | ✦ | 6- Key Activities |
| ۷- منابع کلیدی | ✦ | 7- key Resources |
| ۸- شرکای کلیدی | ✦ | 8- Key partners |
| ۹- ساختار هزینه | ✦ | 9- Cost Structure |

بوم مدل کسب و کار استارت‌آپی

LEAN CANVAS

Problem	Solution	Unique Value Proposition	Unfair Advantage	Customer Segments
1	3	2	7	1
<i>Existing alternatives:</i>	Key Metrics	<i>High Level Concept</i>	Channels	<i>Early adopters:</i>
	6		4	
Cost Structure		Revenue Streams		
5		5		

اجزای بوم کسب و کار استارت‌آپی

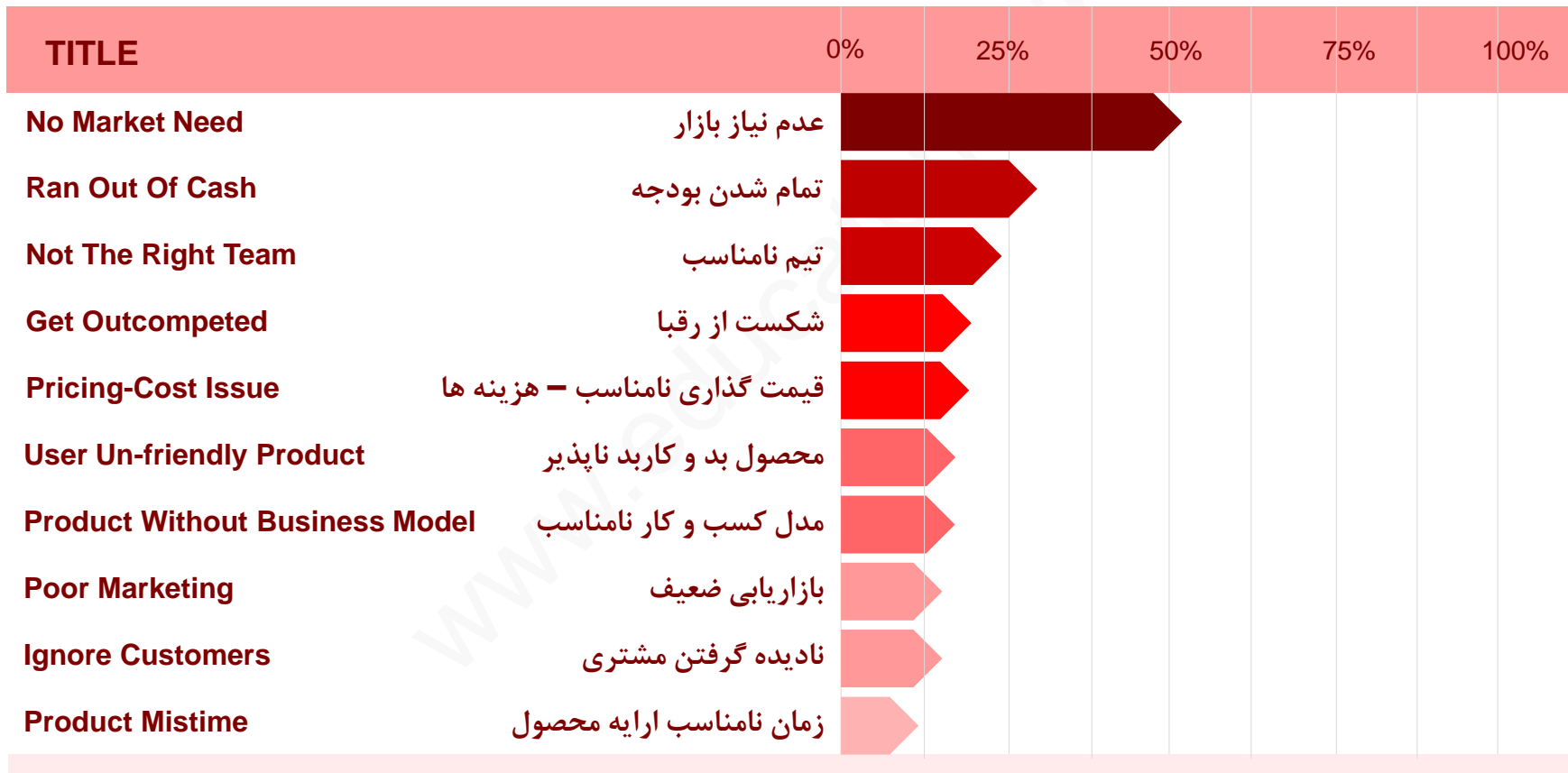
- | | | | |
|------------------------------------|---|---------------------------------|---|
| ۱- مشتریان و مشکلات و دغدغه‌ها | ✦ | 1- Customer Segments & Problems | Early Adopters / Existing Alternatives |
| پذیرندگان اولیه / راه‌های موجود | | | |
| ۲- ارزش پیشنهادی | ✦ | 2- Unique Value Propositions | |
| ۳- راه حل یا نحوه ایجاد ارزش | ✦ | 3- Solution | |
| ۴- کانال‌های توزیع | ✦ | 4- Distribution Channels | |
| ۵- جریان‌های درآمدی | ✦ | 5- Revenue Streams | Revenue Structure – Cost Structure = Profit |
| درآمد - هزینه = سود | | | |
| ۶- فعالیت‌های کلیدی | ✦ | 6- Key Metrics | |
| ۷- مزیت‌های ناعادلانه (برتری مطلق) | ✦ | 7- Unfair Advantages | |

نمونه بوم مدل کسب و کار گردشگری

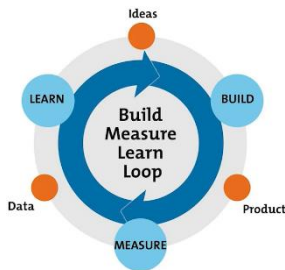
بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p> <p>هتل ها کارگزاران خارجی تولیدرها مدیران فنی</p>	 <p>فعالیت های اصلی</p> <p>انجام کلیه خدمات مسافرتی و اقامتی تولید محتوای تخصصی برای شرکت های گردشگری</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <p>در خانه بمانید و سفر تا صد کارهایتان را به ما بسپارید.</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>سایت اپلیکیشن اپراتورهای تلفنی شبکه های مجازی ایمیل</p>	 <p>بخش مشتریان</p> <p>دفاتر خدمات مسافرتی هتل ها شرکتهای دولتی مراکز تفریحی</p>
	 <p>منابع اصلی</p> <p>انگیزه سفر تبلیغات نیاز به خدمات سریع راحتی و در دسترس بودن محصول</p>		 <p>کانال توزیع</p> <p>تمامی پلتفرمهای اینترنتی سایت اپلیکیشن نمایندگی و دفتر</p>	
	<p>زیرساخت ها ادوات موردنیاز نیروی انسانی قبوض مالیات بیمه حقوق</p>	<p>ساختار هزینه ها</p>	 <p>فروش محصول مشاوره پورسانت اجاره آموزش</p>	<p>جریان درآمد</p>

دلایل شکست استارتاپ ها



انواع تامین مالی در استارتاپ ها



- تامین سرمایه شخصی
- خانواده و نزدیکان
- سرمایه گذاران فرشته
- شتابدهنده ها و مراکز رشد
- سرمایه گذاران خطرپذیر
- تامین مالی جمعی
- وام

جذب سرمایه در مراحل مختلف چرخه عمر استارتاپ

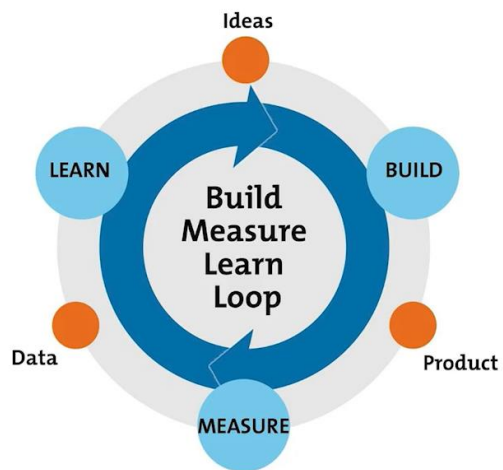
در هر مرحله از رشد یک استارتاپ تامین مالی خاصی مناسب هست.

- سرمایه اولیه (مرحله کشت): در مرحله نخست با توجه به عدم قطعیت استارتاپ و نداشتن تحلیل مناسب از محصول و بازار ریسک سرمایه گذاری بالاست ولی در عین حال میزان بودجه مورد نیاز زیاد نیست در این مرحله اکثرا تامین سرمایه شخصی یا از دوستان و آشنایان انجام می پذیرد. سرمایه گذاران جمعی و فرشتگان نیز دخیل هستند.
- سرمایه ثانویه: با رشد و رسیدن استارتاپ به مرحله تناسب با بازار و سود دهی نیاز به سرمایه گذاری بیشتر می شود. انتقال سهام در قبال پذیرش سرمایه نیز در این مرحله بیشتر می باشد. صندوقها و شرکتهای سرمایه گذاری اعم از فرشته و شتابدهنده و خطرپذیر در این مرحله دخیل هستند.
- در نهایت بعد از طی مراحل استارتاپی و تبدیل به شرکت بالغ بخشی از سهام خود را به مردم میفروشند و وارد بورس می شوند.

انواع سیستم فروش در استارتاپ ها



MVP حداقل محصول پذیرفتنی



M Minimum
The most rudimentary, bare-bones foundation of the solution possible

V Viable
Sufficient enough for early adopters

P Product
Something tangible customers can touch and feel

رشد و توسعه کسب و کار



Work In Business

زیر ساخت های کسب و کار
توجه به فرایندهای کسب و کار
سیستماتیک کردن کسب و کار
هوشمندانه کردن کسب و کار

Work Out Business

تبلیغ و برند سازی کسب و کار
بهینه سازی استراتژی و پلان کار
تجزیه و تحلیل اطلاعات موجود
مدیریت ارتباط با مشتریان

Personal Branding

برند شخصی صاحب کسب و کار
افزایش علم و آگاهی
توسعه ارتباطات با افراد
تغییر نگرش و دید نسبت به کسب و کار

استارتاپ



کسب و کار



تعریف کار آفرینی

تعریف نوآوری

تعریف مقیاس پذیری و تکرار پذیری کسب و کار

تعریف نمونه محصول اولیه MVP

تعریف منتور

تعریف پذیرندگان اولیه

تعریف مزایای ناعادلانه

تعریف مشتری و کاربر

دلایل شکست استارتاپ ها

شاخص هایی که استارتاپ ها در مسیر خود باید کنترل نمایند

مدل های عمومی فروش در استارتاپ ها

اعتبار سنجی مدل کسب و کار

سوالات بخش یازدهم

تعریف استارتاپ

ویژگی های استارتاپ

تعریف کسب و کار

تفاوت استارتاپ با سایر کسب و کارها

اکوسیستم استارتاپی

اکوسیستم استارتاپی در ایران

مراحل راه اندازی یک استارتاپ

تعریف مدل کسب و کار

تعریف طرح کسب و کار

دسته بندی مدل کسب و کار بر اساس طرفین مبادله

دسته بندی مدل کسب و کار بر اساس مدل در آمدی

طراحی مدل کسب و کار

اجزای بوم کسب و کار استارتاپی

انواع تامین مالی ها در استارتاپ ها

جذب سرمایه در مراحل مختلف چرخه عمر استارتاپ

نمونه چند استارتاپ گردشگری در دنیا و ایران

Accelerator	Early adapters	Personal brand
Angel investor	Early stage	Pitch deck
Bootstrapping	Ecosystem Startup	Problem customer fit (PCF)
Business	Entrepreneurship	Problem solution fit (PSF)
Business model generation	Existing alternatives	Problem validation
Business model canvas	FFF- friend,family,fools (3F)	Product market fit (PMF)
Business plan	Franchise	Repeatable
Business to business (B2B)	Free cash flow	Retention cost (RC)
Business to customer (B2C)	Freemium	Revenue streams
Business to government (B2G)	Founder	Scale-up
Channel product fit (CPF)	Fundraising	Smart money
Cost driven	Growth or late stage	Solution
Cost structure	High level concept	Subscription
Core business	Hockey stick	Startup
Crowdfunding	Incubator	Strategic alliances
Customer acquisition cost (CAC)	Initial public offering (IPO)	Scalable
Customer lifetime value (CLV)	Innovation	Seed money
Customer relationship	Key activities	Unfair advantages
Customer segments	Key partners	Unique value proposition
Customer to business (C2B)	Key resources	User acquisition cost (UAC)
Customer to customer (C2C)	Mentor	Valley of death
Demo day	Mid stage	Value driven
Direct sales	Minimum viable product (MVP)	Value proposition
Distribution channels	Open innovation	Venture capital (VC)

THANK YOU

Contact us



+98 921 541 3829



www.educateme.ir
ahmadaminizadeh@gmail.com

