

# ۵ نکته در مورد استارت‌آپ‌ها که به شما نمی‌گویند:

تعداد باور نکردنی متون در رابطه با بایدها و نبایدهای استارت‌آپ‌ها در دسترس همگان است. توصیه‌ها معمولاً مشابه هستند: جایگاه خود را پیدا کن، یک تیم قوی استخدام کن، تکرار، نوآوری و جذب کمک مالی. اگر چه این نکات ضروری و ارزشمند است ولی تنها پوسته کار را نشان می‌دهد. صحبت با افرادی که این پروسه را طی کرده‌اند نشان می‌دهد فرمول واضح و یکسانی برای موفقیت وجود ندارد. در زیر چند نکته در مورد تجربیات واقعی یک کارآفرین عنوان شده که ممکن است قبلاً در مورد آن نشنیده باشید:

۱

## مجبور نیستید راه را به تنهایی بروید

بنیانگذاران هوشمند استارت‌آپ‌ها سعی نمی‌کنند همه چیز را به تنهایی انجام دهند. آنها به دنبال یافتن شرکت‌های ثبت شده‌ای هستند که می‌توانند آنها را پشتیبانی کنند.



## شریک تجاری شما قرار نیست همیشه در کنار شما بماند

نگاهی به استارت‌آپ‌های سیلیکون ولی نشان می‌دهد بطور معمول جوانه اصلی آنها را دو دوست یا دو همکلاسی صمیمی تشکیل می‌دهد که کار را در یک گاراژ شروع کرده‌اند. به عنوان یک بنیانگذار استارت‌آپ شما باید اهمیت گسترش شبکه خود را فراتر از شراکت با یک دوست یا همکلاسی خود بدانید. شریک شما در پایان کار دیگر همکلاسی سابق شما نخواهد بود. اما اگر چشمان خود را باز کنید می‌توانید یک مشاور و شریک تجاری عالی در بین بعید ترین افراد پیدا کنید.

۲

۳

## انتشار و عمومی کردن کسب و کار پایان همه چیز نیست

اگر چه عرضه عمومی اولیه کسب و کار می‌تواند ابزار مورد نیاز برای جذب سرمایه را فراهم کند ولی نباید به عنوان یک شاخص موفقیت اشتباه گرفته شود.



## تبلیغات فراوان نمی‌تواند شما را نجات دهد

خیلی وقتها زمانی که یک استارت‌آپ فعالیت خود را شروع می‌کند یکی از اولین اقداماتی که انجام می‌دهد پمپاژ پول در تبلیغات است. اما اغلب این اقدام هزینه‌های زود گذر است.

۴

۵

## رقابت بزرگترین انگیزه شماست

آخرین توصیه احتمالاً مهمترین توصیه است: اگر قصد دارید بازی استارت‌آپ شوید باید با آغوش باز پذیرای رقابت باشید. رقابت شما را همیشه آماده نگه می‌دارد و واردار به نوآوری فراتر از آنچه که در ابتدا به آن فکر می‌کردید می‌کند.



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی لریستان

Lorestan Chamber of Commerce, Industries, Mines & Agriculture

www.khdccima.ir @otaghkhd @otaghkhd