



ارکان استراتژیک شتاب‌دهنده آتا :

راه‌اندازی یک شتاب‌دهنده با توجه به عوامل گوناگونی مثل وضعیت فرهنگی، اقتصادی و اجتماعی منطقه، زیرساخت‌های موجود، هدف شتاب‌دهنده و ... می‌تواند با زمینه‌های مختلف فعالیت صورت گیرد. در این فصل چارچوب کلی شتاب‌دهنده آتا با توجه به مطالعات انجام گرفته در زمینه روش‌های مختلف شتاب‌دهی ارائه می‌گردد.

چشم انداز: خلاق‌ترین و نوآورترین شتاب‌دهنده علمی و فناوری در ایران؛

ماموریت‌ها:

- ایجاد شبکه ارتباطی صنعت و دانشگاه‌ها جهت شناسایی و توانمندسازی محصولات نوآورانه؛
- ارائه خدمات ضروری و پایه شتاب‌دهی کسب و کار به شرکت‌های در حال رشد و تسریع دسترسی آنها به منابع توسعه در صنعت؛
- همکاری با جامعه‌ای از منتورها و متخصصین در ایجاد و پرورش تیم‌هایی که پتانسیل موفقیت دارند؛
- تدوین برنامه‌های آموزشی که کارآفرینان و نوآوران را گرد هم می‌آورد؛
- مشارکت فعال در اکوسیستم نوآوری در جهت تقویت منابع و توانایی‌های شرکت‌های نوآور نوپا؛

اهداف:

- تولید ثروت؛
- اشتغال‌زایی؛
- ایجاد فرهنگ خلاقیت، نوآوری و تجاری‌سازی؛
- پرورش افراد صبور و ریسک‌پذیر؛
- ترغیب و هدایت ایده‌های بالقوه به بالفعل؛
- ایجاد مرکز مرجع برای سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به مشارکت در حوزه‌های فناوری؛

اصول شتاب‌دهنده:

- تاثیر مثبت بر سلامت اقتصادی جامعه با کم‌کردن ریسک شرکت‌های تازه تاسیس؛
- مدل دینامیکی (پویا) از عملکرد پایدار و موثر در کسب و کار؛

حوزه تخصص:

حوزه فعالیت شتاب‌دهنده آتا بیشتر در زمینه کسب و کارهای مبتنی بر زیست‌فناوری، صنایع شیمیایی و محیط زیست، آب و انرژی‌های تجدیدپذیر است که با در نظر گرفتن پتانسل‌ها و زیرساخت‌های موجود منطقه و در نظر گرفتن الویت‌های فناوری انتخاب شده است.

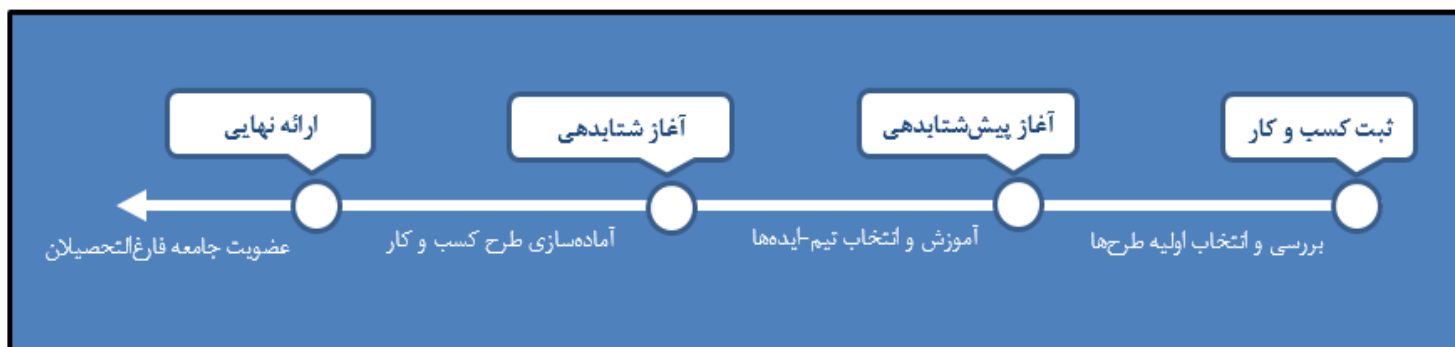


شرکت آبسارکویر مجری مرکز نوآوری زیست‌فناوری پارک علم و فناوری یزد است. تیم‌های خروجی مراکز نوآوری در اغلب مواد نمونه اولیه محصول خود را تهیه کرده و پتانسیل خوبی برای ورود به بازار هستند و هدایت صحیح آن‌ها به سمت تجاری سازی محصول می‌تواند مقدمه ایجاد استارت‌آپ‌های تخصصی در منطقه باشد. با توجه به اینکه ورود شتاب‌دهنده‌ها و حمایت آن‌ها از تیم‌ها با کاهش ریسک شروع کسب و کار برای استارت‌آپ‌ها همراه است لذا پیش‌بینی می‌شود تعداد بیشتری از طرح‌ها به سمت تجاری‌سازی و کاربردی شدن سوق داده شوند.

برنامه اجرایی شتاب‌دهنده آتا

برنامه اجرایی شتاب‌دهنده آتا برای استارت‌آپ‌ها در چهار فاز اجرایی انجام می‌شود:

- ✓ فاز اول: برنامه انتخاب طرح‌ها از بین ورودی‌ها؛
- ✓ فاز دوم: پیش‌شناختی و انتخاب تیم-محصول برای ورود به فاز شناختی؛
- ✓ فاز سوم: شناختی؛
- ✓ فاز چهارم: ارائه نهایی و برنامه‌های پس از خروج؛



فاز اول: انتخاب طرح‌ها

- الف) ثبت‌نام اولیه طرح‌ها از طریق و سایت شتاب‌دهنده و پر کردن کاربرگ توسط تیم ایده پرداز می‌گردد.
- ب) کاربرگها پر شده توسط منتورهای مربوطه بررسی و امتیازدهی می‌شود در صورت کسب امتیاز با توجه به معیارهای اولیه پذیرش از تیم مروط دعوت می‌شود تا در جلسه پذیرش حضور یابد.
- ج) به تیم‌ها در جلسه پذیرش حدود ۲۰ دقیقه فرصت داده می‌شود تا طرح و تیم خود در حضور اعضای شورا ارائه نمایند و در این شورا با توجه به معیارهای پذیرش تیم‌هایی برای ورود به مرحله پیش‌شناختی انتخاب می‌شوند.



فاز دوم: پیش‌شتابدهی

تیم‌های منتخب به مدت ۶ هفته در کنار سایر تیم‌ها در دوره پیش‌شتابدهی قرار می‌گیرند. هدف از برگزاری مرحله پیش‌شتابدهی، شناخت تیم از نزدیک، طراحی اولیه مدل کسب و کار، تهیه محصول حداقلی قابل ارائه به بازار (بصورت MVP یا نمونه اولیه) و آموزش‌های اولیه به تیم‌ها و آشنایی آنها با روند کار شتاب‌دهنده‌ها می‌باشد. برخی از برنامه‌های دوره پیش‌شتابدهی به شرح زیر است:

- ۱- **ارزیابی سطح کنونی استارت‌آپ‌ها:** با توجه به زمینه فعالیت شتاب‌دهنده آتا، اکثر ورودی‌های آن استارت‌آپ‌های محصول محور هستند و لذا ممکن است در سطوح مختلفی قرار گرفته باشند. برخی ممکن است در ابتدای کار باشند در حالیکه برخی دیگر نمونه اولیه محصول خود را تهیه نموده‌اند. تشخیص اینکه استارت‌آپ در چه سطحی وارد شتاب‌دهنده می‌شود تا از برنامه‌ریزی و مربی‌گیری متناسب بهره‌گیرد در مرحله پیش‌شتابدهی انجام می‌شود.
- ۲- **ارزیابی تیم:** با توجه به زمینه فعالیت و دامنه بازار استارت‌آپ، تیم حاضر ارزیابی و چنانچه نیاز به اصلاح و یا تکمیل داشته باشد با نظارت مربیان مجرب و هدایت راهبردی شتاب‌دهنده تیم مطلوب شکل می‌گیرد.
- ۳- **برگزاری جلسات با شرکتهای موفق** در سطح کشور و حتی در سطح دنیا جهت آشنایی استارت‌آپ‌ها با عوامل تاثیرگذار و مسیرهای موفقیت این شرکتهای
- ۴- **حمایت استارت‌آپ‌ها** برای شرکت در دوره‌های آموزشی فنی، حقوقی و مالی در راستای آموزش مفاهیم اولیه مباحث و ورد صحیح به دنیای کسب و کار.
- ۵- **جلسات منظم مربیان** برای ارزیابی کار تیم‌ها در دوره پیش‌شتابدهی و هدایت صحیح آنها
- ۶- **برگزاری کارگاه عملی ایده تا کسب و کار:** در این کارگاه ط چند روز مفاهیم کسب و کار، بازار، مفاهیم مالی و حقوقی با طراحی یک مدل کسب و کار به تیم‌ها آموزش داده می‌شود.
- ۷- **ارائه طرح اولیه کسب و کار به شورای پذیرش:** در زمان پیش‌شتابدهی و با نظارت مربیان طرح اولیه کسب و کار توسط تیم‌ها تهیه و پس از اصلاحات احتمالی در شورای پذیرش شتاب‌دهنده ارائه می‌گردد. در یک رقابت بین تیم‌ها، با توجه به معیارهای ارزیابی، تیم‌هایی که امتیاز بالاتری را کسب نمایند برای ورود به دوره شتابدهی معرفی می‌شوند.

فاز سوم: شتابدهی

فاز شتابدهی یک دوره شش ماهه است که در آن استارت‌آپ‌ها از حمایت‌های شتاب‌دهنده بهره‌مند می‌شوند.

- ۱- **ضيافت شام:** پایان هر هفته یک ضیافت شام با حضور تمام تیم‌ها و مربیان آن‌ها برگزار می‌شود و تیم‌ها گزارش عملکرد یک هفته‌ای خود را ارائه می‌کنند.



- ۲- **کارگاه‌های آموزشی:** با توجه به سطح هر تیم و ایده‌ای که تیم مشغول کار است برای شرکت در کارگاه‌های آموزشی، فنی، حقوقی، مالی و بازار از تیم‌ها حمایت می‌شود. انتخاب کارگاه مناسب جهت بهره‌برداری تیم‌ها با نظر مربیان و شتاب‌دهنده انجام می‌شود.
- ۳- **معرفی استارت‌آپ‌های موفق:** به صورت منظم نشست‌هایی با حضور استارت‌آپ‌های موفق انجام می‌شود تا تیم‌ها بتوانند با الگوی موفقیت آن‌ها آشنا شده و بهترین روند کاری را برای خود انتخاب نمایند.
- ۴- **ارزیابی استارت‌آپ‌ها:** در طول دوره شتاب‌دهی به صورت مداوم این ارزیابی انجام می‌گیرد تا تیم‌ها در جهت صحیح گام بردارند.
- ۵- **ثبت شرکت:** با مشاوره حقوقی شتاب‌دهنده تیم‌ها به ثبت شرکت‌ها می‌پردازند و به یک شخصیت حقوقی تبدیل می‌شوند. بدیهی است در ثبت نهایی شرکت سهم شتاب‌دهنده با توجه به مصوبات شورای پذیرش به شتاب‌دهنده اختصاص می‌یابد.
- ۶- **تهیه برنامه کسب و کار:** برنامه نهایی کسب و کار با نظارت مربیان توسط تیم‌ها و مطابق با الگو تهیه و نسخه اولیه آن در جلسه همفکری مربیان ارائه می‌گردد تا نواقص اولیه آن برطرف شود.
- ۷- **روز تمرین:** یک هفته قبل از ارائه نهایی هر تیم نسخه اولیه کار خود را در حضور سایر تیم‌ها و نیز در حضور استارت‌آپ‌های فارغ التحصیل ارائه می‌دهد تا استارت‌آپ‌ها ضمن داشتن یک تمرین ارائه، از نواقص ارائه خود آگاه و نسبت به تصحیح آن اقدام نمایند.

فاز چهارم: ارائه نهایی

پس از طی شدن دوران شتاب‌دهی و آماده شدن تیم‌ها برای ارائه خود، یک روز به‌عنوان روز ارائه انتخاب و در آن سرمایه‌گذاران و رسانه‌ها دعوت می‌شوند تا از کارهای انجام شده توسط استارت‌آپ‌ها آگاه شوند. پس از این روز نیز ارتباط بین استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده همچنان با برنامه‌های بعدی شتاب‌دهنده حفظ خواهد شد.

۱- ارائه نهایی: مهمترین قسمت کار تیم‌ها، ارائه آنها در روز نهایی در حور سرمایه‌گذاران است. از طی کردن دوره ۶ ماهه شتاب‌دهی انجام می‌شود. در این روز هر تیم باید در یک فرصت ۳ دقیقه‌ای به معرفی تیم و ارائه طرح خود بپردازد. پس از آن ارتباط مستقیم بین تیم و سرمایه‌گذار توسط شتاب‌دهنده برقرار می‌شود تا مذاکرات لازم انجام و نتایج نهایی حاصل شود.

۲- استمرار ارتباط با سرمایه‌گذارها: پس از روز ارائه شتاب‌دهنده ارتباط مستمری با سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌ها دارد و جلسات منظمی را برای ادامه ارتباطات و همکاری‌های بین آنها برگزار می‌نماید. این پیگیری‌ها تا زمان به حصول رسیدن این ارتباطات از سوی شتاب‌دهنده ادامه خواهد داشت.



۳- اطلاع‌رسانی: تمامی رویدادها از طریق شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌ها اطلاع‌رسانی می‌شوند و ارائه

تیم‌ها بر روی وب سایت شتاب‌دهنده برای بهره‌بردار سرمایه‌گذاران تا یک هفته قرار می‌گیرد.

۴- شبکه فارغ التحصیلان: مشخصات فارغ التحصیلان هر دوره در شبکه فارغ التحصیلان شتاب‌دهنده

ثبت می‌شود و از آنها در دوره‌های بعد دعوت می‌شود تا تجربیات خود را در اختیار تیم‌ها قرار دهند و در روزهای ارائه حضور داشته باشند.

