

زندگی کسب و کار

در مسیر موفقیت

موفق ترین نوپاهای حوزه غذا

❖ یکی از صنایعی که در هر شرایطی از فعالیت بازمی ماند صنعت غذاست. زیست بوم تهیه، تولید، توزیع غذا به دلیل اهمیتی که برای بقای انسان ها دارد، هرگز رونق خود را از دست نداده است و کسب وکارهای زیادی همواره در این حوزه مشغول فعالیت هستند. شرکت‌های نوپایی که برای ایجاد راهکارهای خلاقانه در حوزه غذا تلاش می‌کنند، می‌توانند مشتریان خود را به راحتی یافته و رشد کنند. در سال‌های گذشته صنعت غذا به سمت تولید انبوه پیش رفته است و امروزه محصولاتی که هرچه بیشتر سفارشی سازی شده و کاربرمحور هستند می‌توانند بازار را از سایر رقبا برابند. غذا نه فقط وسیله‌ای برای سیر شدن بلکه فرهنگی برای ارتباط و نمایانگر سبک زندگی افراد است. این صنعت خرده صنایع بسیاری همچون رستوران‌ها و کافه‌ها را پیرامون خود شکل داده است که بسیار محبوب و پدروآمد هستند. در ادامه به بعضی از شرکت‌های نوپای موفق در حوزه غذا اشاره می‌کنیم:

❖ **مچیک اسپون (MagicSpoon)** این شرکت نوپا در سال ۱۳۹۸/۲۰۱۹ و با ایده ساده‌ای مبتنی بر تغییر رفتار غلات صبحانه برای نسل جدید مصرف‌کنندگان به بازار آمد. گبی لوئیس (Gabi Lewis) مؤسس این شرکت نوپا متوجه شد که بزرگسالان هنوز هم به خوردن غلات صبحانه علاقه‌مندند اما ترکیبات غذایی موجود از این غلات را برای خود مناسب نمی‌دانند. آنها با تولید غلات صبحانه کم‌کربوهیدرات که شامل پروتئین بالا هستند توانستند توجه کاربران را به خود جلب کنند. غلات صبحانه آنها در طعم‌های کاکائویی، دارچینی و میوه‌ای در دسترس است و برای کودکان و بزرگسالان عرضه می‌شود. کاربران حتی می‌توانند اشتراک ماهیانه این غلات را از طریق وبگاه آن تهیه کنند. این شرکت نوپای خلاق توانسته سرمایه ۵/۵ میلیون دلاری جذب‌کند.



❖ **ویژن (ImpactVision)** یک شرکت نوپای مستقر در سانفرانسیسکو است که براساس فناوری تشخیص تصویر و یادگیری ماشین کار می‌کند. حسگرها و پردازنده‌های مواد غذایی این شرکت به تولیدکنندگان مواد غذایی کمک می‌کند ویژگی‌هایی همچون طراوت، ماندگاری یا آلودگی مواد را به صورت هوشمند تشخیص دهند و مانع هدررفت زنجیره تولید شوند. این شرکت نوپا در سال ۱۳۹۴/۲۰۱۵ تأسیس شده و تاکنون بیش از سه میلیون دلار سرمایه جذب کرده است.

❖ **اگریوی (Agrivi)** یک محصول دیجیتال تولید شده برای کشاورزان است. این شرکت نوپا در سال ۲۰۱۳ تأسیس شده است و موفق به جذب سرمایه حدود دو میلیون دلار شده است. محصول آن شامل یک صفحه و نرم افزار همراه به عنوان مرکز کنترل مجازی مزرعه است که با آن می‌توان هشدارهایی برای تغییر آب‌وهوا دریافت کرد. همچنین به این ترتیب امکان رصد بیماری‌های احتمالی محصولات زراعی و روند رشد آنها نیز میسر شده است. این شرکت نوپا در کشور کرواسی تأسیس شده است و در بیش از ۵۰کشور جهان مشتری دارد.

❖ **اگریلوشن (Agrilution)** یک شرکت نوپای آلمانی است که توانسته حدود پنج میلیون دلار سرمایه جذب کند. ایده اصلی اگریلوشن راه‌اندازی یک مزرعه کوچک خانگی برای پرورش محصولات تازه در آشپزخانه است. این محصول در ابعادی کوچک (تقریباً هم اندازه یک یخچال کوچک) ارائه شده است و حدوداً ۳۰۰۰ دلار قیمت دارد. این شرکت به دنبال تولید نمونه‌های ارزان‌تر برای استفاده همه است. ❖



سطح اشتغال روستایی افزایش یافت

عیسی منصوری، معاون اشتغال و وزیر کار از پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی به ۱۳۴ هزار طرح خبر داد و گفت: خوشبختانه سطح اشتغال سالانه بخش روستایی افزایش یافته و از ۳ درصد به ۲۹ درصد رسیده است. / ایستا



شوینده‌های نانو جایگزین مواد خارجی در کارواش ها شده‌اند

به گفته بهتاش هدایتی، مدیربازرگانی یکی از مجموعه‌های دانش بنیان تولیدکننده شوینده‌های نانو، با توجه به عملکرد مثبت شوینده‌های نانو در کارواش ها شاهد خروج مواد خارجی از فهرست مواد مصرفی کارواش ها هستیم. قیمت مناسب، اثربخشی بالا و دسترسی ساده به محصول از جمله مزایای این شوینده‌ها نسبت به محصولات خارجی هستند. نانو محصولات این شرکت عاری از مواد شیمیایی خطرناک هستند. / ستاد ویژه توسعه فناوری نانو



۴ شالوده اصلی آماده سازی فرزندان مان برای ورود به دنیای کسب وکار

کارآفرینی را از کودکی پایه ریزی کن

❖ برخی کودکان وقتی بزرگ می شوند آماده اند هدایت دنیا را در دست بگیرند! چنین افرادی نگرش و مهارت مورد نیاز برای ورود به زندگی واقعی و شم شناسایی فرصت ها را دارند. این افراد انگیزه زیادی برای زندگی دارند و برای برخورد با هر آنچه در مسیر زندگی با آن روبه رو شوند آماده اند. اما این آمادگی در همه موارد ذاتی نیست و بسیاری از ما نیز می توانیم با آموزش های صحیح کودک مان را طوری بزرگ کنیم که در آینده مهارت های کافی را برای ورود به زندگی واقعی کسب کرده باشد. اگر نگاهی به افراد موفق در سال های اخیر داشته باشیم متوجه می شویم این روزها افراد موفق کسانی هستند که در دنیای کارآفرینی موفق عمل می کنند و ایده های مناسبی برای راه اندازی کسب و کاری جدید دارند. همه ما برخی مانند خلاقیت، همدلی، مهارت های ارتباطی، توانایی حل مساله، خطرپذیری در شناسایی موقعیت ها و به موقع وارد عمل شدن را از ویژگی های اصلی کارآفرینان موفق می دانیم و بارها در همین صفحه به طور مفصل به این مهارت ها و نحوه تقویت آنها پرداخته ایم.

اگر بتوانیم کودکان را طوری تربیت کنیم که این ویژگی های مهم درونش نهادینه شود، حتی اگر در آینده به سمت راه انداختن کسب وکار خودش هم نرود قطعاً مسیر موفق تری را در زندگی پیش رو خواهد داشت و قطعاً

برگرفته از Entrepreneur.com

توسعه تفکر کارآفرینی

ایجاد باورها و ارزش های همسو با روحیه کارآفرینی می تواند از سنین خیلی کم شکل بگیرد. باورهایی مانند «شکست بخشی از مسیر پیروزی است» و «ثروت زیادی در فرصت های مناسب نهفته است» می توانند اثربخشی زیادی در نحوه شکل گیری ذهن کودک داشته باشند. اگر کودکی با ساختارهای ذهنی کارآفرینی بزرگ شود، آگاهی کافی برای بهره برداری از فرصت های پیش رویش برای خلق ارزش افزوده، عبور به موقع از موقعیت های آسیب رسان و همکاری برای رسیدن به نتیجه مطلوب را خواهد داشت. به جای این ذهنیت که فضای کار فضایی است که باید آن را تحمل کرد و به اجبار با آن کار آمد باید این ذهنیت را در کودکان پرورش دهید که کار هم می تواند جالب، خلاقانه و سودآور باشد. البته یادتان باشد شما مهم ترین الگوی فرزندان هستید پس اگر قرار باشد بعد از روز کاری چیزی جز ناراحتی با خودتان به خانه نیاورید، نمی توانید توقع داشته باشید فرزندان این ذهنیت را داشته باشد که با تلاش می تواند خواسته هایشان را دست یافتنی کند.

فرصت تجربه دنیای واقعی را فراهم کنید

«انجام دادن» بهترین روش یادگیری است. ما بسیاری از آموخته های مان را از مسیر تجربه، آزمایش و حتی اشتباه کردن به دست می آوریم. بنابراین به جای این که کودک تان را از ارتباط با دنیای بیرون منع کنید، فضایی محافظت شده برای ارتباط با داستان های کارآفرینی در زندگی واقعی برای آنها فراهم کنید تا بتوانند درس های مهمی را از تجربیات واقعی یاد بگیرد. برای مثال می توانید اگر آشنا یا همسایه ای کارآفرین دارید از او بخواهید با فرزندان در مورد داستان زندگی کاری اش صحبت کند. یا با استفاده از فضای مجازی کمک کنید محصولی را تولید کند و با روش های تبلیغاتی آن را بفروشد. بازارچه های خیریه که در مدارس برگزار می شود نیز می تواند فرصت خوبی برای تجربه تولید و ارائه محصول برای کودکان فراهم کند. اگر در ادامه احساس کردید ایده خوبی دارد که می تواند با تغییراتی به محصولی واقعی تبدیل شود شاید بتوانید با مشورت گرفتن آن را به شکل درست تری پرورش دهید که به محصولی قابل فروش تبدیل شود. برای مثال راه اندازی سرویس شست وشوی خودروی همسایگان یا هر ایده کسب وکاری کوچکی می تواند برای کسب تجربه در فضای واقعی کارآفرینی موثر باشد.

مربی باشید، نه معلم

مشورت گرفتن و درخواست راهنمایی از افراد باتجربه یا مربیان کسب وکار موضوعی است که می تواند به هر کارآفرینی در هر سطحی از موفقیت کسب وکارش کمک کند مربیان کسب وکار هیچ وقت لقمه آماده ای را در اختیار فرد قرار نمی دهند. بلکه با جهت دهی مناسب به فرد کمک می کنند تا بتواند نگاه عمیق تر و مدبرانه ای در برابر مسائل داشته باشد. بنابراین شما نیز باید کودک تان را به گونه ای هدایت کنید که بتواند به سوی ایده ها و رفتارهای مدبرانه تر سوق پیدا کند. بدون این که بخواهید مستقیم به او بگویید باید چه کاری بکند یا چه کاری نکند. در حقیقت باید تلاش کنید تا با هدایت های غیرمستقیم او را در مسیر درست برای پرورش ایده و تفکر کارآفرینی و حل مسائل قرار دهید. همچنین می توانید با تهیه کتاب های زندگینامه کارآفرینان موفق و کسانی که ایده های خلاقانه را به دنیا عرضه کرده اند به شکل گیری ذهنیت درست و علاقه مندی در زمینه کارآفرینی کمک کنید. چه بهتر که اگر در اطرافیان تان کارآفرین موفق دارید که سبک زندگی اش می تواند الگوی خوبی برای فرزندان باشد، از زندگی اش تعریف کنید تا این تفکر در ذهن فرزندان شکل بگیرد که اگر او توانسته می هم می توانم موفق شوم. اما فراموش نکنید اینها همه مهارت هایی است که فرزندان را برای ورود به دنیای واقعی کار – خواه دنیای کارآفرینی و راه اندازی کسب وکار، خواه انتخاب هر حرفه و شغل دیگر- آماده می کند. قرار نیست همان طور که پدر و مادرهای ما دوست داشتند فرزندان دکتر و مهندس شود و این مسیر را به ما تحمیل می کردند، ما «ایلان ماسک شدن» را به فرزندان تحمیل کنیم! ❖

تلاش برای توانمندسازی دانش بنیان ها در مسیر جهش تولید

اطلاع رسانی فرصت های موجود در اکوسیستم نوآوری و فناوری برای ارائه توانمندی ها و دستاوردهای دانش بنیان یا اعلام نیازهای فناورانه صنایع بزرگ کشور از برگزاری رویدادهای تبادل فناوری حمایت می کند. در این رویدادها، شرکت های دانش بنیان ضمن آشنایی با نیازهای فناورانه صنایع بزرگ کشور، امکان تعامل و مذاکره دو جانبه با صاحبان صنایع را خواهند داشت. علاوه بر خدمات مذکور، شرکت های دانش بنیان می توانند خدمات پیشنهادی خود را از طریق نامه (خطاب به معاون توسعه) به دبیرخانه صندوق به آدرس Info@inif.ir یا شماره فاکس ۴۲۱۷۰۱۱۵ ارسال کنند تا در صورت تایید، خدمات توانمندسازی مورد نیاز به خدمات فعلی اضافه شود. ❖

بیش از ۱۳۰نمایشگاه داخلی و بیش از صد نمایشگاه خارجی در ۱۶ حوزه فناوری، در فهرست نمایشگاه های تحت حمایت صندوق قرار دارد. صندوق نسواوری و شکوفایی با هدف شبکه سازی و کمک به تجاری سازی و توسعه بازار محصولات دانش بنیان و با رویکرد

و نوآوری، امور حقوقی و مالکیت فکری، تأمین مالی، استاندارد، بازرگانی، صادرات، واردات ارائه می شود. در قالب خدمات رتبه بندی رقابت پذیری (عارضه یابی)، تحلیلی جامع و کامل از ابعاد مختلف مدیریتی شرکت انجام می شود و زمینه شناخت قوت ها، ضعف ها و مسائل اصلی شرکت دانش بنیان فراهم می شود. در مرحله رتبه بندی پایه، دید مناسبی نسبت به مسائل اساسی شرکت ایجاد می شود. در مرحله بهبود، ضمن ریشه یابی عارضه های اصلی، اقداماتی برای بهبود پیشنهاد داده می شود. در مرحله توسعه، بر فرآیند توسعه بلندمدت شرکت نظارت می شود، اقدامات پیشنهادی کنترل و اصلاح می شود و پیشرفت اقدامات محاسبه و اندازه گیری می شود. با توجه به اهمیت خدمات مالکیت فکری در تجاری سازی دستاوردهای فناورانه، حفظ و توسعه بازار محصولات و خدمات دانش بنیان در داخل و خارج کشور، شرکت های دانش بنیان می توانند از حمایت بلاعوض ۵۷۵ تا ۹۰ درصدی صندوق برای شناسایی و ثبت مالکیت فکری خود در داخل و خارج کشور بهره مند شوند. خدمات مالکیت فکری که صندوق نوآوری و شکوفایی در سال ۹۸ برای اولین بار از دریافت آنها حمایت می کند عبارت است از:
میزبانی مالکیت فکری، ثبت اختراع، ثبت نشان تجاری و ثبت طرح صنعتی.

شبکه سازی به شرکت های دانش بنیان ارائه می شود. خدمات یادگیری، مشتمل بر دوره های آموزشی و کارگاهی مورد نیاز شرکت های دانش بنیان است و شرکت ها با استفاده از حمایت بلاعوض ۷۰ درصدی صندوق می توانند با هزینه کمتری در دوره های آموزشی شرکت کنند. این خدمات به صورت آنلاین و حضوری و با استفاده از ظرفیت کارگزاران بخش خصوصی در ده حوزه مدیریت بازاریابی و فروش، بازرگانی، مالی و اقتصادی، مدیریت مالکیت فکری، مدیریت فناوری و نوآوری، حقوقی، مدیریت ارتباط با مشتریان، مدیریت کسب وکار، مدیریت منابع انسانی و مدیریت عمومی، تولید و پروژه ارائه می شود. همچنین شرکت های دانش بنیان در صورت داشتن شرایط لازم (ازجمله حضور حداقل ده نفر از کارکنان شرکت در دوره) می توانند دوره های تخصصی مدنظر خود را در محل شرکت برگزار کنند و از حمایت بلاعوض ۹۰ درصدی صندوق برای برگزاری دوره آموزشی بهره مند شوند.

خدمات مشاوره، امکان بهره مندی شرکت های دانش بنیان از دانش و تجربه شبکه ای گسترده از مشاوران باتجربه کسب وکار با حمایت بلاعوض ۹۰ درصدی صندوق را فراهم می کند. این خدمات به صورت آنلاین و حضوری در حوزه های بیمه و مالیات، منابع انسانی، بازاریابی و فروش، توسعه کسب وکار، مدیریت فناوری



دکتر مرصیه شاوردی

مدیر توانمندسازی صندوق نوآوری و شکوفایی

متعددی مواجه اند. مدیران شرکت های دانش بنیان، علاوه بر مسائل مالی، برای غلبه بر چالش ها یا رفع ابهامات مدیریتی و مالی تا فناورانه و انسانی خود، نیازمند حمایت و راهنمایی مشاوران باتجربه کسب وکار هستند. صندوق نوآوری و شکوفایی به عنوان بزرگ ترین نهاد حامی شرکت های دانش بنیان، علاوه بر اعطای تسهیلات و سرمایه گذاری در طرح های دانش بنیان، ارائه خدمات توانمندسازی مدیریتی و فنی این شرکت ها را نیز در دستور کار قرار داده است. خدمات توانمندسازی صندوق، دربردارنده حمایت های بلاعوض برای ارتقای توانمندی های فنی و مدیریتی شرکت های دانش بنیان است که در حال حاضر در هفت دسته: یادگیری، مشاوره، رتبه بندی رقابت پذیری (عارضه یابی)، حفاظت از مالکیت فکری، مشاوره و اخذ استانداردها و مجوزهای تخصصی و صادراتی، توسعه بازار، رویدادها و