

مرکز  
شتابدهی  
نوآوری



# شکار

فصلنامه

شماره  
اول

بهار  
۱۴۰۳

# فهرست

۱ مقدمه

۲ اخبار

۴ نورون‌های مرکز

۴ کارخانه نوآوری شیراز

۵ آبی سفید

۶ شتابدهنده لاکتوویژن

۷ فضای کار اشتراکی هفت و هشت

۸ شتابدهنده رضوان

۹ به روز

۱۱ رو به جلو

۱۳ پادکست

۱۴ ترند

۱۶ معرفی پارک



# شتاب

- ▲ توسعه برگزاری رویدادهای کارآفرینی، از چندین شهر به بیش از ۲۹ استان و ۵۲ شهر در کشور
- ▲ انحصارشکنی از چند تیم برگزاری محدود به بیش از ۱۰۰ تیم برگزارکننده رویداد در کشور
- ▲ انحصارشکنی از رویدادهای خارجی و ایجاد تنوع در مدل‌ها و برندهای رویدادهای کارآفرینی و ایجاد برندهای ایرانی
- ▲ برگزاری رویدادهای کارآفرینی تخصصی غیر از رویدادهای حوزه فناوری اطلاعات
- ▲ توسعه فعالیت‌های شتابدهی در استان‌ها و حوزه‌های مختلف فناوری به ویژه در حوزه‌های دارای اولویت و حائز اهمیت در ایران همچون فناوری اطلاعات و ارتباطات، زیست‌فناوری، هوافضا، فناوری‌های همگرا، تولید محتوا، فناوری مالی، مکاترونیک، تجهیزات پزشکی و...
- ▲ ورود مجموعه‌های بزرگی همچون بانک‌ها و شرکت‌های سرمایه‌گذاری، شرکت‌های صنعتی و مجموعه‌های تاثیرگذار دولتی و عمومی به عرصه فعالیت‌های استارت‌آپی
- ▲ توسعه مدل‌های بومی شتابدهی متناسب با شرایط فرهنگی و کسب‌وکار کشور
- ▲ اشتغال‌زایی برای دانش‌آموختگان و نخبگان کشور و در نهایت ماندگاری ایشان
- ▲ ایجاد کسب‌وکارهایی با شاخص‌های رشد و ارزش افزوده‌ای بالا
- ▲ افزایش کمی و کیفی فعالیت فضاهای کار اشتراکی در سایر استان‌های کشور.

حال که ۱۰ سال از تاسیس مرکز می‌گذرد و جایگاه مرکز به عنوان یک نهاد متولی در عرصه زیست‌بوم نوآوری کشور شناخته شده است، تصمیم گرفته‌ایم تا با انتشار فصل‌نامه‌ای در حوزه انتشار اخبار و دستاوردهای این زیست‌بوم سهمی هرچند اندک در این حوزه داشته باشیم. ان‌شالله که مقبول اهالی اکوسیستم واقع شود.

ایجاد زیست‌بوم استارت‌آپی در ایران به صورت موجی بالنده از اوایل دهه ۹۰ شمسی (۲۰۱۴ میلادی) شکل گرفت و در شکل‌گیری آن، معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری به عنوان بازیگر اصلی این جریان مطرح و شناخته شد و تلاش کرد با شناخت دقیق ابعاد پدیده، نسبت به مدیریت، راهبری و هدایت آن و مهم‌تر از همه بومی‌سازی آن اقدام کند. در این بین دانش و تجربه پارک فناوری پردیس به عنوان یک نهاد قدیمی در عرصه فناوری کشور و زیرمجموعه معاونت علمی و فناوری، در شکل‌گیری این پدیده اثر قابل توجهی داشت و به عنوان محور و گرداننده اصلی این جریان شناخته شد. در این راستا مرکز شتابدهی نوآوری ذیل سازمان پارک فناوری پردیس، در سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را با محوریت کمک به شکل‌گیری و توسعه زیست‌بوم استارت‌آپی در ایران آغاز کرد.

سیاست‌های این مرکز در مسیر راهبری و مدیریت این زیست‌بوم، بر مبنای توسعه همه‌جانبه زیست‌بوم استارت‌آپی ایران با محوریت بخش خصوصی و توسعه متوازن فعالیت استارت‌آپی در تمام استان‌های کشور برنامه‌ریزی شده است.

گسترش فعالیت‌ها در حوزه‌های مختلف فناوری به ویژه حوزه‌های دارای اولویت در ایران و تلاش برای ورود بازیگران بالقوه این عرصه به فعالیت‌های استارت‌آپی پایه‌گذاری شد و «ترویج فرهنگ کارآفرینی» و «کمک به ایجاد و رشد استارت‌آپ‌های پایدار در کشور» به عنوان دو هدف راهبردی این مرکز مشخص شد.

اهم اقدامات مرکز شتابدهی نوآوری برای تحقق اهداف فوق، در دو سرفصل کلی کمک به برگزاری رویدادهای کارآفرینی و ایجاد و تقویت شتاب‌دهنده‌های نوآوری و فضاهای کار اشتراکی خلاصه می‌شود که نتایج ذیل را به همراه داشته است:



## آغاز به کار نمایشگاه اینوتکس ۲۰۲۴ با حضور ۴۵۰ شرکت

اینوتکس ۲۰۲۴، ۱۸ اردیبهشت در حالی با حضور ۴۵۰ شرکت نوآور و فناور و ۱۵۰ سرمایه‌گذار در پارک فناوری پردیس برگزار شد که علاوه بر ارائه مشاوره برای رفع چالش‌های شرکت‌ها، ایستگاه کار نیز برای معرفی مشاغل برای جذب کارآموز برپا شده است.

سرمایه‌گذاری و ارتباط سرمایه‌گذاران داخلی و بین‌المللی با شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها، مشارکت و همکاری بین شرکت‌های فناور و استارت‌آپ‌های داخلی و بین‌المللی و گفت‌وگو و شبکه‌سازی بین فعالان زیست‌بوم نوآوری و فناوری اهدافی است که دست اندرکاران اینوتکس دنبال می‌کنند.

ایسنا، ۱۸ اردیبهشت

## دو هزار متقاضی برای یادگیری دانش بازرگانی: علی‌بابا از برگزاری آکادمی بازرگانی گزارش می‌دهد؛

شرکت سفرهای علی‌بابا در ابتدای سال ۱۴۰۳ با هدف تربیت نیروی متخصص در حوزه بازرگانی، برای دوره‌ای تحت عنوان «آکادمی بازرگانی علی‌بابا» فراخوان داد. در این فراخوان از علاقه‌مندان و واجدان شرایط دعوت به عمل آمد تا ضمن ارائه رزومه خود برای شرکت در این دوره اقدام کنند.

علی‌بابا امیدوار است که با شروع این آکادمی بتواند گامی مثبت در جهت حل یکی از چالش‌های منابع انسانی در بازار کار ایران بردارد و با تربیت نیروی متخصص و آشنا به حوزه گردشگری، بخشی از نیاز این صنعت را برطرف سازد.

اعتماد آنلاین، ۸ خرداد

## شناسایی تناسب محصول با بازار برای استارت‌آپ‌های تازه‌کار

شناسایی تناسب محصول با بازار از مهم‌ترین ارکان توسعه کسب‌وکار است. بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها ممکن است از همان مراحل اولیه ساخت استارت‌آپ خود، راه حل قوی ایجاد کرده باشند، شکاف بازار را شناسایی کرده باشند و انگیزه زیادی برای ایجاد کسب‌وکار خود داشته باشند. در بهترین حالت، هر سه این‌ها را همزمان با هم دارند. اما آیا تناسب محصول با بازار وجود دارد؟ اصلاً تناسب محصول با بازار چیست؟

پاسخ این پرسش را سرمایه‌گذاران سکویا، یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران خطرپذیر جهان بهتر از همه دارند. جس لی، همکار سکویا در رویداد تک کرانچ در ماه آوریل پاسخ سکویا برای شناسایی تناسب محصول با بازار (همخوانی) تشریح کرد. این پاسخ سه الگوی کلی در خود دارد.

یکی از آن‌ها «مو در آتش» است؛ استارت‌آپ شما به یک مشکل فوری رسیدگی می‌کند. مثال یک استارت‌آپ امنیتی می‌تواند مثال خوبی باشد، خصوصاً اگر مشتریان و فروش اولیه خود را با فرود به موقع وسط یک مشکل فعال یا اطلاعات لو رفته به دست بیاورد.

به‌عنوان مثال دیگر، به موج بزرگ شرکت‌هایی توجه کنید که در دوران همه‌گیری کرونا به ارائه خدمات کار از راه دور، کلاس آنلاین و غیره پرداختند و این خدمات خود را به همه کس و همه سازمان‌ها پیشنهاد کردند.

اکوموتیو، ۲۰ اردیبهشت 

## رونمایی از سامانه پایش زیرساخت‌های زیست‌بوم نوآوری

به گزارش اکوموتیو، روح‌الله دهقانی، معاون علمی رییس‌جمهور در مراسم رونمایی از سامانه پایش زیرساخت‌های زیست‌بوم نوآوری به زیرساخت‌های مناسب ایجاد شده در اکوسیستم نوآوری کشور از جمله شتاب‌دهنده‌ها، مراکز رشد، مراکز نوآوری، آزمایشگاه‌ها، فضاهای کار اشتراکی و کارخانه‌های نوآوری اشاره کرد و هدف سامانه پایش زیرساخت‌های زیست‌بوم نوآوری را افزایش کارآمدی اکوسیستم دانست.

دهقانی به اهمیت استفاده و دسترسی فعالان زیست‌بوم نوآوری به این سامانه اشاره کرده و گفت: «تمام کسانی که نیازمند استفاده از زیرساخت‌های تولید فناوری و نوآوری از جمله آزمایشگاه‌ها، مراکز نوآوری و... تا کارگاه و محل استقرار، تولید و هم‌آفرینی و غیره هستند، می‌توانند به کمک این سامانه از تمامی زیرساخت‌هایی که در کشور وجود دارد آگاه شوند و منطبق با توانایی و نیازشان، از زیرساخت مورد نظرشان بهره ببرند.»

اکوموتیو، ۲۱ اردیبهشت 

## اولویت‌های پژوهش و فناوری ۱۴۰۷-۱۴۰۳ ابلاغ شدند.

سند اولویت‌های پژوهش و فناوری سال‌های ۱۴۰۷-۱۴۰۳ از سوی شورای عتف ابلاغ شد.

به گزارش اکوموتیو و به نقل از شورای عتف، اولویت‌های پژوهش و فناوری در بازه ۱۴۰۷-۱۴۰۳ با هدف بهبود وضعیت علمی و پژوهش کشور در صنایع، علوم پایه و حوزه‌های حیاتی و استراتژیک کشور از سوی شورای عالی علوم تحقیقات و فناوری ابلاغ شد.

تاکنون پنج نسخه از سند اولویت‌های پژوهش و فناوری کشور در سال‌های ۱۳۸۸-۱۳۹۱-۱۳۹۳-۱۳۹۶ و ۱۴۰۳ منتشر شده است. اولویت‌های پژوهش و فناوری کشور برای بازه زمانی ۱۴۰۷-۱۴۰۳ نیز طی فرآیندی تدوین و در جلسه بیست‌ونهمین جلسه شورای عالی عتف مطرح شد.

بیشترین تمرکز این سند بر منابع طبیعی و صنایع و معادن و فاوا است. این حوزه‌ها حدود نیمی از محورهای پژوهشی کشور در سال‌های پیش رو را در بر خواهند گرفت.

اکوموتیو، ۲۲ اردیبهشت 





هر عضو مرکز چه شتاب‌دهنده، چه فضای کار اشتراکی و چه برگزار کننده رویدادهای کارآفرینی در شبکه زیست‌بوم استارت‌آپی کشور مانند نورون‌های موجود در یک شبکه عصبی است. ایجاد ارتباط و هم‌افزایی و آشنایی اعضا، به بهبود عملکرد این شبکه عصبی کمک شایانی می‌کند.

در این بخش به دنبال آن هستیم تا با معرفی اعضای مختلف مرکز شتاب‌دهی نوآوری پارک فناوری پردیس به تقویت این شبکه کمک کنیم.



کارخانه نوآوری شیراز یک مرکز نوآوری و شتاب‌دهی است که با هدف حمایت از استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا در شهر شیراز تأسیس شده است. این کارخانه با ارائه فضای کار اشتراکی، خدمات مشاوره‌ای، آموزش و سرمایه‌گذاری به تیم‌ها و کارآفرینان کمک می‌کند تا ایده‌های خود را به مرحله تجاری‌سازی برسانند و در بازار موفق شوند.

## اهداف کارخانه نوآوری شیراز:

- توسعه اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی: تقویت و توسعه اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی در منطقه شیراز
- پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها: حمایت از تیم‌ها و استارت‌آپ‌های نوپا در مراحل مختلف رشد و توسعه
- تجاری‌سازی ایده‌ها: کمک به تجاری‌سازی ایده‌ها و ورود آن‌ها به بازار

کارخانه نوآوری شیراز با همکاری دانشگاه‌ها، مراکز تحقیقاتی و شرکت‌های بزرگ تلاش می‌کند تا محیطی مناسب برای رشد و شکوفایی ایده‌های نوآورانه فراهم کند.

## خدمات کارخانه نوآوری شیراز:

- فضای کار اشتراکی: ارائه دفاتر و فضاهای کاری مجهز برای تیم‌ها و استارت‌آپ‌ها
- آموزش و کارگاه‌ها: برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی در زمینه‌های مختلف مرتبط با کسب‌وکار، فناوری و نوآوری
- مشاوره و منتورینگ: ارائه مشاوره‌های تخصصی و منتورینگ توسط افراد با تجربه و متخصصین حوزه‌های مختلف
- شبکه‌سازی: ایجاد فرصت‌هایی برای شبکه‌سازی و ارتباط با سرمایه‌گذاران، شرکت‌های بزرگ و دیگر کارآفرینان
- دسترسی به منابع و تجهیزات: فراهم کردن دسترسی به منابع و تجهیزات مورد نیاز برای توسعه محصولات و خدمات
- سرمایه‌گذاری: کمک به جذب سرمایه و تأمین منابع مالی برای استارت‌آپ‌ها



## آبی سفید

بنیان‌گذاران فضای کار اشتراکی آبی سفید چند سالی را به بررسی و مشاوره و بحث پیرامون فضای کاری با اهداف بهبود فضای کسب‌وکار اختصاص دادند. آن‌ها در نهایت فضای کار اشتراکی را به‌عنوان بهترین گزینه شروع کسب‌وکار انتخاب کردند. هدف آن‌ها از ابتدا فراهم کردن شرایط کاری برای افراد باهوش و خلاق بوده است. فضای کار اشتراکی آبی سفید در نهایت در سال ۱۳۹۵ در ساختمانی در خیابان فردوسی شروع به فعالیت کرد.

هدف بنیان‌گذاران آبی سفید از ابتدا فراهم کردن شرایط کاری برای افراد باهوش و خلاق بوده است. مدیران آبی سفید همواره بیش از امکانات و تجهیزات اولیه به رشد افراد مستعد اهمیت داده‌اند. حس خوب کار کردن، شعاری است که آبی سفید از روز اول تا امروز برای کاربران خود تدوین کرده است. از این رو تیم مدیریت و اجرایی همه تلاش خود را برای تحقق این شعار به کار می‌گیرند.

از آنجا که حس خوب علاوه بر زیبایی فضا، از امکانات مناسب کاری نیز دریافت می‌شود، آبی سفید تمام امکانات و تجهیزات مورد نیاز و استاندارد برای کار کردن را فراهم آورده است. همچنین در این فضا علاوه بر ایجاد شرایط لازم برای تمرکز بر پروژه‌های شخصی، همواره امکان برقراری ارتباط با دیگر اعضای این جامعه نیز فراهم است.

این مجموعه همواره به دنبال آن است تا بهترین افراد با تخصص‌ها و فعالیت‌های متفاوت را گرد هم جمع کند تا با شبکه‌سازی و آشنایی با یکدیگر بتوانند حس مثبتی از اطراف خود داشته باشند. تیم مدیریت و اجرایی آبی سفید همواره معتقد است همکاری استارت‌آپ‌ها، فریلنسرها و حتی میهمانان برگزارکننده رویداد به رشد تک‌تک افراد حاضر در این فضای کاری کمک خواهد کرد. شعار و رویکرد این مجموعه باعث شده تا این تیم، تمرکز اصلی خود را به‌جای امکانات لوکس یا تجهیزات گران‌قیمت، روی افراد و ایجاد حس خوب کار کردن برای آن‌ها بگذارد.

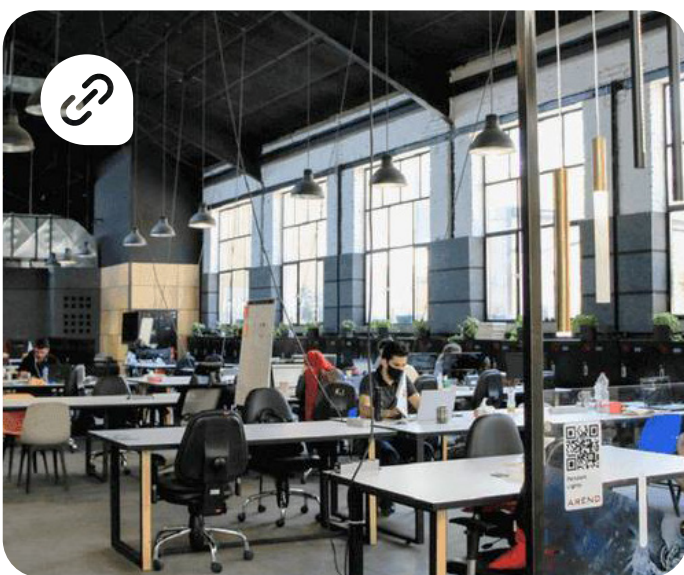


## خدمات:

- ▶ در اختیار قرار دادن فضای فیزیکی کار برای استارت‌آپ‌ها
- ▶ خدمات منتورینگ و مشاوره
- ▶ تامین زیرساخت‌های مورد نیاز برای توسعه کار استارت‌آپ‌ها
- ▶ فراهم کردن تجهیزات آزمایشگاهی و در اختیار قرار دادن آزمایشگاه
- ▶ معرفی به سرمایه‌گذار و تجاری‌سازی

شتابدهنده لاکتوویژن یک مجموعه فعال در حوزه زیست فناوری غذایی است. این مجموعه فعالیت خود را از اردیبهشت سال ۱۳۹۷ آغاز کرد و از این تاریخ اقدام به جذب تیم ایده‌های فعال در این حوزه نمود. شتابدهنده لاکتوویژن تلاش داشته است علاوه بر فعالیت شتابدهندگی فعالیت به عنوان استارت‌آپ استودیو نیز داشته باشد. این مجموعه قصد دارد تا ۵ سال آینده، نزدیک به ۱۰۰ خروجی موفق اعم از شرکت و محصول داشته باشد. همچنین بتواند صنعت غذایی، زیست فناوری میکروبی و پروبیوتیک‌ها را در جامعه جا بیندازد و فعالین علمی این حوزه، به این باور برسند که می‌توانند در حوزه فعالیت خود، کارآفرین باشند و از علم خود درآمد کسب کنند.





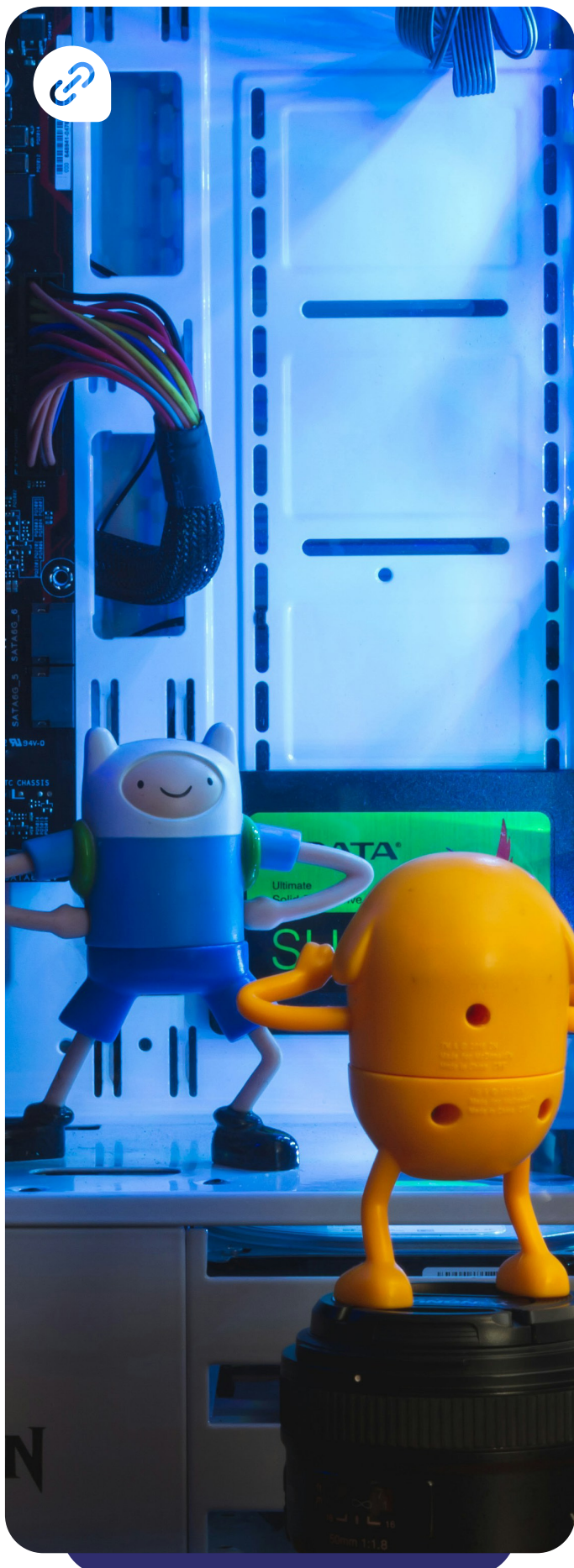
## فضای کار اشتراکی هفت و هشت با شعار «راهکارگاه ایده‌ها»

فضای کار اشتراکی هفت و هشت با شعار «راهکارگاه ایده‌ها» از سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را آغاز کرده است. این مجموعه در حوزه فناوری اطلاعات با ارائه راهکارهای نوآورانه به یکی از استارت‌آپ‌های موفق در صنعت ساختمان تبدیل شده است و توانسته است جایگاه ویژه‌ای در میان شرکت‌های نوآور و پیشرو به دست آورد.

هفت و هشت با ارائه خدمات متنوعی از جمله فضای کار اشتراکی، برگزاری رویدادهای تخصصی، دوره‌های آموزشی و کارگاه‌های عملی، شبکه‌سازی و مشاوره‌های تخصصی، محیطی پویا و خلاقانه را برای کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها فراهم می‌کند. این مجموعه با فراهم کردن فضای مناسب برای همکاری، تبادل ایده‌ها و ارتقای مهارت‌های فردی و تیمی، بستری برای رشد و شکوفایی ایده‌ها و کسب‌وکارهای نوآورانه ایجاد کرده است.

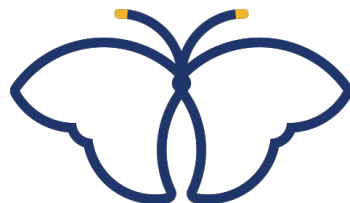
فضای کار اشتراکی هفت و هشت به دلیل بهره‌گیری از تکنولوژی‌های پیشرفته و فراهم کردن امکانات مدرن مانند اینترنت پرسرعت، اتاق‌های جلسات مجهز، فضای آرام و الهام‌بخش و خدمات پشتیبانی حرفه‌ای، به مکانی ایده‌آل برای افراد و تیم‌های خلاق تبدیل شده است. این مجموعه همچنین با برگزاری رویدادهای شبکه‌سازی، مسابقات و چالش‌های استارت‌آپی، برای اعضای خود فرصت‌های فراوانی برای یادگیری و رشد فراهم می‌آورد.

اگر به دنبال فضایی هستید که بتوانید در آن با افراد متفکر و خلاق در ارتباط باشید، از امکانات و خدماتی حرفه‌ای بهره‌مند شوید و در محیطی الهام‌بخش و حمایتی، به ایجاد رشد و توسعه در کسب‌وکار خود بپردازید، هفت و هشت بهترین انتخاب برای شماست. اینجا مکانی است که نه تنها می‌توانید به ایده‌های خود جان ببخشید، بلکه می‌توانید در مسیری پویا و خلاقانه به سوی موفقیت حرکت کنید.



## شتابدهنده رضوان

(Rezvan Accelerator)



این مجموعه خلاق از سال ۱۳۹۱ با عنوان تجاری «استودیو رضوان» و با هدف تولید انیمیشن، در تکنیک‌ها و ژانرهای مختلف توسط جمعی از هنرمندان و متخصصان جوان حوزه انیمیشن کشور آغاز به کار نمود. استودیو رضوان در سال ۱۳۹۷ از سوی دبیرخانه توسعه زیست بوم خلاق به عنوان شرکت خلاق در بخش رسانه‌های دیداری و شنیداری ثبت شد و سپس در سال ۱۳۹۸ با توسعه فعالیت‌ها و برنامه‌های تجاری و علمی توانست ضمن تدوین طرح جامع مجتمع صنایع سرگرمی رضوان و طراحی شیوه و رویکردهایی نوین در پرورش ایده و جذب استارت‌آپ‌ها و همچنین طراحی رویدادهای رقابتی علمی تولید در حوزه انیمیشن و صنایع مرتبط، با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، به عنوان شتابدهنده رضوان مجوز شتابدهی در حوزه صنایع سرگرمی را دریافت کند و به عضویت پارک فناوری پردیس پذیرفته شود.

شتابدهنده رضوان با ارائه شیوه‌های نوین خود در راستای صنعتی سازی تولید، موفق به دریافت مجوز دانش بنیان گردیده است. چشم‌انداز مجتمع رضوان، ایجاد مدیا اکوسیستم برتر آسیا با تمرکز بر پروژه‌های بین المللی است.

در سال ۱۴۰۰ با توجه به ظرفیت‌های گوناگون در حوزه صنایع خلاق و فرهنگی توانست به عنوان خانه خلاق و نوآوری از طرف معاونت علمی ریاست جمهوری برای حمایت از ایده‌های خلاقانه و تجاری‌سازی این ایده‌ها معرفی شود و در نهایت خانه خلاق و نوآوری رضوان بتواند در زمینه‌های مختلف فرهنگی به جامعه کمک کند.







افزایش دانش در حوزه های مختلف از اولویت های فعالیت در اکوسیستم نوآوری کشور است. از این رو در این بخش به دنبال آن هستیم تا با ارائه مقالات مرتبط، در افزایش دانش فعالان این زیست بوم سهیم باشیم.



# تا ۹۰٪ استارتاپ ها شکست می خورند؛

اما شتاب دهنده ها می توانند به موفقیت آن ها کمک کنند.

تاریخ: ۲۸ مارس ۲۰۲۴

نوشته شده توسط: Jacobo Weizenblut

چگونه شتاب دهنده ها به استارتاپ ها کمک می کنند، زمان ورود به بازار را کوتاه می کنند و نرخ بقای کسب و کارهای نوپا را افزایش می دهند.

را می شناسند و مشتاق هستند که با فناوری های جدید آنها را در عملیات خود ادغام کنند یا از آنها به عنوان سرمایه گذار سود ببرند. از سال ۲۰۰۵، ما شاهد شور و شوق فزاینده ای برای فعالیت شتاب دهنده های شرکتی بوده ایم که می توانند به طور همزمان استارتاپ های جدید را پرورش داده و به خود اضافه کنند. بنیان گذاران می توانند کسب و کار جدید خود را در برنامه های شتاب دهنده، چه در سطح مفهومی یا ورود به بازار، وارد کنند و از منابع، تخصص و شبکه های حرفه ای که برنامه ها شتاب دهنده در دسترس آنها قرار می دهد، بهره مند شوند. این ممکن است شامل سرمایه گذاری های نقدی نیز باشد. اکثر بنیان گذاران به اندازه کافی بالغ و با تجربه هستند که از کمک های مادی و معنوی که شتاب دهنده ها ارائه می کنند استقبال کنند.

جهانی شدن اقتصاد دیجیتال فرصت ها و الزامات مشخصی را برای استارتاپ ها ایجاد می کند. متأسفانه، محیط کسب و کار که تولد استارتاپ ها را تشویق می کند، بلافاصله آنها را در معرض یک فرآیند تکاملی بی رحمانه قرار می دهد. بسته به اینکه از چه کسی بخواهد یک استارتاپ راه اندازی کند، تا ۹۰ درصد استارتاپ ها شکست می خورند. تنها ۱۰٪ به جمع بزرگان استارتاپی راه پیدا می کنند تا با یونیکورن هایی مانند Zoom، Uber، و غیره از لحاظ مالی رقابت کنند. اکثر استارتاپ هایی که به بذر مایه دست می یابند نتوانسته اند دور دوم سرمایه را جذب کنند. یک راه حل برای افزایش چشمگیر شانس موفقیت، ورود به یک شتاب دهنده و ایجاد یک مشارکت استراتژیک با یک شرکت بزرگ است.

شتاب دهنده ها در حال پر کردن شکاف شکست استارتاپ ها هستند

شتاب دهنده ها متقاضیان را تحت بررسی دقیق و مو شکافانه قرار می دهند، اما بهترین برنامه ها نیز پذیرای ایده های غیر متعارف و مفاهیم مخرب هستند. هر استارتاپی اساساً یک تجربه تجاری است. برنامه های شتاب دهنده سعی می کنند شرایط مناسب را ایجاد کنند که به ذینفعان اجازه می دهد محصول اولیه را به محصول واقعی نزدیک کنند، مسیرهای جدید را کشف کنند و موفقیت محصول

با وجود نرخ شکست ویرانگر استارتاپ ها، شکی وجود ندارد که این نوع مجموعه ها آینده کسب و کار را شکل می دهند و پویاترین وسیله برای هدایت نوآوری ها و فناوری های جدید به اقتصاد دیجیتال هستند. شرکت های بزرگ (حداقل شرکت های هوشمند) پتانسیل استارتاپ های جدید

## ICL Group's BIG

گروه ICL یک شرکت جهانی پیشرو در زمینه مواد معدنی تخصصی و یکی از بزرگترین تولیدکنندگان کود در جهان است. شتاب دهنده داخلی BIG (نوآوری کسب و کار برای رشد) ICL بیش از ۴۰۰۰ ایده ارسال شده دریافت کرده است که تاکنون به بیش از ۱۵۰۰ پروژه تبدیل شده است، BIG بر اساس سه مفهوم اصلی ساخته شده است: افزایش ایده‌پردازی، تسریع در اجرا و بهبود همکاری، این سه مفهوم از زمان ایجاد آن شکوفا شده است و آن را به یک مدل تجاری بسیار موفق تبدیل کرده است.

## Google for Startups

این مجموعه بخش کاملاً متفاوتی از طیف کسب و کار جدید را هدف قرار می‌دهد. این برنامه بر روی استارت‌آپ‌های برتر در مرحله رشد متمرکز است و طیفی از برنامه‌های شتابدهی را ارائه می‌دهد که در غلبه بر چالش‌های فنی خاص تخصص دارند. برنامه‌های شتابدهی این مجموعه به بنیان‌گذاران اجازه می‌دهند به منابع و تخصص عظیم فناوری Google دسترسی داشته باشند. هر برنامه شتابدهی بین ۱۰ تا ۱۵ استارت‌آپ را در خود جای می‌دهد و آنها را به مربیان و مشاوران خود گوگل و صنعت متصل می‌کند. معیارهای ورود گوگل سخت است و این برنامه نیازمند تعهد برای تعامل فنی مداوم در سطح بالا است.

شتاب دهنده‌ها فرهنگ سازمانی استارت‌آپ‌ها را شکل می‌دهند

مهارت و تجربه هر تیم شتاب‌دهنده و سایر ذینفعان، مقیاس شبکه‌های حرفه‌ای آنها و عمق منابع آنها تأثیر مستقیمی بر ساختار آینده هر استارت‌آپی دارد که آنها را پرورش می‌دهند. علاوه بر این، فرهنگ شتاب‌دهنده‌ها ناگزیر به بخشی از DNA و اخلاق هر استارت‌آپ تبدیل می‌شود که باعث انتقال به یک شرکت در حال رشد کارآمد می‌شود. شتاب‌دهنده‌هایی که استارت‌آپ‌ها را در سال ۲۰۲۴ هدایت می‌کنند، در یک دهه آینده فرصتی بی‌نظیر برای شکل دادن به چشم‌انداز گسترده‌تر سازمانی و محیط کاری دارند.

را تقویت کنند. همچنین برای محصولات بادوام، زمان ورود به بازار و هزینه‌های توسعه و بازاریابی را می‌توان به میزان قابل توجهی کاهش داد.

## ۳ شتاب‌دهنده پیشرو

بیش از ۸۰۰۰ برنامه شتاب‌دهی در سراسر جهان وجود دارد که بیش از نیمی از آنها بین سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۲۰ تاسیس شده‌اند. این برنامه‌ها برای شناسایی استارت‌آپ‌های سودآور و دسترسی بهتر به فناوری‌ها یا محصولاتی که می‌توانند میانبرهایی را برای تسلط بر بازار ارائه دهند، رقابت می‌کنند. حتی فناوری‌های ویژه که فرآیندهای موجود را بهینه می‌کنند، می‌توانند بازده سرمایه‌گذاری ارزشمندی را ارائه دهند. شرکت‌ها و سازمان‌ها در همه صنایع روی برنامه‌های شتابدهی خود سرمایه‌گذاری می‌کنند و سالانه هزاران کسب و کار جدید را فعال می‌کنند. سه شتاب‌دهنده نوآوری جذاب در سال ۲۰۲۴ در اینجا مطرح شده است. آنها لزوماً بزرگ‌ترین برنامه‌ها نیستند، اما بینش‌های ارزشمندی را در مورد آنچه که باعث می‌شود یک شتاب‌دهنده بالاتر از ارزش مالی خود را ثبت کند، ارائه می‌دهند.

## Microsoft for Startups Founders Hub

شرکت چند میلیارد دلاری مایکروسافت در سال ۱۹۷۲ به عنوان یک استارت‌آپ کوچک با فناوری پیشرفته شروع به کار کرد. امروزه Microsoft for Startups Founders Hub یک پلتفرم شتاب‌دهنده منحصر به فرد را برای نسل جدیدی از کارآفرینان نرم افزاری ارائه می‌کند. مایکروسافت هاب بسیار ساده است و بر دسترسی اولیه متمرکز دارد. هر کسی می‌تواند از طریق یک فرم آنلاین به هاب مراجعه کند و انتظار پاسخ سریع را داشته باشد.

از آن زمان تاسیس، این پلتفرم برتر سالانه است و استارت‌آپ‌ها می‌توانند در مراحل آن پیشرفت کنند و بسته‌هایی از آخرین فناوری‌ها و ابزارهای توسعه مایکروسافت، از جمله دسترسی به خدمات هوش مصنوعی، اعتبارات Azure و راهنمایی اختصاصی با کارشناسان مایکروسافت را به دست آورند. Microsoft Hub یک رویکرد تقریباً دموکراتیک برای کارآفرینی را نشان می‌دهد و می‌تواند برای سرمایه‌گذاری‌های کم بودجه یا حتی بدون بودجه، ایده‌آل باشد.





برای آن که زیست بوم نوآوری امکان رشد و پایداری در شرایط بحران را داشته باشد نیاز دارد تا یک دید کلی از آینده اقتصاد، فناوری، کار و کسب و... داشته باشد. این دیدگاه به فعالان اکوسیستم نوآوری کمک می‌کند تا قدم‌های خود را در سراسر بخش‌های کسب و کار خود با آگاهی بیشتر و در عین حال ریسک کمتر بردارند.

بخش رو به جلو با هدف ارائه نظرات مبتنی بر آینده متخصصان و فعالان حوزه کارآفرینی کشور در جهت ارائه این دیدگاه‌ها و چشم اندازها به اعضای زیست بوم نوآوری در خدمت شما عزیزان قرار می‌گیرد.



## بررسی وضعیت و چشم‌انداز

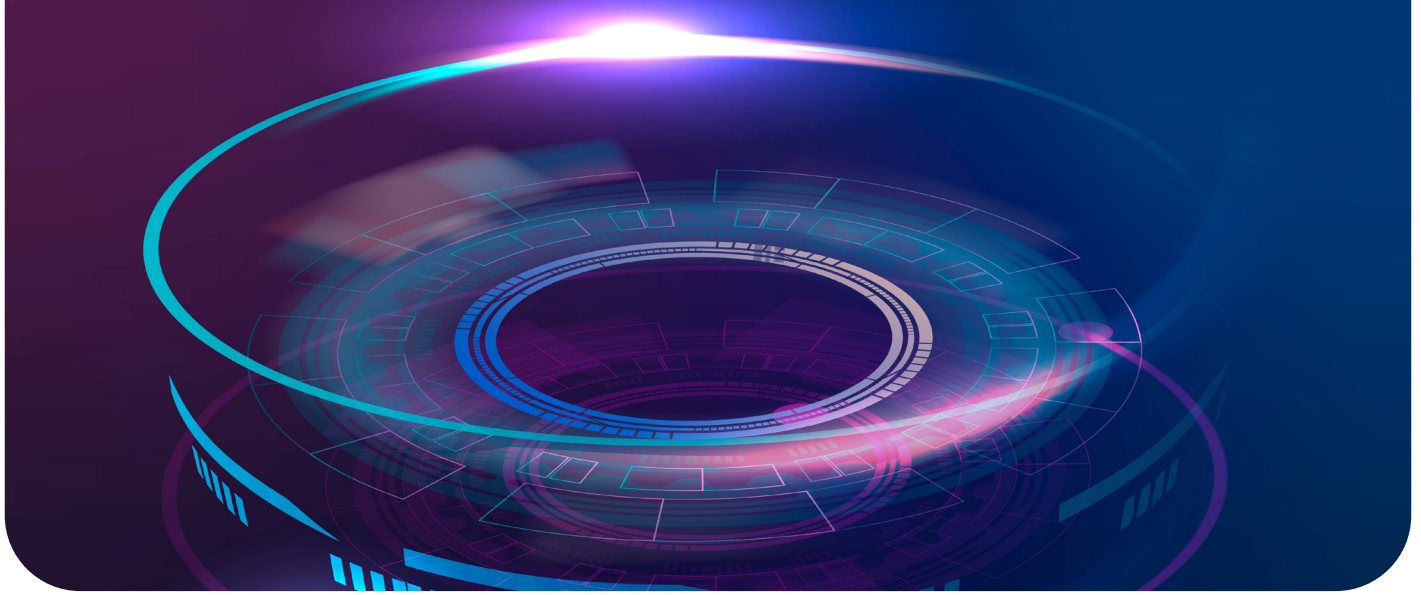
## زیست‌بوم نوآوری و استارت‌آپ‌ها در ایران

محمد گیلی در آبان ۱۳۶۴ در تهران متولد شد. او دارای دکتری و کارشناسی ارشد در رشته مهندسی صنایع و کارشناسی در رشته مهندسی نرم‌افزار است. در کودکی به هنرهایی چون نقاشی، موسیقی و تئاتر علاقه داشت. پس از دریافت دیپلم، ابتدا در رشته هنر و سپس در مهندسی نرم‌افزار تحصیل کرد. در دوران تحصیل به عنوان برنامه‌نویس در پروژه ساخت شبیه‌ساز پرواز پژوهشگاه هوافضا فعالیت داشت که موجب تقویت روحیه پژوهشی او شد. او اولین شرکت خود را با گروهی از دوستان متخصص تاسیس کرد، اما به دلیل مشکلات مالی و مدیریتی در اوایل دهه نود، این شرکت منحل شد.



برای بهبود مدیریت پروژه‌ها، در دوره‌های مرتبط شرکت کرد و به رشته مهندسی صنایع علاقه‌مند شد. سپس در مقطع کارشناسی ارشد در گرایش مدیریت نوآوری و فناوری دانشگاه صنعتی امیرکبیر به تحصیل پرداخت و دومین شرکت خود را تأسیس کرد. با رشد ایده‌های استارت‌آپی، یک استارت‌آپ‌استودیو به نام ویرا تک و شتاب‌دهنده‌ای به نام دی دی نو را تأسیس کرد که به حمایت از استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های حمل‌ونقل و متاورس می‌پردازد.

در طول ۱۸ سال فعالیت پژوهشی و استارت‌آپی، ارزش زیست‌بوم نوآوری برای او بیش از پیش آشکار شده و او بخش عمده زمان خود را به آن اختصاص داده است.



برای زندگی، مسکونی نیستند و شهرهای قابل زندگی فاصله زیادی از هم دارند. بنابراین، برای توسعه اقتصادی و ارتباطات بهتر، نیاز به سیستم حمل و نقل پیشرفته احساس می‌شود.

در حال حاضر، حمل و نقل در کشور با هزینه‌های بالایی انجام می‌شود و دولت برای کاهش این هزینه‌ها، یارانه‌های سوخت قابل توجهی پرداخت می‌کند. این یارانه‌ها که معادل کل بودجه دولت هستند، اگر به جای سوخت در حوزه‌هایی مثل نوآوری، کارآفرینی، صنعت، تحقیق و توسعه و بازرگانی سرمایه‌گذاری شوند، می‌توانند تاثیرات مثبت زیادی بر اقتصاد کشور داشته باشند و نیاز به چاپ پول را نیز کاهش دهند.

## نقش دولت و شرکت‌های بزرگ

نگاه به دولت و هلدینگ‌های بزرگ: «نباید انتظار داشت که دولت یا هلدینگ‌های بزرگ به تنهایی بتوانند این زیست‌بوم را حمایت کنند، زیرا دغدغه‌های آن‌ها متفاوت است. بهتر است که فعالان این حوزه به‌طور مستقل و خودجوش اقدام به تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌ریزی‌ها کنند.»

با افزایش تعداد پروژه‌ها در حوزه IT، احتمال شکست‌ها نیز افزایش می‌یابد، اما این امر نباید به اشتباه تعبیر شود. متاورس به‌عنوان یکی از روندهای آینده IT، تاثیر به‌سزایی در آینده شبکه‌های اجتماعی، فریلنسری، خرید و فروش‌های اینترنتی دارد. برای پیشگیری از عقب ماندن، باید از حالا در این حوزه سرمایه‌گذاری کنیم. به‌جای تمرکز بر راه‌اندازی اپلیکیشن‌های مشابه مانند ایتا و واتساپ، باید به ترندهای جدید مانند متاورس بپردازیم.

**محمد گیلی** در بحث ایجاد استراتژی برای توسعه زیست‌بوم نوآوری و استارت‌آپ‌ها در ایران، چند نکته مهم را یادآور شد:

اهمیت تشکیل اتحادیه‌ها و گروه‌های صنفی که به نفع همه اعضا باشند: پیشنهاد می‌شود که یک اتحادیه یا سندیکا از فعالان اصلی این حوزه تشکیل شود تا سیاست‌های کلان را تدوین کرده و به اجرا بگذارند.

لزوم تدوین استراتژی: نیاز به تدوین استراتژی کلان برای زیست‌بوم نوآوری وجود دارد که ذی‌نفعان واقعی این فضا باید در آن مشارکت داشته باشند. این استراتژی باید با مشارکت فعالان اصلی زیست‌بوم و به دور از نگاه‌های رانتهی و غیرحرفه‌ای شکل بگیرد.

در صنایع غذایی و کشاورزی نیاز به نوآوری و تغییر بسیار ضروری است. بهبود کیفیت، کارایی و ایجاد بازارهای جدید از اهداف مهم این نوآوری‌ها هستند. مثال موفقیت‌آمیز در این زمینه، بابک بختیاری است که با برندینگ و نوآوری در بسته‌بندی و ارائه محصولات غذایی، به‌ویژه در حوزه رستوران‌ها و بستنی، یک بازار جدید ایجاد کرده است.

دولت و نهادهای مرتبط باید حمایت بیشتری از نوآوری‌ها در این صنایع داشته باشند و با ایجاد زیرساخت‌های مناسب و تسهیلات، این نوآوری‌ها را به واقعیت تبدیل کنند.

ایران به دلیل موقعیت جغرافیایی خاص خود و فاصله‌های زیاد بین شهرهای قابل سکونت، نیاز مبرمی به سیستم حمل و نقل کارآمد دارد. بسیاری از مناطق کشور به دلیل شرایط طبیعی نامناسب





## معرفی پادکست شماره ۱۰

۱۰ سال از ایجاد مرکز شتابدهی نوآوری گذشته است و در این مدت، زیست بوم نوآوری کشور به قدری رشد کرده که اکنون بازیگرانی که شماره ۱۰ بر تن می‌کنند و بعضی از آنان بازوبند کاپیتانی تیم خود را بر بازو بسته‌اند، اکنون راهنمایان خوبی برای نسل جدید و تازه‌نفس به حساب می‌آیند.

پادکست شماره ۱۰، فعالیتی تازه از مرکز شتابدهی نوآوری خواهد بود. در این پادکست ما به گفت‌وگو با بازیکنان شماره ۱۰ در زیست بوم نوآوری و فناوری می‌پردازیم؛ افرادی که به عنوان برترین‌ها شناخته می‌شوند. می‌خواهیم از تجربه‌ها، چالش‌ها و موفقیت‌های این افراد الهام بگیریم و درک عمیق‌تری از دنیای پیچیده و جذاب استارت‌آپ‌ها و شتابدهی کسب کنیم. هر قسمت از این پادکست به مصاحبه با یکی از پیشگامان و برترین‌های این حوزه اختصاص دارد تا شنوندگان بتوانند از دانش و تجربه‌های ارزشمند آن‌ها بهره‌مند شوند. در این مصاحبه، مهمانان به اشتراک گذاری داستان‌های موفقیت، چالش‌های پیش روی استارت‌آپ‌ها و راهکارهای برون رفت از این چالش‌ها خواهند پرداخت. همچنین، نگاهی به آینده زیست بوم فناوری و نوآوری در ایران خواهیم داشت و درباره فرصت‌ها و تهدیدهای پیش رو صحبت خواهیم کرد. این پادکست، نه تنها برای علاقه‌مندان به استارت‌آپ‌ها و شتابدهی، بلکه برای هرکسی که به دنبال الهام و یادگیری از برترین‌هاست، می‌تواند بسیار مفید باشد.

**منتظر اولین قسمت از پادکست باشید.**



فعالیت در کسب و کارهای نوآورانه و زیست‌بوم نوآوری کشور به معنای فعالیت روی موج های تکنولوژی، اقتصادی و نوآوری ست. در بخش ترند قصد انرا داریم تا با تمرکز بر برخی از این موضوعات روز دنیا، کمی به موشکافی آن‌ها بپردازیم و این موضوعات را با مخاطبین نیز در میان بگذاریم



## جنجال همستر کوچک خوش لباس

فراهم خواهد شد. از آنجایی که این اتفاق یک بار برای نات کوین افتاده، رمزارز دوستان، این بار با اعتماد بیشتر و سرعت بالاتری به ضربه زدن روی نمایشگر موبایل خود ادامه می‌دهند.

توسعه‌دهندگان این بازی، طبق برخی اخبار که از طریق کانال‌های تلگرامی دست‌به‌دست می‌شود، اعلام کرده‌اند تا پایان سال میلادی، توکن این پروژه بر بستر بلاکچین TON ایجاد خواهد شد.

### همستر چطور کار می‌کند؟

برای شروع بازی همستر کامبت و جمع‌آوری سکه‌های مجازی، ابتدا باید ربات تلگرامی پروژه را اجرا کنید. برای انجام این کار، به حساب کاربری تلگرام و همچنین لینک ربات نیاز دارید.

از اینجا به بعد شما برای این‌که میلیون‌ها سکه جمع کنید به سه عامل مهم نیاز دارید، اولین عامل، وقت زیاد و دومین گزینه روابط دوستانه و خانوادگی فراوان و در نهایت، توصیه دیگران است.

یعنی شما در طول روز باید آن قدر وقت داشته باشید که حداقل هر ۳ ساعت یک بار، دقایقی را به همستر بی‌نوایی که منتظارتان را می‌کشد سر بزنید، همچنین باید آن قدر دوست و آشنا داشته باشید که بتوانید لینک ربات را برای آن‌ها بفرستید

ماجرای این بازی کریپتویی چیست و چطور کار می‌کند؟

چگونه میلیون‌ها نفر پای یک ربات تلگرامی نشسته‌اند تا پولدار شوند؟

اگر این روزها پیام آدم‌هایی که بار آخر سال‌ها قبل به یاد شما افتاده بودند را روی تلگرام خود دیدید، تعجب نکنید.

موفقیت بازی مشابهی که چند ماه قبل با نام نات‌کوین از سوی تلگرام عرضه شد، دری تازه به روی طرفداران رمزارزها باز کرده است.

در ابتدا هیچکس فکرش را نمی‌کرد از رباتی تلگرامی که شما را دعوت می‌کرد تا مدام روی آن ضربه بزنید، پولی در بیاید. بازی همستر کامبت که روی بستر تلگرام عرضه شده، به کاربران اجازه می‌دهد فقط با ضربه زدن روی نمایشگر دستگاه خود، سکه مجازی کسب کنند.

کسانی که دل به بازی همستر بسته‌اند، معتقدند در صورت لیست شدن پروژه در صرافی‌ها، قیمت ارز همستر با هر نرخی که سازندگان آن مناسب بدانند، تعیین شده و در این صورت امکان فروش سکه‌ها و تبدیل آن‌ها به پول واقعی



تا سکه بیشتری بگیرید و در نهایت باید آن قدر حرف‌گوش‌کن و کمی ریسک‌پذیر باشید که توصیه افراد باتجربه‌تر را برای بالا بردن بهره‌وری همستران گوش داده و به کار ببندید.

واقعیت این است که در بین همین دوستان ایرانی که به همستر کامبت روی آورده‌اند، بسیاری از افراد میلیون‌ها سکه دارند و هر ساعت به تعداد سکه‌هایشان اضافه می‌شود.

رویای پول درآوردن بدون دردرس، همیشه جذاب بوده و تلگرام با عرضه کردن همستر کامبت و ۳ گزینه مشابه دیگر که عملکرد یکسانی دارند، روی همین رویا سوار شده است. با لیست شدن نات‌کوین، توصیه به این‌که به تلگرام و بازار جدید رمزارزها بی‌اعتنا باشید و خودتان را در دردرس نیندازید کار نمی‌کند.

با همه این‌ها، ضرب‌المثل پنیر مجانی در تله موش است را فراموش نکنید و آن را در گوشه ذهن خود داشته باشید.

در همین حال کاربرانی که چند روزی است وقت گذاشته‌اند و میلیون‌ها سکه در جیب خود دارند، در صورت لیست شدن توکن همستر کامبت، قرار نیست یک شبه به یک میلیارد تبدیل شوند.

حتی احتمال این‌که پول قابل توجهی به دستتان برسد هم آن قدر بالا نیست. کسی نمی‌داند آینده رمزارز نات‌کوین که اکنون در بازار ارز دیجیتال فعال است و خوش‌شانسی آورده چه باشد! و همچنین ممکن است همستر هرگز تا این اندازه هم خوش‌شانسی نیابد.









Technovation.ir



technovation-ir



www.technovation.ir



مرکز  
شتابدهی  
نوآوری