

شتابدهنده نوپاج

مسیر موفقیت استارت‌آپ‌ها

کارخانه نوآوری آماج با هدف حمایت از کارآفرینان و صاحبان ایده در حوزه‌های مختلف، فرایند شتابدهی جامعی با عنوان نوپاج طراحی کرده است. این فرایند گام به گام استارت‌آپ‌ها را از ایده اولیه تا جذب سرمایه و ورود به بازار همراهی می‌کند. در این ارائه، با مراحل 10 گانه شتابدهی نوپاج، حوزه‌های پذیرش طرح و جزئیات هر مرحله آشنا خواهید شد.



حوزه‌های شتابدهی



شتابدهنده نوپاچ در طیف گسترده‌ای از صنایع و حوزه‌های تخصصی به دنبال استعدادهای نوآور و طرح‌های خلاقانه است. این تنوع، فرصتی ویژه برای کارآفرینان با زمینه‌های تخصصی متفاوت فراهم می‌کند.

فرایند کلی شتابدهی

فراخوان عمومی

ثبت نام

ارزیابی اولیه

ورکشاپ

دوره پیش شتابدهی

ارزیابی ثانویه

دوره شتابدهی

جلسه سرمایه گذاری

دوره پسا شتابدهی

استقرار در مرکز رشد

مرحله اول: فراخوان عمومی

فرایند شتابدهی نوپاج با **فراخوان عمومی** آغاز می‌شود. این فراخوان به منظور جذب حداکثری استعدادهای نوآوران در سطح گسترده‌ای انجام می‌شود. هدف از این مرحله، شناسایی کارآفرینان و تیم‌های استارت‌آپی با پتانسیل بالا در حوزه‌های تخصصی مورد نظر است.

کانال‌های اطلاع‌رسانی فراخوان:

- انتشار گسترده در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی
- نصب پوستر در دانشگاه‌های سراسر استان
- همکاری با پارک‌های علم و فناوری استان
- اطلاع‌رسانی در مراکز رشد و شتابدهنده‌ها
- همکاری با جهاد دانشگاهی برای گسترش دامنه فراخوان
- ارسال پیامک اطلاع‌رسانی به فارغ‌التحصیلان دانشگاهی

فراخوان عمومی آماج با استفاده از کانال‌های متنوع ارتباطی، سعی در پوشش حداکثری جامعه هدف دارد. این رویکرد چندکاناله اطمینان می‌دهد که اطلاعات فراخوان به دست تمامی افراد علاقه‌مند و مستعد می‌رسد و فرصت‌های برابری برای همه فراهم می‌شود.



مرحله دوم: ثبت نام

ثبت نام در سایت

- متقاضیان در طول فصل می توانند از طریق وبسایت رسمی آماج به نشانی **AMAJZN.IR** ثبت نام کنند و اطلاعات اولیه طرح خود را وارد نمایند. این سامانه به صورت مستمر فعال است و امکان ثبت ایده های جدید را فراهم می کند.

بررسی و تماس

- در روزهای ۱۵ تا ۲۰ ماه دوم هر فصل، کارشناسان آماج با متقاضیان ثبت نامی تماس گرفته و آنها را برای جلسه ارزیابی اولیه دعوت می کنند. در این مرحله اطلاعات اولیه طرح ها مورد بررسی قرار می گیرد.

ارائه طرح

- متقاضیان در جلسه ارزیابی، طرح خود را برای تیم متخصص آماج ارائه می دهند. این ارائه شامل نیاز جامعه، تشریح ایده، بازار هدف، مزیت رقابتی و پتانسیل های کسب و کاری طرح می شود.

معیارهای ارزیابی اولیه طرح‌ها



- **نوآوری و خلاقیت:** میزان بدیع بودن ایده و تفاوت آن با راهکارهای موجود
- **امکان‌پذیری فنی:** قابلیت اجرایی شدن طرح از نظر فنی و تکنولوژیک
- **بازار هدف:** شناخت صحیح از بازار و نیاز واقعی مشتریان
- **تیم اجرایی:** توانمندی‌های تیم و تناسب تخصص‌ها با نیازهای طرح
- **مقیاس‌پذیری:** پتانسیل رشد و گسترش کسب‌وکار در آینده

ارزیابی توسط تیمی متشکل از متخصصان کسب‌وکار، سرمایه‌گذاران و کارشناسان فنی حوزه مرتبط با هر طرح انجام می‌شود تا تمام جنبه‌های طرح به دقت بررسی گردد.

مرحله چهارم: ورکشاپ

پس از ارزیابی اولیه و انتخاب طرح‌های برتر، یک ورکشاپ نیم‌روزه برگزار می‌شود که نقطه آغاز رسمی همکاری تیم‌های منتخب با کارخانه نوآوری آماج است. این ورکشاپ محیطی انگیزشی و آموزشی فراهم می‌کند تا تیم‌ها با فرایند پیش‌رو آشنا شوند.

1

معرفی نفرات منتخب

در ابتدای ورکشاپ، تیم‌های منتخب معرفی می‌شوند و فرصتی برای آشنایی و شبکه‌سازی بین کارآفرینان فراهم می‌شود. این مرحله به ایجاد فضای همکاری و هم‌افزایی بین تیم‌های مختلف کمک می‌کند.

2

تشریح فرایند پیش‌شتابدهی

مدیران و منتورهای آماج، فرایند پیش‌شتابدهی را به صورت دقیق برای تیم‌ها تشریح می‌کنند. جزئیات برنامه‌های آموزشی، انتظارات متقابل، زمان‌بندی جلسات و نحوه ارزیابی پیشرفت تیم‌ها مورد بحث قرار می‌گیرد.

3

انگیزش و الهام‌بخشی

اساتید برجسته کسب‌وکار و کارآفرینان موفق در این بخش به ارائه تجربیات خود می‌پردازند و با بیان داستان‌های موفقیت و شکست، انگیزه لازم برای شروع مسیر چالش‌برانگیز کارآفرینی را در تیم‌ها ایجاد می‌کنند.

4

عقد قرارداد پیش‌شتابدهی

در پایان ورکشاپ، قرارداد پیش‌شتابدهی بین تیم‌ها و کارخانه نوآوری آماج منعقد می‌شود. این قرارداد شامل تعهدات طرفین، شرایط همکاری، مالکیت معنوی و نحوه تسهیم منافع احتمالی آتی است.

مرحله پنجم: دوره پیش شتابدهی

دوره پیش شتابدهی یک فرایند فشرده و هدفمند به مدت 2 ماه بوده که تیم‌ها را برای ورود به مرحله اصلی شتابدهی آماده می‌کند. این دوره شامل جلسات منظم هفتگی می‌باشد

ساختار دوره پیش شتابدهی:

بخش اول: آموزش‌های تئوری

- برگزاری کلاس‌های آموزشی با حضور اساتید برجسته کشوری
- امکان شرکت در کلاس‌ها به صورت آنلاین و آفلاین
- جلسات رفع اشکال با اساتید پس از هر کلاس
- ارائه منابع آموزشی تکمیلی و مطالعات موردی

بخش دوم: تمرین عملی

- کارگاه‌های عملی برای پیاده‌سازی آموخته‌های تئوری
- تمرین مباحث در راستای تکمیل ایده و طرح کسب و کار
- فعالیت‌های تیم‌سازی و تقویت روحیه همکاری
- هدایت و راهنمایی تیم‌ها توسط منتورهای تخصصی

سرفصل‌های آموزشی ۹۶ ساعته

- ۱- خودشناسی و آشنایی با مسیر کارآفرینی
- ۲- گام‌های اولیه طراحی و پیشبرد کسب و کار
- ۳- رشد و توسعه کسب و کار



مرحله ششم: ارزیابی ثانویه

پس از اتمام دوره پیش شتابدهی، تیم‌ها مورد ارزیابی نهایی قرار می‌گیرند تا آمادگی آنها برای ورود به مرحله اصلی شتابدهی سنجیده شود.

شاخص‌های ارزیابی:

- میزان پیشرفت ایده در راستای حل مسئله مدنظر
- عملکرد تیمی و انسجام اعضا
- توانایی اجرایی کردن ایده در مجموعه و ساخت نمونه اولیه
- درک درست از بازار و استراتژی ورود به بازار
- پتانسیل جذب سرمایه و مقیاس‌پذیری کسب‌وکار





مرحله هفتم : دوره شتابدهی

تیم‌هایی که ارزیابی را با موفقیت پشت سر بگذارند، وارد دوره اصلی شتابدهی می‌شوند. این دوره 9ماهه با هدف تبدیل ایده به محصول واقعی و آماده‌سازی کسب‌وکار برای ورود به بازار طراحی شده است.

فضای کار اختصاصی

اختصاص فضای کار مجهز برای استقرار تیم با امکانات کامل اداری و زیرساخت‌های فنی مورد نیاز

منتور شیب تخصصی

تخصیص منتور اختصاصی برای هر تیم جهت راهبری مستمر و حل چالش‌های فنی و کسب‌وکاری

سرمایه اولیه

اختصاص سرمایه اولیه براساس نیاز تیم برای ساخت نمونه اولیه محصول و تست بازار



KPI تیم ها در مسیر شتابدهی :

- ماه اول : تحقیقات بازار
- ماه دوم : طرح تجاری BP – تکمیل و قوام تیم
- ماه دوم و سوم : مارکت پلن MP
- ماه چهارم تا هفتم : کمینه محصول MVP
- ماه پنجم تا هشتم : تست محصول
- ماه نهم : تکمیل پیچ دک جهت ارائه به سرمایه گزار

مرحله هشتم: جلسات سرمایه گذاری

استارت‌آپ‌هایی که دوره شتابدهی را با موفقیت طی کنند و به تأیید منتور خود برسند، وارد مرحله مهم جذب سرمایه می‌شوند. کارخانه نوآوری آماج هر 6 ماه یکبار جلسات سرمایه‌گذاری را با حضور سرمایه‌گذاران متنوع برگزار می‌کند تا فرصت معرفی استارت‌آپ‌ها به سرمایه‌گذاران بالقوه فراهم نماید

گروه‌های سرمایه‌گذار حاضر در جلسات:

مدیران شرکت‌ها و سازمان‌های خصوصی

مدیران ارشد سازمان‌های خصوصی مرتبط با حوزه فعالیت استارت‌آپ‌ها که به دنبال همکاری استراتژیک یا خرید راهکارهای نوآورانه هستند.

VC

سرمایه‌گذاران خطرپذیر و صندوق‌های سرمایه‌گذاری تخصصی که تجربه سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها را دارند و می‌توانند علاوه بر سرمایه، دانش و شبکه ارتباطی ارزشمندی به تیم‌ها اضافه کنند.

CVC

سرمایه‌گذاری شرکتی (Corporate Venture Capital) از سوی شرکت‌های بزرگ که به دنبال نوآوری‌های مرتبط با حوزه فعالیت خود هستند.

اسپانسرهای بخش خصوصی

شرکت‌ها و افراد علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری خرد در استارت‌آپ‌های نوپا که به دنبال مشارکت در طرح‌های نوآورانه با ریسک و بازده متعادل هستند.

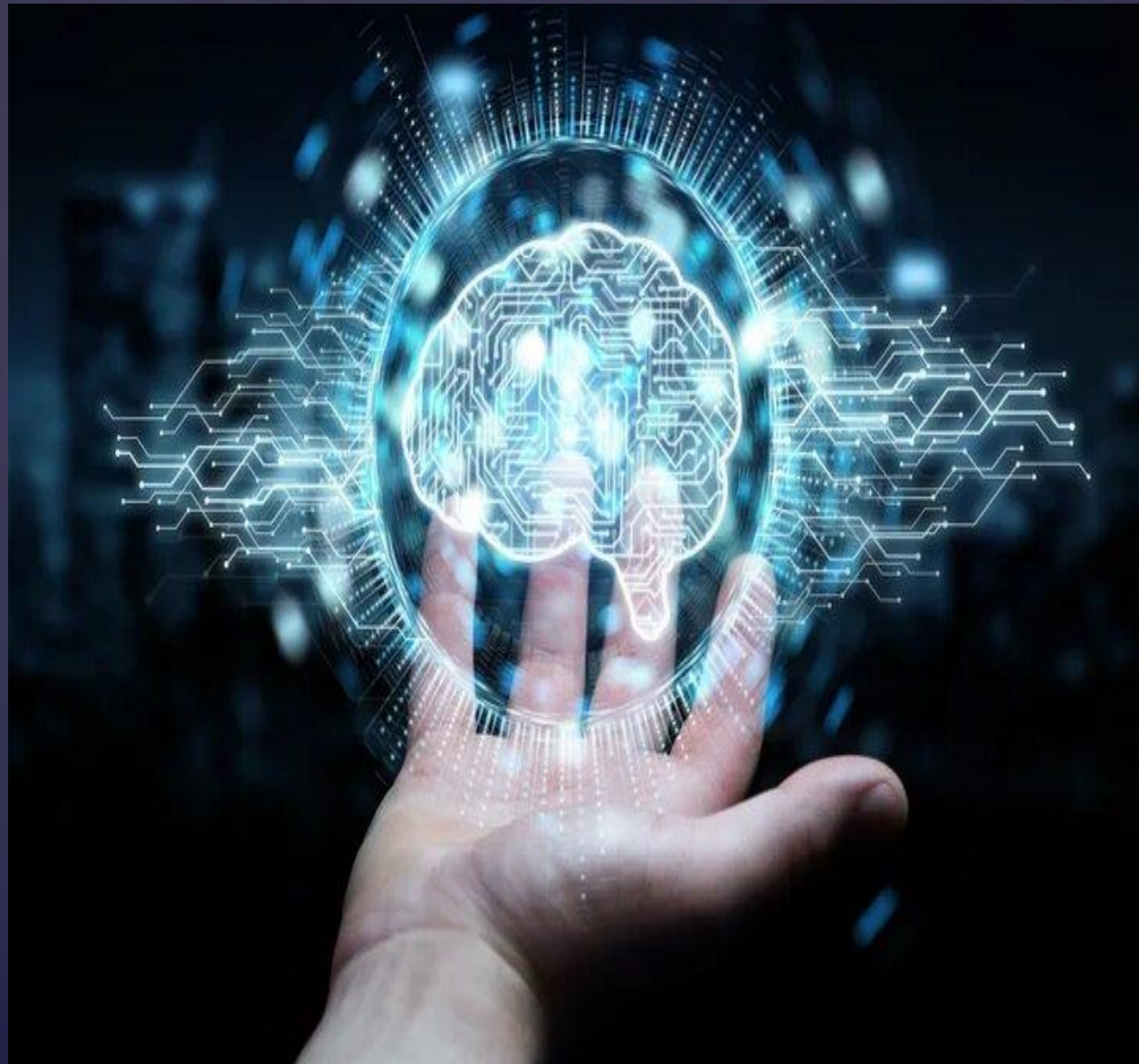


فرایند جلسات سرمایه‌گذاری

در این جلسات، هر تیم فرصت دارد در قالب یک ارائه کوتاه معمولاً 5 تا 10 دقیقه کسب‌وکار خود را به سرمایه‌گذاران معرفی کند.

پس از ارائه، سرمایه‌گذاران می‌توانند سؤالات خود را مطرح کرده و در صورت علاقه‌مندی، جلسات تکمیلی با تیم‌ها برگزار کنند.

شتاب‌دهنده نوپاچ در تمام فرایند مذاکره با سرمایه‌گذاران در کنار تیم‌ها خواهد بود و با ارائه مشاوره‌های حقوقی و مالی، به آن‌ها کمک می‌کند تا بهترین توافق را با سرمایه‌گذاران به دست آورند. همچنین کارخانه نوآوری آماج می‌تواند به عنوان واسطی قابل اعتماد، اطمینان سرمایه‌گذاران را جلب کند و ریسک سرمایه‌گذاری را برای آن‌ها کاهش دهد.



مرحله نهم: پسا شتابدهی

پس از جذب سرمایه و شکل‌گیری کامل کسب‌وکار، استارت‌آپ‌ها همچنان می‌توانند از خدمات ویژه آماج بهره‌مند شوند. این مرحله با هدف کمک به رشد پایدار و موفقیت بلندمدت استارت‌آپ‌ها طراحی شده است.

خدمات تخصصی پسا شتابدهی:

خدمات تجاری سازی

مشاوره در زمینه استراتژی‌های ورود به بازار، قیمت‌گذاری محصول، تعامل با مشتریان اولیه و بهینه‌سازی فرایند فروش



خدمات توسعه بازار

کمک به گسترش بازار، ورود به بازارهای جدید، استراتژی‌های بازاریابی محتوایی و دیجیتال، ایجاد کانال‌های فروش متنوع



خدمات حقوقی و قراردادی

مشاوره در زمینه قراردادهای تجاری، مالکیت فکری، ثبت پتنت، علائم تجاری و حل اختلافات احتمالی با شرکا یا مشتریان



خدمات مالی

مشاوره مالیاتی، مدیریت جریان نقدی، بودجه‌بندی، حسابداری تخصصی کسب‌وکارهای نوپا و آماده‌سازی برای دورهای بعدی جذب سرمایه



مرحله دهم : استقرار در مرکز رشد

پس از اتمام دوره شتابدهی، تیم های استارت‌آپ‌ها می‌توانند با ثبت شرکت فناور در فضای مرکز رشد مجموعه آماج مستقر شوند و از مزایا و تسهیلات ویژه این مرکز بهره‌مند گردند:



- فضای کار حرفه‌ای با امکانات کامل و زیرساخت‌های مورد نیاز
- شبکه‌سازی با سایر کسب و کارها و امکان همکاری‌های مشترک
- دسترسی به آزمایشگاه‌ها و تجهیزات تخصصی مورد نیاز
- استفاده از تسهیلات مالی و معافیت‌های مالیاتی مراکز رشد
- امکان استفاده از خدمات مشاوره‌ای متنوع و تخصصی
- حضور در رویدادها و نمایشگاه‌های تخصصی با حمایت آماج

هدف نهایی مرحله پسا شتابدهی، کمک به استارت‌آپ‌ها برای رسیدن به پایداری کامل و استقلال عملیاتی است. کارخانه نوآوری آماج با حفظ ارتباط بلندمدت با استارت‌آپ‌های موفق، به تدریج نقش خود را از یک راهبر مستقیم به یک شریک استراتژیک تغییر می‌دهد.

مزایای شرکت در فرایند شتابدهی نوپا

30%

سهام واگذاری

در ازای خدمات جامع شتابدهی و سرمایه اولیه

10+

حوزه تخصصی

پذیرش طرح در زمینه‌های متنوع فناوری و نوآوری

2

ماه پیش شتابدهی

دوره آموزشی فشرده برای آماده‌سازی تیم و ایده

9

ماه شتابدهی

دوره شتابدهی تخصصی با هدایت منتورهای حرفه‌ای

چرا کارخانه نوآوری آماج؟

- **تأمین سرمایه اولیه:** پشتیبانی مالی برای ساخت نمونه اولیه و آزمون بازار
- **شبکه‌سازی:** ارتباط با سایر کارآفرینان، متخصصان و صنایع مرتبط
- **اعتبار و برندینگ:** اعتبار همکاری با یک مرکز نوآوری شناخته شده
- **خدمات تخصصی:** مشاوره‌های حقوقی، مالی، بازاریابی و فنی
- **حمایت بلندمدت:** همراهی پس از اتمام دوره شتابدهی در قالب پس‌تابدهی
- **رویکرد جامع:** از ایده تا ورود به بازار و حتی پس از آن در کنار شما هستیم
- **شبکه گسترده سرمایه‌گذاران:** دسترسی به طیف متنوعی از سرمایه‌گذاران
- **منتورشیپ تخصصی:** هدایت تخصصی توسط افراد خبره در حوزه کسب و کار
- **فضای کار حرفه‌ای:** محیطی الهام‌بخش و مجهز برای رشد و توسعه ایده‌ها
- **آموزش‌های کاربردی:** انتقال دانش و تجربه مورد نیاز برای موفقیت در بازار