

۱۰۰ استارت اپ چگونه کار می کند؟

۱۰۰ استارت آپ
100STARTUPS



How it works?

100 Startups



تمرکز روی پیش‌بذری و بذری + بریج تیم‌های در انتظار جذب سرمایه مرحله اول



دسته بندی بر اساس تیم‌های محصول محور و سرویس محور



ساختار غیرمتمرکز

نهاد ثبت و
جذب تیم‌ها



نهاد پشتیبان



شبکه داوری و
مربی‌گری



صندوق بذرمایه





محصول محور

۱۰۰



خدماتی

۵۰

پیش بذری

(تطابق راهکار با نیاز)



۵۰۰ الی ۳۰۰۰

۳۰۰۰ الی ۱۰۰۰

بذری

(تطابق محصول با بازار)



حداقل ویژگی تیم‌های قابل پذیرش



محصول محور

۱. تیم با انگیزه و توانمند
۲. مستندات طراحی و شبیه‌سازی محصول
۳. مدل مشخص کسب و کار



خدماتی

۱. تیم با انگیزه و توانمند
۲. UI/UX ایده مورد نظر
۳. مدل مشخص کسب و کار

پیش بذری

(تطابق راهکار با نیاز)



۱. تیم با انگیزه و توانمند
۲. محصول اولیه ساخته شده
۳. استراتژی فروش محصول

۱. تیم با انگیزه و توانمند
۲. دموی محصول
۳. استراتژی جذب کاربر

بذری

(تطابق محصول با بازار)



اولویت‌های سرمایه‌گذاری



گردشگری



معدن، نفت و انرژی



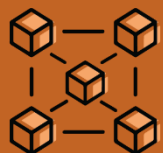
سلامت الکترونیک،
دارو و تجهیزات پزشکی



فین‌تک



هوش مصنوعی



بلاکچین



محیط زیست
و فناوری‌های کشاورزی



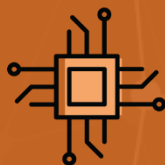
تولیدات شیمیایی و پلیمری



اینترنت اشیاء
و هوشمندسازی



مدیریت و خدمات شهری



مخابرات و سخت‌افزار الکترونیک



محتوا و سرگرمی



عمران و فناوری‌های ساخت



خودرو و وسایل نقلیه



ساختار و مدل شبکه راهبران و داوران

افراد سرشناس اکوسیستم و نماینده سرمایه گذارها

- غربالگری اولیه (غیر حضوری)
- گیت اول (داوری نهایی): تایید یا رد نهایی درخواست یک تیم در جلسه حضوری
- گیت دوم: تصمیم گیری در خصوص ادامه همکاری با تیم پس از تزریق ۳۰-۵۰ درصد سرمایه
- درج نظرات کمیته داوری در پلتفرم ۱۰۰ استارت آپ
- ارائه خدمات مشاوره و مربی گری به تیمها
- معرفی افراد کلیدی در حوزه های تخصصی
- کمک به جذب سرمایه دور بعدی تیمها

مدل همکاری و ویژگی های راهبران ارشد

سابقه کار آفرینی / ارزش آفرینی



علاقه مند به اختصاص وقت، تجربه و ارتباطات به تیم های جوان



قبول مسئولیت یک یا چند تیم؛ تامین حداقل ۱۰ درصد بذرمایه



ارائه گزارشات منظم ماهیانه به ۱۰۰ استارت آپ



تشکیل جلسات هیئت مشاوران (Advisory Board) به صورت هفتگی



صاحب امضاء در پلتفرم مالی (مدیریت پرداخت ها)



تعیین اعتبار افراد کلیدی بر اساس شاخص های عملکردی



۳-۵ درصد سهام تشویقی در هر کسب و کار + ۲۰ درصد سود انتقالی (Carry)



پاداش نقدی در صورت موفقیت در جذب سرمایه مراحل بالاتر



سه یا پنج نفر از افراد معتمد



اظهار نظر در خصوص موارد تضاد منافع یا عدم رقابت



- افراد کلیدی باید تمامی تیم‌های هدف ۱۰۰ استارت آپ را معرفی نمایند.
- از رقابت مستقیم و غیرمستقیم با ۱۰۰ استارت آپ یا پورتفوی سرمایه‌گذاری شده بپرهیزند.

شفافیت کامل: تیم های رد یا پذیرفته شده؛ نتایج داوری؛ نتیجه عملکرد تیم ها



مهلت ثبت نام: کل سال، رویدادهای فصلی



جغرافیای طرح ها: تهران و استان های بزرگ



مهترماه: شروع فراخوان



۱۴ روز: ارسال درخواست تا اعلام نظر منفی



۳۰ روز: پذیرش یک تیم و انعقاد قرارداد



اهرم منابع: افزایش چندبرابری منابع راهبران ارشد



❖ قرارداد کانورتیبل

اخذ سهام در صورت موفقیت کسب و کار
ارزشگذاری پس از جذب سرمایه راند بعد / تحقق شاخص های موفقیت



❖ RBF

بدون نیاز به ارزشگذاری
فروش سهام به تیم از محل درآمد فروش
مخصوص کسب و کارهای محصول محور - پتانسیل خلق جریان درآمدی مناسب

RBF



تامین فضای کاری



خدمات مالی، حقوقی و مالکیت فکری



اخذ مجوزهای مورد نیاز: درگاه پرداخت؛ ثبت شرکت؛ وزارت بهداشت؛ وزارت صمت؛ مجوز صنفی؛ ای نماد؛ ...



خدمات ارزان قیمت: هاستینگ؛ تبلیغات دیجیتال؛ آموزش و توانمندسازی؛ فب لب؛ آزمایشگاههای صنعتی



كَتَبَ رَبُّكُمْ عَلَى نَفْسِهِ الرَّحْمَةَ

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ^(ص): «مَنْ قَضَى لِمُؤْمِنٍ حَاجَةً قَضَى اللَّهُ لَهُ حَوَائِجَ كَثِيرَةً»