

اولین شتاب دهنده بین المللی کسب و کار در ایران (گروه گسترش نوآوری دیموند)

Website: www.dmondgroup.com

شرح حال احمد رضا مسرور، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: Ahmadreza@dmondgroup.com



در کنار تحصیل، اونقدر به من روحیه داد که باعث شد در طول هفته ساعت‌های بیشتری رو به تدریس و کسب درآمد اختصاص بدم تا دانشگاه. خوب به تبع اون مشروطی در دانشگاه. اما بالاخره هرجوری بود دوران لیسانس تموم شد! این بنیاد خیره از سال ۷۸ توسط پروفیسور عباس عدالت، استاد دانشگاه امپریال کالج لندن (پسر دایی پدری بنده) و دکتریحیی تاشی استاد دانشگاه شریف و مدیریت علیرضا مسرور برادر من با هدف کمک به آشنایی دانش آموزان مقاطع پایه با تکنولوژی های نو و IT از طریق جمع‌آوری پول ایرانیان خیر خارج از کشور و تجهیز مدارس مناطق محروم کشور به سایتهای کامپیوتر و آموزش دانش آموزان در شهرهایی نظیر زاهدان، زابل، بم، کرمانشاه، اصفهان، شیراز، رشت، تهران و ... با بیش از ۳۵۰ مدرسه تجهیز شد.

از خوب روزگار، پس از پایان دوره کارشناسی، برادر من تصمیم گرفت بعد از تجربه موفق بنیاد دانش و هنر و شبکه مدرسه، قدم در راه تاسیس یک شرکت انتفاعی در زمینه مخابرات و IT به نام جهان ارتباطات نکا با همکاری تعدادی از افراد کلیدی این بنیاد در سال ۸۶ بگذارد. اما پس از مدت کوتاهی کار موفق در این شرکت به‌عنوان سهامدار و مدیر عامل تصمیم گرفت به ایالات متحده مهاجرت نماید.

اوایل سال ۸۶ در سن ۲۴ سالگی بعد از دوران لیسانس و چند تا تجربه کاری معمولی مثل تدریس بود که وقتی توی هر مهمونی و جمعی از افراد تحصیل کرده و موفق قرار می‌گرفتم، خودآگاه یا ناخودآگاه به سری سوالات برام پیش می‌اومد، سوالهایی مثل تو کی هستی؟ اصلاً کی می‌خواهی باشی؟ از الان به بعد هدف از زندگی چیه؟ چقدر خودت رو میشناسی؟ نقطه قوت تو نسبت به بقیه چیه؟ تا حالا دستاوردهات چی بود؟ و خیلی سوالهای دیگه، اما هرچی فکر می‌کردم جواب مشخصی برای این سوالها از خودم نداشتم، حتی راه‌حل هم نداشتم. اصلاً نمی‌دونستم باید چیکار کنم! تازه وقتی کسی هم راه‌حل یا پیشنهادی جلوی پام می‌گذاشت، سنسجیده رد می‌کردم. تا یکی از آشنایان، که بعداً شریک زندگیم شد، منو به سمینار تحت عنوان "اصول موفقیت

یکم اسفند ماه ۶۲ توی یه خونواده پر بچه و مردونه در کاشان به دنیا اومدم. بچه‌تر بودم از اینکه بگم من چهارتا برادر دارم خوشحال نبودم، اما بعداً فهمیدم یکی از دلایل موفقیت من، یقیناً برادرهام با راهنمایی‌ها و کمک‌هاشون بودند. خیلی جاها حضورشون، حس اعتمادی که بهشون دارم و خیلی چیزهای دیگه باعث میشد خیلی راحت جلو بری بدون نگرانی و ترس از شکست باشم برام. از برادرهام و داستانشون که بگذریم، من از کودکی شخصیتی آرام، کم حرف، خجالتی و درونگرا داشتم به قول بعضی‌ها، آب زیر کاه هم بودم.

پدرمو تو کاشون به‌عنوان معلم می‌شناسن. وقتی وارد دبستان شدم تا اواخر دوران دبیرستان و پیش‌دانشگاهی، نکته جالبی که وجود داشت این بود که تقریباً اکثر معلم‌های من یا شاگرد پدرم بودن یا همکارش، پس دوران تحصیل هم من مشکلی با معلم و مدرسه نداشتم. دوران تحصیلم هیچ وقت شاگرد اول نبودم، نفر دوم و سوم میشدم. هرگز یادم نمیره، کلاس اول ریاضی نمره ۱۳ شدم، وقتی کارنامه‌ام رو به پدرم نشون دادم گفت: "آگه می‌خواهی درس بخونی و موفق شی باید بهترین باشی در غیر این صورت می‌فرستمت بازار تا از فردا کار کنی". منم از بازار کاشون همیشه می‌ترسیدم چون وقتی با مادرم میرفتم بازار همیشه من گم میشدم، این حرف پدرم خیلی روم تاثیر گذاشت و تا کارشناسی ارشد پیش رفتم.

دوران کودکی و نوجوانی با همه خوبی‌ها و خاطراتش خیلی سریع گذشت. خوبی اون دوران این بود که تقریباً میتونم به راحتی بگم هیچی نمی‌فهمیدم. اصلاً نمی‌دونستم کار، شغل، درآمد، پول و این جور چیزا اصلاً چیه، فقط تنها دغدغه‌ام درس بود و امتحان. نمیدونستم وقتی بزرگتر بشم خیلی خیلی مسائل مهمتر و پیچیده‌تری سر راهمون قرار می‌گیره و به‌عنوان یک فرد در اجتماع مسئولیت‌های بزرگتری روی دوش گذاشته میشه. دیگه نباید فقط دغدغه خودت داشته باشی، بلکه بایستی بتونی برای اطرافیان، همشهری‌ها و هموطن‌ها هرکاری می‌تونی انجام بدی.

بعد از دوره‌ی متوسطه، تصمیم گرفتم در دانشگاه رشته کامپیوتر بخونم، ریشه این تصمیم بر می‌گشت به سال ۷۶ که سال سوم راهنمایی بودم و پدرم پی‌سی پنتیوم ۲ برای ما خرید. در اون زمان با این کار، میتونم بگم آینده من رو ساخت. خیلی سریع این کامپیوتر انگار عضوی از خونواده ما شد، اولین درآمدی هم که کسب کردم از راه آموزش کامپیوتر به دانش آموزان بود.

خلاصه با ورود به دانشگاه و از اونجایی که من کار کردن رو بیشتر از درس خوندن دوست داشتم از همون سال اول وارد دنیای کار در کنار تحصیل شدم. از اونجایی که گفتم اون پی‌سی آینده من رو ساخت، از سال ۸۱ آموزش به دانش آموزان مدارس شهرکاشون رو شروع کردم از طریق فعالیت‌های داوطلبانه و شبکه مدرسه و پیوستن به بنیادی خیره به نام بنیاد دانش و هنر. اولین درآمدی رو که کسب کردم هیچ وقت فراموش نمی‌کنم، ۱۵۰۰۰۰ تومان بعد از ۳ ماه آموزش کامپیوتر به معلمای مدرسه تهرانچی کاشون بود، ذره‌ای درآمد

و خوشبختی، دعوت کرد. خوب یادمه اول سمینار، دل به روزه نمی‌دادم و پی‌نکات منفی بودم، مثلاً آنقدر سخنران با صدای بلند توی میکروفون داد می‌زنه ... اما به صورت ضمنی انگار روم داشت تاثیر می‌گذاشت و خبر نداشتم. بعد از اون سمینار همسرم به کتاب به نام شازده کوچولو را بهم معرفی کرد و گفت شاید حال و هوات را عوض کنه. منم طبق معمول تا اسم کتاب رو گفتم، گفتم: بابا اینم از اون کتابای قصه‌های بچه‌گونه است، به دردم نمی‌خوره! (تا الان آدم اعصاب خوردکنی بودم نه!)

کتاب رو نخوندم و گذاشتم کنار، یه روز که حالم خیلی از خودم بد بود، کتاب رو دیدم چند ورق زدم و چون دیدم صفحات زیادی نداره، شروع کردم به خوندنش. هر چقدر جلوتر می‌رفتم، متوجه میشدم جواب سوال‌های ذهن من توی این کتاب نهفته است ولی سختی داستان این بود که مستقیم با من حرف نمیزد، کتاب را چندین بار خوندم هر بار که می‌خوندم چیزی جدیدی یاد می‌گرفتم، هیچی تو زندگی بی حکمت نیست و هر چیزی و اتفاق یه نشونه است، پس اونهارو باید دید و هوشیار بود و جدی گرفت!!!

با خوندن اون کتاب و دهها کتاب بعد از اون مثل: بیندیشید و ثروتمند شوید، پدر پولدار پدر بی پول و سرگذشت کارآفرینان موفق بود که تقریباً تونستم خودم را پیدا کنم، هدفم را مشخص کنم. یادمه اولین هدف و چشم‌اندازی که برای خودم گذاشتم و هنوز هم دارم این بود: روابط بیشتر و بیشتر با انسانهای موفق، خدمت بیشتر و بیشتر به مردم برای زندگی بهتر و بهتر.

بعد از اون سعی کردم اول از همه خودم رو بشناسم و بسازم تا بتونم به هدفهایی که دارم برسیم و موثرتر باشیم. برای اینکه خودم رو محک بزنم اومدم چند تا هدف گذاشتم: اول اینکه ادامه تحصیل بدم هدف رو گذاشتم در رشته مدیریت IT! اما از خوب روزگار اون رو قبول نشدم و کارآفرینی قبول شدم!

اواخر سال ۸۶ بود که در کنکور کارشناسی ارشد شرکت کردم و همزمان کار میکردم و از اون جایی که وظیفه هر کارآفرین تشخیص فرصت و نیاز، قرار شد ما با ایرانسل در زمینه توزیع شارژ الکترونیکی سیم کارت‌های اعتباری شرکت برای اولین بار در ایران همکاری کنیم. تاسیس این شرکت مصادف شده بود با ورود اپراتور تلفن همراه MTN به ایران به‌عنوان اپراتور دوم کشور.

بعد از مهاجرت علیرضا به آمریکا، از شانس خوب روزگار، من شدم سکاندار این شرکت و با توجه به اینکه بازار مخابرات زمینه‌ی مساعدی بود و شرکت هم در شروع کار خودش بود، ابر و باد و مه و خورشید و فلک دست‌به‌دست هم دادن که من بی‌تجربه در زمینه مدیریت و اجراء بتوانم با این شرکت موفق بشم و روزای خوبی رو تجربه من با شرکت نکا تونستم به ارزش بیش از ۹۰ میلیون دلار در ۵ سال برسیم، به بیش از ۸۵۰ نمایندگی در سراسر کشور رسیدیم. به رتبه دوم شورای عالی انفورماتیک هم رسیدیم. ۲ سال بعد هم از اتفاق خوب روزگار با شرکت نکا عضو پارک علم و فناوری دانشگاه تهران شدیم.



توانستم در سال ۱۳۸۷ در رشته کارآفرینی در دانشگاه تهران قبول بشم که خیلی در ادامه راه کمک کرد. همزمان با گرفتن پست و مقام در شرکت نکا، یعنی هم شدیم دانشجو و هم کار می کردم. از خاطرات و تجربیات تحصیل در دانشکده کارآفرینی براتون بگم، به دلیل اینکه مدیرعامل شرکتیم بودم خوب بالطبع، بسیار مشغول و درگیر کار اجرایی بودم و خیلی نمیتونستم وقت بذارم، لذا برای جلوگیری از مشروطی و باقی دانستنم، دیدم راهی نیست جز مذاکره با اساتید محترم! اول از همه سعی میکردم استاد محترم در جریان کار من و شرکتیم قرار بگیره و تشخیص بده که در زمینه کارآفرینی واقعاً دارم فعالیت می کنم. در این زمینه از همین تریبون از اساتید محترم آقای دکتر طالبی و آقای دکتر زالی و آقای دکتر یدالهی تشکر میکنم چرا که کمکهای این بزرگواران در شکل گرفتن روند پیشرفت من نقش بسزایی داشت. در نهایت در سال ۹۲ پس از یک سال و نیم مذاکرات تجاری جان فرسا، این شرکت را به یک هلدینگ کمپانی در ایران به طور کامل فروختم و از این شرکت خارج شدم.

بلافاصله بعد از فروش شرکت نکا بود که سفری چند ماهه به آمریکا داشتم. برای چند هدف، اول استراحت و جشن گرفتن از موفقیت فروش شرکت، دوم آشنایی با لبه تکنولوژی در سیلیکون ولی و فرهنگ کارآفرینی در این کشور.

در این سفر با شرکت‌های گوگل، فیسبوک، Plug and Play و Intuit و دانشگاه‌های استنفورد و برکلی آشنا شدم و بر اساس مشاهداتی که داشتم متوجه شدم اکوسیستم کارآفرینی این منطقه بر پایه کسب و کارهای نوپا از دل دانشگاه‌ها و در ارتباط با بازار و صنعت از این طریق دریافت کمک و مشاوره‌های واقعی از سرمایه‌گذاران و متورهای موفق این منطقه شکل گرفته. در بازدیدی که از شتابدهنده پلاگ اند پلی به وسیله برادرم داشتم، با ۲ ایرانی موفق به عنوان بنیانگذاران این شتابدهنده یعنی رحیم و سعید عمیدی آشنا شدم که این بازدید نقطه عطفی در زندگی کاری من به حساب می‌آید.

بالاخره پس از گشت‌وگذار و بررسی این کشور به چند دلیل تصمیم گرفتم به کشورم بازگردم. اول با توجه به سابقه فعالیت در ایران، ریشه‌ی عمیقی در کشورم داشتم، دوم متوجه شدم سیستم اقتصادی ایالت متحده از انسان به عنوان نیروی کار و ابزاری جهت پیشرفت خودش استفاده میکنه و اصلاً اینجا اسمش رو باید گذاشت "عمری کار" به جای "امریکا"، سوم اینکه احساس کردم من در کشور خودم با تمام مشکلات و سختی‌های راحت تر، خوشحال تر و آزادترم و بالطبع اون با توجه به تجربیاتم تأثیر بزرگتری هم میتونم بذارم. لذا این شد برگشتم و دنبال هدف‌های قبلی و جدید خودم مصمم‌تر بروم اما با چند تفاوت؟

اینکه تبدیل به شخصیت بین‌المللی شم، بتونم فاصله ایران با کشورهای پیشرفته رو کم کنم و بتونم یک مدلی طراحی کنم که این مدل مقیاس‌پذیر باشه و بشه در سراسر ایران توسعه داد. به همین خاطر تصمیم گرفتم با در نظر گرفتن نشانه‌ها و بهره‌گیری از الگوها، پس از بازگشت با روابط جدیدی که بدست آورده بودم با کمک و همکاری پلاگ‌اندپلی و شخص آقای رحیم عمیدی، "شرکت شتاب دهنده دیموند" را تأسیس کنم.

بر همین اساس اواخر سال ۹۲ روی مدل و طرح کسب و کار راه‌اندازی شتاب دهنده دیموند کار کردم و از ابتدای سال ۹۳



توانستم در دانشگاه شریف اولین شتاب دهنده بین‌المللی کسب و کار در ایران را راه‌اندازی کنیم.

در حال حاضر دفتر اصلی این شتابدهنده در دانشکده فنی دانشگاه تهران مستقر شده و هدفمون کمک به کارآفرینان و کسب و کارهای نوپایی است که قصد دارند کسب و کاری با کلاس بین‌المللی بنیانگذاری کنند، از سال گذشته تا کنون بیش از ۳۸۰ استارت‌آپ یا کسب و کار نوپا به شتابدهنده دیموند جهت ورود به برنامه شتاب دهی مراجعه کرده‌اند که از این ۳۲ استارت‌آپ وارد فرایند اولیه شتابدهی شده‌اند.

هدف و نحوه فعالیت دیموند: کسب و کار خود را بسازید، آموزش ببینید، سرمایه جذب کنید.

شتابدهنده دیموند از زمانی که کار خود را آغاز کرده است و برنامه شتابدهی آن در سطح جهانی طراحی شده و با استفاده از امکانات داخلی پیاده سازی می‌شود. هدف ما در دیموند کمک به رشد و پیشرفت کارآفرینان، توسعه دهندگان وب و موبایل و طراحان بصری است که می‌خواهند در دنیای اطراف خود تغییری ایجاد کنند، کسب و کاری در سطح جهانی خلق کرده و دنیای بهتری بسازند.

دیموند برای کسب و کارهای نوپا یک برنامه ۹ ماهه تدارک دیده است که شامل دو بخش اصلی می‌باشد. ابتدا تیمهای علاقمند فرم درخواست خود برای ورود به دیموند ارسال میکنند. درخواستهای ارسال شده در چند مرحله که شامل مصاحبه حضوری نیز هست مورد بررسی قرار میگیرند. تیمهای برگزیده به مدت ۱۰ هفته وارد مرحله پیش شتابدهی شده و در مسیر شکل دهی به هدفشان در جاده کارآفرینی قدم می‌گذارند.

در این مدت تیمهای حاضر در دیموند به کارگاه‌های تخصصی، سخنرانی‌ها، جلسات با مربیان، ملاقات با سایر بنیانگذاران کسب و کارهای نوپا، گردهمایی استارت‌آپ‌ها برای انتقال تجربیات و فضای کاری خلاق دسترسی خواهند داشت و از این طریق خواهند توانست که ایده و طرح کسب و کار خود را شفاف کرده،

مدل کسب و کار و محصولات اولیه خود را بسازند و از این طریق ارائه‌ای قوی برای مجامع سرمایه‌گذاران و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر داشته باشند.

مرحله دوم فاز شتابدهی است که برای مدت ۶ ماه برنامه‌ریزی شده است. تیمهایی که طرح کسب و کار و مالی خود را برای تیم دیموند و سرمایه‌گذاران ارائه نموده‌اند و دوره‌ی پیش شتاب دهی خود را با موفقیت پشت سر گذاشته‌اند می‌توانند وارد مرحله شتاب دهی شده و از تمامی مزایای دیموند به علاوه سرمایه اولیه پیوسته ای که توسط سرمایه‌گذاران خطرپذیر فراهم است، سود ببرند. از این تعداد ۵ استارت‌آپ موفق به اخذ سرمایه اولیه از شتاب دهنده دیموند شده و یکی از آنان موفق به اخذ نشان دانش‌بنیان نیز شد. در این مدت بیش از ۶۰ شغل مستقیم به وجود آمده است.

در حال حاضر شتاب دهنده دیموند قصه دارد، مدل شتاب دهی خود را در استان‌های آذربایجان شرقی و فارس توسعه داده.

به عقیده بنده کارآفرینی از نیاز درونی هر کارآفرین شروع میشه، یعنی یک مرحله باید عقب‌تر بریم و از درون خودمون شروع کنیم تا بررسی نیازها و فرصت‌های بیرونی—اول از همه خوبه خودمون رو بشناسیم نیازهای خودمون رو بدونیم و ببینیم چه چیزی بیشتر از همه ما رو شاد می‌کنه، حالا در محیط اطرافمون بگردیم و ببینیم چه فرصتی رو مطابق با این ویژگی‌های شخصیتی، نقاط قوت و وضعی که داریم می‌تونیم شناسایی کنیم و راه حل بدیم. من فهمیدم اگه از کار کردن لذت ببری و با اون کار شاد باشی، موفق میشی و ثروتمند هم میشی. فی‌الواقع متد و روش کار کردن خود من با استارت‌آپ‌هایی که به دیموند مراجعه می‌کنن همین!

تشخیص نیاز درونی و شخص اونها و اینکه بفهمم چه کاری و چه چیزی رو واقعاً علاقه دارند بعد وقت گذاشتن روی ایده و کسب و کار. نکته دیگه این که تیم داشتن و هم تیمی خوب، خیلی بهتر از ایده خوب هستن اگه دوستان خوب، هم تیمی‌ها و شرکای خوب داشته باشید، پیدا کردن ایده کاری نداره چون مهمتر از ایده، اجرا کردن و پیاده سازی درست ایده است. آخرین نکته این که اول سعی کنین تجربه کنید، یاد بگیرید بعد انرژی روی راه‌اندازی کسب و کار خودتون بذارید

من به دلیل تجربه کم، اشتباهات سنگین و شکست‌های بزرگی را خوردم و اگر خواستید برای کسی کار کنید اگر بهتون پول خوبی داد خوب کار کنید و اگر هم پول نداد بازم خوب کار کنید.



تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)



دانشکده کارآفرینی