



در مسیر موفقیت

## مدل «همکاری در فروش»

### در بازاریابی دیجیتال

با رشد فناوری، تغییر جامعه و کسب وکارها، ساختار اقتصاد نیز تغییر کرده است. اقتصاد گیگ (Gig Economy) یک سیستم بازار آزاد با موقعیت های شغلی منعطف و موقتی است که افراد می توانند به صورت آزادکار (freelance) در آن فعالیت کنند. امروزه به دلیل رشد اینترنت و دسترسی افراد به شبکه های اجتماعی، امکان کار کردن از هر مکانی بدون نیاز به حضور فیزیکی و قراردادهای دائم بوجود آمده است. در این شیوه کارهای پاره وقتی ارائه می شود که به جای یک کارفرما، یک الگوریتم مدیریت کارها را به عهده دارد. این شیوه امکان رشد کارهایی را فراهم می کند که به واسطه انتشار یا معرفی اجناس یا خدمات، درصدی به معرفی کننده تعلق بگیرد. همکاری در فروش یا فروش رابطه ای (Affiliate marketing) شکل جدیدی از بازاریابی است که بر مبنای شبکه ارتباطی افراد کار می کند.



در مدل سنتی، یک کسب وکار امکان ارائه محصول یا خدمات خود را به گروه محدودی از کاربران دارد؛ زیرا دامنه تبلیغات گسترده ای در اختیارش نیست و اگر نیازمند تبلیغات گسترده باشد باید پول هنگفتی برای آن هزینه کند. در مدل همکاری در فروش، تبلیغات (مستقیم یا غیرمستقیم) از طریق شبکه های افراد (که به آنها بازاریاب می گویند) صورت می گیرد و به ازای فروش یا استفاده مشتریان از محصول به فرد واسطه، درصد تعلق می گیرد.

در حقیقت فردی که بتواند دیگری را با آن کسب وکار آشنا کند درصدی از سود فروش آن محصول یا خدمت را دریافت خواهد کرد. مهم ترین مزیت این مدل دامنه وسیع و رسیدن به کاربران هدف گذاری شده است.

همکاری در فروش مدل های مختلفی دارد که در ادامه به بعضی از آنها اشاره شده است:

پرداخت به ازای بازدید: در این مدل با اشتراك گذاری يك لينك يا آدرس يك محصول، افراد از آن دیدن خواهند کرد. این لینک ممکن است در شبکه های اجتماعی یا رسانه های مختلف به اشتراك گذاشته شده باشد. به ازای بازدید کاربران از آن محصول یا خدمت به اشتراك گذار هزینه ای پرداخت خواهد شد.

پرداخت به ازای کلیک: در بعضی از مدل ها این که کاربرن صرفا بازدید انجام بدهند مهم نیست و لازم است مثلا روی يك تبلیغ یا بنر خاص کلیک کنند. در این روش به ازای هر کلیک هزینه ای به اشتراك گذار پرداخت خواهد شد.

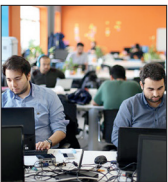
پرداخت به ازای انجام فعالیت: در بعضی از مدل ها، کاربران باید عملیات خاصی انجام دهند؛ مثلا در لينك خاصی ثبت نام یا کسانی را به صفحه خاصی دعوت کنند.

پرداخت به ازای فروش: در بعضی مدل ها اگر آمدن کاربر منجر به خرید شود درصدی از خرید به اشتراك گذار تعلق می گیرد. در این مدل هدف فروش بیشتر محصول است.

ساخت ایران

## بومی سازی تولید پره متحرك توربین گازی در کشور

يك شركت دانش بنیان برای نخستین بار در کشور اقدام به تدوین دانش فنی وساخت پره متحرك ردیف اول توربین گازی ۲۵ مگاواتی جنرال الکتریک کرده است. به گزارش جام جم و به نقل از روابط عمومی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمدرضا قاسمی مدیرعامل شرکت دانش بنیان موادکاران اظهار کرد: توربین های گازی در صنایع نفت و نیرو دارای کاربرد استراتژیک و با اهمیتی هستند و شریان های اصلی نفت و گاز با توان این توربین ها در حرکت است.



برابر با ۵۰۰ نفر را دارد، خاطر نشان کرد: در حال حاضر حدود ۱۰ تا ۱۵ تیم استارت آپی مستقر هستند؛ ولی هنوز صندوق های سرمایه گذاری خطرپذیر، شتاب دهنده ها، بانک ها و ... با وجود درخواست های زیاد در کارخانه نوآوری مستقر نشده اند. / مهر

### ایده تان را مکتوب کنید

داشتن ایده جدید و خلاقانه در ذهن به تنهایی ارزش قانونی و رسمی ندارد. باید بتوانید ثابت کنید این ایده چطور و چه زمانی شکل گرفته است. سعی کنید تمام اطلاعات مرتبط با اختراعتان را مکتوب کنید. این اطلاعات می تواند توضیح دهد اختراعتان چیست. چطور کار می کند. موارد دیگر مربوط به آینده است؛ مثل برنامه ای که برای ساخت تجاری و فروش آن دارید. این مرحله اولین قدم برای ثبت رسمی اختراع و پیشگیری از دزدیده شدن آن است.

پیشتر در بسیاری از نقاط جهان، مخترعان از راهکار ساده ای برای اثبات زمان دست یافتن به يك ایده استفاده می کردند. در این حالت، پس از مکتوب کردن ایده، نسخه ای از آن را برای خود پست کرده و پس از دریافت آن را به صورت در بسته حفظ می کردند؛ به این ترتیب از تاریخ پست به عنوان مدرکی برای اثبات زمان شکل گیری ایده استفاده می کردند. اما این روش نمی تواند از نظر قانونی و در محافل رسمی مورد استناد قرار بگیرد.

یکی از بهترین روش های مکتوب کردن این است از دفترچه ای استفاده کنید که صفحه هایش قابل کندن و اضافه شدن نباشد و شماره صفحه داشته باشد. پس از مکتوب کردن ایده خود در این دفترچه، از شاهی دی بخواهید آن را امضا کند.

### در مورد جوانب مختلف ایده تحقیق و بررسی کنید

پیش از آن که ایده خود را به صورت رسمی ثبت کنید باید از دست اول بودن آن مطمئن شوید. این که تاکنون با چنین اختراعی روبه رو نشده اید نمی تواند تضمین کند هیچ فرد دیگری پیش از شما به آن دست نیافته باشد. حتما پیش از انجام مراحل قانونی ثبت اختراع با جست و جو در وبگاه های رسمی، مطمئن شوید ایده تان مشابه دیگری ندارد.

از طرف دیگر باید از بازار هدف اختراعتان نیز مطمئن شوید. این که اطرافیان تان بگویند ایده شما بسیار خلاقانه و کاربردی است نمی تواند تضمین کند همه مردم مشتري اش شوند. بیش از ۹۵ درصد اختراعات هیچ وقت به مرحله درآمدزایی برای مخترع نمی رسند. پیش از آن که وقت و انرژی زیادی را صرف ثبت ایده خود کنید، کمی در مورد بازار نهایی آن تحقیق کنید. آیا این ایده می تواند محصولی پرطرفدار شود؟ اگر به نظرتان خواهان دارد، آیا هزینه تولیدش می تواند آن قدر پایین باشد که قیمت نهایی آن برای مصرف کننده مناسب باشد؟ برای درك بهتر این موضوع قیمت برآورد شده محصول خود را با نمونه های مشابه اش مقایسه کنید. مهم نیست محصول شما چقدر ویژگی های منحصر به فردی نسبت به رقیبان خود دارد، درصورت، عامل اصلی تعیین کننده موفقیت فروش محصولی جدید است.

### برای ثبت رسمی اختراعتان اقدام کنید

در این مرحله که از کامل بودن ایده خود مطمئن شده اید، باید وارد مراحل اداری ثبت اختراع شوید. کارشناسان اداره ثبت اختراع به شما کمک می کنند، براساس طرحتان، نوع ثبت اختراعی را که نیاز دارید انتخاب و برای آن اقدام کنید. می توانید مراحل تکمیل فرم های مورد نیاز را خودتان به تنهایی انجام دهید. اما پیش از ارائه فرم حتما از کارشناس خبره ای در این حوزه بخواهید فرم هایتان را پیش از ارائه به سازمان بررسی کند. اگر فرم های ثبت اختراع با دقت کافی تکمیل نشود ممکن است این امکان را برای رقیبانتان فراهم کنید که از آن برای ثبت برخی موارد اختراع به نام خود شان استفاده کنند. به همین دلیل بهتر است در این مرحله از مشاوره کارشناس خبره کمک بگیرید تا در آینده به وکیل رسمی برای دفاع از اختراعتان نیاز پیدا نکنید؛ در انتخاب فرد خبره به موارد زیر توجه کنید:
از زمان مراجعه حتما طرح مکتوب شده، مدل سه بعدی و نمونه اولیه اختراعتان را همراه داشته باشید. این موارد کمک می کند روند بررسی فرم ثبت اختراعتان سریع تر پیش برود. از طرف دیگر، باعث می شود فرد مورد نظر، ادعای شما را باور کند و احساس نکند حرفتان بی پایه و اساس است و برای همکاری تمایل پیدا کند.

۲. مطمئن شوید فرد مورد نظرتان مورد تأیید سازمان ثبت اختراعات و مالکیت فکری است.

۳. در مورد زمینه فعالیتشان پرسید و فردی را پیدا کنید که زمینه کاری مشابهی با اختراعتان داشته باشد.

۴. در مورد هزینه کارشناسی از ابتدا صحبت کنید. در مورد نرخ معقول ساز و کار اجرایی دولت جمهوری اسلامی ایران، تمام یا بخشی از مطالبه خود بابت این قرارداد را از طریق اسناد اخذ دریافت کرده اند، می توانند مطابق با حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی، تسهیلات بانکی قرض الحسنه دریافت کنند.

وحدت تصریح کرد: این تسهیلات به صورت یکجا و معادل با حداکثر نیمی از مبلغ اخزای مرتبط با فروش محصولات دانش بنیان با نرخ کارمزد سالانه ۴ درصد، حداکثر تا سقف پنج میلیارد تومان برای هر شرکت از طریق بانک پرداخت می شود. به گفته وی، سررسید بازپرداخت این تسهیلات مطابق با زمان سررسید اخزای ارائه شده تعیین می شود و تمام اخزای ارائه شده (معادل دو برابر تسهیلات پرداختی) در رهن بانک قرار خواهد گرفت.

کرد: این کارخانه نوآوری به عنوان دومین کارخانه و دومین شعبه پارک فناوری پردیس راه اندازی می شود.

به گفته عظیمیان، کارخانه نوآوری «های وی» اوایل سال آینده به طور رسمی راه اندازی می شود. مدیر کارخانه نوآوری با تأکید بر این که «های وی» ظرفیتی



# هشگرد تبدیل ایده به محصول

داشتن ایده خوب به تنهایی کافی نیست! هم باید مراقب ایده دزدها باشید

و هم این که بتوانید ایده را به ثروت تبدیل کنید

ایده جذابی در ذهن تان شکل گرفته و به نظر می رسد اگر به خوبی به آن پرداخته شود و برایش وقت بگذارید می تواند آینده درخشانی داشته باشد. اما با این ایده تازه متولد شده باید چه کنید؟	ایده تان حفاظت کنید! چه بخواهید خودتان شخصا اختراعتان را به مرحله تجاری سازی برسانید یا امتیاز آن را به شرکتي واگذار کنید، برای تبدیل این ایده به پول، باید پیش از هر کاری آن را به نوعی بیمه کنید تا کسی نتواند آن را به نام خود تمام کند. بهترین راهکار برای حفاظت از اختراعات، ثبت رسمی آن است. در ادامه با ما همراه شوید تا در پنج مرحله ساده ایده خود را برای ثبت رسمی آماده کنید.
عسل آخوین طهرانی دانش	منبع: Entrepreneur

<p>۳. نمونه اولیه از محصولاتن بسازید</p> <p>منظور از نمونه اولیه، ساخت مدلی از اختراعتان است که شامل تمام اجزایی باشد که در گزارش مکتوب خود آورده اید. از این مدل می توانید برای نشان دادن ظاهر و طراحی اختراعتان به سازمان ثبت اختراع یا سرمایه گذاران احتمالی استفاده کنید. پیش از آن که طرح اولیه خود را بسازید برای ثبت اختراع اقدام نکنید، زیرا ممکن است وقتی در حال ساخت نمونه اولیه هستید متوجه برخی ایرادها در طرح اولیه شوید، یا در حین ساخت ویژگی های جدیدی نیز به طرح</p>	<p>۴. خود اضافه کنید. اگر برای ثبت اختراع عجله کنید، ویژگی های جدیدی که در حین ساخت نمونه اولیه اضافه کرده اید در ثبت مالکیت اختراعتان لحاظ نخواهد شد. در این حالت ممکن است افراد دیگری در این فاصله، ویژگی های جدید اختراعتان را به نام خود ثبت کنند. در حین ساخت نمونه اولیه به موارد زیر حتما توجه کنید:</p> <p>۱. پیش از آن که وارد مرحله ساخت شوید، طرح اولیه ایده خود را در دفترچه ای که اختراعتان را مکتوب کرده اید، ترسیم کنید.</p>
<p>۵. برای اختراعتان بازاریابی کنید</p> <p>پس از اتمام مراحل ثبت، نوبت آن است به فکر چگونگی ورود به بازار باشید. برای شروع باید طرح کسب وکار برای خود آماده کنید. برای آشنایی بیشتر با نحوه نوشتن طرح کسب وکار می توانید به مقالاتی مراجعه کنید که در ماه های گذشته در همین صفحه از روزنامه جام جم منتشر شده است. برای نوشتن طرح باید بدانید از چه منابع مالی برای تأمین هزینه های مورد نیاز استفاده خواهید کرد. در چه مکانی برای ساخت محصول خود اقدام خواهید کرد. چه برنامه ای برای فروش محصول دارید. تصمیم بگیرید خودتان محصول را تولید و وارد بازار خواهید کرد یا امتیاز آن را به شرکت دیگری واگذار می کنید. در بسیاری از مواقع زمانی که مخترعی تصمیم می گیرد امتیاز اختراعش را واگذار کند انتظار ارقام خیلی بالایی دارد. در حالی که معمولا شرکت ها برای خرید مالکیت فکری فقط ۲ تا ۵ درصد ارزش</p>	<p>برآورد شده را به مخترع می دهند. این موضوع موجب می شود بسیاری از مخترعان احساس کنند اگر امتیازشان را واگذار کنند اشتباه کرده اند. در حالی که این موضوع مزایایی نیز دارد. زمانی که مالکیت فکری را واگذار می کنید دیگر تحت فشارهای شدید مالی و درگیری های ذهنی و روحی برای تولید و ارائه محصول و ادامه مسیر نخواهید بود. شاید در درازمدت سود حاصل از فروش مالکیت به مراتب</p>

<p>دانش بنیان</p> <p>شاخص های شرکت های دانش بنیان</p>	<p>۱. برچسب «دانش بنیان» علاوه بر به همراه داشتن تسهیلات برای شرکت ها، وقار و اعتماد خاصی به آنها می بخشد که سند دارا بودن دانشی خاص و منحصر به فرد نزد آنهاست. البته فراموش نکنیم که عنوان دانش بنیان به محصولات اطلاق می شود نه شرکت ها، به گونه ای که ممکن است در سید محصولات يك شرکت چند محصول باشد اما تنها یکی از آنها دانش بنیان شود. کالاهای و خدمات شرکت ها باید شروط سطح فناوری، مرحله تولید و طراحی مبتنی بر تحقیق و توسعه که از پیش شرط های دانش بنیانی است را داشته باشند. اما از جمله شاخص های عمومی این نوع شرکت ها باید عنوان کرد که حداقل</p>
<p>دانش بنیان</p> <p>شاخص های شرکت های دانش بنیان</p>	<p>۲. دوسوم از اعضای هیات مدیره شرکت دارای حداقل دو مورد از شرایط زیر باشند:</p> <p>۱. حداقل دارای مدرک کارشناسی</p> <p>۲. حداقل سه سال سابقه فعالیت کاری یا علمی در حوزه فعالیت شرکت یا سابقه مدیریتی</p> <p>۳. دارای حداقل يك اختراع ثبت شده ارزیابی شده داخلی یا يك اختراع بین المللی مرتبط با حوزه کاری شرکت</p> <p>۴. حداقل نیمی از درآمد شرکت در يك سال مالی گذشته، ناشی از فروش فناوری، کالا یا خدمات دانش بنیان (شامل خدمات تحقیق و توسعه و طراحی مهندسی مرتبط با فهرست کالاهای دانش بنیان و خدمات تخصصی دانش بنیان) آن شرکت از طریق قرارداد باشد</p> <p>۵. سابقه بیمه پرداختی برای حداقل سه نفر از کارکنان تمام وقت شرکت، حداقل شش ماه اما پس از عبور از مرحله عمومی، شاخص های</p>