

خلاق زیست‌بوم

فصلنامه زمستان ۱۳۹۷

◀ سامانه ملی
دهکده هوشمند

◀ هوما، راهکاری برای
اوقات خوش در منزل

◀ معرفی شتاب دهنده
فردوسی



افتخار به گذشته و امید به آینده

در این عصر که پیشرفت اقتصادی، تحت لوای صنایع بزرگ نمی تواند پیشران یک کشور باشد، توجه ویژه به خلاقیت و صنایع خلاق در هر یک از شهرهای کشور عزیزمان می تواند ضامن حفظ فرهنگ و اقتصاد ایران باشد. در این شهرها پیوند میان مردم، صنعت و فرهنگ در قالب صنایع فرهنگی بروز می یابد. پیش به سوی اقتصاد خلاق در آستانه ۴۰سالگی انقلاب اسلامی ایران می رویم.





فهرست مطالب

- ۴ اخبار کارگروه خلاق
- ۱۰ ارتقاسطح کیفی زندگی در روستاها با سامانه ملی دهکده هوشمند
- ۱۲ هوما، راهکاری جدید برای اوقات خوش شما در منزل
- ۱۴ معرفی اپلیکیشن‌های ایرانی
- ۱۶ مبادی معرفی شرکت‌های خلاق، پارک علم و فناوری سیستان و بلوچستان
- ۱۸ جایگاه کارآفرینی زنان در تعدادی از کشورهای جهان
- ۱۹ معرفی زنان موفق و تأثیرگذار؛ چکی ای رویینگ
- ۲۰ بررسی علل شکاف جنسیتی در ایران
- ۲۲ نکات کلیدی برای جذب سرمایه در صنایع فرهنگی و خلاق
- ۲۴ الوبیز، شبکه مشاوران برتر حوزه کسب و کار
- ۲۶ بهمانند، سامانه هوشمند تفکیک در مبدأ
- ۲۸ پیشرفت حوزه‌های صنایع خلاق ایران در آینه آمار
- ۳۰ مبادی معرفی شرکت‌های پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد
- ۳۱ مبادی معرفی شرکت‌های شتاب‌دهنده کسب و کار فردوسی
- ۳۲ بررسی اخبار صنایع خلاق، فرهنگی و نوآور
- ۳۴ برترین ایده‌های استارت‌آپی خلاق جهان در سال ۲۰۱۸
- ۳۶ از گوشه و کنار زیست‌بوم صنایع خلاق در ایران
- ۳۸ سرگذشت کسب و کارهای مشهور جهان در حوزه صنایع خلاق
- ۴۰ اهمیت نقش مریبان «منتور» در توسعه کسب و کارهای جدید



ویژه نامه زمستان ۱۳۹۷
برنامه توسعه زیست بوم شرکت‌های خلاق

تهیه کننده:
دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت‌های خلاق

دبیر کارگروه:
سید محمد حسین سجادی نیری

همکاران این ویژه نامه:
سید مهدی سادات، شایان نشاط، حامد کرمی
عطیه صادقی پور

اخبار کارگروه

خلاق



۱

آمار جدید

شرکت های خلاق

از آغاز اجرای برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق، تاکنون، تعداد ۳۷ مبادی و تعداد ۱۸۸ شرکت به عنوان شرکت خلاق تایید شده اند که مطابق با حوزه های معین شده در آیین نامه مصوب، تعداد آنها به تفکیک زیر است:

تعداد مبادی: ۴۰

تعداد شرکت ها: ۲۰۰

۱۰۸

کسب و کارهای دیجیتال و فضای مجازی:

۹

صنایع دیداری و شنیداری:

۱۸

صنایع دستی، گردشگری و میراث فرهنگی:

۱

هنرهای تجسمی و هنرهای نمایشی:

۳۱

بازی، اسباب بازی و سرگرمی:

۱۶

طراحی و معماری:

۷

نشر، چاپ و کتابخانه:

۹

گیاهان داروئی و طب سنتی:

۳

سایر صنایع خلاق و فرهنگی:

لیست شرکت ها:

<http://ircreative.isti.ir/contents.php?cntid=112>

لیست مبادی:

<http://ircreative.isti.ir/contents.php?cntid=54>



خدمات جدید

در راستای توسعه خدمات قابل ارائه به شرکت های خلاق، سامانه bizservices.ir به منظور ارائه خدمات و بسته های حمایت در حوزه صادرات، آماده خدمت رسانی به شرکت های خلاق گردیده است. در ابتدای این گام سه عنوان خدمتی زیر در حال حاضر برای شرکت های خلاق قابل دسترس می باشد:

- حمایت از اعزام هیئت های تجاری از میان شرکت های خلاق به منظور رصد فناوری ها و نوآوری های مشابه در نمایشگاه های خارجی جهت حضور در نشست های B2B
 - پذیرش هیئت های بین المللی به منظور بین المللی سازی نمایشگاه های محصولات خلاق و یا مذاکرات تجاری
 - حمایت از تهیه اقلام تبلیغاتی و اطلاع رسانی شرکت های خلاق مانند کاتالوگ، بروشور، CD تبلیغاتی، وبسایت و تبلیغات در حوزه بین الملل
- لازم به ذکر است که شرکت های خلاق پذیرفته شده در دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق می توانند با مراجعه سامانه مذکور و تکمیل حساب کاربری خود از این خدمات بهره مند شوند. در آینده نزدیک نیز بخش مشاوره و ثبت نام در دوره های آموزشی در این سامانه فعال خواهد شد.
- برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق در حال حاضر بر روی آدرس های <http://khalagh.isti.ir> و <http://ircreative.isti.ir> در دسترس است.



پایگاه جامع اطلاع رسانی و ثبت نام و ارائه خدمات به شرکت های خلاق راه اندازی شد

های مشابه داشته باشد.

- دارا بودن ظرفیت اثربخشی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی
- محصول و خدمت معرفی شده دانش بنیان نباشد.

مطابق آئین نامه برنامه توسعه زیست بوم شرکتهای خلاق، مجموعه های متخصص و رویدادهای مرتبط با برنامه مانند: شتاب دهنده های صنایع فرهنگی و خلاق، جشنواره ها و رویدادهای معتبر ملی و صندوق های سرمایه گذاری خطر پذیر (VC) می توانند در قالب مبادی معرفی شرکت های خلاق در این پورتال، بصورت آنلاین ثبت نام نموده تا پس از تایید دبیرخانه برنامه، شرکتهای واجد شرایط خود در حوزه صنایع خلاق و فرهنگی را جهت پذیرش به عنوان شرکت خلاق، معرفی نمایند.

شرکتهای خلاق و فرایند دریافت خدمات

- ایجاد صفحه اختصاصی برای هر شرکت خلاق به منظور معرفی فعالیتها و خدمات و محصولات (این بخش به زودی راه اندازی می گردد)
- انتشار اخبار و اطلاعیه های مرتبط با صنایع خلاق، فرهنگی و دانش بنیان

شرکت های خلاق واجد شرایط زیر می توانند در قسمت ثبت نام این پورتال بصورت آنلاین ثبت نام نموده و پس از دریافت کد رهگیری از وضعیت ثبت نام خود و پیوستن به این برنامه اطلاع یابند:

- دارا بودن یکی از شخصیت های حقوقی قابل ثبت در نظام قانونی کشور
- محصول / خدمت ارائه شده توسط شرکت باید حداقل در کشور نوآورانه باشد و سطح متمایزی نسبت به فعالیت

در راستای اجرای برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق و به منظور تسهیل فرایند ثبت نام و دریافت خدمات شرکتهای خلاق، پورتال جامع اطلاع رسانی، ثبت نام آنلاین و دریافت خدمات این برنامه، به نشانی های: <http://khalagh.isti.ir> و <http://ircreative.isti.ir> راه اندازی گردید.

از ویژگیهای این سامانه می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- ثبت نام آنلاین مقاضیان شرکت خلاق
- دریافت کد رهگیری و آگاهی از فرایند ثبت نام و بررسی
- ثبت نام متقاضیان "مبادی" معرفی شرکتهای خلاق
- رویت لیست شرکتهای خلاق و حوزه فعالیت هر یک از آنها
- رویت خدمات قابل ارائه به





حضور در نمایشگاه‌ها

به منظور افزایش آگاهی و اطلاع رسانی برنامه های دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق در سطح کشور و در میان حوزه های مرتبط با برنامه، در سه ماه فصل پاییز حضور در نمایشگاه های مختلف مرتبط با صنایع خلاق و فرهنگی در راستای کار قرار گرفت.



۴

چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی

چهارمین جشنواره و نمایشگاه گیاهان دارویی، فرآورده های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) با همت ستاد توسعه فناوری های گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی ۲۱ تا ۲۴ آبان ۱۳۹۷ در مصلی امام خمینی (ره) تهران برگزار شد و شرکت های فعال در این حوزه نیز که مشمول استفاده از خدمات و حمایت های برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق نیز می شوند با این برنامه آشنا شدند



۳

چهارمین جشنواره ملی اسباب بازی

این جشنواره و نمایشگاه از تاریخ ۲۶ آبان الی ۲ آذر ماه با حضور تولیدکنندگان اسباب بازی های فکری و آموزشی و سرگرمی و بخش های ترویجی در کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان با حضور غرفه دبیرخانه برنامه خلاق برگزار شد.



۲

نمایشگاه صنایع خلاق اصفهان

نخستین نمایشگاه صنایع خلاق با هدف معرفی دستاوردهای این عرصه و راهکارهای ارتقای خلاقیت شهرها روز پنج شنبه در اصفهان افتتاح شد. این نمایشگاه از تاریخ ۲۹ آذر الی ۱ دی برگزار گردید، دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت های خلاق نیز ضمن بازدید از شرکت های خلاق و فرهنگی حاضر در این نمایشگاه به معرفی حمایت ها و خدمات قابل ارائه به شرکت های صنایع فرهنگی و خلاق پرداخت.



۱

ششمین نمایشگاه نوآوری و فناوری

ششمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ربع رشیدی از تاریخ ۱۰ الی ۱۴ آبان که با هدف ایجاد فضای مناسب کسب و کار و سرمایه گذاری در میان شرکت ها برگزار شد و همچنین صنعتگران و فناوران در زون صنایع خلاق و فرهنگی این نمایشگاه محصولات و خدمات خود را معرفی نمودند



نشست آموزشی با موضوع بررسی علل عدم توسعه و رشد شرکت‌ها و چرایی‌های ورشکستگی

دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت‌های خلاق با همکاری آموزشگاه بازارسازان نشستی را با موضوع فوق در تاریخ ۲۵ آذر ماه برگزار نمود و شرکت‌های خلاق نیز با فراز و نشیب‌های این موضوع آشنا شده و سوالات خود را مطرح نمودند.



غرفه‌ضمن بیان و معرفی برنامه خلاق به علاقه‌مندان و حاضرین در این نشست که با استقبال گسترده‌ای نیز روبرو بود، پای صحبت‌های شرکت‌هایی که دغدغه دریافت خدمات و حمایت‌های دولتی برای توسعه کسب و کار خود بودند نشست.

و مهندس آذری چهارمی میزبان ویژه بودند و استارت‌آپ‌هایی از جمله شرکت خلاق علی بابا، اسنپ، الوپیک، نت برگ، شیپور و... به بیات تجربیات و دغدغه‌های خود در فضای استارت‌آپی ایران پرداختند. دبیرخانه برنامه خلاق نیز با حضور در

دیگر رقم بزنند. همایشی با حضور مدیران و فعالان اکوسیستم استارت‌آپی کشور مانند استارت‌آپ‌ها شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر در تاریخ ۲۸ آذر ۹۷ در برج میلاد برگزار شد. در این رویداد دکتر سورنا ستاری

پل‌دای کارآفرینان استارت‌آپی



استارت‌آپی‌ها در یک گردهمایی ۱۸۰۰ نفری دور هم جمع شدند تا برای سومین بار به مناسبت شب یلدا یک رویداد به یادماندنی



برخی از برنامه‌های حمایتی پیشنهادی صنایع انیمیشن و بازی‌های ویدیویی



۱ توسعه صنعت (تولیدکنندگان)

- تسهیل در صدور ضمانت توانمندی فنی
- پشتیبانی از ایجاد و توسعه مراکز آموزشی منحل به تولید
- تسهیل در صدور مجوزها
- توسعه امکانات و تجهیزات

۲ توسعه محصول

- تسهیل در پذیرش واسطه‌های بین‌المللی
- تسهیل ثبت مالکیت معنوی آثار در سایر کشورها
- تسهیل در ارائه خدمات تخصصی و تولید
- حمایت از ارائه خدمات آزمایشگاهی
- خدمات مدیریت پروژه
- توسعه شبانه‌ها و همکاران ملی
- مجاری متصل به بازار

۳ توسعه محتوا

- بزرگسازي روندهای ایده‌پردازی

۴ ترویج

- ایجاد شبکه‌ها و توزیع کنندگان داخلی و بین‌المللی
- حمایت از بسته‌های تبلیغی و ترویجی داخلی
- حمایت از حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای منتخب داخلی و خارجی
- مشوق ترویج آثار برتر

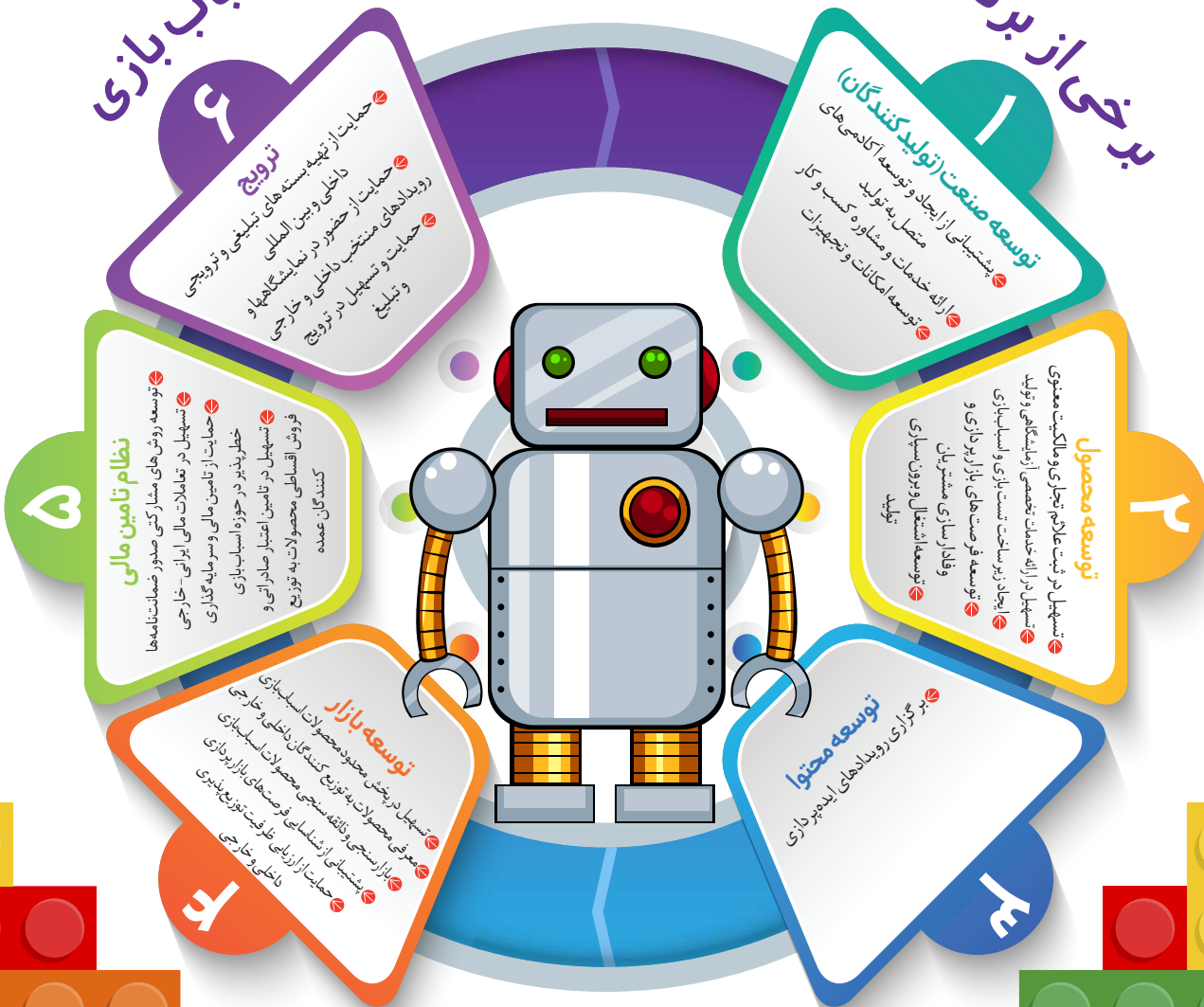
۵ نظام تامین مالی

- توسعه روش‌های صدور ضمانت نامه (مشارکت جمعی، مشارکت حقوقی و ...)
- تسهیل در تعاملات مالی ایرانی-خارجی
- تامین سرمایه در گردش
- تسهیل در ارائه تسهیلات اشتغال و برون‌سپاری تولید

۶ توسعه بازار

- تسهیل در تامین اعتبار نشر بین‌الملل و توسعه بازار حق‌کپی برداری
- تسهیل در ارتکان و بخش محدود آثار سینمایی و سریالی در خارج کشور

برخی از برنامه های حمایتی پیشنهادی صنعت اسباب بازی





ارتقا سطح کیفی زندگی در روستاها با سامانه ملی دهکده هوشمند

S m a r t V i l l a g e



با پیشرفت تکنولوژی و گسترش امکانات نوین همچون اینترنت و گوشی های هوشمند و برنامه های موبایل و استفاده از اینترنت اشیا در میان عموم مردم خدمات از هر نوع به شکل جدید نمود پیدا خواهد کرد حوزه خدمات شهروندی شهری و روستایی نیز از این موضوع مستثنی نیست. استارت آپ دهکده هوشمند نیز تلاش دارد با گسترش خدمات الکترونیک در حوزه کسب و کار و گردشگری و معرفی جاذبه های منطقه ای گستره ی اطلاع رسانی را وسیعتر و دید مردم را نسبت به فرصت های ایجاد شده باز تر کند و بر این اساس کسب در آمد برای روستاییان ایجاد نماید. آقایان مهدی قمری و هاشم عابدی بنیان گذار این مجموعه اند در خصوص لزوم ایجاد این ایده می گویند: اگر استارت آپ دهکده هوشمند بتواند ارتباط روستاییان با امکانات شهری را طوری فراهم نماید که روستاییان بدون مراجعه به شهرها از امکانات شهرها بهره ببرند و همین طور بدون حضور در شهرها کسب در آمد کرده و جذب گردشگر نمایند.



سامانه ملی دهکده هوشمند چیست؟

این سامانه یک پلتفرم روستایی است که از یک اپلیکیشن و تعدادی پنل تحت وب تشکیل شده است که مردم روستا می‌توانند از طریق اپلیکیشن به سازمانهای خدماتی مختلف از قبیل دهیاری، آب و فاضلاب و... پیام داده و پاسخ آن را هم از طرف امور مشترکین در همین جا ببینند. و همین طور اقامتگاه‌های بومگردی و محصولات خودشون رو ثبت نمایند و بفروش برسانند.

و همچنین از همین پلتفرم ویدیوهای آموزشی و کتاب‌های صوتی دریافت نمایند.

خدمات این سامانه را لطفا بیان کنید.

ارتباط با سازمان‌های خدماتی از قبیل دهیاری و آب و فاضلاب و مخابرات و... ثبت فروشگاه‌های صنایع دستی و محصولات روستایی و و اقامتگاه‌های گردشگری. استفاده از خدمات عمومی دهیاری‌ها و شهرداری‌ها از قبیل تفکیک زباله از مبدا و مشاهده آنلاین اتوبوس

آیا در این زمینه در ایران نمونه مشابه و یا رقیبی دارید و مزیت شما نسبت به موارد مشابه چیست؟

هر کدام از موضوعات دارای پلتفرم‌های زیادی در جامعه می‌باشد که در حال فعالیت می‌باشند.

اما پلتفرمی چند وجهی و مختص روستاییان هنوز فعالیت خود را شروع نکرده است.

مدل درآمدی شما به چه صورت است؟

اعطای پنل به دهیاری و سازمان‌های خدماتی و دریافت هزینه. تخصیص فضا برای روستاییان جهت درج آگهی محصولات و اقامتگاه‌ها و دریافت حق عضویت. ایجاد فضا برای استارت‌آپ‌های مختلف و دریافت درصدی از تراکنش‌ها

میزان سرمایه و امکانات اولیه شما در شروع کار چه مقدار بود؟

در ابتدا با مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال شروع به فعالیت و خرید تجهیزات دفتری و آزمایشگاهی نمودیم.

در مدل کسب و کار شما pivot چیست؟ جایگاهی دارد؟ چه تغییراتی در مدل کسب و کار خود وارد کردید؟

در واقع این استارت‌آپ تغییر جهتی را نداشته و فقط در جهت تکمیل امکانات قدم برداشته است.

در ابتدا فقط ارتباط مردم با دهیاری و اسفاده از خدمات آن بود و در هر مرحله خدمات جدید به آن اضافه گردیده است.

میزان بازار و مشتریان شما به چه میزان است؟

در ابتدا تمام روستا‌های ایران که از زیر ساخت اینترنت بهره مند هستند هدف‌گذاری گردیده است و در ادامه تمام شهرها و عموم مردم را دربر خواهد گرفت.

مهمترین عوامل پیشرفت شما چه بوده است؟

یکی از عوامل مهم موفقیت ترکیب تخصص مدیریتی و فنی می‌باشد که در کنار هم باعث سرعت و پیشرفت این استارت‌آپ گردیده است.

مهمترین چالش‌های پیش روی شما کدام است؟

یکی از چالش‌های مهم عدم همکاری سازمان‌ها و ادارات خدمات رسان در جهت دریافت پنل و پاسخگویی به مردم می‌باشد که این امر مستلزم هماهنگی و حمایت معنوی دولت از این استارت‌آپ می‌باشد.

برنامه‌تان برای پیشرفت این سامانه چیست؟

پس از گسترش نفوذ در روستاها و تحقیق و توسعه در جهت بروز رسانی سامانه بر آنیم تا تبلیغات گسترده را آغاز نماییم.

موفقیت‌های کسب کرده مجموعه شما با این سامانه را بیان بفرمایید؟

در سه ماه گذشته در ۱۰ استان حضور پیدا کردیم و توانستیم ۱۱۲۰ روستا را در همین زمان به سامانه متصل کنیم و بیش از ۳ هزار روستایی اپلیکیشن را نصب نموده‌اند. از امکانات آن استفاده می‌کنند. همچنین در بخش فنی توانستیم نسخه سوم بروز رسانی شده اپلیکیشن را به بازار عرضه کنیم که از طریق سایت <http://www.idpz.ir> هم اکنون در دسترس می‌باشد.



اگر استارت‌آپ دهکده هوشمند بتواند ارتباط روستاییان با امکانات شهری را طوری فراهم نماید که روستاییان بدون مراجعه به شهرها از امکانات شهرها بهره ببرند و همین‌طور بدون حضور در شهرها کسب درآمد کرده و جذب گردشگر نمایند



مراحل توسعه محصول، کاربردهای فراوان دیگری پیدا کردیم که جای همه آن‌ها در خانه خالیست. به این ترتیب ایده هوما از یک دستگاه پخش رسانه، به یک پلتفرم خانگی کامل با آینده‌ای بسیار روشن تبدیل گردید.

هوما چه بخش‌هایی را برای مخاطبانش فراهم کرده؟

در حال حاضر ۵ سرویس پایه شامل تماشای فیلم (فیلمو و نماوا)، موسیقی (نواک)، مرور اخبار (مجله هوما)، پخش زنده و بازی بر روی هوما در دسترس است. اپلیکیشن‌های کاربردی دیگر نیز برای مدیریت فایل‌ها و تماشای آفلاین و آنلاین محتوا نصب شده است.

سایر قابلیت‌ها و ظرفیت‌های این سامانه چیست؟

با توجه به اکوسیستم قدرتمند

هوما، راهکاری جدید برای اوقات خوش شما در منزل

H u m a

هوما در زمان کوتاه با سلیقه شما آشنا می‌شود و همیشه با پیشنهادات جذاب شما را شگفت‌زده می‌کند. هوش مصنوعی فوق‌العاده قوی هوما سلیقه سینمایی و موسیقایی شما را می‌شناسد و پیشنهادهای باب میلتان ارائه می‌کند.



- ایده اولیه هوما
- بسیار ساده‌تر از
- نمونه امروزی
- بود. در ابتدا به
- دستگاهی فکر
- می‌کردیم که
- بتواند عقب‌ماندگی
- تلویزیون به عنوان
- نقطه مشترک
- تمام خانه‌ها را از
- فناوری‌های روز
- جبران کند

همه ما تلفن‌های هوشمند را می‌شناسیم و استفاده می‌کنیم، اما به تلویزیون به عنوان یک ابزار بسیار مفید و موثر در سرگرمی اعضای خانواده بی‌توجهیم. علت این امر عقب ماندن تلویزیون از فناوریست. ما هوما را از چنین نقطه‌ای آغاز کردیم، دستگاهی برای نمایش آنلاین فیلم، پخش موسیقی و مرور اخبار. اما به مرور و در طی

سیدرضا سجادی بنیان‌گذار و مدیرعامل این مجموعه در خصوص روند پیدایش این محصول خلاق می‌گوید: ایده اولیه هوما بسیار ساده‌تر از نمونه امروزی بود. در ابتدا به دستگاهی فکر می‌کردیم که بتواند عقب‌ماندگی تلویزیون به عنوان نقطه مشترک تمام خانه‌ها را از فناوری‌های روز جبران کند.



سیستم عامل اندروید تی وی، گستره بسیار وسیعی از اپلیکیشن‌ها برای نصب از طریق گوگل پلی در دسترس است. هوما برخی سرویس‌های دیگر همانند فروشگاه خرید خواروبار، کنترل و مانیتورینگ از ابزارهای خانه هوشمند و اینترنت اشیا، سرویس‌های پخش زنده اینترنتی و... را نیز در آینده و به مرور به امکانات هوما خواهد افزود.

نمونه‌های خارجی هوما کدام هستند و قابلیت‌های آنها چیست؟

هوما در دسته پلتفرم خانگی قرار می‌گیرد که در دنیا نمونه‌های متفاوتی از جمله اپل تی وی و هوم پاد، آمازون فایر تی وی و اکو، گوگل هوم و نکسوس پلیر مهم‌ترین و مطرح‌ترین نمونه‌های آن هستند. البته به خاطر شرایط خاص فرهنگی و اقتصادی کشور، هیچ‌یک از این پلتفرم‌های امکان ارائه سرویس به کاربران ایرانی را ندارند بنابراین هوما در بازار داخلی تقریباً بدون رقیب است.

است، یعنی عدم ثبات اقتصاد و نرخ ارز. همزمان شدن این دو چالش برای هوما کار ما را بسیار دشوار نموده.

موفقیت‌های کسب کرده مجموعه شما با این سامانه را بیان بفرمایید؟

خوشبختانه وجود تمام ناپایداری‌های اقتصادی و تغییرات بسیار شدید نرخ ارز، تیم فنی هوما توانسته ساخت و تجاری‌سازی محصول را به خوبی و طبق برنامه پیش برده و آماده ورود به بازار کند. هوما در نمایشگاه الکامپ به عنوان یکی از ۳۰ استارت‌آپ خلاق انتخاب شد و به تازگی نیز عنوان طراحی صنعتی برگزیده اخیر همکاری‌های تجاری خوبی هم با برخی ارائه دهندگان خدمات صورت گرفته که خدمات و اپلیکیشن‌های آن‌ها به مرور در آپدیت‌های بعدی به هوما اضافه خواهد شد.

میزان سرمایه و امکانات اولیه شما در شروع کار چه مقدار بود؟

هزینه ساخت اولین نمونه توسط بنیان‌گذاران تامین شد، پس از ساخت نمونه اول برای آغاز تحقیق و توسعه نمونه تجاری در هوما شتاب دهنده سزبان مستقر گردید و مبلغی با عنوان سرمایه‌گذاری در اختیار شرکت قرار گرفت.

مهمترین چالش‌های پیش روی شما کدام است؟

دو چالش اساسی در پیش روی هوما قرار دارد. چالش اول که در ذات کار استارت‌آپی آن هم در نوع سخت‌افزاری مطرح است مسئله ورود به بازار و ساخت فرهنگ مربوط به استفاده از این ابزار در خانه است که امروز دقیقاً در همین نقطه ایستاده‌ایم.

چالش دوم هم چالش مشترک تمام کسب‌وکارهای نوپا و قدیمی کشور

آیا در این زمینه در ایران نمونه مشابه یا رقیبی دارید و مزیت شما نسبت به موارد مشابه چیست؟

همانطور که گفته شد نمونه‌های خارجی قدرتمندی وجود دارند که به کاربران ایرانی خدمات ارائه نمی‌دهند. نمونه‌های داخلی اما هر یک بخشی از این پلتفرم را در دست گرفته‌اند و خدمات مربوط به پخش فیلم، موسیقی و... را ارائه می‌دهند، اما در معنای یک پلتفرم برای ارائه تمام این خدمات محصول داخلی وجود ندارد.

مدل درآمدی شما به چه صورت است؟

در وهله اول درآمد هوما از فروش سخت‌افزار خواهد بود اما به مرور با گسترش مشتریان، سرویس‌های قابل فروش به صورت محتوا، خدمات یا پیشنهادها تبلیغاتی نیز به مدل‌های درآمدی هوما افزوده خواهد شد.

خوشبختانه وجود تمام ناپایداری‌های اقتصادی و تغییرات بسیار شدید نرخ ارز، تیم فنی هوما توانسته ساخت و تجاری‌سازی محصول را به خوبی و طبق برنامه پیش برده و آماده ورود به بازار کند.



جیبیت

جیبیت مسیر جدید پرداخت

شرکت «یوان رایان پیام» با هدف آسان سازی فرایندهای پرداخت، با بکارگیری از دانش و فناوری های روز دنیا، از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را آغاز کرده است.

با جیبیت میتونید:

در هر ساعتی و هر جایی که باشید، سیم کارت خودتان یا دوستانتان را شارژ کنید.

تنها با اسکن یک بار کد و یا با وارد کردن شناسه ی پرداخت و شناسه ی قبض می توانید با جیبیت قبض های خود را پرداخت کنید.

بدون کار مزد، در هر جا و در هر ساعت، مبلغ دلخواهتان را به حساب جیبیت دوستان خود، واریز کنید.

در هر لحظه موجودی حسابتان را کنترل کنید و امتیازهای خود را در این بخش مشاهده کنید.

و فهرست تراکنش های شما با جزئیات کامل و به تفکیک پرداختی و دریافتی ها، با قابلیت اشتراک گذاری با دیگران، نمایش داده شده است.

دانلود از jibit.ir

معرفی اپلیکیشن های خلاق



Hubspot

در سال ۲۰۰۴ بود که موسسان Hubspot متوجه شدند که روش های قدیمی بازاریابی دیگر کارایی را که باید داشته باشند را دارا نیستند. استفاده از ایمیل، تماس گرفتن و... به روش کلاسیک روز به روز اثرگذاری خود را بیشتر از دست داد و کسب و کارهای مختلف و بازاریابان آن ها نیاز پیدا کردند که به ابزار جدیدی برای بهبود بازاریابی خود دسترسی پیدا کنند.

در آن شرایط بود که موسسان Hubspot یعنی بریان هالیگان Brian Halligan و دارامش شاه Dharamesh Shah به یک نتیجه ی بسیار مهم رسیدند.

«فردا دوست ندارند که بازاریابان و فروشندگان مزاحم آن ها شده و اذیتشان کنند. بلکه افراد دوست دارند که به آن ها کمک شود.» وقت آن رسیده بود که بازاریابی و فروش به روشی انسانی انجام شود. دیگر زمان آن فرا رسیده بود که خریداران همچون انسان و نه شماره ها مورد توجه قرار گیرند. طبق این اصول بود که بریان و دارامش Hubspot را پایه گذاری کردند. شروع کار آن ها توانست تغییرات زیادی رو در کل سیستم بازاریابی دیجیتال ایجاد کند.

این کسب و کار صنایع خلاق به دیگر شرکت ها در بازاریابی و فروش کمک خواهد کرد. خدمات آن ها شامل موارد بسیار زیاد و وسیعی در رابطه با موضوعات بازاریابی می شه.



۴ مثال از صنایع خلاق بین المللی

صنایع خلاق و ایجاد کسب و کارهای مختلف بر پایه ی ایده های خلاقانه چند سالی هست که رونق خیلی زیادی پیدا کرده. پیشرفت های زیادی که در حوزه ی تکنولوژی صورت گرفته مثل هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و... هم تاثیر خیلی زیادی در این موضوع داشته. در این مقاله قصد داریم به صورت کوتاه چندین مورد از صنایع خلاق و کسب و کارهای نوآورانه از کشورهای مختلف رو مورد بررسی قرار بدیم.

اولین کسب و کاری که می خوانیم بررسی کنیم یعنی Fitbit مربوط به حوزه ی ورزش هست. این کسب و کار به افراد در ورزش کردن و به دست آوردن شرایط بدنی مناسب کمک می کنه. کسب و کار خلاقانه ی دیگه ای که می خوانیم مورد بررسی قرار بدیم Hubspot هست که در زمینه ی بازاریابی و اقتصاد فعالیت می کنه. کسب و کار دیگه ای که در این مقاله پوشش می دیم مربوط به شرکت مشهور Uber هست که الان داره سعی می کنه در تحویل غذا هم با UberEats روند موفقیتش رو ادامه بده. در آخر هم نرم افزار Jamseek رو بهتون در زمینه ی موسیقی معرفی می کنیم. همه ی این موارد بهتون کمک می کنه که ایده های بیشتری در رابطه با صنایع خلاق پیدا کنید. با ما همراه باشید.

سه کنج

قبل از خرید خانه خود را طراحی کنید

سه کنج اپلیکیشن طراحی داخلی است. در سه کنج می‌توانید با کلیه محصولات دکوراسیون داخلی موجود در بازار ایران آشنا بشید، با آن‌ها طراحی کنید و با دوستانتان به اشتراک بگذارید. "شبکه اجتماعی طراحی" سه کنج، به شما امکان تجسم و مقایسه محصولات بدون صرف هزینه و زمان را می‌دهد تا پیش از خرید، خودتون با توجه به سلیقه و برآورد هزینه آنچه در نظر دارید رو طراحی کنید و بعد تصمیم بگیرید چند نمونه از امکانات و قابلیت‌های سه کنج

- ➔ طراحی با محصولات سه بعدی واقعی موجود در بازار
- ➔ استفاده از تکنولوژی واقعیت افزوده (AR) برای نمایش مجازی محصول در فضا
- ➔ نمایش کلیه محصولات دکوراسیون داخلی با اطلاعات کامل شامل برند، مدل، و ...
- ➔ نمایش محل عرضه محصول به همراه راه‌های تماس و ...
- ➔ مسابقات طراحی
- ➔ تخمین قیمت طراحی
- ➔ اشتراک گذاری طرح و محصولات در شبکه‌های اجتماعی

دانلود از: www.sekonj.ir

کنترات

از صفر تا صد با کنترات

کنترات، یک اپلیکیشن همه‌کاره‌ی خدمات تخصصی منزل و محل کاره برای همه‌ی خدماتی که ممکنه بهشون احتیاج پیدا کنید و بخواهید یک متخصص اون مشکل رو حل کنه مثلاً کارای تأسیساتی خونه و محل کار لوله‌کشی، سرمایش و گرمایش، اینجور چیزا مثلاً کارای ساختمانی گچ‌کاری، نقاشی، نجاری، برق‌کشی، دیوارکشی، به‌جورایی همون گل و بنایی خودمون با کنترات میتونید خدمت مورد نظرتون رو انتخاب کنید، زمان و مکان انجام خدمت رو مشخص کنید و منتظر تماس متخصص بشید

دانلود از: www.contrat.app

winoper

دستیار حرفه‌ای مجریان گردشگری

وینوپر در فروردین ۹۷ با هدف ایجاد ابزار کارآمد جهت مدیریت ثبت نام تورها توسط تیم استارت‌آپی متشکل از دانشجویان برتر در رشته‌های مرتبط از جمله کامپیوتر، ای‌تی، گردشگری و ... راه‌اندازی شد.

با استفاده از وینوپر شما می‌توانید در سریع‌ترین زمان و کمترین هزینه تورهای خودتون رو به هزاران کاربر و مخاطب هدف معرفی و ثبت نام مسافران را بصورت کاملاً هوشمند مدیریت کنید.

این ابزار در آینده زیر مجموعه ای از وب‌سایت‌های بزرگ گردشگری میشه که در زمینه‌های مختلف گردشگری فعالیت می‌کنن و ارائه تورهای شما در این وب‌سایت‌ها از جمله امکانات ویژه وینوپره.

همچنین با افزایش کاربران و تکمیل قسمت‌های سایت با افزایش چشم‌گیر فروش رو برو میشین.

تیم وینوپر تمام مشکلات و دغدغه‌های بازاریابی و فروش شما را برطرف میکنه

عضویت در: winoper.com



Jamseek

در حوزه‌ی صنایع خلاق موسیقی شاید Jamseek یکی از جذاب‌ترین موارد باشد. این نرم‌افزار به موسیقی‌دان‌ها و علاقه‌مندان موسیقی کمک می‌کنه که به سادگی همدیگه رو پیدا کنند. در این نرم‌افزار نوازنده‌های موسیقی می‌تونند همدیگه رو بر پایه‌ی سبک مورد علاقه، سازی که می‌نوازند، سطح موسیقی و ... پیدا کرده و با هم کار کنند. حتی اگر نوازنده‌های ابتدایی هستین و همچنان نمی‌تونید به خوبی ساز خودتون رو بنوازید هم این نرم‌افزار می‌تونه بهتون کمک کنه.

اگر چه تا الان خدمات Jamseek تنها از طریق نرم‌افزارهای موبایل قابل استفاده بود. اما این شرکت بیان کرده که به زودی خدماتش رو از طریق وبسایت هم ارائه می‌ده. نرم‌افزار Jamseek به عنوان یک پیام‌رسان هم برای موزیسین‌ها عمل می‌کنه. موزیسین‌ها می‌تونند در این نرم‌افزار آشنا شده، با هم صحبت کنند و اگر سبک و علاقه‌ی خودتون رو مشابه پیدا کردند، با هم قرار گذاشته و ملاقات کنند. به این شکل هزاران گروه موسیقی و جمع موزیسین‌ها شکل می‌گیره که می‌تونه به بهبود جایگاه فرهنگ و هنر کمک خیلی زیادی کنه.



UberEats

کمتر کسی است در سراسر دنیا که با شرکت نام‌آشنای Uber آشنا نباشد. این شرکت توانست با ایده‌ی خلاقانه‌ی خود در زمینه‌ی حمل و نقل یک انقلاب واقعی ایجاد کند. Uber الان تمرکز خود را بر حوزه‌ی مواد غذایی قرار داده و بر آن است که بتواند ارتباط میان رستوران‌ها را با مشتریان با ارائه‌ی خدمات حمل و نقل غذا ساده سازد.

افراد می‌تونند در نرم‌افزار UberEats از میان صد‌ها رستوران و فست‌فود در اطراف خود غذای مورد علاقه‌ی خودتون رو سفارش بدن. بعد از آن می‌تونند کل روند آماده شدن و رسیدن غذا رو در نرم‌افزار به سادگی دنبال کنند. به این طریق هزینه‌ی سفارش و دریافت غذا به شدت پایین می‌آید و از طرف دیگه دسترسی رستوران‌ها و فست‌فودها به مشتریان خیلی ساده‌تر می‌شه.



Fitbit

سال ۲۰۰۷ بود که دو بنیان‌گذار شرکت Fitbit یعنی جیمز پارک James Park و اریک فایردمن Eric Firedman همکاری خودشون رو با یک ایده‌ی خلاقانه شروع کردند. جیمز پارک و اریک فایردمن متوجه شدند که با استفاده از سنسورها و تکنولوژی وایرلس و پیشرفته می‌تونند به افراد در سلامتی و ورزش کمک کنند. برای همین آن‌ها ماجراجویی خودشون رو با درست کردن انواع گجت پوشیدنی شروع کردند. شرکت Fitbit وظیفه و هدف خودش رو در الهام بخشیدن به افراد برای داشتن زندگی سالم‌تر پیدا کرده. قسمت اصلی شرکت Fitbit در شهر زیبای سانفرانسیسکو واقع شده اما در سراسر دنیا نمایندگی و فروش خودش رو گسترده کرده.

تولیدات و محصولات این شرکت موارد خیلی زیادی رو شامل می‌شه که از جمله‌ی آن‌ها می‌شه به انواع دست‌بند هوشمند ورزشی، ساعت هوشمند، هدفون وایرلس و ... اشاره کرد. Fitbit همچنین یک نرم‌افزار فوق‌العاده داره که به سادگی با گجت‌های پوشیدنی هوشمند این شرکت همگام شده و برای مدیریت و دنبال کردن بهتر روند ورزش مورد استفاده قرار می‌گیره.



مبادی معرفی شرکت‌های خلاق

مرکز نوآوری صنایع خلاق پارک علم و فناوری سیستان و بلوچستان

مرکز نوآوری صنایع خلاق به منظور تقویت خلاقیت و ارتقای نوآوری در حوزه صنایع خلاق و همچنین کمک به توسعه شرکت‌های دانش بنیان و خلاق این حوزه ایجاد شده است. در خصوص فعالیت‌های این مرکز با آقای فریدی شاهمرادی به گفتگو نشستیم.

مختلف صنایع خلاق در استان

سومین دلیل هم وسعت بازار رشته‌های صنایع خلاق و کم هزینه تر بودن راه اندازی و توسعه شون نسبت به صنایع سنگین بود که با توجه به نبود صنایع سنگین و صنعتی و تولیدی در استان پایه گذاری صنایع خلاق در استان سیستان و بلوچستان میتونه کاتالیزور شاخص های اقتصادی و اشتغالزایی و کار آفرینی باشه و بتونه جای خالی صنایع سنگین رو در استان پر کنه.

شما در این مرکز از چه حوزه های صنایع خلاق حمایت میکنید؟

ما با دو فاز و اولویت الف و ب موضوعات مورد حمایت رو شروع کردیم که فاز یک این مجموعه در طی فعالیت چند ماهه بسیار مورد استقبال واقع شده و به تازگی داریم موضوعات فاز دو رو هم پذیرش میکنیم.

اولویت اول: صنایع دستی، گردشگری، تولید محتوای دیجیتال، طراحی و معماری، فناوری‌های اجتماعی، انیمیشن، بازی سازی و اسباب بازی

اولویت ب: موسیقی، فناوری های سینما، هنرهای تجسمی و هنرهای نمایشی

ساختار و میزان حمایت‌های شما در این مرکز به چه صورت است؟

ما علاوه بر سرفصل‌های حمایتی معمول

در طی این ۳ سال تو حوزه طراحی و برگزاری رویدادهای مختلف کار آفرینانه و ترویجی، برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی، جذب و پذیرش هسته‌ها و واحدها و الان هم که به عنوان مدیر مرکز نوآوری صنایع خلاق در حال توسعه این حوزه موضوعی خاص در پارک و در سطح استان هستیم.

علت راه اندازی این مرکز و میزان اهمیت آن چیست؟

وجود پتانسیل‌های قوی، غنی و متنوع حوزه فرهنگی و هنری در استان سیستان و بلوچستان با ظرفیت‌های فرهنگی همچون آثار باستانی‌های متفاوت و صنایع دستی‌های خاص این استان

وجود جوانان، دانشجویان و دانش‌آموختگان خلاق و هنری و قلم به دست در حوزه‌های

یک معرفی اجمالی از خودتان می‌فرمائید.

فریدی شاهمرادی متولد سال ۶۸، کارشناسی مدیریت مالی از دانشگاه علوم اقتصادی تهران و کارشناسی ارشد از دانشگاه سیستان و بلوچستان هستم.

زمانی که وارد رشته کار آفرینی در مقطع ارشد شدم همراه بود با شروع فعالیت‌های ترویجی و آموزشی در حوزه‌های کار آفرینی و ایده پردازی و خلاقیت، پس از برنامه‌های دانشگاهی در رویدادهای استار تاپی به عنوان منتور در شهرهای مختلف ایران همکاری داشتیم و در دوران دانشجویی استار تاپ سراچه رو که تو حوزه گردشگری و اقامت بود راه انداختم که به نوعی خروجی کاربردی پایان نامه کارشناسی ارشد بود و تقریباً از سال ۴۹ پارک علم و فناوری سیستان و بلوچستان مشغول به کار شدم و

با توجه به نبود صنایع سنگین و صنعتی و تولیدی در استان پایه گذاری صنایع خلاق در استان سیستان و بلوچستان میتونه کاتالیزور شاخص های اقتصادی و اشتغالزایی و کار آفرینی باشه و بتونه جای خالی صنایع سنگین رو در استان پر کنه



راه اندازی استودیوهای تخصصی زیر ساخت های شکل گیری و توسعه این موارد رو داشته باشه و البته هدف ما هم ورود شتابدهنده ها و شرکت های خصوصی حمایتی و سرمایه گذاری به این حوزه هست همونطور که الان شتابدهنده صنایع خلاق آهواگ با همین هدف شکل گرفته و همچنین سه دپارتمان تخصصی مرکز که توسط سه شرکت و واحد نوآر مرکز اداره میشن و تیم هایی رو مورد حمایت قرار میدن مثال خوبییه برای همین که تعامل بین مرکز و شتابدهنده ها داره شکل میگیره و انشالله از این به بعد شتابدهنده های خصوصی بتونن وارد فاز حمایتی بشن و بتونن کمک کنن به شکل گیری این اکوسیستم نوپا در استان.

ارتباط شما با بخش خصوصی برای همکاری در توسعه شرکتهای این مرکز چیست؟

ارتباط خوبی داره شکل می گیره و ۵ رویداد متفاوت جهت ارتباط بهتر افراد مجرب و کارآفرین در این حوزه ها با هسته ها و واحد های نوآر برنامه ریزی شده که می تونه باعث شبکه سازی تعامل و همکاری بین مرکز و نهادها و شرکت های خصوصی مرتبط بشه. رویدادهای با کارآفرینان، همپاکی، فن فیلم، نظرگپ و استارت پلن از جمله برنامه هایی هستن که جهت شبکه سازی و ارتباط و تعامل و توسعه اکوسیستم برنامه ریزی شدن.



قطعا شکل گیری

این مرکز تونسته

یک جنب و جوش

خوبی رو تو حوزه

های هنری و فرهنگی

استان ایجاد کنه

برای ورود به دنیای

کسب و کاری و

موجی که در سطح

استان ایجاد شده

توسط رویدادهای

نوگام مرکز که با

موضوعات صنایع

خلاق برگزار شده

نوآوری در مشتریان، نوآوری در فرایند، نوآوری در مواد اولیه و ... یا نوآوری ترکیبی باشه که بتونن از حمایت های مرکز استفاده کنن.

نقش این مرکز در توسعه فناوری و نوآوری چیست؟

قطعا شکل گیری این مرکز تونسته یک جنب و جوش خوبی رو تو حوزه های هنری و فرهنگی استان ایجاد کنه برای ورود به دنیای کسب و کاری و موجی که در سطح استان ایجاد شده توسط رویدادهای نوگام مرکز که با موضوعات صنایع خلاق برگزار شده و میشه و با توجه به استقبال خوبی که شده از این موضوعات به صورتی که طی عمر کوتاهی که مرکز داره ۵۱ هسته نوآر در مرکز مستقر شدن و همچنین ۱۱ هسته نوآر تونستن شاخص های اولیه پیش رشد رو طی کنن و وارد مرحله رشد بشن و تبدیل به واحد نوآر شدن که مشغول به فعالیت و برنامه توسعه ای شون هستن.

وجه تمایز اثر بخشی این مرکز با شتابدهنده ها چیست؟

شکل گیری هسته های نوآر این حوزه با این موضوعات در مراحل اولیه نیازمند حمایت همه جانبه است که این مرکز سعی کرده با برگزاری دوره های آموزشی مهارت محور، رویدادهای تخصصی مرتبط، مشاوره و منتورینگ اختصاصی و همچنین

مراکز نوآوری و رشد که بحث های فضای استقرار هم افزا، تسهیلات و حمایت های مادی، مشاوره و منتورینگ عمومی و تخصصی، خدمات دبیرخانه و اداری، آموزش های کسب و کاری و تخصصی و حمایت جهت شرکت در نمایشگاه ها موارد دیگه ای رو اضافه کردیم همچون، استفاده از خدمات استودیوهای تخصصی ایجاد شده دوبله و صدا گذاری، استودیو انیمیشن و تولید محتوا، استودیو تخصصی طراحی و استودیو جلوه های ویژه و استودیو بازی سازی و استفاده از تجهیزات تخصصی مختلف مورد نیاز که توسط مرکز نوآوری تامین شده و بر اساس نیاز و درخواست هر هسته نوآر یا واحد نوآر میتونه در اختیارشون قرار بگیره.

معیارهای پذیرش در این مرکز چیست؟

معیارهایی که برای پذیرش در نظر گرفتیم مهمترینش بحث یک مدل بیزنسی خوبیه که با این مدل بتونن این حوزه های هنری و صنایع خلاقیه که بیشتر پروژه محور هستن رو وارد دنیای کسب و کار و کارآفرینی بشن و بتونن سریع رشد داشته باشن.

دومین مورد داشتن یک تیم عالی و متخصص و مرتبط با موضوع ایده محوری هست، و همچنین بحث های برآوردهای مالی و هزینه ای و شاخص های توسعه ای و در آخر هم که چاشنی اصلی طرحشون باید حتما دارای نوآوری خاصی با نمود نوآوری در بازار، نوآوری در محصول،



جایگاه کارآفرینی زنان در تعدادی از کشورهای جهان

The role of women 

از مردان پیشی می‌گیرد. کشور ایران نیز که جزو کشورهای خاورمیانه محسوب می‌شود تا رسیدن به جایگاه مطلوب در سطح جهان فاصله‌ی بسیاری دارد. در حال حاضر ایران با نرخ کارآفرینی حدود ۴ درصد، از نگاه آمارهای بین‌المللی دارای شکاف جنسیتی بالایی است که این مسئله ایجاد فرصت‌های کسب و کار برای زنان را با چالش‌هایی مواجه می‌کند.

به نظر می‌رسد یک عامل مهم در دست‌یابی زنان به موقعیت‌های کارآفرینی تصور غالب جامعه و نگاه کلی به جنس زن است که می‌تواند حتی در سیاست‌گذاری‌های کلان نیز تأثیرگذار باشد. البته در ایران با توجه به فرهنگ ایرانی و اسلامی، مانعی برای این مسئله وجود ندارد و اشتغال زنان از دیدگاه اسلام در شرایطی که به سلامت جسمی و روحی زنان آسیب نرساند، امری پذیرفته شده است؛ اما به نظر می‌رسد دولت‌ها هنوز چندان که باید، در امر سیاست‌گذاری توجه ویژه‌ای به این مسئله نداشته‌اند. از این جهت تغییر رویه دولت‌ها در این باره امری ضروری است و می‌تواند تأثیر به‌سزایی در رشد و پیشرفت اقتصادی کشور داشته باشد.

منبع:

<http://mehrkhane.com>

یک سوم است.

در کشورهای آسیایی این آمار به مراتب کمتر است؛ به طوری که در کشور مالزی ۱۶ درصد از تعداد کل کسب و کارها به زنان تعلق دارد و این آمار برای کشورهای جنوب آسیا حدود ۱۰ درصد است.

کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا در بین کشورهای جهان دارای پایین‌ترین نرخ کارآفرینی زنان هستند که این رقم حدود ۴ درصد است؛ این در حالی است که کشورهای جنوب آفریقا دارای نرخ کارآفرینی ۲۷ درصد برای زنان هستند و این رقم برای کشور زامبیا نیز بیش از ۴۰ درصد است.

از بین کشورهای جهان، تایلند، اکوادور، غنا، پاناما، مکزیک، نیجریه و اوگاندا از برابری کارآفرینی در بین زنان و مردان برخوردارند که بعضی از آن‌ها حتی گاه نرخ کارآفرینی زنان

مسئله‌ی کارآفرینی زنان یکی از مسائلی است که در دهه‌های اخیر در سراسر جهان کم و بیش مورد توجه قرار گرفته است. نگاهی به وضعیت کشورها نشان می‌دهد که آمریکا در زمینه‌ی کارآفرینی زنان در جایگاه برتر قرار گرفته است. در ایالات متحده حدود ۹ میلیون کسب و کار وجود دارد که مالکیت آن‌ها را زنان برعهده دارند و توانسته‌اند در مجموع بیش از ۸ میلیون شغل ایجاد کنند.

در بین کسب و کارهای خصوصی آمریکا حدود ۳۰ درصد از آن‌ها به زنان اختصاص دارد. پس از آمریکا، کانادا از جایگاه بالایی در این زمینه برخوردار بوده که در طول سال‌های گذشته آمار رشد ۵۰ درصدی در این زمینه را کسب کرده است. در کشورهای فرانسه و ایتالیا نیز به ترتیب حدود ۴۰ و ۲۵ درصد از کسب و کارها به زنان تعلق دارد. این آمار برای کل اروپا حدود



کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا در بین کشورهای جهان دارای پایین‌ترین نرخ کارآفرینی زنان هستند که این رقم حدود ۴ درصد است



معرفی زنان موفق و تأثیرگذار؛ جکی ای رویینگ

successful women

۲۸ کشور جهان شرکت کرده بودند که جمهوری اسلامی نیز به عنوان میزبان رویداد انتخاب شده بود. دکتر رویینگ در مصاحبه‌ای تحقیقات و فعالیت‌های علمی خود را همانند سفری دانسته که از آغاز تا پایان زندگی‌اش ادامه دارد. او خود را عاشق علم می‌داند و می‌گوید که در دبیرستان توسط یکی از دوستانش با اسلام آشنا شده است و در اوایل ۳۰ سالگی نیز بیشتر به آن علاقه‌مند گردیده است. او انتخاب حجاب را باعث نوعی تعهد می‌داند و می‌گوید که در این باره دیگران هر طور که درباره‌ها فکر کنند، برایم اهمیتی ندارد. او همچنین درباره‌ی خداوند می‌گوید: «هنگامی که شما تحقیقات زیست پزشکی انجام می‌دهید، با پیچیدگی‌های سیستم‌های بیولوژیکی و چگونگی عملکرد آن‌ها روبرو می‌شوید؛ این خیلی پیچیده‌تر از آن است که احتمال بدهید که همه چیز در اثر تصادف به وجود آمده باشد. بنابراین برای من درک وجود خالق یک امر ساده است». او همچنین درباره‌ی اهمیت دستیابی زنان به مدارج و جایگاه‌های بالا معتقد است که این یک خسارت واقعی است که بسیاری از زنان توانمند نمی‌توانند در رده‌های بالا قرار بگیرند.

منابع:

<http://www.irma.ir>



پرفسور جکی ای

رویینگ در سال

۲۰۱۵ توانست

اولین جایزه

مصطفی ۲۰۱۵ را

که نشان عالی علم و

فناوری جهان اسلام

محسوب می‌شود.

از طرف کشور

سنگاپور دریافت

کند

ملی علوم آلمان موسوم به «لئوپلدینا» برگزیده شد. او یکی از مشاوران برجسته در شش شرکت استارت‌آپی به صورت هم‌زمان است که به عنوان مشاور یک صندوق سرمایه‌گذاری نیز فعالیت می‌کند. دکتر رویینگ تاکنون صدها مقاله در زمینه‌ی شیمی و نانو فناوری نوشته است و بیش از ۱۳۰ اختراع را در کارنامه خود به ثبت رسانده است. گفتنی است پرفسور جکی ای رویینگ در سال ۲۰۱۵ توانست اولین جایزه مصطفی ۲۰۱۵ را که نشان عالی علم و فناوری جهان اسلام محسوب می‌شود، از طرف کشور سنگاپور دریافت کند. لازم به ذکر است در رویداد علمی مصطفی ۲۰۱۵ حدود ۶۰ دانشمند زن و مرد مسلمان از

خانم پرفسور جکی ای رویینگ یکی از زنان موفق دنیا است که توانسته جایزه مصطفی ۲۰۱۵ را از آن خود کند. این زن که متولد کشور تایوان است، بنیان‌گذار و مدیر اجرایی مؤسسه مهندسی زیست نانو فناوری است که تحصیلات خود را در رشته‌ی شیمی گذرانده است. وی علاوه بر کسب جایزه مصطفی ۲۰۱۵ که در جهان اسلام جایزه‌ی بزرگ و بی‌نظیر است، به عنوان یکی از صد مهندس برتر جهان نیز شناخته شده که نامش در فهرست ارائه شده توسط انجمن مهندسان شیمی آمریکا به چشم می‌خورد. پرفسور جکی ای رویینگ در سن ۳۵ سالگی درجه‌ی استاد تمامی خود را از دانشگاه ام آی تی دریافت کرد و در سن ۳۹ سالگی نیز توسط آکادمی



بررسی علل شکاف جنسیتی در ایران

Gender gap



همه‌ی ما همواره در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی مطالبی را درباره‌ی تبعیض‌های موجود بین خانم‌ها و آقایان شنیده و خوانده‌ایم و با این مسئله نا آشنا نیستیم. بسیاری از زنان ایرانی از اینکه بین آن‌ها و مردان تفاوت‌های اجتماعی وجود دارد، ناراضی هستند و درصد زیادی از این تفاوت‌ها را تبعیض‌های ناعادلانه می‌دانند. البته این مسئله تنها اختصاص به زنان ایرانی ندارد و در سراسر دنیا همواره زنان در دسترسی به موقعیت‌های اجتماعی و اقتصادی خود را محروم‌تر از مردان می‌دانند؛ این وضعیت در کشورهای مختلف متفاوت است و بعضی از کشورها توانسته‌اند از میزان شکاف جنسیتی موجود در جامعه بکاهند، اما تعدادی از کشورها نیز هنوز نتوانسته‌اند برای کاهش این معضل کاری انجام دهند و کشور ما نیز یکی از این کشورها است. در این مطلب قصد داریم به بیان برخی از علت‌های شکاف جنسیتی در ایران بپردازیم.

که تعداد جایگاه‌های سیاسی و پست‌های اختصاص داده شده به زنان و مردان برابر باشد و این امر بر اساس توانمندی‌های آنان صورت گیرد و نه جنسیت. منظور از برابری در زمینه‌ی بهداشت و سلامت نیز برابری در دسترسی به درمان بیماری‌ها طول عمر و کیفیت سلامتی مردان و زنان است که در این زمینه نیز نباید تبعیض وجود داشته باشد.

ایران در زمینه شکاف جنسیتی چه جایگاهی دارد؟

متأسفانه جایگاه ایران در شاخص شکاف جنسیتی در جهان عدد خوبی را نشان نمی‌دهد؛ بر اساس گزارشی که مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۶ منتشر کرده است، کشور ایران در بین ۱۴۴ کشور دارای رتبه ۱۳۹ در زمینه شکاف جنسیتی است و این یعنی تنها پنج کشور وجود دارند که وضعیتی بدتر از ایران در زمینه‌ی شکاف جنسیتی دارند. این در حالی است که کشورهایمانند ایسلند، فنلاند و سوئد به عنوان بهترین کشورها در صدر این لیست قرار گرفته‌اند. با توجه به این مسئله و با توجه به چهار زمینه‌ای که در شاخص شکاف جنسیتی مورد بررسی قرار می‌گیرند، باید

شکاف جنسیتی چیست؟

شکاف جنسیتی یکی از شاخص‌هایی است که اولین بار از سوی مجمع جهانی اقتصاد، برای مقایسه‌ی بین دو جنس زن و مرد در سال ۲۰۰۶ مطرح شد. شاخص شکاف جنسیتی را با یک عدد نشان می‌دهند که این عدد بین ۰ تا ۱ متغیر است. عدد صفر نماد کامل نابرابری و عدد یک نماد کامل برابری زن و مرد است؛ البته این برابری یا نابرابری در چهار زمینه مورد بررسی قرار می‌گیرد که عبارتند از آموزش، مشارکت اقتصادی، قدرت سیاسی و بهداشت و سلامت. در زمینه‌ی آموزش سرفصل‌هایی مانند سطح تحصیلات ابتدایی متوسطه و دانشگاهی و دوره‌های کارآموزی قرار دارد که زنان باید بتوانند به اندازه‌ی مردان از امکانات مرتبط با این زمینه برخوردار باشند. در حوزه‌ی مشارکت اقتصادی فرصت‌ها و توانایی برای مشارکت مردان و زنان جامعه باید نزدیک به هم باشد و همچنین نیروی کار جامعه را زنان و مردان به یک میزان تشکیل دهند. علاوه بر این نوع شغل و میزان درآمد زنان و مردان نیز در کارهای یکسان باید با هم برابر باشد. برابری در زمینه قدرت سیاسی به معنای آن است

دید که چه عواملی سبب رقم خوردن چنین جایگاه نامطلوبی برای ایران شده است.

چه عواملی سبب افزایش شکاف جنسیتی در ایران شده است؟

بر اساس آمار مجمع جهانی اقتصاد میزان شکاف جنسیتی در زمینه‌ی مشارکت اقتصادی عدد ۰.۳۵۷ را نشان می‌دهد که این عدد برای قدرت سیاسی



- بر اساس آمار مجمع جهانی اقتصاد میزان شکاف جنسیتی در زمینه‌ی مشارکت اقتصادی عدد ۰.۳۵۷ را نشان می‌دهد که این عدد برای قدرت سیاسی ۰.۴۷ است

آن‌ها اولویت‌هایی برای جنس مرد از سوی دولت و شرکت‌های خصوصی در نظر گرفته می‌شود. از دیگر علل شکاف جنسیتی در حوزه اقتصاد و سیاست اختیار شوهر در جلوگیری از اشتغال همسر است که سبب کاهش چشم‌گیر میزان اشتغال زنان نسبت به کشورهای دیگر شده است. در حوزه قدرت سیاسی نیز کشورهایمانند سوریه، اردن و عربستان در جایگاه بالاتری نسبت به ایران قرار گرفته‌اند و موفقیت بیشتری در دستیابی به جایگاه‌های سیاسی دارند. به نظر می‌رسد که نیاز به تجدید نظر در قوانین وایدئولوژی حاکم بر مناسبات سیاسی و اقتصادی کشور برای بهبود وضعیت شکاف جنسیتی باید در دستور کار قرار گیرد. وضعیت زنان در حوزه آموزش و بهداشت به مراتب بهتر است، به طوری که در زمینه آموزش شاخص شکاف جنسیتی عدد ۰.۹۷۵ را نشان می‌دهد که نزدیک به یک بوده و از برابری کامل حکایت دارد. علت اصلی موفقیت نسبی را می‌توان در میزان فارغ‌التحصیلان زن دانشگاه‌ها مشاهده کرد. شاخص شکاف جنسیتی در حوزه بهداشت نیز عدد ۰.۹۷۱ را نشان می‌دهد که باز هم موفقیت نسبی در این زمینه را تأیید می‌کند.

چگونه باید شکاف جنسیتی را کاهش داد؟

به طور کلی می‌توان گفت که عامل مهم کاهش شکاف جنسیتی در درجه اول به درک سیاست‌گذاران و مسئولان از جنسیت زن و ویژگی‌های روحی و روانی او است و تا زمانی که تغییر نگرش به وجود نیاید، تغییر در سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی برای حل این معضل صورت نخواهد گرفت. البته در سال‌های اخیر با افزایش مطالبات داخلی و بالارفتن فشارهای بین‌المللی این مسئله رو به بهبود نهاده اما همچنان از سرعت بسیار کمی برخوردار است. به نظر می‌رسد برای حل این مسئله عزم و اراده‌ی جدی دولت مورد نیاز است و می‌تواند کلید اصلی موفقیت به حساب آید.

منابع:

<https://www.isna.ir/news/96081206933>
<http://rotbehonline>



- عامل مهم کاهش شکاف جنسیتی در درجه اول به درک سیاست‌گذاران و مسئولان از جنسیت زن و ویژگی‌های روحی و روانی او است و تا زمانی که تغییر نگرش به وجود نیاید، تغییر در سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی برای حل این معضل صورت نخواهد گرفت

معمولاً در منزل فعالیت پررنگی داشته‌اند و به همین خاطر مشارکت اقتصادی فعالی در جامعه از سوی آن‌ها دیده نشده است؛ اما در عصر کنونی با تغییر سبک زندگی و فرهنگ اجتماعی زنان به میزان بیشتری تمایل به مشارکت در حوزه‌های اقتصادی و سیاسی نشان می‌دهند. یکی دیگر از مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد، قوانین مربوط به استخدام است که در

۰.۴۷ است. این اعداد به معنای آن هستند که زنان سهم بسیار اندکی در مشارکت اقتصادی و قدرت سیاسی دارند. باید پذیرفت که قوانینی که در حال حاضر در زمینه اقتصاد وضع شده‌اند قوانینی مردانه هستند و آن طور که باید، حقوق زنان را پوشش نمی‌دهند؛ البته یک عامل تأثیرگذار بر این مسئله پیشینه فرهنگی زنان ایرانی است، زیرا زنان ایرانی در دوران گذشته



نکات کلیدی برای جذب سرمایه در صنایع فرهنگی و خلاق

Attraction of capital

جذب سرمایه یکی از چالش‌ها و دغدغه‌های اساسی برای هر کسب و کار است که اگر به خوبی انجام شود، می‌تواند موفقیت کسب و کار را تا حد زیادی تضمین کند. معمولاً افرادی که صاحب ایده‌های خلاقانه هستند، سرمایه کافی برای عملی کردن ایده‌هایشان را ندارند و از سوی دیگر افرادی که از سرمایه بالایی برخوردارند، افرادی نیستند که خودشان بخواهند ایده‌ای را پیاده‌سازی کنند؛ در این میان ارتباط صاحبان ایده با سرمایه‌گذاران می‌تواند به خلق کسب و کارهای مولد در حوزه صنایع فرهنگی و خلاق بینجامد. اما چگونه می‌توان این ارتباط را ایجاد کرد و مهم‌تر از آن، چگونه می‌توان این ارتباط را تا حصول نتیجه مطلوب حفظ کرد و به نتیجه رساند؟ مادر این مقاله قصد داریم به نکاتی در ارتباط با جذب سرمایه از سرمایه‌گذاران برای صنایع فرهنگی و خلاق اشاره کنیم. مطالعه این مقاله مهارت‌های شما در جذب سرمایه را افزایش خواهد داد.



آیا هر سرمایه‌گذاری مناسب است؟

اگرچه جذب سرمایه مهم‌ترین بخش از هر کسب و کار است و می‌تواند باعث موفقیت آن شود، اما باید دانست که هر سرمایه‌گذاری مناسب نیست؛ در حقیقت برای هر کسب و کار و پیاده‌سازی هر ایده، باید سرمایه‌گذار متناسب با آن را پیدا کرد؛ این مسئله به ویژه برای کسب و کارهای مرتبط با صنایع فرهنگی و خلاق از حساسیت خاصی برخوردار است. سرمایه‌گذارانی که قصد سرمایه‌گذاری در این حوزه را دارند، قبل از هر چیز باید با مفهوم صنایع خلاق و اقتضائات آن آشنا باشند و با این دسته از کسب و کارها همانند حوزه‌های دیگر برخورد نکنند. به خصوص آن که صنایع خلاق و فرهنگی مبتنی بر نوآوری هستند و علاوه بر درآمدزایی کارکردهای دیگری مانند کارکردهای فرهنگی، اجتماعی و ... نیز دارند. به همین خاطر بهتر است در جذب سرمایه‌گذار احساسی عمل نکنید و حتی اگر مجبور باشید زمان زیادی را صرف کنید تا سرمایه‌گذار مناسب را پیدا کنید، این کار را بکنید تا بعدها با مشکلات احتمالی مواجه نشوید.

چرا مهارت‌های ارائه ایده مهم هستند؟

ارائه ایده اولین گام در ارتباط بین افراد ایده پرداز و سرمایه‌گذاران است. تا زمانی که از ایده خود با سرمایه‌گذاران حرف نزده‌اید، هیچ فرقی با یک آدم معمولی ندارید. اما به محض آن که لب به سخن باز کنید، از آن پس این کلمات شما هستند که اثر تعیین کننده دارند. حتی اگر بهترین و ناب‌ترین ایده‌ها را هم داشته باشید، در صورتی که نتوانید آن را با آب و تاب و به صورت دقیق بیان کنید، شانس برای موفقیت نخواهید داشت. این در حالی است که گاه حتی ایده‌های نه چندان بکر به دلیل آن که به خوبی ارائه می‌شوند، می‌توانند نظر سرمایه‌گذاران را به خود جلب کنند. توجه داشته باشید که سرمایه‌گذاران در ذهن شما نیستند و نسبت به ایده شما جز از طریق صحبت‌های شما آشنایی پیدا نمی‌کنند. ارائه ایده روش‌های مختلفی دارد؛ بخشی از ارائه باید به صورت شفاهی انجام شود و بخش دیگر آن به صورت ارائه از طریق نرم افزارهای مربوطه مانند پاورپوینت یا پرزی. به هر حال مهم‌ترین مسئله فن بیان شما و نحوه ارائه است که باید از گیرایی بالایی برخوردار باشد.



ایده شما قرار است چه مشکلی را حل کند؟

ایده‌های پول‌ساز ایده‌هایی هستند که در سطح وسیع کاربردی باشند و بتوانند نیاز بسیاری از افراد را برطرف کنند؛ نیازی که درصد قابل توجهی از افراد به نوعی با آن درگیر هستند و قرار است ایده شما با پاسخ دادن به آن درآمدزایی داشته باشد. شما باید بتوانید به عنوان صاحب ایده، سرمایه‌گذاران را با کاربرد ایده و شیوه درآمدزایی آن به صورت مرحله به مرحله آشنا کنید. سرمایه‌گذاران باید بدانند که از اولین مرحله تا آخرین مرحله چه فرآیندهایی قرار است اتفاق بیفتد و ایده چگونه قرار است به درآمد برسد. حتی اگر یک ایده بسیار ناب باشد، اما زمانی که به صورت کلی مطرح شود و به جزییات آن فکر نشده باشد، نمی‌تواند نظر سرمایه‌گذاران را به خود جلب کند و مهم‌تر از آن؛ اصلاً قابلیت پیاده‌سازی نخواهد داشت.

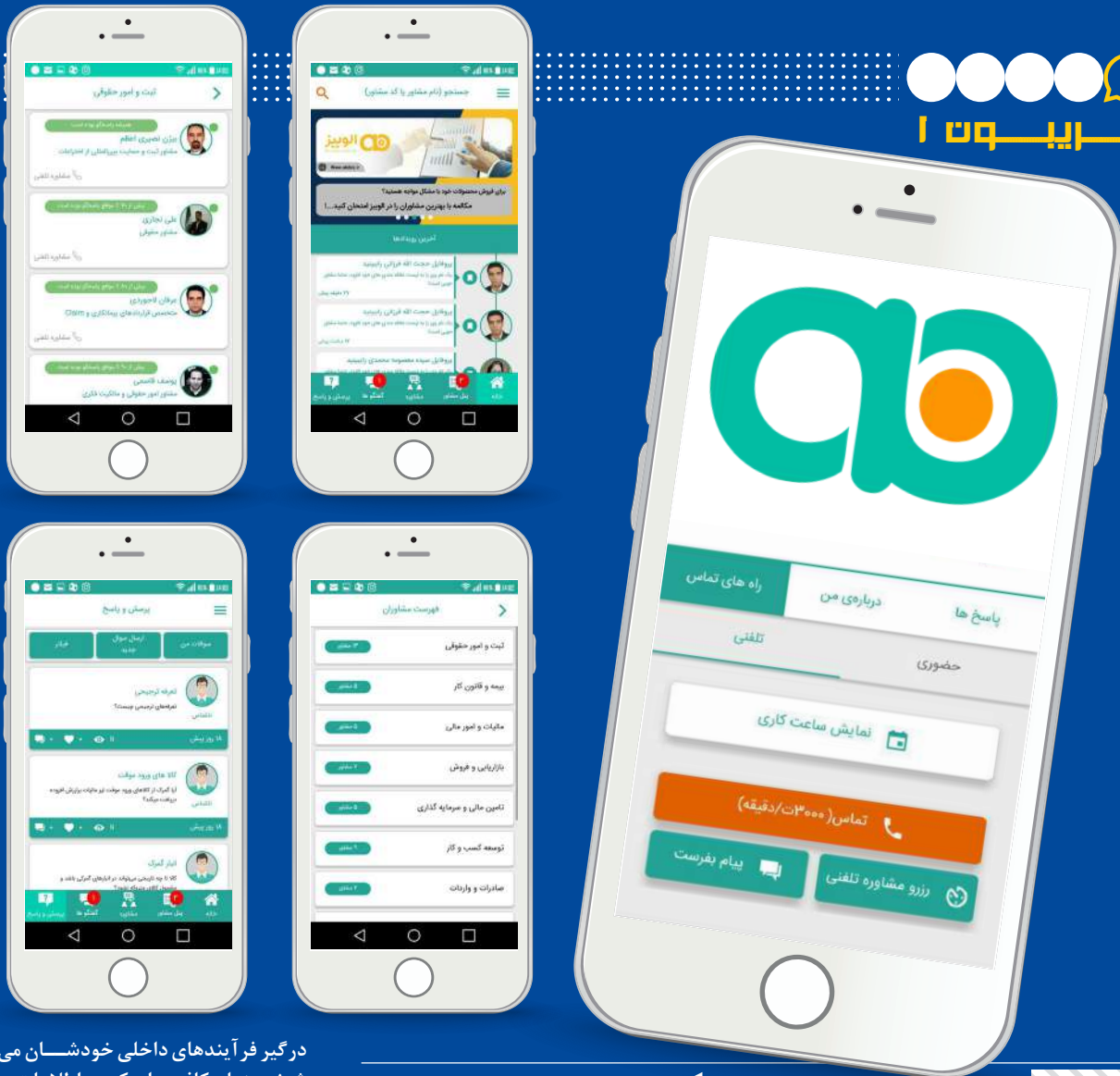


۴

از دشواری جذب سرمایه‌گذار نهراسید

به خاطر داشته باشید که پیدا کردن سرمایه‌گذار برای صنایع فرهنگی و خلاق نسبت به سایر کسب و کارها مشکل‌تر است؛ زیرا این دسته از صنایع هنوز چندان که باید، شناخته نشده‌اند و کمتر کسی از پیچ و خم‌های آن‌ها اطلاع دارد. این مسئله به خصوص در کشور ما که هنوز لایه‌های سنتی کسب و کار پررنگ است، بیشتر دیده می‌شود. بسیاری از سرمایه‌گذاران به دلیل عدم شناخت کافی از چیسستی صنایع خلاق و کارکردهای آن، نسبت به این حوزه بی‌اعتنا هستند و برخی نیز سرمایه‌گذاری در این حوزه را کاری غیر ضروری و نامعقول می‌دانند. بنابراین یکی از نکات اساسی که صاحبان کسب و کار و صاحبان ایده باید برای جذب سرمایه‌گذاران بدان توجه کنند، توجیه کردن سرمایه‌گذاران نسبت به کلیت صنایع خلاق است. بنابراین اگر چندین سرمایه‌گذار به شما جواب منفی دادند، دلسرد نشوید و بهتر است به راه‌هایی فکر کنید که بتوانید آن‌ها را نسبت به این مقوله بیشتر آشنا کنید.





الوبیز، شبکه مشاوران برتر حوزه کسب و کار

بالوبیز، در کوتاه‌ترین زمان ممکن با بهترین‌های کسب و کار ایران مشورت کنید

اهمیت تصمیم‌گیری با کیفیت و خوب آنقدر زیاد است که برخی می‌گویند مدیریت یعنی تصمیم‌گیری. خیلی مهم است که قبل از اینکه تصمیم‌های مهم کسب و کار بیهوده را اتخاذ کنیم، به میزان کافی از کسانی که قبلاً در اون زمینه متخصص هستند یا تجربه کافی دارند، مشورت بگیریم. به تیم خلاق از بچه‌های دانشگاه شریف، بستری رو فراهم کردند که خیلی راحت تر و بهینه تر از هر حالت دیگه‌ای، می‌تونید با بهترین مشاوران کسب و کار ایران به صورت تلفنی و حضوری، مشورت بگیرید.

شرکت‌هایی که در حوزه‌های مختلف کسب و کار مثل فرصت‌های کسب و کار، امور مالی، بازاریابی، بیمه و مالیات، خدمات ثبتی و... نیاز به راهنمایی مشاوران متخصص هستند می‌تونن با مراجعه به سایت الوبیز (alobiz.ir) از این خدمات استفاده کنن. با جناب آقای حامد دانشوری مدیرعامل هم بنیان‌گذار این سامانه در خصوص پیدایش این ایده و این سامانه مصاحبه میکنیم

درگیر فرآیندهای داخلی خودشان می‌شوند و زمان کافی برای کسب اطلاعات به روز و دقیق در مورد سوالات مهم کسب و کارشان ندارند. از این رو استفاده از مشاوره‌های تخصصی و به روز، می‌تواند تاثیر مهمی در کسب و کارها داشته باشد. چه بسا عدم اطلاع امروز کسب و کارها از برخی تغییرات قانونی یا تغییرات تکنولوژی یک، در آینده نه چندان دور، هزینه‌گزافی برای آنها به همراه داشته باشد.

به نظر شما چه حوزه‌هایی از مشاوره در حوزه کسب و کارها و شرکتهایی که در حوزه صنایع خلاق مثل گردشگری، صنایع دستی، انیمیشن و... فعالیت دارند بیشتر مورد نیاز است؟

به نظر بنده برای شرکتهای این حوزه مشاوره‌های مربوط به فرصت‌های کسب و کار، بازاریابی و فروش و قوانین و مقررات اهمیت بیشتری دارد.

هر چند این شرکتهای سب‌ساز حوزه‌های مشاوره که در الوبیز ارائه می‌شود، بی‌نیاز

کمی بخش زیادی از شرکت‌های ورشکسته، دلیل شکستشان را عدم مشورت کافی با افراد مجرب عنوان می‌کنند. شرکتها معمولاً پس از مدتی، بیش از پیش

اهمیت بحث مشاوره و پرداختن به آن در یک کسب و کار چیست؟ تحقیقات مختلفی در سطح دنیا نشان می‌دهد

نیستند و بایستی ملاحظات این حوزه ها را نیز در نظر داشته باشند.

الوبیز چه طور کار می کند؟

الوبیز شبکه مشاوران برتر کسب و کار است که امکان دسترسی به بهترین های کسب و کار ایران را در کوتاه ترین زمان فراهم می کند. در این پلتفرم که شامل اپ اندروید، آی او اس و نسخه تحت وب است، امکان مشاوره تلفنی، رزرو جلسه حضوری و پرسش و پاسخ متنی با مشاوران در حوزه هایی نظیر توسعه کسب و کار، تامین مالی و سرمایه گذاری، بازاریابی و فروش، صادرات و واردات، مدیریت منابع انسانی، مالیات و امور مالی، بیمه و قانون کار، ثبت و امور حقوقی و... وجود دارد.

میزان سرمایه اولیه شما در شروع کار چه مقدار بود؟ و تیم شما الان شامل چند نفر و با چه تحصیلاتی هست؟

تیم اصلی الوبیز متشکل از بنده (حامد دانشوری)، امیر براتی، و آرمان رومنا است. بنده و امیر، در سال ۸۷، در دانشگاه شریف در رشته مهندسی صنایع تحصیلات خود را شروع کرده ایم. امیر تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی ارشد در رشته MBA دانشگاه شریف و سپس دکترای مدیریت گرایش کارآفرینی در همان دانشگاه ادامه داده و بنده، در مقطع ارشد تحصیلاتم را در رشته مهندسی صنایع در دانشگاه شریف و دکتری خواجه نصیر ادامه داده ام. آرمان نیز متولد ۷۲ در تهران و در دانشگاه شهید بهشتی در رشته علوم کامپیوتر تحصیل کرده است. در حال حاضر سه نفر دیگر نیز به تیم ما اضافه شده اند از آنجایی که تیم فنی ما خود بچه ها بودند و اغلب کارها توسط خود بچه ها انجام شده، حدود ۳۰۰ میلیون تومان هزینه کرده ایم.

میزان استقبال کاربران شما و روش درآمدزایی شما چگونه است؟

استقبال مشاورین از کار ما بسیار عالی بوده است. تقریباً اکثر افراد مطرح و شناخته شده ای که از آنها برای همکاری در پلتفرم الوبیز دعوت کرده ایم، دعوت ما را قبول کرده اند. در حال حاضر تعداد مشاوران بیش از ۲۰۰ نفر است. تعداد

کاربران نیز در حال حاضر ۱۵۰۰ نفر است و با توجه به اینکه تاکنون هیچ کمپین و برنامه بازاریابی گسترده ای شروع نکرده ایم، آمار خوبی است. از چند هفته آینده، کمپین ها و برنامه های گسترده ای برای معرفی الوبیز اجرا خواهیم کرد.

شیوه کار الوبیز به این صورت است که کاربر برای مکالمه با مشاورین، بایستی حسابش را شارژ کند. زمانی که با مشاور تماس می گیرد، اگر طول ارتباط کمتر از یک دقیقه باشد، مبلغی کسر نمی شود، و به منزله انصراف از تماس است. اما اگر بیش از یک دقیقه باشد، متناسب با مبلغی که مشاور تعیین کرده، از حساب کاربر کسر می شود. البته سیستم تماس ما به صورتی است که صرفاً در زمانهایی که مشاور مشخص کرده است امکان تماس مستقیم وجود دارد و خارج از این زمان، کاربر می تواند تماس با مشاور رزرو کند و طبق توافقی که با مشاورین داریم، درصدی از این مبلغ، به الوبیز و مابقی آن به مشاور تعلق دارد. برای رزرو جلسات حضوری نیز الوبیز درصدی از مبلغ حق جلسه را به عنوان کارمزد دریافت می کند.

چالش و یا مشکلی که تاکنون با آن روبرو بوده اید چه بوده؟

ابتدا که کار را شروع کردیم، فکر می کردیم برای قانع کردن مشاورین برای استفاده از الوبیز، کار سختی خواهیم داشت. اما استقبال مشاورین فراتر از حد انتظار ما بود. اما مهمترین چالشی که در حال حاضر داریم، نحوه برقراری ارتباط با نهادهای ارائه دهنده مشاوره و همکاری با آنها هست که علیرغم تمایل جدی که برای همکاری با الوبیز از خود نشان می دهند، اما پیچیدگی های اجرا زیاد است و امیدواریم که بتوانیم به مدلهای خوبی برای این نوع همکاری ها برسیم.

برای ارتقای سامانه الوبیز چه اقداماتی انجام داده اید؟

برنامه های مختلفی برای ارتقای الوبیز مدنظر داریم. یکی از آنها، دعوت از کارآفرینان برای حضور در این پلتفرم است تا جنبه استفاده از تجارب ارزشمند آنها برای فعالین اقتصادی به صورت بهینه و در لحظه فراهم شود. برنامه دوم، گسترش امکانات الوبیز از جمله امکان برقراری ارتباط ویدئویی است. برنامه سوم نیز دعوت از ایرانیان خارج از کشور برای حضور در این پلتفرم است تا دایره مشاوران الوبیز، گسترده تر و حرفه ای تر شود.

سرمایه اولیه ما برای راه اندازی استودیو در سال ۹۴ حدود ۸۰ میلیون تومان بود که در آن زمان توانستیم تجهیزات و فضای مورد نیاز برای شروع کار را یک تیم ۳ نفره را فراهم کنیم

بهماند، سامانه هوشمند تفکیک در مبدأ

آموزش و فرهنگ سازی تفکیک پسماند خشک از تر در مبدأ و جمع آوری آن از طریق فناوری های نوین و اپلیکیشن تلفن همراه

مدیریت پسماند به مجموعه مقررات منسجم و سیستماتیک در خصوص تولید، ذخیره، جمع آوری، حمل و نقل، پردازش و دفع پسماند گفته می شه که منطبق بر اصول زیست محیطی و بهداشت عمومی است. گروه بهماند با هدف کمک به حفظ محیط زیست و بهبود چرخه مدیریت پسماند، خدمات خود را در بستر فناوری ارائه می دهد. با جناب آقای هادی عسگرزاده مدیر عامل و هم بنیان گذار این سامانه در خصوص پیدایش این ایده و این اپلیکیشن جذاب مصاحبه می کنیم.



در ادامه با توجه به حجم عملیات زیاد دپو و جداسازی پسماندهای جمع آوری شده، تصمیم گرفتیم که مدل کسب و کار بهماند را تغییر دهیم و بهماند یک سامانه هوشمند باشد که پسماند را از شهروندان از طریق خودروهای وانت دریافت کرده و به ایستگاههای بازیافت مستقر در مناطق ۲۲ گانه تهران انتقال دهد و در این میان منافع و مزایایی برای هر یک از طرفهای پلنفرم ایجاد نماید تا در این کسب و کار بمانند. از این رو مدل جمع آوری تجمعی (B2B) به مدل هر شهروند یک کاربر (B2C) تغییر یافت. از خرداد سال ۹۷ تلاش برای تهیه اپلیکیشن شهروند و دریافت مجوز فعالیت در یکی از مناطق تهران آغاز شد. در حال حاضر فرایند همکاری بهماند و شهروندان در حوزه تفکیک پسماند خشک در مبدأ به این صورت است که شهروندان با نصب اپلیکیشن بهماند، پس از جداسازی پسماند خشک و تر، درخواست جمع آوری ثبت می کنند، مابعد محل ایشان مراجعه می کنیم و در قبال دریافت پسماند خشک، مقداری به اعتبارشان در اپلیکیشن اضافه می شود. شهروندان با این اعتبار می توانند کدهای تخفیف از پذیرندگان و فروشگاههای معتبر دریافت کنند و یا شارژ اینترنت، همراه اول و رایتل بخرند. در روش دیگر، می توانند از فروشگاه آنلاین بهماند اقلام محیط زیستی مانند کیسه های پارچه ای و یا گل و سایر موارد تهیه کنند. یکی دیگر از گزینه های موجود، کمک به موسسات خیریه حامی کودکان



سر مایه اولیه ما برای راه اندازی استودیو در سال ۹۴ حدود ۸۰ میلیون تومان بود که در آن زمان توانستیم تجهیزات و فضای مورد نیاز برای شروع کار با یک تیم ۳ نفره را فراهم کنیم

نیست و مامشکلات و معضلات بزرگ و قابل توجهی در این مقوله داریم. اصولاً کسب و کارهای نوپا و دانش بنیان به دنبال ایجاد یک مدل کسب و کار پایدار برای حل یک یا چند معضل جامعه هستند و چشم انداز بهماند هم از ابتدای شروع به کار توجه به بهبود چرخه مدیریت پسماند بوده است. ما با شعار "راهکاری نو در مدیریت پسماند" تلاش کردیم به حل معضل تفکیک پسماندها در مبدأ بپردازیم. قانون جامع مدیریت پسماندها در سال ۱۳۸۳ تصویب شد.

در سال های قبل از تصویب قانون نیز اقداماتی در خصوص مدیریت پسماندها صورت می گرفته که عموماً غیر علمی و غیر اصولی بوده است. متأسفانه قسمت عمده پسماندها در ایران دفع غیر اصولی و دفن می شوند که این امر آسیب بسیار زیادی به محیط زیست و سرمایه های ملی ما وارد کرده است.

کاری که بهماند در زمینه مدیریت پسماند انجام میدهد به چه صورت است؟

در ابتدا مدل کسب و کار بهماند به این گونه طراحی شد که از سازمان ها و مجتمع های مسکونی بالای ۱۰۰ نفره، پسماند خشک به صورت تجمعی جمع آوری شود. بدین ترتیب در سه ماهه آخر سال گذشته قراردادهای و تفاهم نامه های همکاری با ده سازمان بزرگ و یک مجتمع مسکونی برای آزمایشی فرضیات کسب و کار منعقد شد و فاز آزمایشی کار آغاز شد. در این راستا، آموزش های لازم برای جداسازی و ذخیره سازی پسماندهای خشک به ساکنین مجتمع ها و کارکنان سازمان ها داده می شد و سطل های پسماند خشک به ایشان تحویل داده می شد. از طرفی، پسماندها پس از جمع آوری از این مشتریان به کارگاهی منتقل و در آن جا پس از جداسازی فروخته می شد.

ایده پیدایش بهماند چگونه شکل گرفت؟

ایده بهماند در اواخر خرداد ۱۳۹۶ به همراهی یکی از دوستان نزدیکم شکل گرفت. برای محک خوردن این ایده، در اواخر تیر ماه ۱۳۹۶ در استارت آپ ویکند داده پلاس (برگزار شده توسط شرکت داده پردازای ایران) شرکت کردیم و در بین ۱۵ تیم برتر، رتبه نخست را کسب کردیم. جالب این جاست که محوریت این ویکند با ایده های اینترنت اشیا و نرم افزارهای مالی بود اما ایده بهماند مقام اول را کسب کرد.

استقبال گسترده داوران و نمایندگان بانک ها و شرکت های بزرگ حاضر در این رویداد، تصمیم مان را برای اجرای ایده محکم تر کرد و کار روی اجرای ایده از مرداد سال قبل آغاز شد. پس از گذشت یک ماه موفق شدیم از مرکز فناوری سامسونگ - امیرکبیر (مستقر در مرکز رشد دانشگاه امیرکبیر) پذیرش دریافت کنیم و نخستین دغدغه ما یعنی وجود محلی برای استقرار تیم برطرف شد. هر چند در ادامه خدمات بیشتری از مرکز مانند دوره های آموزشی و مشاوره های تخصصی و کمک هزینه مالی نیز - که این مرکز به صورت کاملاً رایگان و در مسیر حمایت از تیم های خلاق ارائه می دهد - دریافت کردیم. طی یک سال و اندی از شروع به کار بهماند، تغییراتی در تیم و فرایندهای کاری پیش بینی شده ایجاد شده و در حال حاضر به همراه یک گروه ۱۰ نفره مشغول پیش بردن کسب و کار هستیم.

مدیریت پسماند در ایران چه سابقه ای دارد و تاکنون چه کارهایی در این زمینه شده است؟

وضعیت مدیریت پسماند در ایران همانند سایر بخش های مهم دیگر محیط زیست در مقایسه با کشورهای موفق دنیا چندان مناسب و قابل قبول



در همین بین، توافقی با پیمانکار باز یافت منطقه ۴ تهران صورت گرفت و ایشان هماهنگی لازم را با شهرداری منطقه ۴ برای شروع کار بهمانند در این منطقه انجام دادند. در حال حاضر دغدغه اصلی ما، فراگیر شدن طرح در تمامی مناطق شهر تهران است که به دلیل عدم وجود مجوزی که به بهمانند اجازه دهد تا در همه مناطق تهران فعالیت کند، این امر به یک چالش بزرگ پیش روی کسب و کار ما تبدیل گردیده است. شهرداری تهران می تواند در امر فرهنگ سازی، تبلیغات و اطلاع رسانی نقش کلیدی ایفا کند و همچنین ساز و کاری برای دریافت مجوز لازم برای فعالیت کسب و کارهای آنلاین در حوزه مدیریت پسماند را در تمامی مناطق شهر تهران ایجاد و تسهیل نماید.

برای ارتقا و پیشرفت این سامانه برنامه جدیدی دارید؟

در واقع آغاز به کار ما در منطقه ۴ تهران به نوعی آزمایش اجرای طرح بوده است که نتایج به دست آمده نشان از توفیق طرح و مدل کسب و کار دارد. ما به سرعت در حال بهبود زیر ساخت ها و فرایندهای کسب و کارمان با دریافت بازخوردها از شهروندان و مسئولان و سایر ذی نفعان مان هستیم تا بتوانیم این خدمت را در تمامی مناطق تهران و در ادامه در سراسر کشور ارائه کنیم. همه روزه درخواست های زیادی از سوی مسئولان و شهروندان سایر مناطق تهران و سایر شهرها برای اجرای طرح و شروع به کار بهمانند در این مناطق و شهرستان ها دریافت می کنیم و این موضوع انگیزه ما را برای توسعه کار و رشد بهمانند چندین برابر کرده است. در آینده طرح های جذاب دیگری به کسب و کار بهمانند اضافه خواهد شد که امیدواریم بتوانیم در اجرا و توسعه کسب و کارمان و خدمات رسانی به شهروندان موفق باشیم.

سرما به اولیه ما برای راه اندازی استودیو بود در سال ۹۴ حدود ۸۰ میلیون تومان بود که در آن زمان توانستیم تجهیزات و فضای مورد نیاز برای شروع کار با یک تیم ۳ نفره را فراهم کنیم

از ابتدای مهر ماه سال ۹۷، اپلیکیشن اندروید شهروند آماده شد و طبق توافق به عمل آمده با شهرداری منطقه ۴ و پیمانکار مجری طرح باز یافت منطقه، جذب کاربر آغاز شد. در این مرحله، ناحیه ۵ منطقه چهار تهران (محلته تهرانپارس) انتخاب شد و جذب کاربر از طریق معرفی حضوری طرح در محل های مورد نظر مانند سرای محله، بازار میوه و تره بار، بوستان ها و مترو صورت گرفت. از ابتدای شروع جذب کاربر در منطقه چهار، با استقبال زیاد شهروندان مواجه شدیم و در کمتر از دو ماه به هزار و پانصد نصب و ۶۰۰ کاربر فعال (کاربرانی که دست کم یک درخواست جمع آوری موفق داشته اند) دست یافتیم.

روش درآمدزایی شما چگونه است و میزان بازار شما از نظر درآمدی چگونه بوده است (مثلاً در یک سال)؟

مدل درآمدزایی بهمانند، واگذاری و فروش پسماندهای خشک جمع آوری شده از شهروندان به ایستگاه های باز یافت است. اغلب اجزای پسماندهای خشک دارای ارزش اقتصادی هستند و در مراحل مختلف فرآوری و باز یافت ایجاد ارزش افزوده می کنند. روزانه در تهران حدود ۸ هزار تن پسماند تولید و جمع آوری می شود که ۲۵ تا ۳۰ درصد آن پسماندهای خشک و قابل باز یافت هستند.

چالش و با مشکلی که تاکنون با آن روبرو بوده اید چه بوده؟

حدود شش ماه برای دریافت مجوز فعالیت در یکی از مناطق شهری تهران تلاش کردیم. با توجه به عدم وجود قوانین شفاف برای ورود کسب و کارهای جدید در این حوزه، نتیجه خاصی حاصل نشد. تاجایی که تصمیم گروه بر آن شد که فعالیت به صورت غیر مجاز در یکی از مناطق تهران آغاز گردد.

کار است. حتی کاربران با اعتبار خود می توانند در توسعه طرح های محیط زیستی پروژه های محیط زیستی سهیم شوند و با پرداخت عواید مشارکت در طرح، در کمک به محیط زیست پیش قدم شوند. کاربران در صورت تمایل می توانند از اعتبارشان برداشت نقدی هم داشته باشند.

کار خلاقانه ای که در این سامانه وجود دارد چه مواردی است؟

خود ایده سامانه هوشمند تفکیک در مبدأ و جمع آوری پسماندهای خشک از طریق اپلیکیشن تلفن همراه، کاری خلاقانه است و نمونه این مدل کسب و کار قبلاً در هیچ جای دنیا اتفاق نیفتاده است. ما چند رقیب دیگر در این حوزه داریم که قسمت هایی از کارشان مشابه ماست اما همه ما در ابتدای راه هستیم و در حال حاضر بازیگر بزرگی در این حوزه از خدمات آنلاین در کشور وجود ندارد. اما در همین سطح، مزیت ما نسبت به سایر استارت آپ های فعال این حوزه، طراحی پلتفرم جامع در حوزه جمع آوری پسماند توسط بهمانند است. ما سه بخش فعال در این حوزه یعنی شهروندان، خودروهای جمع آوری و ایستگاه های باز یافت شهری را به هم مرتبط می کنیم تا چرخه درست تفکیک پسماندها در مبدأ و جمع آوری اصولی از محل شهروندان تا ایستگاه های باز یافت صورت گیرد. همچنین استفاده از فناوری های نوین و پیشرفته مانند هوش مصنوعی در مسیریابی خودروهای جمع آوری و تولید و بهره گیری از سطل های هوشمند زباله از دیگر قابلیت ها و توانمندی های بهمانند است.

بازار هدف بهمانند چه مراکز و افرادی است؟ و تاکنون میزان استقبال از شما چه میزان بوده است؟



پیشرفت حوزه‌های صنایع خلاق ایران در آینه آمار

Improvement



در دنیای امروز صنایع خلاق به یکی از ارکان اصلی پیشرفت اقتصادی کشورها تبدیل شده‌اند و علاوه بر اهمیتی که خود دارند، تأثیرات قابل ملاحظه‌ای بر حوزه‌های دیگر مانند اشتغال‌زایی و تأثیرات فرهنگی نیز از خود بر جای می‌گذارند. در کشورهای پیشرفته سهم درآمدهای حاصل از صنایع خلاق در اقتصاد ملی بسیار پررنگ است؛ اما در کشور ما با توجه به وجود منابع طبیعی همچون نفت و گاز، ظرفیت‌های اقتصاد خلاق و صنایع خلاق تاکنون چندان که باید، مورد توجه قرار نگرفته است. البته در دو دهه اخیر سیاست‌گذاری دولت‌ها و برنامه‌های راهبردی همچون سند چشم‌انداز و برنامه‌های توسعه، مسیر اقتصاد را بیش از پیش به سمت حوزه صنایع خلاق جهت داده‌اند. برای آن که نگاهی دقیق‌تر نسبت به این موضوع داشته باشیم، تصمیم گرفتیم که در این مطلب به طور خلاصه وضعیت صنایع خلاق ایران را در برخی حوزه‌ها در آینه آمارها بررسی کنیم.



حوزه استارت‌آپ

ورود استارت‌آپ‌ها به ایران از اوایل دهه ۸۰ شمسی آغاز شد که در سال‌های ۸۶ و ۸۸ روند ایجاد استارت‌آپ‌ها و رشد آن‌ها آغاز گردیده و در سال‌های ۹۲ تا ۹۶ از روند رو به رشد قابل ملاحظه‌ای برخوردار بوده است. اگر چه در حال حاضر آمار رسمی دقیقی از تعداد استارت‌آپ‌های ایرانی در دست نیست، اما آمارهای غیررسمی نشان می‌دهد که این تعداد از ۱۳۰ استارت‌آپ در سال ۹۲ به حدود ۴۲ هزار استارت‌آپ در سال ۹۶ رسیده است که تقریباً رشدی معادل ۳ هزار برابر داشته است. همچنین تعداد شتاب‌دهنده‌های ایرانی از ۵ شتاب‌دهنده در سال ۹۲ به ۷۲ شتاب‌دهنده در سال ۹۶ رسیده است که می‌توان گفت از رشد حدودی ۱۵ برابری برخوردار بوده است. در رأس شتاب‌دهنده‌ها مراکزی همچون آواتک، ستاک، دیموند، پیک برتر، تریگ‌آپ، پیشگامان پژوهاک پردیس و صبا ایده قرار دارند که توانسته‌اند با حمایت از تعداد قابل توجهی از استارت‌آپ‌ها نسبت از شتاب‌دهنده‌های دیگر پیشی بگیرند. در حال حاضر قطب اصلی استارت‌آپ کشور تهران است و پس از تهران به ترتیب استان‌های خراسان رضوی، فارس و البرز قرار دارند. لازم به ذکر است که تعداد استارت‌آپ‌های ایرانی در زمینه فروشگاه اینترنتی بیش از سایر حوزه‌ها بوده و پس از آن به ترتیب، حوزه‌های فینتک، رسانه و خبر، خدمات آنلاین، تبلیغات و آموزش در رتبه‌های بعد قرار می‌گیرند. در چند سال اخیر رشد قارچ گونه استارت‌آپ‌ها باعث ایجاد رقابت شدیدی در این حوزه گردیده است که البته تعداد قابل توجهی از استارت‌آپ‌ها به دلایل مختلف از قبیل نداشتن سرمایه کافی، نداشتن دانش و تجربه و همچنین نداشتن تیم مؤثر و خلاق در مراحل ابتدایی کار متوقف شده و شکست خورده‌اند.

۱

بازی های رایانه ای

بازی های رایانه ای در ایران حداقل از دو دهه پیش به طور پررنگ در اقصای مختلف مردم جامعه نفوذ داشته اند و بسیاری از کودکان، نوجوانان، جوانان و حتی بزرگسالان نیز ترجیح می دهند بخشی از زمان خود را با این سرگرمی سپری کنند. صنعت بازی های رایانه ای در ایران به ویژه در ده سال اخیر از رشد قابل توجهی برخوردار بوده است؛ تا سال ۲۰۱۶ کشور چین با ۲۴ میلیارد دلار درآمد از محل فروش بازی های رایانه ای رتبه اول در جهان را به خود اختصاص داده بود و کشور ما نیز با فروش ۲۷۰ میلیون دلاری در جایگاه بیست و پنجم را به خود اختصاص داده است. بر اساس آمارها حدود ۴۰ درصد از کاربران بازی های رایانه ای در ایران را زنان تشکیل می دهند و اغلب کاربران نیز در رده سنی ۱۲ تا ۱۹ سال قرار دارند. گفتنی است کشورهای امریکا، ژاپن، کره جنوبی و آلمان کشورهایی هستند که پس از چین در جایگاه های دوم تا پنجم جهان در زمینه درآمد از بازی های رایانه ای قرار می گیرند.

۳

حوزه گردشگری

در حوزه گردشگری آمارهای قابل توجهی وجود دارد که از اهمیت این حوزه، هم برای گردشگران داخلی و هم برای گردشگران خارجی خبر می دهد. بر اساس آمارها، تا سال ۹۶ حدود ۹ میلیون گردشگر ایرانی به خارج از کشور سفر کرده اند که نیمی از سفرهای آنها به سفرهای زیارتی اختصاص داشته است. همچنین نیمی از گردشگران زیارتی زائران کربلا بوده اند که در ایام مختلف سال به ویژه در ایام اربعین به مقصد این شهر از کشور خارج شده اند. همچنین بر اساس آمارهای اعلام شده، تعداد گردشگران خارجی که به ایران وارد شده اند حدود ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار نفر بوده است که نشان از اهمیت تمرکز بر این حوزه و بهبود زیرساخت های فرهنگی و گردشگری دارد. البته تا مردادماه ۹۷، سفرهای ایرانیان به خارج از کشور در مقایسه با همین مدت در سال قبل حدود ۱۱ درصد کاهش پیدا کرده است. گفتنی است که کشورهای ترکیه، عراق، امارات، گرجستان و جمهوری آذربایجان کشورهایی هستند که بیشترین مقصد گردشگری ایرانیان را به خود اختصاص داده اند.

۲





مبادی معرفی شرکت‌های خلاق

پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد (شناسا)

شرکت پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد (شناسا)، شرکت سرمایه گذاری جسورانه (Venture Capital) گروه مالی پاسارگاد است که در تاریخ ۱۳۹۱/۰۳/۰۷ به ثبت رسیده است. در این خصوص در خدمت دکتر حامد ساجدی مدیرعامل این صندوق هستیم تا در خصوص معرفی این صندوق سرمایه گذاری و ماموریت های آن به گفتگو بنشینیم. حامد ساجدی دارای دکتری تخصصی الکترونیک از دانشگاه صنعتی امیرکبیر، و استادیار گروه الکترونیک دانشکده فنی دانشگاه شاهد است. دکتر ساجدی نایب رئیس هیات مدیره انجمن سرمایه گذاری خطر پذیر کشور، نایب رئیس هیات مدیره اتحادیه انجمن های نوآوری، فناوری و کارآفرینی کشور و همچنین عضو هیات مدیره صندوق سرمایه گذاری زیست فناوری است.

جایگاه ویژه ای دارد. بنابراین ما به عنوان یک سازمان که اجزای مشخصی دارد در زمینه های مشاوره سرمایه گذاری با شرکت راهبران، در زمینه سرمایه گذاری با شرکت شناسا، در زمینه شتابدهی با شتابدهنده شناسا و در زمینه تامین مالی مدل سهام با سامانه اینوستوران، آماده همراهی با شرکت های خلاق و فرهنگی هستیم.

آیا مشارکت و سرمایه گذاری در شرکت‌ها و حوزه های خلاق را سودآور می دانید؟

چارچوب سرمایه گذاری جسورانه اساساً فراتر از این حوزه های سرمایه گذاری است. به عبارت دیگر تصمیم گیری برای سرمایه گذاری الزاماً براساس حوزه سرمایه گذاری نیست. با این حال باید اذعان کنیم که در برخی از حوزه های خلاق شرایط برای سرمایه گذاری مهیا به نظر می رسد. ما امیدوار هستیم که در مشارکت با مجموعه های متولی این حوزه از جمله معاونت علمی، ستاد فناوری های نرم و هویت ساز و همچنین برخی دیگر مجموعه های حاکمیتی از جمله وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات بتوانیم زیست بوم مرتبط با این حوزه های سرمایه گذاری را بنا کنیم. در همین راستا از جمله برنامه های جاری شناسا برگزاری سلسله نشست های EdTech و KidTech هستند که برای هم اندیشی در حوزه آموزش و کودک و توسعه زیرساخت ها و تجاری سازی ایده های نوآورانه در این حوزه ها برگزار می شود. علاقه مند هستیم که با استفاده از فرصت این گفت و گو از عموم فعالان، متخصصان، صاحب نظران این حوزه ها برای حضور در نشست های تخصصی شناسا دعوت به عمل بیاورم.

«فاندوران» با مدل پاداش از این جمله هستند. به تعبیر دیگر شناسا به عنوان شبکه نوآوری، ارزش آفرینی و سازماندهی ایران در حال حاضر یک شبکه با ماموریت ها و نقش های متنوع استراتژیک است.

خدمات قابل ارائه ای که شرکت شما به شرکت های صنایع خلاق و فرهنگی می تواند داشته باشد چیست؟

ببینید وقتی صحبت از خدمات باشد، باید موضوع را به نقشه و طراحی سازمان شناسا ترجمه کنیم. به عنوان مثال ما در زمینه فناوری های آموزشی Educational Technology و فناوری های کودکان Kid Technology، بیش از اینکه به دنبال یافتن کسب و کارهای خوش آتیه باشیم، به دنبال شکل دادن به کسب و کارهای متناسب با فرهنگ و ارزش های ملی هستیم که از منظر سرمایه گذاری، ارزش آفرینی و درآمدزایی نیز خوش آتیه باشند. به عبارت دیگر در این زمینه شناسا خود را یک متولی بنا نهادن این حوزه، البته متناسب با اقتضات یک فعال بخش خصوصی، می داند. این تفکر چیزی بیش از سرمایه گذاری و فراتر از شتابدهی است. اگر چه ما در زمینه سرمایه گذاری در این زمینه نیز تجربیات ارزشمندی داریم. شرکت فناوران آروند پاسارگاد، موسوم به آروند استودیو از نخستین تجربه های سرمایه گذاری شناسا در حوزه بازی سازی است که در بازار و زیست بوم ملی این صنعت کاملاً شناخته شده و صاحب نام است.

حوزه بازیچدی (بازی-جدی) در زمینه های سبک زندگی و سلامت با تلفیق فناوریهای نوین تعاملی با انسان نیز در فعالیت های شناسا

یک معرفی اجمالی از این صندوق می فرمایید؟

شرکت شناسا به عنوان یکی از مجموعه های پیشرو کشور در زمینه سرمایه گذاری جسورانه، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۱ آغاز کرده است. این شرکت با ارزش های کلیدی: «نوآوری، سازماندهی و ارزش آفرینی» به نمایندگی از گروه مالی پاسارگاد وظیفه خطیر سرمایه گذاری در زمینه کسب و کارهای نوین مبتنی بر نوآوری و فناوری را بر عهده دارد. شناسا امیدوار است که در تعامل با مجموعه های متنوع متولی این حوزه از جمله معاونت علمی ریاست جمهوری و ستاد فناوری های نرم و هویت ساز، همچون گذشته به توسعه هوشمندانه زیست بوم کارآفرینی کشور کمک کند.

اهداف و محورهای فعالیت مجموعه شما چیست؟

شناسا اکنون یکس سازمان متشکل از شرکت سرمایه گذاری مخاطره آمیز شناسا، شتابدهنده تریگ آپ و شرکت مشاوره سرمایه گذاری راهبران امین سرمایه پاسارگاد و شمار دیگری از شرکت ها و صندوق های سرمایه گذاری است که زنجیره ارزش شناسا را شکل می دهند همچنین باید سید سرمایه گذاری شناسا در حوزه های سلامت و تجهیزات پزشکی، فناوری های آموزشی و فناوری های کودک، حوزه های مرتبط با سبک زندگی، اینترنت اشیا و از این قبیل را هم بیفزاییم. به این مجموعه باید توانمندی های شناسا در زمینه مدل های متنوع حمایتی و تامین مالی شرکت های نوپا را هم بیفزاییم که سامانه تامین مالی مدل سهام «اینوستوران» و سامانه



شناسا به عنوان شبکه نوآوری، ارزش آفرینی و سازماندهی ایران در حال حاضر یک شبکه با ماموریت ها و نقش های متنوع استراتژیک است

دوره کشف راه پیدا خواهد کرد. در این دوره، هدف این است که هر استار تاپ بازار خود را اعتبارسنجی نماید، مشتریان کلیدی خود را پیدا کند، به درکی اصولی از فرآیندهای کسب و کار خود دست یابد، تیم اولیه خود را بازاریابی کند و برای ۴ ماه دوره شتاب، برنامه‌های عملیاتی تدارک ببیند. خدماتی که در دوره کشف ارائه می‌نماید، شامل موارد زیر است:

- فضای اشتراک کاری و اینترنت
- کارگاه‌های آموزشی تخصصی راه‌اندازی استار تاپ
- جلسات تبادل تجربه با بنیان‌گذاران استار تاپ‌های موفق

دوره دو ماهه کشف کاملاً رایگان است و در این مرحله، شتاب‌دهنده به کمک خدمات خود، استار تاپ‌ها را یاری می‌کند تا زمان و هزینه‌های راه‌اندازی کسب و کار خود را شدیداً کاهش دهند. در همین حین، شتاب‌دهنده نیز تشخیص می‌دهد که کدام استار تاپ‌ها صلاحیت لازم برای ادامه همکاری با شتاب‌دهنده در دوره شتاب را دارا هستند. استار تاپی که بتواند در روز داوری، از برنامه عملیاتی ۴ ماهه‌ای که در دوره کشف به آن رسیده است، دفاع نماید، به دوره شتاب راه خواهد یافت. در این دوره ۴ ماهه، استار تاپ‌ها علاوه بر خدمات دوره کشف از ۲۵ میلیون تومان تومان اعتبار شتاب‌دهی برای اجرای برنامه عملیاتی خود برخوردار خواهند شد که ۱۰ میلیون تومان آن به تبلیغات، ۱۰ میلیون تومان به هزینه‌های نقدی و ۵ میلیون تومان به هویت بصری و زیرساخت اختصاص خواهد داشت. در ازای خدمات و اعتبار شتاب‌دهی، ۱۵٪ از سهام استار تاپ به شتاب‌دهنده انتقال می‌یابد. هدف از دوره شتاب، اجرایی کردن فرآیندهایی است که استار تاپ در دوره کشف، به آنها رسیده است. در این دوره، استار تاپ‌ها قادر خواهند بود تا به کمک اعتبار شتاب‌دهی خود، محصول یا خدمات خود را به مشتریان بانی برسانند که در دوره کشف شناسایی نموده‌اند و به کمک آن درک درستی که از فرآیندهای خود در دوره شتاب بدست آورده‌اند، فروش خود را افزایش دهند.

نوع و میزان خدمات در شتاب‌دهنده فردوسی به چه صورت است؟

- ارائه شبکه ارتباطی شتاب‌دهنده به تیم‌ها برای تسریع رشد آنها
- تامین فضای کاری و اینترنت
- برگزاری کارگاه‌های آموزشی تخصصی راه‌اندازی استار تاپ
- ارائه مونتئورینگ توسط مربیان مطرح
- برگزاری جلسات تبادل تجربه با بنیان‌گذاران استار تاپ‌های موفق
- تامین ۲۵ میلیون تومان اعتبار شتاب‌دهی
- برگزاری رویداد دمودی جهت جذب سرمایه‌گذار برای استار تاپ‌ها



مبادی معرفی شرکت‌های خلاق

شتاب‌دهنده کسب و کار فردوسی

مصطفی مکارم، مدیرعامل در خصوص این شتاب‌دهنده می‌گوید: شتاب‌دهنده کسب و کار فردوسی از بهار ۱۳۹۶ آغاز به کار نموده است. این شتاب‌دهنده در ابتدا بعنوان یک شتاب‌دهنده دانشگاهی با حمایت آکادمی نوآوری و کارآفرینی فردوسی در مرکز رشد دانشگاه فردوسی مشهد متولد شده و پس از یک سال فعالیت با سرمایه‌گذاری برسا (بنگاه رسانه‌ای سرمایه‌گذاری آخرین خبر) فعالیت خود را توسعه و فرآیند شتاب‌دهی خود را معطوف به چهار حوزه در فناوری‌های نرم نموده است.

کارگاه‌های آموزشی آکادمی نوآوری فردوسی حمایت از رویدادهای استار تاپی سطح شهر نظیر دورهمی همفکر، استار تاپ و یکندها و...

معیارهای پذیرش در این شتاب‌دهنده چیست؟

تجربه به ما نشان داده است که موفقیت یک تیم در دوره کشف و حتی دوره شتاب، به چهار عامل بستگی دارد؛ از همین جهت، در شتاب‌دهنده فردوسی صرفاً تیم‌هایی را پذیرش می‌کنیم که تمامی این معیار را داشته باشند:

- تیم اولیه توسط بنیان‌گذاران شکل گرفته باشد (حداقل دو نفر)؛
- محصول اولیه ساخته شده باشد (صرفاً ایده نباشد)؛
- بازار انتخابی استار تاپ، ظرفیت جذابی داشته باشد (ایده تکراری نباشد)؛
- کار کردن روی استار تاپ، اولویت بنیان‌گذاران باشد. در صورتی که هر یک از ملاک‌های بالا در استار تاپ متقاضی رعایت نشده باشد، ناگزیر به رد درخواست پذیرش آنها خواهیم بود.

توضیحی در خصوص روش و مراحل پیش شتاب‌دهی و شتاب‌دهی این مجموعه می‌فرمایید؟

استار تاپی که ۴ معیار شتاب‌دهنده را داشته باشد، به

شتاب‌دهنده فردوسی را بصورت اجمالی معرفی کنید؟

شتاب‌دهنده کسب و کار فردوسی به عنوان اولین شتاب‌دهنده دانش بنیان شرق کشور، با تمرکز ویژه بر توسعه و شتاب‌دهی کسب و کارهای نوپا، فعالیت خود را از ابتدای سال ۹۶ آغاز نموده و بر شتاب‌دهی استار تاپ‌هایی با محوریت‌های: ۱. اطلاع‌رسانی و رسانه‌های جدید؛ ۲. بازاری و سرگرمی؛ ۳. بازاریابی محتوا؛ ۴. خدمات عمومی و شهری تمرکز دارد. این شتاب‌دهنده در سال جاری از طرف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، به «مبادی معرفی و شناسایی شرکت‌های خلاق» در شرق کشور نیز نائل آمده است.

هدف و انگیزه این شتاب‌دهنده چیست؟

هدف ما این است که تا سال ۱۴۰۰، به اثرگذارترین و مورد اعتمادترین مجموعه برای کسب و کارهای نوپا و دانش بنیان در شرق کشور و کشورهای فارسی زبان منطقه تبدیل شویم.

شیوه جذب تیم‌ها در این شتاب‌دهنده به چه صورت است؟

به یکی از سه روش زیر عمل می‌کنیم:

- اطلاع‌رسانی فراخوان دوره کشف (پیش شتاب‌دهی) که از ابتدای فعالیت شتاب‌دهنده تاکنون بصورت فصلی انجام شده است.
- برنامه‌های ترویجی شتاب‌دهنده نظیر دیدآپ یا



بررسی اخبار صنایع خلاق، فرهنگی و نوآور

اعلام جایزه مسیحا دم در نهمین جشنواره عمار

در بخش فراخوان های مردمی نهمین جشنواره عمار، موسسه فرهنگی خانه پی نمای ایران، جایزه های با عنوان جایزه مردمی «مسیحادم» را برای بهترین اثر این جشنواره با موضوع «قهرمانان ایرانی برای کودکان ایرانی» اعلام کردند. نهمین جشنواره مردمی فیلم «عمار» دی ماه ۹۷ در تهران و شهرهای مختلف کشور برگزار می شود.



رویداد کارآفرینی اسلوب

پارک ملی علوم و فناوری های نرم و صنایع فرهنگی، به عنوان اولین پارک ملی در این حوزه استارت آپ ها و شرکت ها را در پیشبرد اهداف کسب و کارشان هدایت می کند. در همین راستا این رویداد با هدف جذب تیم های استارت آپی مستعد و جدی با ایده مطلوب برای استقرار در شتابدهنده پارک در تاریخ ۲۸ الی ۳۰ آذر ماه در این پارک برگزار شد. این رویداد در حوزه های گردشگری، مد و پوشاک، صنایع دستی، تکنولوژی آموزشی و کمیک (پی نما) و در دو مرحله ی - کارگاه های آموزشی و - Team Work برگزار شد. افراد در این کارگاه ایده پردازی را آموزش دیدند و در نهایت در ۳ روز متوالی مرحله Team Work به منظور دست یابی به خروجی نهایی برگزار شد.



تصویب نظام صنفی فرهنگ و هنر نیمی از موانع را مرتفع می کند

معاون حقوقی، امور مجلس و استان های وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی بیان کرد: بر اساس بررسی های انجام شده بیش از ۹۰ مانع در حوزه فرهنگ و هنر شناسایی شده که بخشی از آنها مربوط به درون وزارتخانه است و جلسات متعددی برای رفع آنها برگزار شده است. ی، نظام صنفی فرهنگ و هنر را موضوع مهمی توصیف کرد و افزود: اگر این نظام صنفی که الآن از کمیسیون فرهنگی مجلس و وزارتخانه به جد دنبال می شود، به نتیجه برسد و نظام صنفی واقعی برای اهالی فرهنگ و هنر مصوب شود؛ شاید ۵۰ درصد موانع فرهنگ و هنر مرتفع شود.



جایزه ملی تحول دیجیتال

جایزه ملی تحول دیجیتال، با هدف ارزیابی، ارائه باز خورد و در نهایت معرفی سازمان های پیشرو در تحول دیجیتال طراحی شده است. یکی از اهداف عمده این جایزه، ایجاد زمینه های مناسب برای تبادل تجارب موفق بین سازمان ها، رهبران و متخصصین این سازمان ها می باشد. افزایش آگاهی و بینش در بدنه ی مدیریتی سازمان های کشور در خصوص اهمیت و جایگاه تحول دیجیتال و بهبود و ارتقای فرهنگ ارزش آفرینی دیجیتالی در فضای کسب و کار کشور از جمله اهداف این جایزه معرفی شده اند. مراسم اختتامیه این جایزه در تاریخ ۳۰ بهمن ماه در سالن همایش های بین المللی صدا و سیما برگزار خواهد شد.

نخستین نمایشگاه صنایع خلاق برگزار شد

نخستین نمایشگاه صنایع خلاق با همکاری ۱۰۰ غرفه در تاریخ ۲۹ آذر الی ۱ دی ماه با حمایت ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت ساز در استان اصفهان برگزار شد. کی از ویژگی های این نمایشگاه حضور فعال بسیاری از هنرمندان و صاحبان کسب و کارهای خانگی و کوچک برای اولین بار در یک برنامه نمایشگاهی و پوشش تقریباً ۱۰۰ درصد تنوع موضوعی صنایع خلاق بر اساس تعاریف سازمان جهانی یونسکو بود.



برگزاری نشست هماهنگی جشنواره های فجر

در این نشست که در تاریخ ۲۸ آذر ماه برگزار شد، در بخش جشنواره مد و لباس، حمید قبادی دبیر کارگروه مد و لباس و رییس این جشنواره بر توجه به حرفه ای شدن با نگاه بین المللی تاکید کرد. بر اساس اعلام دبیر کارگروه مد و لباس، جشنواره مد و لباس از ۲۶ بهمن آغاز و تا ۲ اسفند در بوستان گفتگو ادامه خواهد داشت و همزمان در ۱۰ استان کشور نیز برگزار می شود.



دومین کنفرانس ملی تحقیقات بازی های دیجیتال

کنفرانس تحقیقات بازی های دیجیتال یا (Digital Games Research Conference (DGRC در حال حاضر، جامع ترین کنفرانس در کشور جمهوری اسلامی ایران است که گستره وسیعی از تحقیقات را با محوریت بازی های دیجیتال در شاخه های فنی و مهندسی، علوم انسانی، هنر و علوم پزشکی در بر می گیرد. این کنفرانس در طی دو روز هشتم و نهم آذر ماه ۱۳۹۷ در دانشگاه صدا و سیما واقع در تهران برگزار شد. گفتنی است؛ در روز دوم این کنفرانس تمرکز بیشتر بر ارتباط با اساتید خارجی و البته تقدیر از برگزیدگان حوزه بازی های دیجیتال بود.

نشست اعضای سازمان اجلاس جهانی گردشگری در همدان برگزار شد



چهلمین نشست سالانه اعضای وابسته به سازمان جهانی گردشگری (UNWTO) با حضور ۸۰ تن از اعضای این اجلاس از ۳۰ کشور جهان از ۲۱ تا ۲۴ آبان به میزبانی همدان پایتخت تاریخ و تمدن ایران برگزار شد. سازمان جهانی گردشگری (UNWTO) مستقر در شهر مادرید اسپانیا، از نمایندگی‌های سازمان ملل متحد در بخش گردشگری است که در رابطه با امور جهانگردی سیاستگذاری می‌کند و امروزه پیشرفته‌ترین و شناخته شده‌ترین سازمان بین‌المللی مرتبط با سفر و گردشگری در جهان است.

در حال حاضر اعضای وابسته سازمان جهانی گردشگری ۵۵۷ عضو هستند که جمهوری اسلامی ایران نیز ۱۶ عضو دارد و شهرداری همدان، شرکت سیاحتی علیصدر و دهکده گردشگری گنجنامه سه عضو همدانی این اجلاس جهانی هستند.



چهارمین دوره جایزه فیروزه برگزار شد

چهارمین دوره «جایزه فیروزه» با محوریت کالاهای فرهنگی در جهت حمایت از تولید ملی به همت معاونت فرهنگی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی برگزار شد. این رویداد در دو بخش کالایی و پژوهش به شناسایی، معرفی، تقدیر و حمایت از دستاوردها، تولیدات و کالاهای فرهنگی با الگوی ایرانی-اسلامی برگزار شد. مرحله پایانی این جایزه در روزهای ۱۲ تا ۱۵ دی ماه در محل دائمی نمایشگاهی شهرداری تهران (بوستان گفتگو) بود.



برگزاری دومین جشنواره ملی فرهنگی و هنری ایران ساخت

دومین جشنواره ملی فرهنگی، هنری «ایران ساخت» با اهداف «جریان سازی و تولید محتوا برای فضای مجازی مرتبط با چرخه تجاری سازی، کارآفرینی و اقتصاد دانش بنیان»، «حمایت از خدمات و تولیدات دانش بنیان ساخت ایران»، «ساماندهی واردات بی‌رویه و ارج نهادن به کالاهای محصولات ایرانی با کیفیت» و همچنین «کمک به برجسته سازی (نشان تجاری) کالاهای مرغوب ایرانی»، در بخش ادبیات، هنرهای تجسمی، رسانه های دیداری و شنیداری، رسانه‌های دیجیتال و ایده بازار و بخش دانش آموزی به همت ستاد فرهنگسازی اقتصاد دانش بنیان معاونت علمی و به دبیر کلی پرویز کریمی و با شعار «فناوری ایرانی، کسب و کار ایرانی» ۴ تا ۸ دی ماه سال جاری برگزار شد.



جشنواره نوآوری و کسب و کار خواجه نصیر

جشنواره نوآوری و کسب و کار خواجه نصیر، فستیوال ۳ ماهه ای است که به همت دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی (مرکز رشد واحدهای فناور) و با مشارکت هولدینگ معظم مینا و دیگر حامیان فضای استارت‌آپی کشور راه اندازی شده است.

اینوکاپ بر دو مقوله «نوآوری و کسب و کارهای فناورانه» تاکید دارد. جشنواره نوآوری و کسب و کار بستری برای ارائه دستاوردهای فنی و پژوهشی دانشجویان، اساتید، دانش‌آموختگان دانشگاه‌ها، کارآفرینان، و صاحبان ایده های کسب و کار است. لازم به ذکر است این رویداد از ۱۵ آذر ماه لغایت ۱۷ اسفند ماه سال جاری برگزار می‌گردد.



نهمین نمایشگاه بین‌المللی معماری MIDEX

نهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی معماری و دکوراسیون داخلی (MIDEX) در تاریخ ۲۱ الی ۲۴ دی ماه سال در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز بکار می‌نماید و فعالان و صاحب‌نظران امر را در محیطی تخصصی و تجاری گرد هم می‌آورد. این نمایشگاه با استقبال گسترده‌ی فعالان داخلی و بین‌المللی و اخذ تاییدیه اتحادیه جهانی نمایشگاه‌های بین‌المللی (UFI) در سال گذشته نیز مواجه بود.



برترین ایده‌های استارت‌آپی خلاق جهان در سال ۲۰۱۸

Best Creative Startup Ideas 2018

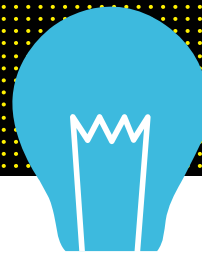


در هر روز و هر ساعت هزاران ایده استارت‌آپی به وجود می‌آیند که تنها تعداد بسیار اندکی از این ایده‌ها فرصت پیدا می‌کنند پیاده‌سازی شده و به کار بسته شوند. تیم‌های با استعداد استارت‌آپی در کشورهای مختلف جهان زمان زیادی را صرف می‌کنند تا بتوانند یک ایده بکر را ارائه دهند. برخی از این ایده‌ها بسیار عالی هستند و می‌توانند در مدت زمان کوتاهی مثل بمب صدا کرده و حتی در مناطق دیگر جهان از طریق باز تولید نسخه بومی پیاده‌سازی شوند. فضای استارت‌آپی جهان در حال گذراندن دوره‌های رشد است و سال ۲۰۱۸ را می‌توان یکی از سال‌های درخشان در این حوزه به شمار آورد. ما در این مقاله قصد داریم برخی از ایده‌های استارت‌آپی خلاق جهان در سال ۲۰۱۸ را به شما معرفی کنیم؛ ایده‌هایی که می‌توان نسخه‌هایی از آن را در ایران نیز پیاده‌سازی کرد و موفقیت‌های بزرگی را از طریق آن‌ها به دست آورد.



مدیریت شبکه‌های اجتماعی

در حال حاضر بسیاری از کسب و کارها ترجیح می‌دهند شبکه‌های اجتماعی مخصوص به خود را داشته باشند و برای رسیدن به این هدف، تنها به یک شبکه اجتماعی خاص بسنده نمی‌کنند. تنوع شبکه‌های اجتماعی از یک سو و علاقه دسته‌های مختلف مخاطبان به هر کدام از شبکه‌ها از سوی دیگر دست به دست هم داده تا کسب و کارها به صورت هم‌زمان در چندین شبکه اجتماعی مختلف حضور پیدا کنند. اما چگونه می‌توان همه حساب‌های شبکه اجتماعی را به صورت مؤثر مدیریت کرد و آن‌ها را به روز و فعال نگاه داشت؟ این سوالی است که استارت‌آپ Buffer به آن پاسخ می‌دهد. استارت‌آپ Buffer به کاربران اجازه مدیریت چندین پروفایل شبکه اجتماعی را به صورت یکجا می‌دهد و تجزیه و تحلیل‌هایی از میزان مشارکت کاربران را نیز فراهم می‌کند. بسیاری از کسب و کارها خود فرصت چنین کاری را ندارند و ترجیح می‌دهند این کار را به اشخاص بیرونی بسپارند؛ اما پیدا کردن چنین اشخاص قابل اعتمادی هم خود یک چالش جدی محسوب می‌شود؛ استفاده از این استارت‌آپ می‌تواند در بهینه‌سازی استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارها مفید باشد.

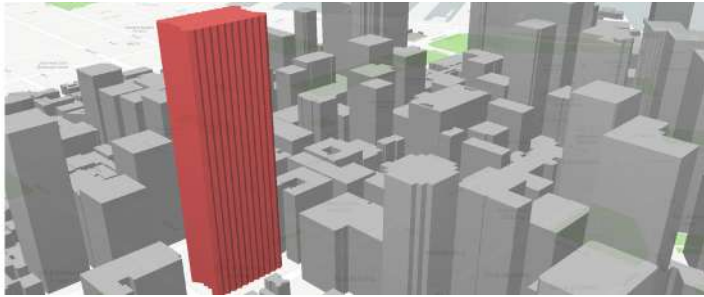


handshake

شبکه استخدام و کار یابی دانشگاهی

این روزها مشکل بیکاری در همه کشورها کم و بیش وجود دارد و این مشکل به خصوص برای قشر تحصیل کرده و دانشگاهی بیشتر بوده و آن‌ها را بیشتر آزار می‌دهد. استارت‌آپ Handshake با توجه به همین مسئله طراحی شده و سعی دارد به عنوان یک شبکه کار یابی برای دانشجویان و افراد دانشگاهی مؤثر واقع شود. Handshake در حقیقت یک شبکه اجتماعی است که در آن افراد دانشگاهی وارد می‌شوند و ضمن آشنایی با یکدیگر، با فرصت‌های جدید کسب و کار آشنا می‌گردند. تاکنون بیش از ۶ میلیون دانشجو و چند صد هزار کارفرما این اپلیکیشن را مورد استفاده خود قرار داده‌اند.

IDEA



توسعه منزل با فضای پیش ساخته

بسیاری از افراد هستند که به هر دلیل ممکن است دوست داشته باشند در معماری خانه خود تغییراتی ایجاد کنند و یا فضاهای جدیدی را به آن اضافه نمایند. در روش‌های سنتی می‌بایست معماری منزل را تغییر داد و یا با استفاده از مصالح سنگین و گران قیمت به این هدف دست پیدا کرد؛ اما استارت‌آپ Cover کاری کرده که بتوان به راحتی فضاهای دلخواه را به منزل اضافه نمود. این شرکت فضاهایی از قبیل اتاق، دستشویی، حمام و... را به صورت پیش ساخته طراحی نموده که ساخت آن‌ها با کنار هم قرار دادن اجزای پیش ساخته در کمترین زمان صورت می‌گیرد. متراژ فضاهای متفاوت است و از ۳۰ متر آغاز می‌گردد که می‌تواند بسته به منزل یا محل کار مورد استفاده قرار گیرد.



استارت‌آپ مدیریت رستوران

یکی از دغدغه‌های رستوران‌ها به ویژه رستوران‌های بزرگ یکپارچه سازی سیستم از هنگام ورود مشتری و ثبت سفارش تا لحظه پرداخت است. بسیاری از رستوران‌ها هنوز به روش سنتی همه این کارها را انجام می‌دهند و برخی هم که سعی در استفاده از کامپیوتر برای انجام این قبیل کارها دارند، هنوز از یک سیستم یکپارچه برخوردار نیستند.

استارت‌آپ Toast دقیقاً با همین هدف طراحی شده و به صاحبان رستوران کمک می‌کند تا تک تک مراحل کار را به صورت کاملاً دیجیتال پیش ببرند. این اپلیکیشن همچنین دارای یک بخش وفاداری مشتریان است که میزان درگیر شدن ذهنی مشتریان با رستوران را افزایش می‌دهد. در حال حاضر چندین هزار رستوران در جهان ترجیح داده‌اند که از این اپلیکیشن استفاده کنند و پیش‌بینی می‌شود که تا سال آینده از رشد قابل توجهی برخوردار باشد.

OverOps

دستیار برنامه نویسان

بدون شک استارت‌آپ OverOps را می‌توان یکی از بهترین استارت‌آپ‌ها در زمینه برنامه نویسی دانست. این استارت‌آپ دقیقاً همانند یک دستیار برای برنامه نویسان عمل می‌کند و آن‌ها را در رفع مشکلات کدهای نوشته شده یاری می‌دهد. OverOps به برنامه نویسان می‌گوید که چرا کدهای نوشته شده جواب نمی‌دهند و مشکل از کجاست؟ با استفاده از این محصول صرفه‌جویی بسیاری در زمان برنامه نویسان و توسعه‌دهندگان می‌شود و دیگر لازم نیست کسی نگران جواب ندادن برنامه خود باشد!



TOAST



از گوشه و کنار زیست بوم صنایع خلاق در ایران

The Creative Ecosystem of Iran

در تقویم حوزه صنایع خلاق ایران روزی نیست که در آن رویدادی برگزار نگردد؛ اتفاقات این حوزه آن قدر متعدد، متنوع و گسترده‌اند که نمی‌توان به همه پرداخت و آن‌ها را به صورت مفصل مورد بررسی قرار داد. با این حال آگاهی از برخی رویدادها می‌تواند ضمن اطلاع رسانی خبری، درک و نگاه ما را نسبت به تنوع اتفاقات و رویکردهای حوزه صنایع خلاق در کشور کامل‌تر کند و حتی در برخی موارد، برای برگزاری رویدادهای بعدی به ما ایده بدهد. در این مطلب به برخی از مهم‌ترین اتفاقات حوزه صنایع خلاق که برگزار شده و یا قرار است در آینده برگزار شوند، پرداخته‌ایم.

یازدهمین جشنواره وب و موبایل ایران

یازدهمین دوره جشنواره وب و موبایل ایران در روزهای توسط انجمن صنفی کسب و کار اینترنتی با همکاری سازمان‌ها و مراکز دولتی و خصوصی در روزهای ۲۵ و ۲۶ بهمن ماه سال جاری در تهران برگزار می‌گردد. در جشنواره وب و موبایل امسال بیش از ۲۰ هزار وبسایت اینترنتی و حدود ۷ هزار اپلیکیشن موبایلی ثبت‌نام نموده‌اند که قرار است از بین آن‌ها، برترین‌ها مورد تجلیل قرار گیرند. این جشنواره با بیش از ۱۳۰ هزار شرکت‌کننده، به عرصه‌ای جدی برای رقابت وبسایت‌ها و نرم‌افزارهای موبایلی کشور تبدیل شده و هر سال توانسته نسبت به دوره قبل خود از رشد قابل توجهی از نظر کمیت و کیفیت دست پیدا کند. در این جشنواره، هر سال بهترین وبسایت و نرم‌افزار موبایلی در موضوعات مختلف با رأی داوران انتخاب شده و با اعطای تندیس افتخار و هدایایی مورد تجلیل قرار می‌گیرد. بخشی از قضاوت‌های جشنواره نیز بر عهده مردم است و عموم افراد فرصت دارند در بازه مشخص شده به وبسایت یا نرم‌افزار موبایلی مورد نظر خود رأی دهند. گفتنی است جشنواره وب ایران برای اولین بار در سال ۸۷ به منظور معرفی برترین سایت‌های اینترنتی ایران بنیان‌گذاری شد و اولین دوره جشنواره موبایل ایران نیز در سال ۹۱ برگزار شد که این دو جشنواره در سال ۹۲ با یکدیگر ادغام شده و جشنواره وب و موبایل ایران را تشکیل دادند.



پنج چالش اصلی حوزه استارت‌آپ کشور

معاون سیاست‌گذاری و توسعه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان این که ۴ تا ۵ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی باید به جریان اقتصادی کشور متصل شوند، اذعان داشت که حوزه استارت‌آپ کشور با پنج چالش اصلی دست و پنجه نرم می‌کند. دکتر مهدی الیاسی در کنفرانس مدیریت فناوری و نوآوری که در روز چهارشنبه ۲۱ آذرماه در





۴۵ حمایت دولت از استارت‌آپ‌های فرهنگی

مدیر کل طرح‌های ملی وزارت ورزش در آئین اختتامیه همایش مسئولان استارت‌آپ‌های فرهنگی و اجتماعی یزد که در روز جمعه ۱۶ آذرماه در مجتمع فرهنگی هنری امام علی (ع) یزد برگزار شده بود از حمایت‌های دولت در حوزه نوآوری خبر داد و گفت: «دولت از ایده‌های مختلف حوزه کسب و کار برای تجاری‌سازی که توسط استارت‌آپ‌ها ارائه می‌شود حمایت می‌کند و باید برای رسیدن به اهداف جدید اقدام کرد». امیر حسین آل اسحاق با اشاره به ضرورت تسهیل مسیر کسب و کار از سوی دستگاه‌های دولتی و نهادهای اجرایی، گفت که برنامه دولت در این راستا حمایت از جوان‌ها و عموم کسب و کارها به ویژه کسب و کارهای استارت‌آپی فرهنگی است. گفتنی است این همایش دوازده در راستای اهداف مرکز حمایت از کسب و کار فرهنگی و اجتماعی وزارت ورزش و جوانان در شهر یزد برگزار شده بود که امور سالمندان و معلولان، ترویج کتابخوانی، حل آسیب‌های فرهنگی اجتماعی، امور کودکان کار، هنر و معماری، حقوق شهروندی، انیمیشن و بازی، تولید محتوای فرهنگی و اجتماعی و گردشگری فرهنگی مذهبی از جمله مهم‌ترین موضوعات این همایش بودند.

دانشگاه شهید بهشتی برگزار شد، ضمن اشاره به آمار ۵ میلیونی فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها، درباره ضرورت ایجاد ارتباط میان شبکه دانشگاهی، حوزه اقتصاد و حوزه نوآوری گفت: «این تعداد تحصیلکرده دانشگاهی باید به جریان اقتصادی کشور متصل شوند که تحقق این امر مستلزم هماهنگی میان نهادهای مختلف است». وی در بخش دیگری از سخنان خود اکوسیستم کارآفرینی و نوآوری ایجاد شده در کشور را مطلوب و افتخارآمیز توصیف کرد و در عین حال خاطر نشان کرد: «ولی این به معنای نبود مشکل در این حوزه نیست». ایبسی در صحبت‌های خود به پنج چالش اصلی حوزه استارت‌آپ نیز اشاره کرد و سه چالش متمرکز شدن در حوزه‌های خدماتی و عدم توجه به ورود به حوزه‌های مبتنی بر فناوری، عدم ورود اکوسیستم‌های استارت‌آپی به حوزه‌های اولویت‌دار و عدم تعریف صحیح از تنش اجزای اکوسیستم مالی را از جمله مهم‌ترین چالش‌های حوزه استارت‌آپ ایران دانست. همچنین مهیانبودن بسترها و محیط کسب و کار و دور ماندن اکوسیستم نوآوری از بافت شهری و عدم استفاده از زیرساخت‌ها دو چالش دیگری بودند که ایبسی به آنها پرداخت. وی در خاتمه از امیدواری کرد که با تقویت ظرفیت‌های همکاری میان حوزه‌های مختلف دانشگاهی، کارآفرینی و نوآوری این چالش‌ها به تدریج برطرف گردد.

۴۴ رویداد کارآفرینی روستایی فارس

رویداد کارآفرینی روستایی یکی از رویدادهایی است که در راستای کارآفرینی و ترویج فرهنگ اشتغال‌زایی با رویکرد استفاده از مزیت‌های بومی و اقلیمی در روزهای ۲۱ تا ۲۳ آذرماه در شهر شیراز برگزار شده است. در این رویداد کارآفرینی روستایی استان فارس، فعالان حوزه کسب و کار روستایی در این استان شناسایی شدند و ضمن تقدیر از فعالان، از تیم‌های صاحب‌ایده نیز حمایت‌های لازم به عمل آمد. زراعت و باغبانی نوین و پایدار، دام و طیور و پرورش و تکثیر گونه‌های خاص، صنایع تبدیلی، گردشگری روستایی، صنایع دستی، کاربردی سازی فناوری‌های نوین در روستا، توسعه بازار محصولات روستایی و خدمات توسعه کسب و کار روستایی از جمله مهم‌ترین محورهای این رویداد بودند. گفتنی است برگزارکننده رویداد کارآفرینی روستایی استان فارس بنیاد ملی نخبگان بوده است و قرار است مجموعه برنامه‌هایی از این دست در آینده نیز با موضوعات گوناگون برگزار گردد.

۵ رقابت ۱۱۷ ایده پرداز در رویداد ایدوکای لرستان

۱۱۷ ایده‌پرداز در دومین رویداد استارت‌آپی ایدوکای لرستان در آذرماه امسال به رقابت پرداختند. در این رویداد که در روز ۱۴ آذرماه کار خود را آغاز کرده بود، ۳۰۰ نفر در حوزه‌های ایده‌پردازی، گرافیک، فنی و کسب و کار ثبت‌نام کرده بودند که از بین آن‌ها ۱۱۷ نفر ایده‌پرداز در مرحله اولیه انتخاب شدند و در نهایت نیز ۱۴ ایده‌برتر به مرحله نهایی راه یافتند. در اختتامیه این رویداد نیز بین ۱۴ تیم راه یافته به مرحله نهایی، ۴ تیم انتخاب شدند که به آن‌ها جوایزی اعطا گردید. لازم به ذکر است که ایده‌های برتر دومین رویداد استارت‌آپی ایدوکای لرستان در زمینه پزشکی، گردشگری، کشاورزی و فناوری بوده‌اند و سومین رویداد ایدوکای این استان نیز قرار است در آذرماه سال ۹۸ برگزار گردد.





سرگذشت کسب و کارهای مشهور جهان در حوزه صنایع خلاق

The Story of the World's Businesses

دنیای کسب و کارها دنیای عجیبی است؛ گاه برخی کسب و کارها با وجود در اختیار داشتن امکانات زیاد، شکست‌های بزرگی می‌خورند و گاه برخی دیگر علی‌رغم آن که تقریباً از صفر شروع می‌کنند، پس از مدتی به موفقیت‌های بزرگ دست پیدا می‌کنند. اما به راستی چه عواملی باعث رقم خوردن این اتفاقات متفاوت می‌شود؟ مطالعه این سرگذشت‌ها برای افرادی که می‌خواهند کسب و کار جدیدی را راه‌اندازی کنند، بسیار مفید است و به آن‌ها کمک می‌کند تا از تکرار اشتباهات دوری کرده و از نکات قوت آن‌ها درس‌های عملی را یاد بگیرند. در این مطلب ما به سرگذشت دو کسب و کار در حوزه صنایع خلاق پرداخته‌ایم که هر دو نوآور بوده‌اند، اما تنها یکی از آن‌ها به موفقیت دست پیدا کرده است.





با «اسپاتیفای» به طور قانونی از موسیقی لذت ببرید!

اسپاتیفای نام یک شرکت سوئدی است که فعالیت خود را از حدود ۱۰ سال پیش آغاز کرده است. نوآوری این شرکت در زمینه موسیقی است؛ به طوری که توانسته به یک سرویس استریم موسیقی موفق تبدیل شود. دنیل اک (Daniel Ek) و مارتین لورنتزون (Martin Lorentzon) بنیان‌گذاران این استارت‌آپ هستند بعد از اینکه از انتشار غیر قانونی فایل‌ها در محیط اینترنت به ستوه آمده بودند، تصمیم گرفتند که چنین کسب و کاری را راه اندازی کنند. جالب است بدانید که

نام این شرکت به طور خیلی تصادفی انتخاب شده و در ابتدا تنها به خاطر تلفظ اشتباه یک کلمه، این نام در نظر گرفته شد؛ اما بنیان‌گذاران اسپاتیفای بعدها برای آن فلسفه‌ای درست کردند و آن را ترکیبی از دو کلمه Spot و Identify دانستند. فرآیند اولیه پیاده‌سازی ایده حدود دو سال به طول انجامید و خدمات کاربری در ابتدا به صورت رایگان ارائه می‌شدند.

پس از اجرایی شدن ایده، تیم اسپاتیفای شروع به مذاکره با صاحبان آلبوم‌های موسیقی اعم از آهنگسازان، خوانندگان و نوازندگان سرشناس کردند و توانستند خیل کثیری از آن‌ها را با خود همراه کنند؛ به طوری که شرکت‌های بزرگی مانند Warner، Universal، EMI Music، Sony

آن‌ها اعتماد کردند. اسپاتیفای در مدت کوتاهی توانست از رقبای خود پیشی بگیرد و خدماتی را ارائه دهد که آن‌ها ارائه ندادند؛ برای مثال یکی از رقبای آن‌ها شرکت Napster بود که تنها به مصرف‌کنندگان موسیقی خدمات ارائه می‌داد؛ این در حالی بود که خدمات اسپاتیفای مشمول تولیدکنندگان موسیقی نیز می‌شد. تا سال ۲۰۱۰ سرمایه‌ای معادل ۲۳۰ میلیون دلار در سه مرحله از سوی سرمایه‌گذاران مختلف به این شرکت تزریق شد که البته متقاعد کردن سرمایه‌گذاران کار چندان راحتی نبود؛ به طوری که گاه بنیان‌گذاران مجبور بودند شب تا صبح را پشت در اتاق سرمایه‌گذاران سپری کنند تا آن‌ها نوبت بگیرند. اسپاتیفای به تدریج خدمات خود را به سطح بین‌المللی نیز گشاند و آن قدر پیشرفت کرد که مارک زاکربرگ موسس فیس‌بوک در صفحه خود این محصول را بسیار عالی دانست. در حال حاضر محبوبیت برند اسپاتیفای به حدی افزایش یافته که بیش از ۱۸۰ میلیون کاربر ماهانه فعال در سراسر جهان دارد و دسترسی به آرشیو بیش از ۳۰ میلیون آهنگ را نیز فراهم نموده و آثاری از هنرمندان ایرانی نیز از طریق این محصول به اشتراک گذاشته شده و قابل استفاده است.

کلمات نتایج را پیدامی کند و در اختیار کاربران عرضه می‌کند؛ مسئولان کویل این روش را چندان خوشایند و دقیق نمی‌دانستند؛ به همین خاطر محصولشان را به گونه‌ای طراحی کرده بودند که بتواند به صورت کیفی نیز صفحات را بررسی کند و براساس یک درک کلی و مفهومی از صفحه، نتایج مورد انتظار کاربران را به آن‌ها نمایش دهد. نکته دیگری که کویل را از گوگل متمایز می‌کرد، عدم ذخیره اطلاعات جستجوی کاربران بود. امکاناتی مانند اصلاح و بهینه‌سازی جستجوی کاربران از دیگر مواردی بود که در موتور جستجوی کویل پیش‌بینی شده بود و این امر در زمانی صورت گرفته بود که هنوز گوگل از چنین امکاناتی بهره‌مند نبود. اما با وجود همه این تفاوت‌ها، کاربران به سختی می‌توانستند متوجه شوند که این تفاوت‌ها چیست و آن‌ها چرا باید گوگل را کنار گذاشته و از کویل استفاده کنند؛ به خصوص آن که صفحه نمایش نتایج جستجو بسیار پیچیده طراحی شده بود و کاربران را سردرگم می‌کرد. نکته دیگری که باعث شد کویل ظرف مدت کوتاهی در سرازیری سقوط قرار گیرد، بی توجهی به مخاطبان بود؛ به طوری که هیچ کدام از وعده‌های آن عملی نشدند. به هر حال تمام این عوامل دست به دست هم دادند تا شکست سختی را برای این موتور جستجو تنها دو سال پس از آغاز کارش رقم بزنند.



موتور جستجویی که از گوگل شکست خورد

امپراتوری عظیم گوگل بر سایت‌های اینترنتی سبب شده تا حتی در ذهن خود هم نتوانیم وجود یک موتور جستجوی دیگر و استفاده از آن را تصور کنیم. اما در زمانی که هنوز گوگل از بسیاری قابلیت‌های خود رونمایی نکرده بود، شرکت‌های زیادی تلاش کردند تا بتوانند با این غول جستجوگر وارد رقابت شوند که موتور جستجوی «کویل» (Cuil) نیز یکی از این شرکت‌ها بود. این محصول در سال ۲۰۰۸ فعالیت

خود را با مدیریت آنا پترسون، یکی از مدیران سابق گوگل و همسرش تام کوستلو آغاز کرد و مدت زیادی نگذشت که از نظر مدل درآمدی به عنوان یکی از بهترین استارت‌آپ‌های زمان خود شناخته شد. آن گونه که بنیان‌گذاران این محصول می‌گفتند، این موتور جستجو تفاوت‌های اساسی با گوگل داشت؛ آن‌ها اعتقاد داشتند که موتور جستجویی که ساخته‌اند، می‌تواند بیش از ۱۲۰ میلیارد صفحه را در اینترنت جستجو کند تا نتایج مورد نظر مخاطبان را به آن‌ها نشان دهد. همان‌طور که می‌دانیم موتور جستجوی گوگل با رویکردهای کمی و براساس تعداد لینک‌ها و



اهمیت نقش مربیان (منتور) در توسعه کسب و کارهای جدید

E d u c a t i o n ←

یادگیری پیچ و خم‌ها و ریزه کاری‌ها در یک کسب و کار نیاز به تجربه دارد و آن دسته از کسب و کارها که با رویکرد عملی کار خود را پیش برده‌اند، از سایرین موفقیت بیشتر و سریع تری کسب نموده‌اند. اما مفهوم تجربه چیست و آیا انجام کارها بر اساس آزمون و خطا به معنای استفاده از تجربه است؟ بسیاری از کسب و کارهای جدید با همین تلقی از تجربه کار خود را آغاز کرده‌اند، اما مدت کوتاهی پس از شروع به بن بست خورده‌اند؛ در واقع آن‌ها مرتکب اشتباهات و خطاهایی شده‌اند که دیگر راه جبران نداشته‌اند و یا این جبران با دشواری‌های زیادی روبرو بوده است؛ وقتی شما بخشی از سرمایه خود را در اثر اشتباهاتی از دست بدهید، بدست آوردن سرمایه جدید و مهم تر از آن جلب اعتماد سرمایه گذاران امری بسیار مشکل خواهد بود. ما در این مطلب قصد داریم شما را با مفهوم منتورینگ آشنا کنیم و به شما بگوییم که چگونه تمام این چالش‌ها با وجود یک یا چند منتور برطرف خواهند شد.

منتورینگ

چگونه فرآیندی است؟

منتورینگ یا مربیگری به فرآیندی گفته می‌شود که در آن کسب و کارها از تجربیات شخص یا اشخاصی به عنوان منتور استفاده می‌کنند. فرآیند منتورینگ ممکن است به چند طریق صورت گیرد؛ در یک حالت، ممکن است یک کسب و کار از مراحل ابتدایی یعنی شکل گیری ایده تا مراحل نهایی شدن

منتور به چه کسی گفته می‌شود؟

منتور که در فارسی گاه با عنوان مربی هم از آن یاد می‌شود، در حقیقت به شخصی گفته می‌شود که در یک حوزه معین دارای تجربه و مهارت کافی باشد. شخص منتور بیشتر از آن که با افراد رابطه‌ای رسمی داشته باشد، تلاش می‌کند تا با همدلی و همیاری در

کنار آن‌ها باشد و از نزدیک در جزئیات و مراحل مختلف کار آن‌ها را راهنمایی کند. معمولاً افرادی که به عنوان منتور فعالیت می‌کنند، از تجربه کافی برخوردارند و در حقیقت کارکردی همانند «بلدراه» دارند. بنابراین لزوماً نمی‌توان افرادی را که دارای دانش آکادمیک هستند، منتورهای خوبی به حساب آورد؛ مگر اینکه این افراد قبلاً در حوزه مورد نظر فعالیت کرده باشند.



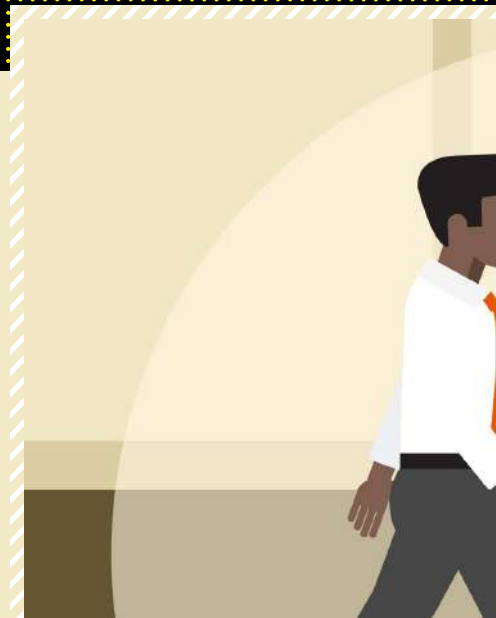
و کارها با کمک صاحبان تجربه که همان منتورها هستند، بتوانند نکات اساسی و لازم را یاد بگیرند. مربی یا منتور از پیچ‌وخم‌های یک کسب و کار آگاه است و تلاش می‌کند با ترسیم افق‌های پیش رو دید جامع‌تری را به تیم‌های کسب و کار ارائه دهد. منتورها معمولاً به واسطه تجربه خود دارای ارتباطات قوی هستند که می‌توانند از این ارتباطات در توسعه یک کسب و کار بهره بگیرند؛ به همین دلیل گاه از منتورها با عنوان تسهیلگر نیز یاد می‌شود. وجود منتورها در کنار کسب و کارها موجب دلگرمی و ایجاد انگیزه در آن‌ها می‌شود و اگر زمانی هم بخشی از مسیر را اشتباه بپیمایند، این افراد راهنمایی‌های لازم را برای جبران اشتباهات ارائه می‌دهند.



۳۵ نقش منتور در توسعه کسب و کارهای جدید چیست؟

در کسب و کارهای سنتی معمولاً عمده منبع یادگیری افراد تجربه شخصی بود و هنوز هم بخشی از بدنه جامعه مهارت‌های لازم برای کسب و کار را از طریق تجربه مستقیم یاد می‌گیرند. این تجربه مستقیم ممکن است به واسطه سال‌ها آزمون و خطا و کار عملی به دست آید و یا اینکه در طول دوره‌های کارآموزی تعریف شده، آموخته شود.

در کسب و کارهای جدید هم البته وجه «تجربه» اهمیت زیادی دارد؛ اما این تجربه لزوماً به صورت شخصی یا مستقیم حاصل نمی‌شود؛ بلکه تلاش بر آن است تا کسب

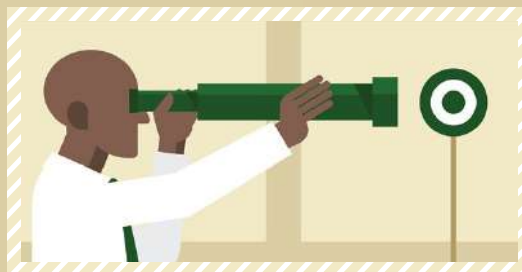


محصول از یک یا چند منتور ثابت استفاده کند که در این صورت گفته می‌شود منتورها به استخدام یک کسب و کار درآمده‌اند. در حالت دیگر ممکن است هر کسب و کار به تناسب میزان نیاز خود به صورت مقطعی به افرادی به عنوان منتور مراجعه کند که این افراد می‌توانند ثابت یا متغیر باشند؛ در این حالت منتورها خدماتی شبیه به مشاوره ارائه می‌دهند و در تمام مراحل کسب و کار حاضر نیستند. استفاده از خدمات منتورها بسته به حالت‌های استفاده ممکن است رایگان بوده و یا هزینه‌هایی را دربرداشته باشد. ساده‌ترین حالت استفاده از خدمات منتورها به صورت مشاوره‌ای است که در ازای دریافت حق مشاوره انجام می‌گیرد. البته در بیشتر رویدادهای کسب و کار نیز منتورها حضور دارند و اغلب مشاوره‌های اولیه رایگانی را به کسب و کارها می‌دهند.

بخشی از هزینه‌های خود را دور می‌ریزند؛ در حالی که این تصور کاملاً اشتباه است؛ اغراق نیست اگر گفته شود که یک منتور عالی می‌تواند سرنوشت یک کسب و کار را تغییر دهد و سرعت رسیدن به موفقیت را چند برابر کند. همچنین برخی از صاحبان کسب و کار استفاده از منتور را نوعی ضعف تلقی کرده و تصور می‌کنند که اگر تن به فرآیند منتورینگ دهند، ناکارآمدی و نابلدی خود را اثبات کرده‌اند؛ باید گفت که این تصور نیز نادرست است. در حال حاضر منتورها در بسیاری از شرکت‌ها و کسب و کارهای بزرگ جهان به عنوان ارکان اصلی تعریف شده‌اند و اهمیت آن‌ها بر هیچ کس پوشیده نیست. بنابراین تقریباً هیچ توجیهی برای عدم استفاده از منتورها پذیرفته نیست. البته باید توجه داشت که انتخاب منتور نیاز به حساسیت‌ها و ظرافت‌هایی دارد که از سوی صاحبان کسب و کار باید مورد توجه قرار گیرد و در صورتی که منتور مناسب انتخاب نگردد، می‌تواند موجب شکست یک کسب و کار نیز گردد.

۳۴ آیا استفاده از خدمات منتورها ضرورت دارد؟

گاهی برخی کسب و کارها نسبت به منتور و استفاده از منتورها گارد می‌گیرند و تمایل زیادی به استفاده از این افراد نشان نمی‌دهند. آن‌ها تصور می‌کنند که منتورینگ چندان ضرورتی ندارد و با استفاده از منتور



منابع:

<https://www.skillsyouneed.com/learn/mentoring.html>

رویدادها و مناسبت‌های زمستان ۱۳۹۷

| | |
|-------|---|
| ۳ دی | نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری |
| ۴ دی | دومین جشنواره ایران ساخت |
| ۵ دی | مارتون ایده و نوآوری ایدونو |
| ۱۲ دی | چهارمین دوره جایزه فیروزه |
| ۱۲ دی | نمایشگاه بین‌المللی تبلیغات و بازاریابی |
| ۲۱ دی | نمایشگاه بین‌المللی معماری و دکوراسیون |
| ۲۲ دی | ولادت حضرت زینب (س) |
| ۲۳ دی | نخستین نمایشگاه شهر هوشمند |

دی

| | |
|---------|----------------------------------|
| ۱۶ بهمن | یازدهمین جشنواره وب و موبایل |
| ۲۲ بهمن | سالگرد پیروز انقلاب اسلامی ایران |
| ۲۰ بهمن | شهادت حضرت فاطمه زهرا (س) |
| ۲۳ بهمن | نمایشگاه بین‌المللی گردشگری |

بهمن

| | |
|---------|--------------------------------|
| ۱۲ بهمن | جشنواره پویانمایی تهران |
| ۱۶ بهمن | جشنواره بازی‌های ویدئویی ایران |
| ۲۹ بهمن | ولادت حضرت علی (ع) |

اسفند





ایستیم
خلاقان



● <https://www.instagram.com/ircreative.ir/> ● [ble.im/join/Njg0MTIkND](https://www.aparat.com/ircreative) ● <https://www.aparat.com/ircreative> ●
● ircreative@isti.ir ● 021-83532475 ●