

به دنبال کسی باش که ارزش تو بدونه

فلسفه وجودی رتیب

رتیب اسمیه که کارهای خیلی متفاوتی رو انجام می‌ده. کارهای با ارزش، برای اونایی که ارزشش رو دارن. اصولاً ارزش خیلی مقوله مهمیه. هر کاری که می‌کنیم باید بدونیم که ارزش انجام دادنش رو داره یا نه. اگر فلان کسب و کار رو دنبال کنیم، ارزشش رو داره یا نه؟ اگر بهمان رشته تحصیلی رو بخونیم، ارزشش رو داره یا نه؟ کاری که دارم می‌کنم ارزشش رو داره یا نه؟ کسی که دوستش دارم، ارزشش رو داره یا نه؟! اصلاً کل زندگی و هدفهایی که داریم دنبالشون می‌کنیم، ارزشش رو دارن یا ندارن؟

جواب بعضی از این سوالات ممکن راحت باشن و جواب بعضی دیگه از اونا ممکنه به چندین ساعت، چند روز یا حتی چند ماه! محاسبه نیاز داشته باشن. اگر ارزش دقیق یه چیز مهم مثل کسب و کارمون رو ندونیم، خیلی بده. خوب باید چی کار کنیم؟ فقط باید حدس بزنیم؟ حدس‌های ما چقدر قابل اعتماد هستن؟ اصلاً می‌شه یه مطلب به این مهمی رو به حدس و شانس واگذار کرد؟

قطعاً نمی‌شه! اینجاست که دنبال راه حل می‌گردیم. راه‌حلی برای اینکه بهترین حدس و تخمین رو داشته باشیم. هر حدس و تخمین دقیقی نیاز به علم داره. هر علمی هم نیاز به کسب تجربه و مهارت داره. برای اینکه ارزش بعضی چیزها رو بدونیم باید دنبال اون می‌باشیم که عمرش رو صرف فهمیدنش کرده، تجربش کرده و در ارزش‌گذاری متخصص شده. داستان رتیب از همینجا شروع شده ...

رتیب از کجا شروع شده و چه کارهایی می‌کنه؟

رتیب مجموعه‌ایه که تمام تمرکزش روی ارزش‌گذاری چیزاییه که با ارزش هستن، ولی ارزش دقیقشون یا حتی ارزش تخمینی اون‌ها معلوم نیست. این مجموعه از سال 1396 کار خودش رو به طور رسمی و با راه‌اندازی یک سایت اینترنتی شروع کرده ولی راه‌اندازی اون وابسته به تجربه و تخصص چندساله بنیانگذاران رتیب در حوزه‌های مالی و ارزش‌گذاری کسب و کارها بوده است. نام رتیب هم برگرفته از تخصص این مجموعه و سرنام یا مخفف کلمات Real Time Business Analyzer به معنای سامانه تحلیل آنلاین کسب و کار است.

توصیه محتوانت برای بخش زیر:

موارد زیر باید با طراحی گرافیکی و آیکن‌های زیبا در کنار هر مورد درج شوند تا اثربخشی آن‌ها افزایش پیدا کند.

می‌خواهی بدونی ما دقیقا چه چیزایی رو ارزش‌گذاری می‌کنیم و چه کارهایی انجام می‌دیم؟

بخش عمده‌ای از خدمات برای استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نوپاست که این خدمات عبارتند از:

- **مشاوره و منتورشیپ استارت‌آپ‌ها:** ما هدایت استارت‌آپ‌ها در مسیر صحیح رو به عهده می‌گیریم و منتورشیپ یا مربیگری اون‌ها رو انجام می‌دیم. اصولا باید دست استارت‌آپ‌های نوپا رو گرفت و اون‌ها رو از جا بلند کرد و آهسته آهسته به سودآوری رسوند. این دقیقا کاریه که رتیباً برای شما انجام می‌ده.
- **ارزیابی مدل کسب و کار:** همونطور که می‌دونید هر کسب و کار موفقیه که به صورت اصولی راه‌اندازی می‌شه باید یک مدل کسب و کار داشته باشه. مدل کسب و کار خلاصه‌ای از تمام فرآیندهای عملیاتی یک کسب و کار مثل شیوه تولید محصول یا ارائه خدمات، روش‌های بازاریابی و جذب مشتریان و خیلی از مسائل دیگه رو نشون می‌ده که باید در ابتدای راه‌اندازی هر کسب و کاری یه نسخه از اون تهیه بشه. اگر قصد دارید یک مدل کسب و کار اصولی و حرفه‌ای برای کسب و کار خودتون تهیه کنید، حتما یه سری به رتیباً بزنید.
- **ارزش‌گذاری استارت‌آپ:** اگر با زحمت زیادی یک استارت‌آپ رو از مرحله ایده به مرحله رشد و شکوفایی رسوندید و حالا وقت اونه که با جذب سرمایه یا فروش این استارت‌آپ به یک سرمایه‌گذار کسب درآمد کنید، رتیباً می‌تونه به شما کمک کنه. چون کار اصلی رتیباً ارزش‌گذاری و تعیین قیمت استارت‌آپ‌هاست. رتیباً می‌تونه قیمت استارت‌آپ شما را با دقت بسیار بالایی مشخص کنه تا بتونید مقدار صحیح سرمایه رو برای اون جذب کنید یا سهام استارت‌آپ خودتون یا کل اون رو با قیمت درستی بفروشید!
- **ارزش‌گذاری اختراع:** همونطور که گفتیم، هر چیزی یک ارزشی داره! چیزهای با ارزش مثل یک اختراع که دیگه جای خود دارند و ارزش خیلی خیلی بالایی دارند. اجازه بدید رتیباً این ارزش رو به درستی تعیین کنه و ارزش یک اختراع که سال‌ها برای اون زحمت کشیده شده است رو با تخمین و حدس‌های غیراصولی پائین نیارید!

- **ارزش‌گذاری برند:** برند مفهومی که برای کسب و کار شما ایجاد ارزش می‌کند. اگر ارزش اون رو ندونید، انگار که ارزش کسب و کار خودتون رو نمی‌دونید. رتیباً در حوزه ارزش‌گذاری کسب و کارها و برندها متخصصه، پس برای تعیین ارزش برند خودتون سری به ما بزنید.
- **ارزش‌گذاری کسب و کارهای نوپا:** این روزا خیلی از کسب و کارهای ایرانی توسط دهه شصتیا و هفتادیا راه‌اندازی می‌شن. جوونای پرنرژی که هنوز اول راه هستن و تمام سرمایه و انرژی خودشون رو پای یک کسب و کار جدید گذاشتن. این جوونا قطعاً هنوز با برآوردهای صحیح مالی و ارزش حقیقی کسب و کار با ارزش خودشون آشنا نیستن و تو این کار نیاز به مشاوره دارن. اگر جزو این دسته از جوونای ایرانی هستید، رتیباً در کنار شماست.
- **تدوین و ارزیابی پیش‌بینی‌های مالی:** کسب و کار شما با این شرایط بازار تا چند سال آینده به کجا می‌ره؟ آیا می‌ارزه پولتون رو صرف سرمایه‌گذاری برای توسعه فلان بخش از کسب و کار خودتون بکنید؟ پاسخ این سوالات خیلی سخته، مگه نه؟ رتیباً برای شما راهکاری داره و پاسخ اکثر این سوال‌ها رو می‌دونه.
- **تدوین و ارزیابی طرح کسب و کار:** خیلی از ما خلاصه یا مدل کسب و کارمون رو داریم و می‌دونیم به طور کلی قراره چه کار کنیم. اما این دانسته‌های کلی کافی نیست. باید ریز به ریز بدونیم که باید چه کار کرد. چطوری محصول رو وارد بازار کرد؟ چطور بازاریابی کرد؟ نیرو استخدام کرد و خیلی از کارهای دیگه رو انجام داد؟ طرح کسب و کار یه سند کامله که پاسخ تک‌تک این سوال‌ها رو با جزئیاتشون برای شما مشخص می‌کند. پاسخ این سوال‌ها پیش رتیباست و کافیه از رتیباً بخواهید تا طرح کسب و کار رو براتون آماده کنه.
- **مشاوره افزایش سرمایه:** یک کسب و کار به چه مقدار سرمایه نیاز داره؟ 50 تا، 100 تا یا بیشتر؟ اصلاً اگر قرار باشه که روی کسب و کار سرمایه‌گذاری بشه، حد مشخصی داره یا نه؟ قطعاً اینطوره و هر کسب و کاری به مقدار مشخصی سرمایه نیاز داره و سرمایه‌گذاری کم خوب نیست و زیادش هم زیاده‌رویه! اگر دوست دارید بدونید کسب‌وکار یا طرح اقتصادی شما نیاز به افزایش سرمایه داره یا نه، رتیباً در کنار شماست.
- **ارزیابی موشکافانه:** برای سرمایه‌گذاری روی کسب و کارهای نوپا، برای جذب سرمایه، برای راه‌اندازی یک واحد جدید از کسب و کار و توسعه آن یا هر طرح اقتصادی مهمه دیگه‌ای، حتماً باید ریسک‌ها و

پتانسیل‌های اون رو ریز به ریز بدونیم. اگر تجربه قبلی نداشته باشیم، این کار خیلی سخته و به یه مرکز با

تجربه و متخصص نیاز داره. رتیباً تجربه این کار رو داره و ارزیابی موشکافانه رو برای شما انجام می‌ده

یه بخش مهم دیگه از خدمات ما هم برای نهادهای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری انجام می‌شه که این خدمات عبارتند از:

- **غربالگری اولیه استارت‌آپ‌ها:** ما خوب رو از بد جدا می‌کنیم. برای این کار هم معیار داریم. اگر

می‌خواهید بدونید که کدوم استارت‌آپ ارزشش رو داره و کدوم یکی نداره، با رتیباً در تماس باشید.

- **تحلیل بازار و رقبا:** به هر بازاری نمی‌شه بدون تحقیق وارد شد. اصلاً بعضی بازارها رو رقبا قبضه کردن ولی

بعضی از بازارها هنوز جا برای رقابت دارن. یک کسب و کار وقتی موفق می‌شه که وارد بازار مناسبی بشه و

سطح رقابت در بازار رو از قبل تحلیل کرده باشه. اگر قصد دارید روی کسب و کار یا استارت‌آپی

سرمایه‌گذاری کنید، بهتره شرایط بازار و رقبای اون رو از رتیباً بپرسید.

- **ارزیابی موشکافانه:** برای اینکه روی یک کسب و کار یا استارت‌آپ مشخص سرمایه‌گذاری کنید، باید از

سیر تا پیازش رو بدونید. این کار رو به رتیباً واگذار کنید تا تک‌تک جزئیات یک استارت‌آپ رو برای شما

تحلیل کنه و گزارش ارزیابی موشکافانه رو به شما ارائه کنه

- **تحلیل شاخص‌های کلیدی عملکرد:** ارزیابی بدون معیار بیشتر یک نظر سلیقه‌ای هستش تا یک برآورد

دقیق. برای ارزیابی هر چیزی به یک معیار نیاز دارید. شاخص‌های کلیدی عملکرد یا KPI، معیارهایی

هستند که نشون می‌دن یک کسب و کار در هر زمینه چه عملکردی داره. مثلاً فروش اون مناسب هست یا

نه؟ امکان پیشرفت داره یا خیر؟ روش‌های بازاریابی مناسبی داره یا باید روش‌های خودش رو تغییر بده.

اندازه‌گیری دقیق شاخص‌های کلیدی عملکرد، از تخصص‌های رتیباً است.

- **تحلیل پورتفولیوی سرمایه‌گذاری:** از قدیم گفتن همه تخم مرغ‌ها رو داخل یک سبد نچینید. البته

نهادهای کارآفرینی و سرمایه‌گذاری خودشون در این موارد تبحر دارن ولی وقتی مقدار زیادی سرمایه باید

در مدت زمان کوتاهی بین چندین و چند استارت‌آپ و طرح‌های مختلف سرمایه‌گذاری توزیع بشه، کار یک

مقدار دشوار می‌شه. اینجاست که می‌گن باید کار رو به کاردان بسپارید.

- **مشاوره سرمایه‌گذاری:** از میان صدها استارت‌آپ و کارآفرینی که نیاز به جذب سرمایه دارند و صدها

گزینه سرمایه‌گذاری که در بازار پرتلاطم ایران ایجاد و به سرعت نابود می‌شوند، کدوم مورد ارزش توجه

بیشتری رو داره؟ برای دونستن پاسخ این سوال‌ها از مشاوره تخصصی رتیب‌ا استفاده کنید تا سرمایه خودتون رو به جای درستی هدایت کنید.

- **ارزش‌گذاری کسب و کارها نوپا:** هیچ کس نمی‌دونه یک استارت‌آپ تازه‌کار واقعا تا کجا می‌تونه رشد کنه. چیزی که مهمه اینه که نباید فرصت سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌های رو به رشد رو از دست داد. اگر می‌شد راهی پیدا کرد تا در همون مرحله کشت ایده یا بذر یک استارت‌آپ، میزان رشد اون رو حدس زد خیلی خوب بود. این کار با تجربه قبلی رتیب‌ا در این موارد امکانپذیر است. کافیه با ما در ارتباط باشید.
- **تحلیل ریسک:** هر نوع سرمایه‌گذاری به موازات مزایای زیاد و سودهایی که ممکنه داشته باشه، یک جنبه پرخطر هم داره. شناسایی این موارد پرخطر نیاز به دانش و تخصصی داره که در اختیار مجموعه رتیب‌است.
- **برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی:** رتیب‌ا دوست داره که خیلی از تخصص‌های خودش رو به کسانی که علاقه دارند، آموزش بده. اگر عزم‌تون رو جزم کردید که پا تو این راه بگذارید، رتیب‌ا در خدمت شماست.