

# گزارش رویداد کارآفرینی پرش

با محوریت صنایع دستی و گردشگری

بنیاد نخبگان استان فارس

Paresh Entrepreneurship event

تهیه کننده: زمانی



# رویداد کارآفرینی پرش

گروهی از جوانان خوش فکر در شتاب دهنده کسب و کار پرش با حمایت بنیاد نخبگان استان فارس موفق به طراحی رویداد و فرایند عملیاتی در راستای ایجاد، تثبیت و گسترش کسب و کارهای استارت‌آپی شده اند که در این فرایند رویداد پرش با شناسایی دقیق مشکلات پایه در بروز رفتار نو ارزش آفرینی در اکوسیستم ایرانی و با بهره گیری از توان متخصصان و مربیان فعال در شتابدهنده پرش با به کار گیری نقاب قوت رویدادهای مشابه و رفع نقاط ضعف آنها امکانی را فراهم نموده تا سطح کیفی مهارت ها و دانش مخاطبان را افزایش داده و در نهایت ورودی های با کیفیت برای شتاب دهنده های کشور تولید کند.



# اهداف

1. آگاهی بخشی نسبت به سطح توانمندی های مورد نیاز برای ارائه یک محصول به بازار؛
2. آگاهی بخشی در خصوص شناسایی وضعیت فعلی نو ارزش آفرینان ؛
3. آگاهی بخشی در خصوص ارزش و اهمیت کار تیمی؛
4. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص تشکیل تیم و فعالیت های تیمی؛
5. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص همدل شدن با مشتری برای شناسایی مسائل؛
6. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص تعریف مسئله از دید مشتری؛
7. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص روش های نوآوری نظام یافته؛
8. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص ارائه راهکارهای مبتنی بر داشته های محیطی؛
9. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص نمونه سازی و تفکر طراحی؛
10. آموزش دانش و مهارت های لازم در خصوص روش های عرضه به بازار.

# پیش رویداد ۱

سه هفته قبل از رویداد

این پیش رویداد شامل مفهوم سازی کار تیمی و تمایز های آن از گروه و دسته است و روش ها و متد های تیم سازی و فعالیت تیمی تشریح شده و اصول آن آموزش داده میشود و منابع مرتبط به آن معرفی میگردند. در پایان این پیش رویداد با برگزاری تست های تیپ های شخصیتی و تیم سازی افراد مناسب برای تیم های مربوط در رویداد شناسایی و تیم بندی صورت میگیرد. این تیم بندی ها بر اساس نیاز هر تیم به ساختار متوازن و متعادل انجام میگیرد.

ابزار ها: بوم تیم سازی / تست شخایت شناسی / ابزار پیشرفت فردی  
(PDP)

# پیش رویداد ۲

دو هفته قبل از رویداد

این پیش رویداد شامل مفهوم سازی و کار تیمی در خصوص تعریف مسئله و شناسایی دقیق ابعاد آن برای خلق ارزش است. در این مرحله ابزارهای طراحی شده توسط شتاب دهنده پرش برای تعریف مسئله و شناسایی دقیق نیازهای مشتریان که میتواند منشا خلق ارزش باشند در اختیار افراد شرکت کننده که تیم بندی شده اند قرار میگیرد و از آنها خواسته میشوند تا برای روز رویداد اصلی چند چالش را به خوبی مشاهده کرده و مسئله آن را با کمک مربیان مربوطه تعریف دقیق کنند.

کتب: ۱۷ اصل کار تیمی / کتاب ۱۰۱ تکنیک حل خلاق مسئله / بوم نقشه  
همدلی

## پیش رویداد ۳

سه هفته قبل از رویداد

این پیش رویداد به توانمند سازی تیم ها با ابزار نوآوری نظام یافته اختصاص می یابد. نوآوری نظام یافته یکی از بهترین ابزار ها برای خلق راهکار های موثر برای چالش هایی است که در مرحله قبل مسئله مرتبط با آنها تعریف شده است. تفاوت اساسی رویداد پرش با رویداد های مشابه در این مرحله است چون رویداد های مشابه ایده هایی که از فرایند طوفان مغزی و یا به صورت فردی آمده اند را مورد بررسی و مدل سازی قرار میدهند اما رویداد پرش با استفاده از نوآوری نظام یافته سعی دارد تا مرحله آزمون فرضیات تجاری را در مرحله انتخاب ادغام کند. در این مرحله ابزار های مرتبط و منابع در اختیار شرکت کنندگان قرار میگیرد .

**ابزار ها: آشنایی با تریز / بوم نوآوری خدمت**

- در روز اول مهارت های لازم در بوم همدلی و مهارت های مشاهده و مصاحبه دقیق با مشتریان و مهارت بوم سفر مشتری برای درک مسئله اصلی و نقاط اساسی قابل بررسی صورت می گیرد. صبح یک برنامه ۳ ساعته آموزش بوم همدلی و بعد از ظهر یک برنامه ۴ ساعته بوم سفر مشتری.

رویداد فروش  
(روز اول)

- روز دوم با استفاده از ابزار نوآوری نظام یافته راه کارهای مناسب برای مسائل تعریف شده بدون اقدام سعی و خطا طراحی و آزمایش اولیه میشوند تا با نیاز مشتری همخوان و همراه باشند. این عمل موجب میشود تا فرایند نوآوری کوتاه شده و از ارائه محصولات زاویه دار با خواست مشتری پیشگیری میکند.

رویداد فروش  
(روز دوم)

- در روز سوم با استفاده از ابزار های لازم شامل پرینتر های سه بعدی و یا ابزار های معمول بعد از برگزاری کارگاه تفکر طراحی بر اساس نیاز و مسئله تعریف شده نمونه اولیه به صورت MVP تولیدی میشود. در این روز سعی میشود تا روش های مختلف نمونه سازی و بهره گیری از حداقل امکانات موجود محیطی برای ساخت نمونه اولیه به مخاطبان آموزش داده شود.

رویداد فروش  
(روز سوم)

- در روز چهارم نمونه اولیه آماده شده بر اساس نیاز سنجی و فرایند نوآوری نظام یافته به مشتریان عرضه میشود و باز خورد های لازم از مشتریان دریافت میگردد. در انتهای روز طی مراسمی داوری هر تیم صورت میگیرد و تیم ها از نظر میزان انحراف از نیاز مشتریان رتبه بندی میگردند.

رویداد فروش  
(روز چهارم)

## دوره پیش شتابدهی

- پس از اتمام رویداد پرش، با همکاری شتابدهنده کسب و کار پرش و حمایت بنیاد نخبگان استان فارس تیم ها بر اساس زمانبندی از پیش تعیین شده بیزینس مدل، مدل مالی و نحوه ارائه بیزینس خود را به سرمایه گذار آموزش خواهند دید

## شب سرمایه گذاران

- دو ماه پس از اتمام رویداد: پس از آماده شدن تیم های موفق در رویداد، تعدادی از سرمایه گذاران نیک اندیش و خطر پذیر بر اساس لیست از پیش تعیین شده به مکانی مناسب دعوت خواهند شد و در آن شب، نمایندگان تیم های منتخب کسب و کار خود را به سرمایه گذاران ارائه خواهند نمود. معیار موفقیت تیم ها و ورود به مرحله شتابدهی، جلب رضایت حد اقل یک سرمایه گذار می باشد.

## دوره شتابدهی

- زمان در نظر گرفته شده برای این دوره ۶ الی ۹ ماه می باشد تیم هایی که موفق به جلب رضایت سرمایه گذاران در این دوره شده اند وارد مرکز شتابدهی کسب و کار پرش خواهند شد که بر این اساس امکانات دفتری، مربیان توانمند و دوره های کاربردی و ضروری بر اساس نیاز کسب و کار استارتاپی به ایشان ارائه خواهد شد و در پایان دوره شتابدهی، شرکت ها باید به فروش محصول یا خدمات خود دست یابند تا در نهایت در ماه های پایانی دوره شتابدهی فرایند ثبت شرکت و جذب سرمایه گذار صورت خواهد پذیرفت.

## استقرار در مرکز رشد

- در صورت موفقیت شرکت ها در جذب سرمایه گذار و گسترش بازار، با هماهنگی به عمل آمده با مراکز رشد استان، شرکت آماده و توانمند و آشنا با اصول کسب و کار با دارا بودن مشتری و سرمایه مورد نیاز در مراکز رشد مستقر خواهند شد و برای گسترش بازار و اخذ استانداردها و تاییدیه های لازم مورد نیاز کسب و کار خود از امکانات مراکز رشد استفاده خواهند نمود.

## استقرار R&D رکت ها د ر پارک

- پس گذراندن دوره سه ساله، شرکت های نوپا (غزال) در سورت موفقیت در کسب و کار خود و گسترش حوزه بازار، امکان دریافت گرید دانشبنیان از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را خواهند داشت و منابع کافی برای خروج از مراکز رشد را خواهند داشت و تنها بخش تحقیق و توسعه شرکت های مذکور امکان استقرار در پارک علم و فناوری را خواهند داشت.



# اولین رویداد بومی کارآفرینی پرش با محوریت صنایع دستی و گردشگری

بنیاد نخبگان استان فارس در راستای تکمیل فرایند طرح شتابدهی کارآفرینی استان فارس، با فراهم آوردن زمینه مناسب برای بکارگیری حداکثری توان بخش خصوصی و استفاده از پتانسیل نخبگان و استعداد های برتر، با همکاری مرکز شتابدهی پرش و جلب حمایت ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری رویدادی بومی را با عنوان رویداد پرش - paresh event برنامه ریزی و در آبان ماه ۱۳۹۴ برگزار نمود.



## جدول زمانبندی

عنوان برنامه	تاریخ	ساعت صبح		ناهار	ساعت عصر			توضیحات		
پیش رویداد ۱ (MT1)	۹۴/۷/۱۵	///	///	///	///	۵:۳۰ - ۴	B	۶-۷	سه هفته مانده به رویداد: بررسی چالش های اولویت دار رویداد با حضور نمایندگان گردشگران تور، سازمان صنایع دستی و گردشگری در محل دانشگاه شیراز	
پیش رویداد ۲ (MT2)	۹۴/۷/۲۲	///	///	///	///	۵:۳۰ - ۴	B	۶-۷	دو هفته مانده به رویداد: بررسی مدل نوآوری همدلانه و توضیح در خصوص تکنیک های TRIZ در محل دانشگاه شیراز	
پیش رویداد ۳ (MT3)	۹۴/۷/۲۹	///	///	///	///	۵:۳۰ - ۴	B	۶-۷	یک هفته مانده به رویداد: تیم سازی و تعریف نقش در محل دانشگاه شیراز	
روز اول	۹۴/۸/۶	۸-۱۰	B	۱۰-۱۲	L	۱۴-۱۸	B	۱۸- ۲۲	ice break، معرفی تیم ها، بوم همدلی/ watching	
روز دوم	۹۴/۸/۷	۸-۱۰	B	۱۰-۱۲	L	۱۳-۱۸	B	۱۸-۲۰	تعریف مسئله، brainstorm / تکمیل فرایند نوآوری با استفاده از ابزار TRIZ	
روز سوم	۹۴/۸/۸	۸-۱۰	B	۱۰-۱۲	L	۱۳-۱۸	B	۱۸-۲۰	تفکر طراحی/ نمونه سازی	
روز چهارم	۹۴/۸/۹	۸-۱۲		L	۱۳-۱۹	B	۱۹-۲۰	modify javelin board بر اساس تکنیک های 4p و 7p ارزیابی تیم ها (با محوریت کمترین تعداد تست های برگشتی برای محصول)، اختتامیه		
روز ارائه	۹۴/۱۰/۱۹	///	///					۱۹- ۲۲	D	دعوت از سرمایه گذاران و ارائه MVP هر گروه

## جدول اطلاعات آماری رویداد پرش

آمار و اطلاعات رویداد کارآفرینی پرش با محوریت صنایع دستی و گردشگری ۶ الی ۹ آبان ماه		
ردیف	عنوان	توضیحات
۱	تعداد نفرات شرکت کننده	۵۰
۲	تعداد تیم های ایجاد شده	۷
۳	مدت زمان آموزش (ساعت)	۵۸
۴	تعداد متخصص و مربی	۸
۵	تعداد داوران دعوت شده به رویداد	۹
۶	تعداد تیم های موفق رویداد و راه یافته به مرحله پیش شتابدهی	۷
۷	سرمایه مورد نیاز برای محصولات یا خدمات طراحی شده MVP (میلیون ریال)	۱
۸	امکان گسترش بازار و توسعه محصول طراحی شده	تمام تیم های ایجاد شده

## حوزه فعالیت تیم های برگزیده

ردیف	شماره تیم	محوریت کسب و کار نوپا (startup)
۱	تیم شماره ۱	نوآوری در نحوه ارائه خدمات به حوزه گردشگری سلامت
۲	تیم شماره ۲	نوآوری در حوزه ارائه تضمین برای اصالت صنایع دستی
۳	تیم شماره ۳	نوآوری در نحوه اطلاع رسانی و افزایش فروش صنایع دستی
۴	تیم شماره ۴	نوآوری در فروش محصولات صنایع دستی و گردشگری به ایرانیان خارج از کشور
۵	تیم شماره ۵	نوآوری در ارائه غذاهای ایرانی به گردشگران خارجی
۶	تیم شماره ۶	نوآوری در ارائه خدمات حمل و نقل به گردشگران خارجی
۷	تیم شماره ۷	نوآوری در حوزه پرداخت الکترونیک خورد برای گردشگران خارجی

روز اول رویداد



تعیین SWOT هر تیم



تیم‌سازگ بر اساس تست شخصیت



ارائه توضیحات اولیه رویداد



درک صحیح از نیاز مشترک بر اساس  
بوم سفر مشترک



استفاده از ابزار بوم هم‌دلی



بررسی فرصت‌ها و تهدیدها

## روز دوم رویداد



بازنگری در نوآورک ها که پیشنهاد شده بر اساس نیاز مشترک

تعریف صحیح حل مساله با استفاده از تکنیک  
هاک نوآورک نظام یافته (TRIZ)

درک صحیح از نیاز مشترک با استفاده از تکنیک نگاه عمیق

## روز چهارم رویداد



ارائه و فروش اولیه محصول یا خدمت

طراحی و ساخت نمونه اولیه قابل ارائه به مشترک

کارگاه آشنایی با اصول نمونه سازگ

## روز سوم رویداد