

شرح خدمات ارائه شده در مرکز نوآوری و شتابدهی

ضمیمه فرم همکاری با مرکز نوآوری و شتابدهی دانشگاه بیرجند

مشاوره در حوزه مشاوره استراتژیک

خدمات مشاوره ای به این شرح ارائه می شود :

۱- تدوین و پیاده سازی استراتژی ۲- طراحی نقشه راهبرد ۳- شناسایی مدل های مناسب و متناسب استراتژی ۴- معرفی استراتژی برای فروش، برندینگ و بازاریابی ۵- مطالعات امکان سنجی ۶- برنامه ریزی برای بهینه سازی مطالعات کسب و کار ۷- برگزاری جلسات آموزشی و الهام بخشی به پرسنل ۸- مشاوره مدیران مستقل ۹- توسعه در همه ابعاد کسب و کار و بازار ۱۰- تحلیل با ماتریس های آینده محور و هوش تجاری ۱۱- همگام سازی کسب و کار با تکنولوژی روز ۱۲- ارائه پیشنهادات نوآورانه و ایده های کاربردی در جهت توسعه و تعالی کسب و کار ۱۳- آشنایی با جوامع هدف و بهرمندی از دیتابیس های متناسب با حوزه کسب و کار در هر مرحله قبل از ایجاد یک کسب و کار سؤال های کلیدی و تاثیرگذاری برای شما مطرح می کنیم و با ارائه پاسخهای مناسب و حرفه ای امکان ریسک و شکست کاهش می یابد. در این اتاق مشاوره! امکان ارتباط با متخصصان حوزه کسب و کار استراتژیک فراهم می گردد. برای مشاوره در خواست های خود را با توضیح کوتاهی برای ما ارسال نمایید .

حوزه های مشاوره کسب و کار :

-تدوین مدل کسب و کار استراتژیک/ برنامه کسب و کار استراتژیک

-اصلاح فرآیندهای کسب و کار با جاری سازی و تدوین استراتژی

-مشاوره در مورد مدیریت تیم با رویکرد استراتژیک / مدیریت محصول با متدهای استراتژی محور

-مشاوره در مورد بازاریابی/ فروش و بازار سازی استراتژیک

همان طور که می دانید، مشاوره برای استفاده از نظرات و دیدگاه افرادی است که در یک حوزه بیشتر تمرکز و تخصص دارند ولی لزوماً نظر مشاور بر مبنای شناخت مقطعی و ناقص وی، بهترین راهکار نخواهد بود و تصمیم گیری نهایی به عهده فرد یا تیم مشاوره گیرنده قرار می گیرد.

مشاوره در حوزه دیجیتال مارکتینگ

دیجیتال مارکتینگ (digital marketing) به استفاده از رسانه های جدید در دنیای تجارت اطلاق میشود که این بازاریابی دیجیتال بسیار به اینترنت وابسته می باشد و نام دیجیتال مارکتینگ را به خود گرفته است. در واقع می توان گفت به تمام فعالیت هایی که به منظور تبلیغ محصول، خدمات، برندها و بررسی رفتار مشتری در بستر اینترنت صورت می گیرد دیجیتال مارکتینگ گفته می شود. اگر بخواهیم دیجیتال مارکتینگ را با بازاریابی سنتی مقایسه کنیم، در واقع برخلاف بازاریابی سنتی، در دیجیتال مارکتینگ مشتریان بیشترین اهمیت را دارند به همین منظور شرکت ها با استفاده از ابزارهای مختلف مانند وبسایت، ایمیل، موبایل، شبکه های اجتماعی سعی در تحلیل رفتار مشتری می کنند تا تبلیغات خود را در زمان مناسب و بر روی طیف وسیعی از کاربران منتشر نمایند تا در نتیجه بتوانند بهترین بازخورد را دریافت نمایند. امروزه تعداد کاربران اینترنت بسیار زیاد شده و تمامی شرکت ها متوجه شده اند که برای موفقیت باید در اینترنت حضور فعال داشته باشند و از فضای آن برای جلب مشتری جدید و معرفی کالا و خدمات خود استفاده کنند و برای این کار ناچار هستند که از تکنیک های دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی دیجیتالی بصورت موثر استفاده کنند.

مشاوره شامل موارد ذیل می باشد :

-مناسب ترین پلتفرم در زمینه بازاریابی از طریق وب سایت، پی پی سی یا پرداخت به ازای هر کلیک، بازاریابی از طریق پیامک، پادکست های صوتی، سئو (بهینه سازی برای موتورهای جستجو) و برنامه های تلفن همراه



مشاوره در حوزه امور مالی و مالیاتی

حسابداری یک سامانه اطلاعاتی و کانال اطلاعات است که در این فرآیند اطلاع‌رسانی، کنش و واکنش باعث تغییر در رفتار استفاده‌کنندگان از اطلاعات حسابداری می‌شود. سامانه اطلاعاتی حسابداری حقوق ذینفعان را ثبت کرده و خدمات اعتباردهی، تحلیل‌گری مالی و برقراری کنترل‌های لازم را ارایه می‌نماید. محصول نهایی نظام حسابداری نیز گزارش‌ها و صورت‌های مالی است که مبنای تصمیم‌گیری اشخاص ذینفع (مدیران، سرمایه‌گذاران، دولت و ...) قرار می‌گیرد

از سوی دیگر می‌دانیم که امروزه در غالب جوامع پیشرفته و در حال رشد مالیات جز منابع بسیار مهم درآمد دولت‌ها می‌باشد و جزای سنگینی برای افراد حقیقی و یا حقوقی که به هر نحوی از این مهم تخطی می‌نمایند، توسط دولت‌ها در نظر گرفته شده است. از سوی دیگر بسیاری از شرکت‌ها به دلیل عدم آشنایی با قوانین مالیاتی، سهوا مرتکب اشتباهاتی می‌شوند که جرائم جبران‌ناپذیری برای آن‌ها به‌جا می‌گذارد. بنابراین بهتر است نهایت تلاش خود را انجام دهیم تا پرداخت مالیات به درست‌ترین، شایسته‌ترین و به‌صرفه‌ترین نحو ممکن انجام گیرد و لازمه‌ی رخداد این مهم عبارت است از :

۱. تدوین سامانه‌ی حسابداری مناسب با کدینگ صحیح
۲. ثبت اطلاعات حسابداری با دقت و جزئیات به‌صورت روزانه و طبق اصول حسابداری در این سامانه
۳. تهیه گزارش‌های کارآمد برای استفاده‌ی درون‌سازمانی و برون‌سازمانی
۴. ارایه گزارش‌های معاملات فصلی، اظهارنامه‌ی ارزش افزوده، اظهارنامه‌ی مالیاتی
۵. تهیه لیست حقوق و دستمزد، لیست بیمه و ارسال گزارش‌های بیمه و مالیات حقوق

مشاوره در حوزه روابط عمومی و ارتباطات

اگر ما در رسانه‌ای تبلیغات یا رپورتاژ انجام بدهیم، آن را جزو فعالیت‌های روابط عمومی به‌حساب نمی‌آوریم. همچنین اگرچه شبکه‌سازی مفید است و شبکه قوی به ما کمک زیادی می‌کند اما با این‌حال شبکه‌سازی جز فعالیت‌های روابط عمومی به‌حساب نمی‌آید و این نکته را هم مدنظر داشته باشید که وقتی اکوسیستم خود را تغییر می‌دهید ممکن است نیاز به شبکه ارتباطی جدیدی داشته باشید و دیگر شبکه قبلی شما کارایی لازم را برای شما نداشته باشد .

تصور اشتباه دیگری که در بین عموم وجود دارد این است که روابط عمومی یعنی دروغ گفتن. روابط عمومی به‌هیچ‌وجه دروغ گفتن نیست بلکه ما در روابط عمومی سعی داریم صادقانه نقاط قوت و ویژگی‌هایی که علاقه داریم دیگران بیشتر در مورد آن بدانند را به مخاطبان بگوییم . روابط عمومی دروغ گفتن نیست بلکه ما سعی می‌کنیم صادقانه نقاط قوت و ویژگی‌هایی که علاقه داریم دیگران بیشتر در مورد آن بدانند را به مخاطبان بگوییم. همچنین نوشتن خبر خوب و پخش کردن آن در بین رسانه‌ها اگرچه مفید است اما به این معنی نیست که شما کار روابط عمومی را به‌درستی انجام می‌دهید چرا که خبرنگاری و انتشار آن در رسانه‌ها تنها یکی از وظایف روابط عمومی است. یکی از نمودارهایی که معمولاً همه استارت‌آپ‌ها بر اساس آن پیشرفت می‌کنند، نمودار رشد است و شما لازم است در هر مرحله متناسب با شرایطی که دارید، مجموعه‌ای از فعالیت‌های روابط عمومی را انجام بدهید.



مشاوره در حوزه تیم سازی

شاید شما هم شنیده باشید که در ایران کار تیمی و گروهی جواب نمی‌دهد، اما اگر پای حرف کارآفرینان غیرایرانی هم بنشینید، متوجه خواهید شد که این مشکل در همه‌ی تیم‌ها و سطوح سازمانی وجود دارد و ایران و خارج نمی‌شناسد. تیم سازی مهارت و تجربه بالایی می‌طلبد. برای اینکه بتوانید در تیم سازی موفق عمل کنید، لازم است به پرسش‌هایی پاسخ بدهید .

۱. آیا می‌دانید شناخت افراد مناسب چقدر اهمیت دارد؟

۲. فرد مناسب تیم شما چه کسی است؟

۳. با فرایند مصاحبه‌ی رفتاری با متقاضیان آشنا هستید؟

۴. خطاهای رایج در تیم سازی چیست؟

۵. از هماهنگی تیم با اهداف تان مطمئنید؟

تیم سازی فرایندی زمان‌بر است و در زمینه‌های مختلف آن، مثل جذب نیرو، امکان وقوع خطا وجود دارد. در این مواقع باید سریع بررسی کرد که آیا اشتباهات رخ داده، قابل اصلاح‌اند یا فرد / افراد خطا کار باید به‌طور کلی از سیستم و تیم حذف شوند؟

هدایت تیم، نیازمند زمان و انرژی است، اما تمام زحمات و تلاش‌هایی که برای تیم‌سازی موفق به‌کار می‌گیرید، موفقیت‌های خیره‌کننده‌ای به‌دنبال خواهند داشت. پس تلاش کنید تیمی فوق‌العاده بسازید، فرهنگ تیمی دلخواه را در آن جاری کنید و آن چنان قوی عمل کنید که هر تیمی از تیم اصلی منشعب شد و پا گرفت، برای تان افتخارآفرین باشد.

مشاوره در حوزه UX (تجربه کاربری)

UI و UX مکمل یکدیگر شناخته می‌شوند. هر دوی آن‌ها در محصول برای ایجاد تجربه‌ای دلنشین برای کاربر ضروری‌اند و نمی‌توان یکی را بر دیگری ارجح دانست.

طراحی تجربه کاربری یک مفهوم غیر دیجیتال و مرتبط با علوم شناختی است، اما به‌طور عمده در حوزه‌ی دیجیتال تعریف و به‌کار گرفته می‌شود. تجربه کاربری تمام جنبه‌های تعامل کاربر با شرکت، خدمات و محصولات شرکت را شامل می‌شود.

چیزی که عالی به نظر می‌رسد اما کار کردن با آن دشوار است نمایانگر UI خوب و UX ضعیف است، و برخلاف آن چیزی که کار کردن با آن ساده است و ظاهری بد دارد، نمایانگر UX خوب و UI ضعیف است.

طراحی تجربه کاربری موضوعی تحلیلی و تکنیکال می‌باشد، در حالی که طراحی رابط کاربری بیشتر نزدیک به چیزی است که ما به‌عنوان طراحی گرافیک می‌شناسیم، گرچه وظایف بیشتر و پیچیده‌تری دارد.

مشاوره در حوزه حقوقی و قانونی

در مقاطع مختلف از فعالیت یک تیم یا یک سازمان، احتمال دارد نیاز به مدارک قانونی به وجود بیاید یا مشکلات حقوقی گریبان‌گیر سازمان شود، در این مقاطع می‌توانید با گرفتن مشاوره از یک فرد متخصص در این حوزه، راهکارهای حقوقی و قانونی مناسب را بیابید . برخی از حوزه‌های دریافت مشاوره‌ی حقوقی- قانونی این موارد هستند :

-تدوین قرارداد و تفاهم‌نامه‌ی همکاری

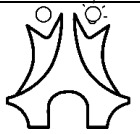
-مسائل قانونی فعالیت تیمی، تشکیل و ثبت شرکت

-دعاوی قانونی

-ثبت اختراعات/ ثبت عنوان تجاری و ثبت شرکت

-مشاوره در مورد بیمه و مالیات

-مسائل قانونی با سرمایه‌گذاران و نحوه‌ی همکاری با آن‌ها



همان‌طور که می‌دانید، مشاوره برای استفاده از نظرات و دیدگاه افرادی است که در یک حوزه بیشتر تمرکز و تخصص دارند ولی لزوماً نظر مشاور بر مبنای شناخت مقطعی و ناقص وی، بهترین راهکار نخواهد بود و تصمیم‌گیری نهایی بر عهده‌ی فرد یا تیم مشاوره گیرنده است .

مشاوره در حوزه کسب و کار

در هر مرحله از ایجاد و رشد کسب‌وکار امکان دارد سؤال‌های جدیدی برای شما پیش بیاید که با پرسیدن آن‌ها احتمال خطا کردن و شکست خوردن را کاهش خواهید داد. در این مرکز، امکان گرفتن مشاوره از متخصصان حوزه‌ی کسب‌وکار فراهم شده است. اگر نیاز به مشورت در حوزه‌های زیر را دارید، درخواست خود را با اطلاعات تکمیلی از ایده و مرحله‌ی رشد کسب‌وکارتان برای مرکز ارسال نمایید. دقت کنید که به دلیل تعدد درخواست‌ها و زمان‌بندی حضور مشاوران ارسال درخواست لزوماً به جلسه‌ی مشاوران منتهی نمی‌شود و در صورت نیاز باید از دیگر مشاوران که در مرکز پروفایل دارند استفاده نمایید .

حوزه‌های مشاوره کسب‌وکار :

-اصلاح مدل کسب‌وکار/ برنامه کسب‌وکار

-اصلاح فرآیندهای کسب‌وکار

-مشاوره در مورد مدیریت تیم/ مدیریت محصول

-مشاوره در مورد بازاریابی/ فروش

مشاوره در حوزه طراحی خدمات پرورش ایده

برای یافتن ایده‌های مناسب و پرورش آن‌ها تا حد یک کسب‌وکار مستحکم، نیاز است تا فرآیندی طی شود که از شناخت زمینه، رفتارها، نیازها و فرصت‌ها شروع شده و به راهکارهای محتمل ختم می‌شود. این فرآیند، سرویس دیزاین یا طراحی خدمات است. اگر در هر یک از مراحل پرورش ایده، شناخت زمینه‌ی اجتماعی و فرهنگی، شناخت نیازها و مشکلات واقعی، ایجاد کسب‌وکار بر مبنای فرصت‌های بیرونی یا بهینه‌سازی و اصلاح خدمات موجودتان نیاز به مشورت دارید می‌توانید درخواست مشاوره در این حوزه را ارسال کنید.

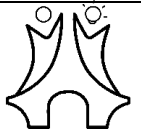
بلاکچین و ارز دیجیتال

بلاکچین نوعی دیتابیس یا پایگاه داده است که روی یک یا چند سرور خاص قرار ندارد بلکه روی تمام کامپیوترهایی که به شبکه متصل می‌شوند، توزیع شده است. بلاک چین در حقیقت یک دفتر کل برای ثبت رکوردها و گزارشات است و به دلیل نوع رمزنگاری و ثبت آن در همه کامپیوترهای شبکه، گزارشات ثبت شده قابل هک یا حذف نیستند.

این فناوری می‌تواند محصولات و تبادل خدمات را ارزان و به سرعت به بازار وارد کند و بار سنتی هزینه‌های امنیتی، هزینه شناخت مشتری، ذخیره داده‌ها و سایر هزینه‌های سربار را کاهش دهد. این امر نه تنها هزینه‌ها را کاهش می‌دهد، بلکه به کسب و کارها اجازه می‌دهد که در هر اندازه‌ای که هستند، در سطحی بالاتر با یکدیگر رقابت کنند.

قراردادهای هوشمند، قراردادهای بلاکچین یا قراردادهای دیجیتالی یک گزینه اقتصادی ارزان‌تر هستند که می‌توانند به کسب و کارهای کوچک کمک کنند تا جریان‌هایی را دنبال کنند که آن‌ها را در بازار نگه می‌دارد. قراردادهای هوشمند همچنین می‌توانند به کسب و کارهای کوچک کمک کنند تا از ورود به موقع جریان نقدی مطمئن شوند. برای کسب و کارهای کوچک که خزانه بی‌پایان هم‌تایان بزرگتر خود را ندارند، یک پرداخت دیرتر از موعد می‌تواند برای آن‌ها فرق بین پیروزی و شکست باشد.

غالباً شرکت‌های کوچک، مشکلاتی را در ارتباط با جریان نقدی گزارش داده‌اند. بخاطر عدم وجود شک و تردید در مورد زمان آزادسازی منابع مالی، شرکت‌ها می‌توانند سرویس‌ها را تحویل دهند و مطمئن باشند که منابع مالی زمانی که باید در دسترس خواهند بود. جدا از کاهش معنادار در سرمایه‌گذاری که بنیانگذاران باید برای حمایت از فعالیت‌ها انجام دهند، صرفه‌جویی در هزینه‌ها می‌تواند به مصرف‌کننده‌ها منتقل شود که منجر به رقابتی‌تر شدن قیمت‌ها می‌گردد.



صرف نظر از پتانسیل عادلانه بالقوه بلاکچین برای کسب و کارهای کوچک و متوسط، چگونگی تامین مالی ایده‌های جدید بهترین نتیجه بدست آمده از این روند است. کسب و کارهای کوچک به طور معمول به خاطر تعهد زمانی که برای دریافت وام بانکی صرف می‌کنند و هدر رفتن زمانی که می‌تواند به کارهای دیگر تخصیص یابد، دچار مشکل هستند. حتی پس از انحصار زمانی مالک و گروه حسابداری، جریان‌های نقدی حساس یک کسب و کار نوپا با پرداخت‌های بهره وام‌ها و تهدید وثیقه دچار مسئولیت سنگینی می‌شوند. همچنین سرمایه‌گذاری قمار، که یک روش مدرن برای جذب سرمایه است، توسط بلاکچین از دور خارج شده است. بلاکچین، انگیزه اصلی برای روند جدید عرضه اولیه سکه‌هاست. استارت‌آپ‌ها با دیدن سایر شرکت‌های جدید سعی می‌کنند، با ارائه توکن‌های رمزنگاری شده خود به علاقه‌مندان به این بازار، سرمایه به دست آورند. ارزش این ارزها از طریق پیوندشان با یک مبنای نقدی ارزهای رمزنگاری شده مانند اتریوم، به پول فیات وابسته است. این همان چیزی است که تجار برای تأمین مالی شرکت‌های جدید با ایده‌ی افزایش ارزش نسبی توکن‌ها توسط شرکت‌هایی با پتانسیل و پیشرفت‌های زیاد، برای خود ترسیم می‌کنند. صرف نظر از انسجام آن، این اصل کمک کرده است تا روی هزاران کسب و کار جدید اعم از تکنولوژی مالی، مراقبت‌های بهداشتی، بازی‌سازی، سیاست، رفاه اجتماعی سرمایه‌گذاری شود. بسیاری از افراد این موارد را به عنوان یک گزینه تامین مالی رقابتی می‌دانند که دارای مزایای فراوانی نسبت به سایر روش‌هایی است که تقریباً در سراسر جهان با زنجیره‌هایی متصل شده‌اند. دیگر نیازی نیست که کسب و کارها درآمدهای آینده یا کنترل خلاقانه را در قالب سهام قربانی کنند تا فقط شانس برای رشد داشته باشند.

بیت کوین اولین کاربرد این فناوری بود اما از این سیستم انقلابی برای هر سیستمی که نیاز به ثبت گزارش داشته باشد می‌توان بهره برد.