پاویون ملی محصولات دانش‌بنیان ایران در نمایشگاه دارویی آلمان برپا می‌شود

دومین پاویون ملی محصولات دانش‌بنیان صادراتی ایران در نمایشگاه اکسپوفارم (ExpoPharm) در آلمان با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار می‌شود. این نمایشگاه سوم تا ششم مهر سال جاری در شهر دوسلدورف آلمان برگزار خواهد شد. نمایشگاه اکسپوفارم از بزرگ‌ترین نمایشگاه‌های تجاری حوزه دارو در اروپاست و بیش از ۲۷ هزار نفر از آن بازدید می‌کنند. مهم‌ترین محورهای این نمایشگاه شامل انواع شاخه‌های داروسازی، تجارت عمده دارو، محصولات مراقبت در منزل، تشخیص طبی و تجهیزات مربوط، محصولات غذایی و رژیم غذایی، محصولات آرایشی و بهداشتی، مبلمان و تجهیزات داروخانه و ... می‌شود. شرکت‌های دانش‌بنیان متقاضی می‌توانند تا ۳۰ تیر امسال برای ثبت نام در این نمایشگاه به نشانی اینترنتی www.hiradltd.com/expopharm2019 مراجعه کنند./جام‌جم

دانشجویانی که ایده‌های خوبی برای راه‌اندازی کسب‌وکار دارند، این گزارش را بخوانند

دانشجوها چگونه «فکر» را به پول تبدیل کنند؟

عسل اخویان طهرانی

دانش و سلامت

این روزها که دنیای کسب‌وکارهای جدید و استارت‌آپ‌ها به شدت داغ شده، داستان‌های زیادی را در مورد دانشجویانی که در میانه راه تحصیلی تصمیم می‌گیرند درس را رها کنند و زمانشان را وقف راه‌اندازی کسب‌وکارشان کنند، مانند مارك زاکربرگ، مالك شبکه اجتماعی فیس‌بوك و مایکل دل، موسس شرکت فناوری دل شنیده‌ایم. این داستان‌های موفقیت‌آمیز ممکن است این حس را در بین دانشجویان تقویت کند که تحصیلات دانشگاهی چیزی جز اتلاف وقت نیست و برای داشتن آینده‌ای روشن وقتی همکلاسی‌هایتان درگیر جزوه و امتحانات پایان ترمشان هستند، باید وقتتان را روی ایده‌پردازی و کارآفرینی معطوف کنید. اگرچه به روشنی، آینده از آن کسب‌وکارهای جدید و استارت‌آپ‌هاست اما انتخاب این روش شاید در مورد همه به صورت یکسان جواب ندهد و الزاما به موفقیت ختم نشود. بنابراین اگر ایده‌های خوبی برای راه‌اندازی کسب‌وکاری در سر دارید و هنوز دوران تحصیلتان به پایان نرسیده، بهتر است موارد مختلفی را پیش از آن که تصمیمی بر پایه هیجان بگیرید، در نظر داشته باشید.

چرا وقتی همین حالا می‌توانید کسب‌وکارتان را شروع کنید باید دانشگاه بروید یا تحصیلتان را به پایان برسانید؟

تحصیلات دانشگاهی اولین قدم و انتخاب منطقی پس از پایان تحصیلات مدرسه برای اکثر جوانان است. اما از آنجا که این روزها تعداد افراد تحصیلکرده و جویای کار به نسبت به دهه‌های گذشته رشد قابل توجهی داشته، هر روز بر شمار جوانانی که به این فکر فرو می‌روند که آیا اصلا هزینه مالی و زمانی برای تحصیلات دانشگاهی ارزش خواهد داشت، افزوده می‌شود.

با این حال نمی‌توان نقش دانشگاه‌ها را در ایجاد بستری مناسب برای تولید ایده‌های کارآفرینانه یا حتی فراهم کردن امکانات اولیه مورد نیاز راه‌اندازی کسب‌وکار نادیده گرفت. این روزها مراکز رشد و پارك‌های علم و فناوری علاوه بر تأمین مکان مورد نیاز برای استارت‌آپ‌های دانشجویی نوپا و در اختیار قرار دادن امکاناتی مانند اینترنت و برق رایگان یا کم‌هزینه، می‌توانند به دانشجویان در زمینه تأمین بودجه و سرمایه‌گذار مناسب نیز کمك کنند.

از سوی دیگر اگر حتی احساس می‌کنید کسب‌وکارتان با رشته دانشگاهی‌تان مرتبط نیست بهتر است به جای این‌که به صورت کامل قید تحصیل را بزنید یا رشته دانشگاهی خود را عوض کنید یا حداقل در دوره‌های آموزشی مرتبط با کارآفرینی، مدیریت، حسابداری، ارتباطات و بازاریابی شرکت کنید تا بتوانید مهارت کارآفرینی را در خود تقویت کنید.

زیرا داشتن ایده‌های خوب به تنهایی نمی‌تواند تضمین‌کننده موفقیت کسب‌وکار باشد. در حال حاضر موسسات فراوانی دوره‌های آموزشی مرتبط با کارآفرینی را برگزار می‌کنند.

آیا می‌توان همزمان با تحصیل، کسب‌وکار موفقی راه‌اندازی کرد؟

اگرچه تعداد قابل‌توجهی از کارآفرینان موفق در کسب‌وکارهای جدید کمتر از ۳۰ سال دارند، اما شمار کارآفرینانی که کسب‌وکارشان را در نوجوانی و اوایل دهه ۲۰ سالگی خود آغاز کرده‌اند نیز کم نیست. بسیاری از این نوجوانان در حال حاضر از کارآفرینان مطرح جهان به شمار می‌روند. از این رو این که بتوانید در دوران تحصیلتان کسب‌وکاری راه بیندازید و در آن بسیار موفق باشید، به هیچ عنوان ناممکن نیست. با این حال ایجاد تعادل بین دانشگاه و کسب‌وکار امری بسیار چالش برانگیز است. اما قطعا با برنامه‌ریزی و اولویت‌بندی مناسب می‌توانید از پس هر دو کار به خوبی بربیایید.

از طرفی شروع کسب‌وکار همزمان با تحصیل این امکان را فراهم می‌کند تا دایره ارتباطات خود را گسترده کنید و افراد توانمند را برای همکاری در کسب‌وکارتان بیابید. همچنین همان‌طور که پیشتر اشاره شد از ظرفیت‌های فراهم شده در دانشگاه‌ها و مراکز رشد نیز بهره‌مند شوید.

برای زمان‌بندی مناسب‌تر می‌توانید جدول برنامه‌ریزی و فهرستی از کارهایی را که باید انجام دهید، تهیه کنید. استفاده از جدول زمان‌بندی کمك می‌کند زمان‌بندی مناسب و بهینه برای کارهایتان داشته باشید و با متمرکز شدن روی یك کار، از دیگری غافل نشوید.

چه اقداماتی برای شروع کسب‌وکار در دوران تحصیل باید انجام دهید؟

بهترین و اولین گام برای شروع کسب‌وکار قطعا نوشتن طرح کسب‌وکار است. همان‌گونه که می‌دانید نوشتن طرح کسب‌وکار چه برای جلب نظر سرمایه‌گذار و چه از این لحاظ که مسیر راه را برای خودتان مشخص و روشن کند بسیار مفید خواهد بود. هنگام نوشتن طرح کسب‌وکار خلاصه‌ای از آنچه می‌خواهید انجام دهید، روش‌ها و مسیرهایی که برای رسیدن به هدف در نظر دارید، مشخصات دقیق محصول یا خدماتی که می‌خواهید ارائه دهید، نحوه تأمین منابع مالی مورد نیاز، تحلیل بازار هدفتان، نحوه بازاریابی و فروش و همچنین نحوه چارچوب سازمانی مجموعه به روشنی مشخص خواهد شد. نوشتن و مکتوب کردن طرح کسب‌وکار موجب می‌شود تا مجبور شوید تمام اطلاعاتی را که برای شروع کسب‌وکار نیاز دارید به دست آورید و تحلیل خوبی از کارتان داشته باشید.

از آنجا که در دوران جوانی، ذهن به‌شدت فعال و ایده‌پرداز است، ممکن است زمانی که کسب‌وکارتان را راه بیندازید، هر روز تغییری در برنامه خود ایجاد کنید یا از شاخه‌ای به شاخه دیگر بروید که این موضوع می‌تواند به مراتب شما را از رسیدن به هدف اصلی باز دارد یا حداقل مسیر رسیدن را طولانی‌تر و کم‌بازده کند. اما زمانی که طرح کسب‌وکارتان را به صورت واضح و مشخص روشن کنید، کمتر در معرض چنین آسیبی قرار خواهید گرفت و با تمرکز و درایت بیشتری اهدافتان را پیگیری خواهید کرد.

مهم‌ترین موردی که باید هنگام نوشتن طرح کسب‌وکار به آن توجه کنید، تعیین مشخصات شرکت‌تان است. این مشخصات شامل سابقه طرحی که دارید، مزیت طرحتان نسبت به موارد مشابه، مشکلی که با محصول شما برطرف خواهد شد، سبد محصولات یا خدماتی که ارائه خواهید داد، هدف بلندمدت و منابعی که در حال حاضر در اختیار دارید را شامل می‌شود. اگر هدفتان از نوشتن طرح کسب‌وکار ارائه آن به سرمایه‌گذار برای جذب سرمایه است، باید بیشتر آن را بپرورانید و تا جایی که می‌توانید اطلاعات کافی در مورد محصول و مزیتی که سرمایه‌گذاری روی آن ایجاد خواهد کرد، ارائه دهید. به خاطر داشته باشید که سرمایه‌گذاران به دنبال ادله‌ای هستند که نشان دهد سرمایه‌گذاری موفق با بیشترین میزان سودآوری خواهند داشت.

مورد دیگری که در طرح کسب‌وکارتان حتما باید در نظر بگیرید، تعیین رویکرد برای زمانی است که کسب‌وکارتان با شکست مطلق روبه‌رو شود. شاید به نظرتان فکرکردن به این موضوع فقط باعث ایجاد حس ترس و ناامیدی شود و نشان‌دهنده این باشد که خودتان ایده و کسب‌وکارتان را باور ندارید. اما در حقیقت توجه به این موضوع نشان‌دهنده این است که شما پیش از شروع بی‌محابای کسب‌وکار، به همه ابعاد و شرایطی که ممکن است با آن روبه‌رو شوید فکر کرده‌اید و قرار نیست غافلگیر شوید.

آیا باید حتما کسب‌وکاری راه‌اندازی کنید که تا آخر عمر آن را ادامه دهید؟

یادتان باشد قرار نیست با کسب‌وکارتان تا آخر عمر پیر شوید. اما باید سراغ راهی بروید که به اندازه کافی برای آن اشتیاق و بیشترین احتمال موفقیت در آن را داشته باشید و در میانه راه از ادامه دادن منصرف و دل‌زده نشوید. برای این که در کسب‌وکاری موفق شوید، باید تمام قلب و روح‌تان را در آن بگذارید و حاضر باشید با تمام وجود برایش مایه بگذارید. اگر خودتان به اندازه کافی اشتیاق و دلبستگی به کاری که انجام می‌دهید نداشته باشید، نمی‌توانید افراد دیگر را نیز برای انجام کار یا سرمایه‌گذاری به خوبی مجاب کنید.

در دوران دانشجویی که هنوز سرمایه‌ای به دست نیاورده‌اید، چطور می‌خواهید منابع مالی کسب‌وکاری را فراهم کنید؟

گرچه شاید در دوران دانشجویی که هنوز درآمدی نداشته‌اید و سرمایه‌ای پس‌انداز نکرده‌اید، راه‌اندازی کسب‌وکار کمی بعید و دور از ذهن به نظر برسد اما اتفاقا دانشجوبودن کمك می‌کند که بتوانید از برخی منابع مالی استفاده کنید. یکی از روش‌های جذب سرمایه اولیه استفاده از بودجه طرح‌های تحقیقاتی دانشجویی است که برخی از دانشگاه‌ها و نهادها در اختیار ایده‌های تحقیقاتی دانشجویان قرار می‌دهند. انکوباتورها یا مراکز رشد دانشگاهی نیز علاوه‌بر ایجاد محیطی برای تبادل نظر میان کارآفرینان دانشگاهی شرایط مساعدی برای جذب سرمایه‌های خارجی را برایتان فراهم خواهد کرد. همچنین اگر بتوانید گواهینامه دانش‌بنیانی برای کسب‌وکارتان دریافت کنید می‌توانید از تسهیلات ویژه صندوق نوآوری و شکوفایی و حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق‌های پژوهش و فناوری بهره‌مند شوید.

از سوی دیگر، شرکت در مسابقات، کنگره‌ها و رویدادهای کارآفرینی نیز این امکان را فراهم می‌کند که با داوری طرح کسب‌وکارتان برنده جایزه‌ای به عنوان سرمایه اولیه شوید. شرکت در چنین رویدادهایی علاوه بر این که امکان به دست آوردن جایزه یا ملاقات با سرمایه‌گذار فرشته و شتاب‌دهنده‌ها را برایتان فراهم می‌کند، حس رقابتی بیشتری در شما برای بهبود کسب‌وکار و ارائه محصول بهتر ایجاد می‌کند. همچنین رویدادها و نمایشگاه‌های متعددی که این روزها در حوزه‌های مختلف فناوری برگزار می‌شود، امکان تبادل بهتر صنعت و فناور را فراهم کرده است و بسیاری از صنایع با مطرح کردن نیازهای خود این امکان را برای فناوران جوان و خلاق فراهم می‌کنند که محصول خود را متناسب با نیاز بازار ارائه کنند و به این ترتیب براساس سفارشی که دریافت می‌کنند مشکلی هم در تأمین بودجه مورد نیاز نخواهند داشت.

راه‌اندازی چه نوع کسب‌وکارهایی در دوران دانشجویی مناسب‌تر است؟

دانشجو بودن الزامی در تعیین نوع کسب‌وکار ایجاد نمی‌کند. این که در حال تحصیل هستید شما را ملزم نمی‌کند که حتما سراغ راه‌اندازی کسب‌وکار یا استارت‌آپ ویژه‌ای بروید یا امکان انتخاب‌هایتان کاهش پیدا کند. البته راه‌اندازی کسب‌وکار در زمینه‌ای که دانش آن را دارید یا افراد متخصصی در مورد آن می‌شناسید می‌تواند به مراتب کارتان را راحت‌تر کند. برای مثال اگر کسب‌وکارتان در زمینه رشته دانشگاهی‌تان باشد قطعا میان هم‌کلاسی‌هایتان، سایر دانشجویان و استادان مشتاق دانشگاه افراد توانمندی که بتوانند کارآمدی کافی برای انجام بخشی از کار را داشته باشند، می‌توانید بیابید. همچنین دید بازتری از نیازهای حوزه کاری خود خواهید داشت پس می‌توانید ایده‌های مناسب‌تری برای حل مشکلات مرتبط با حوزه تحصیلی ارائه دهید، اما این موضوع به هیچ‌عنوان به این معنا نیست که چون دانشجو هستید باید ایده‌های خود را به موضوع خاصی محدود کنید.

> نمی‌توان نقش دانشگاه‌ها را در ایجاد بستری مناسب برای تولید ایده‌های کارآفرینانه یا حتی فراهم کردن امکانات اولیه مورد نیاز راه‌اندازی کسب‌وکار نادیده گرفت

> این که بتوانید در دوران تحصیل‌تان کسب‌وکاری راه بیندازید و در آن بسیار موفق باشید، به هیچ عنوان ناممکن نیست. با این حال ایجاد تعادل بین دانشگاه و کسب‌وکار امری بسیار چالش‌برانگیز است

در مسیر موفقیت

۳ فرمول موفقیت دراپ‌باکس

نگین یشمی

دانش و سلامت

ذخیره‌سازی در فضاهای ابری (Cloud) انقلابی در حوزه فناوری بود و دراپ‌باکس (Dropbox) از اولین عمومی‌سازان این فناوری محسوب می‌شود. پیشتر کاربران باید برای ذخیره و انتقال اطلاعات از هاردهای بزرگ یا دیسك‌های فشرده استفاده می‌کردند. حال اگر کاربری اطلاعات خود را روی گوشی همراه، لپ‌تاپ یا هارد نگهداری می‌کرد و اگر قربانی یك سرقت یا حادثه ساده می‌شد همه اطلاعاتش را از دست می‌داد. همچنین اگر تیمی می‌خواست به طور همزمان به اطلاعات پروژه دسترسی داشته باشد لازم بود ساختار پیچیده‌ای برای این دسترسی پیاده‌سازی شود. زمانی که در سال ۱۳۸۶/ ۲۰۰۷ ایده دراپ‌باکس توسط آرش فردوسی و درو هیوستن (Drew Houston) مطرح شد هنوز وسایل ذخیره‌سازی پیشرفت چندانی نکرده بودند. با تغییر دنیای دیجیتال و ظهور رایانش ابری (Cloud Computing)، دراپ‌باکس توانست سهم بازار خوبی را به خود اختصاص دهد و کاربران را راضی کند که از خدماتش استفاده کند. به عنوان یك استارت‌اپ موفق دراپ‌باکس الگوی تیم‌های بسیاری است. در ادامه به بعضی از دلایل موفقیت دراپ‌باکس پرداخته شده است:

۱ شروع درست و برنامه‌ریزی شده

دراپ‌باکس کار خود را از یك حداقل محصول پذیرفتنی (Minimum Viable Product) درست شروع کرد و پیش از آن‌که حتی برنامه‌نویسی این محصول آغاز شود، پذیرش آن از طرف کاربران سنجیده شد. با آماده‌سازی یك ویدئو و تشریح ویژگی‌های محصول، دراپ‌باکس پیش‌ثبت‌نامی از کاربران صورت داد. این پیش‌ثبت‌نام نشان داد در صورت سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی این محصول، چه حجمی از کاربران برای استفاده از آن اقدام خواهند کرد. همین آمار در جذب سرمایه و رشد این استارت‌اپ بسیار اثربخش بود. سرمایه‌گذاران خطرپذیر بزرگی همچون وای‌کامبینیتور (Y Combinator) روی دراپ‌باکس سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

۲ استفاده آسان

دراپ‌باکس روی پلتفرم‌های مختلف قابل استفاده است. به محض نصب آن روی تلفن همراه، همه فایل‌ها روی آن قابل دسترسی هستند. یکپارچگی سیستم‌ها استفاده از آن را بسیار آسان کرده است. در زمان ثبت‌نام به هر کاربر دو گیگابایت فضای رایگان داده می‌شود و به ازای دعوت هر نفر، دو گیگ هدیه (تا سقف ۱۶ گیگ) داده می‌شود. اگر دسته‌بندی یا فولدری در برنامه یا وبگاه دراپ‌باکس ایجاد شود به طور همزمان در همه دستگاه‌های دیگر این فضا ایجاد خواهد شد. برای کارهای تیمی و دسترسی‌های جمعی به محتواها، این ابزار بسیار قدرتمند عمل می‌کند.

۳ توسعه کاربرمحور

توجه به بازارهای جدید و منطبق با نیازهای کاربران، از ویژگی‌های دراپ‌باکس است. در شروع کار دراپ‌باکس برای ذخیره‌سازی اطلاعات استفاده می‌شد اما با رصد نیاز افراد در تیم‌ها، دراپ‌باکس امکانات تیمی جدیدی را فراهم کرد تا بتواند درخواست‌های کاربران در سطح تیمی را پاسخ دهد. دراپ‌باکس مثل یکی از درایوهای رایانه رفتار می‌کند، می‌توان با یوآرال (URL Droplet) روی آن فایل آپلود کرد و به عنوان هاست وب‌سایت (DropPages/ Pancake.io) از آن استفاده کرد. این توسعه کاربرمحور توانسته این ابزار را محبوب نگه دارد و استفاده از آن را برای کاربران دلپذیر کند.

واکسن‌های ایرانی، «سالک» را ریشه‌کن می‌کند

بر اساس آمار سازمان جهانی بهداشت بیش از یک میلیارد نفر در معرض ابتلا به بیماری سالک قرار دارند. گزش یک نوع پشه خاکی آلوده به انگل کافی است تا مشکلات بی‌شمار ناشی از ابتلا به «سالک» پدیدار شود. هزینه‌های هنگفت ناشی از فرآیندهای درمان این بیماری، موجب شده است حوزه سلامت برای ریشه‌کن ساختن این بیماری آستین بالا بزند. شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی نیز در مسیر توسعه دانش و فناوری مقابله با این بیماری گام برداشته‌اند.

به گزارش جام‌جم و به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، به‌تازگی یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی توانسته واکسن سالک را تولید کند که درانجام تست‌ها و آزمایشات بالینی موفق بوده است.

حمید دانشور مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان درباره اهمیت تولید واکسن کارآمد برای درمان این بیماری می‌گوید: تولید واکسن‌های مؤثر می‌تواند با کمک به کاهش شیوع این بیماری، ضمن ارتقای سلامت انسان، پرورش دام و طیور و همچنین تأمین پروتئین موردنیاز انسان را از مشکلات بعدی مصون کند.

این فعال فناور، از تولید واکسن بیماری «لیشمارنیوز احشایی» با دانش فنی بومی می‌گوید و ادامه می‌دهد: این بیماری انگلی مزمن است که در حیوانات وجود دارد و بر اثر گزش نوعی پشه خاکی از این حیوانات، انسان نیز به همین بیماری مبتلا می‌شود. با توجه به اهمیت جلوگیری از شیوع این بیماری واکسن یادشده را با استفاده از دانش فنی بومی در کشور تولید کردیم. این واکسن برای واکسینه کردن سگ مورد استفاده قرار می‌گیرد و می‌تواند ضمن تأمین نیاز داخلی، با صادرات به دیگر کشورها، نیاز عمده و مبرم به درمان این بیماری را تأمین کند.