

کوشه دنج

شرکت خلاق «ماندگار خلاق بومرنگ» پیشگام در حوزه تولید محتوای دیجیتال

بومی برای رنگی از جنس محتوا

در دنیای فضای مجازی امروزی، شرط بقای حیات چه برای یک فروشگاه کوچک خانگی و چه برای مجموعه بزرگ صنعتی، فقط کیفیت محصولات نیست؛ با فراگیر شدن استفاده از شبکه‌های اجتماعی در سال‌های اخیر و تغییر سلیقه عامه کاربران، می‌توان گفت که تولید و داشتن محتوای منحصر به فرد و متناسب با ذائقه مخاطب، حتی اهمیت بیشتری نسبت به کیفیت خود محصول دارد. در فضای بی‌پایان مجازی که هر کاربر با توفانی از انواع و اقسام محتواهای تبلیغاتی روبه‌رو می‌شود، حضور و فعالیت افراد متخصص این حوزه از واجبات هر کسب و کاری است. هرکسی می‌تواند با تولید محتوای به اصطلاح زرد و سوار بر موج‌های مجازی در این حوزه فعالیت کند. حتی با این روش ممکن است برای مدتی به موفقیت که همان دیده شدن و در نتیجه فروش بیشتر است نیز برسد. اما عمر این‌گونه روش‌ها مانند همان موج مجازی کوتاه است و هیچ موفقیت بلندمدتی را به همراه ندارد. شرکت خلاق و نوآور «ماندگار خلاق بومرنگ» نیز از مجموعه‌هایی است که با تکیه بر تجربه، دانش و خلاقیت اعضای خود، توانسته است سهم به‌سزایی در فرهنگ‌سازی تولید محتوای فارسی و متناسب با فضای جامعه ایران داشته باشد. از جمله خدمات این مجموعه خلاق می‌توان طراحی سایت و نرم‌افزار کاربردی و ربات اختصاصی برای کسب و کارها و نیز بهینه‌سازی سایت و بازاریابی در موتورهای جست‌وجو، شبکه‌های اجتماعی و همچنین بازاریابی ایمیلی برای محتواهای تولیدی منحصر به فرد اشاره کرد. میلاد صفایی، مدیرعامل و بنیانگذار ماندگار خلاق بومرنگ در این خصوص می‌گوید: تمام این فعالیت‌های مجازی زمانی اثرگذاری بیشتری خواهد داشت که در قالب رویدادها و کمپین یا کارزارهای تبلیغاتی و با برنامه‌ریزی و استراتژی‌های مناسب اجرا شود. وی در ادامه می‌افزاید: «کارزارهای تبلیغاتی اجرایی بومرنگ با هدف تقویت نشان تجاری، ارتباط هدفمند با مخاطبان، مدیریت، فرهنگ‌سازی و هدایت رفتار مشتری، ایجاد ارزش افزوده برای محصولات و خدمات با کمک تولید محتوا و در نهایت تجزیه و تحلیل رفتار بازار و مشتریان است. از جمله همکاری‌های موفق بومرنگ می‌توان به نشان‌های تجاری شناخته شده در حوزه صنایع غذایی و فروشگاه‌های زنجیره‌ای سراسری اشاره کرد که خودگویی حرفه‌ای و متخصص بودن تیم بومرنگ است.»



بررسی ظرفیت‌های راهبردی شتاب‌دهنده‌ها در زیست‌بوم نوآوری در گفت‌وگو با مدیرعامل یک شتاب‌دهنده

موتور شتاب‌سلامتی

در گذشته هر شخصی برای ورود به یک حرفه یا صنعت باید ابتدا چندسالی را در کنار استادکاری ماهر می‌گذراند تا راه و رسم کار و بازار را بیاموزد. حتی برای آموختن کوچک‌ترین فعالیت‌ها نیز باید مدتی را به‌عنوان شاگرد و در کنار فردی متخصص و ماهر گذراند. رشد و پیشرفت علم و گسترش زیست‌بوم‌های فناوری و نوآوری و پدیده‌های تازه‌واردی مانند استارت‌آپ‌ها نیز از این دایره خارج نیستند. حضور فرد یا گروهی باتجربه و آشنا به شرایط به‌عنوان راهنما و هدایت‌کننده در کنار هر کسب و کار نوپایی می‌تواند زمینه‌ساز موفقیت آنها باشد.



جواد فیاض

خبرنگار

پیشران



سرعت‌گیرهای شتاب‌دهی

در سال جاری نظام ارزیابی بازیگران زیست‌بوم نوآوری کشور پس از تقریباً ۱۰ سال به‌طور اساسی دچار تحول و بازنویسی شد. شتاب‌دهنده «سیب سبز سلامت» جزو اولین مجموعه‌هایی است که موفق به اخذ گواهی صلاحیت در نظام جدید ارزیابی شتاب‌دهنده‌ها شده است اما به گفته عباسی مراحل متعدد، طولانی، خسته‌کننده و کاغذبازی‌های بعضاً بی‌مورد در روند جدید، مضاف بر مشکلات سامانه جامع آن، سبب ایجاد اختلال در روند اخذ این گواهی برای بسیاری از مجموعه‌ها شده است. در صورتی فقط با تکمیل مدارک از سوی خود شتاب‌دهنده‌ها و تحویل مستقیم‌شان به ستاد‌های مربوط، می‌شد تنها در یک مرحله و به صورت یکپارچه، فرآیند ارزیابی ورده‌بندی شتاب‌دهنده‌ها انجام شود. عباسی می‌افزاید: «نبود شناخت و اعتماد بازاریان و شرکت‌های فعال در حوزه تجهیزات پزشکی از چالش‌های اساسی رشد و فعالیت مجموعه‌هایی مانند سیب سبز سلامت و استارت‌آپ‌های تحت پوشش آن است. از طرفی معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری نیز باید نگاهی ویژه‌تر به شتاب‌دهنده‌ها داشته باشد، زیرا هدف شتاب‌دهنده‌ها تسهیل مشکلات و امور اساسی استارت‌آپ‌های نوپا مانند حمایت‌های مالی، تسریع مکاتبات و روند‌های اداری و... است.» اما به عقیده عباسی حتی خود شتاب‌دهنده‌ها نیز بعضاً در سرعت‌گیر فرآیندهای اداری معاونت‌ها و ستاد‌های زیرمجموعه گرفتار می‌شوند و تنها راه نجات تسهیل همین فرآیندها از سوی مسئولان مربوط است.

در سال‌های اخیر و با اقبال گسترده خصوصاً قشر جوان به حوزه‌های استارت‌آپی و نوآورانه، حجم فعالیت و ایده‌های جدید در این حوزه‌ها با افزایش بسیار چشمگیری روبه‌رو شد. در سال‌های اولیه تولد زیست‌بوم نوآوری ایران، بسیاری از این ایده‌ها حتی پیش از این‌که مطرح شوند محکوم به شکست بودند. علت اصلی این شکست را می‌توان بی‌تجربگی صاحبان ایده دانست که بیشترشان دانشجو بودند و شناخت کافی از بازار و روند اداری نداشتند. لذا وجود ساختاری نظام‌مند و منسجم برای پرورش و چکش‌کاری این دست ایده‌های خام برای رشد زیست‌بوم نوآوری کشور الزامی است. از این رو با الهام از نمونه‌های خارجی، «شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپی» به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین بازیگران زیست‌بوم نوآوری کشور پا به این عرصه گذاشتند.

حلال مشکلات استارت‌آپ‌ها

شتاب‌دهنده‌ها مرکزی برای رشد و پرورش صحیح و سریع ایده‌های خام هستند. این مجموعه‌ها با انجام حمایت‌های مالی و تخصصی خود از استارت‌آپ‌های تحت پوشش، زمینه ورود به بازار و رشد را فراهم می‌کنند. به گفته میلاد عباسی، مدیرعامل و هم‌بنیان‌گذار شتاب‌دهنده دانش‌بنیان سیب سبز سلامت، مهم‌ترین مؤلفه یک شتاب‌دهنده توانایی حل مشکلات با ماهیتی بازارمحور است. لذا بهتر است فعالیت و تجاری‌سازی ایده‌ها زیر نظر شتاب‌دهنده‌ها انجام شوند. شتاب‌دهنده سیب سبز سلامت در سال ۱۳۹۲ و با هدف تسهیل مشکلات و موانع موجود مانند اخذ مجوز، فرآیندهای خط تولید، تجاری‌سازی و... برای مجموعه‌های فعال در زمینه تجهیزات پزشکی تأسیس شد. دایره گسترده استارت‌آپ‌های تحت پوشش سیب سبز سلامت شامل توزیع‌کننده‌های داخلی و خارجی، تولیدکنندگان، آزمایشگاه‌ها و مراکز پزشکی و نیز کارآفرینانی است که نیاز به دانش فنی ویژه دارند. صاحبان ایده و استارت‌آپ‌های فعال در این زمینه‌ها با استقرار در شتاب‌دهنده سیب سبز سلامت می‌توانند از خدماتی مانند فضای کار اداری، آزمایشگاهی و تولیدی در شهرک‌های صنعتی، مراکز علمی و تحقیقاتی و مشاوره‌های تخصصی دانش فنی راه‌اندازی خط تولید بهره‌مند شوند. اخذ پروانه ساخت برای فعالیت قانونی و بر اساس الزامات اداره کل تجهیزات پزشکی، نگارش پرونده فنی، اخذ کد IRC برای واردات مواد اولیه، پیاده‌سازی نظام‌های استاندارد ISO، ثبت اختراع، دریافت پروانه دانش بنیان و خدمات ثالث و سایر مجوزهای لازم از جمله خدمات تخصصی شتاب‌دهنده سیب سبز سلامت برای استارت‌آپ‌های نوپا حوزه سلامت است که به‌صورت کامل صفر تا صد تمام مراحل شکل‌گیری ایده خام تا رسیدن به محصول نهایی و حتی حضور در بازارهای خارجی را فراهم می‌کند. عباسی در این خصوص توضیح می‌دهد: «سیب سبز سلامت در حال حاضر حدود ۵۰ استارت‌آپ یا خط تولید را در سال راه‌اندازی می‌کند و در تلاش است تا در سال‌های آینده ضمن ورود به بازار شتاب‌دهی بین‌المللی، این عدد را به ۱۰۰ تا ۱۲۰ استارت‌آپ افزایش دهد.»

همت جمعی برای تحقق یک رویا

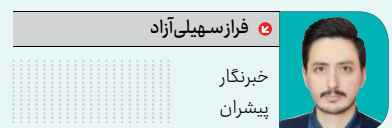
می‌گیرند و به جای ورود به بازارهای هیجانی مانند طلا و دلار که اقتصاد را با چالش‌های زیادی روبه‌رو کرده است، تبدیل به خونی برای جریان یافتن در رگ‌های زیست‌بوم نوآوری و فناوری می‌شود و سرمایه‌های را که به سرمایه‌هایی مولد و زایا تبدیل می‌کند. این روش سرمایه‌گذاری صرفاً طرح‌هایی را مورد حمایت قرار می‌دهد که در مدل مشارکت نقدی (مبتنی بر بدهی) تعریف شده باشند. بنابراین سرمایه‌گذاران برای مدتی مشخص متناسب با سرمایه‌ای که وارد کسب و کار کرده‌اند در سود و زیان طرح کسب و کار شرکت متقاضی، شریک شده و هیچ‌گونه شراکتی در سایر فعالیت‌های شرکت از جمله بدهی‌ها نخواهند داشت و

نیاز برای راه‌اندازی کسب و کاری مشابه دانست. در این رویکرد بنیان‌گذاران وایده‌پردازانی که برای اجرا و راه‌اندازی طرح خود دنبال سرمایه هستند، با انتشار ویدئو و اطلاعات مختلف درباره طرح خود سعی می‌کنند از نوآوری آن بگویند و ثابت کنند این طرح به احتمال قوی سودآور خواهد بود. به این ترتیب افراد تشویق می‌شوند تا در این طرح‌ها سرمایه‌گذاری کنند. همه این کارها معمولاً از پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی، وبگاه‌های تأمین مالی جمعی، شبکه‌های اجتماعی یا برنامه‌های تلویزیونی صورت می‌گیرد. به این ترتیب سرمایه‌های خرد که به تنهایی کارایی لازم برای کمک به رشد ایده‌ای را ندارند، کنار هم قرار



جزو سهامداران آن محسوب نمی‌شوند. در حال حاضر فرصت‌های مختلفی برای مشارکت در تأمین مالی جمعی در کشور وجود دارد که می‌توان با بررسی پیشینه شرکت و امکان موفقیت طرح کسب و کاری روی آنها با مبالغ خرد سرمایه‌گذاری کرد. در بسیاری از موارد با توجه به امکان رشد جهشی شرکت‌های استارت‌آپی چنین سرمایه‌گذاری‌هایی می‌تواند به شدت سودآور باشد.

دایره المعارف



فراز سهیلی آزاد

خبرنگار

پیشران

ماهیت خطرپذیر زیست‌بوم فناوری و نوآوری فرآیند تأمین مالی از روش‌های مرسوم را با چالش‌های زیادی روبه‌رو می‌کرد؛ به همین جهت رفته رفته روش‌های نوین تأمین مالی متناسب با اقتضات توسعه فناوری‌های جدید و رشد ایده‌های استارت‌آپی در دنیا معرفی شد که تأمین مالی جمعی یا Crowdfunding یکی از برطرف‌دارترین آنهاست. شاید بتوان این روش تأمین مالی را تاحدی به روش سنتی کمک اقوام و دوستان برای تأمین سرمایه مورد