



**شیوه نامه ارزیابی تیم‌های پذیرفته**

**شده در مرکز نوآوری و فناوری**

**تدوین: بهمن ۹۷**



**معاونت پژوهشی و فناوری دانشگاه صنعتی سهند**

**مرکز نوآوری و فناوری**

مشخصه‌های نظارت و ارزیابی با اتکا به تعدادی اصول توصیف می‌شود. این اصول نظارت و ارزیابی را به ابزاری اثربخش و قابل اطمینان برای پشتیبانی از اهداف تبدیل می‌سازد که تیم‌های پذیرفته شده می‌توانند بر مبنای اطلاعات فراهم شده از آن، در جهت بهبود عملکرد خود اقدام کنند.

با توجه به ماهیت فعالیت‌های تیم‌های نوپا، نوآور و فناور در مرکز، ارزیابی تیم‌ها در قالب ۵ موضوع اصلی توسط ناظر مورد ارزیابی قرار می‌گیرند.

ناظر شخصی است داری تخصص و تجربه‌های مشخص که از طرف شورای نوآوری تعیین می‌شود. او می‌تواند از افراد مسئول ارتباط با صنعت هر دانشکده متناسب با ایده و تیم مربوط به آن دانشکده از طرف مرکز نوآوری و فناوری پیشنهاد شود. ناظر همچنین و بر عملکرد، نیازها و درخواست‌های آن تیم نظارت مستقیم دارد تیم باید در صورت برخورد با چالش، ابهام، تغییر در ایده، کم و زیاد شدن اعضای تیم و ... مساله را به طور مستمر به اطلاع ناظر برساند در حد امکان به تیم کمک نماید.

لازم است ناظر هر دو ماه یکبار گزارشی از عملکرد و پیشرفت تیم تحت نظارت خود در این مدت با توجه به گزارش‌های هفتگی که از تیم دریافت نموده و ارتباطی که با آن‌ها داشته تهیه و به مرکز تحویل نماید.

۵ موضوع اصلی در ارزیابی تیم‌های پذیرفته شده در هر سه مرحله نوپا، پیش شتابدهی و شتابدهی مرکز نوآوری و فناوری دانشگاه صنعتی سهند:

۱- ایده محوری

۲- پویایی تیم‌ها کاری

۳- شیوه اجرایی

۴- رشد اقتصادی و فروش

۵- موارد حقوقی و قانونی

## مرحله نوپا

در طول این مرحله تیم، گزارش عملکرد، پیشرفت و درخواست دریافت سرویس، قطعه، ماده و تجهیز مورد نیاز خود به ناظر ارائه می‌نماید. در صورتی که این درخواست مطابق چارچوب‌های شیوه نامه ارائه خدمات، تسهیلات و تشویق‌های مرکز باشد و نیاز تیم توسط ناظر تایید شود، مرکز با در اختیار گذاشتن سرویس مورد نظر (در صورت امکان) یا با فراهم نمودن جلسه مشاوره از شبکه مربیان و مشاوران به تیم‌ها کمک می‌کند. دریافت خدمات و تشویق‌های هر مرحله منوط به نیاز تیم و عملکرد آن در آن مدت می‌باشد.

### ارزیابی تیم نوپا:

- ✓ ایده محوری
- ✓ فعالیت مستمر روی ایده.
- ✓ مطالعه و بررسی نمونه‌های مشابه داخلی یا خارجی ساخته شده یا ارائه شده.
- ✓ بررسی بخش‌های مختلف ایده و پیاده سازی آن و مقایسه با نمونه‌های موجود.
- ✓ استفاده از شبکه مربیان، مشاوران و منتورهای حوزه‌های مختلف مرتبط با چالش‌های ایده.
- ✓ تمرکز بر ارزش پیشنهادی و مزیت رقابتی محصول / خدمت / فرآیند و تقویت آن.
- ✓ تلاش جهت ساخت نمونه محصول واقعی / خدمت / فرآیند ضمن تعامل پیوسته با بازار.

### ✓ پویایی تیم کاری

- ✓ شرکت در دوره‌های آموزشی موردنیاز.
- ✓ مشاهده تاثیرات شرکت در دوره‌ها.
- ✓ فعالیت و انگیزه کافی در افراد تیم.
- ✓ پیگیر بودن اعضای تیم.
- ✓ رفع تعارضات بین اعضا در صورت وجود.

### ✓ شیوه اجرایی

- ✓ انجام فعالیت‌های کاری مطابق با برنامه کاری ۶ ماهه ارائه شده در ابتدای ورود.
- ✓ پیاده سازی فنی طرح.
- ✓ تعیین استراتژی‌های ورود به بازار.
- ✓ رشد اقتصادی و فروش
- ✓ تدوین مدل کسب و کار مناسب ایده و طرح خود.
- ✓ شناخت و تحلیل درست رقبا.
- ✓ بررسی عملی اقتصادی بودن تولید محصول / خدمت / فرآیند نسبت به جو بازار.
- ✓ بررسی و انتخاب بازار هدف اولیه.
- ✓ بررسی جریان درآمدی متناسب با مشتری.
- ✓ تعامل با مشتریان در مسیر ساخت محصول و خدمت.
- ✓ تدوین سیاست‌های بازاریابی مناسب و اصلاح روش‌های بازاریابی اشتباه.
- ✓ موارد حقوقی و قانونی
- ✓ پیگیری مجوزها و تاییدیه‌های موردنیاز فعالیت.
- ✓ اقدام جهت ثبت اختراع در صورتی که محصول / خدمت / فرآیند ساخته شده اختراع محسوب می‌شود.

### مرحله پیش شتابدهی (نوآور)

در طول این مرحله نیز همانند مرحله نوپا تیم، گزارش عملکرد، پیشرفت و درخواست دریافت سرویس، قطعه، ماده و تجهیز موردنیاز خود به ناظر ارائه می‌نماید. در صورتی که این درخواست مطابق چارچوب‌های شیوه نامه ارائه خدمات، تسهیلات و تشویق‌های مرکز از تیم پذیرفته شده باشد و نیاز تیم توسط ناظر تایید شود، مرکز با در اختیار گذاشتن سرویس موردنظر (در صورت امکان) یا با فراهم نمودن جلسه مشاوره از شبکه مربیان و مشاوران به تیم‌ها کمک می‌کند. دریافت خدمات و تشویق‌های هر مرحله منوط به نیاز تیم و عملکرد آن می‌باشد.

## ارزیابی تیم نوآور:

## ✓ ایده محوری:

- ✓ فعالیت مستمر روی به ایده.
- ✓ مطالعه بر مدل کسب و کار.
- ✓ مطالعه روی نمونه‌های مشابه ساخته شده یا ارائه شده.
- ✓ بررسی بخش‌های مختلف ایده و پیاده سازی آن.
- ✓ استفاده از شبکه مربیان و مشاوران.
- ✓ تمرکز بر ارزش پیشنهادی و مزیت رقابتی محصول/ خدمت/ فرآیند و تقویت آن.
- ✓ ساخت و تکمیل نمونه محصول واقعی/ خدمت/ فرآیند ضمن تعامل پیوسته با بازار(مشتری)
- ✓ آشنایی با مفهوم فرآیندهای برون‌سپاری.

## ✓ پویایی تیم کاری

- ✓ وجود مراودات و پیگیری مستمر و موثر در فعالیت‌های مرتبط با ایده محوری.
- ✓ شرکت در دوره‌های آموزشی موردنیاز.
- ✓ مشاهده تاثیرات شرکت در دوره‌ها.
- ✓ پیگیر بودن اعضای تیم.
- ✓ آگاهی و شناسایی نقاط ضعف و قوت تیم و ارائه مستندات مبنی بر استخراج آن و یا رفع و تقویت آن.
- ✓ شناسایی و جذب افراد مورد نیاز در پیاده سازی ایده و تکمیل نیروهای فنی تیم.
- ✓ آگاهی و بروز بودن تیم از اخبار مرتبط در زمینه‌های فناوری، سیاست‌ها و برنامه‌های کشور، استانداردها و قوانین مرتبط با ایده .

### ✓ شیوه اجرایی

- ✓ انجام فعالیت‌های کاری مطابق با برنامه کاری ۶ ماهه ارائه شده در ابتدای ورود با توجه به اصلاحات انجام شده در طی استقرار در صورت وجود.
- ✓ برنامه ریزی نسبت به نحوه تامین منابع مالی و نحوه تخصیص آن به فعالیت‌های خود در آینده.

### ✓ رشد اقتصادی و فروش

- ✓ تدوین مدل کسب و کار مناسب ایده و طرح خود.
- ✓ شناخت و تحلیل درست رقبا.
- ✓ بررسی جریان درآمدی متناسب با مشتری.
- ✓ بررسی عملی اقتصادی بودن تولید محصول نسبت به جو بازار.
- ✓ بررسی و انتخاب بازار هدف اولیه.
- ✓ مشخص بودن مشتریان بالقوه و بالفعل.
- ✓ شروع به تعامل با مشتریان در مسیر ساخت محصول/ خدمت/ فرآیند.
- ✓ تحلیل و نگهداری دلایل موفقیت و یا عدم موفقیت در کسب سهم بازار بطور مستمر.
- ✓ مطابقت فعالیت‌ها با برنامه ریزی برای تشویق‌های مالی دریافتی در شیوه نامه ارائه خدمات، تسهیلات و تشویق‌های مرکز.
- ✓ رشد مشتریان و مخاطبان نسبت به ماه‌های قبل بعد از ارائه محصول/ خدمت/ فرآیند.
- ✓ درخواست مشاوره از منتورهای حوزه‌های مختلف مرتبط با چالش‌های ایده.

### ✓ موارد حقوقی و قانونی:

- ✓ پیگیری مجوزها و تاییدیه‌های مورد نیاز فعالیت.

- ✓ اقدام جهت ثبت اختراع در صورتی که محصول/ خدمت/ فرآیند ساخته شده اختراع محسوب می‌شود.

## مرحله شتابدهی (فناور)

در طول این مرحله نیز همانند دو مرحله قبل تیم، گزارش عملکرد، پیشرفت و درخواست دریافت سرویس، قطعه، ماده و تجهیز موردنیاز خود به ناظر ارائه می‌نماید. در صورتی که این درخواست مطابق چارچوب‌های شیوه نامه ارائه خدمات، تسهیلات و تشویق‌های مرکز از تیم پذیرفته شده باشد و نیاز تیم توسط ناظر تایید شود، مرکز با در اختیار گذاشتن سرویس موردنظر (در صورت امکان) یا فراهم نمودن جلسه مشاوره از شبکه مربیان و مشاوران به تیم‌ها کمک می‌کند. دریافت خدمات و تشویق‌های هر مرحله منوط به نیاز تیم و عملکرد آن می‌باشد.

### ارزیابی تیم فناور

- ✓ ایده محوری
- ✓ فعالیت مستمر روی به ایده.
- ✓ مطالعه روی نمونه‌های مشابه ساخته شده یا ارائه شده.
- ✓ بررسی بخش‌های مختلف ایده و پیاده سازی آن.
- ✓ استفاده از شبکه مربیان، مشاوران و منتورها.
- ✓ تمرکز بر ارزش پیشنهادی و مزیت رقابتی محصول/ خدمت/ فرآیند و تقویت آن.
- ✓ ساخت و تکمیل نمونه محصول واقعی/ خدمت/ فرآیند ضمن تعامل پیوسته با بازار(مشتری).
- ✓ برطرف نمودن بعضی نیازهای ایده با برون سپاری.

### ✓ پویایی تیم کاری

- ✓ وجود مراودات و پیگیری مستمر و موثر در فعالیت‌های مرتبط با ایده محوری.
- ✓ شرکت در دوره‌های آموزشیموردنیاز.
- ✓ مشاهده تاثیرات شرکت در دوره‌ها.
- ✓ پیگیر بودن اعضای تیم.
- ✓ شناسایی و جذب افراد مورد نیاز در پیاده سازی ایده و تکمیل تیم.
- ✓ آگاهی و بروز بودن تیم از اخبار مرتبط در زمینه‌های فناوری، سیاست‌ها و برنامه‌های کشور، استانداردها و قوانین.

### ✓ شیوه اجرایی

- ✓ انجام فعالیت‌های کاری مطابق با برنامه کاری ۶ ماهه ارائه شده در ابتدای ورود با توجه به اصلاحات انجام شده در طی استقرار.
- ✓ برنامه ریزی نسبت به تامین منابع مالی آینده و نحوه تخصیص آن به فعالیت‌های خود در آینده.

### ✓ رشد اقتصادی و فروش

- ✓ مدل کسب وکار مناسب ایده و طرح خود.
- ✓ شناخت و تحلیل درست رقبا.
- ✓ بررسی جریان درآمدی متناسب با مشتری.
- ✓ بررسی عملی اقتصادی بودن تولید محصول نسبت به جو بازار.
- ✓ بررسی و انتخاب بازار هدف اولیه.
- ✓ مشخص بودن مشتریان بالقوه و بالفعل.
- ✓ شروع به مذاکره و تعامل با بازار هدف.
- ✓ نگهداری و تحلیل دلایل موفقیت و یا عدم موفقیت در کسب سهم بازار بطور مستمر.



✓ مطابقت فعالیت‌ها با برنامه ریزی برای تشویق های مالی در شیوه نامه ارائه خدمات، تسهیلات و تشویق‌های مرکز.

✓ رشد مشتریان و مخاطبان نسبت به ماه های قبل بعد از ارائه محصول یا خدمت.

✓ تدوین و اجرای کمپین‌های تبلیغاتی مناسب جهت معرفی محصول / خدمت / فرآیند و کسب سهم بازار.

✓ پیش بینی درآمد بر اساس رشد و پیشرفت فعلی.

✓ پیش بینی هزینه‌های بخش‌های مختلف.

✓ درخواست مشاوره از منتورهای حوزه‌های مختلف مرتبط با چالش‌های ایده.

#### ✓ موارد حقوقی و قانونی

✓ پیگیری مجوزها و تاییدیه‌های موردنیاز فعالیت.

✓ اقدام جهت ثبت اختراع در صورتی که محصول یا خدمت / فرآیند ساخته شده اختراع محسوب می‌شود.

در جدول زیر نحوه ارزیابی تیم‌ها برای ورود به مرکز نوآوری و فناوری آورده شده است.

جدول ۱: نحوه امتیاز دهی به ایده‌ها و طرح‌های ورودی در زمان پذیرش

امتیاز دریافتی	امتیاز هر زیر معیار نوپا/ نوآور/ فناور	زیر معیار	حداقل امتیاز لازم برای ورود به مرحله			امتیاز هر معیار اصلی	معیار اصلی
			فناور	نوآور	نوپا		
	۴=۲۰٪	میزان نوآوری در ایده	۱۲	۱۲	۱۲	۲۰	ایده محوری
	۵=۲۵٪	شناخت مسئله					
	۴=۲۰٪	محصول و تکنولوژی					
	۳=۱۵٪	اشتغالزایی طرح (مستقیم / غیر مستقیم)					
	۴=۲۰٪	نمونه اولیه محصول یا شمایی از محصول یا خدمتی که باید ارائه شود					
	۵=۱۵٪	تحصیلات و تناسب آن با ایده	۱۸,۹	۱۷,۱	۱۱	۳۰	تیم کاری
	۶=۲۰٪	مهارت و تجربه در زمینه‌ای مرتبط					
	۵=۲۵٪	توان و تجربه کار گروهی با یکدیگر					
	۶=۲۰٪	توسعه دهنده‌گان سایت و اپلیکیشن و افراد فنی تیم در ایده‌ها و طرح‌های فنی و مهندسی					
	۶=۲۰٪	تعداد بنیانگذاران					
	۵=۲۵٪	تناسب مسئله و راهکار	۱۸,۶	۹,۳	۴	۲۰	شیوه اجرایی
	۵=۲۵٪	امکان پذیری					
	۱=۵٪	فعالیت‌های انجام شده در راستای اجرای ایده					

امتیاز دریافتی	امتیاز هر زیر معیار	زیر معیار	حداقل امتیاز لازم برای ورود به مرحله			امتیاز هر معیار اصلی	معیار اصلی
	نوپا/ نوآور/ فناور		فناور	نوآور	نوپا		
	۴=۲۰٪	ارائه توضیحات در ارتباط با شیوه پیاده سازی فنی طرح					
	۵=۲۵٪	شناخت خطرات					
	۲=۱۰٪	مدل کسب و کار	۱۵,۲	۷,۶	۳	۲۰	برنامه اقتصادی و فروش
	۳=۱۵٪	اندازه بازار					
	۳=۱۵٪	جریان درآمدی					
	۲=۱۰٪	زمان لازم تا ورود محصول/ خدمت/ فرآیند به بازار					
	۴=۲۰٪	اقتصادی بودن تولید محصول/ خدمت / فرآیند					
	۲=۱۰٪	هزینه / بودجه خدمات درخواستی و همخوانی با خدمات و تشویق‌های مرکز					
	۴=۲۰٪	تحلیل استراتژیک(رقبا، ورود به بازار و ...)					
	۵=۵۰٪	آگاهی از مجوزها و تاییدیه‌های مورد نیاز فعالیت					
	۵=۵۰٪	داشتن پتنت یا لایسنس در زمینه خدمت یا محصول	۸	۴	فاقد منع قانونی و حقوقی	۱۰	موارد حقوقی و قانونی
	<b>مجموع امتیاز دریافتی</b>	<input type="checkbox"/> امکان حضور ۸۰ ساعت در ماه <input type="checkbox"/> عدم حضور در مرکز نوآوری یا شتابدهنده دیگر					

