



## رویداد رونمایی از نخستین سامانه هم‌تاگزینی در حوزه کسب‌وکار در اصفهان برگزار شد

هتل عباسی اصفهان چهارشنبه ۳۰ آبان در رویدادی با عنوان «دل‌تا سامیت، میزبان جمعی از فعالان حوزه کسب‌وکار ایران بود، در این رویداد از نخستین سامانه اتصال سرمایه‌پذیران و سرمایه‌گذاران با عنوان **دی‌مچ (D.MATCH)** رونمایی شد. این رویداد توسط شتاب‌دهنده دلتاوی از اعضای مرکز شتابدهی نوآوری برگزار شد. به گفته صادق علامه، مدیرعامل شتاب‌دهنده دلتاوی و بنیان‌گذار دی‌مچ، این سامانه با این آدرس بستری خواهد بود برای اتصال میان صاحبان ایده و کسانی که تصمیم به راه‌اندازی کسب‌وکار جدیدی دارند با صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شتاب‌دهنده‌هایی که به دنبال طرح‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری هستند. یحیی پالیزدار، مدیرعامل صندوق خطرپذیر فولاد مبارک؛ نیما قاضی، هم‌بنیان‌گذار علی‌بابا و علی جعفرآبادی، قائم‌مقام هلدینگ شهر کتاب از جمله سخنرانان این رویداد بودند؛ همچنین گلرخ داوران، بنیان‌گذار اسنپ دکتر و علیرضا صادقیان، مدیرعامل صدف کویر میبید از مهمانان پنل دلتا سامیت با عنوان «خطرپذیر یا خطرگریز، مسئله این است، بودند که در کنار سایر مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شتاب‌دهنده‌های کشور به ارائه نظرات خود پرداختند. سامانه dmatch یک پلتفرم آنلاین است که به عنوان پل ارتباطی بین استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران عمل می‌کند. در این سامانه، کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها می‌توانند ایده‌ها و کسب‌وکارهای نوآورانه خود را به صورت جامع و حرفه‌ای ارائه دهند. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران مطرح کشور نیز در این پلتفرم حضور دارند و با بررسی طرح‌های ارائه شده، فرصت‌های سرمایه‌گذاری مناسب را شناسایی می‌کنند. این سامانه با ایجاد یک محیط تعاملی و شفاف، فرآیند پیچیده جذب سرمایه را تسهیل کرده و به استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند تا به منابع مالی مورد نیاز خود دست پیدا کنند. همچنین، سرمایه‌گذاران نیز می‌توانند با تنوعی از طرح‌های جذاب آشنا شده و به سبد سرمایه‌گذاری خود تنوع بخشند. علاقمندان به منظور آشنایی بیشتر با این سامانه می‌توانند به وبسایت [www.dmatch.ir](http://www.dmatch.ir) مراجعه نمایند.



## رویداد گردهمایی دهمین سالروز فعالیت شتاب‌دهنده شریف برگزار شد

گردهمایی دهمین سالروز تاسیس شتاب‌دهنده شریف در هفته جهانی کارآفرینی با حضور نهادهای کلیدی اکوسیستم نوآوری کشور، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، صندوق‌های پژوهش و فناوری، شتاب‌دهنده‌ها، تیم‌ها و شرکت‌های عضو پارک و شتاب‌دهنده شریف برگزار شد. این رویداد، عصر روز سه‌شنبه ۲۹ آبان ماه ۱۴۰۳، با هدف بررسی دستاوردها، تجربیات و فعالیت‌های صورت گرفته در شتاب‌دهنده شریف در سالن آمفی‌تئاتر دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد. در ابتدای برنامه دکتر بهنام طالبی، رئیس پارک علم و فناوری شریف گزارشی در خصوص فعالیت شتاب‌دهنده در طی یک دهه اخیر ارائه داد. در ادامه مهندس مجید دهبیدی‌پور، بنیان‌گذار شتاب‌دهنده شریف، استارت‌آپ‌ها را بخش مهم شتاب‌دهنده دانست و گفت: شتاب‌دهنده به واسطه حضور تیم‌هایی که در آن فعالیت می‌کنند در این حوزه پیشرو و موفق است. از دیگر بخش‌های رویداد؛ پنل استارت‌آپ‌های موفق شتاب‌دهنده، سخنرانی مدیرعامل استارت‌آپ کوئرا، سخنرانی رئیس انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر کشور، سخنرانی مدیرعامل دیوار بود. شتاب‌دهنده شریف یکی از شتاب‌دهنده‌های با سابقه و موفق در سطح کشور است که به دلیل ماهیت دولتی داشتن، امکان اخذ مجوز مرکز شتابدهی نوآوری را نداشته است.



## معرفی اعضای جدید مرکز در آبان ۱۴۰۳ که موفق به دریافت گواهی نایب صلاحیت شتابدهی شدند

- شتاب‌دهنده **آل‌ور** فعال در حوزه برق و مکاترونیک، فناوری‌های زیستی، کشاورزی و صنایع غذایی (مستقر در شهر تبریز)
- شتاب‌دهنده **اینفینیت ونچرز** فعال در حوزه فینتک، بلاکچین و دارایی‌های دیجیتال (مستقر در شهر تهران)
- شتاب‌دهنده **مگنت** فعال در حوزه بیمه (مستقر در شهر تهران)



## فراخوان شتابدهنده پلنت برای حمایت از استارت‌آپ‌های نوآور در حوزه فین‌تک، اینشورتک و هلث‌تک



**فراخوان جذب استارت‌آپ**

مهلث ارسال درخواست تا ۱۰ آذر

بیمه مالی سلامت

شتابدهی تا ۱ میلیارد / سرمایه گذاری تا ۲ میلیارد

خدمات شتابدهی:

استقرار تیم ها در فضای کار اشتراکی  
تامین سرمایه نقدی و غیر نقدی  
دسترسی به شبکه قوی در صنعت مالی و بیمه  
منتورینگ و مشاوره تخصصی

Ageteck Healthtech Insurtech Fintech  
Blockchain wealthtech  
Paytech www.plannet.ir Lendtech

**شتابدهنده پلنت**، مستقر در کارخانه نوآوری آزادی، در راستای حمایت از اکوسیستم نوآوری کشور، از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه‌های فین‌تک، اینشورتک و هلث‌تک دعوت به همکاری می‌کند. بر اساس این فراخوان، پلنت آماده است تا با ارائه بسته حمایتی جامع، شامل شتابدهی تا سقف ۱ میلیارد تومان و سرمایه‌گذاری تا ۲ میلیارد تومان، از استارت‌آپ‌های مستعد پشتیبانی کند. این مجموعه علاوه بر حمایت‌های مالی، خدمات ارزشمند دیگری از جمله فضای کار اشتراکی مجهز، منتورینگ و مشاوره تخصصی و همچنین دسترسی به شبکه گسترده‌ای از فعالان صنعت مالی و بیمه را در اختیار تیم‌های منتخب قرار خواهد داد. علاقه‌مندان برای شرکت در این برنامه حمایتی می‌توانند تا تاریخ ۱۰ آذرماه با مراجعه به وبسایت [www.plannet.ir](http://www.plannet.ir) درخواست خود را ثبت کنند.

پلنت تاکید کرده است که به عنوان یک شریک استراتژیک، در تمام مراحل رشد و توسعه استارت‌آپ‌ها در کنار آنها خواهد بود و از هیچ تلاشی برای موفقیت تیم‌های منتخب دریغ نخواهد کرد. **پلنت**، اولین مرکز نوآوری صنعت بیمه، از اعضای مرکز شتابدهی نوآوری است که با نام تجاری پلنت، در خرداد ماه ۹۸ و با عنوان اولین مرکز نوآوری در صنعت بیمه آغاز به کار کرد. پلنت تلاش می‌کند یک زمین بی‌طرف برای همه کسانی باشد که دغدغه نوآوری در صنعت پرفرصت بیمه دارند.

این مجموعه در تلاش است نقطه اتصال شرکت‌های بیمه، کارگزاران، نمایندگان، مدیران ارشد و میانی و فعالان این صنعت با استارت‌آپ‌ها، صاحبان ایده، کسب‌وکارهای نوآور و صاحبان فناوری باشد. این اتفاق می‌تواند با مدل‌های متنوعی رخ دهد.

## معرفی تیم‌های مستقر یا خارج شده از شتابدهنده‌ها

[www.NOAPAY.IR](http://www.NOAPAY.IR)


### استارت‌آپ نوآپی (NOAPAY)

نوآپی در صدد حل معضلات و محدودیت‌های بین‌المللی مأموریت خود را آغاز کرد. در این پلتفرم، مشتریان می‌توانند پس از احراز هویت، از خدماتی مانند پرداخت‌های دانشجویی و بین‌المللی، نقل و انتقالات نامحدود، پرداخت‌های انبوه به شرکت‌های خارجی و ذخیره ارزی دارایی خود به صورت کیف پول ارزی، دریافت کارت‌های اعتباری و غیره را به راحتی انجام دهند.

### مناطق فعال ریمیتنس نوآپی:

نوآپی خدمات ریمیتنس خود را در مناطقی مثل اتحادیه اروپا، کانادا، استرالیا، نروژ، آفریقا، مالزی، امارات، روسیه، ترکیه و افغانستان انجام می‌دهد. شما می‌توانید در نوآپی از ارزهای دلار، پوند، یورو، درهم، لیر و ریال برای نقل و انتقالات بین‌المللی استفاده کنید. **نوآپی**، از تیم‌های عضو **شتابدهنده نوآفرین** است. شتابدهنده نوآفرین برای تقویت استارت‌آپ‌ها و نوآوران فناوری‌های مالی متعهد به ارائه منابع، مشاوره تخصصی و دسترسی به شبکه سرمایه‌گذاران قوی است. این استارت‌آپ در محل شتابدهنده نوآفرین در پارک فاوا مستقر است.

## معرفی اعضای مرکز شتابدهی نوآوری

### شتابدهنده آل‌ور

شتاب‌دهنده آل‌ور؛ مرکزی جامع با موضوع فعالیت سرمایه‌گذاری (تامین مالی)، توسعه بازار (بازاریابی و بازاریابی)، توسعه کسب و کار (سنتی و مدرن) و توسعه فناوری (در قالب فعالیت‌های دانش‌بنیان) است. یکی از مهم‌ترین رسالت‌های شتابدهنده آل‌ور شناسایی استارت‌آپ‌های برجسته و شتابدهی این استارت‌آپ‌ها است. مهم‌ترین دلیل ایجاد شتابدهنده آل‌ور؛ نیاز استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و پژوهشگران به تیمی حرفه‌ای و متخصص در حوزه تجارت، بازاریابی و بازاریابی است.

شتابدهنده آل‌ور با تامین زیرساخت‌های مورد نیاز کسب و کارها در قالب استارت‌آپ‌ها، شرکت‌ها و کسب و کارها، مسیر نیل به تعالی را سهل‌تر و سریع‌تر می‌سازد. همچنین به عنوان همراهی امین و همراهی صادق، در مسیر توسعه کسب و کار و ورود به بازارهای مختلف به صورت اصولی و صحیح، نقشی مهم ایفا می‌کند. مهم‌ترین رسالت شتابدهنده آل‌ور حمایت و پشتیبانی از شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهایی است که محصول یا خدمت برجسته و مهمی را ارائه می‌دهند اما در مسیر ورود به بازار نیازمند همکاری با تیمی با شبکه‌سازی وسیع و توانمندی‌های مالی و تجاری بالا می‌باشند.

شتابدهنده آل‌ور از اعضای مرکز شتابدهی مستقر در شهر تبریز است. به منظور آشنایی بیشتر با مجموعه می‌توانید به سایت زیر مراجعه کنید.

[www.alveracc.com](http://www.alveracc.com)


شتاب‌دهنده آل‌ور  
ALVER ACCELERATOR  
سرمایه‌گذاری، توسعه بازار، کسب و کار دانش‌بنیان و فناوری  
[WWW.ALVERACC.COM](http://WWW.ALVERACC.COM)





"تمرکز ممکن است دشوار باشد، به خصوص برای کارآفرینان. به گفته دن آرلی، پروفیسور سابق MIT، که در کتاب سال ۲۰۰۸ خود به نام «قابل پیش بینی غیر منطقی» درباره این موضوع بحث می‌کند، مردم گزینه‌ها را حتی زمانی که به نفعشان نیست، باز نگه می‌دارند. طبق تحقیقات او، زمانی که به افراد راه‌های متعددی برای موفقیت داده می‌شود، سعی می‌کنند همه مسیرها را به عنوان گزینه حفظ کنند، حتی اگر انتخاب یک مسیر خاص بیشترین موفقیت را برای آنها تضمین کند"

بیل اولت (مدیر عامل مرکز کارآفرینی مارتین تراست در دانشگاه ام آی تی)

## معرفی کتاب

استیو بلنک (Steve Blank) (زاده ۱۹۵۳ میلادی در نیویورک) کارآفرین سریالی در سیلیکون ولی و مدرس دانشگاه است. استیو بلنک به خاطر ارائه مفهوم **توسعه مشتری** شهرت دارد. این مفهوم نقش مهمی در ایجاد حرکت استارت‌آپ ناب داشته است. بلنک همچنین بیش از سی سال است که در حوزه صنایع با فناوری بالا فعالیت داشته است. او در پایه‌گذاری چندین استارت‌آپ موفق نقش داشته یا در آنها کار کرده است.

**کتاب پایان نوآوری نمایشی**، توسط سید کامران باقری گردآوری و ترجمه شده است.

نوع و شدت فشار بر شرکت‌ها برای **تغییر** در تاریخ بی‌سابقه است. بیشتر شرکت‌ها هم متوجه نیاز به نوآوری شده‌اند، اما معمولاً واکنش آنها سطحی و نمایشی است. آنها خواسته یا ناخواسته درگیر تئاتر نوآوری یا نوآوری نمایشی می‌شوند راهکار پایان دادن به این نمایش بی‌حاصل تبدیل نوآوری به بخشی یکپارچه از تمامی اجزای شرکت، نظام‌مند کردن و تکرارپذیر کردن آن است. در این کتاب راهکارهای پیشنهادی استیو بلنک یکی از شاخص‌ترین چهره‌های جهانی در مدیریت نوآوری برای پایان دادن به نوآوری نمایشی در شرکت‌ها به زبانی ساده و قابل اجرا آمده است. آموزه‌هایی که هم برای شرکت‌های بزرگ و هم شرکت‌های کوچک و استارت‌آپی راهگشا خواهد بود.

استیو بلنک در کتاب به **عادت‌های نابودکننده نوآوری** در شرکت‌ها اشاره کرده است. او این نکات ارزشمند را از دوست خود، الکساندر استروالدر که مبدع بوم مدل کسب و کار است ذکر کرده است. معمولاً شرکت‌های بزرگ عادت‌های اجرایی خیلی خوبی برای مدیریت و بهبود مدل‌های کسب و کار موفق دارند. اما همین عادت‌های اجرایی ممکن است به راحتی اقدامات نوآورانه را به کشتن بدهد.

با هم نگاهی به **۱۱ عادت نابودکننده نوآوری** داشته باشیم:

- ۱- مدل کسب و کار جاری بر همه برنامه‌ها حاکم است.
- ۲- فرمولی واحد برای تصمیم‌گیری، به سرعت و خلاقیت آسیب می‌زند.
- ۳- پافشاری بر طرح کسب و کار آزموده نشده اما کاملاً دقیق.
- ۴- نظرات بیشتر از شواهد اهمیت دارند.
- ۵- برون‌سپاری کشف و آزمون مشتری.
- ۶- مدیران ارشد گرفتار تر از آن هستند که به نوآوری بپردازند.
- ۷- حساسیت بیشتر به رقبا تا مشتریان.
- ۸- تمرکز بر ریسک فناوری به قیمت بی‌توجهی به سایر ریسک‌ها
- ۹- نوآوری مانعی در برابر پیشرفت حرفه‌ای
- ۱۰- نوآوری از اجرا جداست.
- ۱۱- ورود سریع ایده‌های جدید به موتور اجرا

”  
نوآوری در یک شرکت بزرگ  
و جا افتاده به مراتب سخت‌تر  
از نوآوری در یک استارت‌آپ است.  
شاخص‌های کلیدی عملکرد و  
فرآیندها، موانع اصلی چابکی  
و نوآوری در شرکت‌های بزرگ  
هستند

“



استیو بلنک  
گردآوری و ترجمه: سید کامران باقری

## آشنایی با اصطلاحات حوزه کسب و کار

### استارت‌آپ ناب (Lean Startup)

راه‌اندازی استارت‌آپ و کسب و کار کوچک همراه با اتفاقات پیش‌بینی نشده و ریسک بالایی می‌باشد که موفقیت و یا حتی شکست آن به عوامل گوناگونی بستگی دارد. راهبرد‌های سنتی در راه‌اندازی یک استارت‌آپ روش خلق ایده، کارآفرینی، یافتن سرمایه‌گذار، معرفی محصول و خدمت و در نهایت فروش آن را معرفی می‌کرد. اما امروزه رویه معمول در بازار کاملاً متفاوت شده است و یک فرآیند جدید جهت راه‌اندازی یک شرکت معرفی شده است. فرآیندی که به آن استارت‌آپ ناب گفته می‌شود و بر پایه آزمایش بازار و دریافت بازخورد مشتریان استوار می‌باشد.

اریک ریس در سال ۲۰۱۱، کتاب استارت‌آپ ناب (The Lean Startup) را منتشر کرده و با یک سوال رویکرد ناب را به مخاطبان خود معرفی کرد. سوال وی این بود که، امروزه کارآفرینان

## LEAN STARTUP

چگونه می‌توانند از نوآوری مستمر برای خلق کسب‌وکار موفق بهره‌گیرند؟ وی معتقد است که رویکرد سنتی راه‌اندازی استارت‌آپ موجب اتلاف وقت کارآفرین‌ها و حتی تیم‌کاری وی خواهد شد و چه بسا در نهایت شکست و ناکامی استارت‌آپ را به دنبال داشته باشد.

اریک ریس بیان می‌کند که باید بر اساس لین استارت‌آپ به ایجاد استارت‌آپ و مدیریت آن بر طبق **آزمایش، تست و تکرار در حین تولید محصول** و ارائه خدمات و در نهایت **بررسی بازخوردهای مشتریان** بپردازیم.

