

A sunset over the ocean with a wooden structure in the foreground. The sky is filled with soft, golden clouds, and the sun is low on the horizon, casting a warm glow. The water is dark with white foam from the boat's wake. The wooden structure, likely part of a boat, frames the scene on the left and right sides.

اعتبار سنجی ایڈرہ

سلام ، من مهراڻ ڪرمي هستم...

- ڪارشناسي ڪامپيوٽر (سخت افزار)، ڪارشناسي ارشد مديريت اجرايي استراتژي، ڊڪٽراي ڪارآفريڻي ڪسب و ڪار جديد دانشگاه تهران
- مدير عامل هاب همراه اول اصفهان
- مدير شتابدهنده استارتاپ لند سرير
- مشاور نوآوري همراه اول، فولاد مبارڪه، نسڪٽرا
- نماينده جهاني و تسهيلگر استارتاپ ويڪند
- هم بنیان گذار رسانه اکوسيستم
- رئيس هيئت مديره استارتاپ دنګي پال

[linkedin.com/in/mehran-karami-fakhrabadi](https://www.linkedin.com/in/mehran-karami-fakhrabadi)

داستان همه کارآفرینان موفق و ناموفق معمولا از یک جمله آغاز می‌شود

به زهتم رسید

آپده‌ای

چگونه

من هم می‌توانم ایده‌ی کسب و کار جدیدی **خلق** کنم؟

به ذهنم رسید

ایده‌های



همه چیز با یک خارش سر شروع می‌شود



IDEA



همه چیز با یک خارش سر شروع می‌شود

ایده یعنی خاریدن فکر



IDEA





همه ما

ایده‌پردازهای قهاری هستیم

همه ما

ایده پردازهای قهار هستیم

ولی

تعداد کمی از ما
رست از ایده پردازی برداشته و
مشغول اجرا می شود

تعاریف در ایده‌پروری

- فرصت: یک عامل محیطی که برای ما ارزش مثبت فراهم می‌سازد
- ایده: راه حلی که پاسخگوی این فرصت است
- ایده پردازی: فرآیندی است که به صورت خلاقانه به ایجاد، توسعه و ارتباط ایده های نو می‌پردازد.

ایده پرداز



ایده پرداز کسی است که خوب بودن را کافی نمی داند و می خواهد هر چیزی را بهتر کند

سوال اساسی

تعریف شما از یک ایده خوب چیست؟



ایده خوب

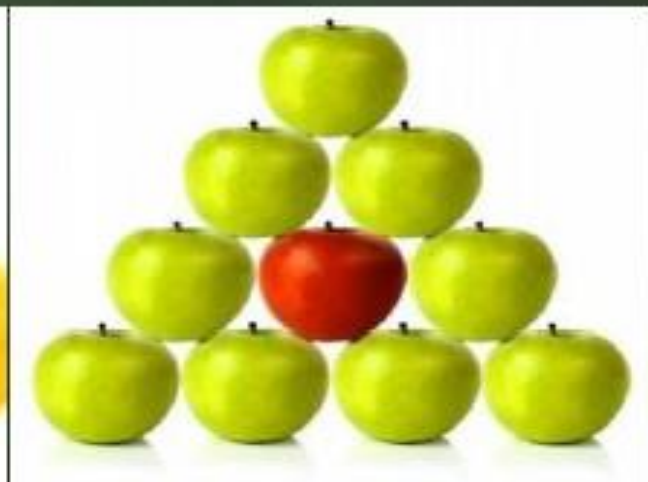


ایده خوب برای کسب و کار

✓ رفع نیاز مبرم مردم باشه!

✓ قابل گسترش و تکرار پذیر باشه!

✓ ناب باشه (حداقل یه گوشه اش)



ایده خوب برای کسب و کار

✓ سازنده ها خود خواهان آنند

✓ خود می توانند آن را بسازند

✓ تعداد کمی به ارزش آن پی برده اند



ایده خوب کجاست؟

- زندگی به روز (لبه تغییرات)

- اطراف خودمان

- بازارهای شلوغ و پر رقیب

- نیازهای خودمان

- ندای درون



چک لیست ایده خوب

- کدام مشکل
- حجم نیاز
- ابزارهای موجود
- هزینه ها
- ناب بودن
- محصولات مشابه
- تفاوت با رقبا
- تیم شما
- درآمد
- سادگی و سرعت



برخی از ابزار ایده پردازی

- با دیگران **حرف بزنید** حرف بزنید و حرف بزنید.
- موضوعات اطرافتان را دسته بندی کنید و بعد به آنها **فکر** کنید.
- الگوهای ذهنیتان را تغییر دهید. (**مغز باز**)
- یک **بانک ایده** برای خود داشته باشید.
- از خودتان زیاد **سوال** پرسید.
- نحوه گذراندن اوقات فراغت خود را **تغییر** دهید.

ارزشن پیشنهادهای

یعنی راضی کردن مشتری

ارزشن پیشنهادهای

یعنی راضی کردن مشتری

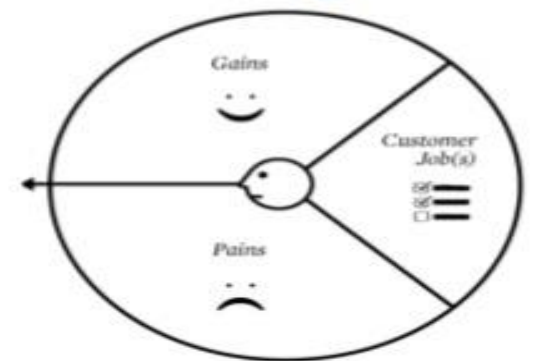
مردم محصول را نمی‌خرند، آنها پول می‌دهند تا

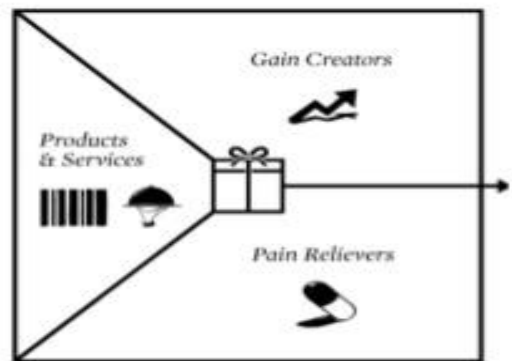
کارشان انجام شود

Clayton Christensen



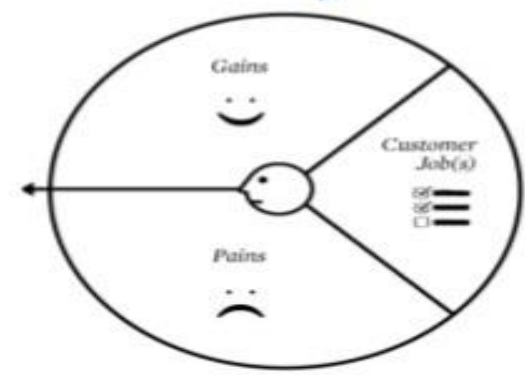
طرف مشتری





طرف ارزش

طرف مشتری



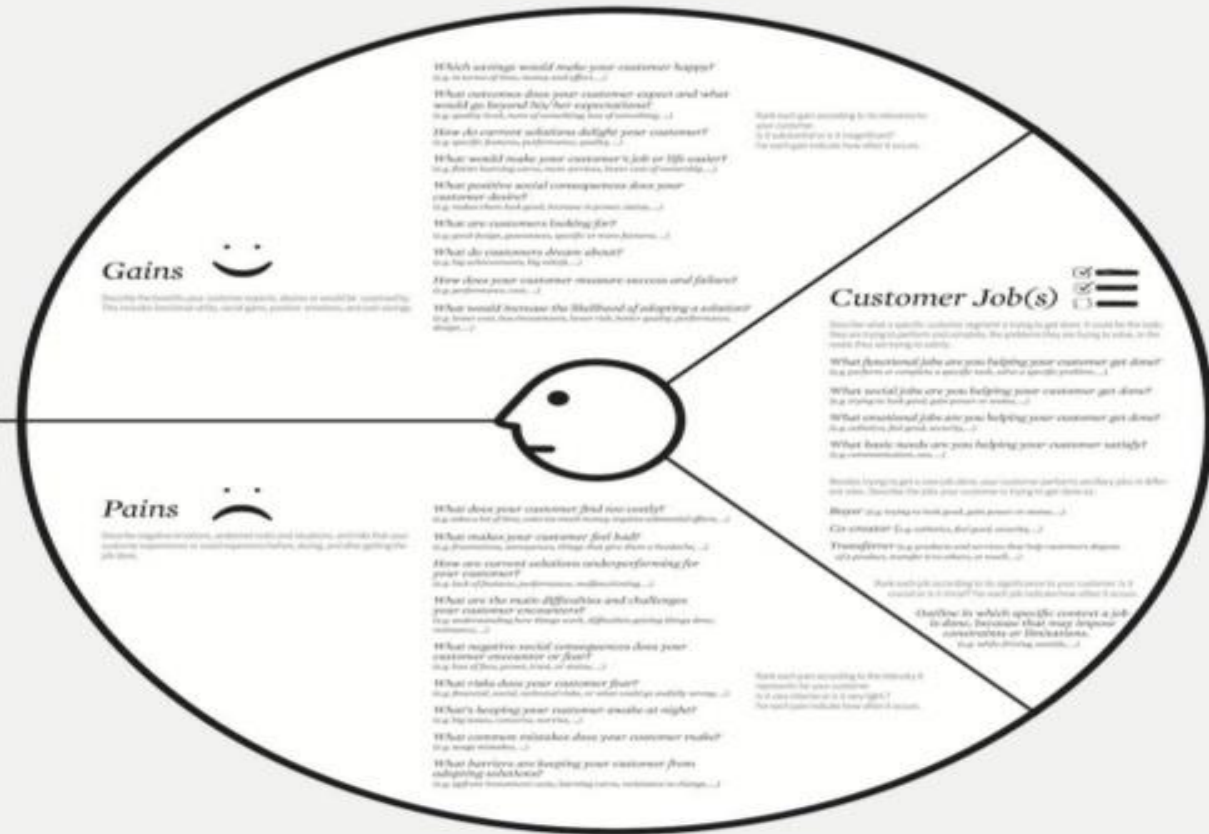
The Value Proposition Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:



Value Proposition
Create one for each Customer Segment in your Business Model.

Customer Segment

www.businessmodelgeneration.com



Use in Conjunction with the Business Model Canvas

The Value Proposition Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Institution:



هدف بوم ارزش پیشنهادی، کمک به

خلق ارزش برای مشتری است

Value Proposition

Creates value for each Customer Segment in your Business Model

Customer Segment

www.businessmodelgeneration.com



Use in Conjunction with the Business Model Canvas

Copyright of Business Model Society 2009



هدف بوم ارزش پیشنهادی، کمک به

خلق ارزش برای مشتری است

شناخت بهتر مشتری

Value Proposition

Create value for each Customer Segment in your Business Model

Customer Segment





تناسب

طراحی



محصول شما

چرا؟

مشاهده



مشتری شما

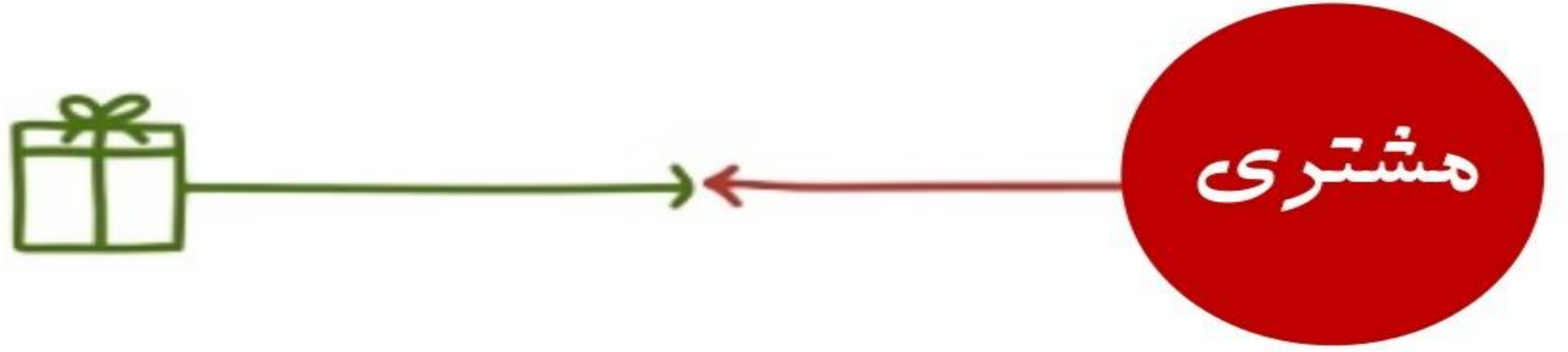
چرا؟



عدم تناسب بین بازار و محصول منجر به شکست خواهد شد
حتی برای محصولات مبتنی بر بهترین فناوری ولی مشتریانی نادرست



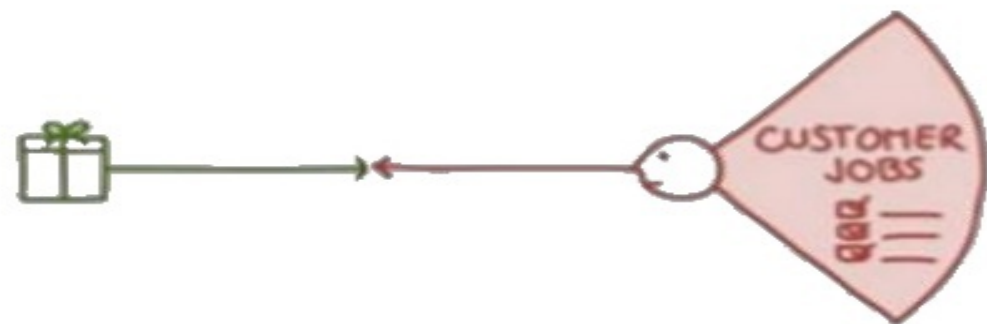
دهدوف



هدف مطلق

کسب درآمد از مشتریان رافعه است

کارهای مشتری



مشتری می‌خواهد چه کارهایی را انجام دهد؟

عملی

مانند وظایف کاری و شخصی

اجتماعی

مانند کسب قدرت و مقام

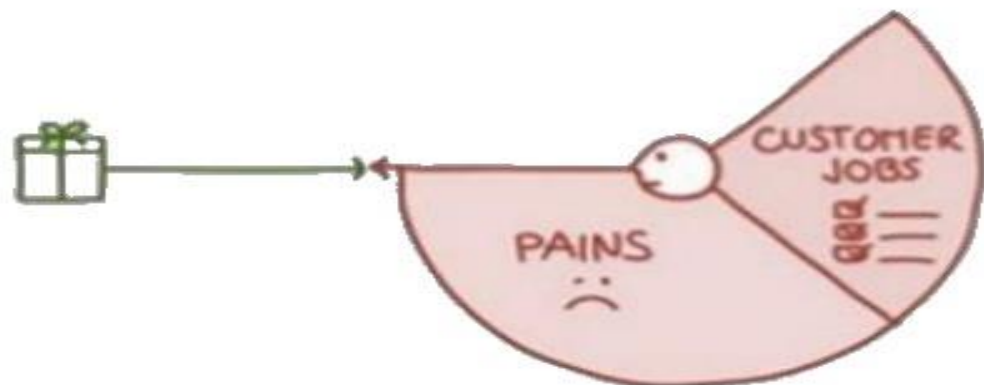
عاطفی

مانند احساس خوب

پایه‌ای

مانند احساس خوب

آلام مشتری



مشتری از چه چیزهایی رنج می برد؟

احساسات منفی

مانند احساس استیصال، ناامیدی و...

هزینه‌ها و یا شرایط نامطلوب

در زمان، بودجه، عدم کارایی، اشتباهات، موانع و...

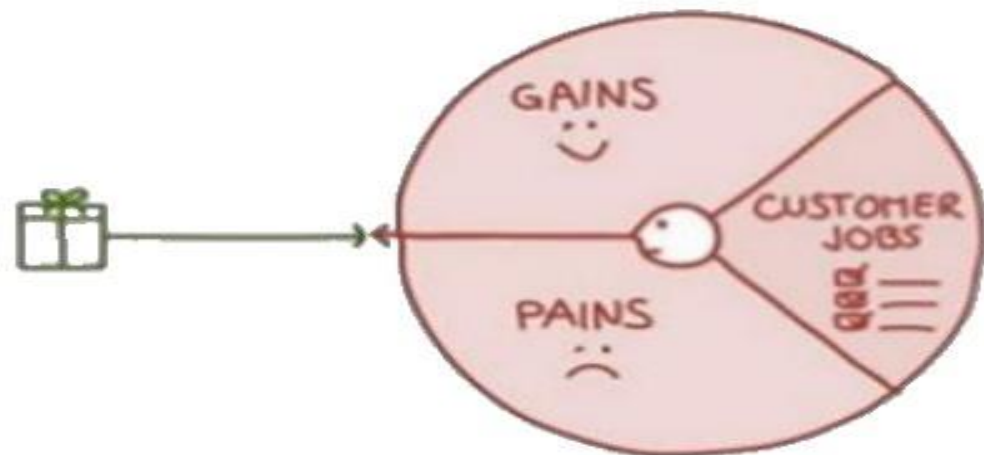
ریسک‌ها

مالی، فنی، اجتماعی و...

اشتباهات

مالی، فنی، کاری و...

آمال مشتری



مشتری چه آرزوهایی دارد؟

تجربیات جدید

جذاب، هیجان برانگیز، منحصر به فرد، غنی و...

ابزارهای عملیاتی

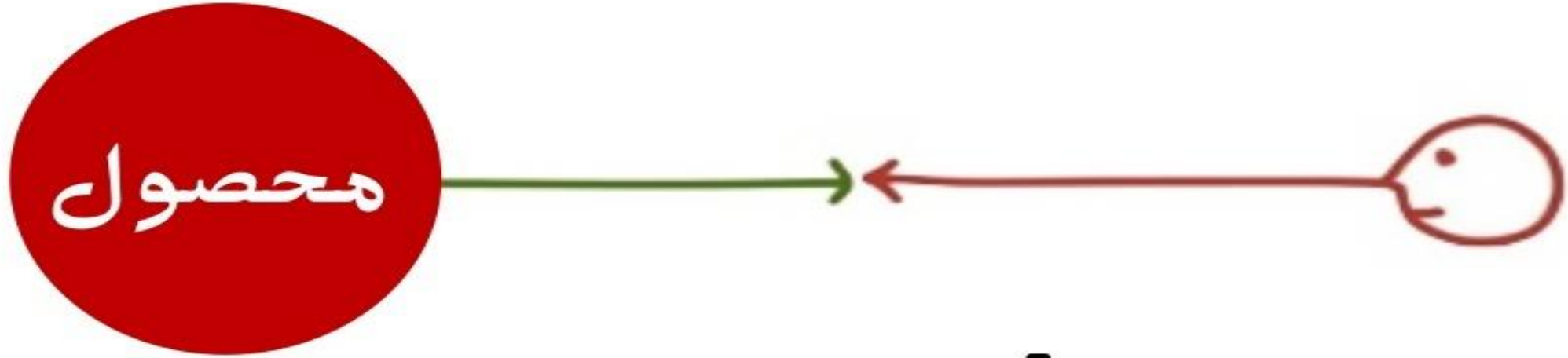
تسهیل امور فنی، حرفه‌ای، زندگی شخصی و...

احساسات مثبت

موفقیت، امنیت، آرامش، فراغت، رفاه و...

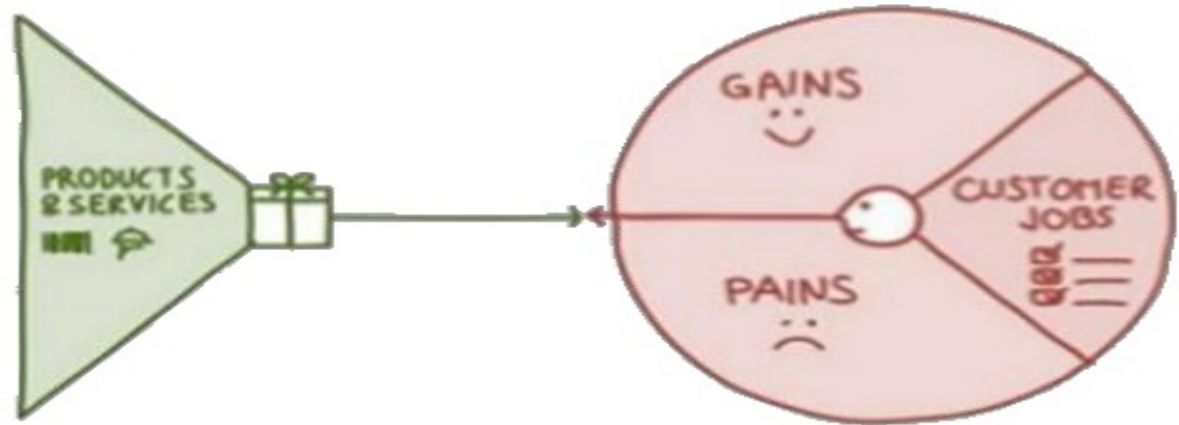
دارایی‌های اجتماعی

موقعیت، درآمد، سبک زندگی و...



هدف مطلق

ارائه ارزشی است که واقعا برای مشتری ارزشمند باشد.



محصولات و خدمات

با ارائه چه محصول/خدماتی به مشتریان کمک می‌کنید کارهای عملی، اجتماعی، احساسی و پایه‌ای خود را انجام دهند؟

ملموس

محصولات فیزیکی، خدمات رودررو و...

دیجیتال/مجازی

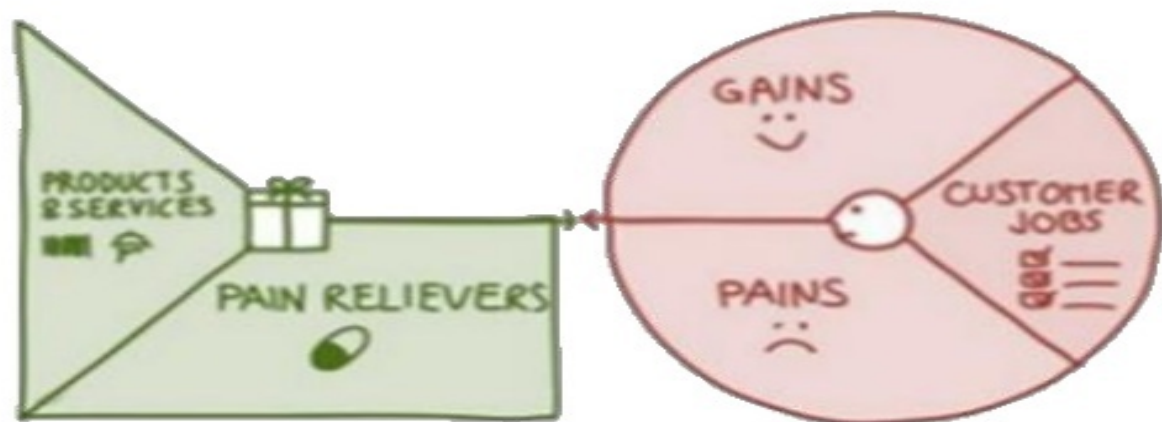
دانلود، خدمات آنلاین و...

غیر ملموس

کپی‌رایت، تضمین کیفیت، برند و...

مالی

حسابداری، سرمایه‌گذاری و...



کاهندگان آلام

چگونه رنج‌ها و مشکلات مشتریان‌تان را از بین خواهید برد؟

کاهش هزینه‌ها

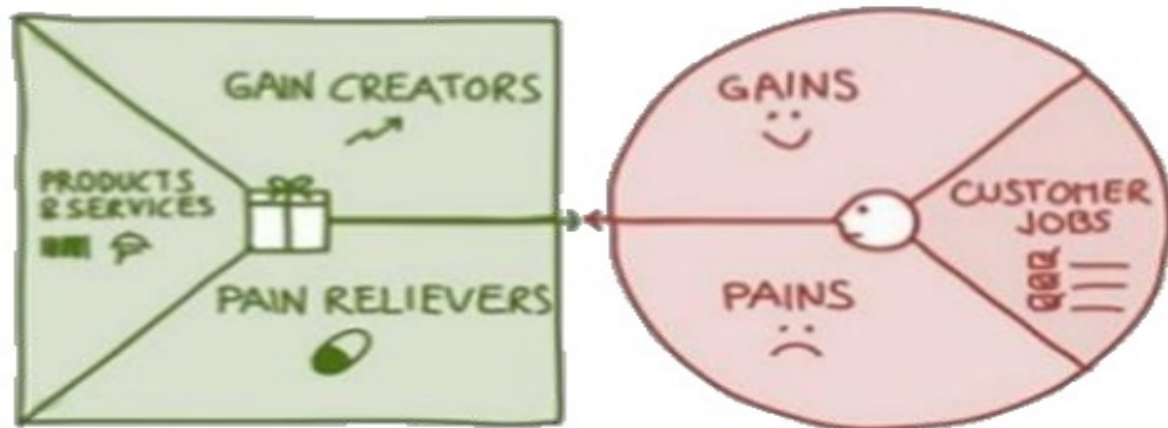
زمانی، مالی، انرژی و...

کاهش ترس از تبعات منفی اجتماعی

اعتماد، امنیت، قدرت و...

مدیریت ریسک‌ها

اجتماعی، فنی، احساسی و...



سازندگان آمال

چگونه برای مشتریان تان مزایایی می‌سازدی که انتظار دارند، دوست دارند و هیجان‌زده‌شان می‌کند

احساسات مثبت

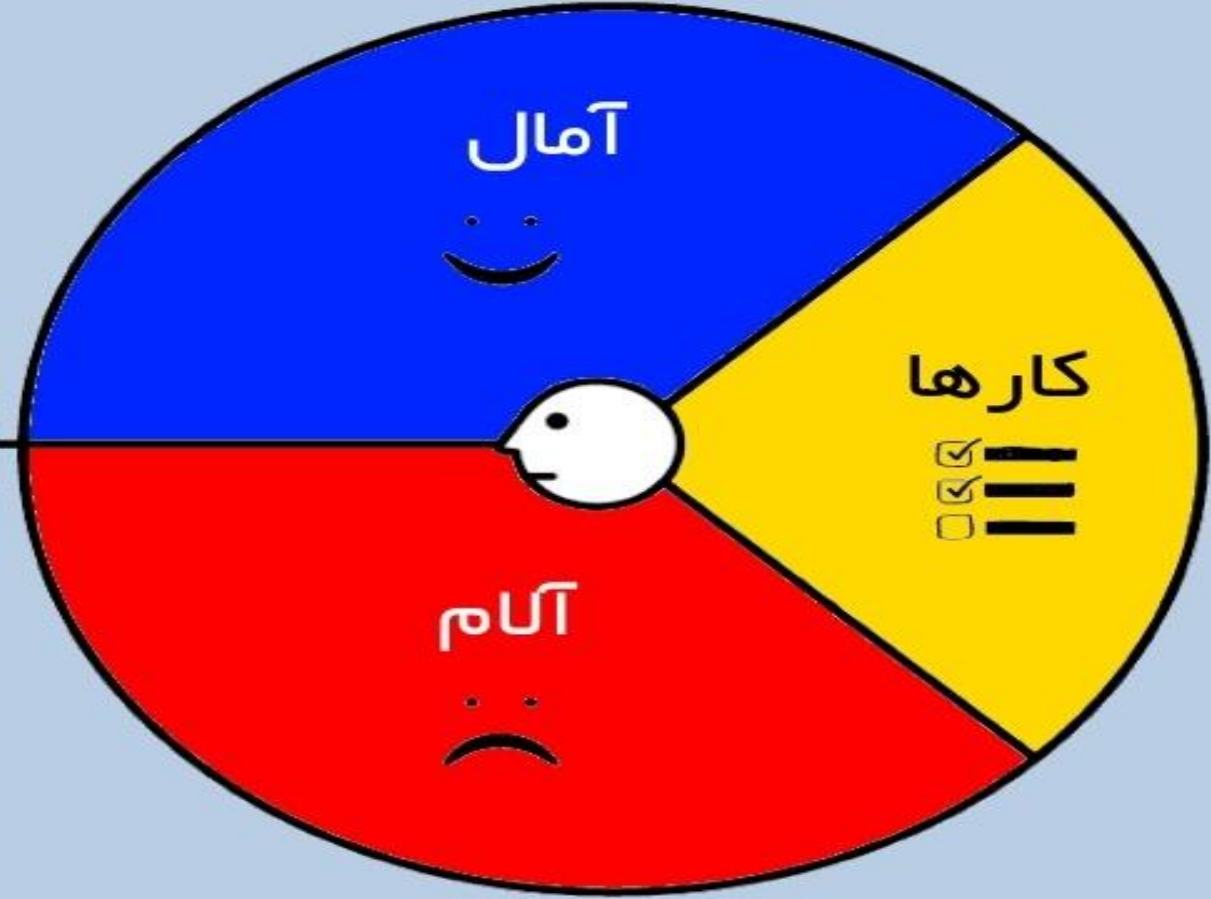
زمانی، مالی، انرژی و...

تسهیل کارها

اعتماد، امنیت، قدرت و...

ایجاد آرامش

با انجام کارهای مطلوب آنها، بهبود شرایط و...



چرا تستِ مامان؟!

- ❑ مردم می‌گن نباید از مامان‌تون بپرسین که ایده‌تون خوبه یا نه. آره یه جورایی درست می‌گن ولی اونایی که این حرف رو می‌زنن نکته‌ی اصلی ماجرا رو متوجه نشدن. شما در واقع نباید از هیچ کس درباره‌ی خوب یا بد بودن ایده‌تون سوال کنین.
- ❑ هیچ کس وظیفه نداره حقیقت رو به ما نشون بده. این وظیفه‌ی ماست که پیداش کنیم و روش رسیدن به حقیقت پرسیدنِ سوال‌های مناسبه.
- ❑ تستِ مامان یه سری قانونِ ساده، برای طراحیِ سوال‌های مناسب و خوبه؛ سوال‌هایی که حتی تو جوابشون مامانا هم نتونن بهمون دروغ بگن، چه برسه به مشتری‌ها.

مراحل اعتبارسنجی مسئله

گام اول : فرضیه سازی

گام دوم : شناسایی بخش‌های مشتری

گام سوم: بیان مسئله

گام چهارم: مصاحبه با مشتری

گام پنجم: بازطراحی مسئله و ایده

گام اول: فرضیه سازی

یک: فرضیات در مورد ایده
ارزشها، مشتریان، حجم بازار

دو: فرضیات در مورد مشتری
(دقیقا مشتریان شما کیا هستند؟)

سه: فرضیات در مورد مشکل

مردم عاشق این غذا می شوند !

مشتریان این غذا بیشتر جوانان هستند!

اپلیکیشن بیشتر از وبسایت جواب میدهد !

...و

من باور دارم که این **(تیپ آدمها)**
تجربه این **(تیپ مشکلات)** را
بدلیل این **(محدودیتها/شرایط)** دارند.

من باور دارم که این **(تیپ افراد)**
این **(تیپ مشکلات)** را
در زمان انجام این **(تیپ کارها)** دارند.

گام دوم:
شناسایی بخش‌های
مشتری



مشتری اونی که محصول (کالا یا خدمت) شما را می‌خره
مصرف‌کننده، فردی که ازون محصول استفاده می‌کنه
* گاهی اوقات ممکنه مشتری، مصرف‌کننده هم باشه

وقتی پدر و مادری برای فرزندشون شکلات می‌خرن، ممکنه خودشون هم از آن را مصرف کنند
مشتریان یک داروخانه، بیماران هستند ولی صاحبان داروخانه، دیم دکتراي منطقه رو میبینن!



مسئله؟


- اگه استارتاپ شما، مسئله‌ای رو حل نکنه! مورد توجه قرار نمی گیره.
- چرا کسی باید بیاد و محصول شما رو بخره؟
- شاید اون مسئله براش خیلی مهم نباشه!

چگونه با مشتری مصاحبه کنیم؟





همه می‌دونن که شما باید
با مشتری حرف بزنید



ولی هیچ کسی بهتون نگفته که
چطور این کار رو انجام بدین

A close-up photograph of a round pie with a lattice crust, baked in a clear glass pie dish. The pie is set on a red and green plaid tablecloth. The crust is golden brown and shows a clear crisscross pattern. The filling is dark and appears to be fruit-based.

ما می خواهیم این کار رو آسون کنیم.

مصاحبه با مشتری = خانه



با په زیربنای خوب شروع همیشه



بعد روی زیربنا شروع به ساخت می کنین





آخر از همه، سقف رو اضافه می کنین

زیربنای مصالحه، مصالحه شونده است



دیوارها معادل مسائل مشتری است





سقف، راه حل شما برای
مسائل مشتری است

A close-up, black and white photograph of a large pile of metal bolts and nuts. The bolts are of various sizes and are scattered throughout the frame, with their threaded shafts and hexagonal heads clearly visible. The nuts are also scattered, showing their hexagonal shape and the internal threads. The lighting creates highlights and shadows, emphasizing the metallic texture and the geometric shapes of the hardware.

**خب حالا پیچ و مهره‌های
این خونه چی هستن؟**

A woman with dark hair pulled back, wearing a dark blazer over a light blue shirt, is shown from the chest up. She has a thoughtful expression, looking slightly to her right with her hand resting on her chin. In her other hand, she holds a large, white, 3D question mark. The background is a solid dark color.

زیربنا رو بسازین:
با مصاحبه شونده آشنا بشین

Today

Mar 16 12:21 PM

سوالات مصاحبه شونده:

- چه کسانی هستن؟ نقششون چیه؟
- چطوری با نمونه مشابه تعامل داشتن؟
- چطوری محصولات جدید رو پیدا می کنن؟
- چقدر زمان به (Task) اختصاص میدن؟
- چطوری بودجه شون رو استفاده می کنن؟

سناریو مصاحبه رو بنویسین



اهداف سوالات مصاحبه شونده:
شناخت فرد و نقش فرد در صنعت



دیوارها رو اضافه کنین:
مسائل مشتری رو بشناسین

Today

Mar 16 12:21 PM

سوالات مسئله‌ها:

- سه چالش عمده شما در این صنعت چیا هستند؟
- چرا؟ لطفاً برام بیشتر توضیح بدین
- چه چیزی (حوزه مشکل) اتلاف وقت و اعصاب خرد کنه؟
- اگه یه چوب جادو داشتین، راه حل شما چی بود؟

سناریو مصاحبه رو بنویسین

اهداف سوالات مسئله‌ها؟

قراره بفهمین که مصاحبه‌شونده هم مشکلی
که به دنبال حلش هستین داره یا نه



در آخر: راه حل رو بسازین

Today

Mar 16 12:21 PM

سوالات راه حل:

- آیا این مشکلاتی که تا الآن در موردش صحبت کردیم رو حل می کنه؟
- دوست دارین واسه همچین چیزی پول پرداخت کنین؟
- دوست دارین برای اینکه جز اولین کاربران ما باشین ثبت نام کنین؟
- بزرگترین نگرانی شما در مورد محصول من چیه؟

سناریو مصاحبه رو بنویسین



تعریف از پروژه = مرگ مصاحبه

زبان بدن



اهداف سوالات راه حل:
سنجش میزان علاقه و
جمع آوری فیدبک

نکات

• TIPS •

There is a party
in this jar & your
money is invited...





یادداشت برداری کنین

کمک کنین که مسائل مشتری رو حل کنین.
دنبال فروختن محصول نباشین

A always | A
B be
C closing |

یه مکالمه واقعی داشته باشین.
قرار نیست سناریو مصاحبه رو
خط به خط اجرا کنین





در فازهای بعدی مصاحبه می‌تونین
رو هم نشون بدین MVP



مشکلات و ایده‌های جدید

nsan, ipsum lacus vulputate sem, e
outate libero diam adipiscing odio. Null
arcu nisl, non placerat nisl. Aliquam ull
per imperdiet libero imperdiet fring
im accumsan luctus sem nec sodales. I
tesque in elit libero, et accumsan arcu.
am sit amet metum ac est fringilla ultrices
c habitasse platea dictumst. Prae in orn
m eget sodales aliquam sapien est feug
h, vestibulum pharetra diam ipsum sit ar

TLD, DR

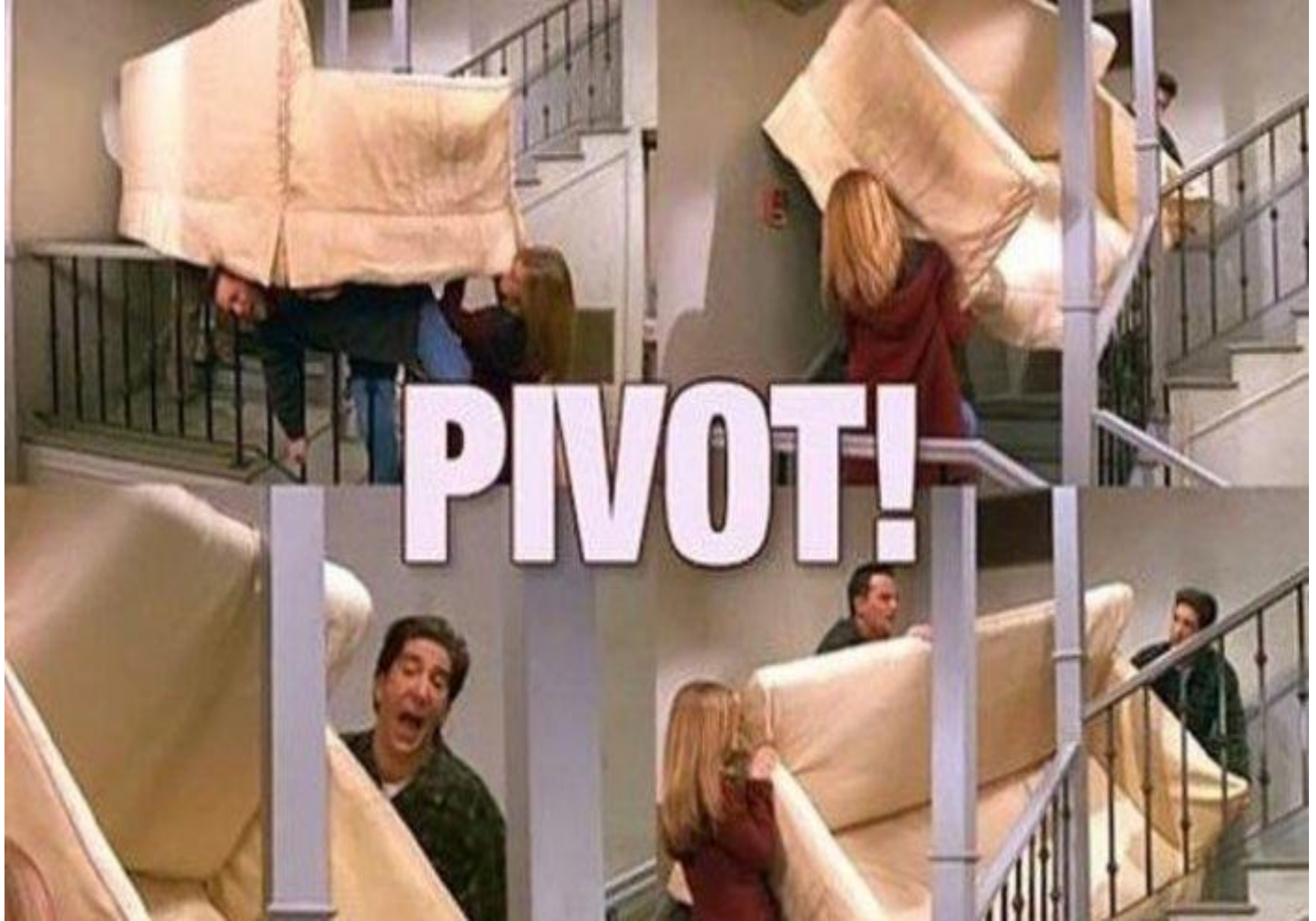
یادداشت‌ها تون رو با هم تیمی‌ها
به اشتراک بذارین و مرور کنین



از نه شنیدن نترسین

A photograph of three men in a meeting. One man in the foreground is smiling and looking at another man who is gesturing with his hands. A third man is visible in the background. The table is covered with a green cloth and has papers, a pen, and a glass on it. The text 'از ساختمان بیرون بزنید' is overlaid on the image.

از ساختمان بیرون بزنید



PIVOT!

سئوالات بد

- فکر می کنین ایده‌ی خوبیه؟
- محصولی رو که فلان کار رو انجام بده می‌خرین؟
- برای محصولی که فلان کار رو انجام بده چقدر حاضرین پول بدین؟
- حاضرین مبلغ فلان تومن رو برای محصولی که فلان کارو انجام میده، پرداخت کنین؟

سئوالات خوب

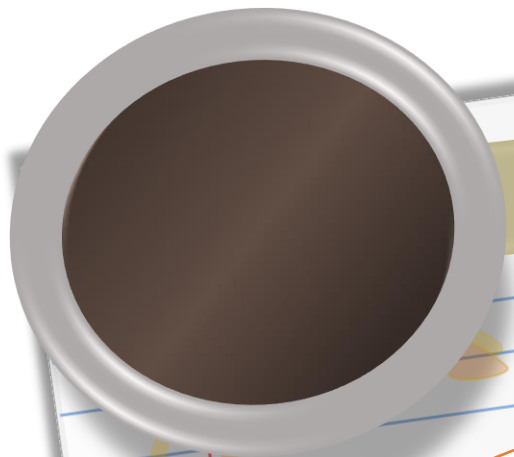
- آگه محصول اين ويژگي رو نداشته باشه چي ميشه، چه پيامدهايي براتون داره؟
- ميشه در مورد آخرين باري كه اين اتفاق افتاد بيشتتر توضيح بدين؟
- روندِ كارتون رو برام توضيح ميدين؟
- در حال حاضر چطور مشكلتون رو حل مي كنين؟
- براي حل مشكلتون چه راه حلهاي ديگه اي رو امتحان كردين؟
- تصميمهاي مالي رو چه كسي يا كسايي مي گيرن؟ (بيشتتر B2B)
- به نظرتون ديگه با كي صحبت كنم خوبه؟
- به نظرتون سوالي باقي مونده كه من نپرسیده باشم؟



DON'T
LET THE GROUP
ESCAPE
EASILY..

ask
QUESTION :)





mehrank23



mehrankarami88@gmail.com

Thank you!



Call Me
09133288159