

ویژه‌نامه این شماره:

زیست‌بوم استارت‌آپی ایران؛ بازیگران آینده اقتصاد



نشریه تخصصی زیست بوم نوآوری و سرمایه گذاری

شماره ۱، تابستان ۱۴۰۴

سر دبیر

کیوان محیط مافی

دبیر تحریریه

ریحانه مهربانی

نویسنده این شماره

سما عسگری

طراح گرافیک

جمشید دژآگاه، مائده میرمحمدی

فهرست

مقدمه

- ۶ نوآوری؛ موتور محرک آینده اقتصاد ایران
کیوان محیط‌مافی

معرفی دیجی‌نکست

- ۸ تاریخچه دیجی‌نکست
۸ برنامه‌های آینده دیجی‌نکست
۹ ماموریت دیجی‌نکست
۹ خدمات دیجی‌نکست

مقالات تخصصی و مصاحبه‌ها

- ۱۱ نگاهی عمیق به نقش دیجی‌نکست در رشد استارت‌آپ‌های فین‌تک ایران
مهدی فاطمیان
۱۶ اعتبارسنجی ایده‌ها؛ نخستین گام برای ورود به دیجی‌نکست
کاوه پادرام‌پور
۲۰ ضرورت تسهیل مقررات در اکوسیستم
محمد زائری

اخبار و رویدادها

- ۲۳ سرمایه‌گذاری دیجی‌کالا در استارت‌آپ نوروبی‌آی
۲۴ راه‌اندازی صندوق پژوهش و فناوری سرمایه‌گذاری خطرپذیر
شرکتی (CVC) دیجی‌کالا
۲۵ سرمایه‌گذاری گروه صنعتی گلرنگ در استارت‌آپ کارپو
۲۶ برگزاری نخستین رویداد تخصصی Growth Battle با محوریت فین‌تک

معرفی استارت‌آپ‌ها

- ۲۹ کارپو؛ مدیریت هوشمند ناوگان حمل‌ونقل با اینترنت اشیا
۳۰ فلوپت؛ پلتفرم هوشمند تعامل با مشتریان در چندین کانال
۳۱ نورو بی‌آی؛ مدیریت هوشمند داروخانه در زنجیره تأمین دارویی





نوآوری؛ موتور محرک آینده اقتصاد ایران



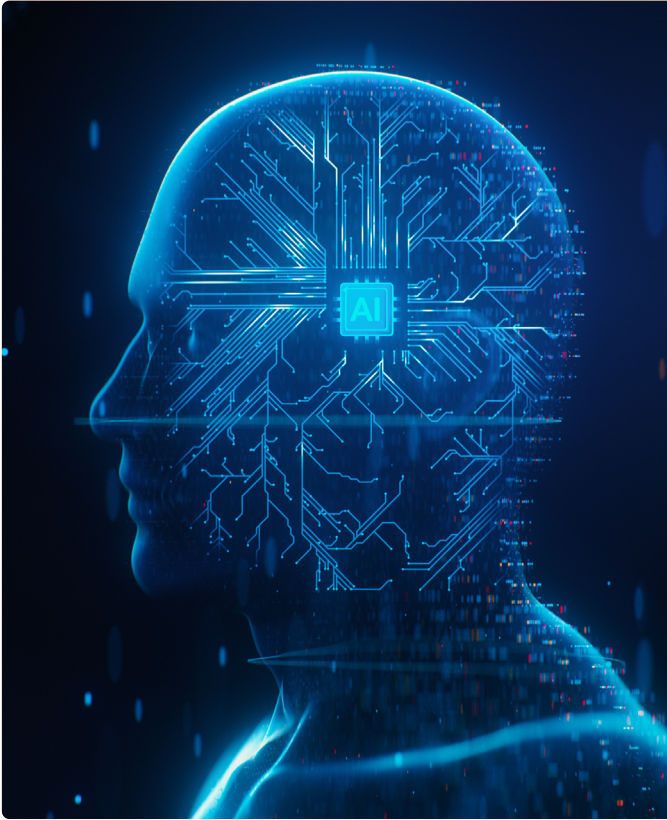
۶

کیوان محیط‌مافی، مدیرعامل دیجی‌نکست

اکوسیستم استارت‌آپی ایران، در نقطه‌ای مهم از مسیر تکامل خود قرار دارد. یک دهه پیش، زمانی که موج اول استارت‌آپ‌ها در ایران شکل گرفت، بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا با الگو گرفتن از مدل‌های موفق جهانی توانستند مسیر رشد را طی کنند و امروز به بازیگران اصلی اقتصاد دیجیتال کشور تبدیل شوند. اما حالا، برای ادامه این مسیر، دیگر نمی‌توان تنها به همان مدل‌های اولیه تکیه کرد.

نوآوری باز، سرمایه‌گذاری روی ایده‌های تازه و ایجاد زیرساخت‌های حمایتی برای استارت‌آپ‌ها، کلیدهایی هستند که می‌توانند مسیر رشد اقتصاد دیجیتال ایران را هموار کنند. در دنیای امروز، شرکت‌های بزرگی مثل گوگل و مایکروسافت، نه تنها درون مجموعه خود به نوآوری متکی هستند، بلکه با سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها، همکاری با دانشگاه‌ها و استفاده از پلتفرم‌های متن‌باز، مسیر توسعه را تسریع کرده‌اند. این مدل، همان چیزی است که در **دیجی‌نکست** به دنبال آن هستیم؛ ساختن پلی میان کسب‌وکارهای بزرگ و استارت‌آپ‌ها، میان ایده‌های خام و بازارهای واقعی.

دیجی‌نکست، به عنوان بازوی نوآوری و سرمایه‌گذاری گروه دیجی‌کالا، از سال ۱۳۹۷ با این رویکرد کار خود را آغاز کرد. هدف ما از ابتدا این بوده که نه تنها به رشد استارت‌آپ‌های داخلی کمک کنیم، بلکه با جذب و توانمندسازی استعدادهای خلاق، از مهاجرت



نیروهای متخصص جلوگیری کنیم. حمایت در شکل‌گیری بیش از ۸۰ استارت‌آپ و ۴۵ تیم فعال در سال‌های اخیر، نشان می‌دهد که این مسیر می‌تواند به شکوفایی اقتصادی دیجیتال کشور منجر شود. اما نوآوری فقط به معنای توسعه استارت‌آپ‌ها نیست؛ بلکه به معنای تغییر نگاه ما به حل مسائل است. موضوعی که در این نشریه هم به آن پرداخته‌ایم. در این شماره، به نقش نوآوری باز در اقتصاد دیجیتال، آینده فین‌تک در ایران، تجربه‌های جهانی و چالش‌های پیش روی استارت‌آپ‌ها پرداخته شده است. همچنین مروری داریم بر مسیر دیجی‌نکست و استارت‌آپ‌هایی که در کنار ما در حال ساخت آینده‌ای جدید هستند.

این نشریه، تلاشی است برای به اشتراک گذاشتن دانش، تجربه‌ها و فرصت‌های جدید. امیدوارم که با مشارکت و گفت‌وگوی مستمر میان بازیگران این زیست‌بوم، بتوانیم آینده‌ای را بسازیم که در آن، نوآوری نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت برای پیشرفت کشور باشد.

تاریخچه دیجی نکست

دیجی نکست، مرکز نوآوری و سرمایه‌گذاری گروه دیجی کالا، در زمستان ۱۳۹۷ با هدف حمایت از استارت‌آپ‌های فناورانه و توسعه اکوسیستم نوآوری در ایران تأسیس شد. این مجموعه، از ابتدای فعالیت خود، با برگزاری بوت‌کمپ‌های تخصصی و همکاری با شتاب‌دهنده‌ها، تلاش کرده است بستری مناسب برای رشد ایده‌های نوآورانه فراهم کند. طی این سال‌ها، دیجی نکست با سرمایه‌گذاری در بیش از ۸۰ استارت‌آپ و حمایت از ۴۵ استارت‌آپ فعال، به یکی از بازیگران اصلی در حوزه حمایت از کسب‌وکارهای نوپا تبدیل شده است.

۸

برنامه‌های آینده دیجی نکست

دیجی نکست با هدف گسترش حمایت‌ها و توسعه اکوسیستم نوآوری، برنامه‌های زیر را در دستور کار خود قرار داده است:

راه‌اندازی برنامه‌های ویژه سرمایه‌گذاری برای استارت‌آپ‌های حوزه تجارت الکترونیک مبتنی بر هوش مصنوعی

گسترش همکاری‌های بین‌المللی با شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی جهت تسهیل دسترسی به بازارهای جهانی

توسعه بوت‌کمپ‌ها و دوره‌های آموزشی با تمرکز بر فناوری‌های پیشرفته و نیازهای تخصصی روز

برگزاری رویدادهای تخصصی، نوآورانه و فرصت‌ساز برای اتصال بهتر استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران

حمایت از پروژه‌های تحقیق و توسعه (R&D) به‌ویژه در حوزه‌های هوش مصنوعی و فناوری‌های نو ظهور

ماموریت دیجی‌نکست

ماموریت دیجی‌نکست، توانمندسازی استارت‌آپ‌ها از مرحله ایده‌پردازی تا توسعه بازار با ارائه خدمات آموزشی، سرمایه‌گذاری و شبکه‌سازی است. این شرکت با تکیه بر دانش روز و بهره‌گیری از تجربه متخصصان، در تلاش است تا مسیر رشد استارت‌آپ‌ها را هموار کرده و به توسعه اقتصاد دیجیتال کشور کمک نماید.

خدمات دیجی‌نکست

دیجی‌نکست با تمرکز بر نیازهای استارت‌آپ‌ها، خدمات زیر را ارائه می‌دهد:

برگزاری بوت‌کمپ‌های آموزشی و منتورشیپ تخصصی با محوریت مهارت‌های دیجیتال و فناوری‌های نو ظهور

تامین سرمایه اولیه برای استارت‌آپ‌های مستعد به‌ویژه در حوزه تجارت الکترونیک و هوش مصنوعی

ایجاد دسترسی به شبکه گسترده‌ای از سرمایه‌گذاران، متخصصان حوزه هوش مصنوعی و شتاب‌دهنده‌های بین‌المللی

حمایت در زمینه بازاریابی، توسعه کسب‌وکار و تجاری‌سازی محصولات

فراهم کردن فرصت همکاری با گروه دیجی‌کالا و شرکت‌های وابسته برای ورود به بازار و توسعه مشترک

مقالات تخصصی و مصاحبه‌ها

نگاهی عمیق به نقش دیجی‌نکست در رشد استارت‌آپ‌های فین‌تک ایران



مهدی فاطمیان، مدیرعامل زیبال

۱۱ |



در دنیایی که فناوری‌های مالی هر روز بیش از پیش در زندگی ما نقش‌آفرینی می‌کنند، دیجی‌نکست به عنوان یکی از بازیگران اصلی اکوسیستم استارت‌آپی ایران، تأثیر بسزایی در شکل‌گیری و توسعه فین‌تک‌ها دارد. در این مصاحبه اختصاصی، مهدی فاطمیان، از صاحب‌نظران حوزه فین‌تک و یکی از چهره‌های برجسته در حوزه استارت‌آپ‌ها، به بررسی نقش دیجی‌نکست و آینده این صنعت در ایران می‌پردازد.

نقش دیجی‌نکست در اکوسیستم استارت‌آپی ایران چیست؟

دیجی‌نکست به عنوان یک شتاب‌دهنده فعال، نقش بسیار مهمی در اکوسیستم استارت‌آپی ایران ایفا می‌کند. ارتباط نزدیک ما با دانشگاه‌ها و دانشجویان نخبه کشور، از طریق برگزاری هکتون‌ها و رویدادهای مختلف، به شکل‌گیری تیم‌های استارت‌آپی اولیه کمک شایانی می‌کند.

به طور کلی، رشد و توسعه اکوسیستم استارت‌آپی، به ویژه در حوزه فین‌تک، کاملاً وابسته به فعالیت‌های شتاب‌دهنده‌ها و مراکز نوآوری است که در دانشگاه‌ها و توسط نهادهای خصوصی اجرا می‌شوند. این فضاها به تیم‌ها این امکان را می‌دهند که محصولات خود را به بازار نزدیک‌تر کرده و به توسعه آن‌ها کمک نمایند.

چه ظرفیت‌هایی در اکوسیستم استارت‌آپی ایران وجود دارد که

می‌تواند به رشد فین‌تک‌ها کمک کند؟ اکنون ما در چندین حوزه،

ظرفیت بالایی برای رشد و ایجاد محصولات جدید داریم. یکی از این حوزه‌ها، حوزه توکنایز کردن دارایی‌ها است. این حوزه، دارایی‌ها و املاک را به توکن تبدیل کرده و به کاربران، امکان خرید و فروش این توکن‌ها را می‌دهد.

برای مثال، فردی که در تهران قادر به خرید خانه نیست، می‌تواند با استفاده از سرویس‌های توکن مسکن، بخشی از دارایی خود را به ملک تبدیل کند. انتظار داریم در یک یا دو سال آینده شاهد افزایش تعداد پلتفرم‌ها و کسب‌وکارهای فعال در این حوزه باشیم. این موضوع نه تنها به تأمین نیازهای مسکن افراد کمک می‌کند، بلکه بازار سرمایه را نیز تقویت می‌نماید.

حوزه وام‌دهی نیز یکی دیگر از ظرفیت‌های مهم است. در حال حاضر با توجه به وجود مدل‌های جدید و نیاز به روش‌های نوین مانند اجاره به شرط تملیک، فضای کافی برای فعالیت فین‌تک‌ها در ایران وجود دارد. این مدل‌ها به افرادی که توانایی خرید کامل یک کالا را ندارند، امکان دسترسی به آن را فراهم می‌کنند.

علاوه بر این، حوزه پرداخت‌های غیرتماسی یا غیر کارتی نیز با اصلاح قوانین و تغییرات اخیر، نقطه قوت بزرگی برای فین‌تک‌ها محسوب می‌شود. استفاده از کیف پول‌های مبتنی بر تلفن همراه یا ابزارهای پوشیدنی مانند ساعت‌های هوشمند و انگشترهای دیجیتالی، فرصت‌های جدیدی را در این حوزه ایجاد

می‌کند. این فناوری‌ها تجربه کاربری را بهبود بخشیده و امنیت پرداخت‌ها را افزایش می‌دهند.

بنابراین، فین‌تک‌ها با بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها، توانایی این را دارند که با عرضه محصولات نوآورانه به بازار، نیازهای کاربران را به شکلی بهتر و کارآمدتر برآورده نماید.

چالش‌های اصلی استارت‌آپ‌های فین‌تک در ایران چیست و دیجی‌نکست چگونه می‌تواند به حل این چالش‌ها کمک کند؟

چالش اصلی اکوسیستم فین‌تک در ایران، مسائل رگولاتوری است. قوانین و آیین‌نامه‌های موجود، غالباً با سرعت رشد و توسعه کسب‌وکارهای فین‌تک هماهنگ نیستند که این موضوع، موانع جدی‌ای در رشد آن‌ها ایجاد می‌کند. بسیاری از کسب‌وکارها با مشکلات قانونی مواجه می‌شوند که در نهایت، به محدودیت‌ها و حتی تعطیلی آن‌ها منجر می‌شود.

دیجی‌نکست این ظرفیت را دارد که با ایفای نقش مرکز نوآوری و شتاب‌دهنده، به نزدیک کردن کسب‌وکارهای جدید با رگولاتورها کمک کند. ایجاد ارتباط مستمر بین استارت‌آپ‌ها و قانون‌گذاران و همچنین همکاری با تشکلهای صنفی، می‌تواند به تدوین قوانین متناسب با نیازهای فین‌تک‌ها منجر شود.

به این ترتیب، کسب‌وکارها قبل از بزرگ شدن، این امکان را دارند که با قانون‌گذاران در تعامل بوده و شرایط مناسبی برای رشد و توسعه خود فراهم کنند. همچنین، مشابه مفهوم سندباکس‌های قانونی، ایجاد فضایی تعاملی در شتاب‌دهنده‌ها، باعث کاهش ریسک‌های کسب‌وکارها شده و مسیر رشد آن‌ها را تسهیل می‌کند.

این تعامل، از طریق آموزش رگولاتورها درباره فناوری‌های جدید و مدل‌های کسب‌وکار نوین و همچنین مشاوره به استارت‌آپ‌ها درباره مسائل قانونی و رگولاتوری انجام می‌شود. این رویکرد دوجانبه، به ایجاد یک اکوسیستم پایدار و پویایی کمک می‌کند که در آن همه ذی‌نفعان، به سود مشترک دست می‌یابند.

با توجه به تجارب جهانی، چه درس‌هایی می‌توان از دیگر کشورهای برای تقویت اکوسیستم فین‌تک ایران گرفت؟ در

کشورهای دیگر، با وجود حساسیت حوزه فین‌تک، ورود به آن بسیار تسهیل شده است. این کشورها، با ارائه گواهی‌ها و ایجاد مسیرهایی مشابه سندباکس‌های قانونی، به

کسب‌وکارها اجازه داده‌اند تا بدون مواجهه با ممنوعیت‌های سنگین، فعالیت خود را آغاز و رشد دهند. این رویکرد باعث شده تا کسب‌وکارها بتوانند سریع‌تر با رگولاتورها تعامل داشته و مسیر رشد خود را هموارتر کنند. همچنین، ارتباط بین‌المللی در این کشورها بسیار قوی است؛ بنابراین کسب‌وکارهای موفق داخلی، این پتانسیل را دارند که به سرعت به بازارهای بین‌المللی نیز وارد شده و رشد بیشتری را تجربه کنند.

استفاده از ظرفیت‌های دانشگاهی و دانشجویان برای حل چالش‌های کسب‌وکارها نیز یکی از درس‌های مهمی است که ایران باید از سایر کشورها بیاموزد. ایجاد تیم‌هایی که با بهره‌گیری از ذهن‌های جدید و استفاده از فضاهای نوین، مشکلات را به صورت خلاقانه‌ای حل می‌کنند، می‌تواند به توسعه اکوسیستم فین‌تک ایران کمک شایانی کند. همچنین، تشویق به نوآوری و ایجاد فضای رقابتی سالم از طریق برگزاری مسابقات و رویدادهای استارت‌آپی، شرایط کشف استعدادها و ایجاد راه‌حل‌های خلاقانه را فراهم می‌کند. این اقدامات، نیازمند حمایت نهادهای دولتی و خصوصی است تا بتواند به نتایج مطلوب دست پیدا کند.

آینده فین‌تک در ایران را چگونه می‌بینید و دیجی‌نکست

چه نقشی در شکل‌گیری این آینده دارد؟ آینده فین‌تک در ایران بسیار روشن و پرتانسیل است. با توجه به روند فعلی و پیشرفت‌های فناوری، انتظار می‌رود که هوش مصنوعی نقش مهمی در توسعه فین‌تک‌ها ایفا کند. فین‌تک‌ها جایگزین بازیگران سنتی مانند بانک‌ها و بیمه‌ها شده و به نقطه ارتباط و اتصال اصلی با مشتریان تبدیل خواهند شد. نسل جدید که علاقه‌مند به خدمات آنلاین است، تمایل دارد تا خدمات مالی را به صورت دیجیتال و با کمترین زحمت دریافت کند. این نسل، به دنبال تجربه کاربری بهتر، سرعت بالاتر و شفافیت بیشتر در خدمات مالی است.

در سال‌های آتی، بانک‌ها و بیمه‌های سنتی نیاز خواهند داشت تا ضمن تبدیل به تامین‌کننده‌های زیرساختی، خدمات خود را به صورت دیجیتال ارائه دهند. این تغییرات باعث می‌شود که فین‌تک‌ها سهم بیشتری از بازار را به دست آورده و از طریق همکاری با زیرساخت‌های موجود، رشد بیشتری را تجربه کنند.

همچنین، کارگزاری‌های بورسی که زیرساخت‌های خود را آنلاین کرده و با فین‌تک‌ها همکاری می‌کنند، سهم بیشتری از بازار آینده را در اختیار خواهند داشت. این تحول، نیازمند تغییر در نگرش سنتی و سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین است. دیجی‌نکست با ایفای نقش شتاب‌دهنده و با حمایت از استارت‌آپ‌های فین‌تکی، این ظرفیت را دارد که در شکل‌گیری این آینده نقش کلیدی‌ای را ایفا کند. علاوه بر این، دیجی‌نکست با ایجاد فضایی حمایتی و فراهم کردن منابع لازم، به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا مسیر رشد خود را به بهترین شکل ممکن طی کنند. این فعالیت‌ها در نهایت، به توسعه اکوسیستم فین‌تک در ایران منجر می‌شوند.

اعتبارسنجی ایده‌ها؛ نخستین گام برای ورود به دیجی‌نکست



۱۶

کاوه پادرام‌پور، مدیر سرمایه‌گذاری دیجی‌نکست و مدیرعامل CVC گروه دیجی‌کالا
سرمایه‌گذاری‌های آینده دیجی‌کالا با مدیریت دیجی‌نکست

در گفت‌وگو با کاوه پادرام‌پور، مدیر سرمایه‌گذاری دیجی‌نکست، تأکید اصلی بر اهمیت اعتبارسنجی ایده‌ها برای ورود به این شتاب‌دهنده مطرح شد. او با نگاهی دقیق به معیارهای پذیرش استارت‌آپ‌ها در دیجی‌نکست توضیح داد:

در گفت‌وگو با کاوه پادرام‌پور، مدیر سرمایه‌گذاری دیجی‌نکست، تأکید اصلی بر اهمیت اعتبارسنجی ایده‌ها برای ورود به این شتاب‌دهنده مطرح شد. او با نگاهی دقیق به معیارهای پذیرش استارت‌آپ‌ها در دیجی‌نکست توضیح داد: «اولین پیش‌نیاز برای ورود به دیجی‌نکست، اعتبارسنجی ایده است؛ یعنی مشخص بودن قابلیت دیده شدن، امکان مقیاس‌پذیری و قابلیت انطباق ایده با بازار واقعی. استارت‌آپی که صرفاً یک ایده خام دارد، بدون آنکه جایگاه خود را در بازار آزموده باشد، نمی‌تواند گزینه مناسبی برای ورود به این شتاب‌دهنده باشد.»

IV

وی در ادامه به نقش تیم اشاره می‌کند:

«تیمی که سابقه عملی در حوزه مورد نظرش داشته باشد، شانس بیشتری برای پذیرش دارد. تجربه و سابقه در توسعه محصولی مشابه یا فعالیت در آن حوزه، نشان می‌دهد که تیم، درک عملیاتی مناسبی دارد و می‌تواند به خوبی با چالش‌ها روبه‌رو شود.»

چالش‌های ذهنی بنیان‌گذاران؛ مانع پنهان رشد: پادرام‌پور در ادامه گفت‌وگو، به یکی از چالش‌های تکرار شونده در تعامل با تیم‌های استارت‌آپی اشاره کرد:

«اغلب چالش‌ها، نه در مدل کسب‌وکار یا فناوری، بلکه در ذهنیت بنیان‌گذاران شکل می‌گیرد. بسیاری از بنیان‌گذاران ممکن است سابقه خوبی در توسعه فنی داشته باشند، اما در حوزه‌هایی مانند فروش یا کسب‌وکار، تجربه کافی ندارند. این خلأ، موجب می‌شود که تیم‌ها به کمال‌گرایی دچار شده و بیش از حد روی توسعه محصول تمرکز کنند و در نتیجه، زمان مناسب ورود به بازار را از دست بدهند.»

او ادامه می‌دهد:

«فرایند کارآفرینی طولانی و فرساینده است؛ بسیاری از تیم‌ها در مسیر خسته می‌شوند و نبود درآمد را با شکست ایده برابر می‌دانند؛ در حالی که این فقط بخشی از مسیر است. همراهی و تعامل مستمر با تیم‌ها در این مراحل، کاری دشوار اما ضروری برای موفقیت نهایی است.»

هوش مصنوعی؛ ابزاری برای بینش و بهینه‌سازی: مدیر سرمایه‌گذاری دیجی‌نکست، در پاسخ به سوالی درباره چشم‌انداز فعالیت‌های این شتاب‌دهنده و آینده آن، تأکید می‌کند که هوش مصنوعی، به عنوان یکی از ارکان آینده دیجی‌نکست، نقش کلیدی در چشم‌انداز این شتاب‌دهنده دارد.

«مهم‌ترین تأثیر AI در کسب‌وکارها، تسهیل فرایندها و عملیات است. مثلاً یک دستیار فروش مبتنی بر هوش مصنوعی می‌تواند فرایند خرید را ساده‌تر کرده و رضایت مشتری را بالا ببرد.»

او به جنبه تحلیلی هوش مصنوعی نیز اشاره می‌کند: (AI فقط ابزار اتوماسیون نیست؛ بلکه می‌تواند به کمک تحلیل داده‌ها، بینش‌هایی عمیق از رفتار مشتری ارائه دهد. برای مثال، با تحلیل داده‌های CRM، کسب‌وکارها می‌توانند سطح رضایت مشتریان را ارزیابی و بهینه‌سازی کنند.)

فراتر از دیجی‌کالا؛ دیجی‌نکست و توسعه پورتفولیو: پادرام‌پور در پاسخ به سوالی درباره ارتباط دیجی‌نکست با دیجی‌کالا، تأکید می‌کند که مسیر این شتاب‌دهنده محدود به دیجی‌کالا نیست: «ما محصولاتی در پورتفولیو داریم که به شرکت‌های بزرگ دیگری هم خدمات ارائه می‌دهند. فلوچت و پریسم، نمونه‌هایی از استارت‌آپ‌هایی هستند که اکنون خارج از دیجی‌کالا نیز فعال‌اند.»

او ادامه می‌دهد:

«هدف ما توسعه محصولاتی است که در بازار واقعی نیاز مشخصی را پاسخ دهند. بازار هدف می‌تواند شامل دیجی‌کالا باشد، اما به آن محدود نیست.»

تعامل با نهادهای دولتی؛ از مجوزها تا پروژه‌های مشترک: پادرام‌پور تیم از ارتباطات مؤثر خود با نهادهای دولتی می‌گوید: «ما موفق به دریافت مجوز شتابدهی سطح یک از معاونت علمی ریاست جمهوری شدیم و با نهادهایی مثل انجمن تجارت الکترونیک نیز رویدادهای مشترک

برگزار کرده‌ایم. در حال حاضر برخی از استارت‌آپ‌های ما خدمات خود را به سازمان‌های دولتی ارائه می‌دهند، مانند پروژه‌ای که برای شرکت پست اجرا شده است.»
او می‌افزاید:

«با شناخت درست مسائل در سطح حاکمیت، می‌توانیم راهکارهایی فناورانه و عملیاتی برای حل این چالش‌ها ارائه دهیم.»

آینده دیجی‌نکست؛ تمرکز بر فین‌تک و هوش مصنوعی؛ چشم‌انداز آینده دیجی‌نکست به روشنی ترسیم شده است:

«تمرکز ما در سال‌های آینده، تبدیل شدن به شتاب‌دهنده اول کشور در حوزه‌های فین‌تک و هوش مصنوعی است. بیشتر پورتفولیوی ما نیز در همین مسیر هدایت می‌شود.»

او به نقش دیجی‌کالا در این مسیر نیز اشاره می‌کند:

«با راه‌اندازی CVC دیجی‌کالا، فضای بازی برای سرمایه‌گذاری در راندهای بالاتر نیز فراهم می‌شود. این موضوع می‌تواند مسیر رشد استارت‌آپ‌های پورتفولیوی ما را تسریع کرده و به تثبیت جایگاه دیجی‌نکست به عنوان بازیگر اصلی اکوسیستم نوآوری کشور کمک کند.»

ضرورت تسهیل مقررات در اکوسیستم



۲۰

محمد زائی، رئیس مرکز ملی بهبود کسب‌وکار

در مسیر پرشتاب پیشرفت فناوری و نوآوری، استارت‌آپ‌ها به عنوان ستون‌های اصلی رشد اقتصادی و تحول صنعتی، نقش بی‌بدیلی در توسعه پایدار کشورها ایفا می‌کنند. در ایران نیز شاهد افزایش قابل توجهی در تعداد کسب‌وکارهای نوپا هستیم که با ایده‌های خلاقانه و راهکارهای نوین، به تحول و ارتقای صنایع مختلف می‌پردازند. با این وجود، این مسیر پرچالش، نیازمند توجه ویژه و راهکارهای جامع جهت غلبه بر موانع موجود است.

یکی از مهم‌ترین موانع پیش روی استارت‌آپ‌های ایرانی، محیط قانونی و مقرراتی پیچیده و ناکارآمد است. قوانین موجود، اغلب با سرعت تحولات فناوری همگام نبوده و کسب‌وکارهای نوپا را در مواجهه با مسائل حقوقی و اداری متعدد قرار می‌دهند. این عدم هماهنگی باعث می‌شود تا استارت‌آپ‌ها با چالش‌های

زیادی روبرو شوند که ضمن افزایش هزینه‌های عملیاتی، زمان لازم برای راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارها را به‌طور قابل‌توجهی طولانی‌تر می‌سازد.

عدم شفافیت در فرآیندهای قانونی و تاخیر در اخذ مجوزها، بار سنگینی بر دوش کارآفرینان و مدیران استارت‌آپ‌ها می‌گذارد. این مشکلات قانونی، علاوه بر ایجاد موانع مالی، انگیزه‌های کارآفرینان را نیز کاهش داده و مانع از ظهور ایده‌های نوآورانه می‌شود. در نتیجه، پتانسیل‌های نهفته در بازار کارآفرینی کشور به‌طور کامل بهره‌برداری نشده و رشد اقتصادی با سرعت مطلوبی پیش نمی‌رود.

۲۱

باید مسیر را برای سازمان‌هایی مانند دیجی‌نکست که تمرکز بر پیش‌شتابدهی، شتابدهی و ارائه حمایت‌های مالی و فکری برای رشد و شکوفایی کسب‌وکارهای نوپا فراهم کرده‌اند هموار کرد تا روند پیشرفت و توسعه در کشور شتاب بگیرد.

برای مقابله با این چالش‌ها، اتخاذ راهکارهای جامع و هماهنگ ضروری به نظر می‌رسد. نخستین گام، تسهیل دسترسی به منابع مالی از طریق ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری تخصصی و تسهیل فرآیند جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است. همچنین، اصلاح و بهبود قوانین و مقررات مرتبط با کسب‌وکارهای نوپا، با هدف افزایش شفافیت و کاهش بوروکراسی، تاثیر قابل‌توجهی در تسریع روند رشد این کسب‌وکارها خواهد داشت.

در زمینه زیرساخت‌های فناورانه، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و ایجاد مراکز فناوری پیشرفته، ضروری به نظر می‌رسد. این اقدامات، به استارت‌آپ‌ها در بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین یاری رسانده و باعث ارتقاء سطح دانش و مهارت‌های فناورانه جامعه می‌شود. همکاری نزدیک میان نهادهای دولتی، خصوصی و آموزشی نیز اکوسیستمی مناسب برای رشد و توسعه کسب‌وکارهای نوپا فراهم می‌آورد.

آینده اقتصادی کشور بستگی به توانایی ما در پرورش و حمایت از نسل جدیدی از کارآفرینان و نوآوران دارد. با اتخاذ راهکارهای مؤثر و ایجاد فضای مناسبی برای رشد کسب‌وکارهای نوپا، امکان توسعه اقتصادی کشور فراهم شده و جایگاه ایران به عنوان یک قطب نوآوری در منطقه تثبیت می‌شود. امید است با ادامه تلاش‌های نهادهای فعال در این حوزه و همکاری نزدیک میان آن‌ها، شاهد رشد و شکوفایی بیشتری در عرصه فناوری و کارآفرینی باشیم و سهم قابل‌توجهی در توسعه اقتصادی کشور ایفا کنیم.

اخبار و رویدادها

در سالی که گذشت، دیجی نکست، گام‌های مهمی در توسعه اکوسیستم استارت‌آپی ایران برداشت. ما با تمرکز بر نوآوری باز، حمایت از استارت‌آپ‌ها و برگزاری رویدادهای متنوع، تلاش کردیم تا فضایی پویا برای رشد و شکوفایی استعدادهای جوان فراهم کنیم. در این گزارش، مروری داریم بر مهم‌ترین اخبار و دستاوردهای اخیر دیجی نکست که در رسانه‌ها منتشر شده است.

سرمایه‌گذاری دیجی‌کالا در استارت‌آپ نوروبی‌آی

تیر ۱۴۰۴

خلاصه خبر

نوروبی‌آی، استارت‌آپ فعال دیجی‌نکست در حوزه سلامت، موفق به جذب سرمایه از گروه دیجی‌کالا شد. این سرمایه‌گذاری با هدف توسعه محصول دیجی‌کالا در حوزه فروش دارو و ایجاد شبکه پشتیبانی از داروخانه‌های کشور انجام گرفته است. نوروبی‌آی با توسعه دستیار هوشمند داروخانه‌ای و راهکارهای مرتبط با تحلیل داده‌ها، نقش بسزایی در افزایش بهره‌وری داروخانه‌ها دارد. این استارت‌آپ تاکنون موفق شده است به بیش از ۳۵۰ داروخانه در ۱۸ استان کشور خدمت‌رسانی کرده و با بهینه‌سازی فرایند خرید، سود داروخانه‌ها را تا ۱۰ درصد افزایش دهد.

۲۳

نکات برجسته

سرمایه‌گذاری دیجی‌کالا در استارت‌آپ نوروبی‌آی، با هدف تسریع توسعه فناوری‌های تحلیل داده در داروخانه‌ها و پشتیبانی از زنجیره تأمین دارویی.

تقویت جایگاه نوروبی‌آی در حوزه سلامت دیجیتال، با حضور دو سهام‌دار کلیدی دیجی‌نکست و دیجی‌کالا.

راهکارهای نوروبی‌آی به بهینه‌سازی خرید و مدیریت موجودی داروخانه‌ها کمک کرده و نقش مهمی در افزایش سودآوری و کاهش خطاهای انسانی داشته است.

این استارت‌آپ با هدف کاهش بحران نقدینگی و جلوگیری از خریدهای اشتباه، راهکارهای دیتامحور را برای ۱۸،۰۰۰ داروخانه کشور توسعه داده است.

راه اندازی صندوق پژوهش و فناوری سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی (CVC) دیجی کالا

خرداد ۱۴۰۴

۲۴

خلاصه خبر

گروه دیجی کالا با همکاری دیجی پی و با مدیریت اجرایی دیجی نکست، صندوق CVC خود را تصویب و راه اندازی کرد. این صندوق ماموریت دارد بر روی استارت آپ های منتخب حوزه های کلیدی، مانند تجارت الکترونیک، فین تک، کسب و کارهای پلتفرمی، زنجیره تأمین، با محوریت هوش مصنوعی سرمایه گذاری کند.

نکات برجسته

ساختار اجرایی صندوق با الهام از مدل های جهانی CVC طراحی شده و هدف آن، ایجاد «ارزش افزوده عملیاتی» برای زنجیره خدمات دیجی کالا است.

مجوز فعالیت صندوق از صندوق نوآوری و شکوفایی دریافت شده و در مرحله نهایی سازی ساختار اجرایی خود قرار دارد؛ جزئیات مربوط به فراخوان و مراحل جذب تیم ها به زودی انتشار خواهد یافت.

این گام، ادامه مسیر دیجی نکست در حمایت از استارت آپ ها در مراحل پیش شتاب دهی و بذری است و قصد دارد نقش فعال تری در تقویت اکوسیستم نوآوری ایران ایفا کند.

سرمایه‌گذاری گروه صنعتی گلرنگ در استارت‌آپ کارپو

فروردین ۱۴۰۳



یلتفرم هوشمند مدیریت ناوگان حمل و نقل

خلاصه خبر

کارپو، استارت‌آپ فعال دیجی‌نکست در حوزه لجستیک و تجارت الکترونیک، موفق شد سرمایه‌گذاری از گروه صنعتی گلرنگ جذب کند. این سرمایه‌گذاری پس از مذاکرات و ارزیابی‌های دقیق انجام شده، و کارپو را به مسیر رشد و توسعه بیشتری هدایت خواهد کرد.

نکات برجسته

جذب سرمایه جدید کارپو از گروه صنعتی گلرنگ پس از مذاکرات و ارزیابی‌های دقیق.

تقویت جایگاه کارپو در صنعت لجستیک و تجارت الکترونیک ایران با حضور دو سهامدار استراتژیک: دیجی‌نکست و گروه صنعتی گلرنگ.

برگزاری نخستین رویداد تخصصی Growth Battle با محوریت فین تک

اردیبهشت ۱۴۰۴

خلاصه خبر

۲۶

دیجی‌نکست نخستین رویداد تخصصی «Growth Battle» را با محوریت رشد، مقیاس‌پذیری و جذب سرمایه در صنعت فین تک برگزار کرد. این رویداد سه روزه که در مرکز همایش‌های بانک ملی برگزار شد، فرصتی کم‌نظیر برای تعامل مستقیم میان استارت‌آپ‌هایی که در مراحل اولیه (early stage) صنعت فین تک هستند، سرمایه‌گذاران جسورانه و بازیگران کلیدی صنعت مالی فراهم آورد.

نکات برجسته

رویکرد عملیاتی و واقع‌گرایانه / تیم‌ها از سراسر کشور با تمرکز بر چالش‌های واقعی رشد، در فضای رقابتی و تعاملی با منتورها و داوران تخصصی به بررسی راهکارهای توسعه پرداختند.

منتورینگ تخصصی / ارائه مشاوره در حوزه‌هایی چون جذب سرمایه، توسعه بازار، طراحی مدل کسب‌وکار و استراتژی رشد.

همکاری با صنعت / مشارکت فعال مجموعه‌هایی همچون دیجی‌پی، زیبال، فیروزه، بانک ملی ایران، آدانیک و کنار دیوار و ارتباط فردا که نقش موثری در داوری، منتورینگ و امکان‌سنجی همکاری‌های تجاری داشتند.

دستاوردهای کلیدی / شناسایی تیم‌های برتر، ارائه فرصت جذب سرمایه، و ایجاد ارتباطات هدفمند برای ادامه مسیر رشد استارت‌آپ‌ها.



معرفی استارت‌آپ‌ها

در این بخش، نگاهی داریم به سه استارت‌آپ نوآور از پورتفولیوی دیجی‌نکست که هرکدام با راهکارهای فناورانه‌ی خود، در حال تحول صنایع مختلف هستند.

کارپو

مدیریت هوشمند ناوگان حمل‌ونقل با اینترنت اشیا

مدیریت ناوگان حمل‌ونقل برای کسب‌وکارهایی با خودروهای متعدد، همواره با چالش‌های متعددی همراه است؛ از پایش لحظه‌ای موقعیت خودروها و ارزیابی عملکرد رانندگان گرفته تا حفظ امنیت، کاهش هزینه‌های نگهداری و کنترل دقیق پارامترهای فنی.

استارت‌آپ کارپو با ارائه یک پلتفرم مدیریت ناوگان مبتنی بر اینترنت اشیا و تحلیل داده‌ها، راهکاری جامع و دقیق برای کنترل و بهینه‌سازی ناوگان در اختیار کسب‌وکارها قرار داده است.

۲۹ |

خدمات کارپو

پایش لحظه‌ای ناوگان / مشاهده آنلاین موقعیت، سرعت، سوخت، وزن بار، دمای کابین و داده‌های فنی خودرو از راه دور

ارزیابی عملکرد رانندگان / تحلیل دقیق رفتار رانندگی و بهره‌وری هر راننده با استفاده از داده‌های واقعی

مدیریت هوشمند تعمیر و نگهداری / دریافت هشدارهای خودکار برای تعمیرات پیشگیرانه بر اساس اطلاعات فنی خودرو

کنترل امنیت خودروها / افزایش ضریب ایمنی با ردیابی مداوم، هشدارهای سرقت و گزارش‌های لحظه‌ای

داشبورد مدیریتی یکپارچه / نظارت و کنترل کلیه فرایندها تنها با یک کلیک و از طریق یک پنل مرکزی

فلوچت

پلتفرم هوشمند تعامل با مشتریان در چندین کانال

در دنیای رقابتی امروز، ارائه خدمات سریع، دقیق و شخصی‌سازی شده به مشتریان، یکی از چالش‌های مهم کسب‌وکارهاست. پاسخ‌گویی هم‌زمان از طریق وبسایت، شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها، بدون ابزار مناسب، می‌تواند منجر به تأخیر، خطا و نارضایتی مشتریان شود.

فلوچت یک پلتفرم جامع برای مدیریت هوشمند ارتباط با مشتریان است که با بهره‌گیری از چت‌بات‌های قابل سفارشی‌سازی، هوش مصنوعی و چت زنده، به تیم‌های پشتیبانی کمک می‌کند تا سریع‌تر، دقیق‌تر و حرفه‌ای‌تر پاسخ‌گوی مشتریان باشند.

۳۰

خدمات فلوچت

فلو استودیو / ساخت آسان چت‌بات‌های مکالمه‌محور با قابلیت کشیدن و رها کردن (Drag & Drop) و طراحی مسیرهای تعاملی برای کاربران

فلورا / هوش مصنوعی اختصاصی فلوچت برای پاسخ‌گویی دقیق و لحظه‌ای به سؤالات کاربران، بدون محدودیت زمانی یا مکانی

چت زنده / برقراری ارتباط انسانی با کاربران در مواقع ضروری و ایجاد تجربه‌ای حرفه‌ای برای مشتریان از طریق تیم پشتیبانی

یکپارچه‌سازی کانال‌ها / جمع‌آوری و مدیریت تمام پیام‌ها از شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها در یک پنل واحد

گزارش‌گیری هوشمند / تحلیل عملکرد تیم پشتیبانی با استفاده از هوش مصنوعی برای بهینه‌سازی پاسخ‌گویی و افزایش بهره‌وری

نورو بی‌آی

مدیریت هوشمند داروخانه در زنجیره تأمین دارویی

با رشد ۴۵ درصدی تعداد داروخانه‌ها طی پنج سال اخیر، صنعت مدیریت داروخانه در ایران وارد مرحله‌ای جدید شده است؛ مرحله‌ای که در آن، مدیریت بهینه منابع، مقابله با کسری دارو و رقابت در بازار، پیچیده‌تر از همیشه شده است. امروزه مدیران داروخانه‌ها با مجموعه‌ای از چالش‌های جدی مواجه‌اند؛ از کمبود دارو و نقدینگی گرفته تا وابستگی به شرکت‌های پخش، کاهش مشتریان و عدم شفافیت در زنجیره تأمین. این فشارها، تمرکز آن‌ها را از خدمت‌رسانی به بیماران، به سمت حل مسائل روزمره برده است.

۳۱

خدمات نورو بی‌آی

مدیریت موجودی هوشمند / رصد لحظه‌ای موجودی دارو، هشدار برای اقلام در آستانه اتمام و پیشنهاد سفارش هوشمند

کنترل نقدینگی / تحلیل جریان‌های ورودی و خروجی مالی و پیش‌بینی وضعیت نقدینگی داروخانه

ارتباط مستقیم با شرکت‌های پخش / حذف واسطه‌ها و بهینه‌سازی فرآیند تأمین دارو با قراردادهای شفاف

داشبورد جامع عملکرد / تحلیل داده‌های فروش، موجودی، سود و زیان، و عملکرد تیم در یک پنل یکپارچه

افزایش بهره‌وری فروش / پیشنهادات خودکار برای بهبود سبد خرید بیماران و حفظ مشتریان وفادار

