



مدرسه کنسولتر  
تکاپو

۱۰۰ استارت‌آپ  
100STARTUPS

## رویداد ۱۰۰ تکاپوی صادراتی

رویداد سرمایه‌گذاری حوزه صادرات  
آموزش ◀ سرمایه‌گذاری ▶ راهبری ▶ صادرات

مهلت ثبت نام ۳۱ اردیبهشت ماه

شروع دوره آموزشی نیمه خرداد ماه

رویداد سرمایه‌گذاری شهریورماه

مکان: مرکز رویدادهای ۱۰۰ استارت‌آپ

# فرصت جذب سرمایه ۲ میلیون دلاری برای رسیدن به درآمد ارزی در رویداد ۱۰۰ تکاپوی صادراتی - دیجیاتو

آرش پارساپور | سه شنبه، ۲۸ اردیبهشت ۱۴۰۰

**رویداد ۱۰۰ تکاپوی صادراتی** با همکاری مجموعه‌های ۱۰۰ استارت‌آپ و مدرسه تکاپو برگزار می‌شود. مجموعه‌هایی چون دانشگاه صنعتی امیرکبیر، معاونت علمی و ریاست جمهوری، اتاق‌های بازرگانی، مجموعه شناسا، گروه گلرنگ و چندین نهاد دولتی، حاکمیتی و خصوصی دیگر نیز حامی این رویداد هستند و تمام آنها به دنبال بین‌المللی کردن شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌های ایرانی و صادرات محصولات آنها به سایر کشورها است.

«عرفان عزیزپور» مدیر اجرایی ۱۰۰ استارت‌آپ با ذکر این نکته که هدف این مجموعه از ابتدا تجمیع سرمایه‌های خرد از مجموعه‌های زیاد و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای نوپا بوده اعلام کرد که هدف این رویداد اینست که محصول شرکت‌های ایرانی از جمله شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپی را به مرحله صادرات برساند و کاری کند که این شرکت‌ها به بازار جهانی ورود پیدا کنند. او در همین رابطه گفت:

«در این راه مجموعه‌های زیادی همراه ما هستند، گلرنگ و شناسا و اتاق‌های بازرگانی و خود اتاق بازرگانی تهران و معاونت علمی و چندین نهاد دیگر در کنارمان هستند. خود بنیاد برکت و مجموعه اوآن که سابقه صادرات دارد هم هستند و همکاری خوبی بین بخش خصوصی و دولتی و

حاکمیتی رخ داده تا این اتفاق هرچه بهتر و سریع‌تر رخ بدهد.»

عزیزپور با ذکر این نکته که ۱۰۰ استارت‌آپ در هفت ماه گذشته ۱۵ رویداد در سراسر کشور برگزار کرده اعلام کرد که آنها می‌خواهند برای تیم‌ها هرچیزی که برای صادراتی شدن محصول خودشان نیاز دارند را برآورده کنند: «یک الی دو میلیون دلار در حال حاضر برای این پروژه تامین شده تا به صورت دلاری روی تیم‌ها سرمایه‌گذاری می‌شود.» عزیزپور تاکید کرد این رویداد ده ساله است و قرار نیست فقط در سال ۱۴۰۰ اجرا شود و در سال‌های آینده در ابعاد بزرگتر برگزار خواهد شد.



«علی زواشکیانی» مدیر علمی مدرسه تکاپو و مدیرعامل شرکت پمک نیز با ذکر این نکته که آنها در رویداد ۱۰۰ تکاپوی صادراتی می‌خواهند اکوسیستم به وجود آمده در کشور را به خارج از مرزهای ایران سوق دهند تاکید کرد که یک دوره سه ماهه آموزشی برای تمام تیم‌هایی که وارد این پروسه می‌شوند در نظر گرفته است: «البته تیم‌ها ارزیابی می‌شوند و اگر ببینیم تیمی به آن حد از بلوغ رسیده که می‌تواند یک راست وارد مرحله سرمایه‌گذاری شود دیگر لازم نیست در این دوره‌ها شرکت کند.»

آنطور که زواشکیانی می‌گوید قرار است در این دوره‌ها همه آنچه یک شرکت برای صادرات محصولش نیاز دارد آموزش داده شود: «یک شبکه منتورشیپ بین‌المللی از ایرانیان سراسر دنیا و برخی مربیان خارجی خواهیم داشت که به صاحبان کسب و کار آموزش‌های لازم را بدهند. در کنار

این منتورها شرکت‌هایی نیز در کنار ما هستند تا خدمات لازم را برای جهانی شدن به استارت‌آپ‌ها اعطا کنند.»

به گفته زواشکیانی شرکت‌های مختلفی در کنار تیم‌های رویداد ۱۰۰ تکاپو هستند تا تمامی خدمات لازم برای ورود به بازار جهانی را برای آنها فراهم کنند: «اگر تیم‌ها نیاز پیدا کنند تا بازاریابی در کشور مقصد انجام دهند و یا برای ثبت شرکت به مشکل خوردند و یا نیاز به خدمات لجستیک داشتند و هر مورد دیگری که برای صادرات محصول نیاز داشته باشد؛ در خدماتی که این شرکت‌ها با شرایط ویژه به تیم‌ها ارائه می‌کنند وجود دارد.»

زواشکیانی می‌گوید برای دوره‌ای که در نظر گرفته‌اند بیش از دو سال زحمت کشیده شده و الگوی آن از دانشگاه‌های معتبر جهان گرفته شده است: «از انگلستان و آلمان و فنلاند و خبرگان داخلی استفاده کردیم تا بتوانیم این دوره را برگزار کنیم. شرکتی که در این دوره‌ها حاضر می‌شود بعد از پایان دوره کاملاً آماده وارد شدن به بازار جهانی است.» به گفته زواشکیانی ثبت نام تا ۱۵ خرداد ماه ادامه دارد و شروع این دوره از آخر خرداد ماه خواهد بود و تا شهریور ماه ادامه خواهد داشت: «در شهریور ماه تمامی تیم‌ها در یک دمو دی حضور پیدا می‌کنند و با سرمایه‌گذاران ملاقات می‌کنند. هدف جذب سرمایه ۱ تا ۲ میلیون دلار برای ورود آنها به بازار جهانی است.»

زواشکیانی در پاسخ به پرسش دیجیاتو مبنی بر اینکه آیا تحریم‌ها مانع از تحقق هدف این پروژه و روند آن نمی‌شود به دیجیاتو می‌گوید که در حال حاضر راه‌های زیادی وجود دارد که شرکت‌های فناور بتوانند با آن به صادرات محصول دست پیدا کنند: «ما با کشورهای اطراف صحبت‌هایی کردیم مثل عراق و ترکیه و پاکستان اما هدف ما تنها این کشورها نیستند و به مواردی مثل آلمان و اتریش هم نگاهی داشته‌ایم و صحبت‌هایی کرده‌ایم. بسیاری از مسئولان اتاق بازرگانی این کشورها خودشان تمایل به برگزاری این رویداد داشتند و حاضر هستند شخصا سرمایه‌گذاری کنند تا محصول را به بازار کشور مذکور برسانند.» زواشکیانی همچنین می‌گوید بسیاری از محصولات فیزیکی نیستند و نیازی به کارهای گمرکی ندارند: «در حال حاضر می‌توان نرم افزار به آمریکا صادر کرد و هزینه آن را نیز به طریق ارزهای مجازی دریافت کرد.»

زواشکیانی همچنین به دیجیاتو می‌گوید که ایران چهارمین کشور دنیا از نظر داشتن مهندس و نیروی انسانی حاذق در این زمینه است و این موضوع در کنار نرخ ارز که در حال حاضر کاری کرده که نیروی انسانی ارزانی برای شرکت‌های خارجی به وجود بیاید شرایط جذابی را برای شرکت‌های خارجی و نگاه آنها به مارکت ایران فراهم کرده است: «باید این فرصت مقطعی که پیش آمده را تبدیل به یک فرصت دائمی کنیم. شاید الان مزیت بازار ایران فقط مساله نرخ ارز باشد اما اگر بتوان این بازار را ایجاد کرد و مشتریانی فراهم کرد می‌توان در آینده هم که این مزیت رقابتی از دست رفت، همچنان بازار را در اختیار داشت.»

زواشکیانی باور دارد که این رویداد در دوره‌های آینده باید بزرگتر و در ابعاد وسیع‌تر برگزار شود: «ایران باید در ده سال آینده حداقل صد میلیارد دلار صادرات دانش بنیان داشته باشد.» او از همه تیم‌هایی که می‌تواند ارزآوری داشته باشند و توانایی حضور در بازار جهانی دارند دعوت به عمل

آورد تا در این رویداد شرکت کنند.



در ادامه این نشست خبری، مدیر اجرایی ۱۰۰ استارت آپ تاکید کرد تیم‌هایی که می‌توانند در این دوره شرکت کنند باید توانایی ارزش‌آوری داشته باشند و به یک بلوغ لازم برای حضور در بازار جهانی رسیده باشند:

«هدف ما تیم‌هایی است که در مرحله پیش‌بذری و بذری برای ورود به بازار جهانی قرار دارند هستند و در بازار داخلی به یک بلوغ کافی رسیده‌اند. تمامی تیم‌ها توسط داوران ارزیابی می‌شوند تا مشخص شود توانایی حضور در دوره را دارند یا خیر و همچنین آیا لازم است دوره آموزشی هم شرکت کنند یا نه. ما قصد داریم در این رویداد به هر تیم بین صد هزار تا پانصد هزار دلار اعطا کنیم تا بتوانند کارهای حداقلی برای ورود به بازار جهانی را انجام دهند.»



عزیزپور در پاسخ به دیجیاتو مبنی بر اینکه آیا تمرکز روی حوزه خاصی از فعالیت‌ها وجود دارد می‌گوید که آنها هر تیمی که بتوانند ارزآوری داشته باشند را در این رویداد شرکت می‌دهند و برایشان تفاوتی ندارد که این تیم‌ها روی هوش مصنوعی کار می‌کنند یا بلاکچین و یا حوزه سلامت: «برای ما مهم بلوغ آن تیم و خود محصول آن تیم است که ببینیم توانایی جهانی شدن را دارد یا خیر.» مدیر اجرایی ۱۰۰ استارت‌آپ همچنین در پاسخ به دیگر سوال دیجیاتو مبنی بر اینکه آیا به نظر او در حال حاضر نیاز به صادرات محصولات شرکت‌های دانش بنیان و یا استارت‌آپی حس می‌شود یا خیر می‌گوید:

«اکوسیستم استارت‌آپی ایران و شرکت‌های دانش بنیان دوره شلوغی را گذرانده‌اند و حالا به مرحله‌ای رسیدند که حضورشان در بازار جهانی لازم است. ما این حس را کردیم که بازار کشور در حال اشباع شدن است و بسیاری از محصولات مشابه یکدیگر ساخته می‌شوند و بازار کمی تکراری شده است. سرمایه‌گذاران نیز سرمایه‌گذاری‌های لازم را در داخل کشور انجام دادند و خودشان هم توانستند به خارج از کشور بروند و در آنجا تجارت خود را گسترش دهند. این دید سرمایه‌گذاران باعث شده که آنها این مساله را نشدنی ندانند و شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها نیز می‌خواهند برای بزرگتر شدن بیشتر به فراتر از مرزهای ایران بروند. همه چیز دست به دست هم داده تا باور داشته باشیم الان وقت صادرات محصول است و باید روی این موضوع دست بگذاریم.»

