

پروژه و تمرینات درسی اصول مدیریت طرح کسب و کار (Business Plan)

نام و نام خانوادگی: شماره دانشجویی:

صاحبان کسب و کار (خودتون و اگه شریک دارید، شریکتون رو هم معرفی کنید)

نام و نام خانوادگی	مدرک و رشته تحصیلی	نقش در تیم
امیر احسان حیدری	دانشجوی کارشناسی HIT	مدیر عامل
عطیه صاحب الزمانی	دانشجوی کارشناسی HIT	عضو هیات مدیره

ایده ها

اگه قرار بشه کسب و کاری رو راه بندازین چه ایده هایی تو ذهن شما وجود داره؟

عنوان ایده	توضیح مختصر
اپلیکیشن یادآوری داروها	
مهندسی معکوس یک دستگاه پزشکی خاص	
ایجاد پلتفرم گردشگری سلامت از راه دور	

منابع ایده یابی: بررسی استارت‌آپ‌های موجود (از سایت اکوموتیو)، روندهای آینده و آینده پژوهی، مشکلات و نیازها و چالش‌ها و مسائل موجود جامعه، علاقه شخصی

بر اساس یکی از ایده های بالا چه محصولی می‌خواین ارائه بدین؟

محصولتون چیه؟	پلتفرم گردشگری سلامت از راه دور با نام 4HealthPlus
محصولتون کالاست یا خدمت؟	خدمت
محصولتون رو در یکی دو جمله توصیف کنین.	وب اپلیکیشن ارتباط دهنده پزشکان ایرانی با بیماران عرب زبان

کیا مشتری شما هستن یا قراره مشتری شما بشن؟

محصول شما بیشتر به درد آقایان می‌خوره یا خانمها یا هر دو؟	هر دو
-----------------------------------------------------------	-------

از نظر سن و سال کیا مشتری شما هستند؟	همه سنین
مشتریان شما کجا زندگی می کنند؟	حاشیه خلیج فارس با تاکید بر عراق، عمان و کویت
سطح تحصیلات مشتریان شما چیه؟	سیکل به بالا
اوضاع مالی و درآمد مشتریان شما چگونه؟	خدمات عادی برای مشتریان متوسط به بالا خدمات VIP برای مشتریان با درآمد بالا
مشتریان شما چه کاره هستن و شغلشون چیه؟	همه مشاغل

رقیب دارین؟ اگه دارین کیا هستن؟

رقبای اصلی شما کیا هستن؟	داخلی: ایران مدتور خارجی: شرکتهای ترکیه
رقباتون چه نقاط قوتی دارن؟	محدودیتهای ارزی و انتقال پول رو ندارند بیمارستان خصوصی دارن دسترسی به بازار تهران و پزشکان تهرانی
در مقابل نقاط قوت رقباتون چه استراتژیهای دارین؟	ارائه خدمات عادی و VIP با هزینه کمتر از ترکیه دسترسی به پزشکان و بیمارستانهای مشهد قطب دوم پزشکی کشور خدمات پزشکی پایین تر در مشهد به خصوص در زمینه زیبایی
رقباتون چه نقاط ضعفی دارن؟	ترکیه روابط خیلی خوبی با کشورهای هدف نداره خدمات محدودتر ایران مدتور (زیبایی) و بیشتر حضوریه
برای استفاده از نقاط ضعف رقباتون چه استراتژیهای دارین؟	تنوع بالای خدمات پزشکی ارائه خدمات VIP پزشکی از راه دور

محصول شما چه ارزشی برای مشتری تون ایجاد می کنه؟

چرا مشتری باید بابت محصول شما پول بده؟ محصول تون چه نیازهایی از مشتری رو برآورده می کنه؟ چه مشکلات و مسائلی را از اونا حل می کنه؟ چه دردی را از اونا کم می کنه؟ چه لذتی را برای اونا ایجاد می کنه؟

نیاز به مسافرت بین المللی و هزینه های ناشی از اون رو کاهش میده اگه خدمتی رو دریافت کنه بعدا رها نمیشه و تداوم داره

محصول تون چه ارزشهایی رو به مشتری پیشنهاد میده؟

آیا برای مشتری شخصی سازی و سفارشی شده؟ چطوری؟	خدمات شخصی سازی شده است به ویژه در بسته VIP
--------------------------------------------------	---------------------------------------------

با هزینه کمتر می تونه یک مدتی در یک جای لاکچری (هتل ۵ ستاره زندگی کنه)	آیا به مشتری جایگاه اجتماعی میده؟ چطوری؟
خیلی زیاد مثلا یک عمانی با هزینه معادل سرم و پنیسیلین عمل جراحی بینی در ایران را انجام بده	آیا هزینه های مشتری رو کاهش میده؟ چطوری؟
کاهش ریسک های حضور و درمان چون همه چی از قبل مشخص میشه	آیا ریسک های مشتری را کم میکنه؟ چطوری؟
بله به خصوص و در پزشکی از راه دور	آیا دسترسی محصول رو برای مشتری آسونتر میکنه؟ چطوری؟
کار کردن با وب اپ راحت است	آیا استفاده از محصول رو آسونتر میکنه؟ چطوری؟
بله. درمان در کنار تفریح. خدمات VIP از فرودگاه تا فرودگاه	آیا راحتی و آسایش مشتری رو بیشتر میکنه؟ چطوری؟

مجوزهای محصول

برای تولید و عرضه محصول تون چه مجوزایی رو لازم دارین؟

گرفتن مجوز شرکتهای IPD

کانال توزیع محصول

مشتری از چه راهها و کانالهایی میتونه از محصول شما مطلع بشه و درباره او اطلاعاتی به دست بیاره؟

وب اپ - اینستاگرام - فیسبوک - یوتیوب

مشتری از چه راهها و کانالهایی میتونه محصولتون رو خریداری کنه یا سفارش بده یا به او دسترسی داشته باشه؟

وب اپ - شبکه های مجازی

مدل درآمدی و قیمت محصول

مدل درآمدی شما چیه؟ قیمت محصولتون در هر مدل چقدره؟

فروش محصول	نرخ های مصوب وزارت بهداشت (IPD)
حق استفاده از محصول	
حق اشتراک (عضویت)	
اجاره/ قرض	
حق استفاده از مجوز/ امتیاز	

ارتباط با مشتری

آیا می‌خواهین موقع تصمیم‌گیری مشتری راهنماییش کنید؟ چطوری؟

بله. پزشک آنلاین پاسخگو برای مشورت گرفتن - مشاوره آنلاین

قراره بازخوردها و نظرات مشتری از چه کانالهایی به دست شما برسه؟

پیش: پرسشنامه، افراد خبره
در حین: بیان به صورت رو در رو
پس: خدمات پس از حضور

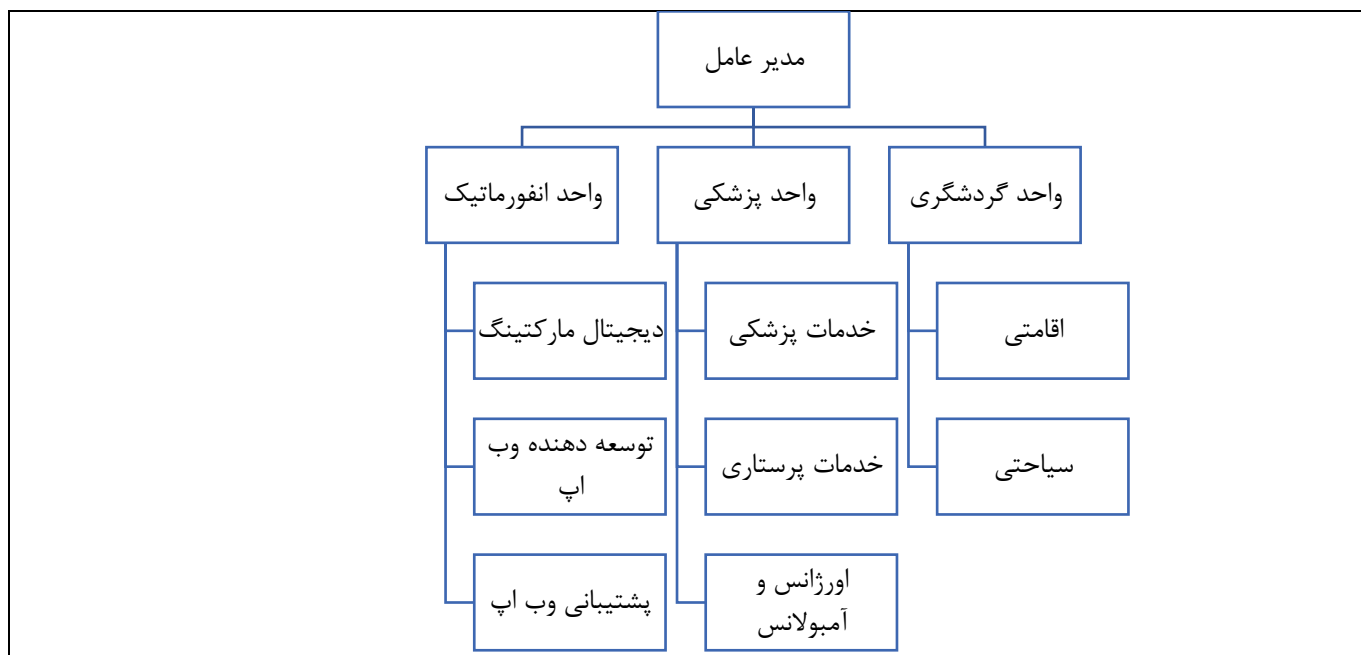
فعالیت‌های کلیدی

برای تولید یا ارائه محصولاتون چه فعالیتها و اقداماتی رو باید انجام بدین؟

ایجاد وب اپ
اخذ مجوزهای لازم
قرار دادن بستن با پزشکان طرف قرارداد با IPD
تولید محتوا برای فضای مجازی
خدمات ورود به کشور ویزا و بلیت
اقامت
گرفتن نوبت پزشک
خدمات پس از عمل (پرستاری و اورژانس)
خدمات تفریحی و سیاحتی
برگشت و پیگیری‌های بعدی

تیم کاری

چارت اداری تیم شما چیه؟



برای تکمیل تیم کاری تون کیا رو لازم دارین؟

پست سازمانی	مدرک و رشته تحصیلی	مشخصات موردنیاز	مهارت‌ها و تخصص‌های موردنیاز	حقوق پرداختی در سال ۱۴۰۰
پشتیبانی وب اپ	-	-	برنامه نویسی PHP، JavaScript و HTML و CSS	۴/۵۰۰/۰۰۰ تومان
پزشک	پزشکی عمومی	دارای نظام پزشکی و اتمام طرح		سهام دار

امکانات موردنیاز

فضای فیزیکی

چقدر فضای فیزیکی لازم دارین؟	حداقل ۴۵ متر مربع
فضای فیزیکی تون رو از چه طریقی تامین می‌کنین؟ با چه هزینه‌ای؟	از علوم پزشکی و ارستگان - تخصیص سهام به و ارستگان

تجهیزات، امکانات و دستگاه‌ها

عنوان تجهیزات، امکانات و دستگاه‌ها	تعداد موردنیاز	برآورد هزینه کل
کامپیوتر	۱	تامین از و ارستگان

تامین مالی و سرمایه

با چقدر سرمایه اولیه کارتون راه میفته؟	۲ تا ۳ میلیون تومان
این سرمایه رو چطوری می‌خواین تامین کنین؟	تامین سرمایه از داخل و سهامداران