استارت آپ‌ها حمایت می‌شوند

خبرهای خوش برای نوآوران حوزه استارت آپ

اگر ایده قابل توجهی در ذهن دارید و به استارت آپ می‌اندیشید، به شما این مژده را می‌دهیم که علاوه بر سایر روش‌های جذب سرمایه می‌توانید تا حدودی روی صندوق نوآوری و شکوفایی حساب کنید. اگر ایده تان پتانسیل لازم برای استارت آپ شدن را داشته باشد مورد حمایت قرار می‌گیرد. محمدصادق خیاطیان عضو هیات عامل صندوق نوآوری و شکوفایی در نشست خبری چند ماه پیش خود اعلام کردند صندوق نوآوری و شکوفایی از حوزه استارت آپی نیز حمایت می‌کند زیرا این حوزه یک حوزه مهم در کشور محسوب می‌شود. این صندوق‌ها می‌توانند از شرکت‌های فناور، خلاق واستارت آپ‌ها حمایت کنند و برای تجاری سازی از طرح‌های آن‌ها سرمایه گذاری‌هایی داشته باشند.

اگر شما استارت آپی مرتبط با روستاها داشته باشید نیز از حمایت برخوردار خواهید شد،معاون توسعه روستایی و مناطق محروم ریاست‌جمهوری اعلام کردند استارت آپ‌های روستایی می‌توانند از تسهیلات اشتغالزایی بهره مند شوند. دو گروه ناظر ملی و استانی بر روند اعطای این تسهیلات نظارت می‌کنند.

همچنین تسهیلاتی برای شتاب دهنده‌ها که حامیان استارات آپ‌ها محسوب می‌شوند نیز قابل پرداخت است، این مطلب را معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات به عنوان یکی از طرح‌های حمایتی از استارت آپ‌ها اعلام کردند.

استارت آپ ها، ره صدساله را یک شبه پیمودن

جدیدترین انقلاب دنیای کسب و کار

معصومه جمالی
روزنامه‌نگار

نوآوری و خلاقیت همیشه باعث پیش افتادن شما از سایرین می‌شود، این‌که کسی بتواند برای حل یک مشکل راه حلی آسان، قابل گسترش و در دسترس ارائه دهد نشان از ذهن خلاق اوست. امروزه مبحث خلاقیت یکی از پر طرفدارترین مبحث هاست به طوری که مراکز آموزشی مختلفی افراد را به گذراندن دوره‌های خلاقیت و ذهن پروری دعوت می‌کنند و اتفاقا مورد استقبال جامعه نیز قرار می‌گیرند، والدین نیز بر تقویت خلاقیت فرزندانشان از سنین خیلی پایین تاکید دارند. در عصر حاضر که همه چیز تحت سیطره تکنولوژی قرار گرفته و بسیاری از کارهای زندگی به صورت الکترونیک انجام می‌شود، بازار کسب و کارهای الکترونیکی هم بسیار داغ است . به فعالیت‌های اقتصادی بر پایه فناوری‌های جدید استارت آپ می گویند. امروز می‌خواهیم وارد دنیای جذاب استارت آپ ها شویم و از چند و چون کار آن‌ها سر در بیاوریم. با ما همراه باشید.

استارت آپ چیست؟

استارت آپ اصطلاحی است که چند سالی می‌شود که نام آن را زیاد می‌شنویم، خیلی‌ها آن را کار جدید یا کار با کمک فناوری‌های جدید معنی می‌کنند، اما به طور کل به نوعی از فعالیت‌های کسب و کار در بستر فضای مجازی که با هدف درآمد زایی صورت می‌گیرند استارت آپ گفته می‌شود. استارت آپ یعنی ارائه محصول یا خدمتی جدید که پیش از آن نمونه مشابه نداشته و با کمترین هزینه و نیاز به افزایش در منابع مالی و انسانی رشد قابل توجهی دارد. یکی از اهداف مهم استارت آپ رشد سریع است و این رشد سریع مرهون دریافت سریع و راحت بازخوردهای مثبت و منفی دریافت کنندگان خدمت یا محصول هستند که باعث می‌شوند ارائه دهندگان محصول یا خدمت هر روز کیفیت خود را بهبود بخشند و ارتقا دهند و بدین ترتیب با شناسایی لحظه به لحظه نیاز مشتری و میزان رضایت آن‌ها همواره خود را در سطح بالایی از کیفیت نگه می‌دارند. به عبارت بهتر می‌توان گفت استارت آپ‌ها بیشتر «مشتری محور « هستند تا «محصول محور». استارت آپ‌ها ایده‌هایی جدید هستند که گاهی در اوج نا امیدی و بیکاری در ذهن خالق خود به وجود آمده اند، در واقع در خیلی از مواقع زاده مشکلات هستند،این جرقه‌های ذهنی در برخی مواقع خیلی زود شکست می‌خورند و در برخی مواقع رشد چشمگیری را در مدت زمانی کوتاه تجربه می‌کنند. در واقع گاهی هدف اصلی استارت آپ که همان رشد سریع است خیلی زود محقق می‌شود، و در برخی موارد نیز رسیدن به قله موفقیت تلاش و زمان بیشتری می‌طلبد.

بسیاری از استارت آپ‌های موفق از ایده‌های خیلی ساده شروع شده و به مدارج بالا رسیده اند. ممکن است خیلی‌ها تصور کنند استارت آپ‌های موفق که تبدیل به برندهای معروف با درآمدهای زیاد شده اند همگی از اوج شروع کرده اند در صورتی که اصلا این گونه نیست، خیلی از استارت آپ‌ها تا مدت‌ها پس از شروع پا نگرفتند و تفاوت آن‌ها با استارت آپ‌هایی که آمدند و خیلی زود به فراموشی سپرده شدند دقیقا همین جاست؛ در این زمان بود که صاحبان این استارت اپ‌ها با پشتکار، شجاعت، پذیرش شکست و امید همه چیز را برای خود دگرگون کردند و سرنوشت طلایی برای خود رقم زدند.

مزایای استارت آپ ها

شما همواره امکان ثبت هرگونه شرکت تجاری را دارید اما اگر شرکت خود را تحت عنوان استارت آپ ثبت کنید می‌توانید از مزایای خوبی همچون فعالیت رسمی و قانونی و به دنبال آن جلب اعتماد بیشتر افراد حقیقی و حقوقی برای سرمایه گذاری و انجام معاملات تجاری، امکان فعالیت تجاری با دولت، امکان شرکت در مناقصات و مزایدات ارگان‌ها و شرکت‌ها و استفاده از حمایت‌های قانونی در صورت بروز مشکل بین شرکای استارت آپ بهره مند شوید.

یکی دیگر از مزایای استارت آپ‌ها در خیلی مواقع فعالیت چشمگیر کاربران در فضای آن‌ها است، به طوری که کاربران تجربه‌ها و اطلاعات خود را به راحتی با دیگران به اشتراک می‌گذارند و از تجربه و راهنمایی دیگران نیز استفاده می‌کنند. این مزیت باعث جلب اعتماد آن‌ها و معرفی محصولات و خدمات با کیفیت‌های مختلف می‌شود و کمک می‌کند آن‌ها با هر قدرت خریدی بتوانند بهترین محصول یا خدمت را انتخاب کنند.

بازه فعالیت استارت آپ ها

استارت آپ‌ها تقریبا در تمامی زمینه‌ها توانایی فعالیت دارند، از خرید و فروش کالاهای دیجیتال، غیر دیجیتال، لباس، کتاب و اسباب بازی گرفته تا فروش و ارائه اپلیکیشن‌های موبایلی و کالاهای دست دوم، ملک و املاک، خودرو، خدمات مسافرتی، خدمات حمل و نقل آنلاین، مسیریاب‌ها و حتی سفارش اینترنتی غذا همه و همه در دنیای استارت آپ‌ها قابل جستجو و دسترسی هستند.

کسب درآمد استارت آپ ها

استارت آپ‌ها با ارائه خدمات یا محصولات مختلف کسب در آمد می‌کنند. آن‌ها که فعالیت‌شان فروش است کسب درآمدشان برای ما قابل درک است، گاهی با استارت آپ‌هایی روبرو هستیم که یک خدمت را به صورت رایگان در اختیار کاربران خود قرار می‌دهند و اینجا ذهن ما درگیر چگونگی کسب درآمد یا فلسفه وجود آن‌ها می‌شود. بهتر است بدانید در دنیای امروز تبلیغات اهرم قوی و موثری در کسب در آمد است. معمولا استارت آپ‌های رایگان با کاربران زیاد از طریق تبلیغات و خریدهای درون برنامه ای کسب درآمد می‌کنند. جالب است بدانید ۶۳ درصد از توسعه دهندگان از تبلیغات برای درآمدزایی استفاده می‌کنند و ۲۰ درصد کاربران نیز بر روی تبلیغات موجود در اپلیکیشن‌ها کلیک می‌کنند و حتی برخی کاربران از وجود تبلیغات ویدئویی به عنوان جایزه در بازی‌ها ابراز خشنودی می‌کنند.

> بازاریابی و فروش است که می‌تواند نقطه عطف استارت آپ شما و شروع درآمدهای بالا برای شما باشد. دقت کنید که سوالات و انتظارات کوچک و بزرگ احتمالی که ممکن است مشتریان از طرح شما داشته باشند را به دقت بررسی کنید و مد نظر قرار دهید تا ورود و ظهور قدرتمند و بدون ایرادی به دنیای استارت آپ‌ها داشته باشید هر چند که در حین فعالیت هم می‌توانید با توجه به بازخوردها و نظرات کاربران خود روز به روز ایرادات احتمالی موجود را برطرف کنید و به کسب رضایت اکثریت کاربران نایل شوید

از دیگر روش‌های کسب درآمد استارت آپ‌ها می‌توانید به بازاریابی ایمیلی، جمع آوری و فروش اطلاعات و افزایش فروش از طریق سرویس‌های رایگان یاد کرد.

اگر به میزان درآمد استارت آپ‌های معروف و برند نگاهی بیندازید از دیدن مبالغ میلیاردی حتما به وجد خواهید آمد و به فکر راه انداختن یک استارت آپ خواهید افتاد. این خیلی خوب است اما متوجه این موضوع باشید که آن‌ها هرچند ممکن است از یک ایده خیلی کوچک شروع کرده باشند اما قطعا در کنار آن تلاش و پشتکار هم سرلوحه کارهای شان بوده است، پس اگر انگیزه کافی و روحیه دوباره ایستادن پس از زمین خوردن را در خود سراغ دارید شروع کنید.

چطور یک استارت آپ راه بیندازیم؟

اگر با تعریفاتی که از استارت آپ شنیده اید شوق راه اندازی استارت آپ در شما جوانه زده بهتر است از پایه ای ترین بخش آن یعنی ایده شروع کنید. هر ایده جدیدی به یک استارت آپ عالی ختم نمی شود بلکه ایده شما باید در راستای حل یک مشکل که جنبه عمومی دارد باشد و راه حلی که ارائه می‌کنید نیز قابلیت گسترش و مقیاس پذیری داشته باشد، این مشخصه به استقبال جامعه از استارت آپ شما کمک می‌کند. در واقع ایده پایه و اساس یک استارت آپ است که پس از مشخص شدن باید امکان سنجی و اعتبار سنجی شود، این کار را می‌توانید با مطرح کردن ایده خود با اطرافیان یا جامعه هدفی که با آن استارت آپ سر و کار خواهند داشت مطرح کنید و بازخوردهای مختلف را بررسی نمایید تا بتوانید به دورنمایی از میزان موفقیت ایده خود در آینده دست پیدا کنید. حتی می‌توانید طرح خود را به صورت آزمایشی اجرا کنید و از پذیرش آن در جامعه مطمئن شوید.

حال نوبت مرحله مهم کار یعنی سرمایه گذاری است، ممکن است در ابتدا سرمایه گذار بزرگی برای ایده شما پیدا نشود یا این ریسک را نپذیرد، پس بهتر است در ابتدا دست به دامن چند روش دیگر از جمله استفاده از سرمایه شخصی، استفاده از تسهیلات و وام، جذب سرمایه آنلاین با مبالغ پایین از مشتریان احتمالی طرح(به نوعی پیش فروش استارت آپ به مشتریان)، کمک گرفتن از یک شتاب دهنده و دریافت سرمایه از صندوق‌های دولتی مانند صندوق توسعه ملی شوید. کمی که پیش بروید می‌توانید از طریق مذاکره با مشتریان بزرگ احتمالی و جلب نظر آن‌ها و دریافت پیش پرداخت سرمایه لازم برای ادامه و به نتیجه رساندن طرح خود را به دست آورید.

مرحله بعدی کار بازاریابی و فروش است که می‌تواند نقطه عطف استارت آپ شما و شروع درآمدهای بالا برای شما باشد. دقت کنید که سوالات و انتظارات کوچک و بزرگ احتمالی که ممکن است مشتریان از طرح شما داشته باشند را به دقت بررسی کنید و مد نظر قرار دهید تا ورود و ظهور قدرتمند و بدون ایرادی به دنیای استارت آپ‌ها داشته باشید هر چند که در حین فعالیت هم می‌توانید با توجه به بازخوردها و نظرات کاربران خود روز به روز ایرادات احتمالی موجود را برطرف کنید و به کسب رضایت اکثریت کاربران نایل شوید. ارتباط مستقیم شما با مشتریان یکی از بهترین مزایای استارت آپ‌ها است و به روز بودن آن چیزی است که عمر استارت آپ شما را طولانی و کاربران آن را بیشتر خواهد کرد. امیدواریم مطالب مطرح شده برای شما مفید بوده باشد و در شماره‌های بعدی که بیشتر وارد جزئیات می‌شویم نیز با ما همراه باشید.

مسیر بورس در سال ۹۸

پیام جهش نوروزی بورس چیست؟

جواد غیاثی
کارشناس بورس

بازار سرمایه سال ۹۷ را با تلاطمات بسیار پشت سر گذاشت؛ یک بهار آرام (به استثنای ۱۰ روز پایانی)، تابستانی داغ، پاییزی رخوت انگیز (به استثنای ۱۰ روز آغازین) و در نهایت یک زمستان متعادل که دو ماه متعادل داشت و یک اسفند صعودی. در نتیجه این تحولات، بورس از ۹۶ هزار و ۲۹۰ واحد در انتهای سال ۹۶، در انتهای سال گذشته به سطح ۱۷۸۶۵۹ واحد رسید؛ یعنی در سال گذشته بازدهی ۸۵/۵درصدی را ثبت کرد اما فرابورس، از ۱۰۹۶ واحد به ۲۲۵۸ واحد رسید تا بازدهی ۱۰۶ درصدی را عاید سهامداران کند.

در اولین تحلیل دخل و خرجی بازار سرمایه در سال جدید، بعد از بررسی روندهای کلی بازار، ضمن بررسی روندهای جهانی قیمت‌های کالاهای اساسی و تحلیل علل رشد اخیر بورس، مخصوصا در تعطیلات نوروزی، تلاش می‌کنیم تصویری از مسیرهای ممکن پیش روی بازار سرمایه ارائه کنیم. در نهایت با توجه به قرار گرفتن در فصل بهار و نزدیک شدن به فصل مجامع و شروع تدوین استراتژی‌های معاملاتی و همچنین سبدهای جدید، سهم‌های با نسبت قیمت به درآمد مناسب را معرفی خواهیم کرد؛ سهم‌هایی که به شرط تقسیم سود مناسب، برای شرکت در مجمع مناسبند. حول این موضوع چند نکته آموزش و برخی مثال‌ها را نیز ذکر خواهیم کرد.

● حال و هوای بازار کالاهای اساسی؛ همچنان مثبت

از انتهای سال گذشته، روندی صعودی در برخی کالاهای اساسی مثل نفت، مس و سنگ آهن و فولاد ایجاد شد. اگرچه این رشد قیمت‌ها جهشی نبود اما بر بورس تهران اثر قابل توجهی گذاشت. مهم ترین دلیل این موضوع افت قابل توجه قیمت‌ها در بسیاری از نمادهای بزرگ بازار (که عمدتا کالاهای اساسی تولید می‌کنند یا اصطلاحا کامودیتی بیس هستند). رشد قیمت در بازارهای جهانی، نه تنها یک عامل مثبت قلمداد می‌شد بلکه تلنگری بود که بیش واکنش (منفی) پیشین بازار را نیز خنثی کرد و باعث شد معامله گران، احتیاط بیش از حد خود در خرید سهام را پشت سر بگذارند. همین شرایط در تعطیلات نوروز هم برقرار بود؛ هم قیمت نفت رشد کرد و به محدوده ۷۰ دلار رسید و هم جو مثبت پایان سال قبل برقرار بود.

● حمله سهام به رکورد ۹۷ در تعطیلات نوروزی

بورس و فرابورس در تعطیلات نوروزی، پنج روز کاری (یعنی مجموعا یک هفته کامل) داشت؛ پنج روزی که اصلا رنگ و بوی تعطیلی نداشت و بسیار هم پرهیجان بود. به طوری که شاخص بورس از ۱۷۸ هزار و ۶۵۹ واحد حدود ۶ هزار و ۶۲۲ واحد رشد کرد و با قرار گرفتن در سطح ۱۸۵ هزار واحدی به رکورد خود در سال ۹۷ یعنی ۱۹۵ هزار واحد نزدیک شد. البته در فرابورس شرایط متفاوت بود. فرابورس ایران که در آخرین روزهای سال گذشته به سطح رکورد خود در مهرماه رسیده بود در تعطیلات نوروزی نیز بیش از ۱۵۰ واحد رشد کرد تا ۹۸ را با قرار گرفتن بر قله تاریخی خود آغاز کند.

● رکورد بورس در بهار شکسته می‌شود؟

به این ترتیب برخی انتظار دارند که طی همین فصل بهار، رکورد تاریخی بورس هم شکسته شود و شاخص از ۱۹۵ هزار واحد عبور کند. البته، چنان چه یک تحلیل و پیش بینی معقول طلب می‌کند، باید این انتظار بر مبنای بررسی عوامل موثر و همچنین مفروضاتی باشد. درباره پیش بینی بورس در بهار امسال هم چند عامل مهم مطرح است:

روند قیمت‌های جهانی، مخصوصا نفت مثبت است. رشد قیمت نفت با واسطه یا بی واسطه باعث ایجاد یک موج افزایشی در همه قیمت‌های پتروشیمی و همچنین فلزات (به خاطر افزایش هزینه انرژی) خواهد شد.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ صادراتی، خود را با شرایط تحریم تطبیق داده و در ماه‌های پایانی سال، روند فروش و حتی نرخ فروش خود را بهبود داده اند. این موضوع در گزارش‌های تولید و فروش شرکت‌ها در اسفند ۹۷ مشهود بود.

نرخ ارز در سامانه نیما رشد کرده است و این احتمال نیز وجود دارد که با تغییر سیاست ارزی و راه اندازی بازار متشکل ارزی، قیمت تسعیر ارز صادراتی شرکت‌های بزرگ باز هم رشد کند و به نرخ بازار آزاد نزدیک شود. برخی از شرکت‌های غیرصادراتی نیز، این روزها، مورد توجه بازار قرار گرفته اند که تحلیل علل آن آسان نیست.

در نهایت و از همه مهم تر این که، چشم انداز بازدهی در بازارهای موازی مناسب نیست. به بیانی دیگر سرمایه گذاران انتظار زیادی برای کسب بازدهی مناسب در بازار ارز، مسکن، خودرو و طلا ندارند. بنابراین بورس را بهترین گزینه خواهند یافت.بر این اساس، چنان چه روند قیمت‌های جهانی مثبت بماند، عملکرد شرکت‌های صادراتی در مواجهه با تحریم و داخلی‌ها در فروش مناسب در شرایط رکودی پایدار بماند (بد تر نشود) و به ویژه نرخ ارز نیما رشد کرده و میزان ورود پول از بازارهای موازی به بورس قابل توجه باشد، انتظار شکسته شدن رکورد تاریخی بورس در بهار امسال بعید نیست. حتی نیمی از عوامل فوق هم می‌تواند این اتفاق را رقم بزند.

● استراتژی معاملاتی در بهار

معمولا معامله گران طی دوره‌های مختلف، استراتژی معاملاتی خاصی را اتخاذ کرده و همچنین ترکیب سبد دارایی خود را تغییر می‌دهند. برای معامله گران میان مدتی، معمولا در ابتدای فصل بهار، تصمیم گیری برای خرید سهم‌های دارای نسبت قیمت به درآمد مناسب برای شرکت در مجامع موضوعیت دارد. بنابراین سهم‌هایی که پی برای مناسب دارند باید تحلیل و بر اساس فاکتورهای مختلف از جمله میزان تقسیم سود انتخاب شوند. هم اکنون بورس نسبت قیمت به درآمد را بر اساس عملکرد ۱۲ ماه گذشته (تی تی ام) منتشر می‌کند. منظور از عملکرد ۱۲ ماه گذشته، هم اکنون (با توجه به گزارش‌های منتشرشده) سود ساخته شده از ابتدای زمستان ۹۷ تا انتهای پاییز ۹۸ است. بر این اساس هم اکنون شرکت‌هایی مثل پتروشیمی خارک و پارس، تولید و صادرات ریشمک، فولاد ارفع، پتروشیمی شازند، سیمان هرمز و داراب، نفت سپاهان و ... نسبت قیمت به درآمد ۵ و کمتر از ۵ دارند. اگر می‌خواهید برای مجامع برنامه ریزی کنید، این گونه سهم‌ها را تحلیل کنید و ضمن بررسی عملکرد زمستان ۹۷ و تخمین مناسب از سود واقعی ۱۲ ماهه ۹۷ و همچنین استراتژی تقسیم سود شرکت ها، سبد خود را بچینید. هفته بعد در این باره بیشتر بحث خواهیم کرد.