



اصطلاحات رایج در استارتاپ

افرادی که با استارتاپ‌ها درگیر هستند معمولاً از اصطلاحات خاصی برای بیان مقاصد خود استفاده می‌کنند. در ادامه به معرفی تعدادی از این اصطلاحات می‌پردازیم.

• Lean Startup

متودولوژی لین استارتاپ (Lean Startup) یا نوپای ناب به شما یاد می‌دهد که چگونه یک استارتاپ را هدایت کنید؛ چه موقع آن را تغییر دهید و از چه راه‌هایی برای رشد آن استفاده کنید. لین استارتاپ یک رویکرد علمی برای ساختن و مدیریت کردن استارتاپ به شما می‌دهد و کمک می‌کند که محصول خودتان را سریع‌تر به دست مشتری برسانید. بسیاری از استارتاپ‌ها با ایده‌ی ساختن محصول مورد نیاز مردم راه‌اندازی می‌شوند. آن‌ها ماه‌ها و حتی سال‌ها زمان صرف می‌کنند که محصول خود را به بهترین نحو شکل دهند بدون اینکه آن را به مشتری نشان بدهند. همین موضوع باعث شکست خوردن بسیاری از آن‌ها می‌شود. زیرا آن‌ها با مشتری‌ها صحبت نمی‌کنند و در مورد محصولات خود از آن‌ها بازخورد نمی‌گیرند. زمانی که مشتری‌ها نتوانند با یک استارتاپ ارتباط برقرار کنند، به ایده‌ی آن اهمیتی نمی‌دهند و در نتیجه استارتاپ شکست می‌خورد.

• Unicorn Startup

استارتاپ تک شاخ یا یونیکورن استارتاپ (Unicorn Startup) به استارتاپ‌هایی گفته می‌شود که رشد سریعی دارند و به ارزش بیش از ۱ میلیارد دلار می‌رسند. این لغت اولین بار در سال ۲۰۱۳ توسط سرمایه‌گذاری به نام آلین لی ارائه شد و او از میان حیوانات افسانه‌ای، تک شاخ را به‌عنوان نماد این مدل استارتاپ انتخاب کرد. از جمله بزرگ‌ترین استارتاپ‌هایی که در این دسته جا می‌گیرند می‌توان به Uber، Xiaomi، Airbnb، Dropbox و Pinterest اشاره کرد.

• بنیان‌گذار استارتاپ (Founder)

به شخصی که استارتاپ را راه‌اندازی می‌کند بنیان‌گذار گفته می‌شود. این اشخاص معمولاً علاقه‌ای به کار کردن برای دیگران ندارند و باور دارند که می‌توانند با تلاش‌های بی‌وقفه‌ی خود دنیا را تغییر دهند. این افراد می‌توانند با تعدادی از دوستان خود در این راه شریک شوند و وظایف سنگین را بین خودشان تقسیم کنند. راه‌اندازی یک استارتاپ به هیچ عنوان کار راحتی نیست و در طی آن، به بنیان‌گذاران آن فشار زیادی وارد خواهد شد. اما اگر فعالیت‌های آن‌ها موفقیت‌آمیز باشد، نتیجه‌ی آن هم از نظر احساسی و هم از نظر مالی بسیار خوب خواهد بود.

- شتاب‌دهنده‌ی استارت‌آپ (Startup Accelerators)

شتاب‌دهنده‌ها شرکت‌هایی هستند که روی استارت‌آپ‌هایی با ایده‌های جالب و البته کاربردی سرمایه‌گذاری می‌کنند. این شرکت‌ها درصدی از مالکیت استارت‌آپ را می‌گیرند؛ اما در عوض خدماتی مانند آموزش توسط مربی‌ها و آشنا کردن آن‌ها با سرمایه‌گذاران و متخصصان آن رشته را برایشان فراهم می‌کنند. درواقع این شرکت‌ها شانس موفقیت استارت‌آپ‌ها و پیدا کردن سرمایه‌ی بالقوه برای فعالیت‌هایشان را بالا می‌برند.



- استارت‌آپ ویکند (Startup Weekend)

استارت‌آپ ویکند یک رویداد آموزشی-تجربی ۵۴ ساعته است که معمولاً در آخر هفته برگزار می‌شود. در این رویداد افراد مختلفی مانند علاقه‌مندان به استارت‌آپ، توسعه‌دهندگان، برنامه‌نویسان، مدیران کسب‌وکارها، بازاریاب‌ها و طراحان گرافیک حضور دارند. ایده‌ها در این رویداد مطرح می‌شوند و افراد گروه تشکیل می‌دهند تا طرح اولیه یا دمو ایده‌ی خود را پیاده‌سازی کنند.

- استارت‌آپ گرایند (Startup Grind)

استارت‌آپ گرایند یک برنامه‌ی جهانی است که در آن از کارآفرینان موفق دعوت می‌شود تا داستان موفقیت و چالش‌های استارت‌آپ خود را با دیگران به اشتراک بگذارند. افراد می‌توانند در این برنامه با پروژه‌های یکدیگر آشنا شوند و از تجربیات هم استفاده کنند.

- تجارت B2B

این اصطلاح کوتاه شده‌ی عبارت Business to Business است و به کسب و کاری گفته می‌شود که محصولات و خدمات خود را به یک کسب و کار دیگر ارائه می‌دهد. این نوع تجارت در مقابل تجارت بی‌توسی (B2C) قرار دارد.

- تجارت B2C

تجارت B2C مخفف عبارت Business to customers است و به کسب و کارهایی گفته می‌شود که محصولات و خدمات خود را به مشتری‌ها عرضه می‌کنند.

- تجارت C2C

نوعی از سرویس است که کاربران با استفاده از آن، خدمات و کالاهای خود را به دیگر کاربران عرضه می‌کنند. وبسایت‌ها و سرویس‌های خرید و فروش اجناس دست دوم، از نمونه‌های تجارت Customer to Customer هستند.

- سرمایه‌ی بذری (Seed Funding)

همان‌طور که یک گیاه از یک بذر شروع به رشد می‌کند، یک استارت‌آپ نیز از یک سرمایه‌ی اولیه شروع می‌شود. به سرمایه‌ای که در مرحله‌ی اولیه راه‌اندازی استارت‌آپ در اختیارش قرار می‌گیرد، سرمایه‌ی بذری گفته می‌شود.



- واگذاری (Vesting)

به نوعی تخصیص سهامی گفته می‌شود که طی آن بعد از گذشت مدت زمانی، مقدار سهم تعیین‌شده به کارمندان داده می‌شود. به‌عنوان مثال اگر به یک کارمند ۲۰۰ سهام طی ۱۰ سال داده شود، یعنی بعد از گذشت هر سال ۲۰ سهم به او اختصاص پیدا می‌کند. این کار به کارمندان انگیزه می‌دهد که عملکرد خوبی داشته باشند و برای مدت زمان زیادی در شرکت کار کنند.

- بنچمارک (Benchmark)

به فرآیندی گفته می‌شود که یک استارت‌آپ برای اندازه‌گیری موفقیت فعلی خود از آن استفاده می‌کند. سرمایه‌گذاران میزان موفقیت استارت‌آپ‌ها را بر اساس بنچمارک‌ها می‌سنجند. به‌عنوان مثال وقتی می‌گوییم شرکت A به بنچمارک

درآمد X در طی ۲ سال رسیده است، یعنی این استارت‌آپ توانسته است طی ۲ سال میزان فروش خود را به X برساند.

- بوت‌استرپ (Bootstrapped)

زمانی که گفته می‌شود یک شرکت بوت‌استرپ است، یعنی بودجه‌ی آن توسط خود کارآفرین یا بودجه‌ی خود شرکت تأمین شده است.

- وام موقت (Bridge loan)

این نوع وام به **Swing loan** نیز معروف است و به مساعده‌هایی گفته می‌شود که بر اساس میزان درآمد به یک شخص داده می‌شود و فاصله‌ی بین درآمدهای عمده را پر می‌کند.



- فروش (Buyout)

یک استراتژی معمول برای خروج است که طی آن سهام شرکت به فروش می‌رسد و به خریداران آن اجازه‌ی کنترل شرکت داده می‌شود.

- سرمایه (Capital)

به دارایی‌های مالی گفته می‌شود که در حال حاضر برای استفاده در دسترس هستند. کارآفرینان از سرمایه برای آغاز استارت‌آپ استفاده می‌کنند و مقدار آن را افزایش می‌دهند تا به رشد استارت‌آپ کمک کنند.

- دو دلینجنس (Due diligence)

به ارزیابی و تحلیل سرمایه‌گذاران از وضعیت و پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری گفته می‌شود. این ارزیابی می‌تواند شامل بررسی سوابق مالی و اندازه‌گیری **ROI** باشد.

- بازده سرمایه‌گذاری یا بازگشت سرمایه (ROI)

همان‌طور که از نامش پیدا است، برگشت سرمایه را مورد بررسی قرار می‌دهد. درواقع به پولی گفته می‌شود که به یک سرمایه‌گذار به‌عنوان درصدی از سرمایه‌گذاری خود در استارت‌آپ برگشت داده می‌شود. به‌عنوان مثال اگر یک

سرمایه‌گذار مبلغ ۲ میلیون دلار برای خرید ۲۰ درصد سهام یک شرکت خرج کند و شرکت با مبلغ ۴۰ میلیون دلار به فروش برسد، این یعنی آن سرمایه‌گذار مبلغ ۸ میلیون دلار از فروش شرکت دریافت خواهد کرد.



- خروج (Exit)

برخی بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران استارت‌آپ این‌گونه پولدار می‌شوند؛ Exit به متدی گفته می‌شود که یک سرمایه‌گذار و یک کارآفرین سرمایه‌ی خودشان را از شرکت خارج می‌کنند. خروج معمولاً در زمان IPO و M&A اتفاق می‌افتد.

- آی‌پی‌او (IPO)

زمانی است که یک استارت‌آپ سهام خودش را در یک فراخوان بورس برای فروش به مردم پیشنهاد می‌دهد. در این حالت یک شرکت خصوصی تبدیل به سهامی عام می‌شود و دیگر یک استارت‌آپ نیست.

- مالکیت و ادغام (Merge & Acquisition)

زمانی است که استارت‌آپ توسط یک شرکت بزرگ‌تر خریداری یا با آن ادغام می‌شود. این اتفاق به صورت دوستانه (همراه با توافقنامه) یا خصمانه (بدون توافقنامه) صورت می‌گیرد.

- توافقنامه عدم افشاگری (NDA)

NDA مخفف عبارت Non-disclosure agreement است و به توافقنامه‌ای گفته می‌شود که طی آن هر دو طرف از اطلاعات حساس و محرمانه مانند اسرار تجارت محافظت می‌کنند و آن را با شخص سوم به اشتراک نمی‌گذارند.

- پیوت (Pivot)

زمانی است که استارت‌آپ جهت استراتژی‌های خودش را سریعاً تغییر می‌دهد. معمولاً این تغییرات به دلیل عدم بازدهی اتفاق می‌افتند و طی آن بر ویژگی‌های دیگر محصولات یا مشتری‌ها تمرکز می‌شود.

- مذاکره در آسانسور (Elevator Pitch)

فرض کنید در یک آسانسور با یک سرمایه‌گذار هم مسیر شده‌اید و تنها ۳۰ تا ۱۲۰ ثانیه فرصت دارید او را متقاعد کنید که روی ایده‌ی شما سرمایه‌گذاری کند. به عبارتی شما باید در این چند ثانیه مشکل، راه‌حل آن و بازار مشتری‌ها را برای سرمایه‌گذار توضیح بدهید و او را متقاعد کنید.

- نرم‌افزار به‌عنوان سرویس (SaaS)

به یک محصول نرم‌افزاری گفته می‌شود که از راه دور به وسیله‌ی اینترنت یا سیستم رایانش ابری کنترل می‌شود.