

هرآنچه باید درباره رویدادهای استارتاپ گرایند بدانید

با رشد روزافزون کسب و کارهای جدید در اقصی نقاط جهان، بسیاری از مدیران جوان و بی تجربه در همان ابتدای مسیر شکست می خورند. برای این که چنین اتفاقاتی کمتر رخ دهد و افراد کمتری ضرر و زیان را تجربه کنند، فردی دغدغه مند برنامه ای به اسم استارتاپ گرایند را ایجاد کرد که در حال حاضر، به یک برنامه جهانی تبدیل شده است. در این مقاله، هر آنچه که باید از استارتاپ گرایند بدانید را با شما مطرح خواهیم کرد.

Hamyarwp.com



استارتاپ گرایند (Startup Grind) برنامه‌ای جهانی است که موسس‌ها و بنیان‌گذاران یک برند جدید و تازه‌وارد می‌توانند با حضور در آن از تجربیات مدیران موفق استفاده کرده و برای سودآوری بهتر و کسب و کار بهینه‌تر تلاش کنند. در این مقاله در وهله اول به این موضوع می‌پردازیم که استارتاپ گرایند چیست و موسس آن کیست و سپس به مجموعه کاملی از اطلاعاتی که باید از استارتاپ گرایند بدانید اشاره خواهیم کرد. پس برای آشنایی کامل با این برنامه تا پایان این مقاله با [همیارآکادمی](#) همراه باشید.

معنی استارتاپ گرایند چیست؟

ویکیپدیا استارتاپ گرایند را این‌گونه تعریف می‌کند: یک برنامه جهانی در جهت حمایت از کارآفرینان و بنیانگذاران کسب و کارهای نوپا و تقویت روابط کاری آنان در جامعه. تقویت روابط کاری به واسطه رویدادی انجام می‌شود که مدیران موفق با حضور در آن می‌توانند از تجارب گذشته خود حرف بزنند و به صورت مستقیم، حرف‌های مفیدی را به افرادی که تازه وارد یک مسیر کاری شده‌اند انتقال دهند.

این ویژگی، یعنی تبادل اطلاعات و تجربه از افراد کاربلد به افراد بی‌تجربه باعث شده تا استارتاپ گرایند، برنامه و رویدادی به شدت سودمند باشد. به همین دلیل کمپانی گوگل، از این برنامه جهانی حمایت کرد و باعث شد اتفاقات خوبی به دنبال این تصمیم رخ دهد که در ادامه به این دسته از اتفاقات خواهیم پرداخت. اما اجازه دهید پیش از تعریف این ماجرا، به اهداف استارتاپ گرایند بپردازیم و همچنین به فردی اشاره کنیم که باعث شد استارتاپ گرایند پا بگیرد.

اهداف استارتاپ گرایند

احتمالا با پی بردن به معنای استارتاپ گرایند و این‌که چه کارکردی دارد، اهداف این برنامه را حدس زده‌اید. با این اوصاف چند هدف اصلی استارتاپ گرایند به صورت تیتروار عبارت است از:

۱. پی بردن به ماجرای پرفراز و نشیب یک استارتاپ موفق و درس گرفتن از اشتباهات یک کسب و کار
۲. آشنا شدن با بنیان‌گذاران، کارآفرینان و حتی مشتری‌های بالقوه
۳. شناختن آدم‌های کاربلد و حرفه‌ای در یک حوزه مشخص
۴. تلاش برای برقراری ارتباط با مدیران و کارآفرینان موفق برای رشد یک برند
۵. تلاش برای جذب نیرو و همکار جدید به یک پروژه یا برند
۶. آماده‌سازی مخاطبین برای راه‌اندازی و ایجاد یک استارتاپ مستقل

این دسته از موارد گفته شده به صورت کلی است و بسته به نوع رویداد، امکان دارد برخی از اهداف کم اهمیت به نظر برسد. به طور کلی در استارتاپ‌گرایند، سه نوع رویداد وجود دارد:

- استارتاپ‌گرایند کلاسیک (SG): رویداد اغلب به طور ماهیانه در جامعه برگزار می‌شود.
- استارتاپ‌گرایند ایکس (SGx): برای شهرهای کوچک‌تر (جمعیتی کمتر از ۳۰۰ هزار تن) که عضو کارآفرین‌چندان شناخته‌شده‌ای ندارد این رویداد انجام می‌شود.
- استارتاپ‌گرایند یو (SGu): این رویداد برای افراد دانشجو است و معمولاً هر ترم باید این رویه به صورت مداوم انجام شود.

درک اندرسن، موسس استارتاپ‌گرایند



درک اندرسن (Derek Andersen)، در نقش موسس استارتاپ گرایند نزدیک به ۱۰ سال است که روی پرورش و رشد این برنامه جهانی کار می‌کند. اندرسن همچنین هم‌بنیان‌گذار برند Bevy است؛ این شرکت خدماتی را ارائه می‌دهد که به درد شرکت‌هایی مثل Asana و دولینگو می‌خورد و به آنها کمک می‌کند جامعه منحصر به فرد خود را بسازند. اندرسن در سال ۲۰۱۰ هم‌بنیان‌گذار شرکت دیگری به اسم Commonred شد که بعدها توسط Income.com خریداری شد.

جالب است بدانید درک اندرسن پیش از ماجراهای استارتاپ گرایند، در شرکت الکترونیک آرتس که یک کمپانی مشهور در صنعت بازی‌های ویدیویی محسوب می‌شود کار می‌کرده و روی بازی‌های ویدیویی مطرح و به‌یادماندنی‌ای مثل The Sims 3 و Burnout مشغول به کار بوده است. در حال حاضر اندرسن به همراه ۴ فرزند خود در شهر پالو آلتو، یکی از شهرهای ایالت کالیفرنیا زندگی می‌کند.

تاریخچه استارتاپ گرایند

استارتاپ گرایند از فوریه سال ۲۰۱۰ شروع به کار کرد و تنها ۹ تن در اولین رویداد حضور داشتند. هدف استارتاپ گرایندی‌ها ساده بود: جمع کردن افراد خوب و ماهر در کنار هم برای

بالا تر بردن کیفیت کاری و به تبع زندگی شخصی. به واسطه همین هدف، دوستی‌های زیادی شکل می‌گیرد و افراد زیادی در نقش نیروهای کارشناس به یک برند جذب می‌شوند. این اهداف انسان‌دوستانه باعث شد تا این جامعه بزرگ و بزرگ‌تر شود و در عین حال، ارزش‌هایش نیز حفظ شود.

در استارت‌آپ گرایند شما باید به دیگران قبل از آنکه آنها درخواست دهند، کمک کرده یا مشاوره دهید. همچنین شعاری در این میان وجود دارد: بده، قبل از این‌که بگیری و به‌جای پیدا کردن رابط و پارتنری، به دنبال پیدا کردن دوست و رفیق باش. این دو شعار، در راستای همان ارزش‌ها و کرامت‌هایی است که اعضای استارت‌آپ گرایند به آن پایبند هستند.

استارت‌آپ گرایند گسترش به شدت چشمگیری داشت و ایده‌پردازان چنین برنامه‌ای شاید هیچوقت فکر نمی‌کردند که روزی استارت‌آپ گرایند، در سطح جهانی شناخته شود و بیش از ۵۰ شعبه در ۲۰ کشور مختلف داشته باشد. این موضوع در حالی است که استارت‌آپ گرایند در سال ۲۰۱۳ با خوشحالی بیان کرده که ۲۰ هزار شرکت‌کننده کارآفرین در رویداد آن سال حضور داشته و بالغ بر ۷۵ هزار عضو در سطح جهانی، استارت‌آپ گرایند را دنبال می‌کنند. [نشر این خبر](#) باعث شد تا کمپانی گوگل، برای حمایت از این برنامه خیز بردارد.

گوگل، حامی و اسپانسر Startup Grind

به ادعای افراد اصلی پشت استارت‌آپ گرایند، اعضای این شرکت نزدیک به ۹ ماه با مدیران گوگل سر موضوع همکاری به فکر و مشورت پرداختند تا بهترین رویه و تدبیر از قبل این همکاری به دست آید. افراد حاضر در این ماجرا نهایت تلاش خود را به کار گرفتند تا بهترین راه‌ها برای کمک به سایر موسس‌ها شناسایی شود. استارت‌آپ گرایند و اهدافی که در این برنامه وجود داشت دیگر محدود به حد و مرزی نبود: چراکه گوگل و تشکیلاتی که این شرکت بزرگ دارد می‌تواند در راستای اهداف اصلی استارت‌آپ گرایند به شدت سودمند باشد.

بر همین اساس استارتاپ گرایند در بلاگ خود به صورت رسمی بیان کرد که قراردادی چندساله با گوگل بسته تا اهداف انسان‌دوستانه‌اش در سطح جهانی گسترش پیدا کند. و این‌گونه شد که رویدادهای استارتاپ گرایند متعددی در دفاتر رسمی شرکت گوگل در اقصی نقاط جهان برگزار شد. طبیعتاً با برگزاری رویدادهای بیشتر، افراد بیشتری جذب این جامعه می‌شوند و توصیه‌های آنها نیز می‌تواند در بزرگتر شدن و رشد بهتر استارتاپ گرایند یاری‌رسان باشد.

با تمام این تفاسیر، شاید این سوال پیش بیاید که چه دلیلی دارد موسس‌های کاربلد و مدیران موفق بخواهند رازهای موفقیت خودشان را در یک رویداد به گوش دیگران برسانند و به اصطلاح رقیب‌سازی کنند؟ استارتاپ گرایند ضمن این‌که این طرز تفکر را امری مذبحانه و شرم‌آور می‌خواند، اعضای این برنامه جهانی باور دارند که تمرکز مدیران اجرایی باید روی بهبود اکوسیستمی باشد که خودشان در آن حضور دارند، نه صرف این‌که تنها یک شرکت یا برند با قدرت به جلو پیش برود و سایرین را کنار بزند.

نفع یک اکوسیستم، باعث نفع جامعه و به تبع نفع کل مردمی است که در جامعه یک کشور زندگی می‌کنند. از آنجایی هم که گوگل، یکی از حامیان اصلی استارتاپ گرایند است، مدیران موفق برای شهرت بیشتر هم که شده حضور در رویدادهای استارتاپ گرایند را معمولاً رد نمی‌کنند. جان لیمن، سرپرست و مدیر اجرایی بخش کارآفرینان شرکت گوگل در وصف استارتاپ گرایند می‌گوید:

استارتاپ گرایند کار فوق‌العاده‌ای برای ساخت و خلق جوامع کارآفرین محلی انجام داده است. ما مفتخر هستیم که از آنها حمایت کرده و به شدت هیجان‌زده‌ایم که به رشد آنها کمک می‌کنیم.

مزایای شرکت در استارتاپ گرایند

بر اساس شعارهای اصلی استارتاپ گرایند می‌توان خیلی راحت به مزایای حضور در رویدادهای استارتاپ گرایند پی برد. در ادامه به چند مزیت مهم اشاره می‌کنیم:

مزیت اول: افزایش سواد و اطلاعات

قطعا حضور شما نه تنها در استارتاپ گرایند، بلکه هر نوع استارتاپی می‌تواند سودمند باشد چون اطلاعاتی رد و بدل می‌شود که در درجه اول برای افزایش بار آگاهی و سوادتان سودمند است. حتی اگر شما توانایی انتقال هیچ نوع اطلاعاتی را به فرد دیگری نداشته باشید، در نقش یک شنونده تجربیاتی خوبی دستگیرتان می‌شود و پس از پایان رویداد، با لبخندی بر لب از سالن بیرون خواهید آمد.

مزیت دوم: بهینه‌سازی برند و کسب‌وکار

یک رویداد استارتاپ گرایند در دو روز کامل انجام می‌شود و شما رسماً با سرمایه‌گذارهای موفق، اسپانسرها، کارآفرین‌ها و حتی مشتریان بالقوه آشنا می‌شوید. معمولاً بیش از ۲۰۰ سرمایه‌گذار و بالغ بر ۲۰۰ شرکت‌کننده عادی در یک رویداد حضور دارند. این موارد را گفتیم تا به این نکته اشاره کنیم که شما به مدت ۴۸ ساعت با شبکه بسیار بزرگی از افرادی با نقش‌های مختلف روبه‌رو خواهید شد؛ افرادی که بالقوه هم می‌توانند به مشتری‌های برند شما تبدیل شوند یا شاید هم سرمایه‌گذار.

تهیه‌کنندگان رویدادهای استارتاپ گرایند دست افراد حاضر در این جامعه را کاملاً باز گذاشته‌اند تا با هر نوع رفتار و تدبیری بتوانند به رشد برند خود کمک کنند تا اکوسیستم نیز با قدرت بیشتری به جلو حرکت کند. با این تفاسیر اگر حتی فرایند جذب مشتری یا سرمایه‌گذار به درستی پیش نرفت نباید مایوس شوید؛ چراکه دست کم چند نفر با اسم برند و کارایی خدمات و محصولات شما آشنا شده‌اند. شاید این آشنایی‌ها باعث رشد و گسترش برند نوپای شما شود.

مزیت سوم: یافتن ایده‌های جدید و خلاقانه

به واسطه سخنرانی‌ها و حتی گفت‌وگوهای خودمانی با دیگر افراد وارد در حوزه می‌توانید ایده‌های خوب و خلاقانه‌ای را دریافت کنید. معمولا هر ساله رویدادهای استارت‌آپ گرایند، یک خط فکری و جریان را دنبال می‌کنند. سخنران‌ها برای مثال در بخشی از حرف و صحبت‌هایشان باید درباره موضوعات مشترکی مثل اشتباهاتی که کارآفرینان نباید انجام دهند صحبت می‌کنند. تخصصی صحبت کردن در چنین رویدادهایی می‌تواند به شما ایده بدهد و چه چیزی بهتر از یک ایده خوب؟ تمامی برندها با جرعه خوردن یک ایده در ذهن یک یا چند نفر ایجاد می‌شود و هیچ شرکتی به صورت خلق‌الساعه تاسیس نشد.

استارت‌آپ گرایند در ایران

استارت‌آپ گرایند در شهرهای اصفهان، تهران، اراک، شیراز، رشت و یزد برگزار شده و مهمان‌های زیادی در حوزه‌های مختلف در این رویداد حضور داشته‌اند. تا به لحظه نگارش این مقاله، ۲۳ رویداد در ایران برگزار شده است. گفته می‌شود که از اسفند ماه سال ۱۳۹۴ شهر تهران دیگر میزبان این رویداد نبوده، اما همچنان اسم اصفهان در لیست سایت استارت‌آپ گرایند وجود دارد.

آخرین استارت‌آپ گرایند در ایران، ۲۸ بهمن ماه سال ۱۳۹۸ برگزار شد و نیما نصر، مجری و کارگردانی رویداد اخیر را برعهده داشته است. در این رویداد علاوه بر سخنرانی‌های مرسوم و رایج که در سایر رویدادها نیز انجام می‌شود، فرصت پرسش و پاسخ با مهمان‌های رویداد نیز به وجود آمد تا مدیران و اساتید موفق بتوانند مشکلات و موانع دیگر افراد تازه‌وارد را حداقل با حرف و صحبت‌هایشان حل کنند. از مهمان‌های آخرین رویداد که در اصفهان برگزار شد می‌توان به حامد تاج‌الدین، هم‌بنیان‌گذار و مدیر عامل استارت‌آپ آچاره اشاره کرد.

سایت استارت‌آپ گرایند؛ دریچه‌ای نوین برای علاقه‌مندان

سایت استارت‌آپ گرایند صرفاً یک تریبون برای اعلان رویدادها نیست، بلکه دست‌اندرکاران و افراد پشت صحنه این برنامه در تلاش بوده‌اند تا سایت، دریچه‌ای باشد برای سایر افرادی که هیچ

ایده‌ای ندارند که استارت‌آپ گرایند چیست و اصلاً چه هدفی را دنبال می‌کند. شما وقتی وارد [سایت استارت‌آپ گرایند](#) شوید، ممکن است هیچ ایده‌ای از ماهیت کار آن‌ها نداشته باشید اما طراحی بسیار خوب سایت باعث می‌شود مه خیلی سریع پاسخی برای سوالاتتان پیدا کنید. همچنین شما می‌توانید در سایت ثبت نام کنید و علاوه بر سرک کشیدن در بخش‌های مختلف، سربرگ‌های متعددی در بالای سایت می‌بینید که هر کدام، ویژگی‌هایی را به شما عرضه می‌کنند.

سربرگ Our Community

در این بخش شما می‌توانید گزارش یک رویداد مشخص – که در سایت به رویداد، سرفصل (Chapter) گفته می‌شود – را پیدا کنید. همچنین شما می‌توانید یک رویداد را تحت پوشش استارت‌آپ گرایند آغاز کنید. تنها کافی است که فرم‌های سایت را پر کرده و ارسال کنید. در مرحله بعدی اگر صلاحیت شما از سمت سایت تایید شود، عوامل استارت‌آپ گرایند به واسطه تماس تصویری با شما مصاحبه می‌کنند.

در نهایت اگر خوش شانس باشید، شما به سلسله تمرین‌های متعددی برای تبدیل شدن به یک عضو از این انجمن دعوت می‌شوید. علاوه بر موارد گفته شده، شما می‌توانید به بلاگ، پادکست، کنفرانس‌ها و همچنین ویدیوهای مختلف دسترسی پیدا کنید. ویدیوی تمامی رویدادها همگی در وبسایت یوتیوب قرار می‌گیرد و از طریق یوتیوب می‌توانید به رایگان به ویدیوی کنفرانس‌ها دسترسی پیدا کنید.

سربرگ Startups

شما در این بخش می‌توانید با اپلای کردن، به صورت مجازی عضوی از استارت‌آپ گرایند شوید تا به محتواهای انحصاری خاصی دسترسی پیدا کنید.

سربرگ Partners

این بخش متعلق است به افرادی که می‌خواهند سهمی جدی در اکوسیستم این نوع استارت‌آپ داشته باشند. این سربرگ بیشتر به درد اسپانسرها می‌خورد؛ به انضمام سرمایه‌گذارهایی که به شراکت فکر می‌کنند؛ برای مثال شرکت Oracle و CBRE از جمله شرکت‌هایی هستند که استارت‌آپ‌گرایی را حمایت می‌کنند. آیا می‌خواهید شما هم به این جمع اضافه شوید؟ می‌توانید فرمی که در انتهای سربرگ می‌بینید را پر کرده و درخواست خود را از این طریق ارسال کنید.

سربرگ Events

دو کتگوری موضوعی در این بخش وجود دارد. رویدادهای مجازی و کنفرانس جهانی. در بخش رویدادهای جهانی می‌توانید چترهایی را که قرار است در آینده نزدیک اجرا شود را پیگیری کنید و حتی با کلیک روی هر رویداد، با جزئیات بیشتری از جمله رایگان بودن یا نبودن رویداد آگاه شوید. در بخش کنفرانس جهانی نیز شما قادر خواهید بود به صورت مجازی، یک کنفرانس را تجربه کنید. البته این ویژگی در زمان نگارش این مقاله اجرا نشده و طبق خبری که در سایت وجود دارد، این قابلیت در ماه فوریه سال ۲۰۲۱ میلادی (حدوداً مصادف با بهمن سال ۱۳۹۹) در سایت اجرا خواهد شد. این‌که آیا این قابلیت به صورت رایگان در اختیار عموم کاربران قرار می‌گیرد یا خیر هنوز دقیق مشخص نشده است.

سخن پایانی

رویدادهای استارت‌آپ‌گرایی بدون شک یکی از فضاها عالی برای یادگیری و ایجاد ارتباطات است و همچنین رویدادهایی با عنوان [استارت‌آپ ویکند](#) در جهان برگزار می‌شود، که تجربه حضور در این فضا هم خالی از لطف نیست. پیشنهاد می‌کنیم حتماً برای راه‌اندازی استارت‌آپ‌های خود از شرکت در این استارت‌آپ‌ها دوری نکنید و اگر یک ایده عالی دارید و می‌خواهید استارت‌آپ خودتان را راه‌اندازی کنید حتماً در [دوره آپ استارت آپ](#) همیار آکادمی شرکت کنید.

Hamyarwp.com