



فرم ثبت اطلاعات ایده سومین رویداد ملی اینوتک سلامت

www.healthinotech.com



اجزاء فرم ثبت نام

• اطلاعات فردی اعضاء تيم

• اطلاعات ايده/ طرح

• يوم مدل كسب و كار

اطلاعات فردی اعضای تیم

ضروری است یک نسخه از فرم زیر به ازای هر یک از اعضای تیم، تکمیل و ارائه شود. تنها یکی از اعضا باید به عنوان مسئول تیم تعیین گردد.

مسئول تیم: بله خیر

موزه های تخصصی: تجهیزات پزشکی و توانبخشی

کارآفرینی و نوآوری در امنیت و ایمنی غذایی

فناوری اطلاعات سلامت (داده های بزرگ و اینترنت اشیا)

نام:

نام خانوادگی:

وابستگی سازمانی (شغل):

مدرک تحصیلی:

رشته تحصیلی:

آدرس پست الکترونیک:

آدرس پستی محل سکونت:

آدرس پستی محل اشتغال:

تلفن ثابت:

تلفن همراه:

سوابق علمی و اجرایی (CV) (ضمیمه شود)

اطلاعات ایده / طرح

در این بخش ضروری است نسبت به معرفی ایده یا طرح کسب و کار خود از طریق پاسخ به پرسش های طرح شده به طور خلاصه و کاملا شفاف اقدام نمایید.

مشکل (Problem)

✓ چه مشکل، چالش یا دردی را قرار است شما با ایده یا طرح کسب و کار خود حل کنید؟ مثال های ملموس بیاورید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چگونه در حال حاضر مردم با این موضوع مواجه هستند و مقابله می کنند؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ایده کسب و کار (Business Idea)

✓ ایده کسب و کار شما چیست؟ (چه کار قرار است انجام دهید؟)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ شرح دهید چگونه ایده شما باعث رفع مشکل خواهد شد؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ آیا ایده شما اثرات اجتماعی نیز به همراه دارد؟ (مثلا یک تاثیر مثبت در جامعه، افراد یا محیط) اگر چنین است،
بفرمایید تاثیر اجتماعی است و برنامه شما برای اندازه گیری این تاثیر چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ کسب و کار شما در چه مرحله ای است؟ (آیا تنها یک ایده است و یا نمونه اولیه را تولید نموده اید؟)

.....

.....

.....

.....

✓ برنامه شما برای راه اندازی و توسعه این کسب و کار چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چگونه مفروضات خود را در مورد این کسب و کار به مرحله آزمون گذاشته اید؟ (شفاف نشان دهید)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

مشتریان (Customers)

✓ مشتری یا مشتریان هدف کسب و کار شما چه کسانی /گروه هایی هستند؟

.....

.....

.....

.....

.....

✓ لطفا شفاف بیان کنید که مشتری یا مشتریان شما چگونه از کسب و کار شما استفاده خواهند نمود و یا از فواید آن بهره مند خواهند شد؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ سعی کنید خصوصیات مشتریان خود را بیان کنید (چه کسانی هستند؟ چه کار می کنند؟ چند ساله اند؟ چه چیزی دوست دارند؟ از چه چیز متنفرند؟ با چه چالش هایی مواجه اند؟)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چگونه متوجه شده اید که آنچیزی که مشتریان شما نیاز دارند، همان چیزی است که شما ساخته اید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

رقبا (Competitors)

✓ رقبای شما چه کسانی / گروه هایی هستند؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ نقاط قوت و ضعف خود را بیان کنید؟ (با خودتان صادق باشد و جزئیات را کامل بیان کنید)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چرا ما باید به ایده کسب و کار شما توجه کنیم؟ (وجه تمایز بهتر بودن ایده شما چیست؟)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

تحلیل بازار (Market Analysis) و مدل درآمد (Revenue Model)

✓ نشان دهید که مشتریانی وجود دارند که راه حل شما را خریدار هستند (واقع بینانه نشان دهید که بازار پیرامون کسب و کار خود را تحلیل نموده اید و آنرا به درستی درک کرده اید).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ نشان دهید که چگونه می خواهید با این کسب و کار پول سازی کنید؟ (از بیان اعداد غیر واقع بینانه خودداری کنید و فقط در مورد استراتژی های قیمت گذاری و مشتریان صحبت کنید).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

استراتژی بازاریابی و فروش (Marketing/Sales Strategy)

✓ چگونه مشتریان خود را پیدا می کنید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ برنامه شما برای بازاریابی و فروش چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ آیا در حال حاضر مشتری بالفعلی دارید؟ (در صورت وجود، چه تعداد و به چه میزان فروش دارید؟)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

بنیانگذاران (Founders)

✓ بنیانگذار/بنیانگذاران اصلی این کسب و کار چند نفر هستند؟ لطفا نام ببرید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چه تعداد از بنیانگذاران کسب و کار عضو هیات علمی می باشند؟ لطفا نام ببرید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چه تعداد از بنیانگذاران کسب و کار دانشجو یا دانش آموز می باشند؟ لطفا نام ببرید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ بنیانگذاران کسب و کار چه تعهداتی در آینده دارند؟ (مانند تعهد کار تمام وقت، تعهد تحصیل و ...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ مدت آشنایی بنیانگذاران کسب و کار چقدر است؟ (در صورتی که بیش از یک نفر هستند)

.....

.....

.....

✓ آیا بنیانگذاران کسب و کار پیش تر هم بر روی پروژه های مشترک همکاری داشته اند؟ در صورت وجود، لطفا جزئیات آنرا بیان نمایید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ چه تعداد از بنیانگذاران کسب و کار عضو هیات علمی می باشند؟ لطفا نام ببرید .

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

تیم (Team)

✓ به جز بنیانگذاران، چند نفر عضو تیم کسب و کار هستند؟ لطفا نام ببرید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ نقش هر یک از بنیانگذاران و اعضاء تیم در راه اندازی و توسعه کسب و کار چیست؟ (فرد به فرد بیان کنید)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ آیا مهارت و تخصصی وجود دارد که مورد نیاز کسب و کار شماست ولی اعضای تیم فاقد آن هستند؟ در صورتی که پاسخ مثبت است، نام ببرید و بگویید برای رفع این نقصان چه کرده اید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

منابع مالی (Funding) و سرمایه گذاری (Investment)

✓ آیا تا به حال برای این کسب و کار منابع مالی دریافت نموده اید؟ در صورتی که پاسخ مثبت است، به چه میزان و از کجا یا چه کسانی؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

✓ بودجه پیش بینی شده مورد نیاز برای راه اندازی یا توسعه کسب و کار شما چقدر است؟ لطفاً به تفکیک برای مراحل مختلف و به صورت فازبندی شده بیان کنید.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

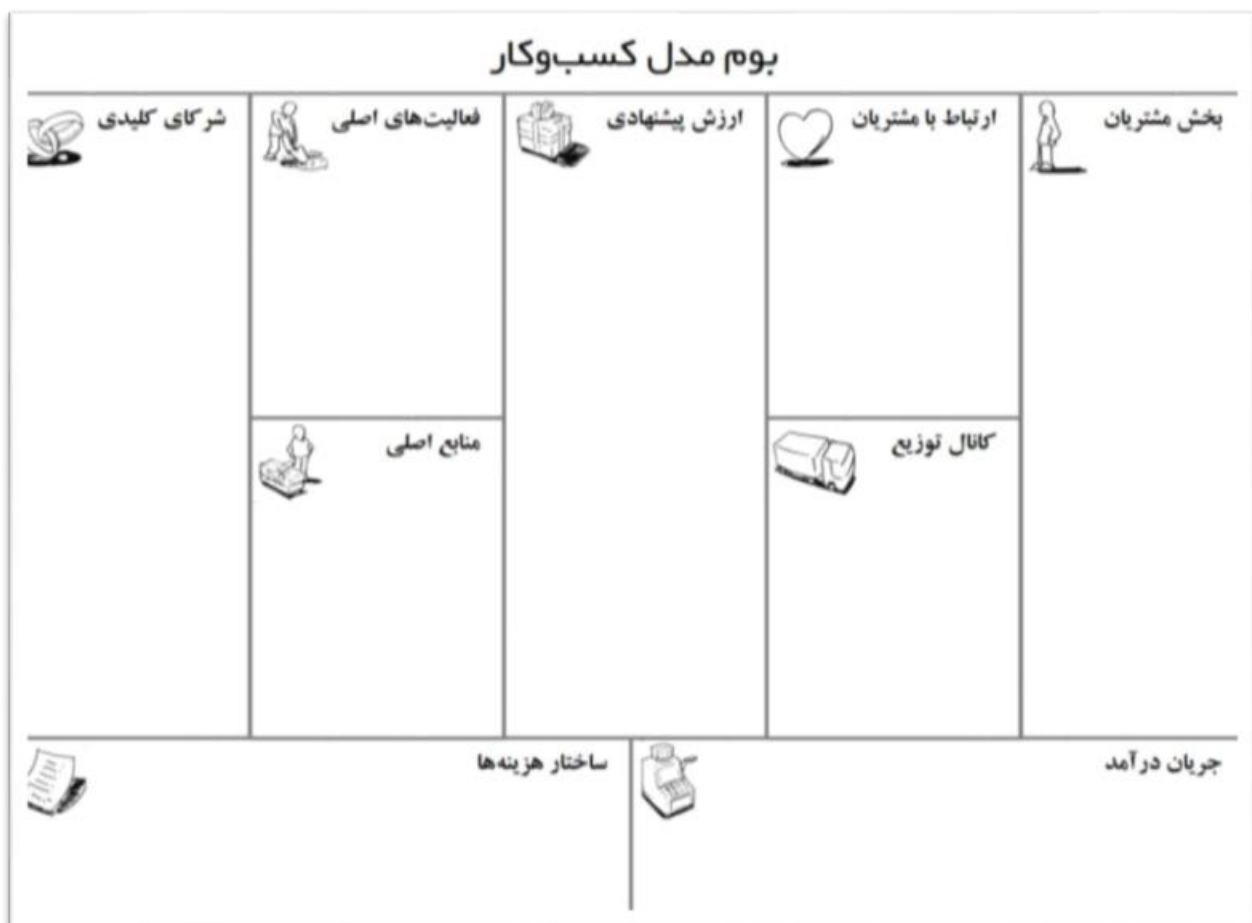
.....

بوم مدل کسب و کار

ابزار مدیریتی و کار آفرینانه استراتژیک است که به شما اجازه می دهد مدل کسب و کار خود را توصیف، طراحی و اختراع کرده یا آنرا به چالش طلبیده و یا تغییر دهید.

بوم مدل کسب و کار ابزار ساده تصویری و در عین حال بسیار قدرتمند است که ۹ بخش سازنده مدل کسب و کار را توصیف می کند. این بخش ها شامل بخش های (مشتریان، ارزش پیشنهادی، کانال (های) توزیع، ارتباط با مشتریان، جریان درآمد، فعالیت های اصلی، منابع اصلی، شرکای کلیدی و ساختار هزینه ها است.

یکی از ویژگی های این ابزار امکان استفاده گروهی و به چالش کشیدن مدل کسب و کار شرکت خود است.



(نمونه پیشنهادی)

بخش مشتریان

مجموعه های مختلف مشتریان می توانند بر اساس خواسته ها و ویژگی های مختلف بخش بندی شوند. شما کدام بخش (ها) را هدف گرفته اید؟ انواع بخش ها مشتریان شامل: بازار انبوه، گوشه بازار، بخش بندی شده، متنوع، بازار چند وجهی می شوند.

ارزش پیشنهادی

به هر بخش از مشتریان چه ارزشی (مجموعه ای از محصولات و خدمات) را ارائه می کنید. ارزش پیشنهادی شما باید شما را از رقبایتان متمایز سازد. ارزش پیشنهادی ارزش را از طریق المان های (کمی و کیفی) مختلفی فراهم می کند، از جمله تازگی، عملکرد، سفارشی سازی، انجام رساندن کار، طراحی، برند و خوش نامی، قیمت، کاهش هزینه ها، کاهش ریسک، دسترسی پذیری، راحتی و آسایش.

کانال توزیع

شرکت می تواند ارزش پیشنهادی را از طریق کانال های توزیع مختلفی به مشتریان برساند. شرکت می تواند از طریق کانال های خودش و یا کانال های شرکای تجاری اش و یا ترکیبی از هر دو به مشتریان دسترسی پیدا کند.

ارتباط با مشتریان

امروزه ارتباط با مشتریان و حفظ آن برای اطمینان از موفقیت شرکت الزامی است. شکل های مختلف ارتباط با مشتریان شامل: کمک شخصی، کمک شخصی اختصاصی، سلف سرویس، سرویس های خودکار، جوامع کاربری و خلق مشترک (با مشتری) می شود.

جریان درآمد

شرکت چگونه از هر بخش از مشتریان در آمد کسب می کند. روش های مختلف ایجاد جریان در آمدی شامل: فروش داری، حق استفاده، حق اشتراک (عضویت)، اجاره/قرض، حق استفاده از مجوز/امتیاز، حق کارگزاری و تبلیغات می شود.

منابع اصلی

منابعی که برای خلق ارزش برای مشتری ضروری هستند و جزو دارای های شرکت محسوب می شوند. منابع می توانند انسانی، مالی، فیزیکی یا معنوی باشند.

فعالیت های اصلی

مهمترین فعالیت های شرکت برای اجرای ارزش پیشنهادی شرکت چه هستند؟

شرکای اصلی

مهمترین فعالیت های شرکت برای اجرای ارزش پیشنهادی شرکت چه هستند؟

شرکای کلیدی

برای بهبود عملیات و کاهش ریسک مدل کسب و کار معمولا شرکت ها با برخی دیگر مشارکت های تجاری صورت می دهند. این مشارکت ها به روش های استراتژیک یا شرکت های رقیب و غیر رقیب، سرمایه گذاری های مشترک، روابط خریدار-فراهم کننده و پیمان/اتحاد های استراتژیک امکان پذیر هستند.

ساختار هزینه ها

عملیاتی کردن مدل های کسب و کار مختلف چه هزینه هایی را در بر دارد. معمولا کسب و کارها چیزی بین هزینه محور و ارزش محور هستند. ساختار هزینه ها دارای خصیصه های هزینه های ثابت، متغیر، اقتصاد مقیاس (کاهش هزینه با افزایش تعداد) و اقتصاد محدوده (کاهش هزینه با افزایش محدوده کاری) است.