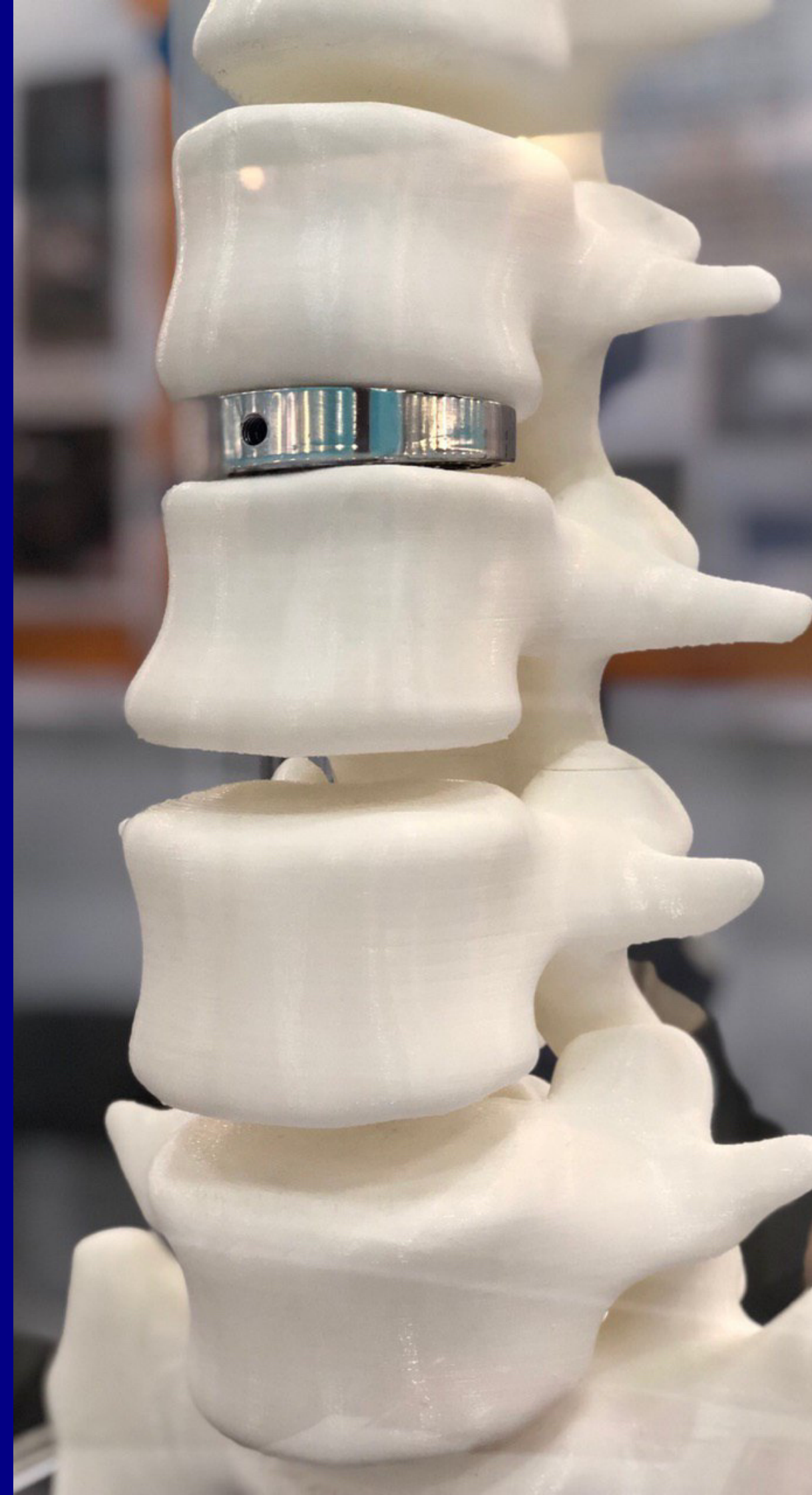




SESSION 1 / MAY 19, 2023

**RETURNING TO INNOVATION;
A PARADOX OR A MIND STRATEGY**

Masoud Shafaghi



اختراع یا نوآوری؟

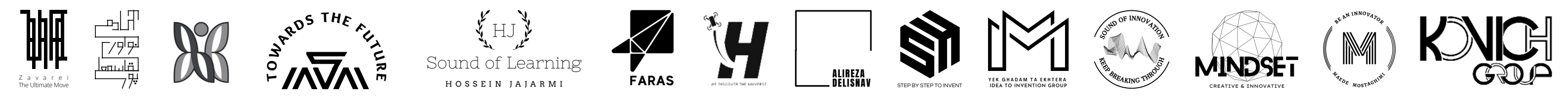
به نظر شما ایده‌ای که مدنظر دارید اختراع است یا نوآوری؟
دلایلی که فکر می‌کنید اختراع یا نوآوری است، را بنویسید.

نوآوری

اختراع

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



در زیر تعدادی حروف انگلیسی مشاهده می‌کنید.

سرچ کنید و بنویسید که هر حرف انگلیسی نشان‌دهنده کدام طبقه بین‌المللی اختراعات است؟ هر یک از این حروف شامل زیربخش‌هایی است، زیربخش هر کدام را بنویسید.

A

B

C

D

E

F

G

H

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org

چه تکنولوژی‌هایی می‌توانند
از رشد شما در بازار و مارکت
آینده حمایت کنند؟

آیا به تکنولوژی فکر کرده‌اید؟

ایده شما کدام یک از
تکنولوژی‌های روز
دنیا را در بر می‌گیرد؟

It's time to change your mind, business and life.



ارزیابی ایده

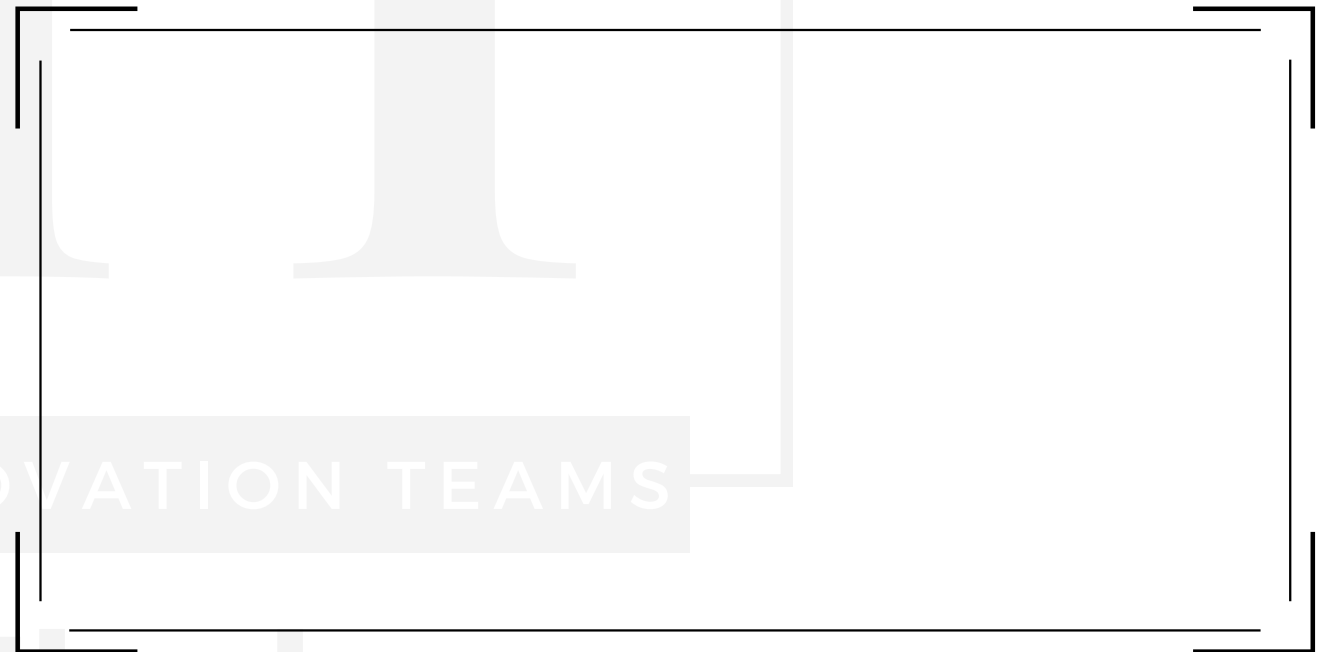
IDEA EVALUATION

ارزیابی ایده به این معنی است که شما بتوانید قبل از ورود به یک بیزینس و مارکت جدید ایده‌ی خود را آزمایش کنید و بررسی کنید که آیا ایده شما در این بازار می‌تواند رقابت کند یا خیر.

یک نوع نوآوری یا سبک جدیدی از نحوه مصرف یا اجرای یک خدمت یا فعالیت می‌باشد که با خود سهولت در انجام کارهای مربوط به آن را دارد . طرح یک ایده، با توجه به ماهیت ذهنی آن، می‌تواند فارغ از هر گونه قید و بندی صورت پذیرد.

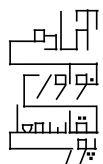
شما ایده‌های خود را از چه روش‌هایی ارزیابی می‌کنید؟
چه روش‌هایی برای ارزیابی ایده می‌شناسید؟

چرا ارزیابی ایده مهم است؟



RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



IDEA EVALUATION

ارزیابی ایده

از کدام ابزارها برای پیشبرد ایده خود استفاده می‌کنید؟

نیازی که ایده شما بر طرف می‌کند، چقدر مهم است؟

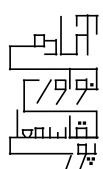
تا چه اندازه از تکنولوژی و ابزارهای آماده استفاده کرده یا استفاده می‌کنید؟

تفاوت ایده شما با سایر رقبا در چیست؟

تخمین‌های شما از هزینه‌های شروع چقدر است؟

آیا محصولات مشابه بازار را بررسی کرده‌اید؟

www.RIInhub.org



IDEA EVALUATION

اعتبارسنجی ایده فرآیند جمع‌آوری شواهد پیرامون ایده‌ها از طریق آزمایش برای تصمیم‌گیری سریع، آگاهانه و بدون ریسک است. این فرآیندی است که از یک ایده شروع می‌شود و معمولاً به مشتری یا پرداخت‌کننده ختم می‌شود. هدف از اعتبارسنجی ایده این است که ایده را قبل از ساختن و انتشار محصول واقعی یا عرضه کردن، در معرض عملی بودن دنیای واقعی قرار دهیم.

۴ مرحله برای اعتبارسنجی ایده:

- اهداف را تعریف کنید.
- یک فرضیه ایجاد کنید.
- آزمایش کنید.
- تأیید اعتبار کنید.

تا چه اندازه به خلاقیت و نوآوری در کار خود اندیشیده‌اید؟

ارزیابی ایده

آیا تنهایی شروع کرده‌اید یا تیم تشکیل داده‌اید؟

آیا در فکر جذب سرمایه گذار بوده‌اید؟

اگر بخواهید برای یک سرمایه‌گذار صحبت کنید، او را چگونه متقاعد می‌کنید؟

IDEA EVALUATION

ارزیابی ایده

آیا بر روی طراحی و شکل ایده کار کرده‌اید؟

راه‌های غیرمستقیم برای رفع مشکل هدف چیست؟

تا چه اندازه اصل سادگی ایده را رعایت نهوده‌اید؟

تا چه اندازه به راحتی ایده خود اندیشیده‌اید؟

تا چه اندازه اصل سرعت در ایده را در نظر گرفته‌اید؟

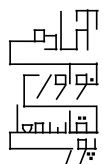
IDEA EVALUATION

آیا می‌توانید ایده خود را در ۳۰ ثانیه توصیف کنید؟

تا چه اندازه بر روی بسته‌بندی ایده خود کار کرده‌اید؟

آیا یکبار از ابتدا تا انتها با مشتری پیش رفته‌اید؟

ایده شما تا چه میزان منعطف است؟



ارزیابی ایده

خیر

بلی

آیا ایده محصول شما می‌تواند از درد، ناراحتی، ناهمیدی یا نارضایتی کسی بکاهد؟

آیا تعداد افرادی که ایده شما می‌تواند به حل مشکل آن‌ها کمک کند، زیاد است؟

آیا مخاطب هدف شما سرمایه کافی برای پرداخت هزینه این کالا یا خدمت را دارد؟

آیا این افراد می‌توانند برای خرید کالا یا خدمت شما به سرعت تصمیم‌گیری کنند؟

آیا ایده شما بر یکی از ویژگی‌های منحصربه‌فرد یا برجسته شما مبتنی است؟

آیا دارایی‌های مهمی دارید که فرد دیگری نداشته باشد؟

آیا حداقل افرادی را می‌شناسید که ممکن است در آینده به شما پیوندند؟

آیا مهارت‌های افرادی که می‌خواهید با آن‌ها تیم باشید، مکمل مهارت‌های شماست؟

آیا ارزش‌های افرادی که می‌خواهید با آن‌ها تیم باشید، با ارزش‌های شما یکسان است؟

آیا اکثریت افرادی که نظر آن‌ها برای شما مهم است، عقیده دارند که ایده شما ایده‌ی خوبی است؟

It's time to change your mind, business and life.

IDEA EVALUATION

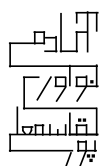
سنجش ایده از طریق رقبا

طرح شما چه مزیت رقابتی نسبت به رقبای شما دارد؟

لیستی از رقبای خود را با جستجو در پایگاه‌های پتنت و بازار تهیه کنید.

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



چه تهدیدها و فرصتهایی در بازار برای شما وجود دارد؟

Blank box for market opportunities and threats.

از چه طریق‌هایی می‌توانید تحقیقات بازار انجام دهید؟

Blank box for market research methods.

اهداف خود را جهت ورود به بازار لیست کنید.

Blank box for market entry goals.

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org

IDEA EVALUATION

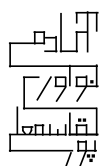
سنجش ایده از طریق تحقیقات اینترنتی

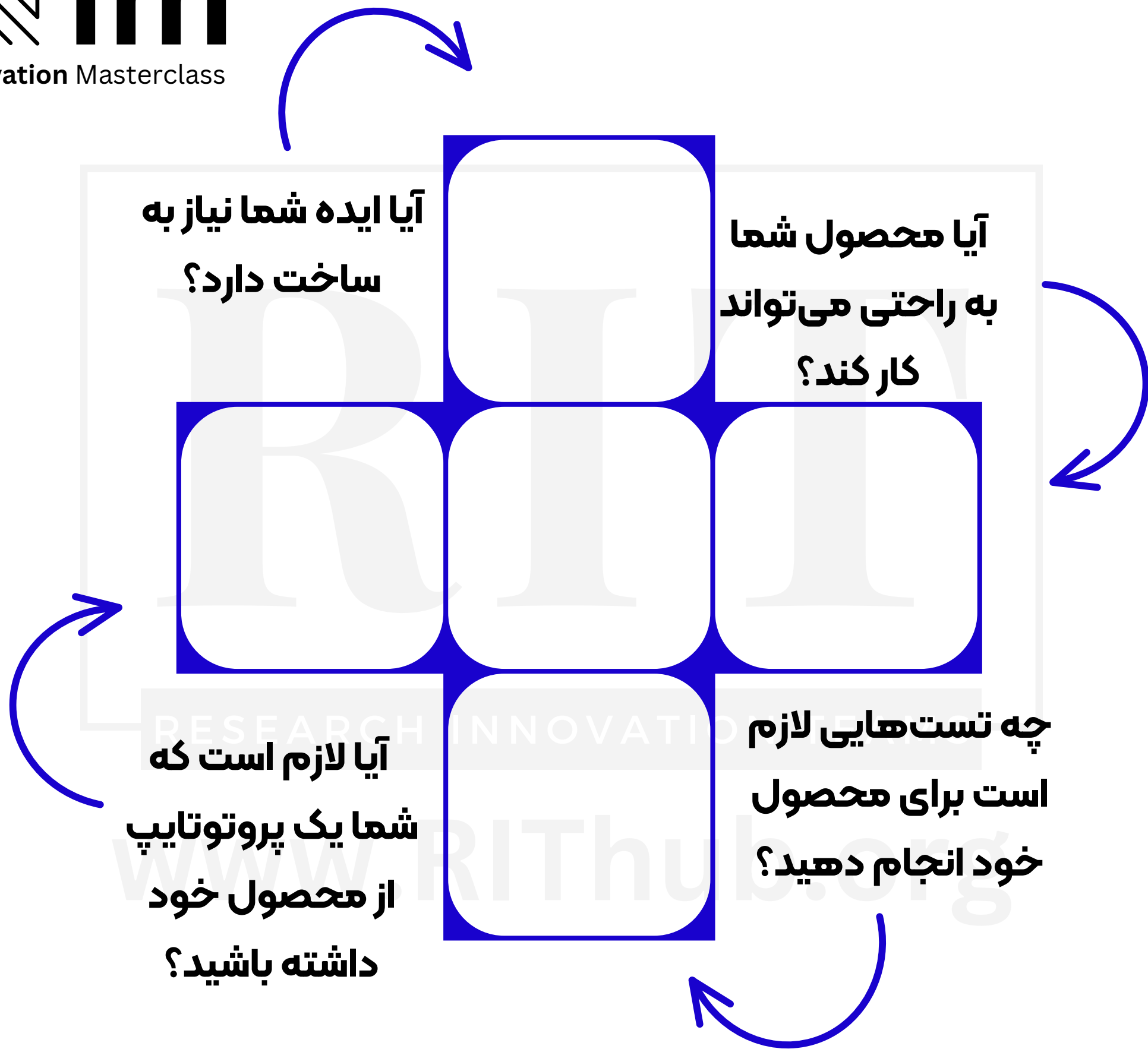
در این مرحله برای سنجش ایده لازم است یک پرسشنامه تهیه کنید. چه سوال‌هایی را در این پرسشنامه قرار خواهید داد که مخاطب خود را بتوانید شناسایی کنید؟ سوالات مدنظر خود را یادداشت کنید.

RIT

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org





سنجش ایده از طریق آزمایش محصول

آیا می‌دانید چه نقاط ضعف و قوتی در خصوص ایده

شما وجود دارد؟

نقاط قوت

نقاط ضعف

RIT

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



مرحله ۱

ایده پردازی

- داشتن گام ابتکاری
- جدید بودن
- کاربرد صنعتی داشتن
- افشاء کامل

مرحله ۲

بررسی ایده در پایگاه‌های اختراعات

مرحله ۵

ساخت پروتوتایپ

مرحله ۳

بررسی فنی ایده از لحاظ ساخت و قابلیت اجرایی داشتن

مرحله ۶

انجام تست‌های مورد نیاز

مرحله ۴

ثبت اظهارنامه اختراع

مرحله ۷

آماده‌سازی MVP

مرحله ۸

ورود به مارکت

انجام فرآیند مرتبط با برند محصول بسته‌بندی و تبلیغات

فایل‌هایی که باید آماده شود:

- توصیف‌نامه
- ادعانه
- خلاصه اختراع
- نقشه فنی

صفر تا صد ایده تا ورود به مارکت

بررسی ایده

شما از چه نرم افزارهایی برای بررسی ایده خود استفاده می‌کنید؟

در این صفحه برای شما لیستی از نرم‌افزارهایی قرار داده شده است که می‌توانید برای ارزیابی ایده خود استفاده کنید. تجربه خود را در کار با هر یک از نرم افزارها، یادداشت کنید.

- Ideawake
- Viima
- Planbox
- Qmarkets
- Ideadrop
- Acuvate Wave
- HunchBuzz
- Idea Glow
- Idea Validator

Search

آیا می‌دانید که به چه صورت باید سرچ کنید که نمونه‌های طرح خود را مشاهده کنید؟

موقعیت یابی

آیا از بابت این که طرح شما در بازار وجود دارد بررسی‌های لازم را انجام داده‌اید؟

Search

در هریک از پایگاه‌های زیر سرچ کنید و نمونه‌های مشابه طرح خود را یادداشت کنید. چه وجه تمایزی بین طرح شما و نمونه‌های موجود مشابه وجود دارد؟

Lens

Google Patent

Patent Scope

USPTO

RESEARCH INNOVATION TEAMS
www.RITHub.org

۷ گام برای آماده‌سازی ایده قبل از ورود به بازار



STEP1

STEP2

STEP3



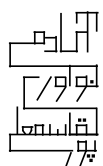
مشخص کنید شما چه ایده‌ای برای ورود به مارکت دارید؟

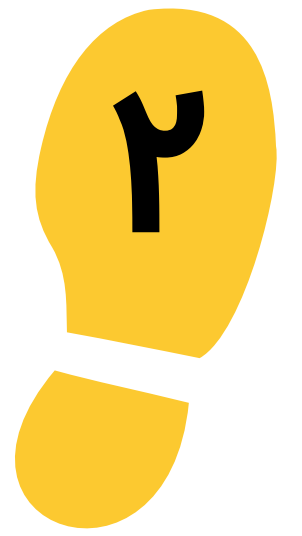


فکر می‌کنید چه کارهایی را باید انجام دهید تا ایده شما قابلیت ورود به بازار را داشته باشد؟

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



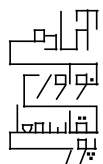


آیا مخاطب هدف خود را مشخص کرده‌اید؟

چه ویژگی‌هایی باید وجود داشته باشد که یک شخص بتواند مخاطب هدف شما باشد؟
(از نظر سن، جنسیت، سطح تحصیلات، محل زندگی و...)

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org

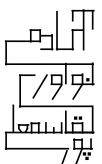


آیا با شخصیت خریدار آشنایی دارید؟ شما یک شخصیت خریدار برای خود مجسم کنید و آن را توصیف نمایید.

RIT

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



۴

چطور می‌توانید بازار را تحلیل کنید؟



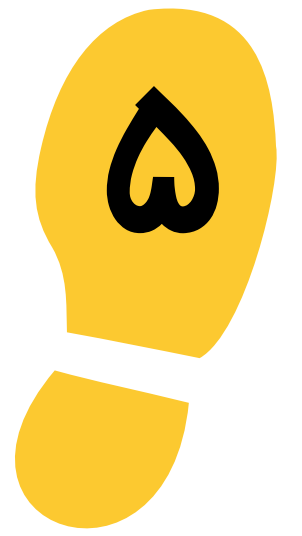
چه ابزارهایی برای تجزیه و تحلیل بازار می‌شناسید؟



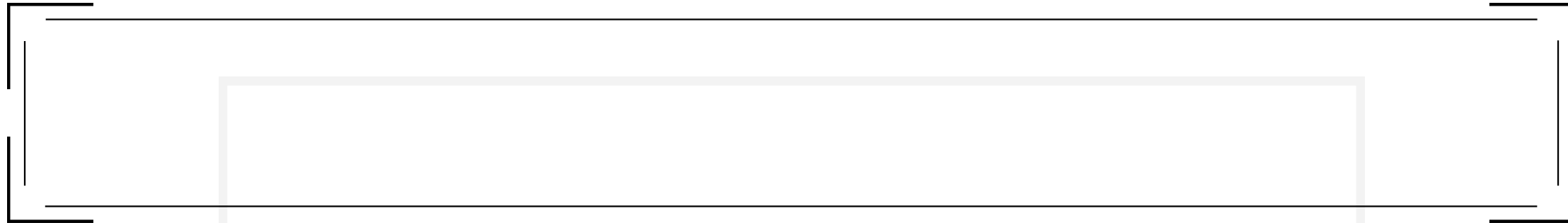
وقت آن رسیده که
تجزیه تحلیل بازار
انجام دهید.

It's time to change your mind, business and life.

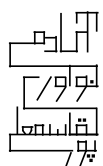




آیا می‌توانید رقبای خود را تجزیه و تحلیل کنید؟



یک لیست از برندهای رقیب خود در بازار تهیه کنید و بنویسید.



مسائل مالی شما در شروع کار بسیار اهمیت دارد.

میزان سرمایه‌گذاری شما جهت شروع و ورود به بازار چقدر است؟

آیا تصویر شفافی از وضعیت مالی خود جهت ورود به بازار دارید؟

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RIThub.org



بعد از ورود به بازار چطور می‌توانید
بررسی کنید که آیا محصول شما برای
افراد مفید بوده است یا خیر؟

RIT

RESEARCH INNOVATION TEAMS

www.RITHub.org

در نهایت باید بررسی کنید که چطور
می‌توانید از مشتریان و مخاطبان خود
فیدبک دریافت کنید؟

NON-DISCLOSURE AGREEMENT

آیا به نظر شما لازم است از قراردادهای عدم افشاء (NDA) استفاده کنید؟

در چه مواقعی از این قراردادها میتوان استفاده کرد؟

یک قرارداد عدم افشای مناسب چه ویژگی‌هایی دارد و باید شامل چه بخش‌هایی باشد که بتوانید از آن استفاده کنید؟

قراردادهای عدم افشاء

قرارداد منع افشای اطلاعات یا پیمان نامه عدم افشاء (Non-Disclosure Agreement) به اختصار NDA نوعی از قرارداد بین دو شخص حقیقی یا حقوقی به منظور توافق در حفظ محرمانگی داده‌ها، اطلاعات و دانش مرتبط با حوزه کاری است که حین انجام کار یکی از طرفین یا هردو مایل، ملزم و یا ناچار به اشتراک گذاری آن در جهت پیشبرد اهداف کاری هستند.

از چه راه‌هایی می‌توانید ایده‌ی خود را جهت ورود به بازار حفظ کنید؟ چه راه‌هایی پیشنهاد می‌دهید؟ آن‌ها را بنویسید.

NON-DISCLOSURE AGREEMENT

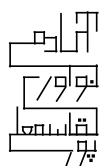
قراردادهای عدم افشاء

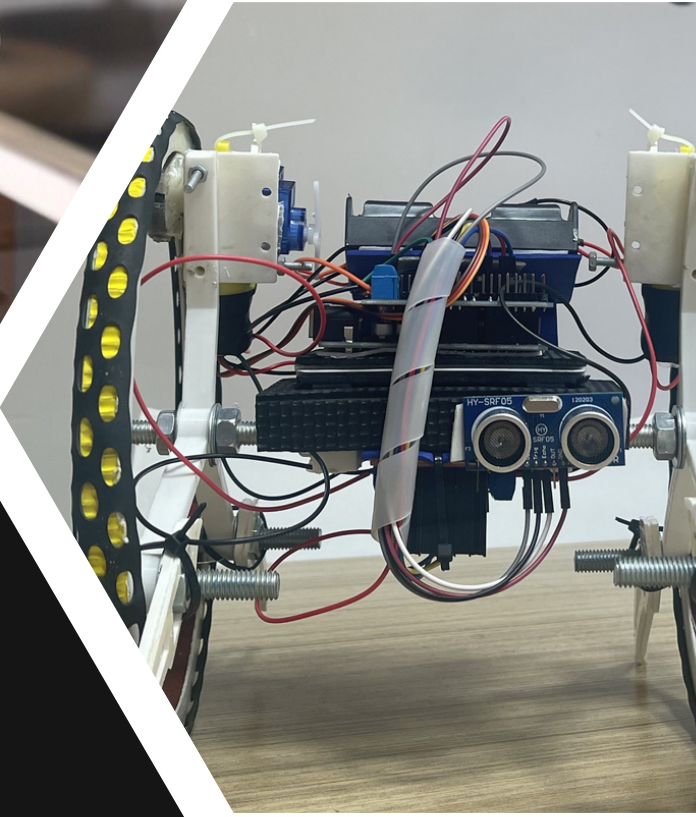
آیا تا به حال در شرایطی قرار گرفته‌اید که از این قراردادها استفاده کنید؟

بررسی کنید و اینجا بنویسید که در چه شرایطی از این قراردادها باید استفاده کرد؟

زمان مناسب آن را برای فعالیت‌های خود مشخص کنید.

www.RIThub.org





RIT
RESEARCH INNOVATION TEAMS

 **im**
Innovation Masterclass