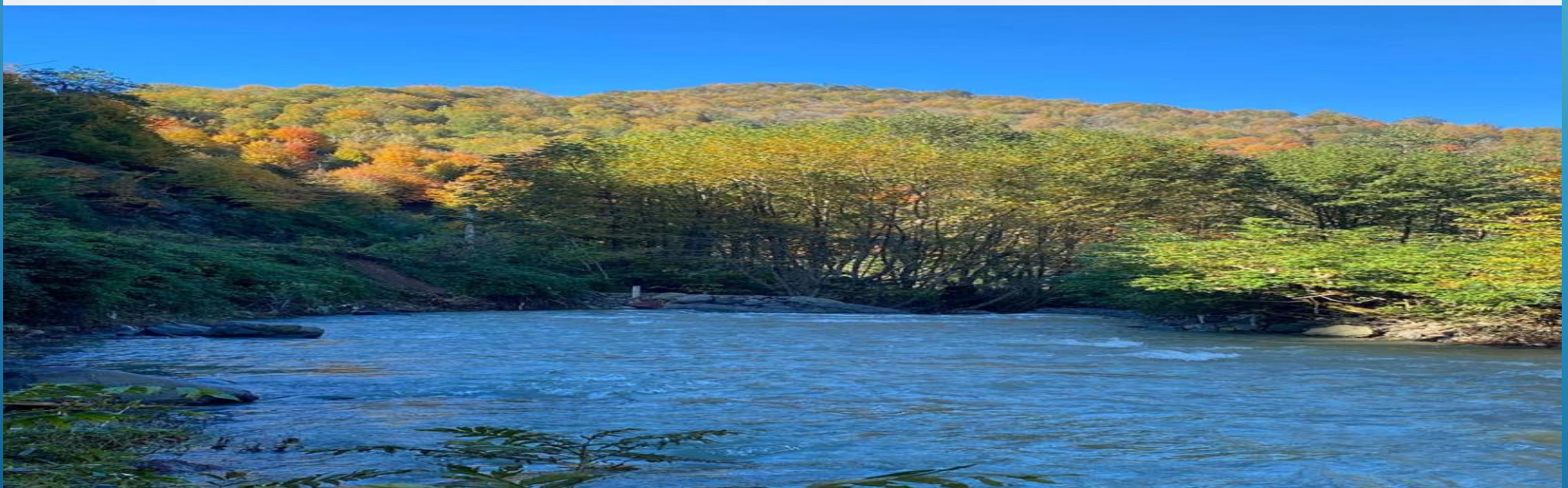


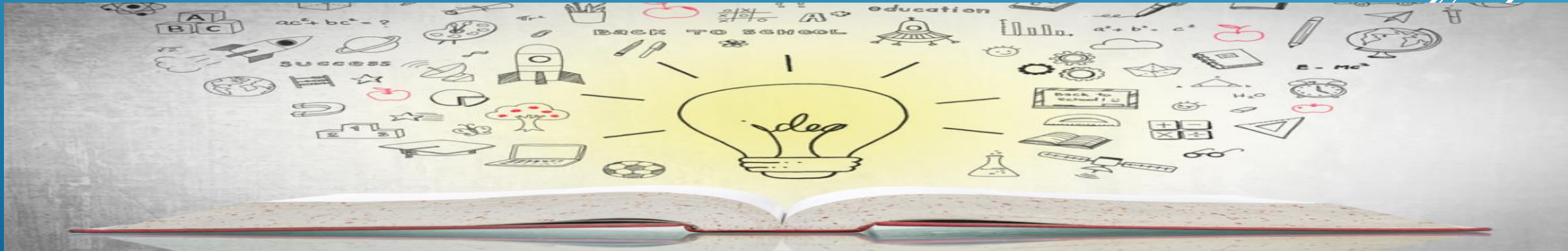
بنام خداوند جان و



تجاری سازی محصول در کسب و کار نوپا

دانشگاه فنی حرفه ای-آموزشکده فنی حرفه ای رامسر ۱۸ آبان ۱۴۰۰

سید محمد تکریمی



► تحولات دانشگاه

► دانشگاه نسل اول دانشگاه‌های آموزش محور هستند
دانشگاه نسل دوم نیز دانشگاه‌های پژوهش محور هستند

دانشگاه نسل سوم یا کارآفرین علاوه بر تولید علم و تربیت نیروی انسانی مورد نیاز توسعه در راستای تجاری سازی علم و تأسیس شرکت‌های دانش بنیان قدم بر می‌دارد و محور فعالیت‌های دانشگاه نسل سوم بر کارآفرینی است. دانش‌آموختگان این دانشگاه دارای:

تفکر و نگرش اکوسیستمی

**توانایی نوآوری
مدیریت فرصت‌ها،
کارتیمی**

**پذیرش خطرها
پاسخ به چالش‌ها**

مدیریت هزینه - فایده



تفکر و نگرش اکوسیستمی

- ▶ هر موجود زنده در جهان حلقه‌ای از حلقه‌هاست، بهر می رساند. خوشی می کند و خیر می رساند. تحولات زیست‌کره در ابعاد اکولوژی و تمدن انسانی بر این دو اصل استوار است. میزان موفقیت در جامعه انسانی نیز با همین دو شاخص قابل ارزیابی است:



- ▶ ایجاد ارزش
- ▶ خلق ثروت

نوآوری

- ▶ نگاه متفاوت، تجسم بخشی به ایده، ارایه راه حل های متفاوت برای رفع تنگناها، تسهیل فرآیندها، ارتقا کیفیت، افزایش سرعت



- ▶ تولید ثروت از دانش

▶ مدیریت فرصت ها

- ▶ فرصت شناسی
 - ▶ فرصت یابی
 - ▶ فرصت سازی



ریسک پذیر



انعطاف پذیر
بلند پرواز
تحمل شکست
توان تجدید قوا

▶ دانشگاه آرمانی

▶ مکانی بدون سخنرانی، بدون کلاس و بدون رشته، که دانشجویان در فضایی بزرگ و باز روی مشکلاتی سخت و عملی کار می کنند و اگر به اطلاعاتی نیاز باشد به اینترنت مراجعه می کنند نه استاد.

▶ کریستین ارتیز ریس دپارتمان در دانشگاه ام آی تی

Startup ▶

▶ **استارت آپ** را به فارسی به شرکت نوپا (Startup Company) ترجمه کرده‌اند. اگر چه در تعریف استارت آپ بر این مسئله تاکید وجود ندارد که حتماً فعالیت آن در حوزه تکنولوژی یا فن آوری اطلاعات باشد، اما به دلیل اینکه بسیاری از استارت آپ ها در سالهای اخیر، حول این زمینه‌ها شکل گرفته‌اند، گاهی در تعریف استارت آپ به این مسئله هم اشاره می‌شود که استارت آپ باید در حوزه فن آوری‌های نوین فعال باشد.



▶ مفهوم جامع استارتاپ

- ▶ استارتاپ یک سازمان موقت است که با هدف یافتن یک مدل کسب و کار تکرار پذیر و مقیاس پذیر بوجود آمده است



- ▶ سازمان: مجموعه ای بیش از دو نفر
- ▶ موقت: استارتاپ ده ساله نداریم. یافتن سریع مدل کسب و کار
- ▶ یافتن: پژوهش در ذات استارتاپ نهفته است
- ▶ عدم قطعیت: در مرحله آزمون و خطا و وادی ابهام و ناشناختگی
- ▶ تکرار پذیر: مدل کسب و کار که با هدف درآمد زایی انجام شده است را بتوان تکرار کرد و به ازای تکرار درآمد افزایش یابد
- ▶ مقیاس پذیر: بتوان آنرا توسعه سریع و جهشی داد

الزامات استارتاپ داری



- ▶ هدفمندی
- ▶ سختکوشی
- ▶ تفکر تیمی
- ▶ رویا پردازی
- ▶ تحمل شکست
- ▶ بلند پروازی
- ▶ انعطاف پذیری

▶ ایده در استارت‌آپ



- ▶ یک فکر بکر
- ▶ ایجاد ارزش
- ▶ رافع یک نیاز
- ▶ تسهیل کننده
- ▶ سبب تسریع
- ▶ کاهش هزینه
- ▶ ایجاد بازار جدید

▶ پرسش های اولیه برای تجاری سازی ایده



- ▶ ۱- ایده من چه مشکل یا نیازی را رفع می نماید
 - ▶ ۲-ایده من چه ارزش هایی ایجاد می کند
 - ▶ ۳-ایده من محصول یا خدمت ایجاد می کند
- ▶ ۴-مشابه ایده من چه خدمات یا محصولاتی در بازار وجود دارد
 - ▶ ۵-دانش فنی اجرایی کردن ایده را دارم
 - ▶ ۶-به چه کمک هایی برای اجرایی کردن نیاز دارم



تیم در کسب و کارهای نوپا

- ▶ بنیان گذار(فاندر): فردی که ایده اصلی را ارائه می کند و کسب و کار را ایجاد کند
- ▶ هم بنیانگذار(کوفاندر): افرادی که به بنیانگذار در مسیر راه اندازی کسب و کار و تحقق ایده یاری می رسانند. دارای مهارت ها یا تجاربی می باشند و معمولا دارای سهام هستند.
- ▶ مسیول تیم-مسیول فنی-مسیول بازاریابی- مسیول فروش- مسیول عملیات- مسیول مالی

▶ طراحی، لانچ و توسعه محصول

- ▶ شناسایی مشکل و طرح اولیه
- ▶ ساخت یک کمینه محصول پذیرفتنی برای اعتبار سنجی راه حل پیشنهادی (ام-وی-پی)
- ▶ بررسی و ارزیابی محصولات مشابه و رقبا
- ▶ اصلاح و ارتقای محصول و عرضه محصول نهایی



▶ لانچ محصول و ورود به بازار

- ▶ اطلاع رسانی در خصوص ورود یک محصول یا خدمت از طریق کمپین های تبلیغاتی و موج خبری با تکنیک های بازاریابی
 - ▶ در دسترس عموم قرار دادن محصول یا خدمت
 - ▶ موقعیت یابی در بازار، برند سازی، حضور در وب
 - ▶ روابط عمومی دیجیتال، موتورهای جستجو
 - ▶ تبلیغات
 - ▶ توسعه بازار
 - ▶ توسعه محصول

▶ ایده

- ▶ در حقیقت یک تصور ذهنی است. شاید بتوان ایده دادن را اولین گام برای حل یک مشکل یا برآورده کردن یک نیاز دانست. به عبارت دیگر ایده ساده‌ترین راه حلی است که انسان در برابر یک مسئله، یا نیاز به آن فکر می‌کند. هرآنچه برای حل یک مسئله به ذهن می‌رسد را ایده می‌گویند



ارزیابی ایده با تکنیک (ان. ای. اف) نوآوری، جذابیت، امکان سنجی
ارزیابی ایده با تکنیک s.w.o.t (قوت، ضعف، فرصت، تهدید)

تجاری سازی ایده: کسب سود از نوآوری از طریق به خدمت درآوردن فناوری های نو برای ایجاد فرآیند تولید محصولی جدید یا خدمتی جدید است. تبدیل دانایی به دارایی و دانش به ارزش.

تجاری سازی: فرآیند تبدیل ایده ها و اختراعات به محصولات و یا خدمات قابل عرضه در بازار و در نتیجه ایجاد شغل و تولید ثروت است. و از طرح و پرورش ایده آغاز شده، با توسعه و تولید کالا و خدمات فناورانه شکل می گیرد و نهایتاً با فروش آن کالا و خدمت به مصرف کننده نهایی کامل می شود.



- ▶ تجاری سازی فرآیندی پیچیده و متأثر از عوامل متعدد:
 - ▶ فرهنگی، آموزشی
 - قوانین و مقررات
 - شرایط اقتصادی-اجتماعی-سیاسی
 - ساختارهای حمایتی

عوامل موثر بر تجاری سازی ایده ها

- ▶ عوامل اصلی
- ▶ عوامل مداخله گر
- ▶ عوامل زمینه ای



عوامل اصلی در تجاری سازی

- ▶ ویژگی های بنیانگذاران
 - ▶ وجود مشتریان اولیه
- ▶ گرایش و هیجان به کارآفرینی
 - ▶ بازار مناسب



عوامل مداخله گذر تجاری سازی ایده ها

- ▶ تجربه
- ▶ دانش
- ▶ تمرکز بر محصول



عوامل زمینه ای در تجاری سازی ایده ها

▶ مراکز رشد

▶ مقررات حمایتی

▶ ساختارهای خصوصی حمایتگر



راهبردهای تجاری سازی موفق

بهبود مستمر و اصلاح ایده

تمرکز بر نیاز مشتری و دریافت بازخورد از مشتری

- ▶ تبلیغات نوآورانه
- ▶ نوآوری در محصول



▶ پیامد ها و نتایج تجاری سازی موفق

- ▶ فروش موفق به مشتریان
 - ▶ رضایت مشتریان
 - ▶ اعتماد مشتریان
 - ▶ ایجاد جریان درآمدی



گام های اصلی برای تجاری سازی ایده

- ۱- تیم حرفه ای تشکیل دهید
- ۲- دانش فنی و تخصصی خود را ارتقا دهید
- ۳- خدمات و محصولات مشابه ایده خود را به دقت بررسی کنید
- ۴- ایده خود را ثبت کنید
- ۵- طرح تجاری خود را به دقت تدوین کنید (مدل درآمد، سرمایه مورد نیاز، بازاریابی، تبلیغات و...)
- ۶- ساختارهای حمایتی و منابع تامین سرمایه را شناسایی و بهترین را انتخاب نمایید.
- ۷- رقبا و مشتریان خود را شناسایی کنید .
- ۸- مجوزهای قانونی را اخذ و طرح را اجرایی و محصول یا خدمت خود را ارایه نمایید.
- ۹- ضمن تبلیغات ،هوشمندانه وارد بازار شوید.
- ۱۰- محصول خود را ارتقا دهید و نوآوری های آنرا افزایش دهید

▶ ساختارهای حمایتی برای تجاری سازی

▶ مراکز رشد واحدهای فناور

- ▶ این مراکز با ارائه خدمات حمایتی، از ایجاد و توسعه واحدهای فناور نوپا یا تازه تاسیس توسط کارآفرینان و نوآوران که با اهداف اقتصادی در زمینه‌های فناورانه / نوآورانه فعالیت می‌کنند، پشتیبانی می‌کند.

▶ شرایط پذیرش:

- داشتن ایده فناورانه و نوآورانه
- چشم انداز آینده ای روشن در کسب و کار
- امکان تامین بخشی از امکانات و تجهیزات از سوی تیم
- تخصص مرتبط تیم کاری



▶ مرحله رشد مقدماتی / پیش رشد (هسته فناور)

- ▶ هدف: آماده سازی برای ورود به مرحله رشد با
- ▶ تکمیل ایده، تشکیل تیم و اعتبارسنجی محصول در بازار از طریق نظارت، مشاوره و آموزش



▶ اعتبار: ۲۲۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال

▶ مدت: ۶ الی ۹ ماه

▶ مرحله رشد (واحد فناور)

- ▶ شرایط پذیرش: ایده فناورانه / نوآورانه با توجیه مناسب اقتصادی، تیم متخصص و با تجربه، ارائه برنامه کاری و شرکت ثبت شده
- ▶ هدف: تولید محدود محصول، کسب سهم بازار
- ▶ اعتبار: ۱۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت تدریجی و تا سقف ۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال حمایت توسعه‌ای



▶ مدت: ۳ سال

▶ شتابدهنده

- ▶ یک بخش خصوصی که با داشتن توان فنی و مالی مشخص حاضر به سرمایه‌گذاری بر روی طرح‌ها (با دریافت سهام) برای سرعت بخشیدن به تولید می‌باشد.



▶ مرکز نوآوری

- ▶ تفاوت این مجموعه با مرکز رشد، در پذیرش طرح‌های نوآورانه و خلاقه با اثرگذاری بر روی فرهنگ و اجتماع مطابق با تعریف صنایع نرم می‌باشد.



▶ سایر ساختارهای حمایتی

- ▶ صندوق پژوهش و فناوری
 - ▶ صندوق های خطر پذیر
- ▶ صندوق های حامیان علم و فناوری
 - ▶ افراد حقیقی سرمایه گذار

▶ **اهم خدمات قابل ارایه در مرکز رشد و پارک ها**



- ▶ ۱- مشاوره فنی - تخصصی
- ▶ ۲- توانمند سازی
 - ▶ ۳- تسهیلات
- ▶ ۴- خدمات آزمایشگاهی
- ▶ ۵- دفتر و کارگاه
- ▶ ۶- تامین زمین
- ▶ ۷- اعزام به نمایشگاهها
- ▶ ۸- هماهنگی جهت مذاکره و تنظیم قراردادهای
- ▶ ۹- خدمات بازاریابی و فروش
- ▶ ۱۰- ارایه معافیت های مالیاتی

اهم خدمات قابل ارایه در مراکز رشد و پارک ها

۱۱- مساعدت جهت ثبت اختراع

۱۲- هماهنگی و هدایت جهت دانش بنیان شدن

۱۳- معرفی به صندوق های سرمایه گذاری

۱۴- امکان تعامل با سایر شرکت ها

۱۴- بهره مندی از قراردادهای بالاسری

۱۵- معرفی به دستگاهها و موسسات

۱۶- ایجاد جایگاه و منزلت اجتماعی

۱۷- همکاری جهت اخذ مجوزهای استاندارد و بهداشتی



- ▶ تمدن ایران بزرگ نشان می دهد نیاکان ما هر روز با طلوع خورشید از کوههای سیستان در شرق، پر انرژی و با نشاط در جهت آبادانی این سرزمین و تامین معیشت خود تا غروب آفتاب در کوههای کردستان و آذربایجان جانانه و خستگی ناپذیر دویده اند و ما فرزندان خلف این سرزمین پیمان می بندیم ، متعهد می شویم و با صدای بلند خواهیم گفت :

ما شرافتمندانه و با تکیه بر تخصص و توانمندی آنچه در توان داریم برای رسیدن به ایرانی آبادبکار خواهیم گرفت

