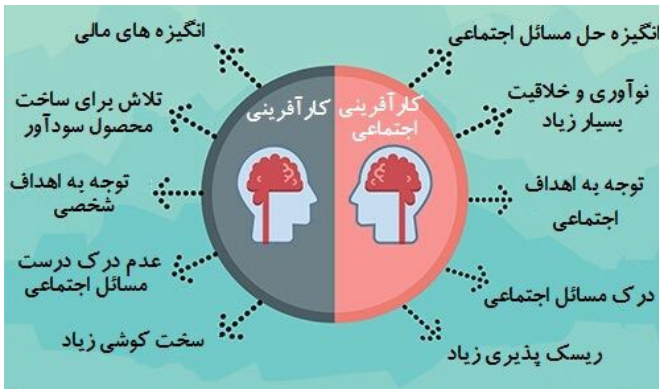


## کارآفرینی اجتماعی چیست؟

تفاوت کارآفرینی و کارآفرینی اجتماعی، در **ارزش پیشنهادی** آن‌ها است. کارآفرین، فعالیت‌های خود را طوری برنامه‌ریزی می‌کند که محصول یا خدمتی که ارائه می‌کند با بازار، هم‌خوانی داشته باشد و در نهایت به صرفه اقتصادی منجر شود. این فعالیت‌ها، باید از ابتدا به درآمد برسند. درآمد، ضامن بقای کسب‌وکار است و کارآفرین می‌خواهد در نهایت به تولید انبوه برسد.

در مورد کارآفرین اجتماعی، هدف، **ایجاد ارزش انبوه** است و نه **منفعت اقتصادی**. هر چند که در این فرایند ممکن است به منافع مادی نیز دست یابد. در حقیقت، کارآفرین اجتماعی می‌خواهد از طریق تولید انبوه به بخش‌هایی از جامعه کمک کند. بخش‌های ضعیفی که امکانات اقتصادی برای رشد و پیشرفت در اختیار ندارند.



## گرت های تشویقی طرح‌های فناورانه دانشجویی

الف

**حمایت تا سقف دویست و پنجاه میلیون ریال برای طرح‌های با خروجی فناورانه**

ب

**حمایت تا سقف سصد و پنجاه میلیون ریال برای دانشجو دارای ثبت اختراع داخلی یا دارای MVP و یا دارای پروتوتایپ محصول با  $TRL \geq 5$**

پ

**حمایت تا سقف چهارصد میلیون ریال برای دانشجو دارای محصول دانش بنیان یا محصول دارای مجوز تولید از مراجع ذیصلاح (به تشخیص شورای فناوری دانشگاه)**

ت

**حمایت تا سقف چهارصد و پنجاه میلیون ریال برای دانشجو دارای ثبت اختراع خارجی یا محصول تجاری سازی شده**

✓ تبصره: هر دانشجو فقط می‌تواند از یکی از موارد "الف" الی "ت" فوق استفاده نماید

✓ تبصره: خروجی طرح‌های فناورانه دانشجویی فوق یکی از موارد محصول دارای مجوز تولید از مراجع ذیصلاح (به تأیید شورای فناوری دانشگاه)، ثبت اختراع، محصول دانش بنیان، فروش دانش فنی (مشروط به ارائه اسناد مالی مربوطه)، پروتوتایپ با  $TRL \geq 5$  و MVP، مشروط به رعایت سهم دانشگاه در تمام موارد ذکر شده، بوده و نباید به عنوان خروجی موظف گرت‌های پژوهشی استفاده شده باشند

✓ تبصره: درخصوص پروتوتایپ و MVP، ارائه طرح توجیهی و تأیید شورای فناوری دانشگاه لازم است

✓ تبصره: چنانچه ایده طرح فناورانه از پایان‌نامه گرفته شده باشد، داشتن مجوز کتبی از تمامی اساتید راهنما و مشاور برای ثبت طرح لازم است

✓ تبصره: طرح‌های فناورانه دانشجویی در تمام مراحل، زیر نظر یک عضو هیئت علمی دانشگاه انجام می‌گیرند

✓ تبصره: تصویب و خاتمه طرح‌های فناورانه دانشجویی فوق به عهده کمیته تحقیقات و فناوری دانشجویی دانشگاه و با تأیید شورای فناوری دانشگاه خواهد بود





## گرت های تشویقی طرح های فناورانه اعضاء هیئت علمی

الف) حمایت تا سقف چهار صد و پنجاه میلیون ریال برای اعضاء هیئت علمی دارای ثبت اختراع داخلی یا دارای MVP و یا دارای پروتوتایپ محصول با  $TRL \geq 5$

ب) حمایت تا سقف پانصد میلیون ریال برای اولین طرح با خروجی فناورانه ارائه شده توسط استادیاران جوان

پ) حمایت تا سقف ششصد میلیون ریال برای اعضاء هیئت علمی دارای محصول دانش بنیان یا محصول دارای مجوز تولید از مراجع ذیصلاح (به تشخیص شورای فناوری دانشگاه)

ت) حمایت تا سقف سیصد میلیون ریال برای پایان نامه ثبت شده در قالب طرح فناورانه دانشجویان مشروط بر آنکه استاد راهنما اول پایان نامه، مجری طرح باشد

✓ تبصره: طرح های فوق با پرکردن پروپوزال فناورانه و تصویب آن در شورای فناوری دانشگاه اجرایی خواهند شد.

✓ تبصره: خروجی طرح های فناورانه فوق یکی از موارد محصول دارای مجوز تولید از مراجع ذیصلاح (به تایید شورای فناوری دانشگاه)، ثبت اختراع، فروش دانش فنی (مشروط به ارائه اسناد مالی مربوطه)، پروتوتایپ با  $TRL \geq 5$  یا محصول دانش بنیان، مشروط به رعایت حقوق دانشگاه در تمامی موارد ذکر شده، بوده و نباید به عنوان خروجی موظف گرت های پژوهشی استفاده شده باشند.

✓ تبصره: جزئیات و شرایط پروتوتایپ و MVP توسط شورای فناوری دانشگاه تعیین می شود.

✓ تبصره: تصویب خاتمه طرح های ذکر شده توسط کمیته فناوری مدیریت امور فناوری و تایید شورای فناوری دانشگاه خواهد بود.

✓ تبصره: حداکثر تعداد گرت های فناورانه جاری هر فرد و همچنین مهلت زمانی استفاده از خروجی های فناورانه برای برخورداری از گرت فناوری توسط شورای فناوری دانشگاه تعیین شده و متعاقباً اعلام خواهد شد.

کارآفرین اجتماعی، سه ویژگی عمده دارد:

• او وضعیت جامعه را به خوبی می شناسد و از آسیب های آن آگاه است.

• در چنین شرایطی، فرصت هایی برای تغییر و ایجاد ارزش پیدا می کند.

• از این فرصت ها بهره می برد و ساختاری ایجاد می کند تا وضعیت را به نفع نیازمندان تغییر دهد.

### شرکت دانش بنیان چیست؟

شرکت دانش بنیان به منظور ایجاد پیوند بین علم و

بازار کار یا به بیان ساده تر بین علم و ثروت تشکیل می شود. در شرکت دانش بنیان تلاش می شود که اقتصاد به وسیلهی دانش رونق یابد. محصولی که توسط نوشتن مقاله و ثبت اختراع در دانشگاه به دست می آید از طریق شرکت دانش بنیان به تولید تجاری می رسد و وارد بازار می شود، پس علم در این شرکت به رونق اقتصادی کمک کرده و در واقع نتایج تحقیقات دانشگاهی در قالب یک صنعت پردرآمد عرضه می شود.

معافیت های مالیاتی و یا معافیت خدمت سربازی کارکنان نمونه هایی از حمایت دولت از شرکت های دانش بنیان است.



## حمایت ها و تسهیلات قابل اعطا به شرکت ها و موسسات دانش بنیان چیست؟

- معافیت از پرداخت مالیات، عوارض، حقوق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض صادراتی به مدت ۱۵ سال.
- تامین تمام یا بخشی از هزینه ی تولید، عرضه یا بکارگیری نوآوری و فناوری با اعطای تسهیلات کم بهره یا بدون بهره بلند مدت و یا کوتاه مدت بر طبق عقود شرعی.
- اولویت استقرار واحدهای پژوهشی، فناوری و مهندسی و تولیدی شرکت ها و موسسات دانش بنیان موضوع این قانون در محل پارک های علم و فناوری، مراکز رشد، مناطق ویژه اقتصادی و یا مناطق ویژه علم و فناوری.
- اولویت واگذاری تمام یا بخشی از سهام مراکز و موسسات پژوهشی دولتی قابل واگذاری بر اساس ضوابط قانون اصلاح موادی از قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران و اجرای سیاست های کلی اصل چهل و چهارم قانون اساسی به شرکت ها و موسسات دانش بنیان موضوع این قانون.
- ایجاد پوشش بیمه ای مناسب برای کاهش خطرپذیری محصولات دستاوردهای دانش، نوآوری و فناوری در تمام مراحل تولید، عرضه و بکارگیری.

## آیا دانشگاه ها امکان مشارکت در تأسیس و اداره شرکت های دانش بنیان را دارند؟

بر اساس ماده ۴۳ قانون " الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت " - مصوب ۴/۱۲/۱۳۹۳، دانشگاهها و مؤسسات آموزش عالی و پژوهشی (دولتی و غیردولتی) مجازند با ایجاد و مشارکت در شرکتهای دانش بنیان که حداکثر چهل و نه درصد (۴۹٪) سهام آن متعلق به دانشگاهها، مؤسسات پژوهشی و دیگر واحدهای دولتی و مابقی سهام متعلق به اعضای هیأت علمی و دانشجویان و سایر سهامداران بخش خصوصی است، نتایج تحقیقات اعضای هیأت علمی و دانشجویان خود را تجاری سازی نمایند.

## تفاوت استارتاپ با شرکت های دانش بنیان در چیست؟

شرکت های دانش بنیان بر اساس فعالیت برخاسته از **دانش و تولید فناوری** ایجاد می شوند و **دانش محور** هستند اما شرکت های استارتاپی **پاسخی** است **خلاقانه** به یک نیاز موجود یا تعریف یک نیاز و پاسخ به آن است. تفاوت های دیگری نیز در کار است:

- بودجه ی اولیه ی استارتاپ ها کم است اما بودجه ی اولیه ی شرکت های دانش بنیان معمولاً زیاد است.
- ایده ای که منجر به تشکیل شرکت دانش بنیان می شود حتماً باید برخاسته از علم و فناوری باشد ولی چنین شرطی در راه اندازی یک استارتاپ وجود ندارد.

مثلاً ایده ی دیجی کالا یا آپارات ایده ای علمی و فناورانه نیست اما محصولات شرکت باریج اسانس خاستگاهی علمی دارند

همپوشانی این دو باعث شکل گیری استارتاپ دانش بنیان می شود



## طرح کسب و کار چیست؟

### طرح کسب و کار (Business Plan)

متن و سندی است که فعالیت‌های اصلی کسب و کار، اهداف و برنامه چگونگی دستیابی شرکت به این اهداف را تشریح می‌کند. یک طرح کسب و کار خوب باید شامل هزینه‌های پیش بینی شده و مشکلات احتمالی ناشی از هر تصمیم اتخاذ شده، خلاصه اجرایی، محصولات و خدمات، تحلیل بازار، استراتژی بازاریابی باشد. ارائه هرچه بیشتر جزئیات طرح می‌تواند کمک‌کننده باشد و ابعاد بیشتری از محیط داخلی و بیرونی را پوشش می‌دهد؛ اما باید این نکته را در نظر گرفت که این طرح در عین حال آنقدر مختصر است که مخاطب تمایل به خواندن آن را داشته باشد.

● طرح کسب و کار یک صفحه‌ای [نام شرکت]

چه کاری می‌کنیم؟	[در ردیف‌ها، پاسخ‌های حداکثر یک یا دو جمله‌ای بنویسید.]	
چگونه؟ چگونه؟ چگونه؟	چگونه آن را انجام می‌دهیم؟	
چرا؟	محصول / خدمت را به چه کسی ارائه می‌کنیم؟	
درآمد	مسئله / مشکل مشتری را تعریف کنید.	
بازاریابی	راه حل ارائه شده را تعریف کنید.	
رقابت	استراتژی‌های قیمت‌گذاری و وصول درآمد	
شاخص‌ها	جریان‌های درآمدی	
	استراتژی دستیابی به مشتری	
	استراتژی‌های ایجاد بازاریابی ارجاعی	
	رقبای برتر	
	مزیت رقابتی ما	
	شاخص موفقیت ۱	
	شاخص موفقیت ۲	
تحلیل SWOT	عوامل داخلی	
	نقاط قوت (+)	نقاط قابل بهبود (-)
	عوامل خارجی	
فرصت‌ها (+)	تهدیدها (-)	

۱

## اهداف تدوین یک طرح کسب و کار چیست؟

### ۱- تأمین مالی از سرمایه‌گذاران

محتویات بیزینس پلن حول محور: موفقیت کسب و کار و کسب سود می‌باشد و از آن به عنوان ابزاری برای تأمین سرمایه استفاده می‌شود. این سند روشی کارآفرینانه است که به سرمایه‌گذاران یا وام‌دهندگان نشان می‌دهد که سرمایه آنها چگونه به کار گرفته می‌شود و چگونه به پیشرفت تجارت کمک می‌کند و در چه شرایطی امکان بازگشت سرمایه و سود وجود دارد.



## ۲- مستندسازی استراتژی و اهداف یک شرکت

در طراحی یک بیزینس پلن باید تمامی جوانب را در نظر گرفت، برای جذب منابع مالی از سرمایه گذاران بالقوه باید همه‌ی سؤالات پاسخ داده‌شود، باید استراتژی‌های بازاریابی، فروش و عملیات را به طور کامل توضیح داده شود (از تعیین مکان فیزیکی کسب و کار گرفته تا توضیح رویکرد تاکتیکی برای نفوذ در بازاریابی)

## 3- مشروعیت بخشیدن به ایده تجاری

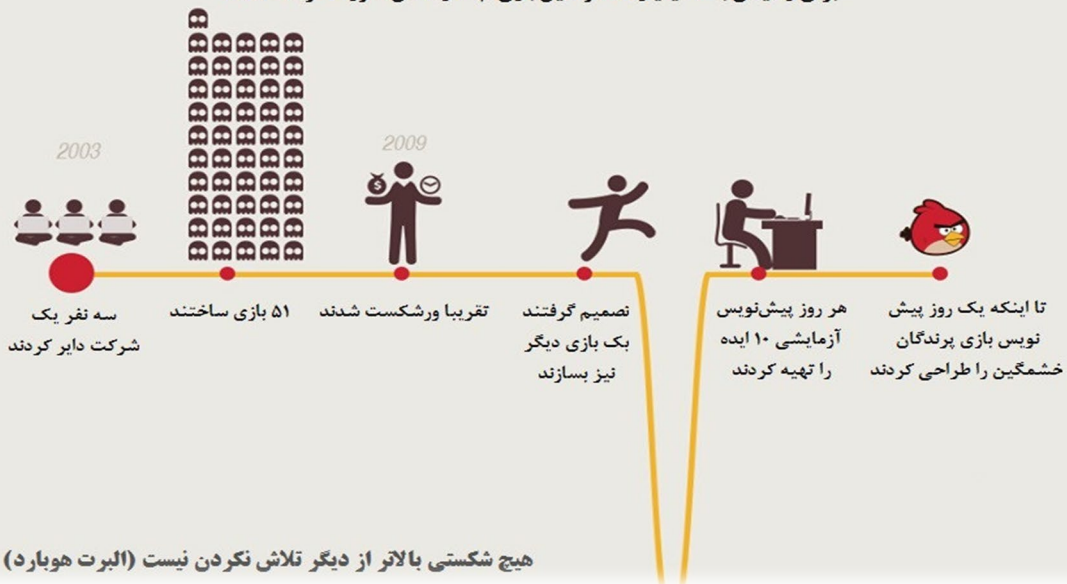
طرح تجاری، راهی کارآفرینانه برای اثبات این امر است که این ایده تجاری ارزش دنبال کردن را دارد و به خوانندگان آن اطمینان می‌دهد که کسانی که این طرح را نوشته‌اند در مورد این ایده جدی هستند، ساعت‌ها در مورد ایده کسب و کار و راه حل‌های چالش‌های ممکن پیش رو در مسیر فکر کرده‌اند و از تاکتیک‌های رشد و محاسبه پیش‌بینی‌های مالی استفاده کرده‌اند.

## طرح کسب و کار چیست



## داستان موفقیت بازی «پرندگان خشمگین»

برای رسیدن به ۲ میلیارد داتلود این بازی، چقدر تلاش صورت گرفته است؟



پلیر  
بزرگ‌مبارک