

هر آنچه باید راجع به شتاب دهنده ها بدانید



نویسنده: مهران منصوری فر

امروزه یکی از فاکتورهای مهم در استارت آپها، شتاب دهنده ها هستند. در این مقاله قصد داریم پرسش‌های شما را درباره شتاب دهنده ها و عملکرد آنها در استارت آپ ها را پاسخ دهیم.

اهمیت و توسعه شرکت‌های دانش بنیان و استارت آپها این روزها بر کسی پوشیده نیست. افراد بسیاری را پیرامون خود می‌بینیم که با داشتن یک ایده جذاب، یک تیم حرفه‌ای و اراده‌ای قوی یک کسب و کار جدید را آغاز کرده و علاوه بر ایجاد اشتغال و کمک به چرخه تولید و اقتصاد، درآمدهای قابل توجهی نیز برای خود ایجاد کرده اند. شتاب دهنده یکی از مهم‌ترین فاکتورهای تعریف شده در استارت آپها است که نقش مهمی در موفقیت یا عدم موفقیت آن دارد. در این مقاله به تمامی پرسش‌های شما راجع به شتاب دهنده به زبان ساده پاسخ خواهیم داد.



## شتاب دهنده استارت آپ چیست و چه خدماتی ارائه می‌دهد؟

همان‌طور که از نام این موسسات و شرکت‌ها پیدا است، شتاب‌دهنده‌ها یا اکسلریتورها به شکل گرفتن و رونق گرفتن ایده و کسب و کار شما کمک خواهند کرد. شتاب دهنده‌ها شما را در زمینه‌های مختلف یاری می‌دهند. به صاحبان ایده و کسب و کار کمک خواهند کرد که تعریف درست و اصولی از محصول یا خدمات خود ارائه دهند. به آن‌ها در تهیه و تولید نمونه اولیه کمک می‌کنند. به صاحبان ایده کمک خواهند کرد که مشتریان اصلی و

بالقوه خود را پیدا کرده و راه درست ارتباط با آنها را بیابند. برای تامین سرمایه با استارت آپها کمک می کنند. در صورتی که نیاز به نیروی کار متخصص داشته باشید، افراد متخصصی را به شما معرفی خواهند کرد. بازه زمانی که شتاب دهنده ها روی یک پروژه زمان می گذارند، معمولا کوتاه مدت و حداکثر سه ماه است. شتاب دهنده برای استارت آپهایی که پتانسیل رشد را دارند، دوره های مدیریتی، مالی، بازاریابی و فناوری فشرده برگزار کرده تا روند موفقیت و بازدهی آنها را کوتاه تر کنند.

از دیگر خدمات شتاب دهنده ها، فراهم آوردن محیط فیزیکی مورد نیاز برای فعالیت است. ممکن است شما برای کسب و کار خود نیاز به یک سوله یا کارگاه داشته باشید و اجاره یا خرید آن برای شما سخت و یا حتی غیر ممکن باشد. شتاب دهنده ها در این مورد نیز به کمک شما آمده و فضای فیزیکی مورد نیازتان را فراهم خواهند کرد.

شتاب دهنده ها همچنین به توسعه فعالیت و کسب و کار شما در فضای بین المللی نیز کمک خواهند کرد. در صورتی که بخواهید یک کسب و کار و برند بین المللی داشته باشید شتاب دهنده ها شما را به این آرزوی همیشگیتان خواهد رساند.

## ۴ عنصر اصلی شتاب دهنده ها

بعد از آن که با تعریف کلی شتاب دهنده استارت آپ آشنا شدیم، بهتر است بدانیم به طور علمی و تخصصی این موسسات دارای چه ویژگی های مشترک و منحصر به فردی هستند.

- ویژگی نخست آن است که دوره فعالیت این موسسات در استارت آپها ثابت است. همان طور که در بالا نیز اشاره شد این دوره کوتاه مدت و معمولا ۳ ماهه است.

- فعالیت این موسسات بر پایه کار گروهی و هم فکری است. صاحبان ایده، افراد متخصص در موسسات شتاب دهنده و افرادی که در زمینه فعالیت صاحب نظر هستند، بارها و بارها با یکدیگر وارد جلسه شده و به صورت گروهی هم فکری و تصمیم گیری می کنند.

- هدایت این موسسات از ابتدا تا انتها بر پایه آموزش و منتورینگ است. ممکن است شما و تیمتان در حوزه کاری خود از بسیاری از مسائل غافل باشید و یا اطلاعاتی راجع به آنها نداشته باشید. تیم شتاب دهنده از همان ابتدا هر آنچه که مورد نیاز شما است را به صورت تخصصی به شما آموزش می دهد.

- بعد از مدت زمان تعیین شده، همان طور که در بالا نیز اشاره شد،

شتاب‌دهنده از روند فعالیت استارت آپ خارج شده و به یکی از سهام داران آن تبدیل خواهد شد.



### بعد از پایان دوره شتاب‌دهنده چه اتفاقی برای کسب و کارها می‌افتد؟

همان‌طور که در بالا نیز اشاره شد، بعد از دوره شتاب‌دهنده، در یک روز مشخص تعدادی از پروژه‌های اکسلری‌تور در روز نمایش به سرمایه‌گذاران معرفی شده تا بتوانند سرمایه‌گذار کلان و اصلی خود را پیدا کنند. اما آیا تمامی پروژه‌ها موفق به جذب سرمایه خواهند شد؟ پاسخ به این سوال خیر است. برای پروژه‌های معرفی شده در روز نمایش سه حالت کلی می‌تواند اتفاق بیفتد.

ایده استارت آپ می‌تواند سرمایه‌گذار کلان و اصلی خود را پیدا کرده و فعالیت حرفه‌ای خود را آغاز کند.

ایده استارت آپ ممکن است به طور کامل در روز نمایش رد شده و نتواند هیچ سرمایه گذاری پیدا کند.

در حالت سوم، ایده ممکن است مورد توجه سرمایه گذاران قرار گرفته اما نمی‌تواند در ارزش گذاری، سرمایه گذار اصلی خود را پیدا کند. در این شرایط به ایده استارت آپی و تیم آن چند ماه فرصت داده می‌شود تا بتواند ایرادهای احتمالی را رفع کرده و در روزهای نمایش دیگر شانس خود را امتحان کند.

### سود شتاب‌دهنده‌ها از کجا تامین می‌شود؟

در یک شتاب دهنده معمولاً به طور همزمان چند پروژه و استارت آپ وارد می‌شوند و این موسسات تنها وقت و انرژی خود را روی یک مساله نمی‌گذارند. اما در این میان چه سودی نصیب این موسسات خواهد شد؟ شتاب‌دهنده‌ها قبل از آغاز فعالیتشان با صاحبان کسب و کار قرارداد بسته و بخشی از سهام شرکت را می‌خرند. در این صورت اگر ایده و کسب و کار به نتیجه برسد، شتاب‌دهنده‌ها جز سهام داران شرکت بوده و سود سالانه دریافت خواهند کرد.

### تاریخچه تشکیل شتاب دهنده‌ها

تاریخچه تشکیل شتاب‌دهنده‌ها به سال ۲۰۰۵ در بریتانیا باز می‌گردد. این





## شتاب دهنده ها در ایران

سابقه تاسیس و فعالیت این شرکت ها در ایران، چندان زیاد نیست. سال ۱۳۹۳ را می توان آغاز فعالیت چند شرکت به عنوان شتاب دهنده دانست که توانستند به تعدادی از صاحبان ایده برای آغاز فعالیت حرفه ای خود کمک کنند.

در چند سال گذشته استارت آپ و هر آنچه که به آن مربوط می شود، بیش از پیش مورد توجه افراد قرار گرفته است. به طوری که سالانه شاهد آن هستیم که تعداد شرکت های شتاب دهنده و ایده های استارت آپ رو به افزایش است.

## مراحل همکاری با شتاب دهنده ها چگونه است؟

اگر شما نیز یک ایده استارت آپ و فکری نو دارید، کافی است با تعدادی از شتاب دهنده ها آشنا شوید. شتاب دهنده ها در هر سال ایده های مختلفی را دریافت کرده و آن ها را توسط تیم تخصصی خود بررسی می کنند. اگر استارت آپ شما از فیلترهای اولیه آن ها بگذرد، شما را در مرکز پذیرش می کنند. در یک دوره یک تا سه ماهه، فعالیت حرفه ای شتاب دهنده ها آغاز شده و مفاهیم اصلی مورد نیاز کسب و کار شما مانند آینده کاری، تشخیص وضعیت

بازار، شناخت هویت مشتری، کار بر روی نمونه اولیه و مدل تجاری، تشکیل تیم متخصص و غیره را به شما آموزش خواهند داد.

مرحله دوم که به آن مرحله شتاب نیز می‌گویند، زمان آغاز به کار است. اگر کسب و کار شما از مرحله دوم نیز امتیازهای لازم را کسب کرده باشد، شتاب دهنده سرمایه لازم جهت آغاز کار را در اختیار شما قرار داده و در ازای آن بخشی از سهام شرکت بین ۱۰ تا ۲۰ درصد را به نام خود می‌زند.

این بازه زمانی معمولاً بین ۳ تا ۶ ماه طول می‌کشد و شما به عنوان صاحب ایده و کسب و کار باید تمام تلاش خود را برای دریافت نتیجه و بازدهی به کار بگیرید. البته خوبی همکاری با شتاب دهنده‌ها علاوه بر تامین سرمایه آن است که شما در تمامی مراحل و چالش‌ها تنها نیستید و کادر متخصص شتاب دهنده‌ها در هر زمینه‌ای پشتیبان شما خواهند بود.

در انتهای دوره شتاب، نمونه تجاری آماده شده تا به سرمایه گذاران معرفی شود. خدمات یا محصولات استارت اپ در روز نمایش یا Demo Day در یک رویدادی به سهام داران معرفی می‌شود تا برای فعالیت اصلی و حرفه‌ای ایده، سرمایه گذاری کنند. البته همان طور که در بالا نیز اشاره شد، شرکت شتاب دهنده تا پایان فعالیت شرکت استارت آپ به عنوان یکی از سهام داران باقی مانده و سود دریافت می‌کند.



## شتاب دهنده‌ها با مراکز رشد چه تفاوت‌هایی دارند؟

در صورتی که با دنیای استارت آپ‌ها و کارآفرینی آشنا باشید احتمالاً بیشتر از شتاب دهنده نام مراکز رشد را شنیده باشید. مراکز رشد بیش از یک دهه است که در کشور ما به شرکت‌های دانش بنیان و ایده‌هایی که قابلیت توسعه دارند کمک می‌کند. اما آیا شتاب دهنده‌ها همان مراکز رشد هستند؟ چه تفاوت‌هایی میان آن‌ها وجود دارد. در حالت کلی می‌توان گفت که این موسسات ۳ اختلاف کلی با یکدیگر دارند:

### مدت زمان همکاری:

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های شتاب دهنده‌ها و مراکز رشد مدت زمانی است

که موسسه کسب و کار شما را تحت حمایت خود قرار می‌دهد. همان طور که در بالا نیز اشاره شد مدت زمانی که یک شتاب دهنده برای هر کسب و کار زمان می‌گذارد، محدود و حداکثر ۶ ماه است، در حالی که این زمان برای مراکز رشد می‌تواند تا ۵ سال و گاهی بیشتر نیز طول بکشد.

### میزان سود مشارکت:

همان طور که در بالا نیز ذکر شد، شتاب دهنده‌ها به عنوان حق الزحمه خدمات خود، بخشی از سهام شرکت تاسیس شده را به نام خود ثبت می‌کنند، اما مراکز رشد معمولاً خدمات خود را بدون دریافت هزینه و سودی برای شما انجام می‌دهند.

### نوع همکاری:

تفاوت دیگری که می‌توان برای شتاب دهنده‌ها و مراکز رشد بیان کرد، نوع همکاری و مشارکت آن‌ها است. شتاب دهنده‌ها در روند انجام کار و تصمیم‌گیری‌ها تاثیر مستقیم می‌گذارند، در حالی که مراکز رشد، در روند کار دخالت زیادی نداشته و تنها شرایط مورد نیاز مانند سرمایه و فضای مورد نیاز را در اختیار شما قرار می‌دهند.

## مزایا و معایب شتاب دهنده‌ها

در این بخش شما را با مزایا و معایب شتاب دهنده‌ها آشنا می‌کنیم. بدون شک از مهم‌ترین مزایای استفاده از شتاب دهنده‌ها، تامین سرمایه، فراهم نمودن فضای فیزیکی، مشاوره تخصصی و در مجموع سرعت بخشیدن به آغاز فعالیت شما است. اما آیا بهره‌گیری از خدمات شتاب دهنده‌ها هیچ‌گونه معایبی برای کسب و کارها به دنبال نخواهد داشت؟

یکی از معایبی که می‌توان برای استفاده از شتاب دهنده‌ها بیان کرد آن است که شما برای تصمیم‌گیری در کسب و کار خود تنها نیستید، شتاب دهنده‌ها چه در آغاز فعالیت و چه بعدها به عنوان سهام‌دار، می‌توانند در فعالیت‌های شرکت و تصمیم‌گیری‌های آن تاثیر مستقیم بگذارند. همین مساله ممکن است که در مواردی طرز فکر شما به عنوان مدیر شرکت و صاحب کسب و کار با نظر متخصصان شتاب دهنده همسو نباشد.

آیا برای همه کسب و کارهای نوپا در مراکز اسکالریتهوری پول و سرمایه کافی وجود دارد؟ پاسخ خیر است. یک شرکت شتاب دهنده در یک محدوده زمانی ممکن است بیش از ۱۰۰ پروژه را مورد بررسی قرار داده و تنها تعداد انگشت شماری از آن‌ها را برای سرمایه‌گذاری انتخاب کند. ممکن است شما در این مدت منتظر اعلام نتیجه بمانید و فرصت‌های دیگرتان را از دست دهید.



### شتاب دهنده ها چه کمکی به اقتصاد ملی خواهند کرد؟

در صورتی که استارت آپها و شتاب دهندهها در یک کشور توسعه پیدا کنند، اقتصاد یک کشور میتواند جهش عظیمی داشته باشد. شتاب دهندهها باعث میشوند که فضای بین دانشگاه و کار نزدیکتر شود. شتاب دهندهها با بیش از هزاران فارغ التحصیل دانشگاهی ارتباط داشته و باعث میشوند که این افراد به راحتی و در زمان کوتاه تری وارد بازار کار شوند. این موسسات همچنین به بومی سازی دانش و فناوری ملی نیز کمک میکنند. بسیاری از ایدههای ناب در کشور به دلیل عدم سرمایه گذاری

داخلی به کشورهای خارجی فروخته می‌شود. این مساله باعث می‌شود که فناوری‌ها در کشور بومی سازی شود.

منابع درآمد ملی در کشور با کمک این موسسات، استارت‌آپ‌ها و مراکز رشد و فناوری متنوع می‌شود. در صورتی که منابع درآمدی یک کشور متنوع‌تر شود، اقتصاد کشور یک حاشیه بسیار امن برای خود ایجاد خواهد کرد.

شتاب‌دهنده‌ها باعث فرهنگ‌سازی و افزایش روحیه کار تیمی، انتشار فرهنگ، خلاقیت و نوآوری شده و فضای کشور را به فضایی پویا تبدیل می‌کند. نرخ بیکاری در کشور با کمک شتاب دهنده‌ها و کارآفرینان تا حد ممکن کاهش خواهد یافت.

در صورتی که شما از یک شهر یا استان دورافتاده با کم‌ترین امکانات هستید، داشتن کسب و کار خودتان دیگر یک رویا نیست! شما می‌توانید به کمک شتاب دهنده‌ها، فعالیت خود را در همان محل سکونت خود آغاز کرده و به آبادانی و پیشرفت آن کمک کنید.

### جمع بندی

شتاب دهنده‌ها موسساتی هستند که به ایده‌های استارت آپی کمک می‌کنند که در زمان کوتاه‌تری به مرحله اجرا برسند. این شرکت‌ها به صاحبان ایده مشاوره تخصصی می‌دهند، افراد متخصص را جهت تکمیل تیم کاری معرفی

می‌کنند، فضای فیزیکی و دستگاه‌های مورد نیاز را تهیه و سرمایه گذاری می‌کنند. در صورتی که ایده کسب و کار به نتیجه برسد، شرکت‌های شتاب دهنده بین ۱۰ تا ۲۰ درصد سهام شرکت را به نام خود خواهند زد. شتاب دهنده‌ها هم برای خود موسسات، هم برای صاحبان ایده و هم برای اقتصاد کشور بسیار مفید و تاثیرگذار خواهند بود.