



چگونه یک بنیانگذار در  
نقش مدیرعامل اسکیل  
آپ یک استارت آپ را  
ایجاد کند؟

## معرفی شخص



- مسعود شاه مرادی متولد ۱۳۵۹
- دانش آموخته فیزیک و مدیریت در دانشگاه صنعتی شریف
- تجربه کار در روابط عمومی، مطبوعات و مدیریت اجرایی در فاصله سنی ۲۰ تا ۳۰ سالگی
- راه اندازی اولین کسب و کار در ۳۰ سالگی
- راه اندازی فروشگاه اینترنتی خانومی به همراه همسر در ۳۴ سالگی

## معرفی کسب و کار



- فروشگاه خانومی راه اندازی ۱۳۹۳
- اولین تجربه فروش اینترنتی محصولات زیبایی در ایران
- بیش از یک میلیون دنبال کننده در سوشال
- بیش از ۷۰۰ هزار مشتری با تجربه خرید فعال
- عرضه مستقیم بیش از ۲۵۰ برند حوزه زیبایی
- هر سال درآمدش بیش از تجمیع درآمد تمامی سال های قبل بوده است

اسکیل آپ چیست؟ چه فرقی با رشد دارد

## چرخه عمر

- وقتی از اسکیل آپ حرف میزنیم در مورد یک بیزینس رشد یافته، پایدار و سودآور صحبت میکنیم در حالیکه وقتی از استارت آپ حرف میزنیم یک بیزینس در مرحله تولد است که با شناخت مدل درآمدی اثبات شده میتواند اسکیل آپ کند

- اسکیل آپ مدل سودآوری و مقیاس پذیری خود را شناخته است و نقاط ضعف و قوت خودش را درک کرده است

# مراحل اسکیل آپ یک استارت آپ چیست؟

- اسکیل آپ یکی از روش های رشد است. کمپانی ها زمانی اسکیل آپ میکنند که رشد سریع نمایی در درآمد را با پرداخت هزینه کمتر یا حتی به عبارت بهتر رشد خطی هزینه ها به دست آورند.



# اسکیل آپ چگونه کار میکند؟



1. بنیانگذار به رشد اسکیل آپ باور داشته باشد. رشد را ناتیلوس وار ببیند
2. مهارت های رهبری بنیانگذار بسیار کلیدی است و باید رشد کند
3. سرمایه لازم جذب شده باشد (سرمایه)
4. تیم لازم که توانایی تحقق اهداف را دارند، جذب شود (تیم)
5. فرآیندها تا حد امکان اتوماتیک و کم هزینه شود (اجرا)
6. تکنولوژی مقیاس پذیر شده باشد (اجرا)
7. مارکتینگ با استراتژی درست، انفجاری عمل کند (استراتژی)
8. بنیانگذار از عملکرد تیم بدون خودش مطمئن شود

## اسکیل آپ چگونه کار نمیکند؟

- برنامه ضعیف یا اصولا نداشتن استراتژی توسعه و فقط تحقق اهداف فروش شما را در گام بعدی اسکیل آپ دچار اشکال میکند
- تمرکز نداشتن روی هدف مشخص در زمان مشخص (عجله کردیم برای رشد سریع و کمتر رشد کردیم)
- عدم درک تفاوت رهبری و مدیریت و توانمندی های لازم برای هر کدام. برای موفقیت هر دو لازم است و الزامی نیست که هر دو در یک نفر باشد
- عدم جذب یا خروج نیروی انسانی در زمان درست، برای رشد سریع نیروی انسانی خوب نیاز دارید و الزاما همه دوست ندارند با سرعت اسکیل آپ رشد کنند و باید در زمان مناسب جابه جا یا خارج شوند
- عدم جذب منابع مالی در زمان درست، اصرار روی بوت استرپ بعد از مرحله پروداکت مارکت فیت اسکیل آپ را کند یا متوقف میکند
- مشورت نگرفتن بنیانگذار برای اجرای درست تمامی فازهای اسکیل آپ، راه پیچیده ای است که اولویت گذاری درست در آن یا عدم کنترل درست هر فاز مخرب است. اگر افسار هر فاز به بیان ساده در دست بنیان گذار نباشد اسکیل آپ کند یا متوقف و آشوب درست میشود
- اجایل نبودن و عدم توانمندی تغییر در استراتژی ها، برخلاف آنچه ابتدا گفتم گاهی باید با توجه به شرایط رقبا، محیط، ساپلایرها یا جایگزین ها سریعاً تغییر استراتژی یا تاکتیک داد



۵ عنصر حیاتی موفقیت اسکیل آپ

مطمئن شوید برند شما و حتی خودتان در یک اتاق شیشه ای  
شفاف هستید و به خوبی دیده میشوید. در دسترس هستید و  
تجربیات خودتان را منتشر میکنید

## اتوماسیون، اتوماسیون و اتوماسیون

از تکنولوژی برای لذت بردن استفاده نکنید، تمرکز روی سرعت و کاهش هزینه است

اول عالی باشید و بعد تنوع محصول یا خدمت ایجاد کنید

قلب سرمایه گذاران را جذب کنید، اسکیل اپ سرمایه  
میخواهد و سرمایه گذاران رشد سرمایه

نیروی انسانی درست را زمان درست جذب کنید و نگه دارید