



## ارتقای آموزش و ایجاد انگیزه در فضای اکوسیستم استارتآپی اصفهان ره آورد مرکز نوآوری و کسب و کارهای نوپا اتاق بازرگانی اصفهان

در نخستین رویداد نوآوری «مدیر آپ» تاکید شد: مهم‌ترین هدف مرکز نوآوری و کسب و کارهای نوپای اتاق بازرگانی اصفهان ارتقای آموزش و ایجاد انگیزه در فضای اکوسیستم استارتآپی اصفهان و کمک به چرخه اقتصاد استان است.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در ابتدای این رویداد که به همت مرکز نوآوری و کسب و کارهای نوپای اتاق بازرگانی اصفهان و با حضور معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری، مشاوران و افراد موفق در مدیریت استارتآپ برگزار شد، **احسان شهیر**، مدیر توسعه کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه این رویداد با هدف ارتقای آموزش و ایجاد انگیزه در فضای اکوسیستم استارتآپی اصفهان و به طور ویژه بنیانگذاران و فعالان استارتآپی اصفهان طراحی شده است، گفت: مرکز توسعه کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان با شعار «مدیریت چرخه اقتصاد به جای چرخ اقتصاد» راه اندازی شده است و قصد دارد با طراحی سازوکاری مناسب، به درست تر و مستحکم تر چرخیدن چرخه اقتصادی استان کمک کند.

وی کسب و کارهای نوپا و استارتآپ ها را یکی از ابعاد اصلی این چرخه دانست و تصریح کرد: رویدادهای مذکور تنها با حضور فعال و همه جانبه جوانان و دست اندرکاران این حوزه امکانپذیر است.

مدیر واحد توسعه تخصصی کسب و کار اتاق بازرگانی اصفهان، ضمن بیان فلسفه اتاق های نسل اول تا سوم افزود: اتاق های بازرگانی بزرگ دنیا بر شبکه سازی اعضا توجه ویژه ای داشته و این مهم تنها با حضور اعضای فعال محقق می شود.

شهیر تصریح کرد: در دوره نهم اتاق بازرگانی مقرر شده که به طور متوالی رویدادهای انگیزشی، آموزشی و یا ارتباطی برای کسب و کارهای نوپا برگزار شود.

در ادامه این رویداد **امیرعرفانی**، موسس استارتآپ شپ نو (shipnow)، مشکلات مربوط به نیروی انسانی از قبیل عدم مسوولیت پذیری و تعهد نداشتن به کارفرما، عدم توانایی در جذب سرمایه، قوانین دست و پاگیر و الزام به اخذ مجوزهای بعضا ناکارآمد، مشکل سود بانکی و ... را از جمله چالش های مهم کسب و کارهای نوپا در کشور عنوان و تاکید کرد: مهم ترین اصل در موفقیت یک استارتآپ، ایمان و اعتقاد راسخ به خود است.

همچنین **خشایار پاک فر**، مشاور کسب و کار آنلاین نیز با تاکید بر نقش کلیدی مدیریت محصول در یک کسب و کار آنلاین، در تعریف محصول گفت: محصول، کالا، خدمت، متد اطلاعات یا ایده ای است که نتیجه یک فرایند بوده، نیازی را مرتفع می کند.

وی مدیریت محصول را نیز یک فعالیت سازمانی درخصوص برنامه ریزی و تولید محصول دانست و تاکید کرد: مدیر محصول مسوول چشم انداز و استراتژی است؛ زیرا زندگی در آینده محصول و تمایز آن با زندگی گذشته آن بسیار حایز اهمیت است.

**علی کریمی**، موسس استارتآپ وینوپر (winoper) الزامات یک مدیر محصول را درک درست از جایگاه اصلی خود، توانایی ارزیابی بازار، توانایی ارتقای مهارت و دانش عمومی، به کارگیری استراتژی تعامل با سایر مدیران و برقراری نظم و هماهنگی مناسب بین اعضای تیم بیان کرد.

**حسن قاسمی نژاد**، مدیر ارشد گروه محصولات علی بابا نیز ضمن بیان تجربه فعالیت چندین ساله خود در حوزه استارتآپ ها بر استفاده از یک وکیل حاذق در امور قراردادهای کسب و کارهای نوپا همچنین شیوه درست پرزنت محصول برای جذب سرمایه گذار تاکید نمود.

در ادامه این رویداد در قالب یک پنل به پرسش های حضار پاسخ داده شد. همچنین، پس از شبکه سازی مشاوره های حرفه ای کوتاه ارائه شد.