

فاصله کارآفرینی و مردم



در کشورهای توسعه یافته، بانک‌ها و بانک‌های مالی، در حوزه سرمایه‌گذاری تولید حضوری فعال دارند و سرمایه‌های مالی را به سمت نوآوری و تولید هدایت می‌کنند. وقتی سرمایه‌های راكد و سرگردان به سمت تولید روانه شود، رکود از جامعه زدوده می‌شود و تحرک و پویایی در آن شکل می‌گیرد. همچنین نقش مخرب تورم در بازارهای سرمایه‌ای مانند ارز، طلا یا مسکن را خنثی می‌کند. این سرمایه‌گذاری‌ها شرکت‌های نوپا و کارآفرینان را امیدوار می‌کند و بازده خوبی را در صنعت نشان می‌دهد. بانک‌ها و بنگاه‌های مالی، کمک می‌کنند کارآفرینان و صنعتگران یا فراغ‌بال به تولید نوآوری بپردازند.

متأسفانه در کشور ما، سرمایه‌های راكد و سرگردان نه در بانک‌ها و بنگاه‌های مالی جای می‌گیرند و نه در تولید و صنعت بلکه به‌طور هیجانی در بازارهایی مانند ارز و طلا باعث ایجاد تورم و نقضای کاذب می‌شوند، به‌طور مثال بیش از ۲۴۵ تن طلا در خانه‌های ایرانیان وجود دارد. این حجم سرمایه راكد و انباشته می‌تواند کمک بزرگی به بخش تولید و صنعت انجام دهد. اما جامعه از سرمایه‌گذاری در تولید سرپا می‌زند. دلیل آن می‌تواند عدم اطمینان به صنعت و نوآوری باشد.

در این بین بانک‌ها و بنگاه‌های مالی هم نقشی در تقویت نقدینگی تولید و صنعت ایفا نمی‌کنند. آنها فراموش کرده‌اند اصول شکل‌گیری آنها مشارکت در صنایع و بنگاه‌های اقتصادی است، نه فقط سرمایه‌داری و جذب نقدینگی. آنها فکرو ذکر خود را به جذب نقدینگی و سودهای حاصل از وام معطوف کرده‌اند. از همین رو بانک‌ها باید حجم سرمایه‌گذاری خود در تولید و صنعت را شفاف‌کنند تا بازدهی آنها مشخص شود. باید نشان دهند به دنبال حمایت از بنگاه‌های اقتصادی و صنایع هستند یا در این راه سنگ اندازی می‌کنند. در این صورت است که جامعه نیز به آنها اعتماد می‌کند و به سمت سرمایه‌گذاری در تولید می‌رود.

مردم باید با ارزش سرمایه‌گذاری در تولید و کارآفرینی آشنا شوند. سود حاصل از آن را بشناسند و با ریسک حساب شده وارد آن شوند. سرمایه‌گذاری در تولید و کارآفرینی، ریسک حساب‌شده‌ای است که می‌تواند آینده افراد را تضمین کند و سودآوری خوبی را فراهم کند. فرهنگ‌سازی برای ساخت سرمایه‌گذاری در تولید می‌رود. تلاش فراوانی است و تاکنون به فراموشی سپرده شده است. تنها در برخی برهه‌ها آن هم با نگاهی از بالا به پایین، برخی دولتمردان در این باره صحبت کرده‌اند. مردم می‌توانند با ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری خانوادگی و سرمایه‌گذاری در تولید و کارآفرینی، زمینه اشتغال فرزندان خود را فراهم کنند. سرمایه‌های اندک خود را باهم جمع کرده و حساب‌شده در بازار، استارت‌اپ‌ها یا نوآوری‌های جدید سرمایه‌گذاری کنند. این مدل تعاونی‌های خانوادگی نه‌تنها تضمین آینده فرزندان این مرزوبوم است، بلکه به اقتصاد خانواده‌ها هم کمک شایانی می‌کند. به آنها کمک می‌کند سودآوری خوبی در کنار درآمد اصلی خود داشته باشند و سرمایه خود را در نرخ تورم هم‌گام کنند.

ارگان‌ها و سازمان‌های مربوطه نیز می‌توانند با برگزاری نمایشگاه‌ها و معرفی استارت‌اپ‌ها زمینه‌آشنایی خانواده‌ها و مردم را با این مدل سرمایه‌گذاری‌ها آماده کنند. در این نمایشگاه‌ها با بررسی ریسک حساب‌شده، سرمایه اولیه و بازدهی هر استارت‌اپ و نوآوری، مردم، خانواده‌ها و سرمایه‌گذاران می‌توانند دقیق‌تر و بهتر شرایط را بسنجند و آمادگی لازم را برای سرمایه‌گذاری پیدا کنند.

قطعا با شناخت کافی است که می‌توان انتظار داشت سرمایه‌های راكد به سمت تولید و کارآفرینی حرکت کند. سرمایه‌های راكدی که با التهاب و هیجان بازار، ارز را به طلا، از طلا به مسکن و . . . حرکت می‌کند. این حرکت متأسفانه باعث ایجاد حباب‌های کاذبی در بازار می‌شود، به‌طور مثال چند روز پیش در مصاحبه‌ای، یکی از فروشندگان ارز، عمده خریداران فعلی بازار را خانه‌داران معرفی کرد. افرادی که نگران سرمایه‌های خود هستند و اولین راه‌حل خود را این قبیل بازارها می‌بینند.

با شناسایی بازارهای جایگزین و معرفی آنها به مردم، می‌توان انتظار داشت این حباب‌های ایجادشده فروکش کند. با ورود این سرمایه‌ها به بازار تولید و صنعت، رکود کاسته می‌شود و اشتغال افزایش پیدا می‌کند. این پویایی نیازمند شناخت بیشتر بازارهای سرمایه‌گذاری تولید و کارآفرینی است. در چند سال گذشته، بازارهای کارآفرینی و استارت‌اپ‌ها با موفقیت ریسک و بازده خود را نشان داده‌اند. انتخاب صحیح برای سرمایه‌گذاری می‌تواند سرمایه‌های چندمیلیونی را به چندمیلیاردی تبدیل کرده، جوانان بیکار را مشغول کند و چرخ‌های صنعت و تولید را به حرکت درآورد.

بنابراین وجود نمایشگاه‌ها حلقه رابطی بین کارآفرینان و مردم است. وضعیت سرمایه‌گذاری را برای آنان شرح می‌دهد و فرصت می‌دهد با آشنایی کامل بهترین گزینه را انتخاب کنند. آنها را به این شناخت می‌رساند که چگونه می‌توانند علاوه بر کاهش اثر تورم، سرمایه‌های خود را افزایش دهند، اشتغال ایجاد کنند و تولید را بهبود بخشند. این‌گونه نمایشگاه‌ها فاصله بین کارآفرینان و مردم را کاهش می‌دهد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در بازدید از استارت‌اپ‌های حاضر در بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی ال‌کامپ گفت: فضای این نمایشگاه با جوانانی که موفقیت را در کارآفرینی یافتند و متکی به استخدام دولتی نیستند، شورونشاط ویژه پیدا کرده است. این افراد ضمن آنکه کارآفرینی و ایجاد اشتغال می‌کنند به تولید ارزش افزوده و سرمایه‌ی برای اقتصاد کشور نیز اهتمامی جدی دارند.

ستاری با بیان اینکه جوانان کارآفرین فعال در استارت‌اپ‌ها، از رزشمه‌ترین سرمایه‌برای زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری هستند، گفت: این افراد بومی کارآفرینی ایران را شکل می‌دهند و با نوآوری و خلاقیتی که دارند تحولی جدید در اقتصاد کشور و عرصه کارآفرینی

کارآفرینی



نگهداری گل و گیاه در منزل برای بسیاری خانواده‌ها لذت بخش است اما همه، وقت یا حوصله نگهداری از گل را ندارند، پس احتمالاً بی‌خیال می‌شوند اما خلاقیت انسان همیشه چیزی در جنته دارد. حالا استارت‌اپ جدید اصفهانی با همین رویکرد وارد زمین بازی شده، مجموعه‌ای از چند جوان تحصیل‌کرده در دانشگاه صنعتی که حالا یکی‌شان ام بی‌ای می‌خواند در تهران و چهار نفر دیگر در حال گذراندن ارشد هستند؛ دوباره در همان دانشگاه صنعتی.

حسین کریمیان مدیران استارت‌اپ است که حالا بانام گلدان هوشمند شناخت می‌شود. او درباره اینکه چطور چنین ایده‌ای به سرش زد، می‌گوید: مسافرت‌ها، دل‌مشغولی‌ها و درگیر شدن‌ها باعث می‌شود تا نگهداری گل و گیاه در خانه تا حدی خسته‌کننده به نظر برسد تا جایی که برخی قید داشتن آن را بزنند اما با گلدان هوشمند می‌توانند خیال خود را راحت کنند.

درواقع ایده اولیه به دنبال یافتن راه‌حل برای نگهداری گیاه بوده و نه پاک کردن صورت مسئله که ابتدا توسط گروه در رویداد ایکاپ دانشگاه صنعتی معرفی شد و پس از آن بود که فعالیت جدی ما شروع شد.

او درباره کارکرد این گلدان و نحوه کار آن پاسخ می‌دهد: گلدان‌ها با توجه به گیاهی که در آن کاشته می‌شود به آبیاری و نگهداری از گل می‌پردازد. به این صورت که اطلاعات مربوط به هر گل به‌وسیله یک اپلیکیشن از بانک اطلاعات و مرکز داده‌ای که برای این کار طراحی شده، منتقل می‌شود و از آنجا به بعد گلدان تایم ماک کار خود را به‌صورت منظم انجام می‌دهد، ضمن اینکه این سیستم با توجه به نوع گیاه و نیازهای آن، بهترین نقاط خانه یا محل کار را برای نگهداری آن معرفی می‌کند. مثلاً گیاه فلفل‌ها، هفته‌ای دو بار آب لازم دارد و نور زیادی نیز نمی‌خواهد. با استفاده از این گلدان، جانمایی بهتر، آبیاری منظم‌تر و درآنده گیاه از اطلاعات بیشتری نسبت به قبل برخوردار می‌شود.

ایده در ذهن و وروی کاغذ، خیلی زایل هست. اما بعد از ایده پردازی چه می‌شود؟ اگر سراغ شتاب‌دهنده‌ها بروند چه اتفاقی برایشان می‌افتد؟ مدیر جوان گلدان هوشمند تصریح می‌کند: پس از شرکت در ایکاپ، به مسابقه بسنده نکردیم و به‌طور جدی پیگیر عمری شدن این ایده بودیم. پس‌کار را با سنجش بازار شروع کردیم، نمایشگاه

ایجاد می‌کنند. او بایان اینکه تعدادی از این شرکت‌های استارت‌اپی موفق شدند به درآمد‌های بالا دست پیدا کنند و در جمع استارت‌اپ‌های میلیاردری قرار بگیرند، افزود: این استارت‌اپ‌ها، نسل جدید کارآفرینی ایران را شکل می‌دهند و با درآمد‌های چند هزارمیلیاردی تحول جدی در نگرش جامعه نسبت به اقتصاد دانش بنیان و جایگاه نوآوری در کسب‌وکارها شکل دادند. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور تصریح کرد: استارت‌اپ‌هایی که تعدادی از آنها توانستند رکورد‌های استارت‌اپ‌های ۴۰۰۰ و ۵۰۰۰ میلیارد تومان فروش را جابه‌جا کنند، نسل آینده کارآفرینی کشور را شکل می‌دهند



ضمن تحولی جدی کشور را یک قدم به سوی اقتصاد دانش بنیان نزدیک‌تر خواهند کرد.

حمایت از شرکت‌های خلاق

او با اشاره به حمایت جدی از کسب‌وکارهای خلاق در سال جاری خاطر نشان کرد: بخشی از تسهیلاتی که شرکت‌های دانش بنیان دریافت می‌کنند، به شرکت‌های خلاق نیز اختصاص خواهد یافت و چون شتاب‌دهنده‌ها یکی از پایه‌های جدی توسعه این کسب‌وکارها هستند، حمایت از آنها نیز در دستور کار است. وی ادامه داد: اکنون بیش از ۴۰۰ شتاب‌دهنده حوزه کسب‌وکارهای خلاق فعال

صحف‌ان‌زیرا

گلدان‌های هوشمند

شهرداری در مسیر گذر شهرها از سنت به مدرنیته می‌تواند تسهیلگر باشد



چند گلدان خشکیده و تعداد زیادی پشه به همراه گردوخاک روی میز و صندل‌ها، گروه استقبال از حسن را تشکیل می‌دادند. او یک هفته‌ای را خانه نبود تا در سواحل جزیره قشم به شما رش ماسه‌ها بپردازد (مسافرت بود دیگر)، کلید کاشانه‌اش را هم در اختیار همسایه بالایی قرارداد تا سری به گل‌های عزیز او بزند و به آنها آب بدهد. از شانس حسن، همسایه بالایی هم به دلیلی فرصت نکرد و حالا هر چه کاشته بود در حال خداحافظی با دنیای فانی هستند، اما حسن از پا نشست تا این بار که از شمردن ماسه‌های یک ساحل دیگر بومی‌گردد، گل‌هایش را خشکیده ببیند، پس قید گل و گیاه را زد.

گل و گیاه در اسفند ۹۵ اولین جایی بود که ما با ارائه مفهومی ایده از حضاران در نمایشگاه، پرشش‌هایی درباره گل و گیاه خانگی و نحوه نگهداری آنها رسیدیم که نتایج خوبی در پی داشت تا با تشکیل شتاب‌دهنده اکسل، گروه ایده خود را به این شتاب‌دهنده معرفی کرد تا از راه‌رو آن، سرعت و دقت در تولید و عملیات تجاری‌سازی محصول را افزایش دهد. اما ایده پردازانی که بازاری نیستند، قبل از ورود به آن، بیش‌فرض‌های خودشان دارند و برای رسیدن به آنها تلاش می‌کنند، حال آنگلدان هوشمند با توجه به خاستگاهی به انتظارات خود رسیده است؟ کریمیان در پاسخ بیان می‌دارد: نگاه من و دیگر دوستان در شروع کار، بیشتر فنی و علمی بود. اصولاً بچه‌های دانشجو چندان اطلاعی از بازار ندارند، اما مرحله سازبده با آموزش‌های مهمی برای شناخت بازار، بازار سازی و بازاریابی طی می‌شود و روش‌های نوین برای معرفی محصول یا خدمات را ارائه می‌دهد. از این منظر ما به انتظارات خود رسیدیم، اما جامعه هدف این استارت‌اپ کجاست؟ فقط همین جاسفهان یا خارج

هستند که قطعاً با حمایت‌هایی که صورت می‌گیرد این تعداد توسعه می‌یابند، همچنین در شهرهای مختلف برنامه‌های شتاب‌دهی دنبال می‌شود.

دانشگاه‌ها و کسب‌وکارهای خلاق

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه دانشگاه‌های متعددی به این برنامه شتاب‌ده ملحق شدند، ابراز کرد: خوشبختانه محیط دانشگاه برای حمایت و توسعه کسب‌وکارهای خلاق به‌مرور در حال آماده شدن بوده و رویکرد دانشگاه‌ها در حال جهت‌گیری است که از جوانان برای توسعه کسب‌وکارهای خلاق حمایت کند و به این صورت مشکلات کشور به دست آنان حل شود. ❏

سال چهاردهم، شماره ۲۲۶۱
پنجشنبه
۱۱ مرداد ۱۳۹۷

افزایش قیمت مواد اولیه، کمبود تجهیزات و بی‌ثباتی در سیاست‌های مالی دولت مقابله کند که هرکدام از آنها یک کسب‌وکار کوچک را زمین می‌زند. اما مهم‌تر از آن، ترجمه بد و ناخوانای این کسب‌وکارها در میان خانواده‌هاست. آنها به‌شدت با ورود فرزندان جوانشان به عرصه‌های موردعلاقه‌اش هراس دارند و مانع پذیرفتن ریسک چنین کارهایی از سوی آنها می‌شوند. هنوز خانواده‌ها کارمندی و حقوق ثابت را بر دیگر روش‌های کسب درآمد ترجیح می‌دهند. اما چه باید کرد تا جامعه به‌خصوص خانواده‌ها با چنین کسب‌وکارهایی آشنا شوند و نسل جدید آنها بپذیرند که می‌توان با ارزش آفرینی و کارآفرینی به ایده‌های خود جامعه عمل پیوشاند؟ مدیر گلدان هوشمند پاسخ می‌دهد: رویدادهای عرصه محور و بیان سرگذشت‌ها و خاطرات استارت‌اپ برای شهروندان در این رویدادها می‌تواند باعث آگاه شدن آن مخاطبان شود، به این معنی که ببیند این‌گونه هم می‌شود! فرهنگ کسب‌وکارهای نوپا نیاز به شناخته شدن و مشخص شدن نقاط ضعف و قوت خود در گذر زمان و در میان جامعه دارد. یکی از دلایل بی‌انگیزگی بسیاری از جوانان برای راه‌اندازی کسب‌وکار، همین سد ذهنی و نداشتن اطلاعات بلا واسطه از صاحبان کسب‌وکارهای نوپاست.

مدیریت شهری چه کمک یا تسهیلاتی می‌تواند برای کسب‌وکارهای نوپا و ایده پردازانی که قصد کارآفرینی

دارند، قائل شود؟

حسین کریمیان درباره مدیریت شهری می‌گوید: شهرداری‌ها در مسیر گذر شهرها از سنت به مدرنیته می‌توانند تسهیلگر این عبور باشد، کسی از مدیریت شهری تسهیلات مالی یا وام نمی‌خواهد، بلکه آنچه ما خواهیم آن هستیم، اعتماد است. بسیاری از محصولات و خدمات کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌اپ‌ها در راستای توسعه پایدار است و نهاد‌های شهری می‌توانند به محصولات ما اعتماد کنند تا زمینه برای کار و پیشرفت فراهم شود، اما از دیگر سو مدیریت شهری باید در نظر داشته باشد، اعضای کسب‌وکارهای نوپا، چندان با امور پیچیده اداری آشنا نیستند و موقعیت شرکت‌های بزرگ تجاری را ندارند، پس در صورتی‌که مدیریت شهری بتواند امور اداری این مجموعه‌ها را تسهیل کند، کارآمدی بسیاری از خود نشان خواهد داد. ❏

فرهنگ

کسب‌وکارهای

نوپا نیاز به

شناخته شدن و

مشخص شدن

نقاط ضعف و

قوت خود در گذر

زمان و در میان

جامعه دارد



دومین رویداد کارآفرینی هنر

هم‌اندیشی دانشجویان با کارآفرینان و سرمایه‌گذاران

دکتر محمد تقی طغرابی گفت: رویداد کارآفرینی هنر با هدف توانمندسازی دانشجویان برای بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی و آشنایی با بازار کسب و کار، ایده پردازی، هم‌اندیشی کارآفرینانه، ارتباط با کارآفرینان موفق و سرمایه‌گذاران برگزار می‌شود. وی رویداد از هفتم تا نهم شهریور امسال با مشارکت کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، افراد صاحب ایده و خیران کسب و کار اصفهان برگزار می‌شود و تلاش می‌کنیم تا ارتباط مفیدی بین صاحبان ایده با سرمایه‌گذاران ایجاد شود. طغرابی تصریح کرد: زمینه‌های شرکت در این

استارت‌اپ‌ها

خوشبخت‌ترین‌اند!

استارت‌اپ‌ها در دنیای کسب و کار امروزی نمایش یکی از ارکان مهم بازگانی به حساب می‌آیند. تغییرات روزانه فناوری، پیدایش کالاهای جدید، تنوع و آشناترا بودن مصرف‌کننده با رقابت تولیدکنندگان دلیلی واضح برای تشکیل نمایشگاه‌در هر حوزه از کسب و کار است. قطع رابطه بین خریدار و فروشنده به‌گونه‌ای که رابطه بین مصرف‌کننده و تولیدکننده از بین برود می‌تواند باعث توسعه نمایشگاه‌ها شود. در هر کشوری افزایش درآمد سرانه به همراه درآمد ملی قدرت خرید را افزایش داده، سبب تغییر در تولید شده و تولیدات را نیازمند به معرفی برای شناخته شدن کرده که این امر با نمایش کالا در نمایشگاه اتفاق می‌افتد. اینجاست که اهمیت حضور کسب و کارها در نمایشگاه‌ها به وضوح قابل مشاهده می‌شود.

حضور کسب و کارها در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی روشی ساده و محبوب برای بازاریابی محصول، خدمات و خودکسب و کار است. با پیشرفت در بازاریابی رسانه‌های اجتماعی، بازاریابی آنلاین، دیجیتال مارکتینگ و تکنولوژی اینترنت اهمیت حضور کسب و کارها در نمایشگاه‌ها آشکارتر شده است. هر چند فناوری مدل‌های بازاریابی کسب و کار را سریع‌تغییر می‌دهد اما حضور کسب و کارها در نمایشگاه‌ها مزایای زیادی به همراه دارد. بانگاهی اجمالی به اهمیت حضور کسب و کارها در نمایشگاه بی‌می‌بریم که این عمل به‌طور گسترده تولید را افزایش داده و رابطه‌ای دوستانه بین شرکت‌کنندگان در نمایشگاه و صاحبان آن کسب و کار ایجاد می‌کند. حضور در نمایشگاه امر مهمی برای کسب و کار به حساب می‌آید که نداشتن تجربه و دانش کافی می‌تواند موجب تردید یا حذف برای حضور در نمایشگاه شود. برای پیشگیری از این اتفاق لازم است تمام داده‌ها یا اطلاعات ضروری چون محصولات، محدوده محصولات و اطلاعات مشتریان جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل شود. همین امرشان از اهمیت نمایشگاه‌ها در قالب ابزار بازاریابی است. در یک دهه گذشته نمایشگاهی که انتظار می‌رفت جدیدترین تکنولوژی‌ها و محصولات رایانه‌ای در آن معرفی شود بعد ازبشت سر گذاشتن دعوای همیشگی برسانتخاب مسئول برگزارکننده آن، به جایی برای برگزاری مسابقات سرگرم‌کننده برخی شرکت‌ها و در نهایت فرعه کشی واهدای جوایز تبدیل شده است. نمایشگاهی که ال‌کامپ نام دارد و بازدیدکنندگان آن را گروهی تشکیل می‌دهند که درصf گرفتن شازروسته‌های تبلیغاتی در محیط نمایشگاه در حال رفت و آمد هستند. ازسوی دیگر با وجود تمام قول‌هایی که مسئولان برگزارکننده نمایشگاه برای حضور شرکت‌های خارجی حداقل در چهار سال گذشته داده‌اند، نام هیچ شرکت بین‌المللی بزرگ و شناخته‌شده‌ای در فهرست حاضران نمایشگاه ال‌کامپ دیده نمی‌شود. اما این نمایشگاه در دو سال اخیر با جادو کردن اسات

استارت‌اپی در دل خود راهی جدید برای قرار گرفتن در مرکز توجه پیدا کرده و توانسته تا حدودی بازدیدکنندگان تخصصی را به نمایشگاه بکشاند. ال‌کام استارت‌اپ سالی از نمایشگاه ال‌کامپ است که شرکت‌های استارت‌اپ نوپا در آن جای می‌گیرند. سالی که امسال نزدیک به ۳۴۰ شرکت کننده داشت و نسبت به سالن‌های دیگر از شور و هیجان زیادی برخوردار بود و رفت و آمد بیشتری در آن صورت می‌گرفت. استقبال قابل توجه استارت‌اپ‌ها از حضور در ال‌کامپ ۲۱ و ۲۲ باعث شد تا در ال‌کامپ امسال بزرگ‌ترین سالن نمایشگاه به این شرکت‌های نوپا اختصاص داده شود. این شرکت علاوه بر ارائه کاتالوگ‌ها و معرفی مختصر از کارایی سرویستان، امکان تست محصولات را نیز برای بازدیدکنندگان فراهم کرده بودند. از نظر کارشناسان مهم‌ترین کارکرد حضور استارت‌اپ‌ها در ال‌کام استارت‌ز شبکه‌سازی و متصل شدن به کسب و کارهای دیگر برای گسترش بازارشان است. آنها معتقدند که ۴۰ درصد مشتریان این شرکت‌ها را کاربران خارجی تشکیل می‌دهند اما در ایران هنوز کاربران به سیستم این شرکت و کارایی آن اطمینان پیدا نکرده‌اند، بنابراین این نمایشگاه می‌تواند به معرفی شرکت و خدمات آن به کاربران ایرانی نقش مهمی داشته باشد. همچنین حضور کسب و کارها در نمایشگاه‌ها می‌تواند فرصت دیگری برای دیدار با مشتریان بالقوه به وجود بیاورد. ارتباط رودررو با مخاطب به شرکت‌های نوپا در قالب صاحبان کسب و کار این امکان را می‌دهد که درباره طرح‌های بلندمدت خود با مشتریان صحبت کنند. این رابطه با حضور در نمایشگاه امکان پذیر خواهد شد، زیرا به استارت‌اپ‌ها فرصت ارتباطی را می‌دهد که ارزش آن در آینده مشخص خواهد شد.

حفظ این ارتباط آنها را قادر خواهد ساخت کسب و کار خود را به وسیله سایر مشتریان توسعه دهند. در نتیجه استارت‌اپ‌ها نباید ال‌کامپ فراموش کنند. آنها می‌توانند در این نمایشگاه شرکت کنند و ایده‌های خود را به دیگران معرفی کنند. این ذهنیت اشتباه در جوان‌ها پیدش آمده که اگر ایده دارد می‌توانند نشینند تا کسی ایده‌اش را بخرد و فروشندهی کند و تنها کاری که لازم است انجام دهد نوشتن و ایده پردازی است و به چند جایی رنگ یا ایمیل بزند که می‌آید خفنی دارم، چند می‌خرید! شاید دلپیش این است که به‌هایک درصد از مسیر موفقیت بیل گیتس، استیو جابز و مازک راکر برگ امثال آنها را نشان داده‌اند. اینکه در گوشه‌ای ایده‌ای به سرشان زده و اکنون بسیار موفق و ثروتمند هستند و یک شبه هر صدساله را می‌بودند و خوشبخت‌ترین‌اند. اما جوان‌های ایده‌پرداز باید بدانند همین مسیر تبدیل ایده به یک کسب و کار فوق موفق، سختی‌های خاص خودش را دارد. ❏