

اهمیت ارزش پیشنهادی

خوب برای شرکت‌های نوپا

❏ یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت يك كسب و کار، ارزش پیشنهادی‌ای است که به مشتریان خود ارائه می‌دهد. ارزش پیشنهادی مزیت رقابتی يك شرکت نوپا (استارت‌آپ) است و کاربران را به استفاده از محصولاتش ترغیب می‌کند. این ارزش پیشنهادی می‌تواند در محصول یا خدمات يك شرکت نوپا نمود پیدا کند و قلب مدل كسب و کار را تشکیل می‌دهد. عامل اصلی شکست شرکت‌های نوپا، تولید محصولات یا خدماتی است که کاربران آن را نمی‌خواهند. ارزش پیشنهادی وعده‌ای است که يك كسب و کار به مشتریان خود می‌دهد و تحقق این وعده خدمات یا محصولاتی است که مشتریان دریافت خواهند کرد.

محقق شدن این وعده بسته به سطح پاسخ‌دهی شرکت نوپا، نسبت به نیاز مشتری متفاوت است. خواستن يك كسب و کار از طرف مشتری، به ارزش پیشنهادی آن بستگی دارد و صرف زمان برای ایجاد آن، می‌تواند به رشد و نتیجه‌گیری بهتر شرکت نوپا منجر شود.



برای ساختن يك ارزش پیشنهادی خوب لازم است به نکات زیر توجه کنیم.

❏ کپی کردن آن دشوار باشد

❏ مهم است که ارزش پیشنهادی ایجاد شده نتواند به راحتی از سوی رقیبان کپی شود یا شرکت‌هایی که سرمایه بیشتری دارند، امکان حذف شرکت نوپا را بازار را نداشته باشند. بهتر است ارزش پیشنهادی روی مشکلاتی تمرکز کند که تاکنون راهکاری نداشته است. تمایز از رقبای مساله مهمی است که ارزش پیشنهادی می‌تواند یکی از عوامل تمایز باشد. اگر شرکت نوپا حداقل از يك منظر بهتر از رقبا نباشد، شکست آن حتمی است.

❏ در کنار يك مدل كسب و کار عالی بدرخشد

ارزش پیشنهادی در کنار مدل كسب و کار معنا پیدا می‌کند. کانال‌های ارتباطی، منابع، جریان درآمدی و... می‌توانند بر نحوه پیاده‌سازی محصولات و خدمات اثرگذار باشند و ارزش پیشنهادی بخشی از مسیر توسعه كسب و کار خواهد بود و نباید جدا از آن در نظر گرفته شود.

❏ ارزش پیشنهادی باید برای مشتری هدف و رفع نیاز آن ایجاد شود

بسیار مهم است که ارزش پیشنهادی بر روی آنچه برای بیشتر مشتریان مهم است متمرکز باشد و چیزی را به آنها ارائه نکند که می‌خواهند و خوشحال‌شان می‌کند. فقط در این صورت است که مشتری حاضر است برای آن پول پرداخت کند. لازم نیست يك شرکت نوپا همه مشکلات جهان را حل کند! بلکه کافی است روی حل تعدادی مسأله به شکلی رضایت‌بخش متمرکز باشد.

❏ ارزش پیشنهادی چندجانبه است

❏ ممکن است ارزش پیشنهادی باهدف برطرف کردن نیازی در مشتریان توسعه پیدا کند. اما لازم است عناصر احساسی و اجتماعی هم در آن لحاظ شود. حل‌کردن مشکل کاربران در يك جنبه نمی‌تواند برای وفاداری و تعلق مشتری نسبت به يك كسب و کار کافی باشد و باید جنبه‌های بیشتری در توسعه ارزش پیشنهادی در نظر گرفته شود. ❏



توان فناوریانه صنایع كوچك تقویت می‌شود

معاونت علمی و سازمان صنایع كوچك و شهرك‌های صنعتی ایران با هدف شكل‌گیری و توسعه كسب و کارهای نوین، تفاهم‌نامه همکاری امضا کردند. این تفاهم‌نامه به منظور توسعه و نفوذ فناوری‌های نوین در بین صنایع كوچك و متوسط در سطح کشور و ارتقای سطح فنی و کیفی در محصولات و خدمات فنی و تخصصی به امضا رسید. ایجاد بسترهای لازم برای توسعه زیرساخت‌های مورد نیاز نوآوری در سطح کشور و بهبود فضای كسب و کار، یکی دیگر از اهداف این موافقت‌نامه بود. / مهر

محصولی دانش‌بنیان، نیاز صنایع به گرمایش محیطی را رفع کرد

جمع‌کن تابشی کاتالیستی دستگاهی است که وظیفه گرمایش فرآیندی را برعهده دارد. این محصول در صنایع مختلفی از جمله صنایع غذایی کاربرد دارد. در سال‌های قبل این دستگاه تنها از آمریکا و کانادا وارد می‌شد. اما حالا يك شرکت دانش‌بنیان موفق شده است با وجود تحریم‌ها این دستگاه را در داخل کشور تولید کند. / جام‌جم‌دیلی

نتایج بررسی غول دنیای وب از فرآیند دورکاری ۵۰۰۰ کارمندش، ۸ کلید کاربردی برای مدیریت دورکاری در اختیارمان قرار می‌دهد

تجربیات گوگل برای دورکاری بهتر



مرام‌نامه برای گروه کاری وضع کنید

وضع قانون كمك می‌کند انتظاراتی که از اعضای تیم کاری‌تان در این شرایط کاری دارید، به روشنی مشخص باشد و آنها نیز كمتر دچار برداشت نادرست و سردرگمی شوند. بنابر اطلاعات گوگل، بهتر است این مرام‌نامه با هم‌فکری و نظر همه اعضای گروه وضع شود و شامل موارد مختلفی از جمله موارد زیر باشد: ❏ زمان مورد انتظار برای پاسخگویی به پیام‌ها و ایمیل‌ها ❏ تعیین شفاف شرح وظایف افراد گروه و راهکار دسترسی به افراد در زمانی که در دسترس نیستند ❏ انتخاب روش اشتراك‌گذاری اطلاعات ❏ تعداد دفعات ارتباط میان اعضای گروه پس از تنظیم مرام‌نامه آن را در گروه کاری به اشتراك بگذارید. این کار كمك می‌کند همه با هم هماهنگ باشند و کارها روال بهتری داشته باشد. استرس کاهش پیدا کند و مشکلات کندی پیشرفت کار و بازده پایین گروه نیز به طرز چشمگیری کاهش پیدا خواهد کرد.

دعوت به مشارکت کنید

برخی از اعضای گروه که روحیه درونگرا دارند معمولاً مشارکت کمتری در جلسات دارند. این افراد اگر جلسات مجازی شود، چه بسا مشارکت کمتری هم داشته باشند. هدایتگر تیم کاری باید به‌خوبی حواسش به شخصیت رفتاری افراد باشد و در صورت مواجه شدن با چنین شرایطی با پرسیدن سوالات مستقیم، فرد را به مشارکت در جلسه دعوت کند. همچنین در هنگام جلسات حواس‌تان به حرکات و زبان بدن اعضای گروه نیز باشد. ممکن است فردی در تلاش باشد که وارد بحث شود، اما فرصت ورود از سوی دیگر اعضا به او داده نشود. بنابراین مهم است بتوانید گروه را فعال و پویا و یکدست هدایت کنید.



جلسات گروهی را در اولویت قرار دهید

وقتی از خانه مشغول کار باشید، جلسات گروهی تنها زمانی است که می‌توانید با اعضای تیم کاری‌تان در تعامل باشید. بنابراین حتی اگر مورد ضروری و خاصی هم پیش نیامده است، جلسات را لغو نکنید و همیشه روال منظمی برای برگزاری آن داشته باشید. اجازه ندهید ارتباط اجتماعی‌تان به دلیل دورکاری قطع شود. اگرچه در دنیای کار از راه دور پیام‌های نوشتاری از مهم‌ترین و جدانشدنی‌ترین اجزا هستند، اما هیچ‌وقت پیام نوشتاری نمی‌تواند به‌درستی لحن و شوخی کلامی را منتقل کند و به‌راحتی می‌تواند موجب سوءتفاهم شود. از طرفی شنیدن صدا، حالت چهره در زمان صحبت و زبان بدن هر يك موجب افزایش اثرگذاری کلام و انتقال بهتر موضوعات خواهد شد. در نتیجه روش جلسات مجازی می‌تواند ضمن انتقال این پیام‌های غیرکلامی در تحکیم ارتباط اجتماعی اعضای تیم کاری نیز مؤثر باشد. فقط یادتان باشد تعداد جلسات‌تان بیش از اندازه زیاد نشود که مانع انجام کار و تمرکز کاری اعضای گروه شود.



افزایش شناخت از شخصیت افراد

اجازه ندهید به دلیل دورکاری، فضای کاری‌تان خشک و دشوار شود. از همین جلسات کاری نیز می‌توانید برای بهبود رابطه اعضای تیم استفاده کنید. برای مثال جلسات ناهار یا صبحانه مجازی تشکیل دهید تا فرصتی برای صحبت کردن در مورد فعالیت‌های غیرکاری میان اعضای تیم فراهم شود. این موضوع شاید در نگاه اول کاملاً غیرکاری به نظر برسد. ولی موجب همبستگی بیشتر اعضای تیم و افزایش بازدهی آنها خواهد شد.

راه ارتباطی مناسبی انتخاب کنید

برای تماس‌ها و جلسات مجازی و همچنین مسیر اشتراك‌گذاری مطالب و اطلاعات کاری باید مسیر مناسبی متناسب با نیازتان انتخاب کنید. قطعاً تماس تصویری برای انتقال بهتر افکار و تصمیم‌گیری‌های جزئی می‌تواند مؤثرتر باشد. اما برای يك خبررسانی كوچك قطعاً فرستادن يك پیامك سریع‌تر و کاربردی‌تر خواهد بود. مهم این است بدانید برای چه کاربردی از چه مسیر ارتباطی بهره بگیرید که بتواند سریع و کارآمد باشد. تماس‌های مکرر می‌تواند موجب ایجاد حس اضطراب و به‌هم ریختن تمرکز کارمندان شود. از طرف دیگر گاهی اوقات برای برخی موضوعات اگر بخواهید با پیام نوشتاری کار را پیش ببرید باید زمان طولانی صرف فرستادن و دریافت پیام کنید. در صورتی که يك تماس پنج دقیقه‌ای می‌تواند به بسیاری از سوالات پاسخ بدهد.

صادرات دستگاه اندازه‌گیری زاویه تماس سطح به چین و ترکیه

از جمله دانشگاه‌هایی هستند که این دستگاه را خریداری کرده‌اند. «مدیرعامل این مجموعه می‌گوید: «یکی از مزیت‌های این دستگاه الگوریتم به‌کاررفته در نرم‌افزار آن است. این الگوریتم بسیار قدرتمند و کارآ بوده و پیش از این جزئیات مربوط به فناوری آن در قالب مقاله‌ای در نشریات معتبر به چاپ رسیده است. مزیت دیگر این دستگاه، امکان اندازه‌گیری انرژی سطح جامد است، در حال حاضر تنها دو کشور دیگر در جهان (آمریکا و آلمان) دستگاهی برای تعیین انرژی سطح جامد تولید می‌کنند و ما سومین کشور هستیم. از مزیت‌های دیگر این دستگاه می‌توان به قیمت پایین آن اشاره کرد به طوری که این دستگاه کمتر از نصف قیمت نمونه‌های آمریکایی و آلمانی قیمت دارد».

به زاویه تشکیل‌شده بین خط مماس رسم‌شده از نقطه تماس سه‌فازی و خط تماس مایع و سطح، زاویه تماس گفته می‌شود. این زاویه معیاری از ترشوندگی سطح ارائه می‌دهد. برای اندازه‌گیری زاویه تماس، روش‌های زیادی وجود دارد که از جمله آنها می‌توان به روش‌های قطره‌پی‌پایه استاتیک و دینامیک اشاره کرد. با استفاده از دستگاه اندازه‌گیری زاویه تماس می‌توان ترشوندگی سطح را ارزیابی کرد و از کیفیت خواص سطح پوشش‌ها اطمینان حاصل کرد.

شرکت نانومهندسی سطح ژیکان دستگاه اندازه‌گیری زاویه تماس خود را به کشورهای چین و ترکیه صادر کرده است. این شرکت به‌دنبال مونتاژ این دستگاه در ترکیه و عرضه آن به بازارهای این کشور است.

سید فرشید چینی، مدیرعامل این شرکت می‌گوید: «علاوه بر صادرات این دستگاه به چین و ترکیه، رایزنی‌هایی نیز انجام شده که دستگاه اندازه‌گیری زاویه تماس شرکت نانومهندسی سطح ژیکان در ترکیه مونتاژ و به بازار این کشور عرضه شود.»

وی می‌افزاید: «استقبال از این دستگاه در داخل کشور قابل توجه بوده و در حال حاضر تقریباً سالی شش تا هفت دستگاه می‌فروشیم. تاکنون ۱۱ دانشگاه داخل کشور از این دستگاه خریداری کرده‌اند و ما به ۴۰ دانشگاه نیز خدمات ارائه کرده‌ایم. دانشگاه امیرکبیر، دانشگاه تربیت مدرس، دانشگاه شیراز، دانشگاه بناب و دانشگاه تهران

