

# کارگاه شناخت اکوسیستم نوآوری و فناوری

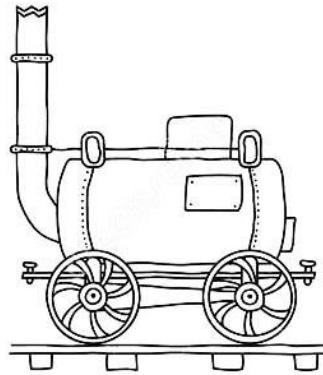
FARHANG BAGHERI

CEO

HIGHWAY INNOVATION FACTORY

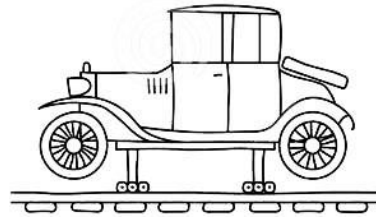
TUMS

# INDUSTRY4.0 REVELOUTION



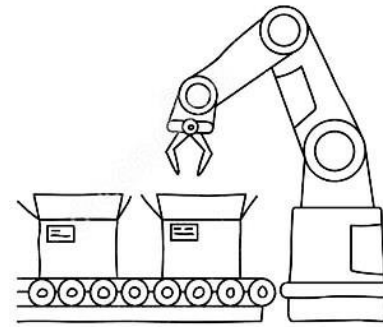
Industry 1.0

The Industrial Revolution begins. Mechanization of manufacturing with the introduction of steam and water power



Industry 2.0

Mass production assembly lines using electrical power



Industry 3.0

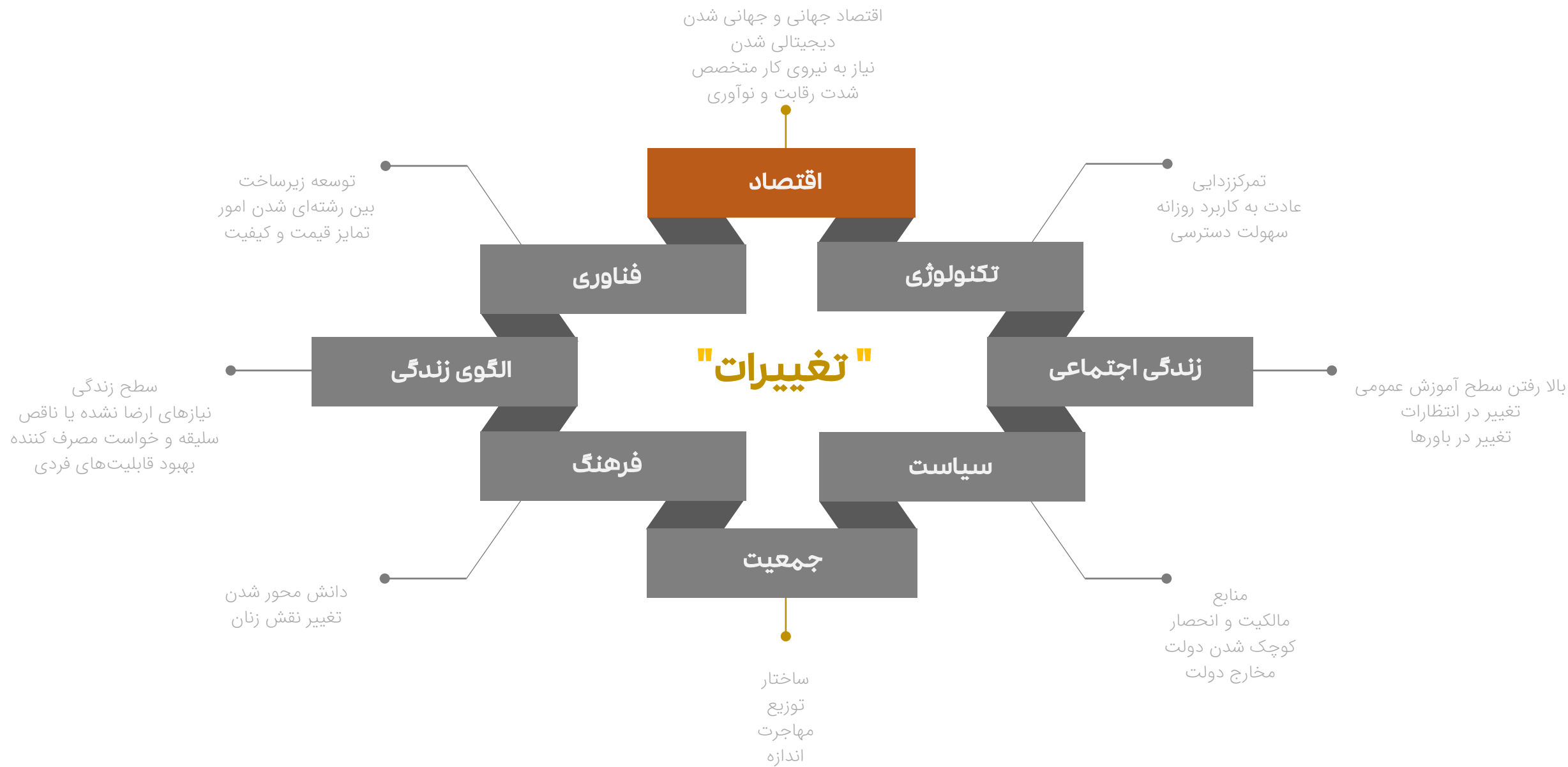
Automated production using electronics, programmable logic controllers (PLC), IT systems and robotics



Industry 4.0

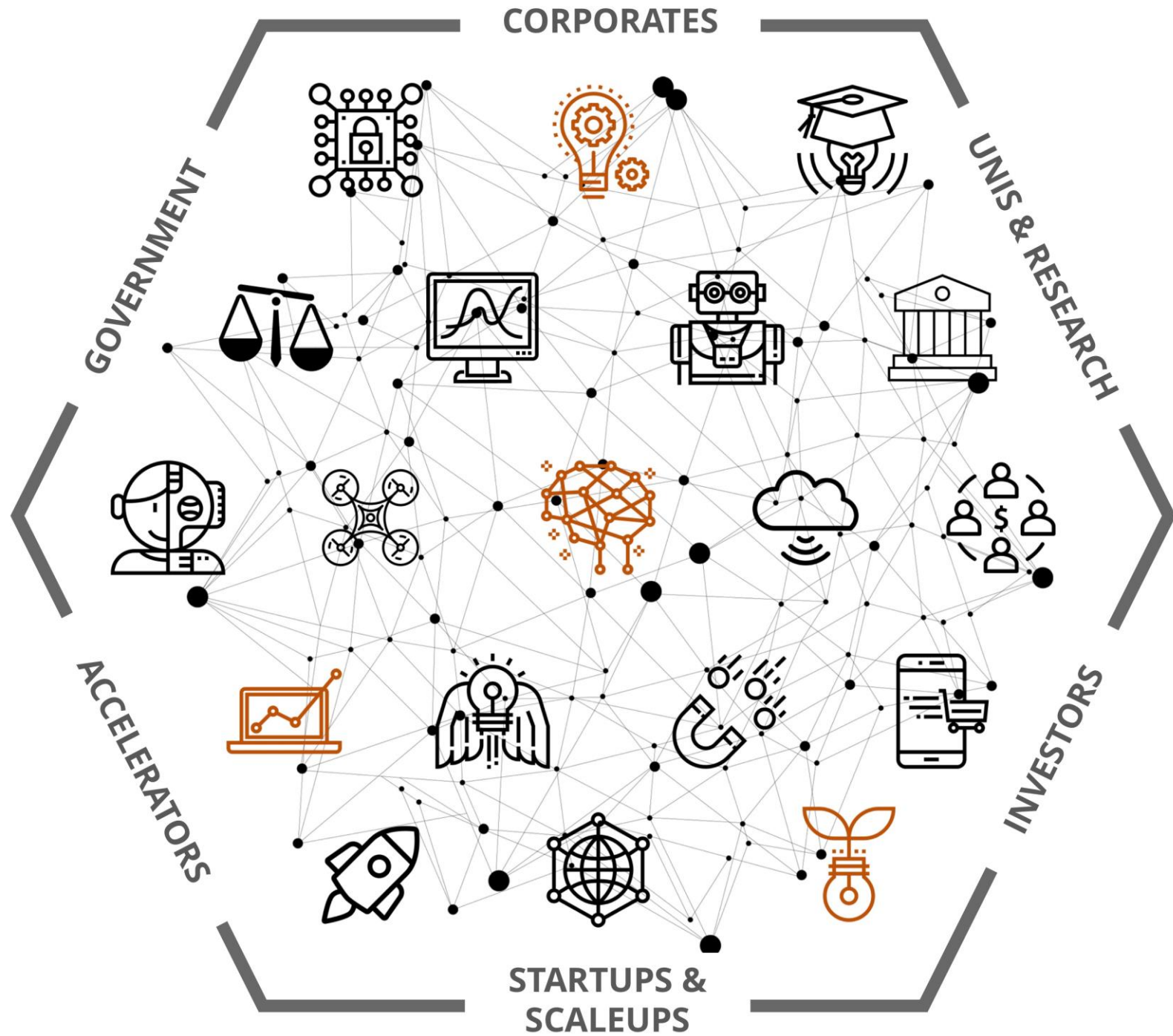
The 'Smart Factory'. Autonomous decision making of cyber physical systems using machine learning and Big Data analysis. Interoperability through IoT and cloud technology.





EXTERNAL ECOSYSTEM

INTERNAL ECOSYSTEM



# قابلیتهای زیر ساخت های علم و فناوری

ارزش افزوده مبتنی بر دانش

ایجاد اشتغال

تشویق باز صنعتی شدن

تجاری سازی فناوری های جدید

تحریک نوآوری تجاری و صنعتی

توسعه کاربری محصولات داخلی

بازدهی بالای سرمایه گذاری در تولید دانش

توسعه اقتصادی

## ویژگیهای تکنولوژی



استفاده بهینه از منابع

سرعت بخشیدن به نوآوری

افزایش بهره‌وری



کمک به تحقیق و توسعه

تغییرات مثبت اجتماعی

تولید ثروت



## INTERNAL ECOSYSTEM ELEMENTS



منتورها و  
مشاوران کسب و کار



مخترعین



استارتاپ‌ها



سرمایه‌گذاران خطرپذیر



مراکز رشد و  
شتابدهنده‌ها



ارائه‌کنندگان فضای کار اشتراکی



شرکت‌های فناوری



رسانه‌های استارت‌آپی



برگزارکنندگان  
رویدادهای کارآفرینی



بروکرهای فناوری



پارک‌های فناوری

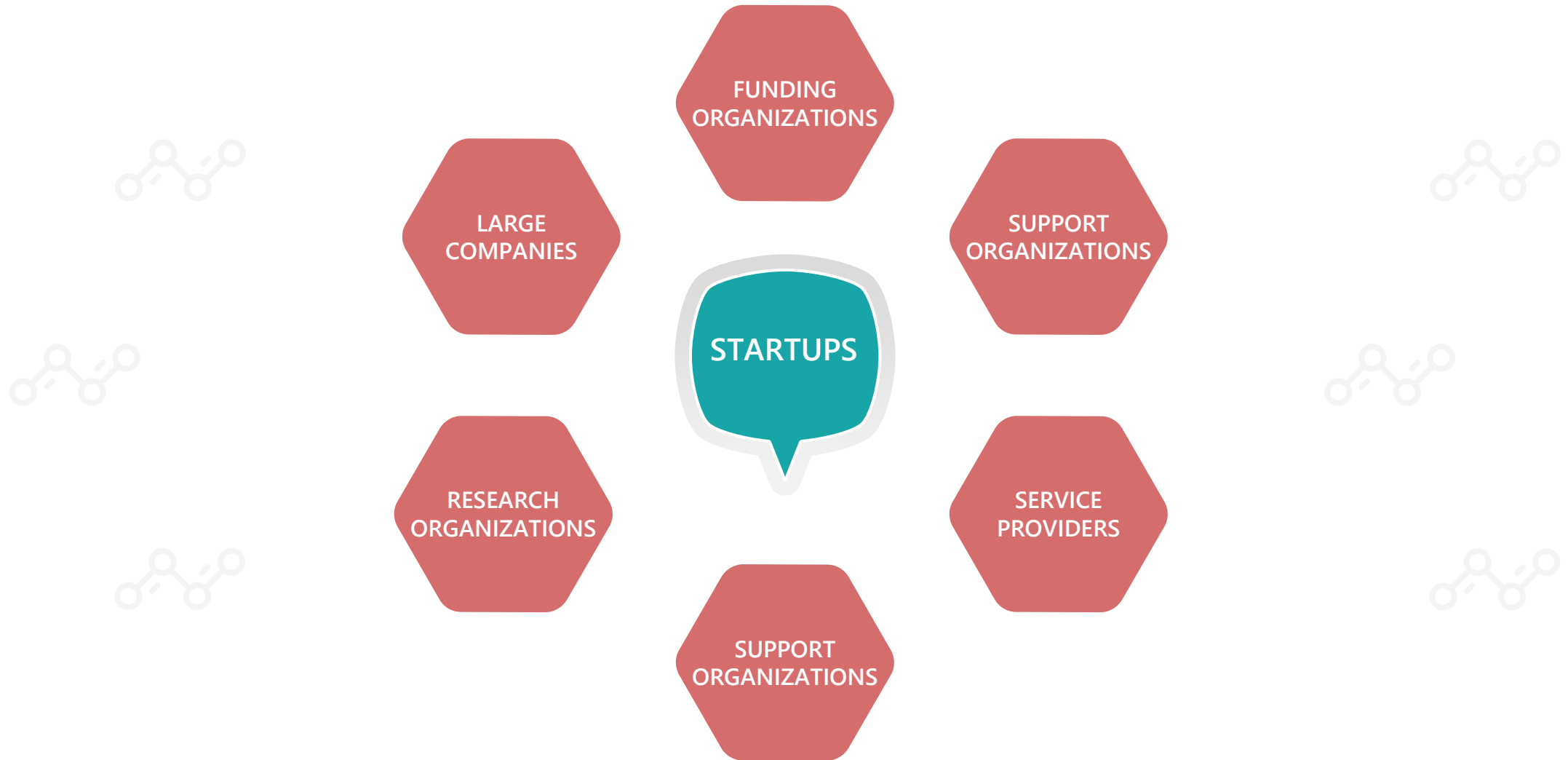


ارائه دهنده‌های خدمات

## IRAN STARTUP ECOSYSTEM



# KEY ELEMENTS

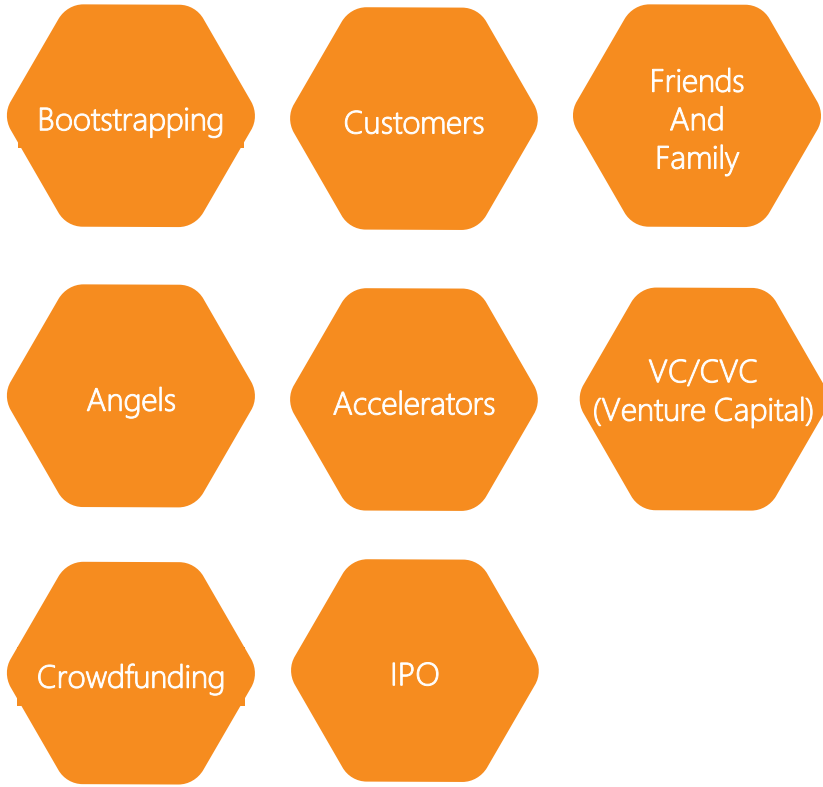


## تفاوت‌های مراکز حمایت از استارت‌آپ‌ها

هیبرید	سرمایه‌گذاران فرشته	مرکز رشد	شتاب‌دهنده	
۳ ماه تا ۲ سال	مداوم	۱ تا ۵ سال	۳ تا ۶ ماه	طول مدت برنامه
ندارد	ندارد	ندارد	دارد	فعالیت‌های گروهی
سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها می‌تواند سودزا نباشد	سرمایه‌گذاری و کسب سود	معمولاً تحت حمایت سازمان یا دولت که بدون سود است	سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها می‌تواند سودزا نباشد	مدل کسب‌وکار
رقابتی / به صورت مداوم	رقابتی / به صورت مداوم	غیررقابتی	رقابت شدید / دوره‌های زمانی مشخص برای پذیرش تیم‌ها	انتخاب تیم‌ها
مرحله بذری	مرحله بذری	تمامی مراحل	مرحله بذری	مرحله حمایت از استارت‌آپ‌ها
ترکیبی از نحوه‌ی آموزش شتاب‌دهنده و مرکز رشد	-	آموزش‌های منابع انسانی و حقوقی	سمینار و کارگاه	نحوه آموزش
به میزان لازم توسط اعضای متخصص مرکز	بستگی به سرمایه‌گذار دارد	به میزان کم / بیشتر فنی	به میزان زیاد و فشرده	منتورینگ
درون مرکز	خارج از مرکز (Off-site)	درون مرکز	درون مرکز (On-site)	محل استقرار استارت‌آپ



# Fundraising Sources



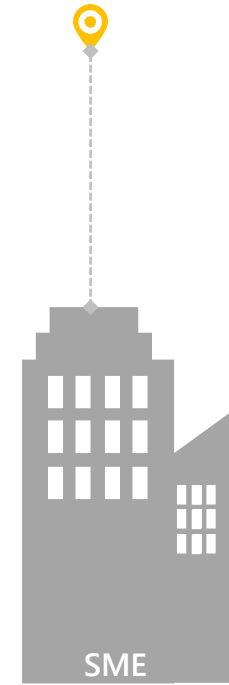
Pre Acceleration.

fundraising

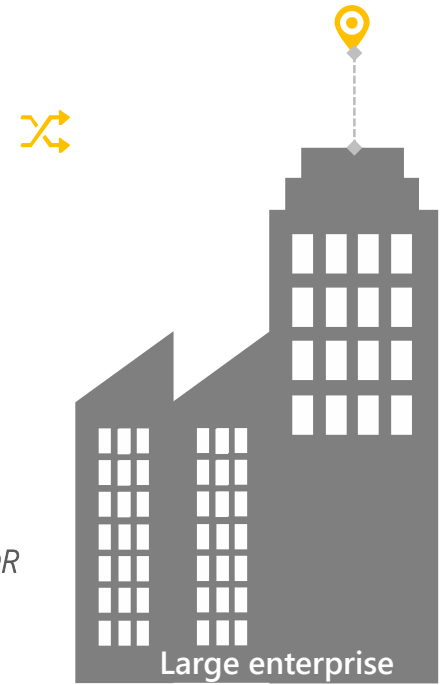


Acceleration.

▶▶▶ Early -Middle-Late Stage



OR



## عناصر کلیدی انواع شتاب‌دهنده‌ها

ساختار/نوع	شتاب‌دهنده مستقل	شتاب‌دهنده وابسته	شتاب‌دهنده دولتی
استراتژی	سرمایه‌گذاران سهام‌داران اصلی هستند. هدف جذب فرصت‌های سرمایه‌گذاری است.	شرکت‌های بزرگ سهام‌داران اصلی هستند. هدف تطابق مشتریان بالقوه با استارت‌آپ‌های زیر نظر خود است. اغلب بدون سوددهی (Non-Profit)	سازمان‌های دولتی سهام‌داران اصلی هستند. هدف گسترش فعالیت استارت‌آپ‌ها و رشد جامعه کارآفرینی است.
مجموعه برنامه‌ها	مدت زمان برنامه ثابت و مشخص است. منتورها اغلب از کارآفرینان سریالی و سرمایه‌گذاران فرشته هستند. معمولاً بر حوزه‌های خاصی تمرکز می‌کنند.	مدت زمان برنامه ثابت و مشخص است. منتورها اغلب از اعضا و متخصصان خود شرکت هستند.	مدت زمان برنامه ثابت و مشخص است. منتورها اغلب از کارآفرینان سریالی و توسعه دهندگان کسب‌وکار هستند. مدون‌ترین برنامه آموزشی را دارد.
پذیرش تیم‌ها	ارسال درخواست برای همه تیم‌ها آزاد است. علاقه‌مند به تیم‌هایی که محصول موفق و اثبات شده داشته‌اند. فعالیت‌های گروهی (Cohort)	ارسال درخواست برای همه تیم‌ها آزاد است. علاقه‌مند به تیم‌هایی که محصول موفق و اثبات شده داشته‌اند. فعالیت‌های گروهی (Cohort)	ارسال درخواست برای همه تیم‌ها آزاد است. علاقه‌مند به تیم‌هایی که در مراحل پیش‌بذری و بذری هستند. فعالیت‌های گروهی (Cohort)
تأمین مالی	تأمین مالی توسط سرمایه‌گذاران شخصی مانند سرمایه‌گذاران خطرپذیر و سرمایه‌گذاران فرشته. تأمین مالی استارت‌آپ‌ها در ازای دریافت سهام.	تأمین مالی توسط شرکت‌های بزرگ انجام می‌شود. به ندرت از روش تأمین مالی استارت‌آپ‌ها در ازای دریافت سهام استفاده می‌کنند.	تأمین مالی توسط دولت انجام می‌شود. برخی اوقات از روش دریافت شهریه اندک یا تأمین مالی استارت‌آپ‌ها در ازای دریافت سهام استفاده می‌کنند.
نمونه	Techstars Startupbootcamp	Fintech Innovation Lab Microsoft Ventures Accelerator	Climate-KLC Le Camping

## آمار چهار شتاب‌دهنده مطرح آمریکا در سال ۲۰۱۲ بر اساس فارغ‌التحصیلان، موفقیت، شکست و جذب

وای‌سی (Ycombinator)	کپیتال فکتوری (Capital Factory)	تک‌استارز (Techstars)	لانچ باکس (Launch Box)	
نامشخص	۵	۴۰ (در چهار شهر)	۱۰	تعداد شرکت‌کننده در سال
نامشخص	۳۰۰	۶۰۰	۲۵۰	تعداد درخواست
۱۴۵	۱۰	۷۰	۱۷	تعداد فارغ‌التحصیلان
۲۴ استارت‌آپ عرضه عمومی سهام (IPO)	%۶۰	%۷۵	%۷۵	میزان موفقیت استارت‌آپ‌ها در جذب سرمایه مراحل بعدی
%۱۵-۲۰	%۱۰-۲۰	%۱۰	%۱۰-۱۵	نرخ شکست
۱۴	-	۶	۳	تعداد استارت‌آپ‌های فروخته شده (Acquired)
%۵۷	%۴۱-۶۰	%۴۱-۶۰	%۴۱-۶۰	میزان پایداری استارت‌آپ‌ها بعد از ۵ سال

## مقایسه شتاب‌دهنده و استارت‌آپ استودیو



شتاب‌دهنده	استارت‌آپ استودیو	
۲۰ - ۱۰ و بیشتر	۴ - ۲	تعداد جذب استارت‌آپ در سال
رشد در مراحل بذری	خلق ایده	مرحله استارت‌آپ هنگام جذب
۳ تا ۱۲ ماه	۳ تا ۷ سال	مدت زمان برنامه
زیاد	ضعیف	برنامه‌های مدون
متوسط	زیاد	میزان حمایت کارکنان و اعضای مرکز
متوسط	زیاد	میزان ارتباط با مدیران
متوسط	زیاد	اندازه تیم داخلی
متوسط	زیاد	شبکه ارتباطی
بین ۲۰ تا ۱۰۰ هزار یورو	بین ۱۰۰ تا ۶۰۰ هزار یورو	میانگین سرمایه‌گذاری بذری
کم	زیاد	میزان دریافت سهام در ابتدای برنامه
بیشتر	بیشتر	میزان تمرکز بر حوزه کاری خاص

## فرآیند مراکز شتاب‌دهنده

آگاهی	درخواست پذیرش	برنامه شتاب‌دهی	دمو دی (Demo Day)	پسا دمو دی (Post Demo Day)
<ul style="list-style-type: none"> <li>از طریق شبکه‌های اجتماعی و وبسایت‌ها</li> <li>رویدادهای استارت‌آپی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>از طریق وبسایت شتاب‌دهنده یا سایت F6S.com</li> <li>تمرکز بر تیم استارت‌آپ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تمرکز بر روی منتورینگ</li> <li>ساخت محصول</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ارائه محصول یا خدمت</li> <li>ارتباط با سرمایه‌گذاران</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>استقلال استارت‌آپ از شتاب‌دهنده</li> <li>عضویت در شبکه فارغ‌التحصیلان شتاب‌دهنده</li> </ul>

### روش‌های درآمدزایی شتاب‌دهنده‌ها

سایر روش‌های درآمدزایی	درآمدزایی از استارت‌آپ‌ها
جذب اسپانسر	اجاره فضای کاری
جذب سرمایه‌گذار	حق عضویت
فروش خدمات به شرکت‌ها	فروش خدمات
رویدادها	دریافت سهام

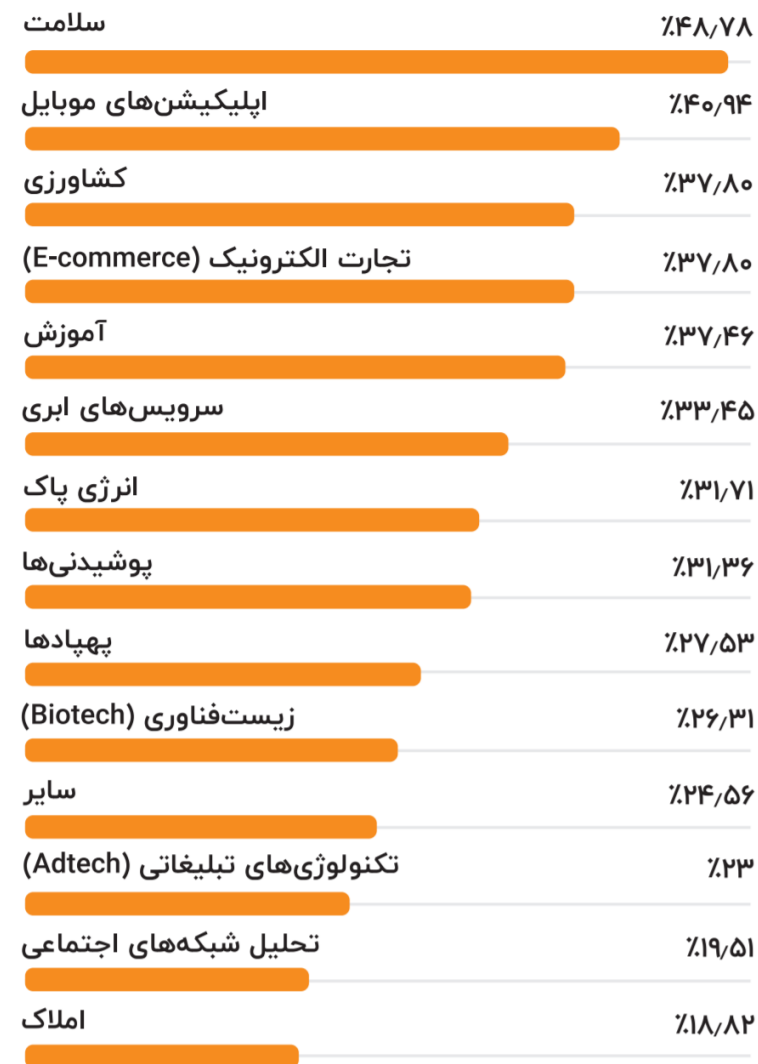
## بررسی ساختار شتاب‌دهنده

### ساختار شتاب‌دهنده

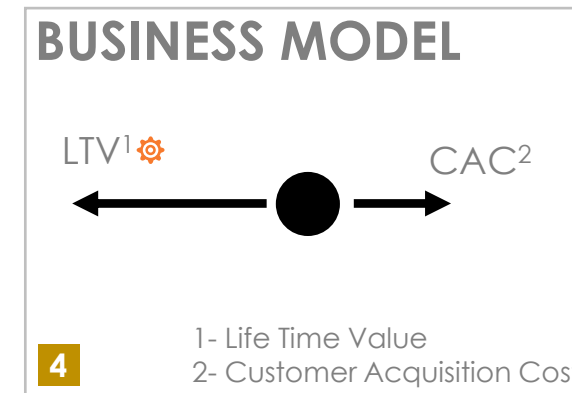
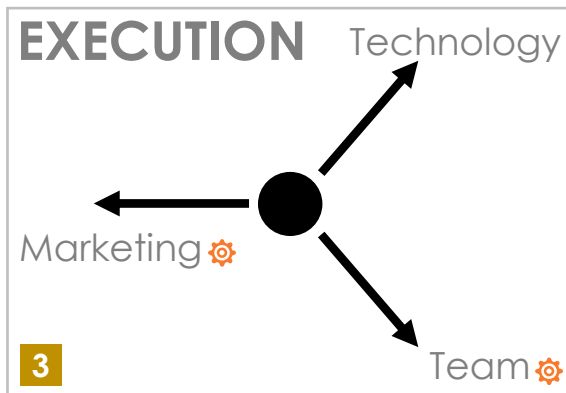
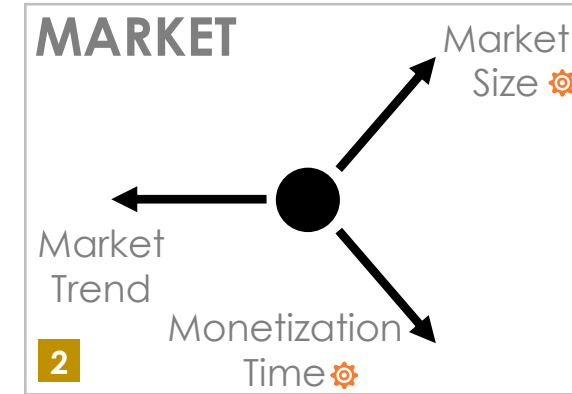
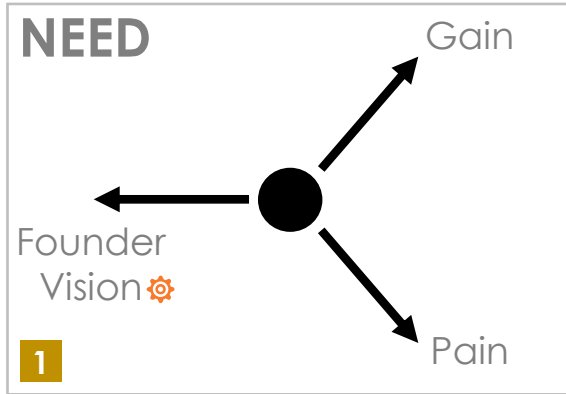
۱	۲	۳	۴	۵
استراتژی	مجموعه برنامه‌ها	تأمین مالی	پذیرش تیم‌ها	خدمات فارغ‌التحصیلان
<ul style="list-style-type: none"> <li>اهداف کلیدی</li> <li>تمرکز بر بخش خاص یا متنوع</li> <li>تمرکز جغرافیایی (داخلی یا بین‌المللی)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>برنامه آموزشی</li> <li>منتورینگ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تأمین مالی شتاب‌دهنده</li> <li>تأمین سرمایه اولیه</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>معیارهای پذیرش استارت‌آپ‌ها</li> <li>فرآیند پذیرش (زمان، تعداد، شیوه تماس و...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ارتباطات با فارغ‌التحصیلان (شبکه فارغ‌التحصیلان)</li> </ul>



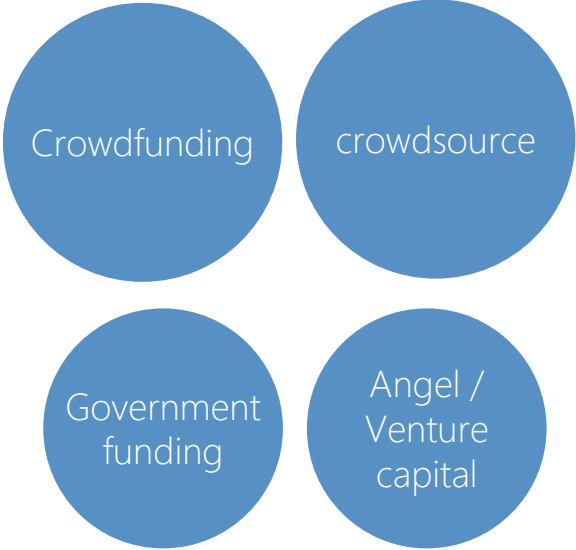
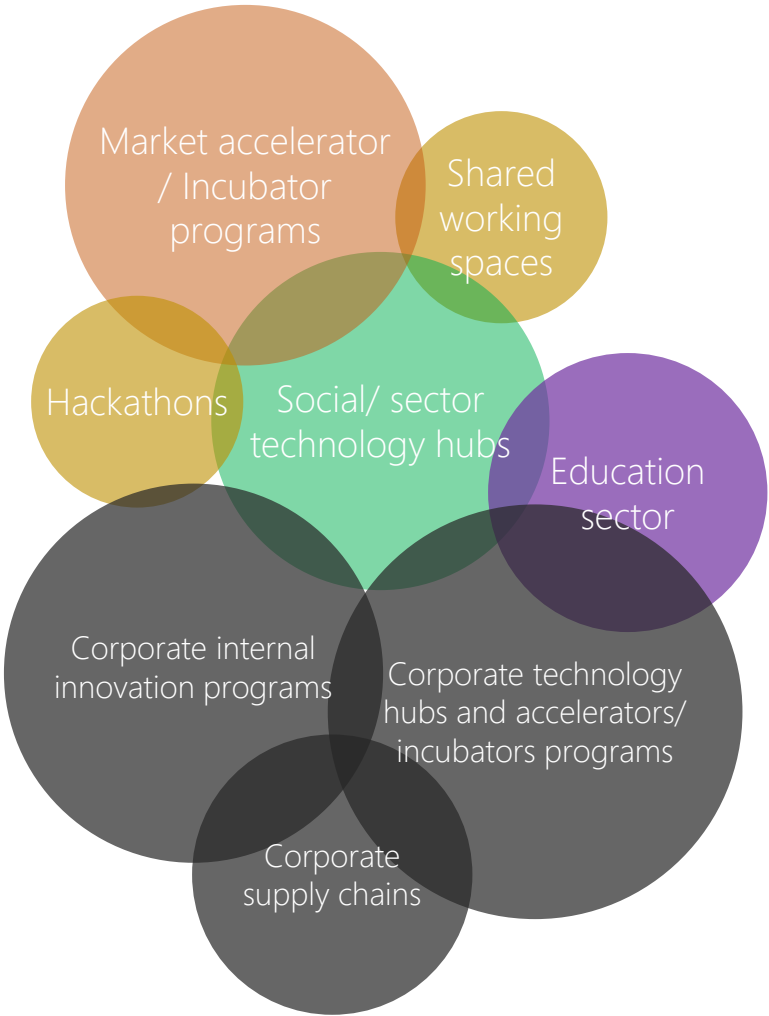
## ترندهای سرمایه‌گذاری فناوری



# Risk Overview Info.

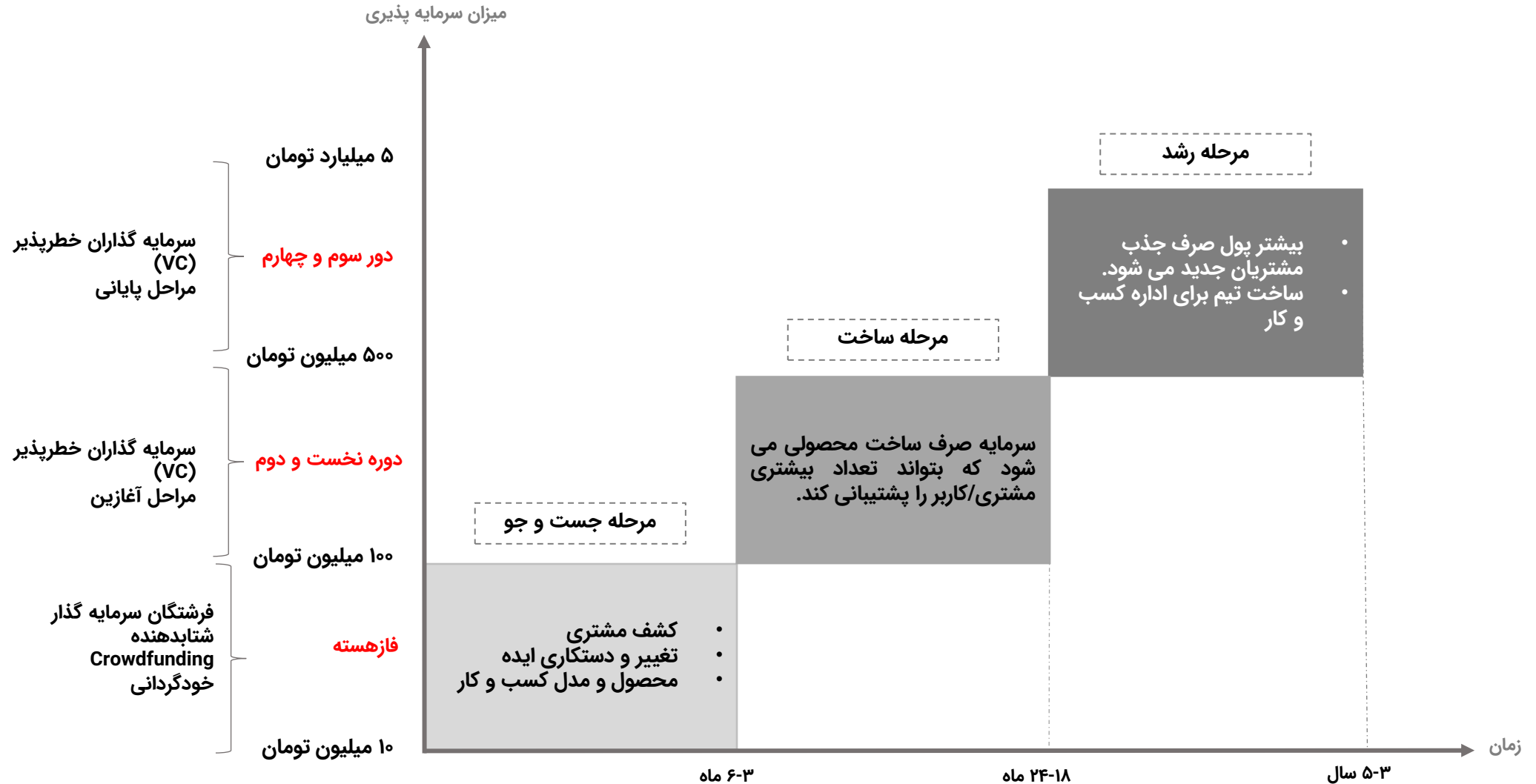


# INNOVATION ECOSYSTEM

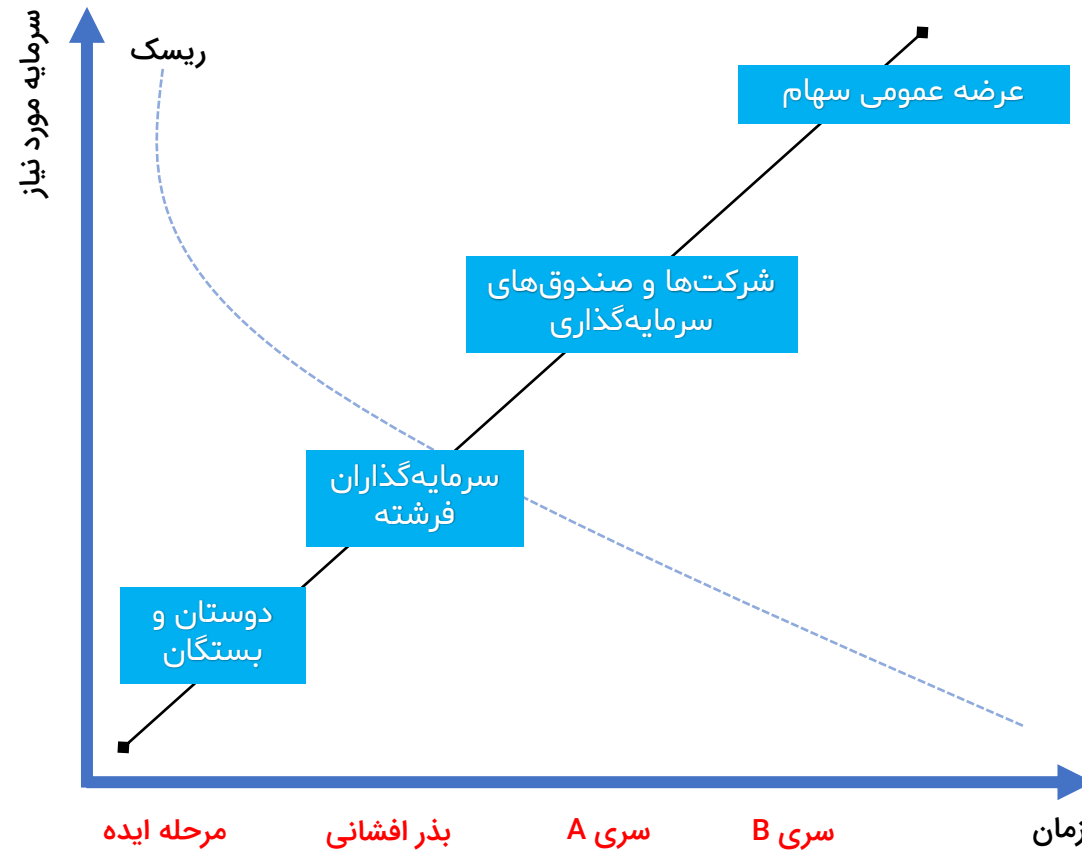




# دوره های سرمایه پذیری استارت آپ ها







## -Bootstrapping

### **:خود راه اندازی/خودگردانی**

Bootstrapping زمانی اتفاق می‌افتد که یک شرکت بدون دریافت سرمایه خارجی توسعه می‌یابد. این شرکت برای توسعه و رشد خود از جریان نقدی داخلی شرکت (مانند درآمد ایجاد شده توسط مشتریان)، سرمایه بنیانگذاران و تعداد محدودی از کارکنان استفاده و منابع مالی مورد نیاز خود را تأمین می‌کند.

## - Angel Investors

### **:فرشتگان کسب و کار**

افراد یا گروه‌هایی هستند که سرمایه خود را در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار می‌دهند. سرمایه گذاران فرشته اغلب در مراحل بذر و اولیه استارت‌آپ‌ها سرمایه گذاری می‌کنند. عموماً این افراد کارآفرینان باتجربه یا افرادی هستند که خود دارای کسب و کار می‌باشند. میزان سرمایه گذاری این سرمایه گذاران به طور معمول کمتر از سرمایه گذاران خطرپذیر است. سرمایه گذاری فرشته مهم ترین نوع سرمایه گذاری خصوصی بیرونی (بیرون از سازمان یا شرکت) در مراحل ابتدایی استارت‌آپ‌ها است.



## سرمایه گذاری خطرپذیر | VC (Venture Capital)-

از آن با عنوان سرمایه‌گذاری جسورانه و یا سرمایه کارآفرینانه نیز نام می‌برند. سرمایه‌گذاری خطرپذیر یک نوع سرمایه‌گذاری خصوصی است که به طور معمول توسط متخصصان و سرمایه‌گذاران خارجی تأمین می‌گردد و به کسب و کارهای نوپا و دارای قابلیت رشد اختصاص داده می‌شود. این نوع سرمایه‌گذاران در برابر سرمایه‌ای که در اختیار کسب و کارها قرار می‌دهند از آن‌ها سهام دریافت می‌کنند. سرمایه‌گذاری در این نوع شرکت‌ها با ریسک بالا همراه می‌باشد ولی می‌توان انتظار بازده بیش از میزان متوسط را از آن‌ها داشت.

## سرمایه گذاری خطرپذیر | CVC (Corporate Venture Capital)-

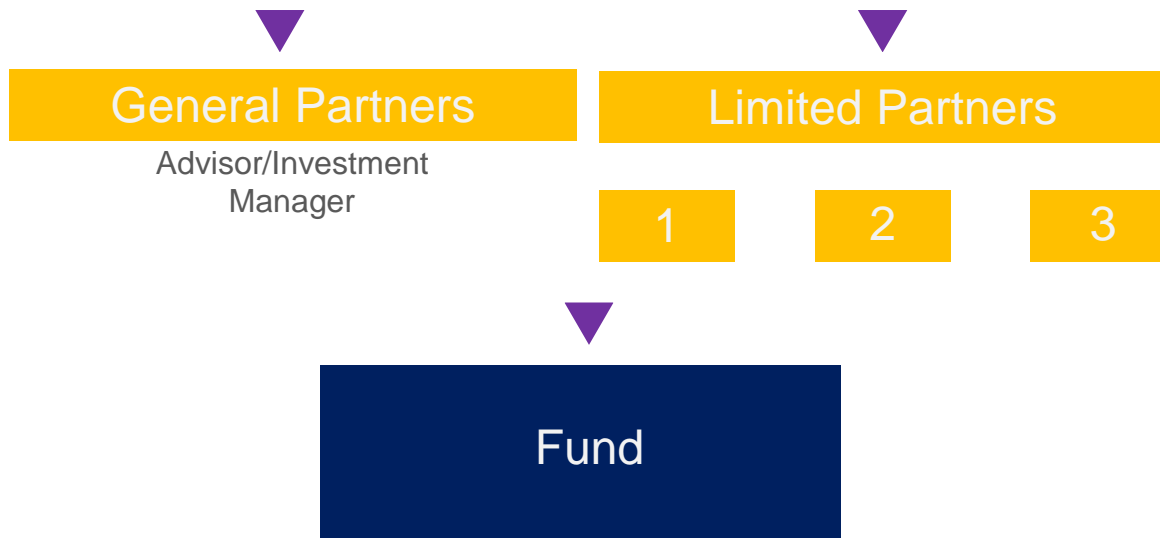
### شرکتی

روشی از سرمایه‌گذاری جسورانه است که در آن سازمان‌ها با توجه به اهداف شرکت بر روی استارت‌آپ‌ها یا ایده‌هایی که در داخل یا خارج از شرکت شکل می‌گیرند، سرمایه‌گذاری می‌کنند. همچنین همانند دیگر سرمایه‌گذاران خطرپذیر در قبال سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها بخشی از سهام آن‌ها را دریافت می‌کنند. هدف از ایجاد سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی، توسعه قابلیت‌های استراتژیک شرکت مادر و فراهم کردن منبع بازده مالی برای شرکت مادر می‌باشد

بر اساس مطالعه موسسه کافمن ۸۰ درصد کارآفرینان نمیتوانند با صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه کار کنند.



## ساختار صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه



## شرکت سرمایه‌گذاری خطر پذیر | VC Firm -

شرکت سرمایه‌گذاری می‌باشد که پول سهامداران خود را در استارت‌آپ‌های بالقوه سودآور ولی پر ریسک، سرمایه‌گذاری می‌کند. به شرکتی که سرمایه‌گذاری خطرپذیر انجام می‌دهد شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر گفته می‌شود. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در صندوق‌های سرمایه‌گذاری به جای شریک عمومی می‌نشینند.

## صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه | VC Fund -

هدف از ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه همانند سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌باشد. ساختار این صندوق شامل شریک محدود، شریک عمومی و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌باشد.



## مشارکت کنندگان محدود در صندوق های سرمایه گذاری جسورانه

صندوق های سرمایه گذاری  
(Fund of Fund)



دانشگاه ها و موسسات  
خیریه ای



افراد به صورت خانوادگی یا  
بنگاه های خانوادگی



موسسات مالی و بیمه ای



صندوق های بازنشستگی



نهادهای دولتی و خصوصی



## Fundraising Rounds - دوره‌های جذب سرمایه

### 1. Family and Friends Round | دوره خانواده و دوستان

این دوره، اولین دوره جذب سرمایه توسط استارت‌آپ‌ها می‌باشد. از زمان شروع تا پایان این دوره تنها ۲ ماه طول می‌کشد. جذب سرمایه در این مرحله همیشه ضروری نیست، گاهی اوقات بنیان گذاران خودشان قادرند روی استارت‌آپ خود سرمایه گذاری کنند.

### 1. Seed Round | دوره بذری

دوره بذری نخستین دوره یا مرحله رسمی تأمین مالی استارت‌آپ‌ها می‌باشد و معمولاً اولین مرحله‌ای است که سرمایه گذاران سطح بالا همانند فرشتگان کسب و کار برای تأمین مالی استارت‌آپ‌ها مشارکت می‌کنند. شرکت‌ها معمولاً در این مرحله تلاش می‌کنند تا حداقل به یکی از اهداف زیر دست یابند:

۱. شناسایی محصول- تبدیل ایده به یک محصول، نهایی کردن عناصر طراحی، نهایی کردن یک محصول برای ارایه به بازار

۲. جهت گیری بازار- تحقیق بازار، درک رقابت، شناسایی و توسعه محصول و امتیاز فروش شرکت، شناسایی محل مناسبی که شرکت در آن به فروش خواهد رسید.

۳. تست جمعیت شناسی- شناسایی جمعیت‌های خاص و مشتریان هدف برای محصول

۴. ایجاد تیم- استخدام کارکنان مناسب با توجه به مهارت‌ها و تخصص‌های مورد نیاز





## مرحله A سرمایه گذاری ( دوره نخست ) | 2. Series A

در این دوره، شرکت‌ها برای رفتن به مرحله بعدی کسب و کار خود، می‌توانند میزان پول بیشتری از سرمایه‌گذاران درخواست و از آن‌ها دریافت کنند. از این راند به بعد فعالیت سرمایه‌گذاران خطرپذیر آغاز می‌گردد. سرمایه‌گذاری در این مرحله معمولاً برای نهایی کردن محصول یا خدمت ارائه شده توسط شرکت و بازاریابی‌های استراتژیک با هدف بهینه‌سازی مشتریان هدف استفاده می‌گردد.

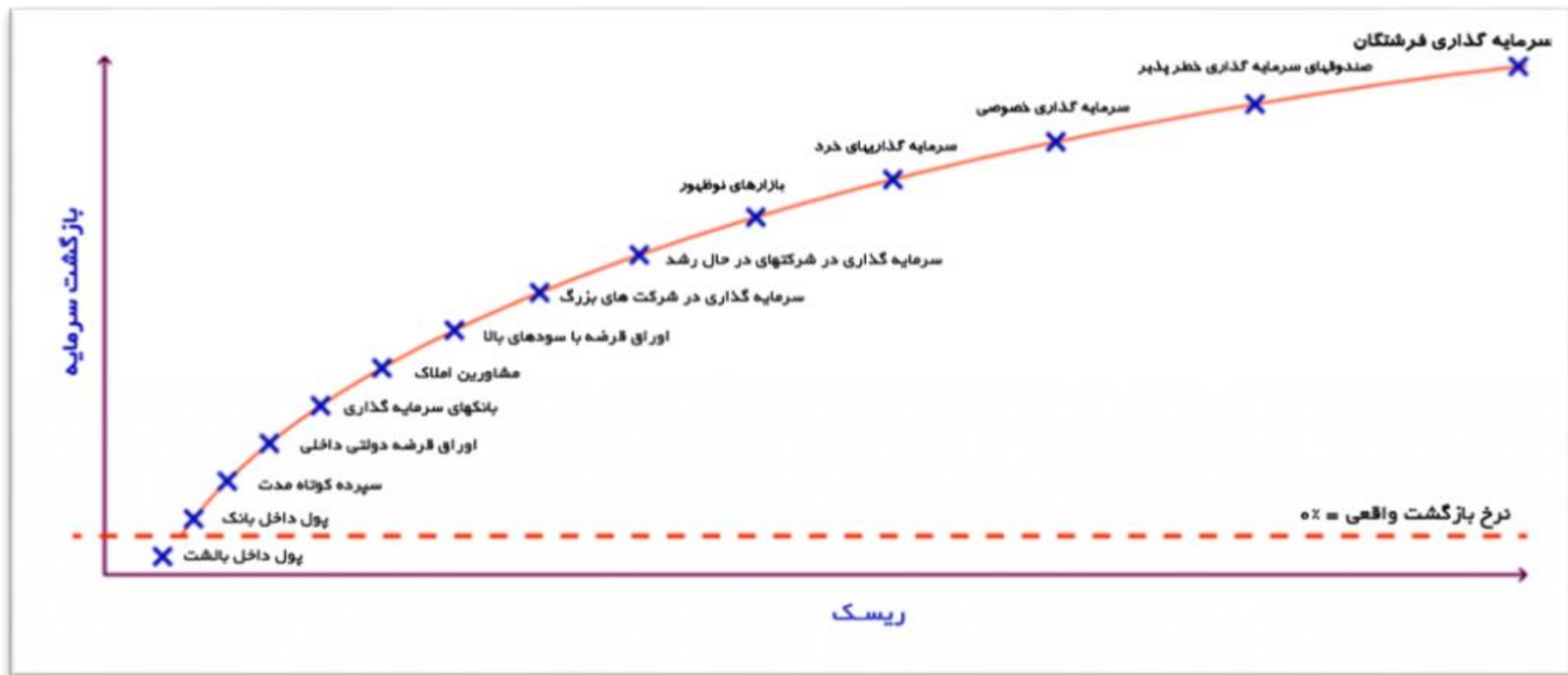
## مرحله B سرمایه گذاری ( دوره دوم ) | 3. Series B

سرمایه جذب شده در این دوره معمولاً برای ساختن شرکت، گسترش نیروی انسانی شرکت و استخدام افراد با تخصص‌های متفاوت، گسترش بازار و مشتریان هدف استفاده می‌گردد.

## مرحله C سرمایه گذاری ( دوره سوم ) | 4. Series C

سرمایه جذب شده در این مرحله عموماً برای گسترش و رشد کسب و کار که می‌تواند از طریق خرید دیگر شرکت‌ها یا بدست آوردن حقوق مالکیت رقبا، گسترش خطوط تولید یا گسترش بازار و مشتریان (به عنوان مثال ورود به بازارهای بین‌المللی).





# ریسک های سرمایه گذاری در استارت آپ ها

## ریسک مدیریت

کارآفرینان پتانسیل های فناوری و دانش بسیار بالایی دارند، اما در تجاری سازی نوآوری تجربه کافی ندارند.

## ریسک بازار

به علت آنکه این محصول تاکنون وجود نداشته یا ممکن است بازار جدیدی خلق کند، سنجش بازار آن برای سرمایه گذاران پیچیده است.

## ریسک فنی

فناوری ممکن است از رده خارج شود، توسعه بیشتر آن ممکن نباشد یا قابل رقابت با دستاوردها و محصولات رقبا نباشد.

## ریسک ارزشگذاری

از آنجا که ارزش کسب و کار، وابسته به دارایی های ناملموس آن از جمله سرمایه انسانی، اختراعات و مانند آن است، همچنین به علت جدید بودن، پیچیدگی فناوری محصولات و بازار آن، رویکردهای عمومی ارزشگذاری برای این شرایط قابل استنباط نخواهد بود.

## ریسک رشد

شرکت های نوپای نیازمند رشد، بین المللی شدن و توسعه محصولات جدید در بازه زمانی کوتاه مدت هستند و در نتیجه نیازهای مدیریتی، مالی و فنی آنها نیز با سرعت افزایش می یابد.

عدم بلوغ از نظر کسب و کار/جذب سرمایه  
عدم بلوغ اکوسیستم کارآفرینی  
ناشناختگی موج استارت‌آپی برای نهادهای  
قدرتمند خطر منابع قدرتمند

تهدیدها

T

نقاط ضعف

W

توجه بیش از حد به بازار داخلی  
تقلید در مدل‌های کسب و کار  
فاصله ی بالای دانشگاه و صنعت  
مشکلات رگولاتوری

فرصت‌ها

O

بازارهای بزرگ  
بازارهای دست نخورده  
نرخ پذیرش تکنولوژی بالا  
ابتدای موج چهارم صنعتی شدن

نقاط قوت

S

پتانسیل بالای نیروی انسانی  
دستمزدهای پایین  
شانس بالای جذب سرمایه خارجی  
تنوع موضوع



# مفهوم مهم در سرمایه گذاری استارت‌آپی

Smart money



# || واژه های مورد استفاده برای پارک های علم و فناوری ||

- پارک علمی
- تکنو پولیس
- انکوباتور فناوری
- مرکز نوآوری
- توسعه فناوری پیشرفته
- پارک صنعتی علم و فناوری
- پارک فناوری
- پارک تحقیقاتی
- کارخانه نوآوری



# دلایل عدم توسعه ی شرکت های استارت آپی سلامت در کشور

۱- طولانی بودن روند دریافت مجوز فعالیت

۲- عدم تأمین و اجرای زیرساخت های لازم

۳- عدم آموزش و فرهنگ سازی مردم



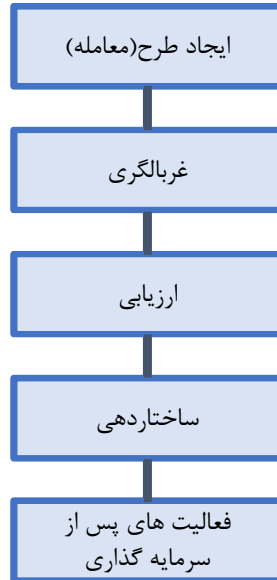
# انواع مدل های تامین مالی جمعی

نام مدل	مشهورترین نمونه	ویژگی ها	نکات مثبت	نکات منفی
اهدای محور	JustGiving	وجوه بدون انتظار جبران اهدا می شوند	فاقد ریسک	کارآفرینان به سختی سرمایه مورد نیاز خود را جذب می کنند.
پاداش محور	Kickstarter IndieGoGo	هدیه ای در مقابل وجوه گرفته می شود، و یا خدمت/محصولی پیش خرید می شود.	ریسک پایین	<ul style="list-style-type: none"> <li>میزان برگشت پایین است.</li> <li>مکانیسمی برای پاسخ گویی وجود ندارد.</li> <li>در صورتی که خدمت/محصول جاذبه عمومی نداشته باشد، کارآفرین به سختی وجوه کافی برای سرمایه مورد نیاز را کسب می کند.</li> </ul>
قرض محور	Kiva Funding Circle	وجوه با بهره ای مشخص و از پیش تعیین شده وام داده می شود (گاهی به صورت قرض الحسنه). کسب و کار متقاضی مبلغ قرض گرفته شده را به مرور باز پرداخت می کند.	فرصت برای شکل گیری سرمایه در گردش کسب و کارهای جاری	<ul style="list-style-type: none"> <li>امکان عدم پرداخت بدهی/ صدمه دیدن سرمایه گذاری در صورتی که قرض الحسنه نباشد، ربوی است.</li> </ul>
مشارکت محور	CrowdingCube GateImpact OfferBoard SeedInvest	مشارکت کنندگان سهمی از کسب و کار دریافت کرده و در سود و زیان آن شریک می شوند.	<ul style="list-style-type: none"> <li>ارتقا فرهنگ مشارکت</li> <li>پتانسیل کسب منافع مالی در سرمایه گذاریهای کارآفرینانه</li> <li>حمایت مشارکت کنندگان از کسب و کار</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ریسک شکست کسب و کار</li> <li>در صورت بروز ورشکستگی اولویت با طلبکاران است و نه با سهامداران</li> <li>پیچیدگی یا عدم شفافیت قوانین و مقررات در رابطه با این گونه از سرمایه گذاری ها</li> </ul>

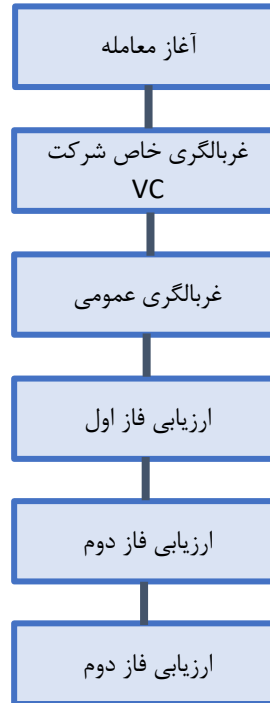


# مقایسه مدل های مختلف فرایند سرمایه گذاری خطرپذیر

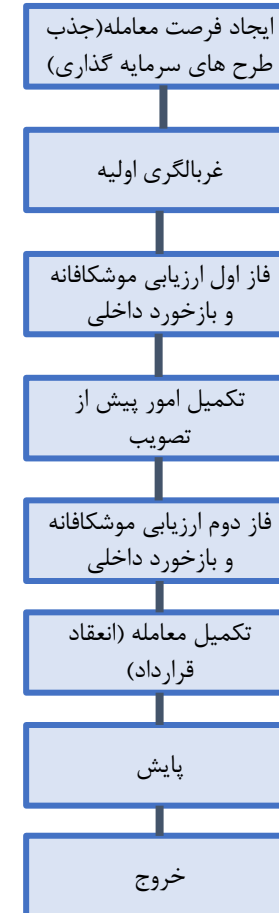
## مدل اول



## مدل دوم



## کلونوفسکی



# || کارخانه نوآوری ||

کارخانه نوآوری، بستری است که در آن، بسیاری از ابزارها و منابع مورد نیاز کارآفرینی شامل زیرساخت ها، مربیان و مشاوران، سرمایه گذاران ریسک پذیر، شتابدهنده ها، خدمات دهندگان به استارت‌آپها و کسب و کارها، استارت‌آپها و... به نوعی بازیگران اصلی اکوسیستم کارآفرینی را در یک فضا گردهم می آورد که برای راه اندازی و توسعه کسب و کار مورد نیازند. هدف از راه اندازی کارخانه های کسب و کار، تجمیع منابع، تسهیل رشد کسب و کارها و افزایش شانس موفقیت آنهاست.

کارخانه نوآوری مجموعه ای غیرانتفاعی منطقه ای است برای کمک به فرهنگ پویایی و شکل گیری اجتماع نوآوری؛ مجموعه ای متشکل از کلیه ی فضاها، سازوکارها و ساختارهای لازم برای شکل گیری، رشد و توسعه ی استارت‌آپها و کسب و کارهای نوآورانه. این مجموعه ی بزرگ با در نظر گرفتن همه ی نیازهای لازم برای رشد یک واحد کسب و کاری کوچک، اقدام به جمع آوری زیرساختها در کنار هم نموده است.

## هدف از احداث کارخانه نوآوری

ایده های نو و کسب و کارهای جدید، نیازمند فضای کار مناسب هستند. فضایی که ضمن فراهم آوردن محیط مساعد جهت فعالیت، شرایطی را برای در کنار هم قرار گرفتن صاحبان ایده و کسب و کار ایجاد کند. این امر در برقراری همکاری و استفاده از توانمندی های افراد در کنار یکدیگر بسیار مؤثر بوده و به نوعی مهارت‌های موجود را به اشتراک می گذارد. کارخانه نوآوری ضمن در اختیار قرار دادن فضای اشتراک کاری، امکان تعامل و همفکری مجموعه کارآفرینی را فراهم آورده و پاسخگوی کلیه ی نیازهای حوزه کسب و کار اعم از مشاوره بازار، مربی گری، مشاوره محصول، ارزیابی، جذب سرمایه گذار، تبلیغات و... خواهد بود.

# || چه افراد یا گروه هایی از کارخانه نوآوری نفع می برند ||

- مراکز رشد
- شتاب دهنده ها
- پارکهای علم و فناوری
- سرمایه گذاران فرشته
- شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر
- شرکتهای بزرگ فناوری
- استارتآپها و شرکت های دانش بنیان
- فضاهای اشتراک کاری
- ارائه دهندگان خدمات به کسب و کارها و استارتآپها