



دانشکده علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شیراز  
مرکز مطالعات و توسعه آموزش پزشکی

**کارگاه**

**آشنایی مقدماتی با مفاهیم**

**استارت‌آپی**

**خلق ایده و تبدیل آن به**

**استارت‌آپ**

**مدرس:**

**آقای دکتر ابوالفضل صلواتی زاده**



- ✓ مدیر کارآفرینی پژوهشکده آینده پژوهی در سلامت
- ✓ مشاور و مدرس دوره های تخصصی کارآفرینی و مدیریت
- ✓ عضو کمیته علمی حیطه کارآفرینی المپیاد دانشجویان علوم پزشکی
- ✓ بنیانگذار و دبیر علمی جشنواره بین المللی تجاری سازی فناوری های پیشرفته در امارات

توسعه در ایران

بازارهای جدید و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران

نقشه راه و استراتژی برای موفقیت در بازارهای جدید

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

In the name of Allah, Most Gracious, Most Merciful.

In the name of Allah, Most Gracious, Most Merciful.

In the name of Allah, Most Gracious, Most Merciful.

## ابوالفضل صلواتی زاده

دکتری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار (DBA)



- مشاور و مدرس دوره‌های تخصصی "کارآفرینی" و "مدیریت" در کشورهای امارات و ایران
- عضو کارگروه پاسخگویی اجتماعی معاونت آموزشی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی
- بنیانگذار و دبیر علمی "جشنواره بین‌المللی تجاری‌سازی فناوری‌های پیشرفته" در کشور امارات متحده عربی
- مدرس شورای بازرگانی ایرانیان دبی (Iranian Business Council-Dubai)
- مدیر کارآفرینی مرکز آینده‌نگری و نوآوری پژوهشکده آینده‌پژوهی در سلامت دانشگاه علوم پزشکی کرمان
- هم‌بنیانگذار (Co-Founder) مجتمع بهشت صنعتی (کارآفرینی در حوزه معلولین توانا)
- مشاور امور سرمایه‌گذاری جسورانه (VC) شرکت بازرگانی Roudha Alhayat General Trading (L.L.C)
- هم‌بنیانگذار شتاب‌دهنده نوآوری GoldenIdea تحت نظارت شرکت "Alenjaz Exhibition Organizing"
- نماینده رسمی شرکت بازرگانی GoldenPen General Trading (L.L.C) در ایران
- بنیانگذار و مدیر اجرایی "مدرسه بازاریابی و فروش کرمان"
- مسئول حیطة و مدرس تیم المپیاد کارآفرینی دانشگاه‌های علوم پزشکی منطقه ۸ کشور
- مشاور تخصصی هیئت‌های تجاری - بازرگانی اعزامی به نمایشگاه‌های تخصصی در کشورهای چین، هند و امارات



آموزش

آموزش + پژوهش

آموزش + پژوهش + کار آفرینی

آموزش + پژوهش + کار آفرینی + مسئولیت اجتماعی



# بخشی از مهارت‌های اساتید، کارکنان و دانشجویان پاسخگو

|                 |                     |                 |                                  |                            |                      |                      |
|-----------------|---------------------|-----------------|----------------------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|
| تفکر خلاق       | سواد تربیتی         | آینده پژوهی     | سواد عاطفی                       | هوش هیجانی                 | سواد ارتباطی         | تفکر نقادانه         |
| مسئولیت اجتماعی | سواد اطلاعاتی       | فن بیان         | اصول و فنون مذاکره و ارتباط مؤثر | سواد رسانه‌ای              | مدیریت بحران         | مربیگری<br>منتورینگ  |
| افناع شنونده    | سواد فناوری         | حل مسائل پیچیده | همدلی                            | هوش اجتماعی                | اصول و فنون تیم‌سازی | تاب آوری             |
| سواد مالی       | مدیریت تغییر        | سواد فرهنگی     | سواد نژادی                       | مدیریت استرس               | رهبری                | سواد سلامتی روانی    |
| سواد بوم‌شناختی | مدیریت منابع انسانی | سواد کارگردی    | سواد تحلیلی                      | ارتباطات کلامی و غیر کلامی | سواد رایانه‌ای       | مهارت‌های تصمیم‌گیری |

سازمان آموزشی، علمی و فرهنگی ملل متحد (یونسکو)

باسوادی را « توانایی تغییر » اعلام کرد.

این بدان معنی است که دیگر تنها توانایی خواندن و نوشتن و یا تسلط بر دو

زبان و یا حتی توانایی استفاده از کامپیوتر مدنظر نیست.

تعریف اخیر بیانگر این است که

باسواد کسی است که به‌تواند از خواننده‌ها و

آموخته‌های خود، تغییری در زندگی خود ایجاد کند.







Solution

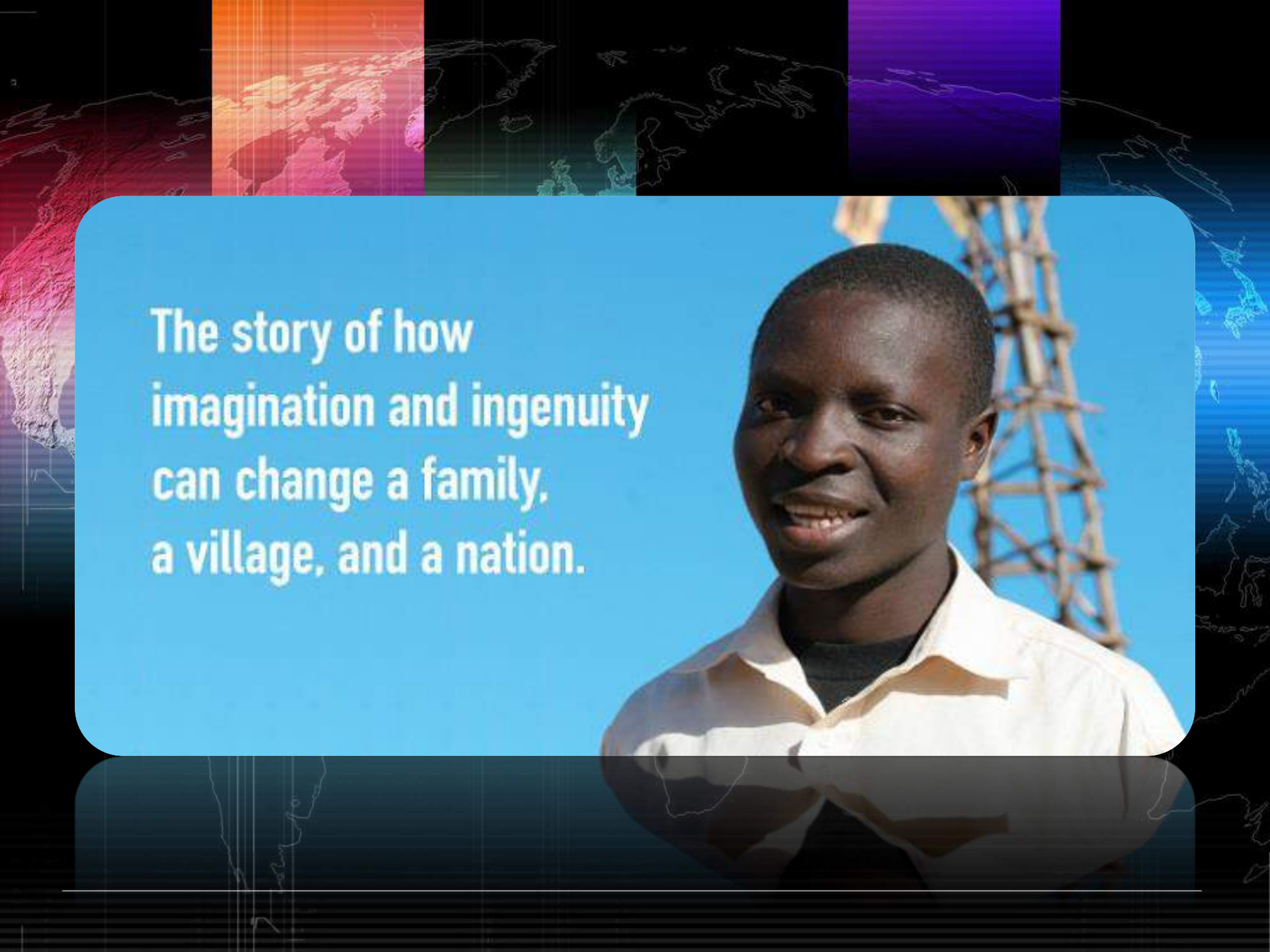
Analysis

Problem



Problem





**The story of how  
imagination and ingenuity  
can change a family,  
a village, and a nation.**











The TED logo is displayed in a large, bold, white, sans-serif font. The letters are closely spaced, and the 'E' has a distinctive shape with a vertical line through its center. The logo is centered on a red rectangular background with rounded corners.

# TED

Ideas worth spreading

**T**echnology **E**ntertainment **D**esign







معرفی  
فیلم های خوب

بر اساس یک داستان واقعی  
Based on a True Story

# THE BOY WHO HARNESSED THE WIND

The Young Readers Edition of  
the *New York Times* Bestseller

پسری که باد را مهار کرد!

William Kamkwamba  
and Bryan Mealer



Mr. Corona

@MrCoronair

@MrCorona.ir

@MrCorona.ir

@MrCorona.ir

Mr. Corona



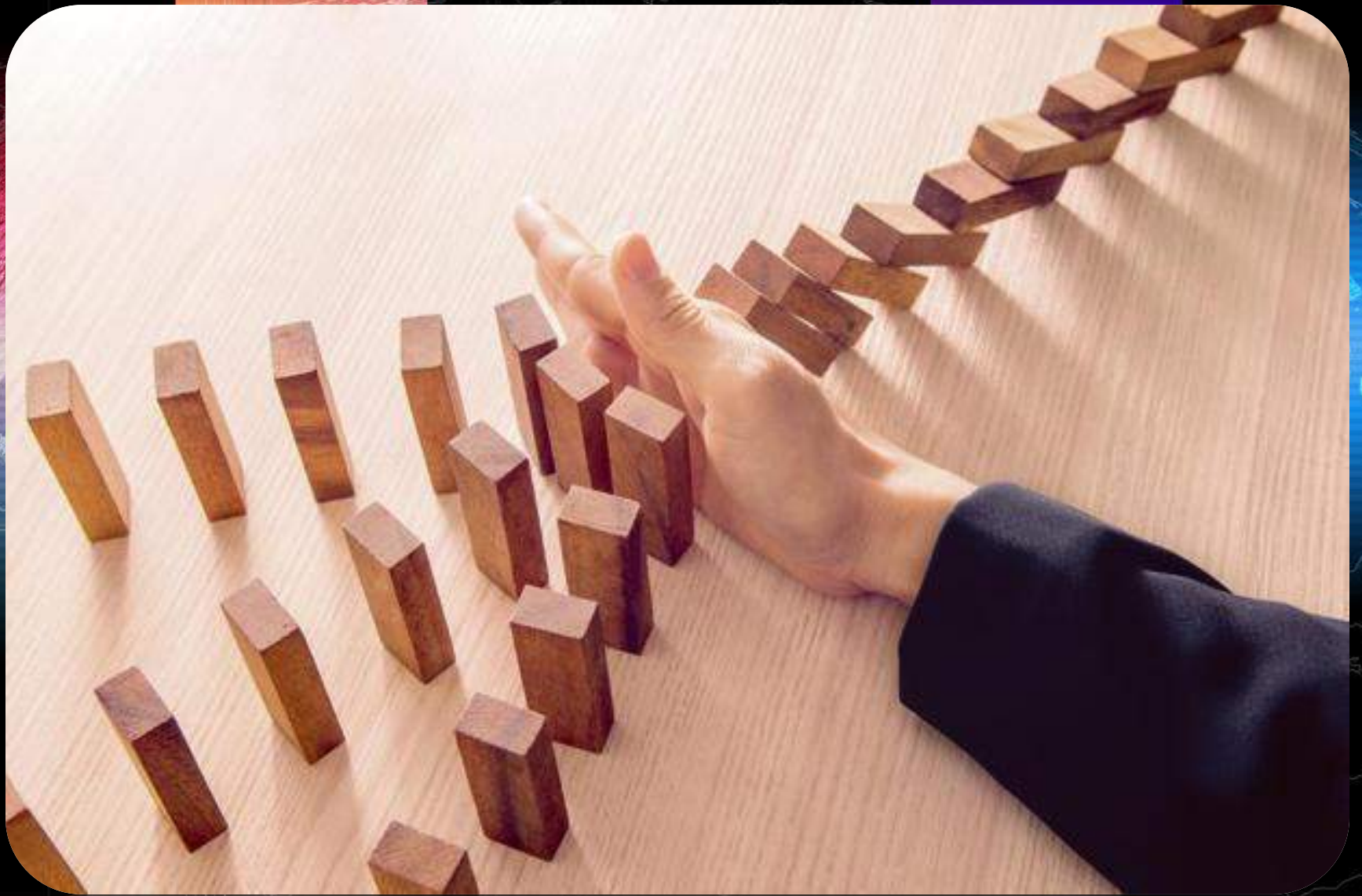




























IQ  
+ EQ  
-----  
SUCCESS



IQ

EQ







# هوش هیجانی

دانیل گلن (Daniel Goleman)

هوش هیجانی مجموعه توانایی‌هایی است که  
به ما کمک می‌کند هیجانات را در خود و دیگران،  
تشخیص داده و تنظیم کنیم.

# انواع مؤلفه‌های هوش هیجانی

دانیل گلمن (Daniel Goleman-2017)

مؤلفه‌های هوش هیجانی شامل این پنج مهارت هستند:

- ۱- خودآگاهی یا آگاهی از خویشتن (Self-awareness)
- ۲- خودتنظیمی (Self-regulation)
- ۳- انگیزش (Motivation) و خودانگیزشی (Self-motivation)
- ۴- همدلی (Empathy)
- ۵- مهارت اجتماعی (Social Skill)



شما چه کسی هستید!؟

Who  
Are You?



# کشف نمودار زندگی

اکثر افراد حرفه‌ای در زمینه شغل بر این باورند که رضایت شغلی برآمده از سه عامل است: علایق، مهارت‌ها و توانمندی‌ها، و شخصیت.<sup>۱۵</sup>

کشف نمودار زندگی ابزاری است که به شما کمک می‌کند تا این عوامل را تعریف و ارزیابی کنید.



علاقه  
(چه چیزی در شما اشتیاق ایجاد  
می کند)

شخصیت  
(روشی که دوست دارید کار کنید و  
با دیگران ارتباط داشته باشید)

مهارت‌ها و توانمندی‌ها  
(استعدادهای اکتسابی و خدادادی؛  
آن چه به آسانی می توانید انجام دهید)

زندگی شغلی شیرین می شود

### علاق

فناوری و نرم افزار  
یادگیری مهارت‌های جدید  
توسعه شخصی  
ماجراجویی  
تنوع

### شخصیت

جستجوگر،  
اجتماعی، خلاق، متهور  
کار با افراد راه حل‌گرا که برای جستجو و  
تفکر تحلیلی ارزش قائلند.

### مهارت‌ها و توانمندی‌ها

تحلیل مسائل  
ایده‌پردازی  
توسعه راهکارها  
شروع به اقدام  
خوب کار کردن با دیگران



این که بدانیم چه می‌خواهیم امری عادی  
نیست. این یک دستاورد روانشناسانه  
دشواری و کمیاب است.

- آبراهام مازلو

- آبراهام مازلو

من نوآوری  
فناورانه دارم!



من ایده دارم!



من شور و  
اشتیاق دارم!



سه راه برای  
ایجاد کسب و کاری جدید



# کار آفرینی در سازمان های کوچک و متوسط

درآمدها /  
وجوه نقد /  
مشاغل

درآمدها، وجوه نقد و مشاغل  
در سازمان های مبتنی بر نوآوری

زمان

درآمدها /  
وجوه نقد /  
مشاغل

درآمدها، وجوه نقد و مشاغل  
در سازمان های کوچک و متوسط

زمان

# کار آفرینی در سازمان های مبتنی بر نوآوری

آنچه دیگران می بینند

موفقیت

فداکاری

ریسک پذیری

سخت کوشی

نامیدی

یادگیری مداوم

تعهد

شکست

سماجت

بی پولی

نظم و انضباط

آنچه دیگران نمی بینند

TECHRASA فارسی

TECHRASA فارسی





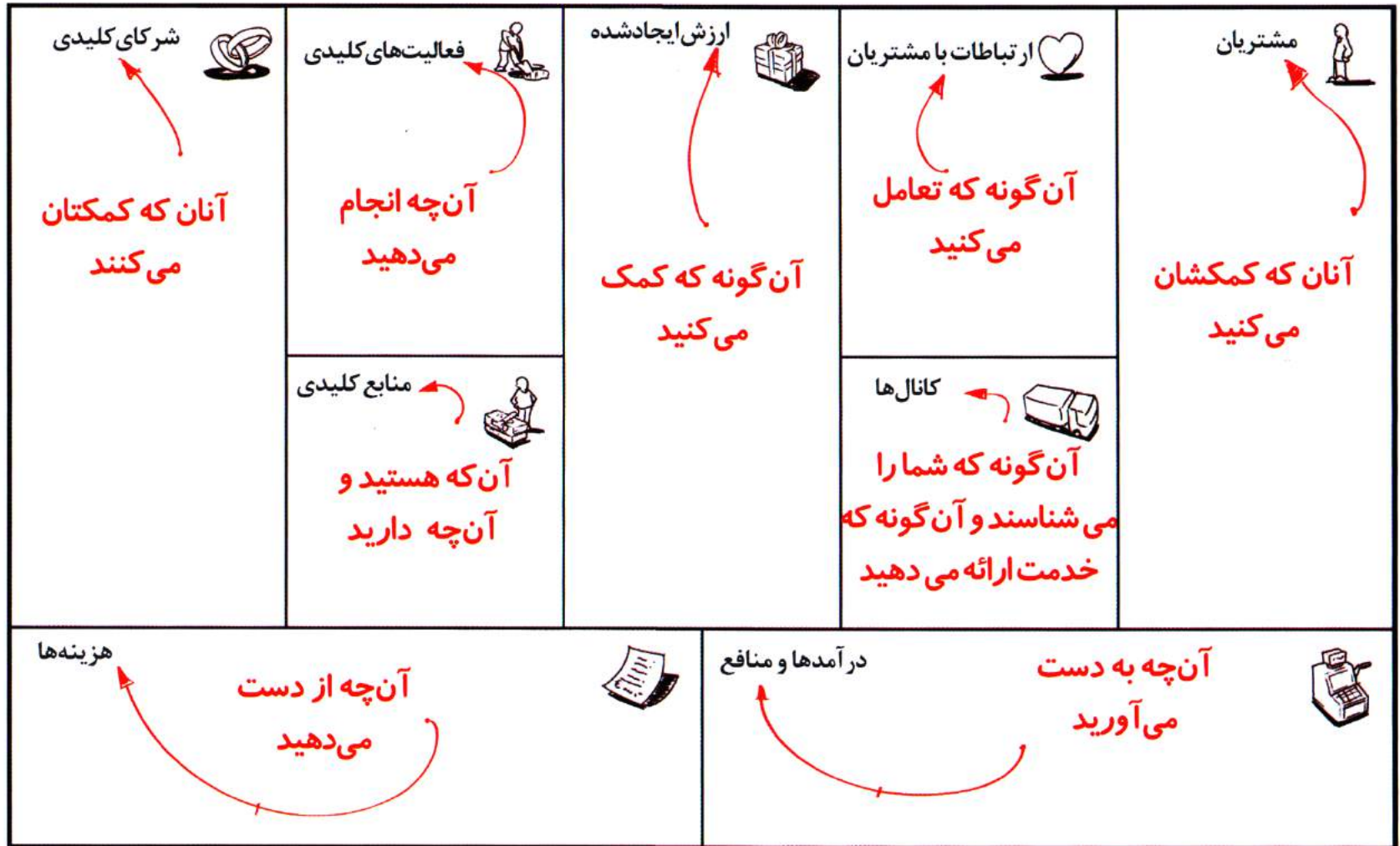
# هرگز

باطن زندگی خود را

با ظاهر زندگی دیگران

مقایسه نکنید

# تابلوی طراحی مدل کسب و کار شخصی





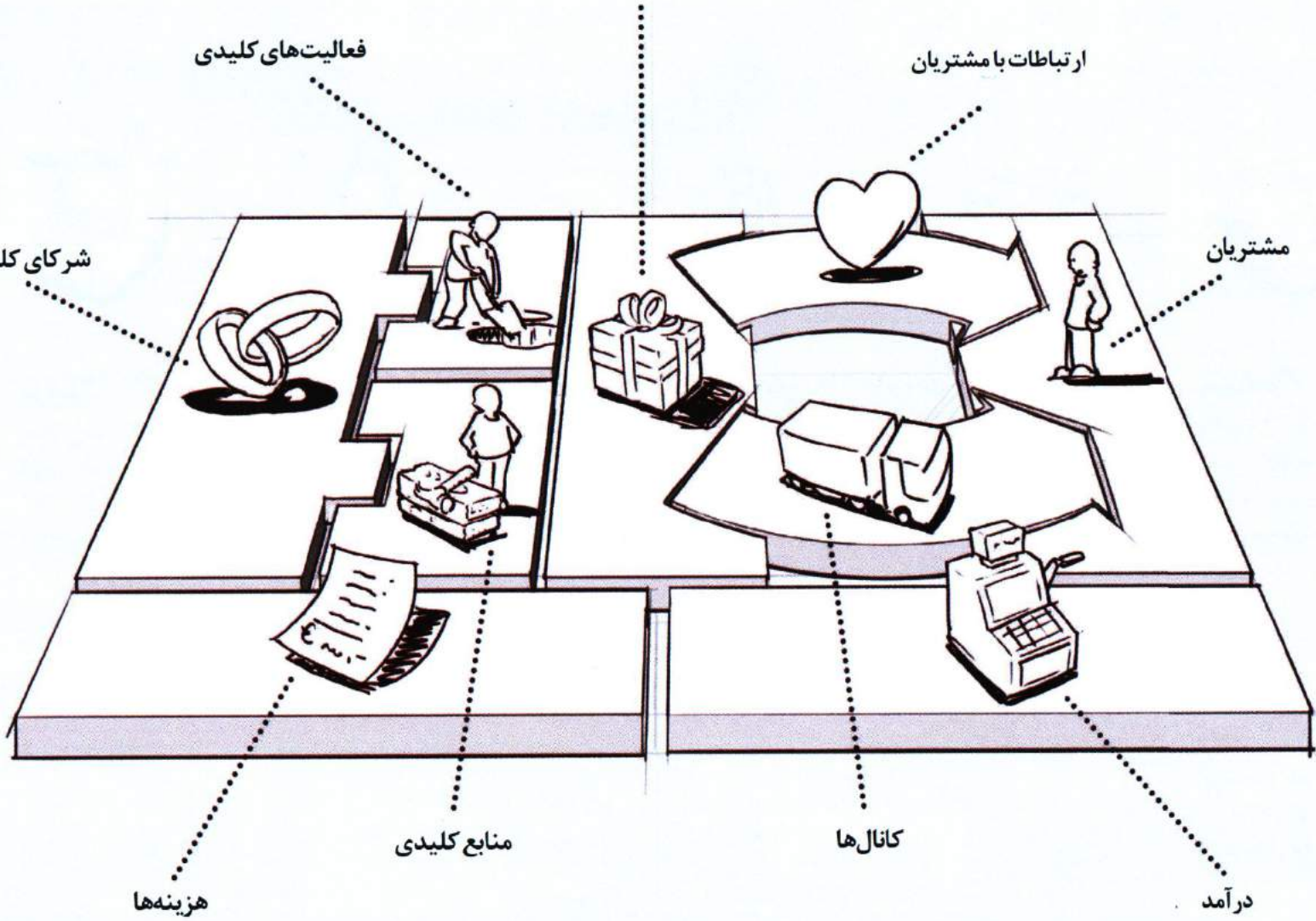
ارزش ایجاد شده

فعالیت‌های کلیدی

ارتباطات با مشتریان

شرکای کلیدی

مشتریان



هزینه‌ها

منابع کلیدی

کانال‌ها

درآمد



بررسی تجربیات جهانی

# شرکتهای استارت آپ در حوزه سلامت دیجیتال

حوزه‌های فعالیت، فناوری‌ها و مدل‌های کسب و کار

سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکتهای استارت آپ





# مسائل راهبردی حوزه خدمات سلامت

۱ سبک زندگی ناسالم شهروندان (تحرک ناکافی، تغذیه نامناسب، خواب نامطلوب و مانند آن)

۲ عدم دسترسی عادلانه شهروندان به خدمات سلامت با کیفیت و قیمت مناسب

۳ ارتقای سطح سواد سلامت شهروندان

۴ ناکارآمدی نظام آموزش سلامت و انتقال مفاهیم آموزشی بر پایه روش‌های سنتی

۵ عدم وجود داده‌ها و اطلاعات یکپارچه، روزآمد، معتبر و دقیق در حوزه سلامت، در سطح ملی، به عنوان سنگ بنای «سیاستگذاری مبتنی بر شواهد»

۶ ضعف در مدیریت دانش نظام سلامت در سطح مراکز ارائه‌دهنده خدمات سلامت

۷ ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)

۸ ضرورت بهبود داروها و تجهیزات پزشکی (کاهش هزینه، افزایش دقت، بالابردن سرعت و ...)

# مدل‌های درآمدی استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال

| عنوان                         | توضیح  |
|-------------------------------|--|
| فروش محصول/سامانه/خدمت        | فروش مستقیم محصولات یا خدمات پیاده‌سازی سامانه حوزه سلامت به شهروندان، پزشکان و مراکز درمانی، شرکت‌های دارویی، دولت و بخش عمومی و ...  |
| دریافت حق اشتراک              | ایجاد جریان نقدی قابل پیش‌بینی با دریافت مبلغ دسترسی به محصول و سرویس در ابتدا (به صورت یکجا یا دوره‌ای) و یا دریافت هزینه بر اساس میزان استفاده فرد از محصول یا خدمت. در برخی موارد ممکن است محصول یا خدمت پایه رایگان بوده و خدمات بیشتر نیاز به پرداخت هزینه داشته باشند (Freemium)   |
| پرداخت به ازای هر بار استفاده | برخی از استارت‌آپ‌های حوزه سلامت دیجیتال (به عنوان مثال استارت‌آپ‌های فعال در حوزه آزمایش خون، ژنتیک یا میکروارگاناسم‌ها، ارتباط با درمانگر و ...) به ازای هر بار استفاده کاربر از محصول برای دریافت اطلاعات و یا خدمات از کاربر هزینه دریافت می‌کنند.   |
| فروش اطلاعات                  | جمع‌آوری، یکپارچه‌سازی و تجزیه و تحلیل اطلاعات بیماران، آزمایش‌های بالینی و سایر اطلاعات سلامت منجر به بینش‌هایی می‌شود که پزشکان را در درمان شخصی‌سازی شده، شرکت‌های دارویی را در بهینه‌سازی فرآیند تولید دارو و نیز نهادهای دولتی را در سیاست‌گذاری یاری می‌کند. شرکت‌هایی در حوزه سلامت وجود دارند که از این راه درآمد کسب می‌کنند. |













## مدل های رایج ارائه خدمات پزشکی از راه دور

سه مدل رایج ارائه خدمات پزشکی از راه دور وجود دارند:

### ۱- مدل مشاوره تلفنی/صوتی/متنی بین مشاور (پزشکی یا پرستار و بیمار):



### مشاوره صوتی/متنی



در این مکانیسم، از طریق یک یا چند خط تماس استانی یا ملی و یا یک کانال ارتباطی پزشکی و پرستاران آموزش دیده، بر اساس هدایت تیم سوپروایزری، به صورت نظام مند و هماهنگ به سوالات و نگرانی های شهروندان، بیماران و خانواده های آنان پاسخ می دهند و آنها را راهنمایی می کنند.



## ۲- مدل مشاوره صوتی- تصویری بین پزشک و بیمار:

بیمار

پزشک

در این مکانیسم، بیماران سرتاسر کشور می توانند مستقیماً با پزشکان شناخته شده آموزش دیده مشکلات خود را مطرح نمایند. این نوع از مشاوره جایگزین ۸۰ درصد از مراجعاتی می شود که نیازمند هیچ گونه معاینه و یا مشاهده مستقیمی نیستند و می توانند به راحتی با مشاوره و ارتباط چشمی- زبانی حل شوند (به ویژه در مناطق محروم)

مشاوره صوتی- تصویری



## ۳- مدل مشاوره تخصصی بین پزشک معالج و یک متخصص یا فوق تخصص مورد مشورت:

پزشک/پرستار

متخصص/فوق تخصص

در این مکانیسم، اینترن ها، پزشکان عمومی، پرستاران و رزیدنت ها می توانند با متخصصین و فوق تخصص های رشته و مشکل پیش آمده (مانند عفونی، ریه، و ...) مشاوره کرده و با به اشتراک گذاری پرونده بیمار، از متخصص مربوطه که می تواند در هر مرکزی در کشور کمک بگیرند و بر اساس بهترین استانداردها و با اطمینان خاطر بیمار خود را مداوا کنند.

مشاوره تخصصی



## مزایای ده‌گانه خدمات سلامت از راه دور

۱. کاهش هزینه های بهداشتی-درمانی
۲. افزایش دسترس پذیری خدمات
۳. امکان استفاده بهینه از زمان پزشکان
۴. در دسترس پذیری پزشکان بدون محدودیت زمانی
۵. امکان ارایه خدمات در مناطق دور افتاده
۶. امکان اولویت بندی خدمت رسانی بر اساس شدت بیماری
۷. سهولت برگزاری مشاوره های پزشکی
۸. امکان دریافت خدمات به صورت آفلاین و آنلاین
۹. امکان نظارت و پیگیری فرآیند ارایه خدمت توسط واحدهای نظارتی  
داخل و خارج سازمانی
۱۰. امکان پایش بیماران و ویزیت های چندگانه و متوالی برای پیگیری  
بیماری های مزمن





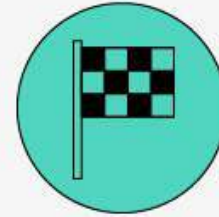
انگیزش درونی

انگیزش درونی



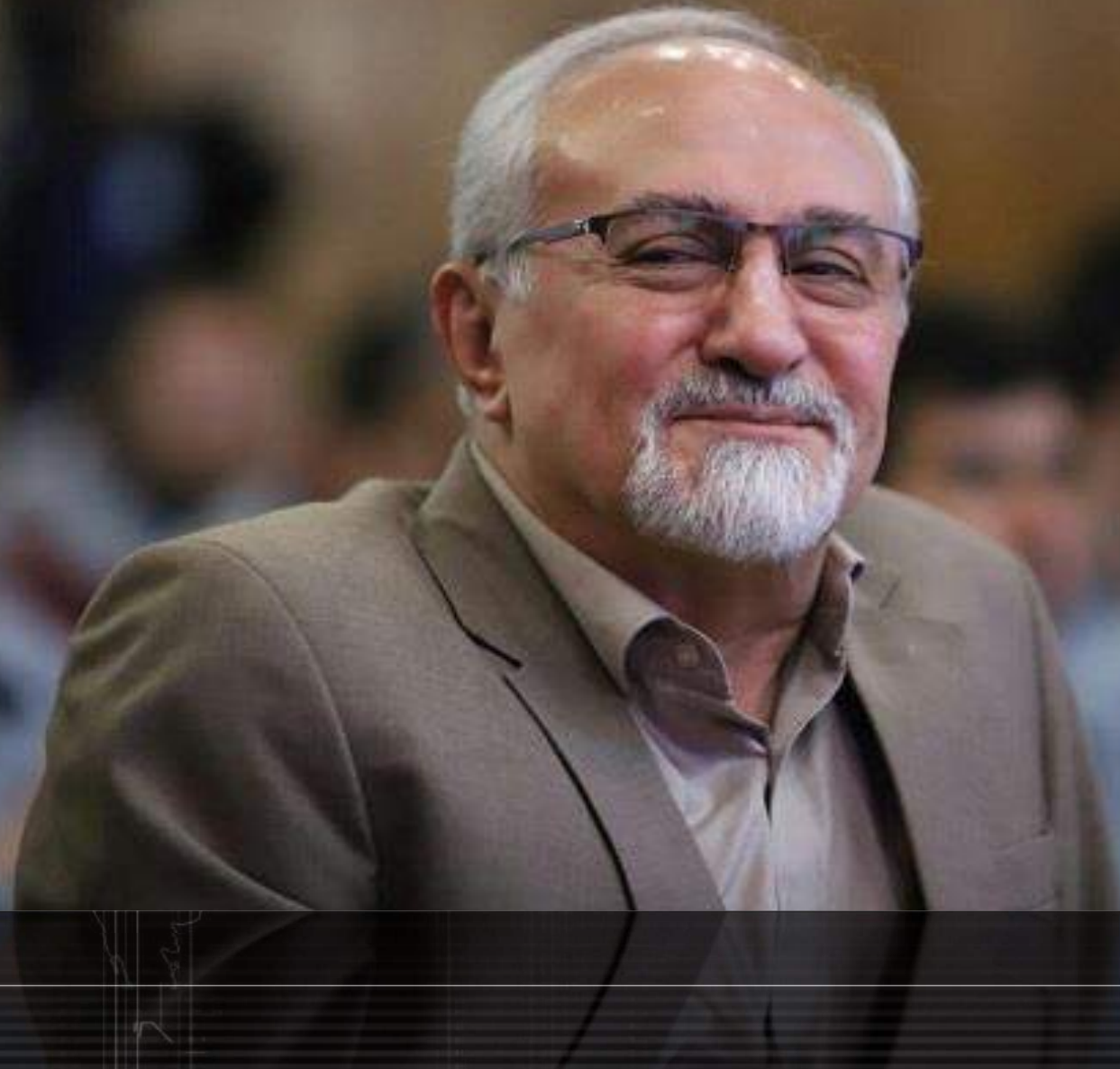
انگیزش بیرونی

انگیزش بیرونی



نمره کل

نمره کل







گروه بهداشتی فیروز افتخار دارد که بالغ بر ۹۲ درصد از کارکنان آن را توانمندان معلول تشکیل می دهند.

گروه بهداشتی فیروز افتخار دارد که بالغ بر ۹۲ درصد از کارکنان آن را توانمندان معلول تشکیل می دهند.











VIKTOR E. FRANKL

Man's  
Search For  
Meaning



9 MILLION COPIES SOLD

ویکتور فرانکل

انسان

در جستجوی معنا



ترجمه‌ی امیر لاهوتی

9 MILLION COPIES SOLD



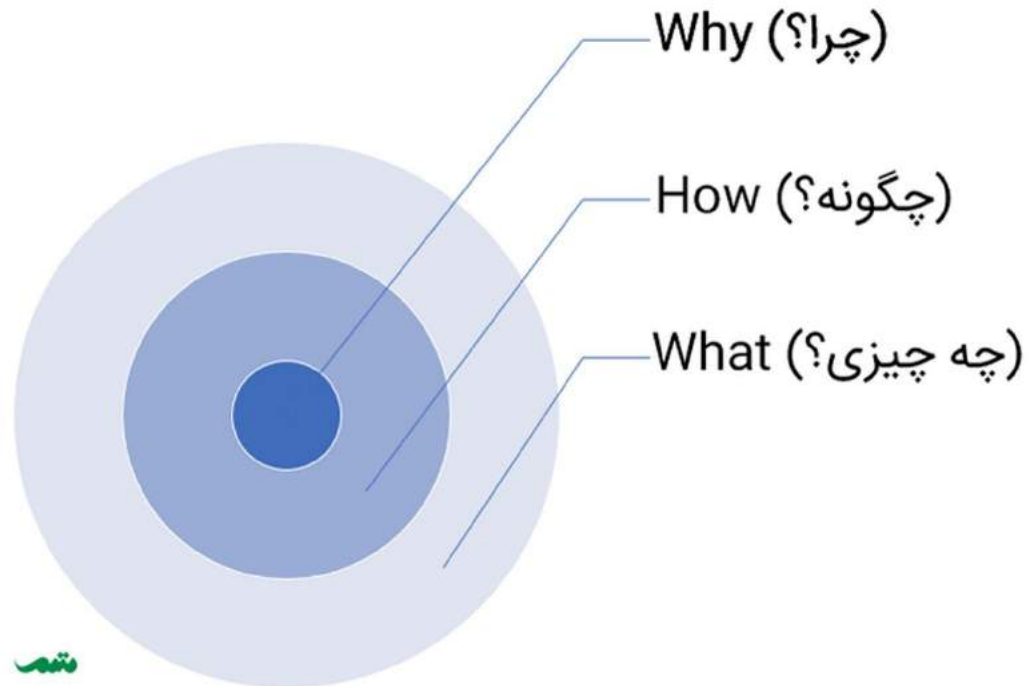
Simon Sinek:

# How great leaders inspire action

TEDxPuget Sound · 18:04 · Filmed Sep 2009

43 subtitle languages

View interactive transcript



آدمی تا زمانی که  
سختی‌هایش را می‌فهمد  
**زنده است**



ولی وقتی سختی‌های دیگران را درک می‌کند  
آن وقت **یک انسان است...**



**Mr. Corona**

@MrCorona.ir



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان

KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

Corona.kmu.ac.ir

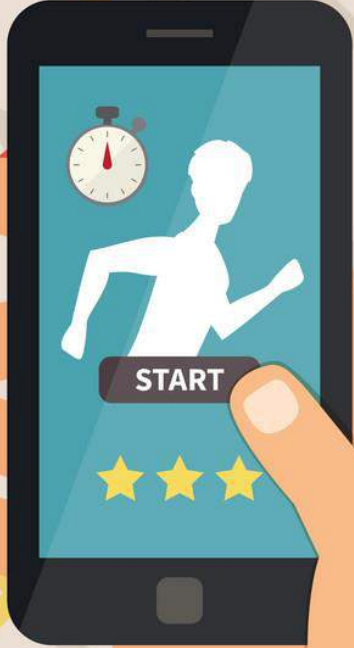
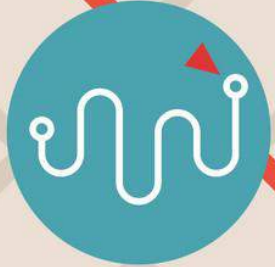
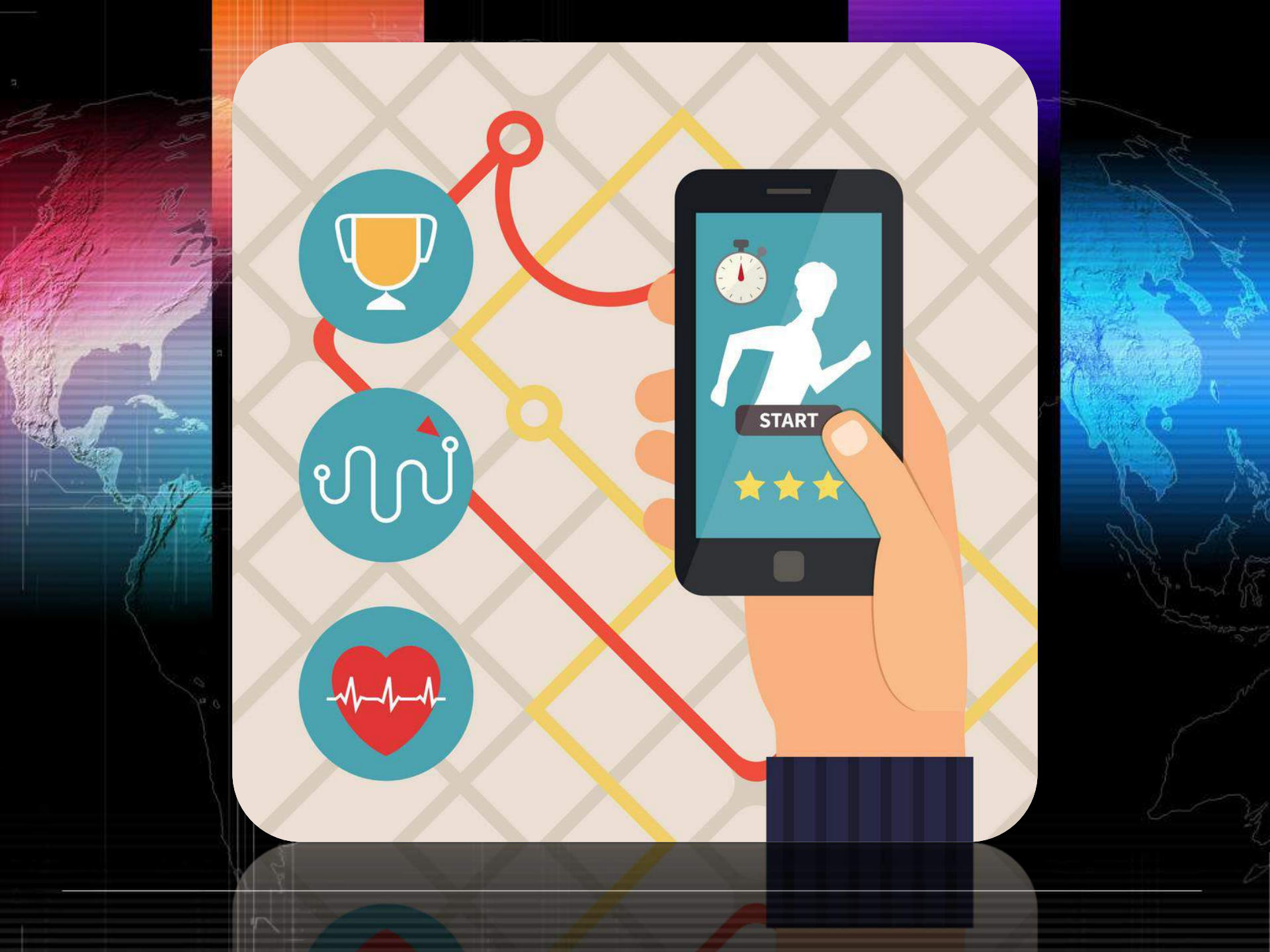
@MrCorona.ir

**Mr. Corona**

KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

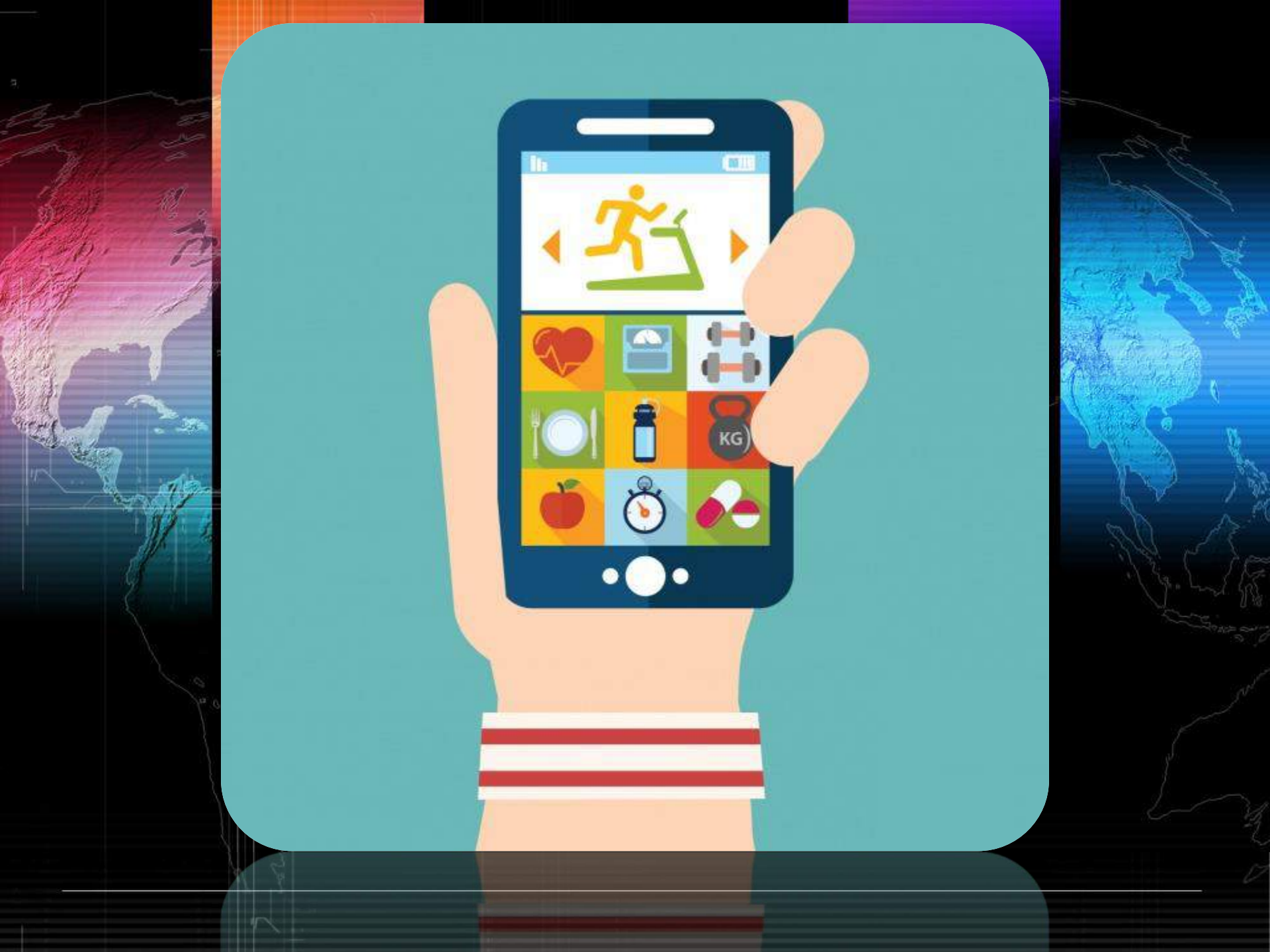
دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان





START







# Top 10 skills

## in 2020

---

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. Negotiation
10. Cognitive Flexibility

## in 2015

---

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



**CREATIVE**  
THINKING



تفكر خلاق

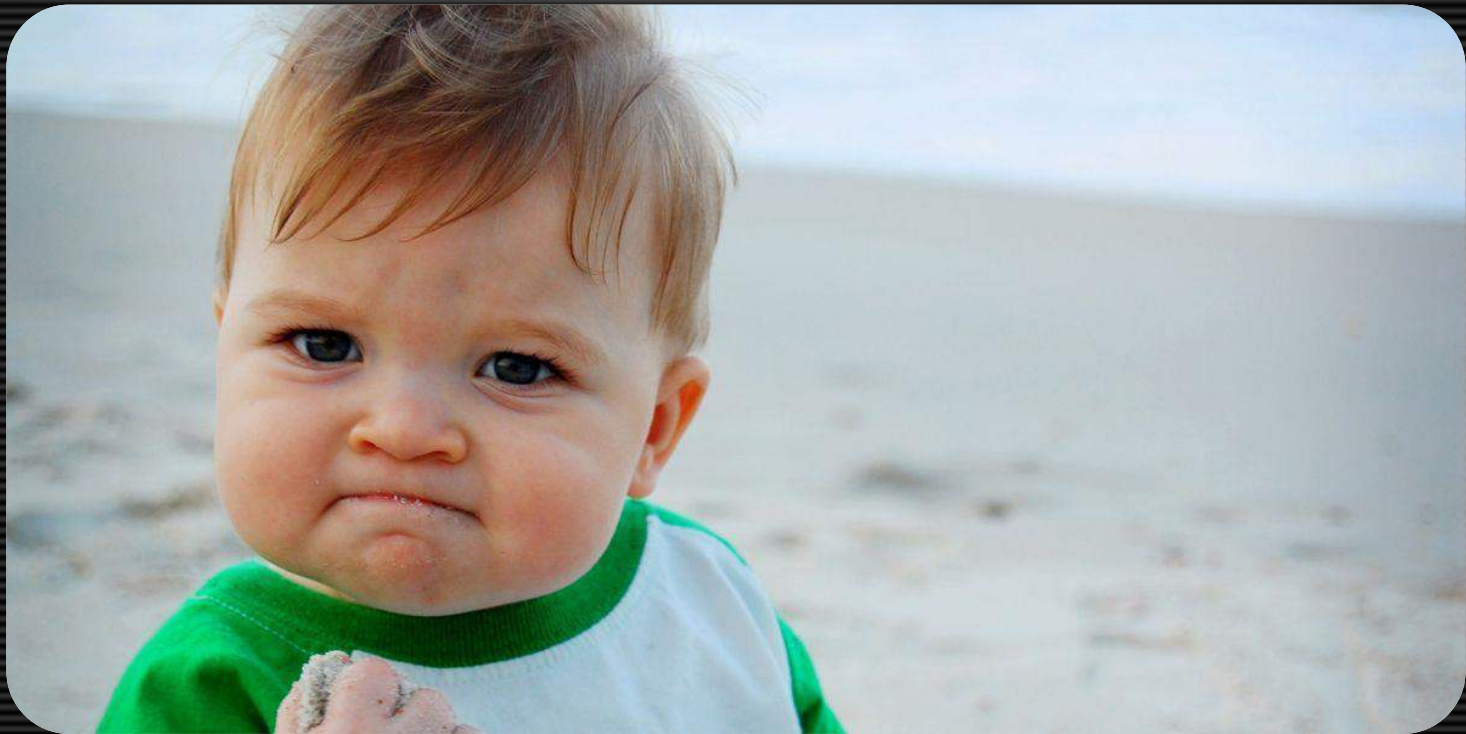


# چگونه فردی خلاق باشیم؟





# شما خلاق هستید!





همه چیز را مشاهده کنیم!





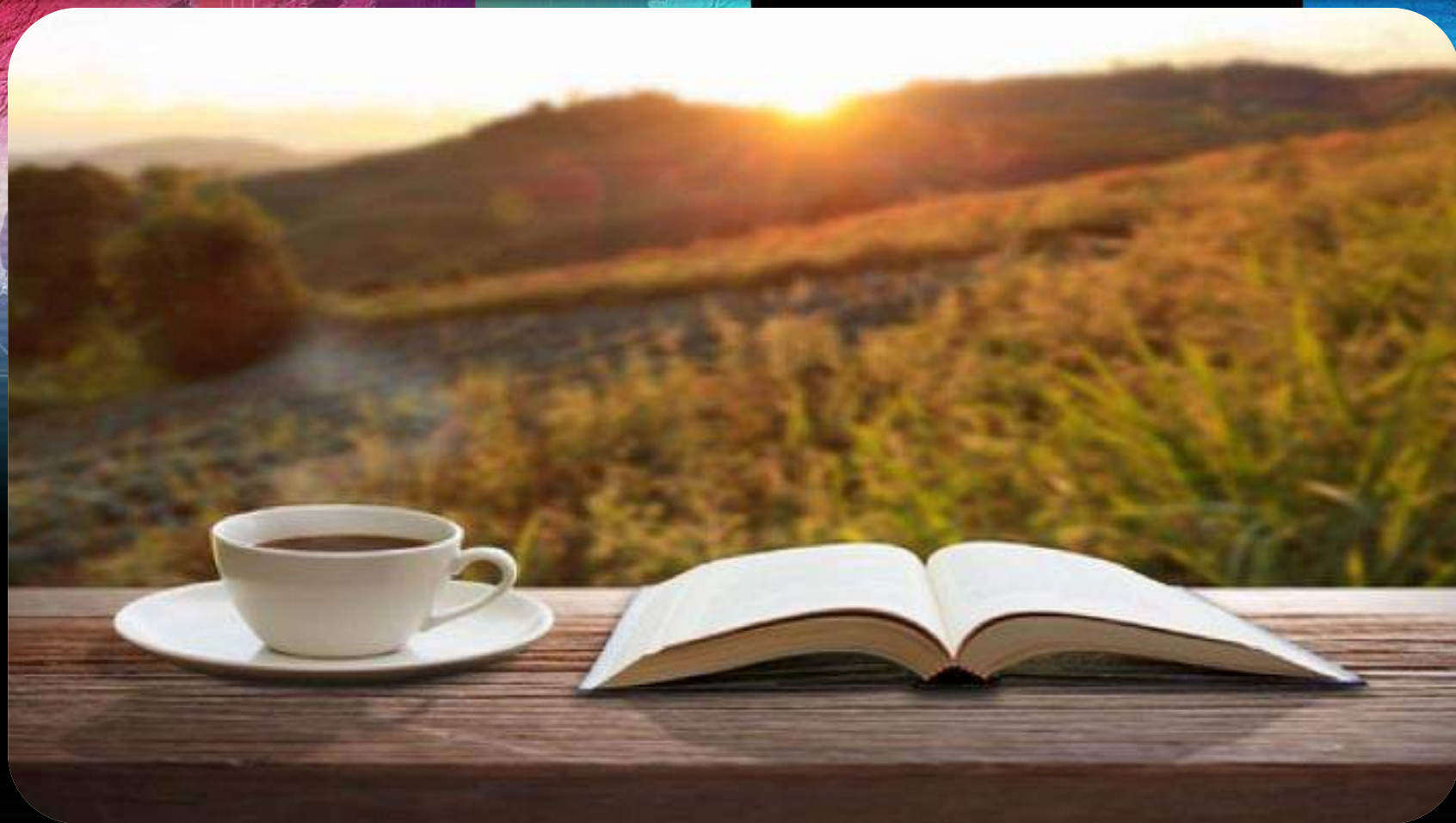




زمان‌هایی را در **تنهایی** بگذرانیم!



زمان‌هایی کار کنیم که بیشترین بهره‌وری را داریم!





# به دنبال تجربیات تازه باشیم!



خدمت افراد با تجربه به صورت مستمر شاگردی کنیم!

# INTERNSHIP





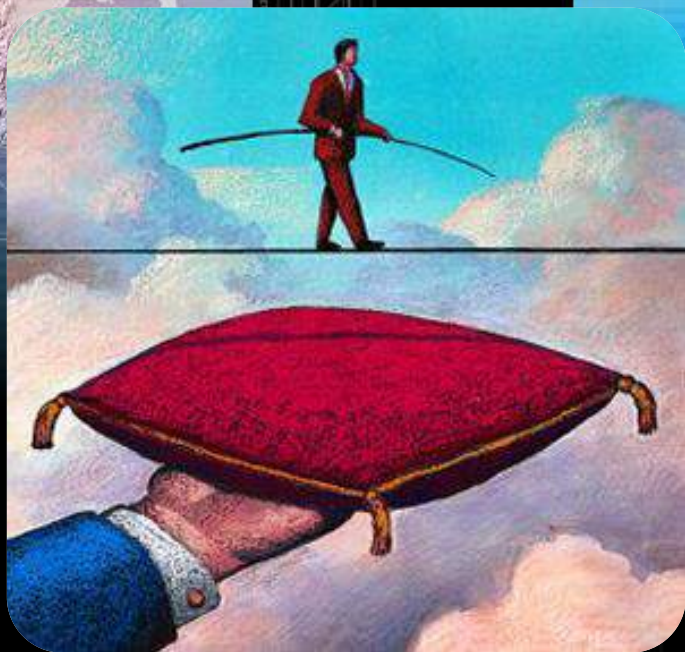
# فيلم مستند، بيوگرافی و سخنرانی TED بینیم!

A large audience of people is seated in a dark auditorium, facing a stage. A single speaker is standing on the stage, illuminated by a spotlight. The background features a large screen displaying the TED logo and the slogan "Ideas worth spreading".

**TED** Ideas worth spreading

Based on a  
**true story.**

منطقی **ریسک کنیم** و منتظر برنامه قطعی و ۱۰۰٪ نباشیم!  
ذهن نیمه هشیارمان نقشه را طراحی می کند...





# سوالات بزرگ پیرسیم!



در حد متعادل، **خیال پردازی** کنیم!





# موانع زندگی را به نفع خودتان برگردانیم!

## آنالیز SWOT (سوات)

|          |          |              |
|----------|----------|--------------|
| مخرب     | سازنده   |              |
| نقاط ضعف | نقاط قوت | عوامل درونی  |
| تهدیدها  | فرصت‌ها  | عوامل بیرونی |

# انعطاف پذير باشيم!





# گاهی متفاوت باشیم!



# ارتباطات خود را افزایش دهید!





# مهارت‌های ارتباطی خود را افزایش دهید!



COMMUNICATION

# مهارت‌های ارتباطی

۱

در هنگام گفتگو  
به چشمان  
دیگران نگاه  
کنید

۲

به زبان بدن  
خود آگاه باشید

۳

کلمات و زبان  
بدنتان یک پیام  
واحد را انتقال  
دهد

۴

به افکار و  
احساساتان  
توجه داشته  
باشید

۵

یک شنونده  
فعال باشید

۶

قضاوت نکنید

۷

به زبان بدن  
دیگران توجه  
کنید

۸

واضح صحبت  
کنید و به صدای  
خود روح بدهید

۹

احساسات  
دیگران را درک  
کنید

۱۰

لبخند بزنید



# شنونده خوبی باشیم!

## گوش دادن فعال



از محدوده ذهنی خود خارج شویم!







# قبولی‌های یک کلاس در کنکور سراسری!

## استان سیستان و بلوچستان (شهرستان مرزی سراوان)

| ردیف | نام       | نام خانوادگی | رشته قبولی                 |
|------|-----------|--------------|----------------------------|
| ۱    | فرهاد     | دهواری دهک   | پزشکی - علوم پزشکی ایران   |
| ۲    | صالح      | کرد          | پزشکی - علوم پزشکی تبریز   |
| ۳    | مسلم      | بارانی       | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۴    | ابوبکر    | باستان نژاد  | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۵    | عبدالمجید | حسین بر      | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۶    | ساسان     | درازه‌هی     | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۷    | مهدی      | درزاده       | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۸    | محمدرضا   | سپاهی        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۹    | اسماعیل   | شادیپور      | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۰   | محمد      | شهرکی        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۱   | علیرضا    | قنبری        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۲   | محمدعمر   | محمدی        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۳   | مهدی      | ملازهی بخشان | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۴   | محمد      | ملک زاده     | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۵   | محمد      | موسوی        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۶   | ابوبکر    | نصرتی        | پزشکی - علوم پزشکی زاهدان  |
| ۱۷   | فاروق     | درازه‌هی     | داروسازی - علوم پزشکی زابل |





4,402 likes

خبری با عطری دلنشین dr.hasan.hashemi

در هجوم خبرهای ناامید کننده این روزها، خبری دلنشین چون رایحه عطر سیب، جانم را آرامش بخشید؛ قبولی تعداد قابل توجهی از جوانان عزیز سیستان و بلوچستانی در رشته‌های پزشکی.

هرچند این خبرچندان مورد توجه رسانه‌ها قرار نگرفت اما در میان ساکنان سخت‌کوش آن استان پهناور، موجی از شادمانی و امیدواری پدید آورد و دلسوزان عرصه بهداشت و درمان کشور را به شکفتن جوانه‌های تازه بر درخت نوپای طرح تحول سلامت، دلگرم‌تر از پیش ساخت.

با این امید که همه ما، در انتشار بهتر و بیشتر خبرهایی از این دست، تلاش کنیم؛ موفقیت تمام جوانان برومند کشور، به‌ویژه آنان را که تا چند روز دیگر مشغول آموختن و کسب تجربه در رشته‌های مختلف پزشکی می‌شوند تا التیام بخش درد هموطنان باشند، از درگاه پروردگار متعال خواهانم. #جوانان #سیستان\_بلوچستان #رشته\_پزشکی #رسانه #بهداشت\_و\_درمان #موفقیت

#جوانان #سیستان\_بلوچستان #رشته\_پزشکی #رسانه  
#بهداشت\_و\_درمان #موفقیت









# در جلسات طوفان فکری شرکت کنیم!





# قوانین طوفان فکری



**دیدنی باشید!**  
به تصویر کشیدن ایده‌تون  
باعث بهتر شدنش می‌شه!



**از هم ایده بگیرید!**  
از ایده‌های بقیه الهام بگیرید!



**ایده‌های خفن بدهید!**  
هیچ ایده‌ای احمقانه نیست!



**عمده کار کنید نه تکی!**

تا می‌تونید ایده بسازید!

**قضاوت ممنوع!**

ایده‌ی دیگران رو نقد نکنید!

**تمرکز کنید!**

همیشه به چالش اصلی  
فکر کنید!

# تفکر خلاقانه چگونه است؟

## ارتباط برقرار کنید

Connect

مسائل را بهم مرتبط کنید

## ریسک کنید

Risk

خودتان را به چالش بکشید  
تا کاری انجام دهید.

## از خودتان سوال بپرسید

Asking

چرا؟ چگونه؟ چه می‌شود اگر؟ کجا؟

## تبادل کنید

Exchange

ایده‌هایتان را باهم تبادل کنید  
و باهم کار کنید

## تصور کنید

Imagine

تخیل کنید و به آینده چشم داشته باشید

## فکر کنید

Think

برای کارهایتان زمان کافی صرف کنید

## جستجو کنید

Explore

کشف کنید و چیزهای جدید بدست آورید

## متنوع رفتار کنید

Variety

راه‌های مختلف را امتحان کنید

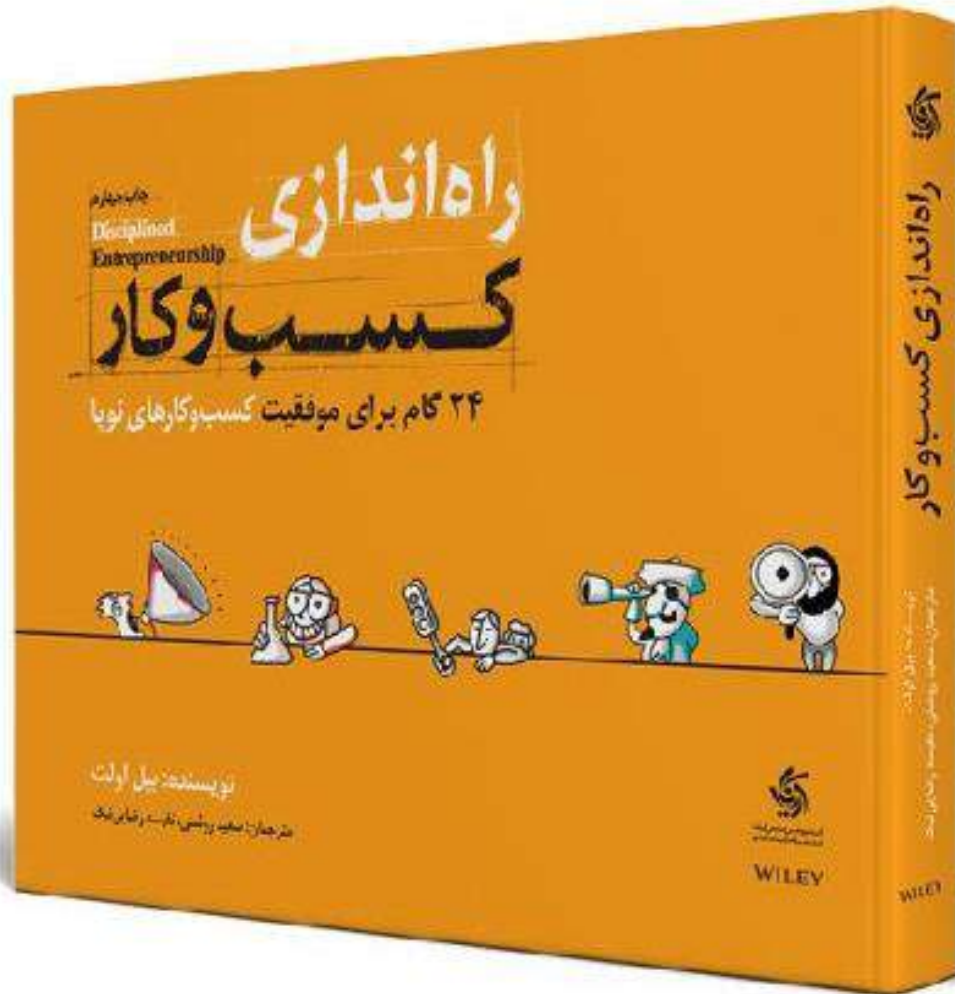
مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری  
کسب و کارهای نوپای فناوری  
[www.ic2startups.ir](http://www.ic2startups.ir)





## نقشه ذهنی مهارت‌های تفکر







# شش موضوع اصلی ۲۴ گام

## مشتریانتان چگونه به محصولاتان دست می‌یابند؟

- ۱۲ تعیین واحد تصمیم‌گیری مشتری
- ۱۳ فرآیند جذب مشتری دست‌به‌چیب را ترسیم کنید
- ۱۸ فرآیند فروش را برای جذب مشتری ترسیم کنید

## چگونه کسب و کارتان را اندازه‌گیری کنید؟

- ۱۴ محاسبه اندازه کل بازار در دسترس برای بازارهای پس‌آیند
- ۲۴ برنامه محصول را توسعه دهید

## چه کارهایی برای مشتریانتان می‌توانید انجام دهید؟

- ۶ مورد کاربری چرخه حیات کامل
- ۷ تعیین مشخصات سطح بالای محصول
- ۸ تعیین کمیت ارزش پیشنهادی
- ۱۰ شایستگی محوریتان را مشخص کنید
- ۱۱ موقعیت رقابتی‌تان را ترسیم کنید

## چگونه محصولاتان را طراحی کنید و بسازید؟

- ۲۰ فرضیات کلیدی را شناسایی کنید
- ۲۱ فرضیات کلیدی را بیازمایید
- ۲۲ حداقل محصول تجاری قابل‌پذیرش را تعریف کنید
- ۲۳ نشان دهید که «سگ‌ها غذای سگ را خواهند خورد»

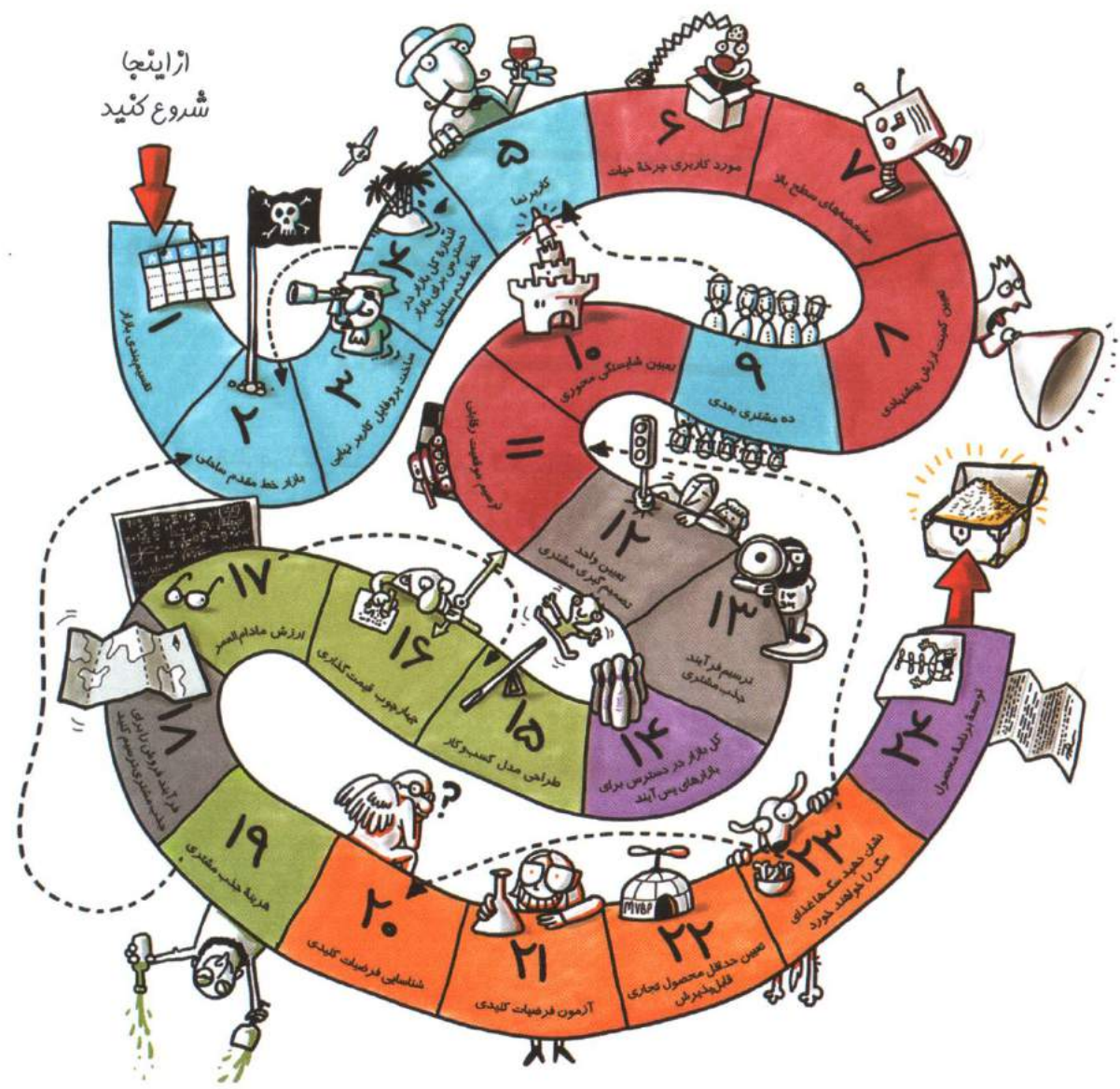
## مشتریانتان چه کسانی هستند؟

- ۱ تقسیم‌بندی بازار
- ۲ انتخاب بازار خط مقدم ساحلی
- ۳ ساخت پروفایل کاربر نهایی
- ۴ محاسبه اندازه کل بازار در دسترس برای بازار خط مقدم ساحلی
- ۵ ترسیم پروفایل کاربر‌نما برای بازار خط مقدم ساحلی
- ۹ ده مشتری بعدی خود را شناسایی کنید

## چگونه از محصولاتان درآمد کسب کنید؟

- ۱۵ طراحی مدل کسب و کار
- ۱۶ تعیین چهارچوب قیمت‌گذاری
- ۱۷ ارزش مادام‌العمر مشتری جذب‌شده را محاسبه کنید
- ۱۹ محاسبه هزینه جذب مشتری

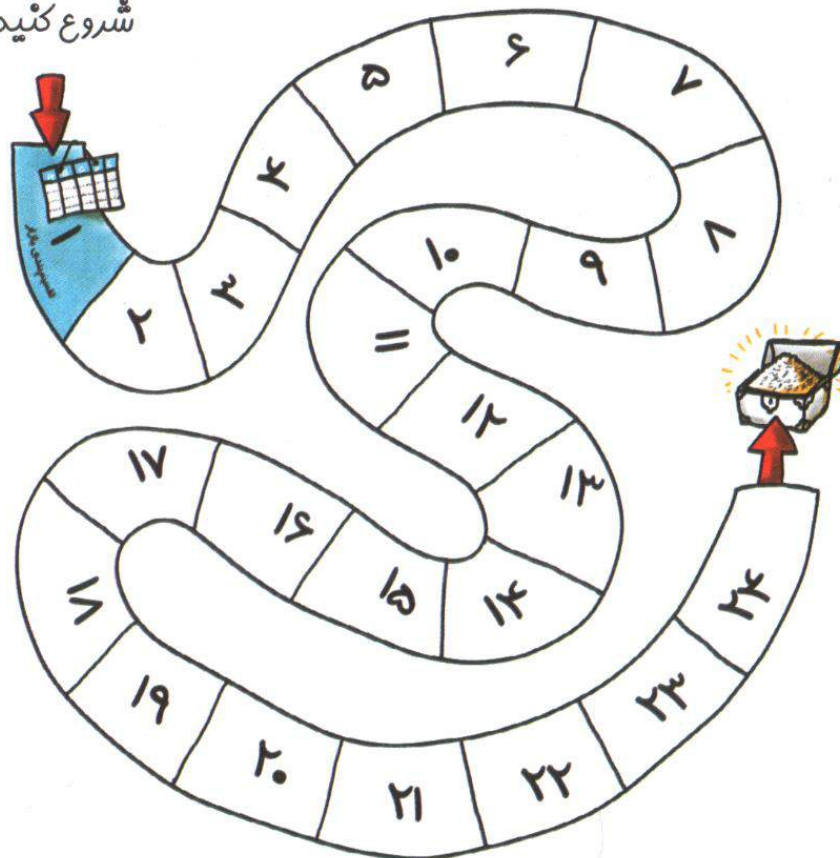
از اینجا  
شروع کنید

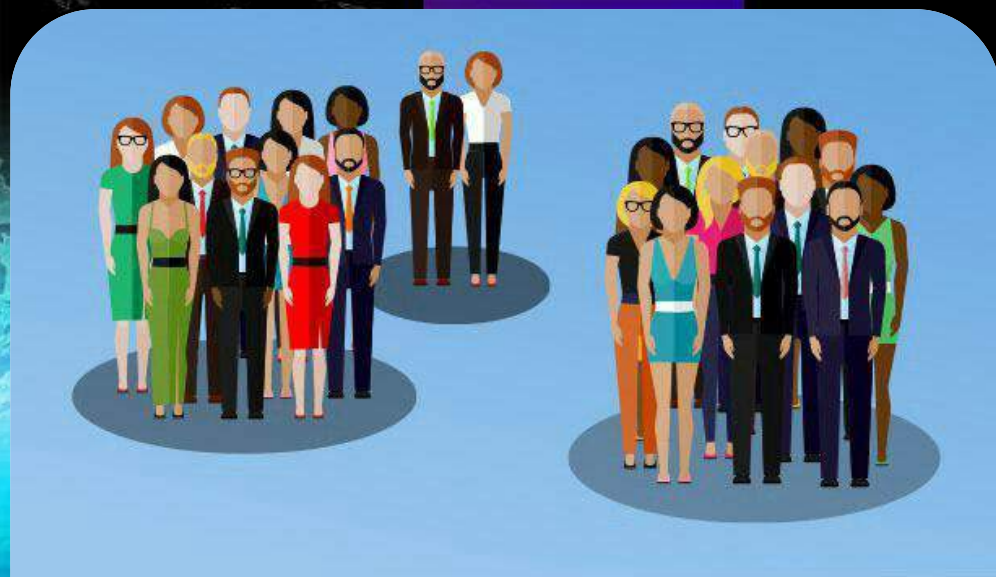
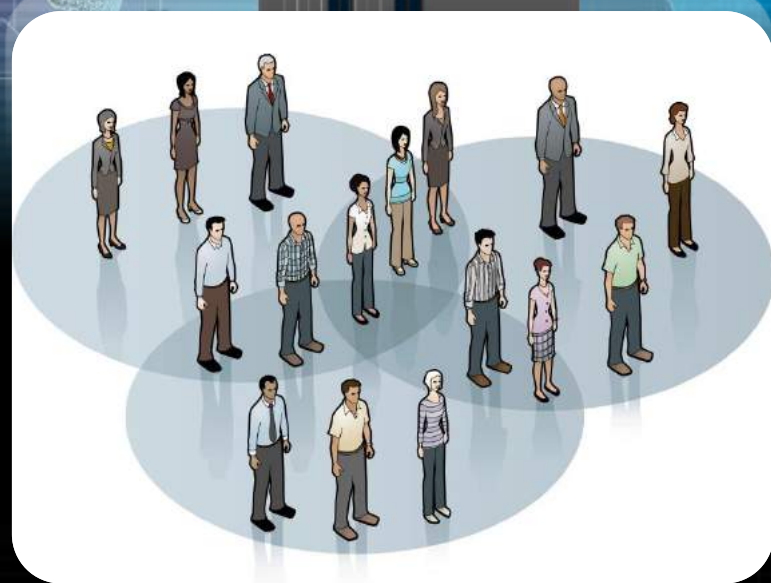
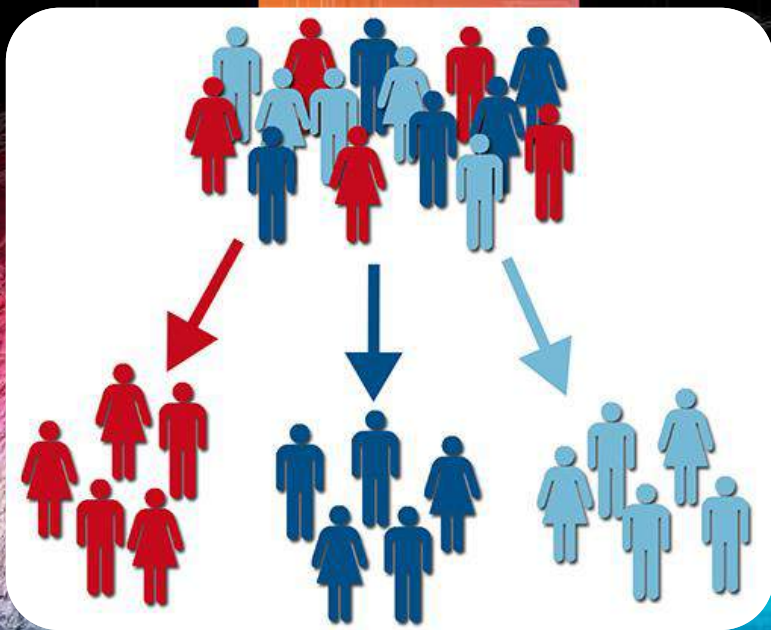




# تقسیم‌بندی بازار

از اینجا  
شروع کنید





تقسیم بازار یا  
بخش بندی بازار  
چیست؟

تقسیم



بازار از گروه های مختلفی از افراد تشکیل شده است،  
بخشی بندی بازار سبب میشود فرآیندهای بازاریابی شما  
آگاهانه پیش برود.



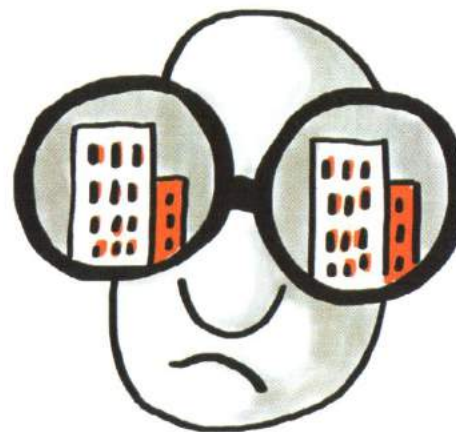
## شما در این گام:

- درباره طیف گسترده مشتریان و بازارهای بالقوه کسب و کارتان طوفان فکری انجام خواهید داد.
- فهرست خود را به شش تا دوازده بازار برتر محدود خواهید کرد.
- درباره این شش تا دوازده بازار برتر، تحقیقات اولیه بازار را انجام خواهید داد.



مشاهده جهان از  
دید مشتریان

در برابر



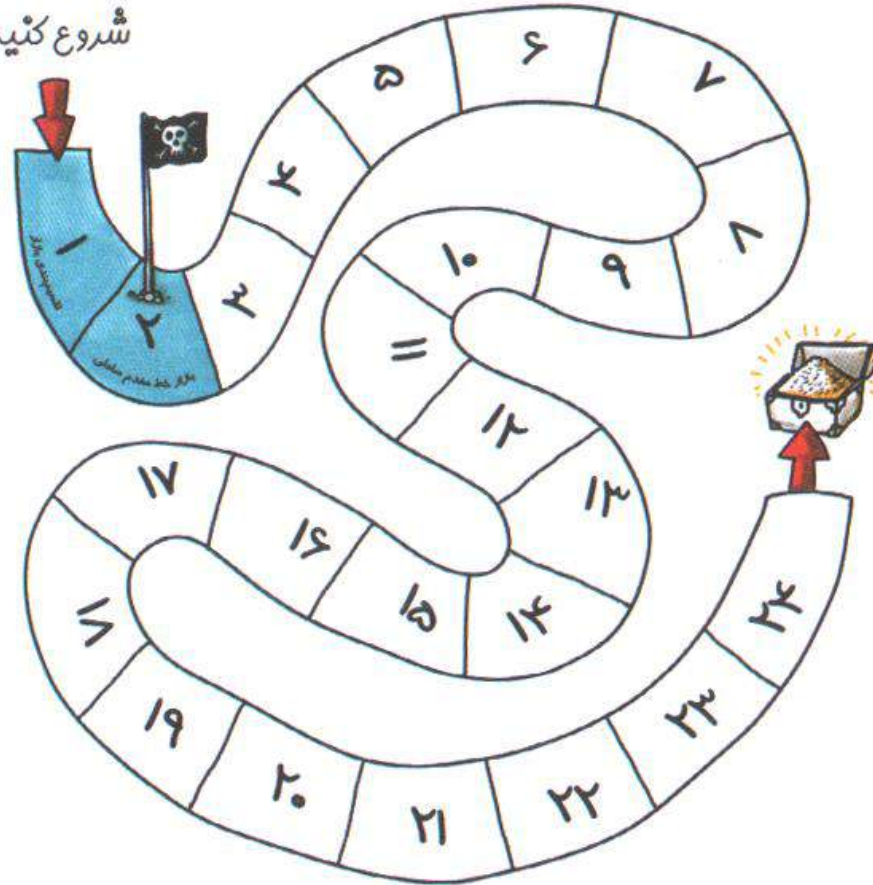
مشاهده جهان از  
دریچه نگاه سازمان

برای موفقیت در کارآفرینی، باید از منظری به موقعیت‌های گوناگون نگریست که از هر منظر دیگری مفیدتر باشد.



# انتخاب بازار خط مقدم ساحلی

از اینجا  
شروع کنید



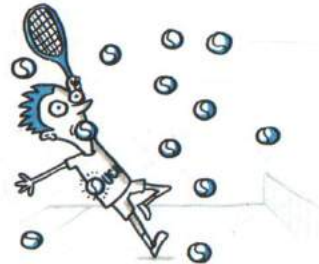
## شما در این گام:

- شش تا دوازده فرصت برتر بازاریان را تحلیل و یکی را برای دنبال کردن انتخاب خواهید کرد.
- فرصت بازار انتخابی خود را برای تعیین نخستین بازاری که در آن فروش می‌کنید، تقسیم‌بندی بیشتری خواهید کرد.

پسرم، برای اینکه به زود پاترنیک بزرگ  
تئیس تبدیل بشی، باید خیلی تمرین  
کنی و از بهترین پاترنیک‌ها بگیری.



درسته و می‌خوام هرچه زودتر  
شروع کنم، خب اثر فردا پیش  
رو می‌گیرم.



باید زودتر شروع کنی و کم‌کم  
خودت رو آماده کنی، نمی‌توانم  
بهت اینکه که صبر داشته باشی و  
رو کارت تمرکز کنی.

آه...  
پاترن تئو نیستم...



انتخاب بازار خط مقدم ساحلی بخشی از فرآیند ضروری محدود کردن نقطه تمرکز و توجه به منطقه حساس مورد هدف است.





## شما در این گام:

- تشریح خواهید کرد که چرا کسب و کارتان می‌تواند محصولی را خیلی بهتر از کسب و کارهای دیگر به مشتریان عرضه کند.

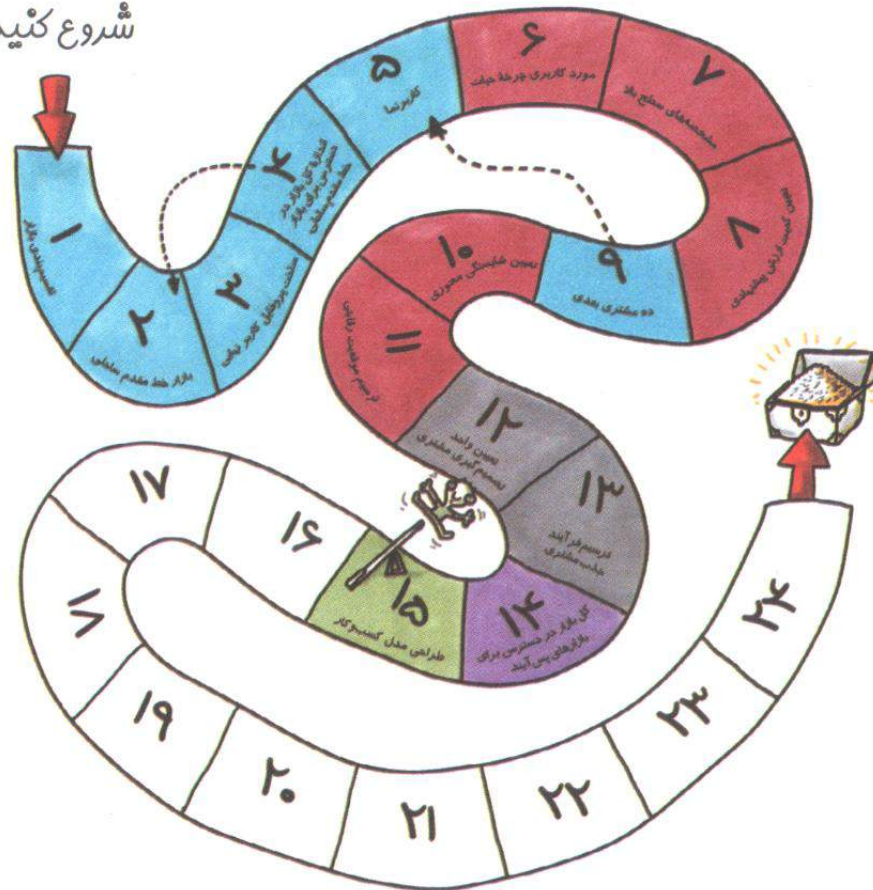


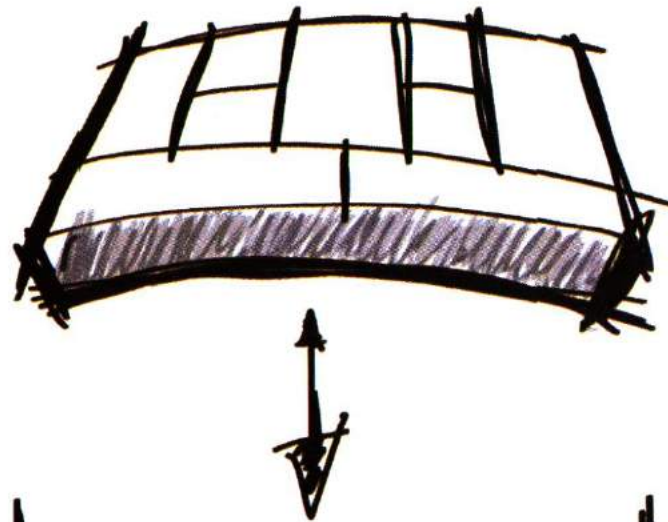
باید چیزی خلق کنید که باعث برتری شما از هر رقیب دیگری بشود که راهکار مشابهی به مشتریان عرضه می‌کند.  
شایستگی محوری جواهر کامل‌کننده تاج کسب و کار جدیدتان خواهد بود



# طراحی مدل کسب و کار

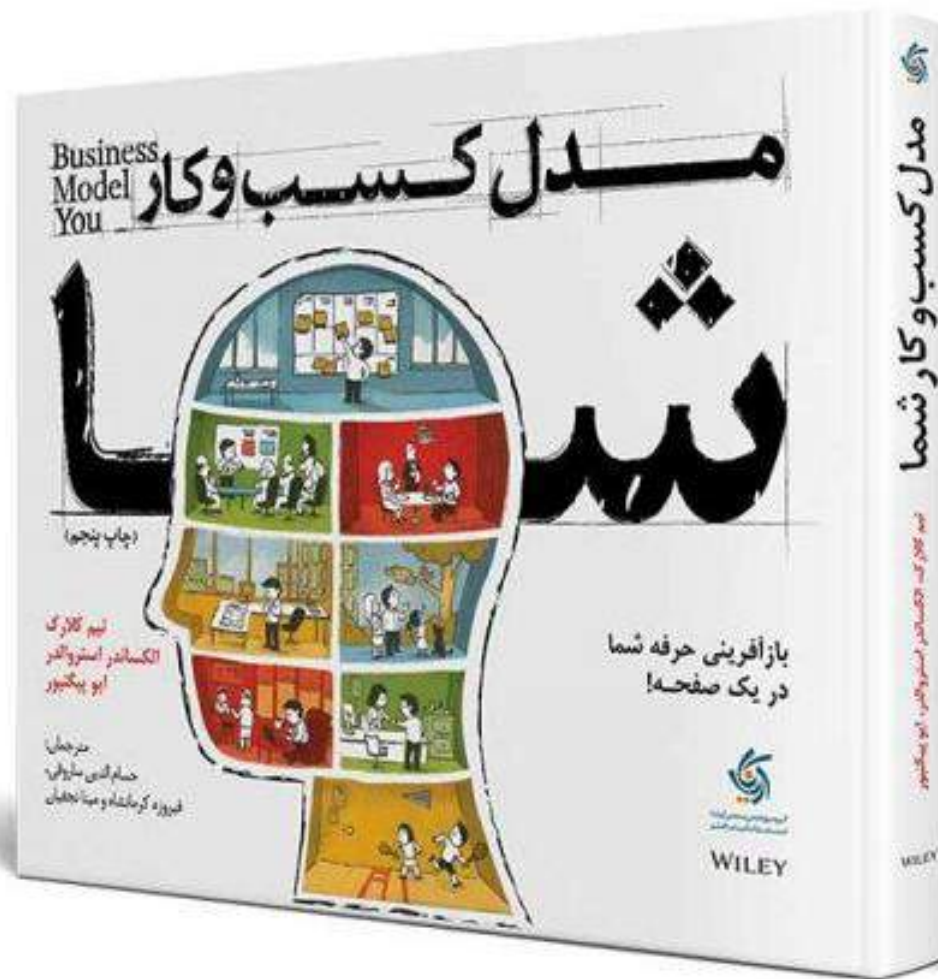
از اینجا  
شروع کنید

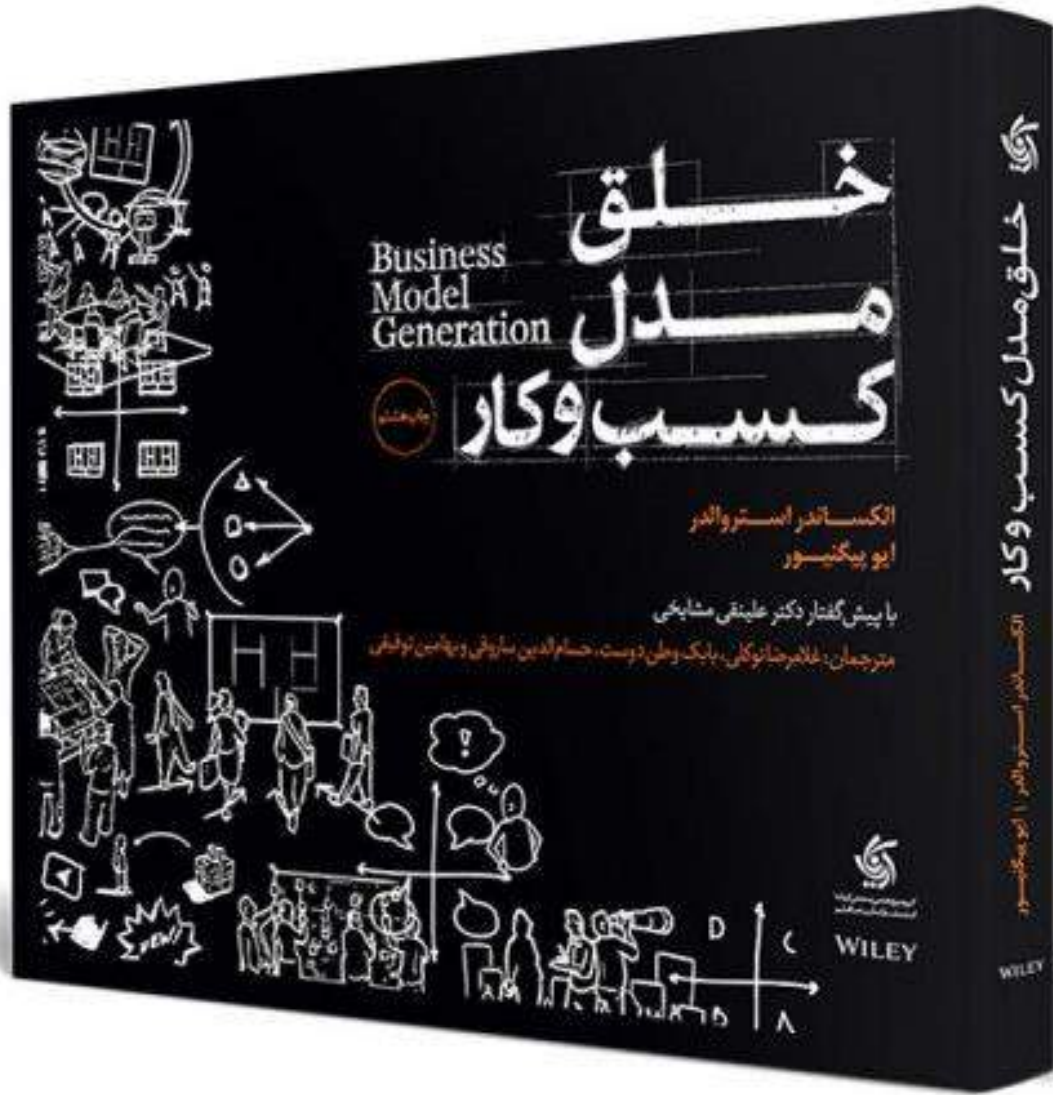




ما «مدل کسب و کار» را منطقی  
تعریف کنیم که توسط آن سازمان پایداری  
مالی خود را حفظ می کند. به زبان ساده تر،  
مدل کسب و کار، منطقی است که سازمان با  
آن درآمد کسب می کند.







# خلق مدل کسب و کار

Business Model Generation

مجموعه

الکساندر اوستروالدر  
ایو پیگنیور

با پیش گفتار دکتر علینقی مشایخی

مترجمان: غلامحاجانوکلی، بابک وطن دوست، حسام‌الدین ساروقی و بهمن تولایی

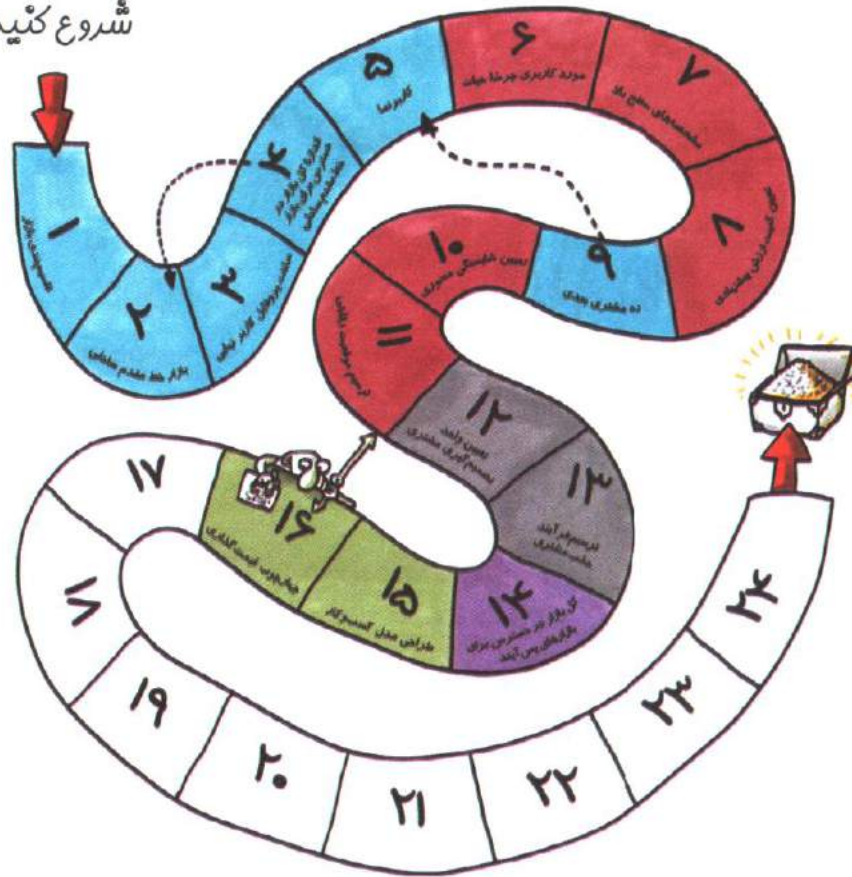
WILEY

خلق مدل کسب و کار  
الکساندر اوستروالدر، ایو پیگنیور  
WILEY

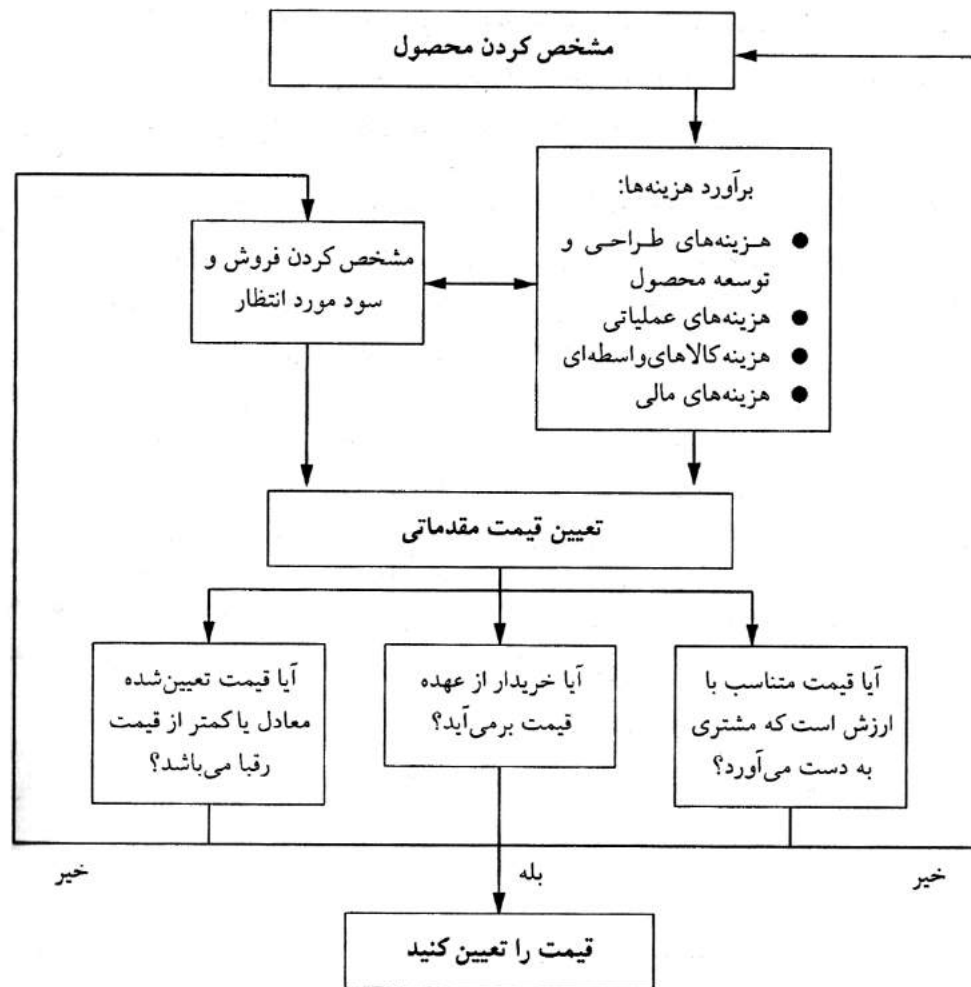


# تعیین چهارچوب قیمت‌گذاری

از اینجا  
شروع کنید



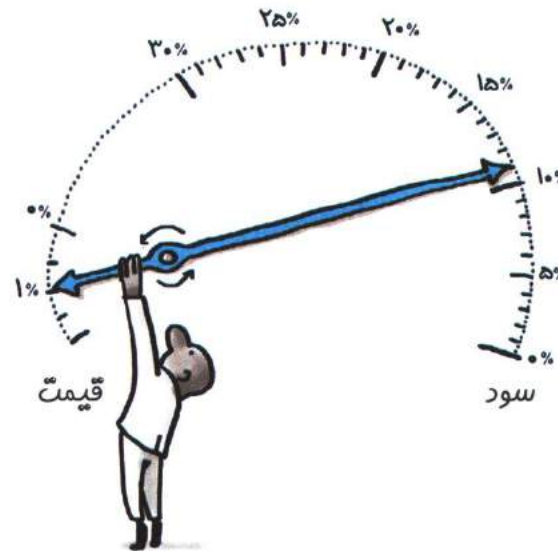
# مراحل مشخص کردن قیمت محصول





## شما در این گام:

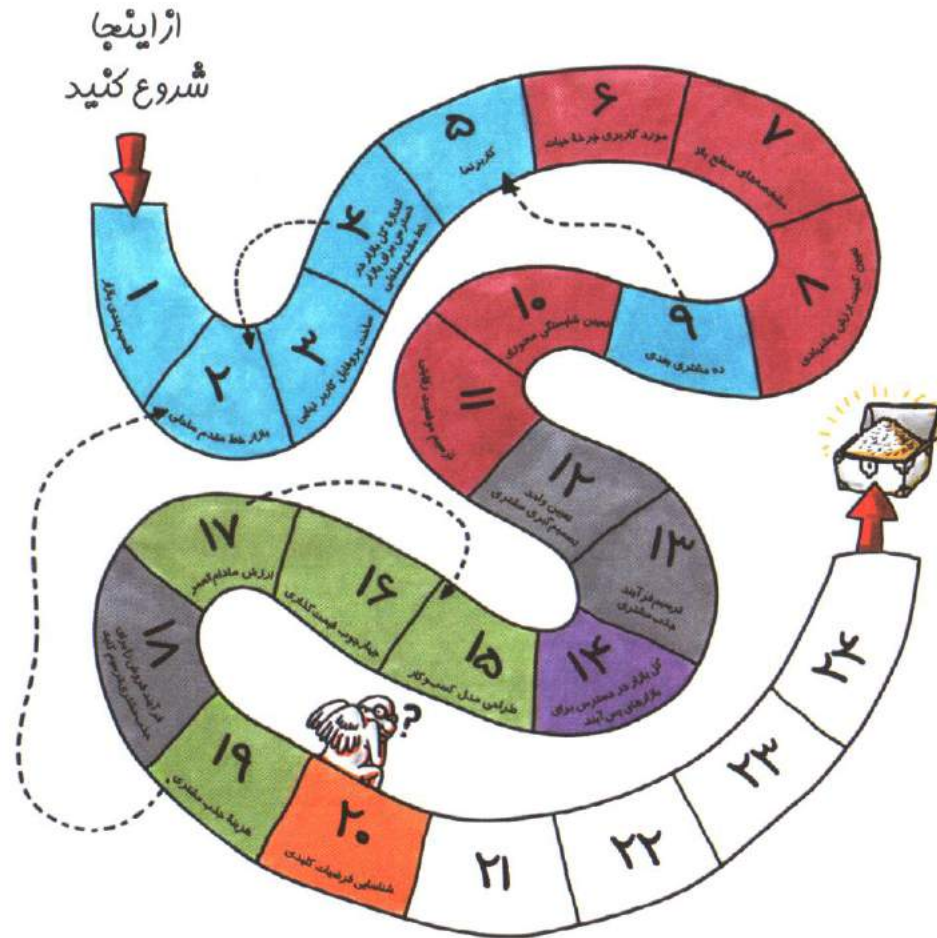
- از مدل کسب و کار و ارزش پیشنهادی کمی سازی شده به منظور تعیین چهارچوبی مناسب برای قیمت گذاری اولیه محصولات استفاده خواهید کرد.



پهپود قیمت گذاری می تواند اثر بسیاری در سود داشته باشد...  
اما صبور باشید تا بازارتان بالغ شود و اطلاعات کافی در دست داشته باشید

حال که در خصوص مدل کسب و کار به نتیجه نهایی رسیده اید، زمان آن است که به تدوین استراتژی قیمت گذاری بپردازید.  
تدوین دقیق این استراتژی می تواند اثر بسیاری در درآمدهایتان داشته باشد.

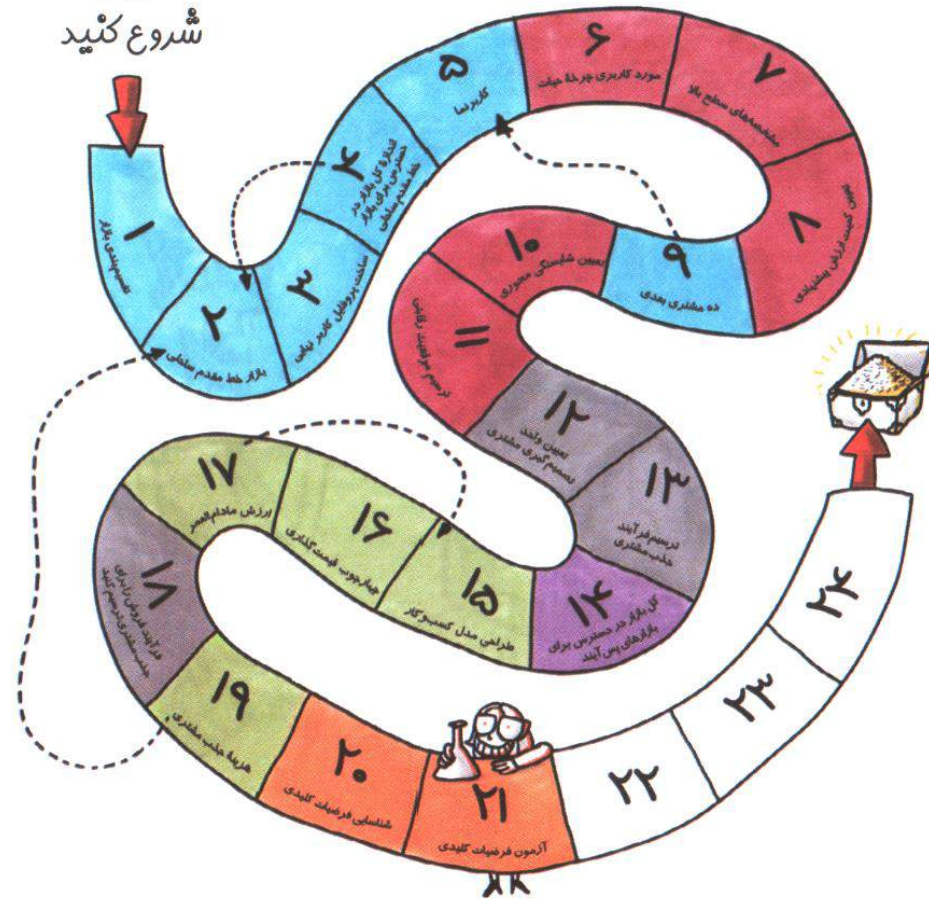
# فرضیات کلیدی را شناسایی کنید



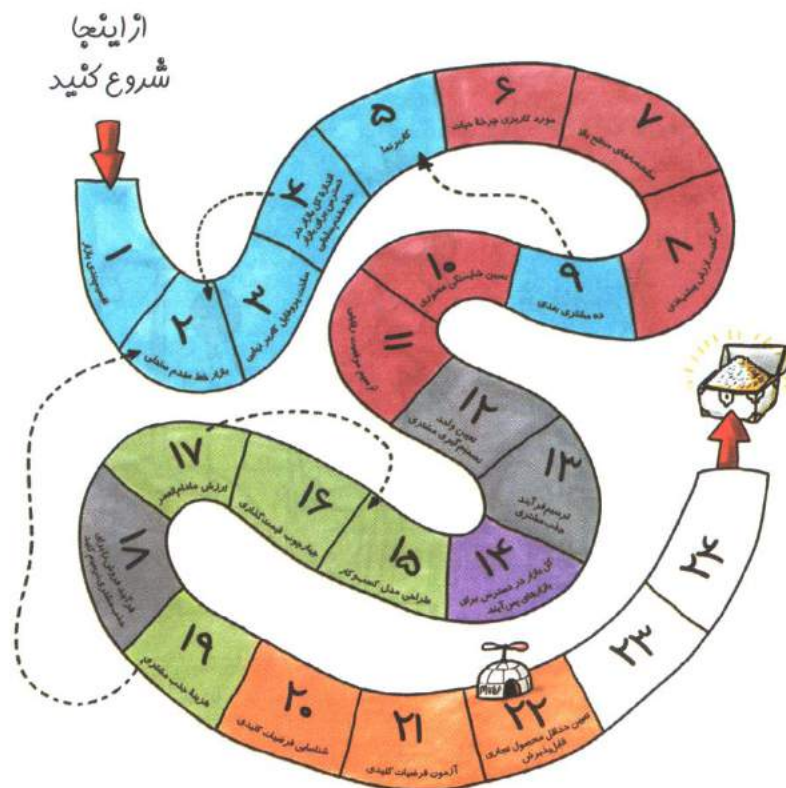


# فرضیات کلیدی را بیازمایید

از اینجا  
شروع کنید

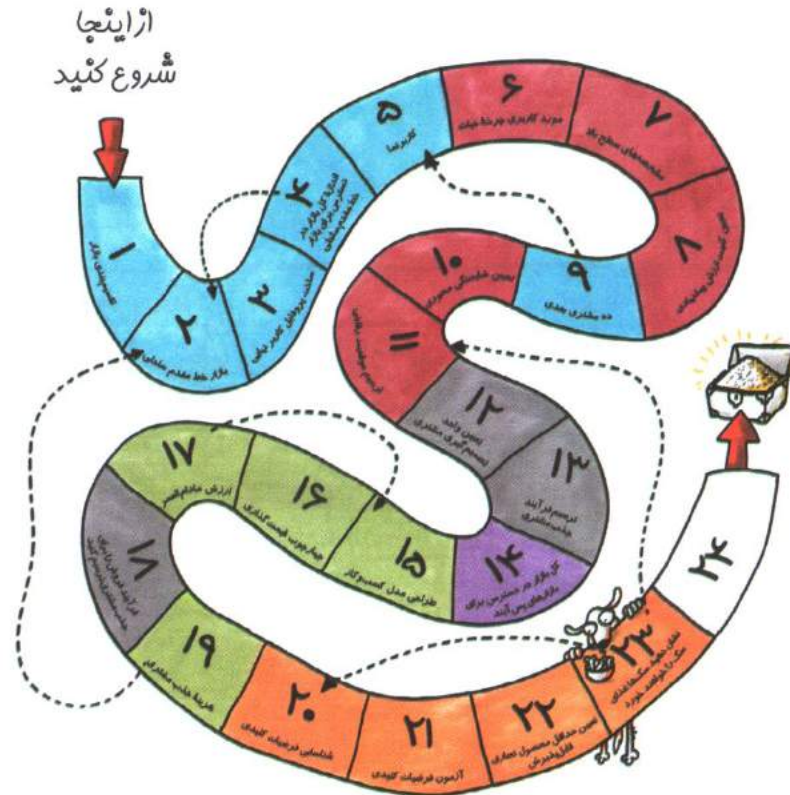


# حداقل محصول تجاری قابل پذیرش را تعریف کنید





# نشان دهید که «سگ‌ها غذای سگ را خواهند خورد»



## شما در این گام:

- به صورت کمی و عددی نشان خواهید داد که مشتریان بابت حداقل محصول تجاری قابل پذیرشتان پول پرداخت خواهند کرد.
- معیارهایی را به وجود خواهید آورد تا نشان دهد که حداقل محصول تجاری قابل پذیرشتان چقدر تبلیغات شفاهی در میان مشتریان ایجاد خواهد کرد.

اما او تا باید اینو بخورن. اون هیچ حسی ایجاد نمی کنه. همه داده های منطقی و پژوهش ها نشون می ده که پراشون خوبی...  
بعلاوه، او تا بهم گفته بودن که می خورنش می کردی.!

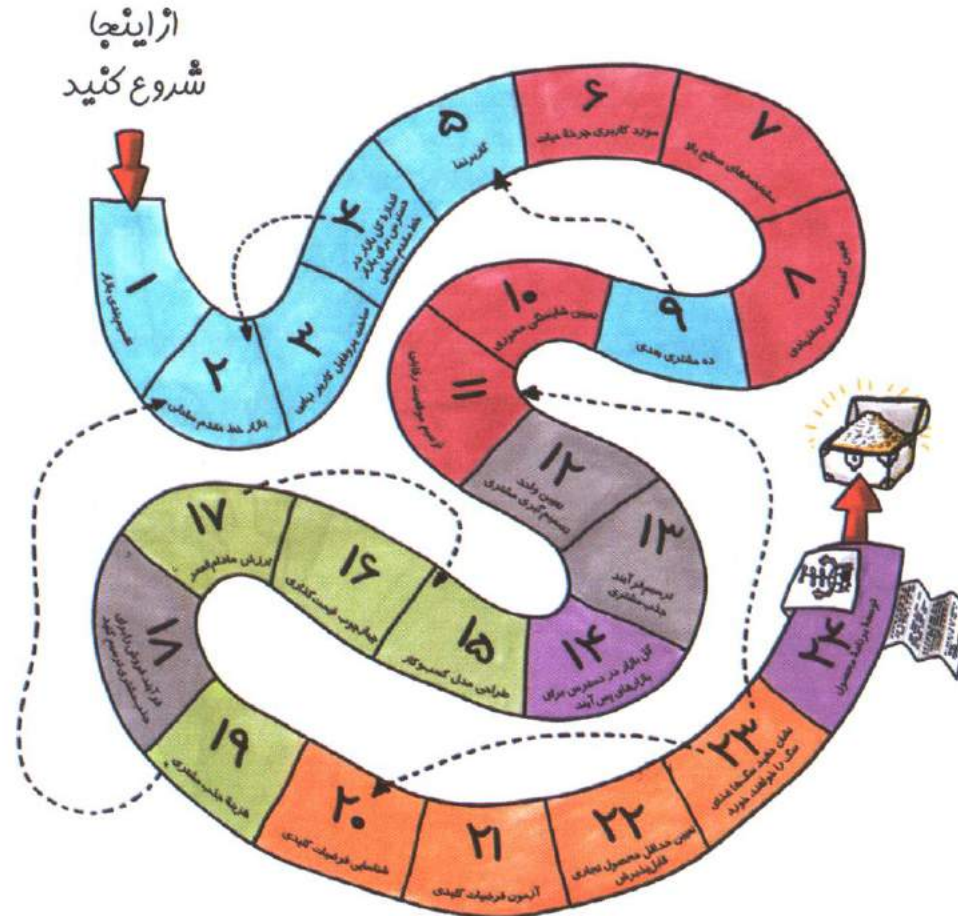
قبل از اینکه اون کارخونه بزرگ رو بسازی و همه پولت رو خرج کنی، نباید این همه مسئله رو بررسی می کردی.!



اکنون که تولید محصولمان را شروع کرده ایم، باید دلایل قابل سنجشی داشته باشیم که نشان دهد مشتریان این محصول را می پذیرند. در اینجا نیازی به خوش بینی نداریم و فقط باید به داده های واقعی تکیه کنیم.



# برنامهٔ محصول را توسعه دهید

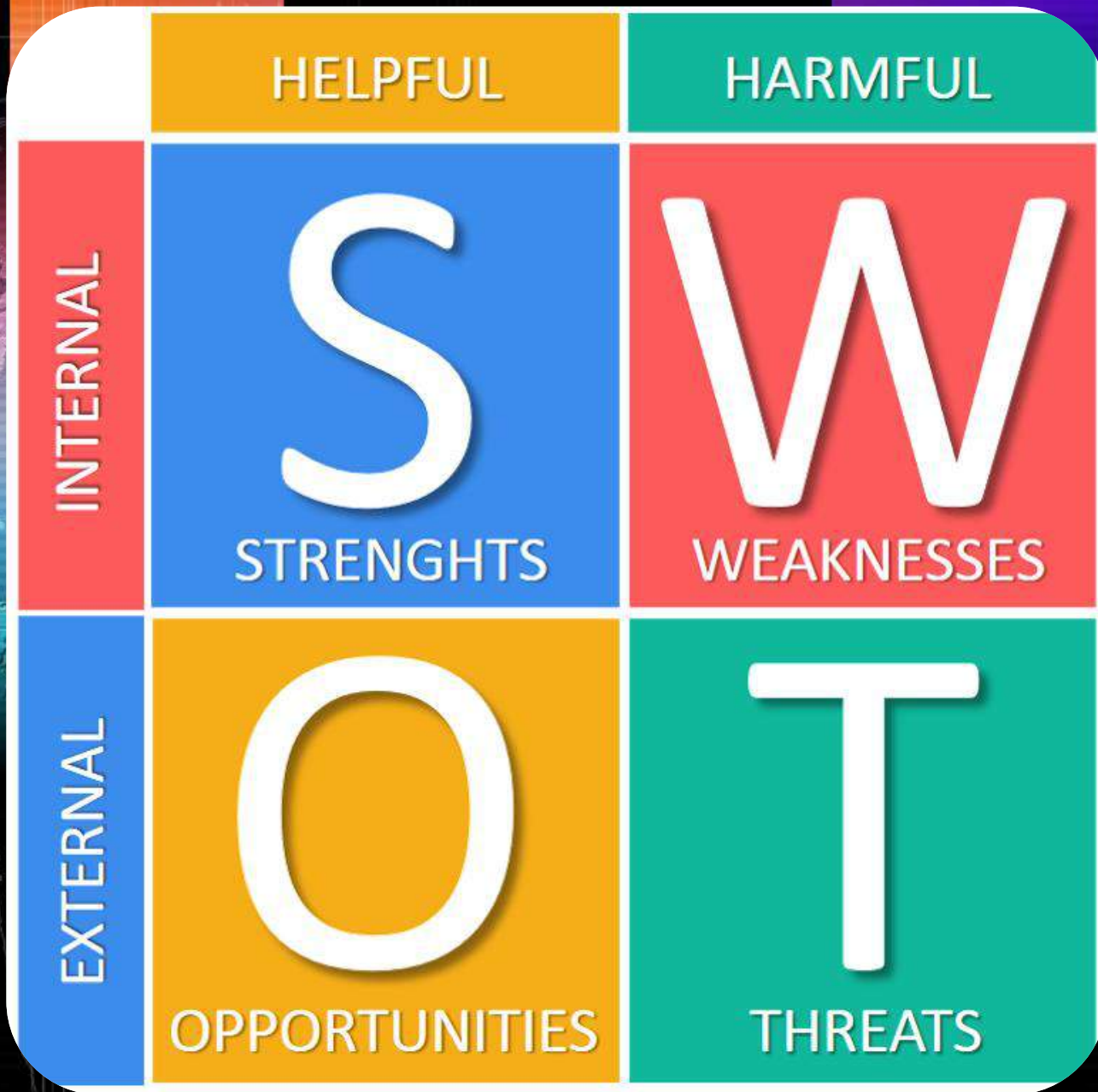


## ۲۰ دلیل عمده شکست استارت‌آپ‌ها

بر اساس گزارش سایت CB Insights











win



win

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ  
پس هرکس ذره ای کار نیک کرده باشد پاداش آن را می بیند.

سوره الزلزلة، آیه ۷



اگر خوبی‌هایت را فراموش کردند  
تو خوب بودنت را فراموش نکن!



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان  
KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

[corona.kmu.ac.ir](http://corona.kmu.ac.ir)

[corona.kmu.ac.ir](http://corona.kmu.ac.ir)



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان  
KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

[corona.kmu.ac.ir](http://corona.kmu.ac.ir)



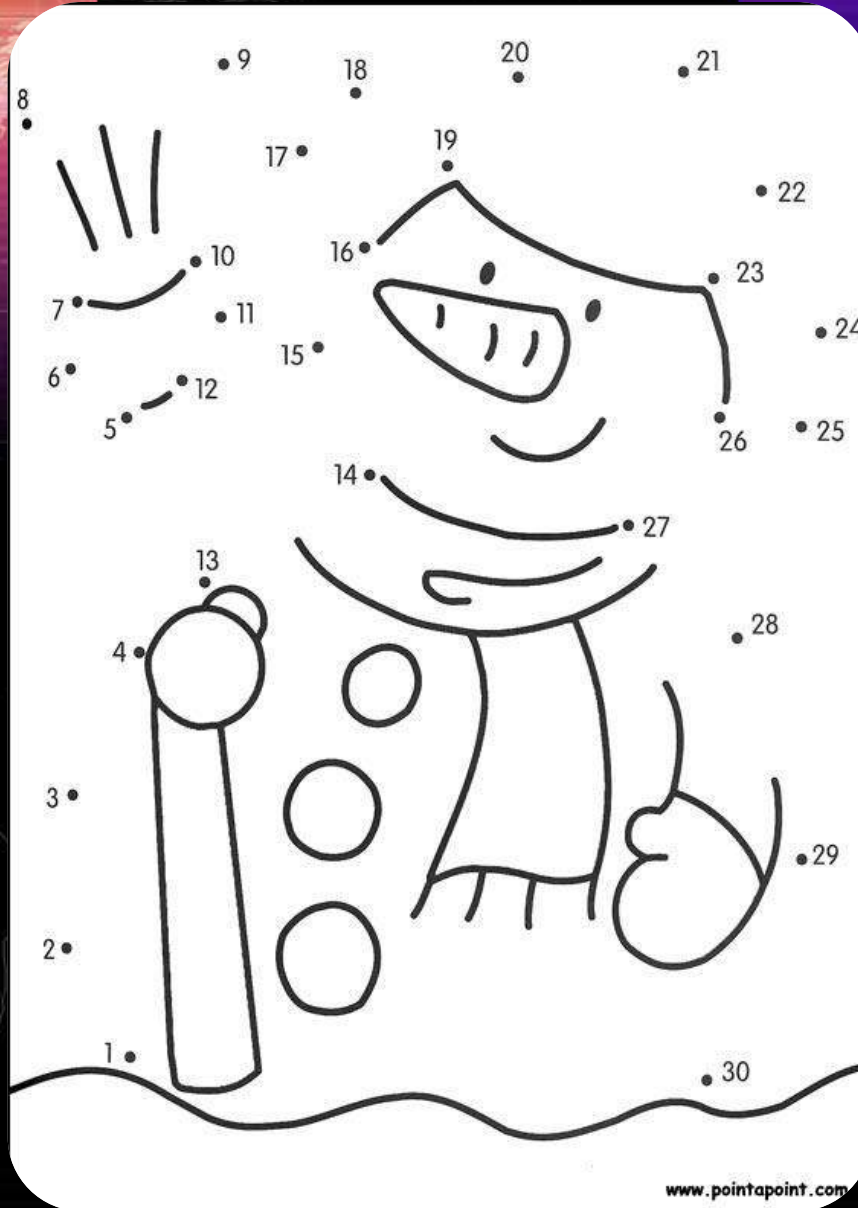
آنکه از خدا پروا کند،  
خداوند راه نجات را به او نشان می‌دهد

و از جایی که فکرش را نمی‌کند روزی می‌دهد

سوره طلاق، آیه ۳

در خدای خود را پیدا کنید و به او اعتماد کنید

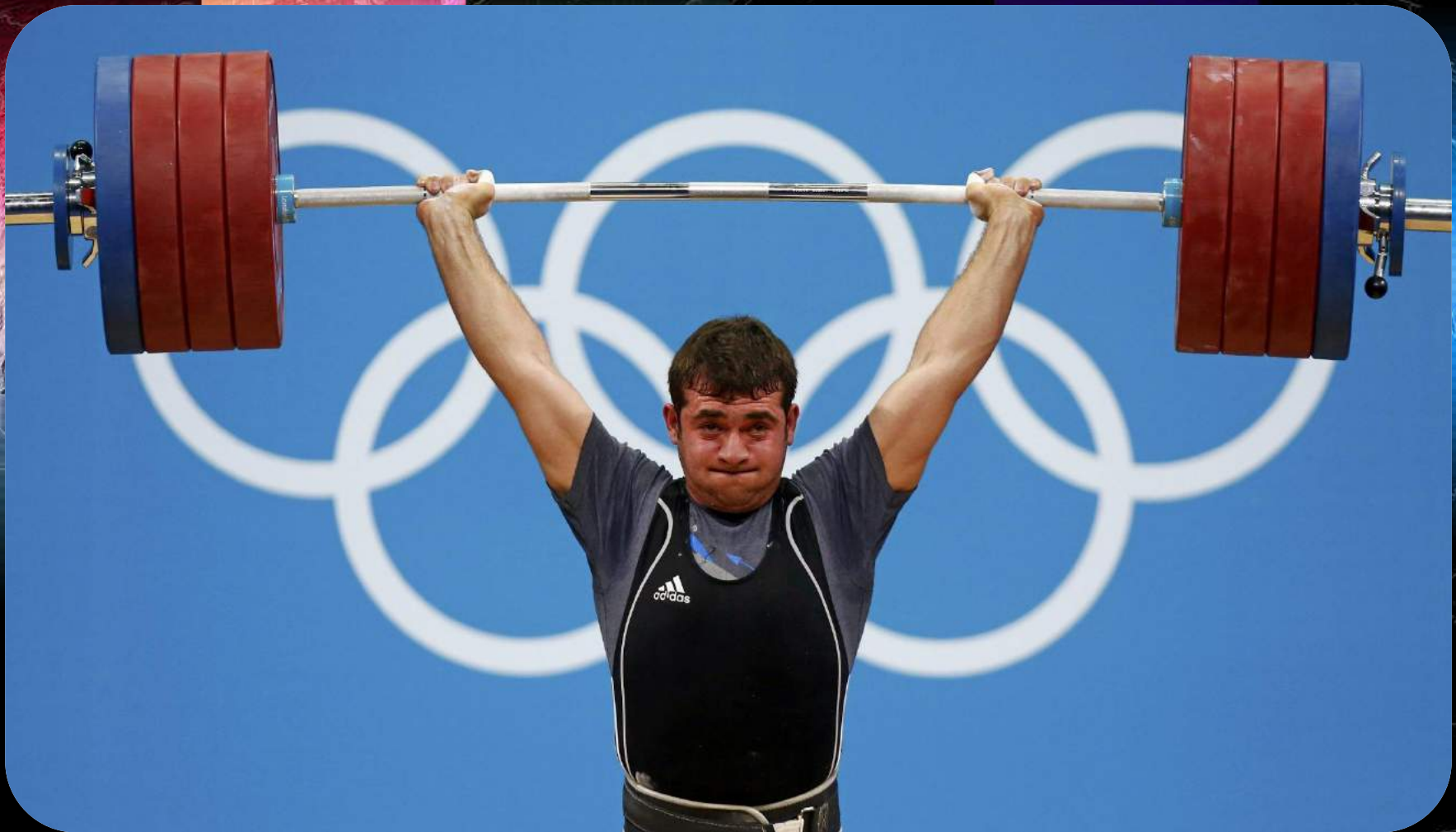




# نقاط زندگی را به هم متصل کنیم!











بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى :

قُلِ اللَّهُمَّ مَلِكُ الْمَلِكِ تُؤْتِي الْمَلِكِ

مَنْ تَشَاءُ وَتَنْزِعُ الْمَلِكِ مِمَّنْ تَشَاءُ

وَتُعِزُّ مَنْ تَشَاءُ وَتُذِلُّ مَنْ تَشَاءُ بِإِذْنِكَ

الْخَيْرِ إِنَّكَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ ﴿٦٦﴾

سورة ال عمران

سورة ال عمران



أَفْوضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ

إِنَّ اللَّهَ بِصِيرِ الْعِبَادِ

غافر- ٤٤

من کامر رابه خدا واهی گذارم  
زیرا خدا به بندگان بیناست

@atrequran





ابتدا تو را نادیده می گیرند،  
بعد به تو می خندند،  
سپس با تو می جنگند،  
و در نهایت تو پیروز می شوی.

مهاتما گاندی

 Nikend.com

 Nikend.com



**روی خودتان سرمایه گذاری کنید**



# ۱۰ مهارت مورد نیاز در سال ۲۰۲۵

به گفته مجمع جهانی اقتصاد



## مهارت‌ها

- |    |  |   |   |   |  |
|----|--|---|---|---|--|
| ۲  |  | یادگیری فعالانه و<br>استراتژی‌های یادگیری | تفکر تحلیلی و نوآوری                    | ۱ |  |
| ۴  |  | تفکر انتقادی و تحلیل                      | حل مشکلات پیچیده                        | ۳ |  |
| ۶  |  | رهبری و اثرگذاری<br>اجتماعی               | خلاقیت، اصالت<br>و ابداع کردن           | ۵ |  |
| ۸  |  | طراحی تکنولوژی<br>و برنامه‌نویسی          | استفاده از تکنولوژی،<br>نظارت و کنترل   | ۷ |  |
| ۱۰ |  | استدلال، حل مشکلات<br>و ایده‌پردازی       | تاب‌آوری، تحمل اضطراب<br>و انعطاف‌پذیری | ۹ |  |

TECHRASA فارسی

TECHRASA فارسی



# تأمل کنید

جهت‌گیری زندگی خود را بازنگری کرده و به چگونگی همسوسازی اشتیاق‌های شخصی و شغلی خود فکر کنید.



# باز آفرینی

زندگی کاری خود را با استفاده از تابلوی طراحی و یافته‌های حاصل از بخش‌های پیش متحول - یا باز آفرینی - کنید.





# اقدام

یاد بگیرید که به نتیجه برسائید

---



باید دنیا را

کمی بهتر از آن هم

تحویل گرفته‌ای

تحویل بدهی

این که بدانی چستی بد تو

با بودن تو

راحت تر نفس می‌کشد

نفس موفق شده‌ای

— تکمیل کارید مارکز —

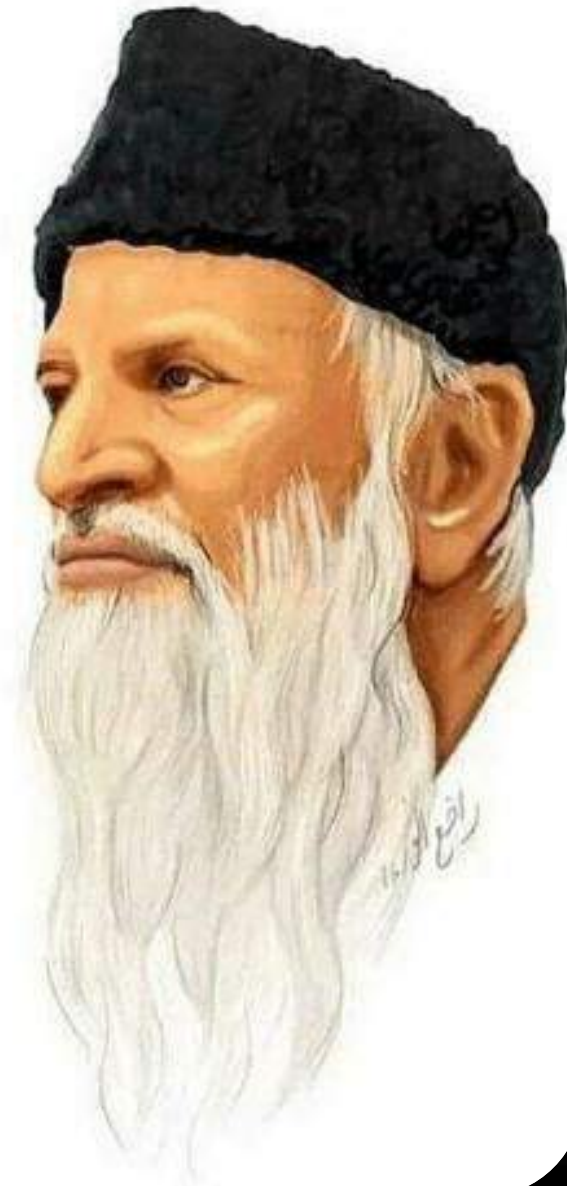








The  
**richest**  
poor  
man!





**YOU'RE NOT RICH  
UNTIL YOU HAVE  
SOMETHING THAT  
MONEY CAN'T  
BUY**



برخی از مردم خیلی فقیر هستند،  
آنها جز پول چیز دیگری ندارند.



تو فقط در صورتی به قدرت نیاز  
داری که بخواهی کاری مخرب  
انجام دهی، در غیر این صورت  
عشق برای انجام همه چیز کافی است.

چارلی چاپلین

[Nikend.com](http://Nikend.com)

[Nikend.com](http://Nikend.com)



گردد رپی میان خون باید رفت

وزنای فتاده سگمون باید رفت

نوبای به راه درنه و هیچ کسی  
خود راه بگوید که چون باید رفت

عطار - بختار نامه



**شتاب** پیش از توانا شدن  
و **درنگ** پس از توانا شدن  
نشانه **ضعف** است.







# شاد بودن بیشتر به انتخاب است تا به جایگاه!





از یادگیری در مدرسه زندگی لذت ببرید!

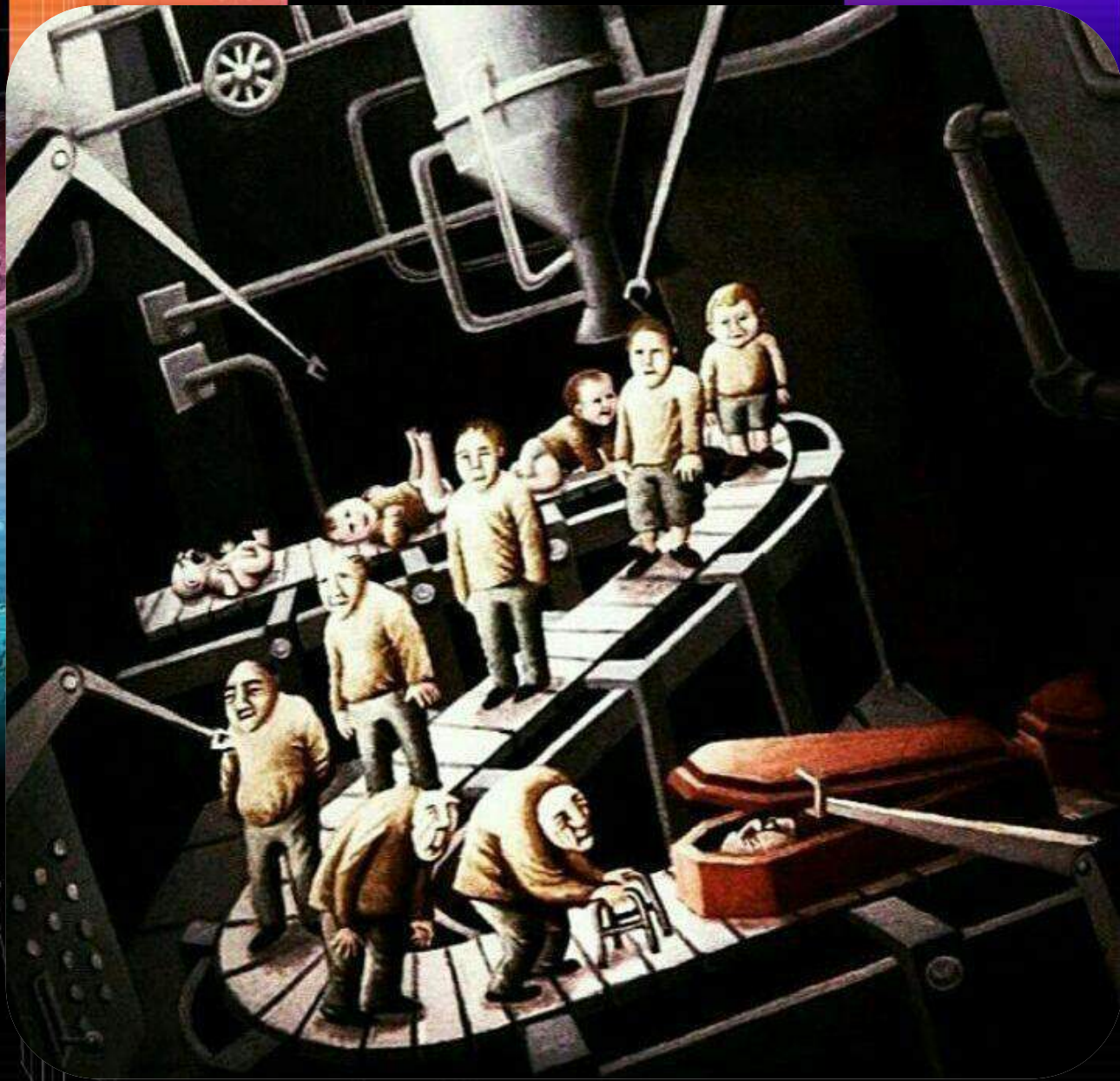
THE  
SCHOOL  
OF LIFE

عده کمی زندگے میسکند

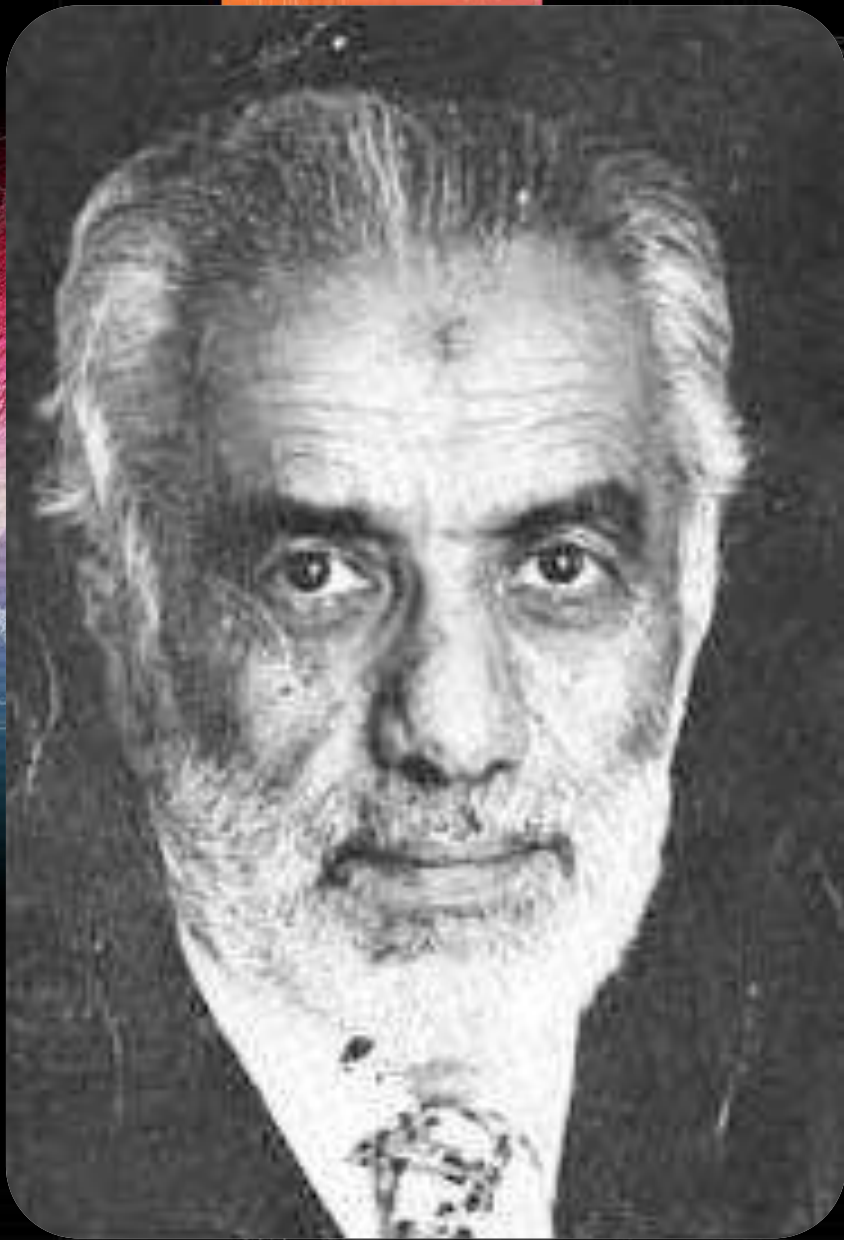
مابقی فقط زندہ ایم ...











لیست: فی السراخه  
در مکان روز سه شنبه اول بهمن ماه ۱۳۵۳  
هجری شمس مطابق با هشتم محرم ۱۳۹۵  
هجری قمری برابر با ۲۲ ژانویه ۱۹۷۵ میلادی  
سرانگشت قادر و قاهر جبل و قمر کسب زین  
عمر آینه عیلم و تقوی و شرف عزت

## استاد دکتر محمد قریب

بسیارگزار طب اطفال ایران  
را ورق زد و فرو بست و انش شاد  
و رضوان حسد ابر او باد.  
سه شنبه صبحم هشتم محرم بود  
که مرگ نا در علامه ای به غارت برد  
بگفت از پی تیاریخ فوت او، به جل  
قرب نه که (فروغ جهان کودک مرد)  
ولادت ۱۲۸۸ هجری شمسی  
وفات ۱۳۵۳ هجری شمسی  
مدت عمر پر برکت ۶۵ سال  
شاگرد ایشان دکتر باهر







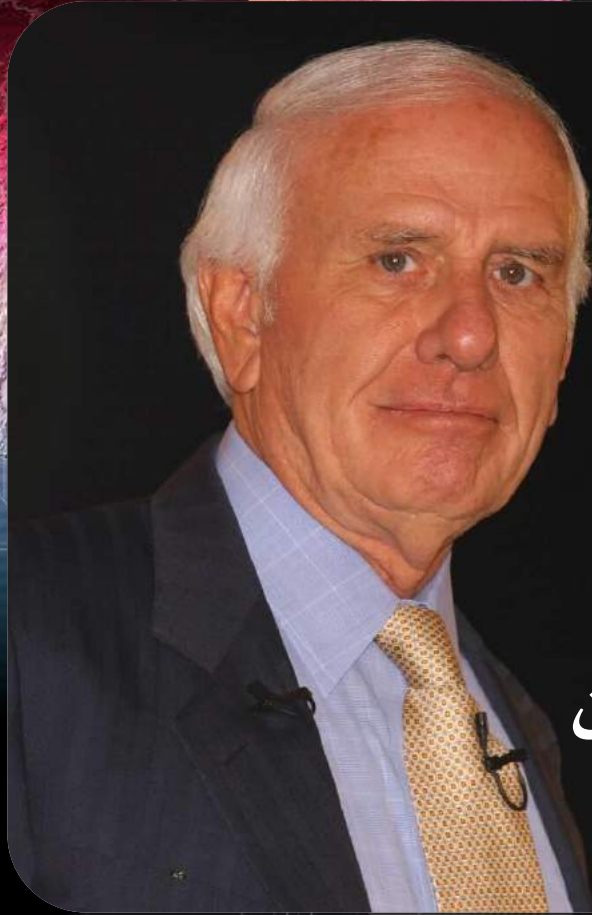




**IF YOU HANG OUT WITH CHICKENS,  
YOU'RE GOING TO CLUCK  
AND IF YOU HANG OUT WITH EAGLES,  
YOU'RE GOING TO FLY.**

YOU'RE GOING TO FLY





یک آموزش خوب،  
یک شبه زندگیتان را تغییر نمی دهد!  
بلکه یک شبه مسیر زندگیتان را تغییر می دهد...  
جیم ران

حالت خوب

G o o d M o o d





## انسان‌های متعالی

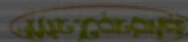
همچون طبیعت سود می‌رسانند؛ بدون انتظار سپاس  
کارها را به پایان می‌برند؛ بدون ادعای برتری  
پیروز می‌شوند؛ بدون نمایشِ پیروزمندی



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان  
KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

corona.kmu.ac.ir

corona.kmu.ac.ir



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان  
KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

corona.kmu.ac.ir

بهداشت بیاد به خونه  
کرونا کارش مومه...

# مراقب خودت باش!

از تو فقط یه دونه تو دنیا وجود داره...

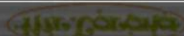


دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی کرمان

KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES

[corona.kmu.ac.ir](https://corona.kmu.ac.ir)

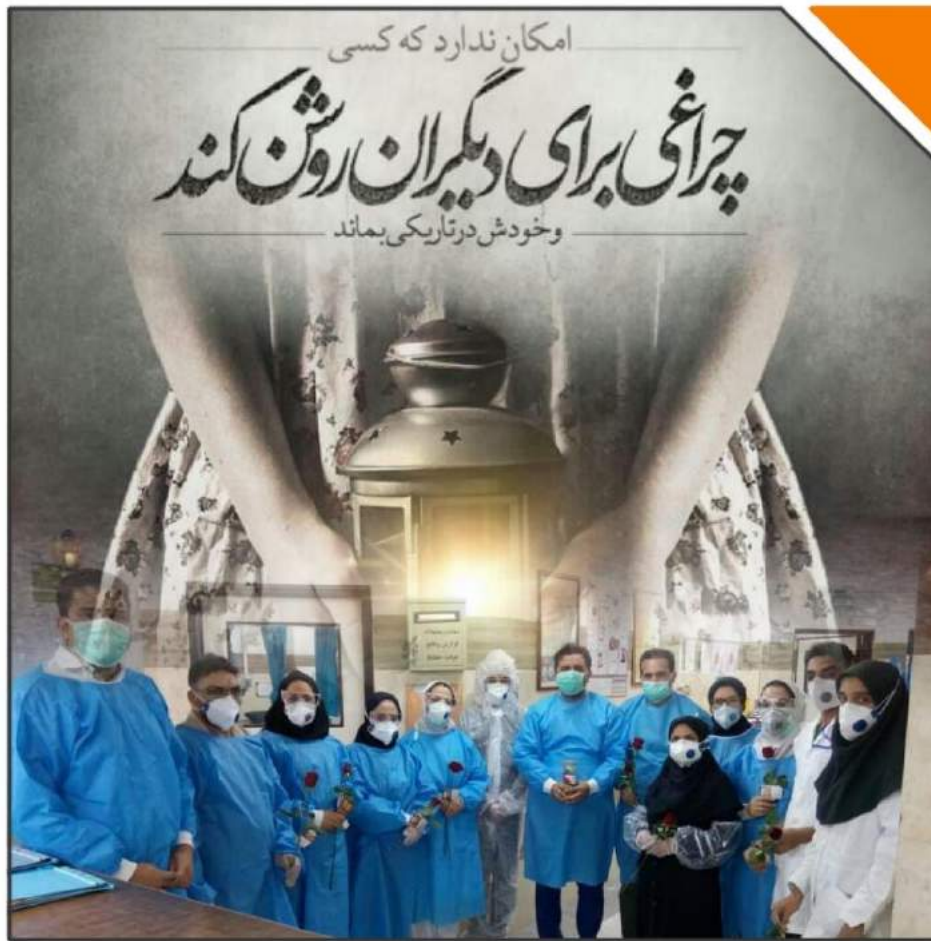
[corona.kmu.ac.ir](https://corona.kmu.ac.ir)



دانشگاه علوم پزشکی  
کرمان

KERMAN UNIVERSITY  
OF MEDICAL SCIENCES





AbolfazlSalavatizadeh



A.Salavatizadeh@gmail.com