



## ماهنامه نوآفرینان

سال اول، شماره چهارم

دی ماه ۱۴۰۰

## همراه با کارآفرینی در دانشگاه اصفهان

عناوین این شماره:

گزارش بازدید معاون فناوری وزارت عتف از مرکز رشد

رمزارها از منظر کارآفرینی

۱۰ ویژگی بد که در کمین کارآفرینان بزرگ است

دلایل عدم موفقیت استارت آپ (نوآفرین)ها در جذب حمایت مالی

باسمه تعالی

در این کشتی درآ، پا در رکاب ماست دریاها

مترس از موج، بسم الله مَجْرِيهَا وَ مَرْسَهَا

مدیریت کارآفرینی و نوآوری دانشگاه اصفهان، در شبکه‌های اجتماعی حضور فعالی داشته و پست‌های متنوعی در حوزه‌های مختلف کارآفرینی در کانال تلگرام و صفحه‌ی اینستاگرام خود منتشر می‌کند. منتخبی از مطالب منتشرشده، به شکل بسیار خلاصه‌شده‌ای در قالب این ماهنامه در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌گیرد. باعث افتخار خواهد بود اگر برای مطالعه‌ی پستهای تکمیلی، شبکه‌های اجتماعی ما را دنبال کنید.

راه‌های ارتباطی ما:

نشانی اصفهان، میدان آزادی، دانشگاه اصفهان، مرکز رشد، کدپستی ۸۱۷۴۶۷۳۴۴۱

تلفن ۰۳۱۳۷۹۳۴۳۶۳

رایانامه roshd-esf@res.ui.ac.ir

اینستاگرام

@ui.ac.ir\_tech



وبگاه

<https://tech.ui.ac.ir>



## بازدید معاون وزارت عتف از مرکز رشد دانشگاه

تهیه گزارش: آسیه رحیم سلمانی

روز دوشنبه ۱۳ دی‌ماه ۱۴۰۰، آقای دکتر علی خیرالدین معاون فناوری و نوآوری وزارت عتف از مرکز رشد دانشگاه و مرکز نوآوری صنایع سرگرمی بازدید به عمل آوردند. طی این برنامه که در حاشیه بازدید وزیر محترم عتف از دانشگاه اصفهان انجام شد، برخی از محصولات و فناوری‌های ایجاد شده توسط شرکت‌های مستقر در مرکز رشد و کارآفرینی دانشگاه به ایشان معرفی شد. برخی از این فناوری‌ها به شرح زیر است.

- فناوری‌های امنیت فضای تبادل اطلاعات محصول شرکت دانش‌بنیان ایده پژوهان اسپادانا
- فناوری‌های بیومکانیک محصول شرکت دانش‌بنیان چکاد طب آدرین
- فناوری‌های شیمی و صنایع شیمیایی محصول شرکت دانش‌بنیان کیمیا آزما پژوه سپاهان
- فناوری‌های آموزش الکترونیکی محصول شرکت دنیای ارتباطات رابین
- فناوری‌های ماشین‌های الکترومغناطیسی محصول شرکت الکتروگشتاور ایرانیان
- فناوری‌های برق قدرت محصول شرکت تسلا قدرت ایرانیان
- محصولات خلاق تربیت اقتصادی محصول موسسه دانش‌بنیان فرهنگی تربیتی اقتصادحکیم



## رمزارها از منظر کارآفرینی

رضا طاهری

رمزارها نامی آشنا هستند که از ابتدای دهه‌ی ۱۳۹۰ وارد محافل تخصصی و چندسالی پس از آن، وارد گفتمان عمومی جامعه‌ی



عکس از وبسایت [www.dandreapartners.com](http://www.dandreapartners.com) می‌باشد.

ما شده‌اند. از منظر یک کارآفرین، وقتی کالا یا خدمتی به بازار عرضه شده و مدت قابل قبولی همراه با افزایش حجم مبادلات دوام بیاورد، بی‌تردید ارزش قابل توجهی ارائه کرده است. به عبارت دیگر برای مشکلات موجود، راه حل مفیدی ارائه نموده که توانسته است اقبال جامعه را به خود جلب کند. اما رمزارها به چه نیازی پاسخ دادند و یا چه مزیت رقابتی ارائه کردند؟ آیا این فناوری می‌تواند محملی برای ارزش‌آفرینی در ایران باشد؟

رمزارها، خود زائیده‌ی فناوری بلاک‌چین هستند که هسته‌ی مرکزی آن، تمرکززدایی است. این دستاورد، بستر تحول در طیف وسیعی از خدمات مالی و غیرمالی را فراهم آورده که از جمله می‌توان از خدمات مرتبط با نظرسنجی‌ها، انتخابات، پیمان‌گذاری‌ها، روابط و خدمات مالی اشاره کرد و به عنوان شاخص، از خدمات مالی غیرمتمرکز یا Decentralized Finance (DeFi) نام برد.

از منظر یک کارآفرین، وقتی کالا یا خدمتی به بازار عرضه شده و مدت قابل قبولی را همراه با افزایش حجم مبادلات، دوام بیاورد، بی‌تردید ارزش قابل توجهی ارائه کرده است.

بلاک‌چین و ایده‌ی اصلی آن یعنی تمرکززدایی، در کنار حسن روزافزونی که داشت با یک ایراد اساسی روبه‌رو شد: عدم مقیاس‌پذیری! این جمله به این معناست که گسترش خدمات، گاهی از نظر فنی و گاهی به خاطر نیاز به سرمایه‌گذاری زیاد، به بن بست می‌خورد. لذا به نظر می‌رسد، آینده‌ی این فناوری در دستان کسانی است که امنیت، سرعت و مقیاس‌پذیری را همزمان گرد هم بیاورند.

گذشته از موارد فنی ذکر شده، به نظر می‌رسد این فناوری می‌تواند بستری برای کارآفرینی و ثروت‌آفرینی برای جوانان و بازرگانان کشورهای در حال توسعه باشد؛ توصیه‌ی اکید به مجریان و تصمیم‌سازان کشور این است که با چشمانی باز و قضاوت منصفانه و حرفه‌ای و خالی از بدبینی، به این ظرفیت نگاه کنند تا بتوانند جهت فعالیت‌های موجود را به سمت درست هدایت کنند.

## ۱۰ ویژگی بد که در کمین کارآفرینان بزرگ است!

کردآورنده: آسیه رحیم سلمانی (برگرفته از وبسایت: [www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com))

تفاوت میان موفقیت و شکست در کارآفرینی، می‌تواند تا حد زیادی به صفات و عادت‌های شما مربوط باشد. در این پست، ۱۰ ویژگی خطرناک که می‌توانند گریبانگیر کارآفرینان بزرگ شود و به احتمال زیاد باعث شکستشان شود، معرفی می‌شود:

۱- تیم‌گرا نبودن: اکثر کارآفرینان کسب و کار خود را به دلیل نیازی که در بازار می‌بینند و دیگران نمی‌بینند، راه‌اندازی می‌کنند و این دید انحصاری، باعث می‌شود تمایلی به کار کردن با دیگران نداشته باشند و از این کار لذت نبرند. باید توجه داشت هر کسب‌وکاری مستلزم یک تیم همگرا است و واگذار نکردن اختیار به دیگران از سوی کارآفرین ممکن است باعث کشمکش و ناامیدی شود.

۲- اعتماد به نفس بیش از حد و تبدیل شدن به یک فرد خودبین: به طور حتم تصمیماتی که ریشه در نفس فرد دارند با تصمیماتی که از روی اعتماد به نفس گرفته می‌شوند و بر پایه علم و اعتماد هستند، مغایرت دارند. گرچه کارآفرینان نیاز به نفسی سالم دارند تا همچون یک زره محافظ آنان باشد، اما اگر همین نفس تعدیل نشود، می‌تواند به خصوصیت منفی تکبر تبدیل گردد.

۳- چند وظیفگی تا حد شکست: کارآفرینان اغلب هزاران موضوع را در ذهن خود می‌پروراند و به سرعت از یکی به سراغ دیگری می‌روند و این باعث می‌شود عده زیادی از مردم از جمله خودشان سردرگم بمانند. نتیجه این می‌شود که تمرکز و توجه لازم روی کارهای مهم صورت نمی‌گیرد.

۴- کمال‌خواهی: کارآفرینانی که کمال‌گرا هستند، هرگز نه از کار خودشان راضی‌اند و نه از کار دیگران. این ویژگی می‌تواند موجب تاخیر در کارها، بالا بردن هزینه‌ها در کسب و کار و یاس و ناامیدی در میان اعضای تیم، شرکا و مشتریان گردد.

۵- سوءظن‌هایی که به توهم می‌انجامند: خصوصیت خوب هوشیاری و محتاط بودن در هنگام آشنایی با افراد یا شرکا جدید به راحتی می‌تواند به پارانویا یا سوءظن‌های شدید ختم شود و به جایی برسد که کارآفرین به هیچ‌کس اعتماد نکرده و تصور کند تمام تعاملات و معاملات دسیسه هستند. بهترین کارآفرینان باور دارند که می‌توانند یک رابطه برد-برد با شرکا و سرمایه‌گذاران داشته باشند.

۶- اعتقادات محکمی که تا مرز لجاجت و سرسختی پیش می‌روند: بهترین رهبران کسانی هستند که اعتقادات محکم و راسخی دارند، اما گوش دادن به دیگران و تمایل به مصالحه کردن در صورت نیاز، موجب پیشرفت تدریجی می‌گردد.

۷- به تعویق انداختن چالش‌های خاص: گاهی اوقات کارآفرینان بسیار باهوشی را می‌بینیم که با مسائل دشواری همچون استخدام و یا اخراج افراد دست و پنجه نرم می‌کنند. آن‌ها ممکن است این کارها را عمداً نادیده بگیرند که در پیشرفت کار باعث ایجاد خلل خواهد شد.

۸- تعادل بین کار و زندگی: اکثر کارآفرینان می‌پذیرند که در برخی از مراحل کاری خود بسیار معتاد به کارشان بوده‌اند. در نهایت این تعهد به کار، در میان شرکاء، خانواده و اعضای تیم به یک خصوصیت منفی تبدیل می‌شود و می‌تواند رشد کسب و کار را محدود نماید.

۹- عاطفی و احساساتی بودن: شور و اشتیاق و حساس بودن روی مردم، از جمله صفات مهم و کلیدی هر کارآفرین خوبی به شمار می‌آیند؛ اما در برخی موارد، این صفات خوب می‌توانند موجب تشدید تغییرات روحی و طغیان‌های احساسی بی‌دلیل شوند. در این مرحله ممکن است تصمیماتی از سوی رهبر مجموعه گرفته شود که چندان منطقی به نظر نمی‌رسند و همین موجب می‌گردد وی وفاداری و اعتمادش را در میان همکاران و مشتریان از دست بدهد.

۱۰- نگاه کردن به جهان از درون لنزهای رنگی: وقتی کارآفرینان موفق از قدرت و نفوذ برخوردار می‌شوند، ممکن است به راحتی نوع نگاهی که نسبت به جهان واقعی کسب و کار داشتند را از دست بدهند. این زمانی موجب نگرانی می‌شود که شما به فروتنی و تواضع به عنوان یک نقص شخصیتی نگاه کنید تا یک ویژگی مثبت.

# دلایل عدم موفقیت استارت‌آپ‌ها در جذب سرمایه‌گذار

رضا طاهری

به نمودار زیر نگاه کنید، دلایل رد استارت‌آپ‌ها برای یک سرمایه‌گذار داخلی در تابستان ۱۴۰۰ است. از میان ۶۰۰ طرحی که تقاضای خود را برای جذب سرمایه‌گذار ارائه کردند، فقط ۳٪ توانسته‌اند به مرحله‌ی نهایی راه پیدا کنند و ۵۸۰ طرح در مراحل ارزیابی موفق نبوده‌اند. دلایل رد تقاضاها بیشتر مربوط به عدم درک صحیح اعضا تیم از بازار و نیاز مشتریان و یا مهارت و دانش لازم برای پاسخ به این نیاز بوده است.

این نتایج تقریباً قابل تعمیم است؛ یعنی در سایر حوزه‌ها (به غیر از فناوریهای پیشرفته) شرایط همین‌گونه است؛ یعنی تیم باید درک صحیحی از بازار و نیاز موجود در جامعه داشته باشد و ارزشی که ارائه می‌کند، پاسخ مناسبی به آن نیاز باشد.

