

استارت آپ ویکند حوزه سلامت آذرماه برگزار می شود

استارت آپ ویکند حوزه سلامت آذرماه در اردیبل برگزار می شود. استارت آپ‌هایی برای حل چالش‌های موجود در خدمت‌رسانی مرتبط در حوزه سلامت در این رویداد گردهم می آیند. رویداد کارآفرینی سلامت شمال غرب کشور، با هدف حمایت از شکل گیری زنجیره‌ها و شبکه‌های ارزش و دانش بر فناوری‌های جدید با علوم سلامت در حوزه‌های کارآفرینی در شهر اردبیل برگزار خواهد شد. محورهای اصلی این رویداد با توجه به ظرفیت‌های شمال غرب کشور در چهار بخش خدمات هاسپیس (Hospice)، طرح مراقبت بیماران در منزل (Home Care)، توسعه گردشگری سلامت و تولید و گسترش نرم‌افزارها و ابزارهای هوشمند برگزار خواهد شد.

یکشنبه ● ۲۷ آبان ۱۳۹۷ ● شماره صد و هفتادوهشت

ا ت ی ۷ ۶ ۵ ۴

آزمایشش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

گفت‌وگو با محمد نصری کار آفرین و بنیان گذار یکی از موفق ترین استارت آپ‌های حوزه سلامت

ارز آوری با گردشگری سلامت



پزشکان و کلینیک‌ها، سایت و اپلیکیشن طراحی می‌کرد و موفقیت خوبی برای محمد و دوستش شد. «همسانه» گام دیگری در مسیر پیش رو بود، جای پای محمد و کارش را محکم‌تر و استوارتر کرد تا به تجربه و کار با ثبات بیشتر در جذب مشتریان و ارائه خدمات نظام‌مندتری در ذیل آن برسد. برای همسانه، ۵۱ نفر کار می‌کردند؛ دو سال پیوسته کار و طراحی هشتاد اپلیکیشن که همه آنها موفقیت خوبی برای محمد و دوستش محمد هادی بود.

■ از جوهر کار و دفتری دیگر

مخاطبان و مشتریان همسانه، ناخواسته بیشتر پزشکان و بیمارستان‌ها بودند و این، موسسان همسانه را در شبکه‌ای از پزشکان و دایره در مان قرار می‌داد. فرصتی که این بار دوستش، محمد هادی آن را دریافت و آن را بعد ها دستمایه ایده‌ای نو تر در قالب و فرم مشخص کرد. محمد نیز بعد از فراغت از همسانه برای شماری از کلینیک‌ها مدیریت فضای آنلاین آن‌ها را تجربه کرد و بدین ترتیب جوهر کار بازنمود دیگری گرفت. محمد و محمد هادی ایده و تجربه را یکی کردند و دفتری دیگری از کار و زندگی گشودند. گردشگری سلامت، ایده خوبی بود و

پزشکی

سایتی که محمد طراحی کرده است، بیشتر از یک سال است که کار می‌کند و برای چهار نفر به‌طور غیر مستقیم کارآفرینی کرده. در بعضی از شهرهای دنیا نمایندگی دارد و به شش زبان روسی، انگلیسی، کردی، فارسی، دری و عربی خدمات پزشکی و گردشگری ایران را معرفی و عرضه می‌کند.



کتیو | ۱۱



لزوم تدوین برنامه‌های

ضد انحصار

فضای اقتصاد و کسب‌وکارهای کشور به‌شکلی سنتی چشم به حمایت‌های دولت دارد، حتی در سال‌های اخیر که موضوع کسب‌وکارهای نوپا و تجاری‌سازی طرح‌های خلاق و نوآورانه مورد توجه قرار گرفته، دولت همچنان نقش پررنگی در همه عرصه‌ها دارد. صرف‌نظر از همه فواید و زیان‌های شناخته‌شده این نوع نقش آفرینی دولت، آنچه همه فعالان به‌ویژه دولت باید از امروز چاره‌ای برای آن بیندیشند، ایجاد سازوکار موثر ضد انحصار در حوزه کسب‌وکارهای نوین است.

دولت صاحب‌قدرت تنظیم قواعد رفتاری فضای اقتصاد کشور است. این وضعیت نه تنها بر اساس کارکرد عمومی دولت‌های نوین، بلکه ناشی از وضعیت خاص کشور ما نیز هست. دولت مالک و صاحب‌اختیار منابع بزرگ مالی کشور است و علاوه بر سیاست‌گذاری، به شکلی گسترده درگیر اجرا هم بوده و هست. اینک دولتی که همیشه در نقش اول هر برنامه اقتصادی کشور ظاهر شده دستی نیز در کسب‌وکارهای نوپا دارد و چتر حمایتی گسترده‌ای را برای این نوع فعالیت‌ها ایجاد کرده. این حمایت اما اندک اندک آسیب‌هایی را ایجاد کرده و خواهد کرد که بی‌توجهی به آن‌ها می‌تواند آثار مثبت برنامه‌ها و اقدامات را از بین ببرد. از جمله آسیب‌های حضور دولت و بخش‌های وابسته به دولت در فضای کسب‌وکارهای نوپا، شکل‌گیری انواع انحصار در این نوع کسب‌وکار هست.

برخی معتقدند که تعصیه قواعد و قوانین می‌تواند از ایجاد انحصارهای تجاری جلوگیری کند و مایلند با تاسیس نهادهای نظارتی مانع بروز رفتارهای انحصارگرانه با شکل‌گیری انواع مجموعه‌های انحصاری شوند. اما تجربه سال‌های اخیر و آنچه پیش چشم خود می‌بینیم این نظر را به شکلی جدی مورد تردید قرار می‌دهد. آنچه در حوزه خودروسازی رخ داد را شاید بتوان به‌عنوان یکی از نمونه‌های بارز شکل‌گیری انحصار معرفی کرد. گرچه به‌ظاهر تعداد زیادی شرکت تولیدکننده خودرو در کشور وجود دارد، اما تجربه چند دهه اخیر نشان داده که تصمیم و رفتار دو خودروساز بزرگ، نقش تعیین‌کننده‌ای در این حوزه دارد در حالی که انواع نهادهای نظارتی متکی به قانون برای پیشگیری از شکل‌گرفتن انحصار و مقابله با آن در کشور وجود دارد. نکته مهم اینکه اگر از ابتدا بتوانیم از شکل‌گیری انحصار و رفتار انحصارگرانه اجتناب کنیم و سازماندهی امور را به نحوی انجام دهیم که در مسیر تقویت انحصارگری نباشد، قوانین و نهادهای نظارتی کاری سهل و موثر خواهند داشت. آنچه به‌عنوان شتابدهی کسب‌وکارهای نوپا، سرمایه‌گذاری در آن‌ها و حمایت دولتی در چند سال اخیر انجام شده، موجب خوشحالی دست‌اندرکاران این حوزه و ایجاد انگیزه و نشاط در بین کارآفرینان و صاحبان طرح‌ها شده است، اما توجه یک‌جانبه دولت به حمایت، این شائبه را ایجاد کرده که گویا برای هدایت طرح‌ها، آینده آن‌ها، شیوه‌های حفظ شرایط تداوم حیات آن‌ها، ایجاد شرایط رقابت سالم و اجتناب از شکل‌گیری انحصار، چاره‌ای اندیشیده نشده یا اگر این موارد مورد توجه کارگز اران بوده دست‌کم نمود مشخصی در آنچه اجرا و اعلام شده، نیافته است. فضای کسب‌وکار کشور نیازمند حمایت است، بخش خصوصی نخستین گام‌های حضور در اقتصاد را بر می‌دارد، جوانان فعال در این حوزه نیازمند تجربه و آزمون‌شدن هستند، دولت باید از آن‌ها با سیاست‌گذاری حمایت کند، اما وقتی که سرمایه‌های کلان یا ائت‌های مختلف موجب رشد سریع و حضور انحصارگرانه برخی از شرکت‌ها در این فضا می‌شود، در نخستین قدم جرئت حضور و تجربه از نیروهای جوان و تازه‌وارد سلب می‌شود. وظیفه دولت و بخش‌های برنامه‌ریز و ناظر تنها به قانون‌گذاری و حمایت مالی ختم نمی‌شود، دولت و دولتمردان وظیفه دارند ضمن تدوین برنامه‌های حمایتی، مسیر حرکت و آینده میان‌مدت و درازمدت را نیز تشخیص داده و به‌درستی ترسیم کنند. انحصارها و مشکلات فعلی آن هم نتیجه عملکرد مدیرانی است که صادقانه و خالصانه به‌دنبال حمایت از صنعت و اقتصاد کشور بودند، مراقب باشیم خطاهای پیشین را تکرار نکنیم.

داد تا موضوع جذب توریست سلامت را محور یک کسب و کار کنند و به همه جراحی‌ها و تمام در مان‌ها بسط دهند. به این ترتیب این دو، با پشتوانه و شناختی که از کلینیک‌ها و پزشکان داشتند وارد حوزه گردشگری سلامت شدند. اولین کار اما این بود که ایده را پردازش کنند. بازار را رقا را رصد کنند و ببینند کشورهایی که توریسم سلامت شان رشد و قوت بیشتری گرفته چه می‌کنند و در داخل کشور خودمان چه گذشته و چه پیش رو دارند؛ شش ماه همه اینها طول کشید. فاز مطالعاتی آنها را به این برآیند رساند تا وب سایت گردشگری سلامت راه اندازی کنند و خدمات پزشکی کشورشان را به توریست های سلامت عرضه کنند.

■ از دل هزارتوی کار

سایت «آریا مدتور» سروشکل گرفت؛ معرفی گردشگری سلامت و ارائه خدمات پزشکی اگرچه پروسه پردردسری بود و از همان ابتدای راه مشکلاتش را نمایان کرد اما نتوانست بنیان‌گذاران جوان آریا مدتور را بتیرساند و از پیشرفت پروژه بازدارد. محمد و هادی هرچه در توان داشتند برای رشد کسب‌وکارشان انجام دادند چرا که این حوزه را دارای ظرفیت‌های اقتصادی و فرهنگی زیادی می‌دانستند و علاوه بر این می‌دانستند که این عرصه با زیرگان بسیاری دارد که باید برای همه آنها برنامه و سیاستی داشته باشند. «از زمانی که بیمار پایش را به فرودگاه می‌گذارد کار ما شروع می‌شود. ما باید گردشگر سلامت را در عرصه‌های حمل‌ونقل، رزرو هتل، انتخاب بیمارستان، خرید سوغات و نهایتا جراحی و خرید دارو... و سایر ت کنیم. فرایندی که طی آن از وارد کشور می‌شود و به‌واقع نوعی صادرات خدمات است و در شرایط اقتصادی امروز ایران، کارکردی بسیار حیاتی دارد.»

محمد چالش‌های زیادی را بر سر راهشان می‌بیند و می‌گوید اگر نتوانیم مشکلات را رفع کنیم ایران دیگر یک مقصد جذاب برای گردشگران سلامت نخواهد بود. آن طور که محمد می‌گوید شرایط تراکنش‌های مالی در ایران و –عدم کارایی کارت‌های بین‌المللی در سایه تحریم‌ها– تنها چالش آن‌ها نیست و پروسه سخت گرفتن ویزا خود مانع بزرگی است که ورود گردشگر سلامت را به ایران با چالش و دست‌اندازهایی رویه‌رو کرده، چیزی که می‌تواند بازار گردشگری سلامت ایران را به کشورهایی چون هند و ترکیه واگذار کند. «آریا مدتور» حالا بیشتر از یک سال است که کار می‌کند و در همین مدت کوتاه و با تمام چالش‌های پیش رویش برای چهل نفر به‌طور مستقیم و برای صد نفر به‌طور غیر مستقیم کارآفرینی کرده. در بعضی از شهرهای دنیا نمایندگی و دفتر دارد و به شش زبان روسی، انگلیسی، کردی، فارسی، دری و عربی خدمات پزشکی و گردشگری ایران را از صفر تا صد معرفی و عرضه می‌کند.

محمد با همه فراز و نشیب‌هایی که گاهی مانعی بر سر او و کسب و کارش می‌شود اما خوشبین است و آینده گردشگری سلامت ایران را درخشان می‌بیند. چیزی که از آن به عنوان اختلاف پولی و ارزی یاد می‌کند به باور او و آن طور که به واقع می‌نماید می‌تواند گشایشی در اقتصاد ایران باشد.

کسب‌وکار موفق‌ی که تسلیم ر کو داقتصادی نشد

کنیم. در جریان تحقیقاتم متوجه شدم که کسی در زمینه مراسم خاص کاری انجام نداده، بنابراین کارم را از این موضوع شروع کردم و در ادامه، به کار سازماندهی جشن‌های کودکان و مراسم عروسی و رویدادهای سازمانی رسیدم. در واقع وقتی که کسب‌وکار شروع می‌شود، باید به‌دنبال بهترین مسیر برای کسب درآمد شرکت بود و به همین دلیل من هم برگزاری انواع مختلف رویدادها را انجام دادم.» شرکت خانم هانیز گاهی چندین ماه روی انجام برنامه یک رویداد کار می‌کند تا نسبت به انجام دقیق همه امور یقین پیدا کند. گرچه بعضی اوقات برخی وقفه‌ها در کار پیش می‌آید، اما آن‌ها خود را برای مقابله با چنین شرایطی آماده کرده‌اند تا اثرات جیبی آن را کاهش دهند. نکته مهم در کار او، این است که تلاش می‌کند رویدادها را به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کند که شرکت‌کنندگان نیز احساس مشارکت در برنامه‌ها را داشته باشند و هر رویداد را با بودجه کم و توقعات معقول انجام دهند.

منبع: asiabiztoday.com



● فریا عوض‌زاده●

● مترجم ●

در سال ۲۰۰۸ درست در دورانی که به‌دلیل کاهش رشد اقتصادی در مالزی، افراد بسیاری در حال از دست‌دادن شغل خود بودند، «هانیز لام» تصمیمی شجاعانه گرفت و شرکت Best Events را تأسیس کرد.

شرکتی که هانیز تأسیس کرده، محلی برای طراحی و برنامه‌ریزی اجرای رویدادهای کاری است که خدمات خود را در سراسر مالزی به مشتریان عرضه می‌کند. خانم هانیز شرکت را در کوالالامپور مستقر کرده و امروز موفق شده خود را به‌عنوان یکی از چهره‌های شناخته‌شده در این حوزه معرفی کند. شرکت بر مبنای تجربه زیاد خانم هانیز در برنامه‌ریزی رویدادها و ارتباط نزدیک با رسانه‌ها شکل گرفته. این کارآفرین موفق نخستین تجربه شغلی‌اش را در یک فروشگاه لوکس فرانسوی در کوالالامپور به‌دست آورد و پس از آن بود که درگیر