

کسب و کار د رتوانبخشی

دکتر فرهود سعید ارشادی *

عضو هیات علمی دانشگاه علوم بهزیستی و توانبخشی *

سرپرست دفتر کمیته فناوری دانشجویی *



خلاء های آموزشی در حوزه کسب و کار

- * عدم آشنایی با فضای کسب و کار
- * غفلت از حوزه ها و فرصت های مختلف
- * خلاقیت
- * انگیزش
- * ضعف در کار تیمی
- * عدم آگاهی از قوانین کار ، بیمه ، مالیات ، ثبت شرکت ، مجوز ها

-
- * رقابت نا سالم
 - * شکست های مالی
 - * ناامیدی
 - * فرار مغز ها

موضوعات پیشنهادی

✓ اصول و مبانی کسب و کار ، مدل های مختلف کسب و کار

✓ معرفی نمونه های موفق در ایران و جهان

✓ اخلاق در کسب و کار

✓ اصول و فنون مذاکره

✓ روش های جذب سرمایه ، روش های ارایه محصول و پروپوزال به سرمایه گذار

✓ استاندارد های تولید و مجوز های لازم در پزشکی و توانبخشی

✓ آشنایی با کسب و کار در فضای مجازی

موضوعات پیشنهادی

- ✓ اختراع و مالکیت فکری ، اصول ثبت اختراع و برند
- ✓ سیستم های نظام مند حل مسئله
- ✓ آشنایی با اصول مدیریت مالی و حسابداری
- ✓ آشنایی با قوانین کار ، بیمه و مالیات
- ✓ اصول و مبانی مدیریت شرکت ها، قوانین تاسیس شرکت ، شرکت های دانش بنیان
- ✓ بازدید از پارک علم و فناوری و شرکت های دانش بنیان مستقر
- ✓ بازدید های ایده پردازی از مراکز

هزینه ی ثبت نام: دانشجویان علوم بهزیستی و توانبخشی ۵۰۰.۰۰۰ ریال، دانشجویان دیگر دانشگاه ها ۷۵۰.۰۰۰ ریال، سایرین ۱.۰۰۰.۰۰۰ ریال
جهت ثبت نام رشته و مقطع تحصیلی و شماره تلفن همراه خود را به همراه فیش واریزی به آدرس hdtm.uswr@gmail.com ارسال نمایید.
برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۱-۷۱۷۳۲۸۲۸ در ساعت اداری تماس بگیرید
و یا به آدرس <http://healthtechnology.uswr.ac.ir> مراجعه کنید.

روز	مدت (دقیقه)	موضوع
دوره اول ۱۱/۳۰	۳۰	افتتاحیه و خوش‌آمدگویی
	۵۰	کارگاه مدل‌های کسب‌وکار در سلامت
	۵۰	کارگاه اعتبارسنجی ایده‌ها در بازار سلامت
	۷۰	معرفی فرصت‌های کسب و کار در حوزه‌های مختلف توانبخشی
	۳۰	توضیحات روند اجرایی دوره آموزشی
دوره دوم ۱۲/۴	۳۰	کارگاه معرفی استارت‌آپ‌های ناموفق (شناسا)
	۶۰	ایده‌پردازی و ارائه ایده‌ها به سایر شرکت‌کنندگان
	۳۰	رای‌گیری برای انتخاب ایده‌های برگزیده
	۳۰	تشکیل گروه‌های استارت‌آپی
	۶۰	تقویت تیم و برنامه‌ریزی برای فعالیت‌های بعدی به کمک مربی‌ها
دوره سوم ۱۲/۱۳	۶۰	کارگاه روش نوپای ناب و طراحی MVP
	۹۰	بررسی مدل کسب و کار و اعتبارسنجی انجام شده به کمک مربی‌ها
	۸۰	برنامه‌ریزی برای آماده‌کردن ارائه به سرمایه‌گذاران به کمک مربی‌ها
دوره چهارم ۱۲/۱۸	۱۵۰	ارائه به داوران و سرمایه‌گذاران
	۳۰	نهایی‌سازی داوری
	۶۰	اختتامیه و اعلام برندگان

مدل کسب و کار

به سه سوال اساسي زیر پاسخ مي دهيم : *

هم اکنون در کجايم؟ به کجا مي رويم؟ چطور به آنجا برويم؟

* طرح کسب و کار، مهمترين سند نوشته شده‌اي است که تمام جنبه‌هاي مختلف کسب و کار را پيش از راه‌اندازي آن بررسی مي‌کند.

* طرح کسب و کار حاوي برنامه‌هاي کاربردي است، مانند برنامه مالي، برنامه توليدي، برنامه بازاریابي، ساختار سازماني و غيره.

* طرح تجاري نقشه اي است که مسیر حرکت کارآفرين را به تفصيل نشان مي دهد.

بوم مدل کسب و کار



بخش مشتریان

برای چه کسانی
ارزش آفرینی می کنیم؟
مهمترین مشتریان ما چه
کسانی هستند؟



ارتباط با مشتریان

هر بخش از مشتریان انتظار
برقراری و حفظ چه نوع
رابطه ای را از ما دارند؟
کدام یک از این رابطه ها برقرار
شده؟

این روابط چگونه با بقیه مدل
کسب و کار ما عجین می شوند؟
چقدر هزینه بر هستند؟



کانال توزیع

می خواهیم از طریق چه کانال هایی
به بخش مشتریان دسترسی پیدا
کنیم؟
هم اکنون چگونه به آنها دسترسی
داریم؟
کانال های ما چگونه یکپارچه شده اند؟
کدام یک بهتر عمل می کند؟
کدام ها بیشترین هزینه را می برند؟
ما چگونه آنها را با نیازهای مشتریان
هماهنگ می کنیم؟



ارزش پیشنهادی

به مشتریانمان چه ارزشی ارائه
می دهیم؟

به حل کدام یکی از مسایل
مشتریانمان کمک می کنیم؟
بسته ی پیشنهادی ما (آمیخته ی
محصولات و خدمات) به هر
بخش از مشتریان چیست؟
کدام یک از نیازهای مشتریان را
ارضا می کنیم؟



فعالیت های اصلی

ارزش پیشنهادی ما چه
فعالیت های اصلی نیاز دارد؟
کانال توزیع ما چه؟
ارتباط با مشتریان چه؟
جریان درآمد چطور؟



منابع اصلی

ارزش پیشنهادی ما به چه منابع
اصلی نیاز دارد؟
کانال توزیع ما چطور؟
ارتباط با مشتریان؟
جریان درآمد؟



شرکای کلیدی

شرکای کلیدی ما که هستند؟
تأمین کنندگان کلیدی ما که
هستند؟

چه منابع اصلی را از شرکایمان
بدست می آوریم؟
شرکایمان چه فعالیت های
اصلی را انجام می دهند؟



جریان درآمد

به چه بهایی مشتریان ما واقعا پول می دهند؟
آنها هم اکنون چه بهایی می پردازند؟
آنها هم اکنون چگونه بها را می پردازند؟
توجیه می دهند که چگونه بپردازند؟
هر جریان درآمد چگونه به درآمد کل کمک می رساند؟

ساختار هزینه ها

مهم ترین هزینه های اصلی در مدل کسب و کار ما کدام هستند؟
گرانترین منابع اصلی کدامند؟
گرانترین فعالیت های اصلی کدامند؟

Customer Segment

بخش مشتریان

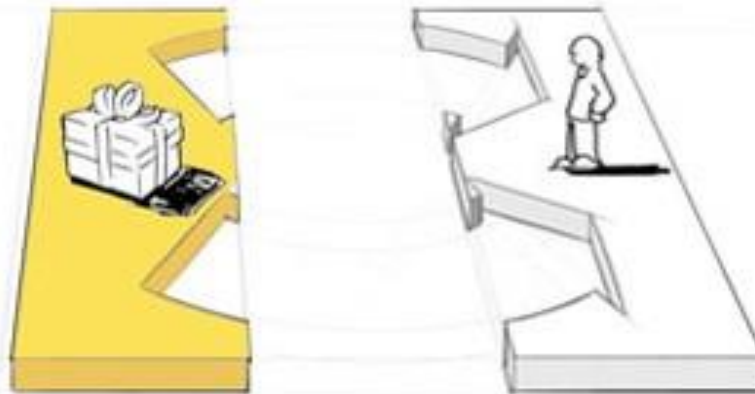
* ابعاد بخش و ترکیب مسائل، نیازها، عاداتها و گزینه‌های



ارزش پیشنهادی

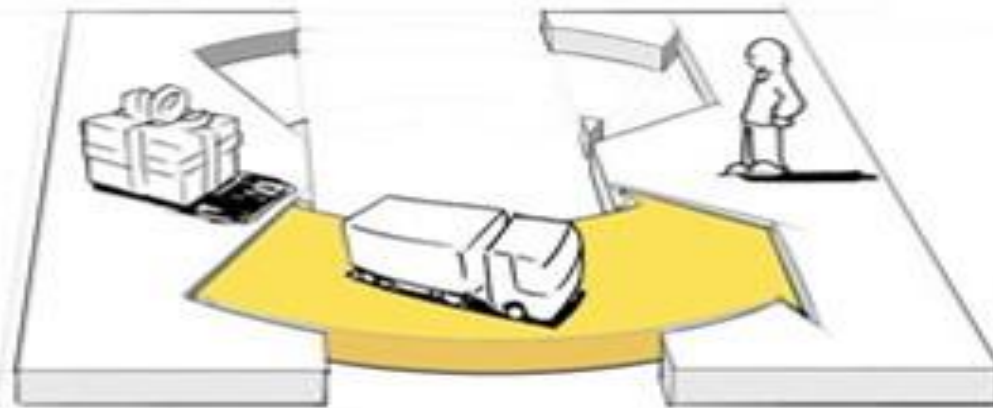
Value Proposition

* چه مزیتی (مانند قیمت خوب، راحتی، سرعت و ...) قرار است به مشتری، بدهد تا شما را نسبت به رقبایتان، ترجیح بدهند؟



کانال‌های توزیع Channels

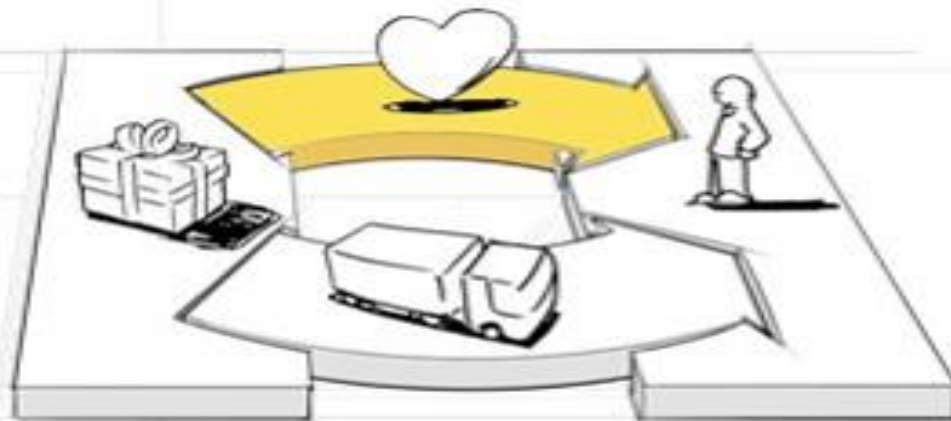
* چگونه کالایتان را توزیع خواهید کرد؟



ارتباط با مشتریان

Customer Relation

* چگونه قرار است با مشتری ارتباط داشته باشید و چگونه می‌خواهید این ارتباط را حفظ کنید؟ (تعامل های شخصی ، خودکار ، آنلاین)



*

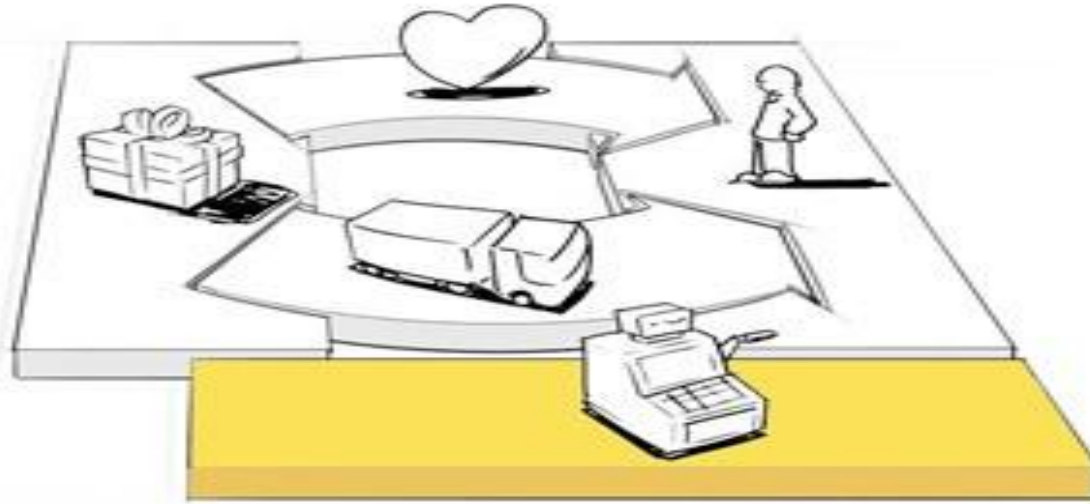
*

جریان درآمد

Revenue Stream

* کسب و کار چگونه از ارزش پیشنهادی کسب درآمد می‌کند؟

* سید



فعالیت‌های اصلی

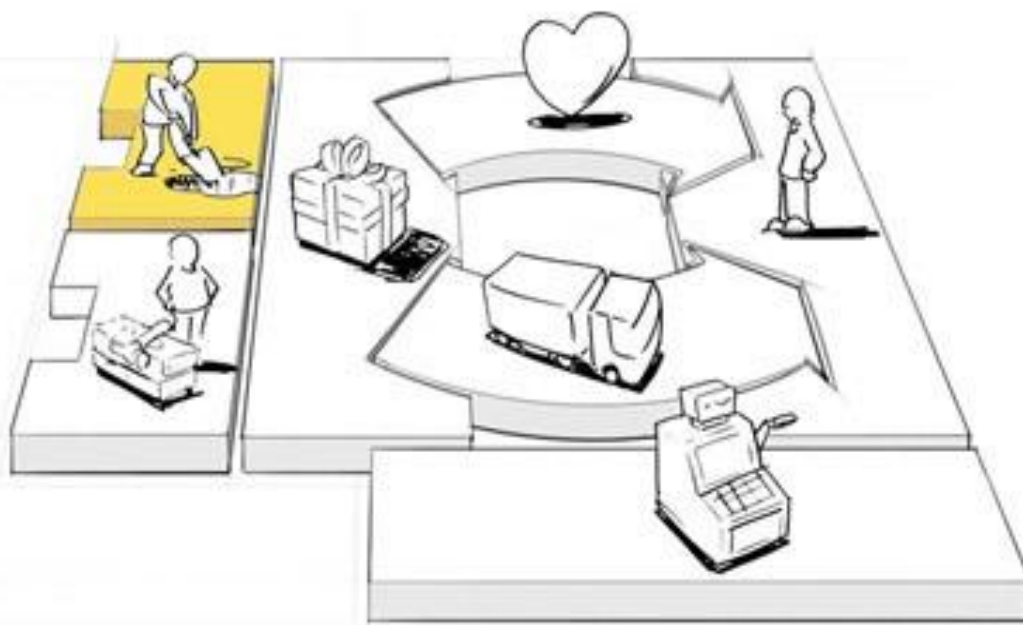
Key Activities

* یادگیری تکنولوژی‌های جدید برای تولید

* ب

* د

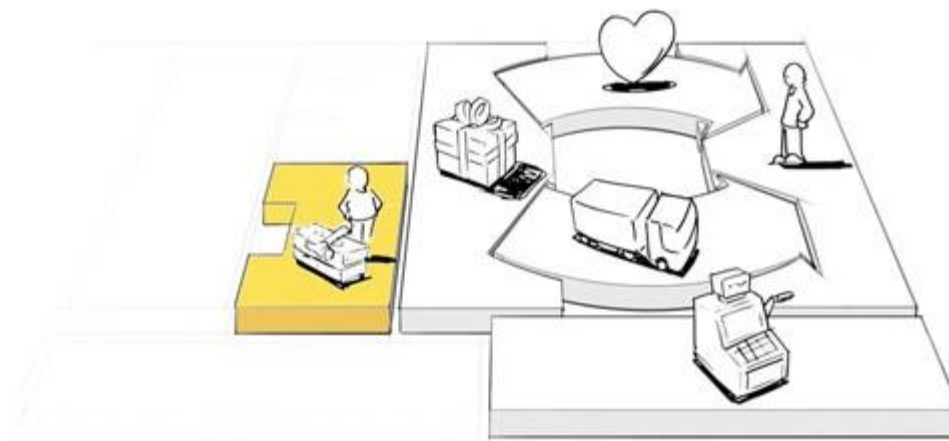
*



منابع اصلی

Key Resources

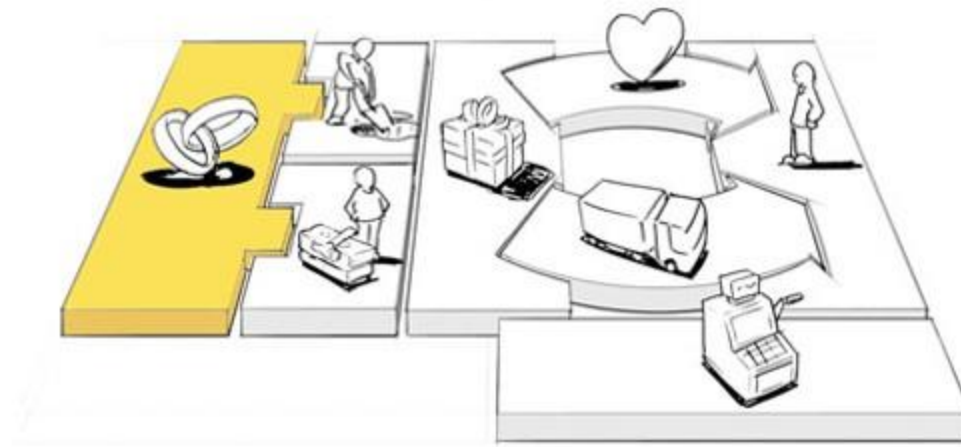
* به چه منابع اصلی و ضروری مالی، انسانی، تجهیزات و ... نیاز دارید؟



شرکای کلیدی

Key Partners

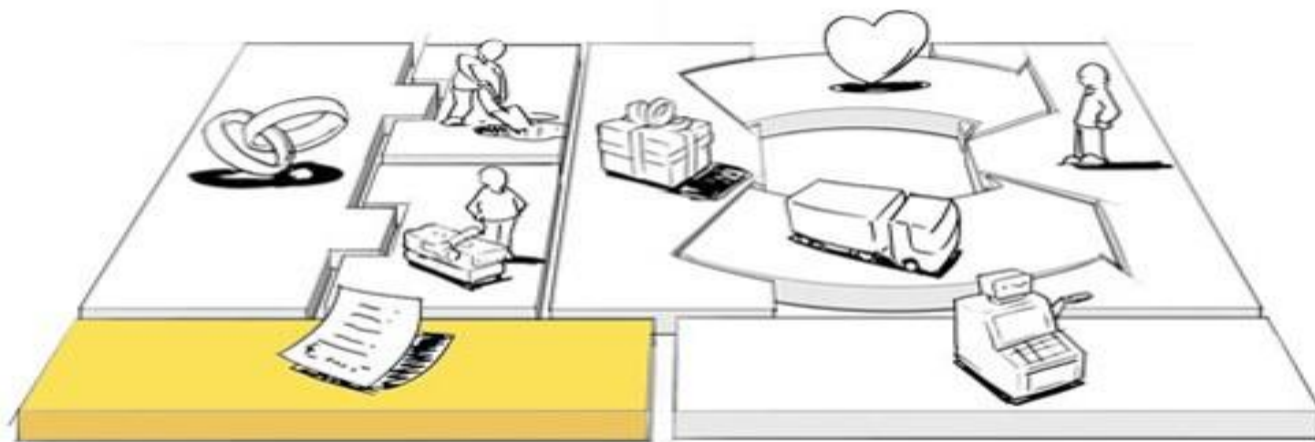
* چه چیزی خارج از ذات کسب و کار شما است؟ شرکت برای تمرکز بیشتر روی فعالیتهای کلیدی خود چه کارهایی را میتواند انجام ندهد؟



ساختار هزینه

Cost Structure

- * هزینه‌ها ثابت هستند یا متغیر؟ آیا هزینه‌ها با مقیاس کسب و کار رابطه‌ی خطی دارند یا در کل ثابت هستند؟
- * هزینه‌های یک‌باره: مثل خرید نرم‌افزار





It's just the beginning