

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



۲-۵ پلتفرم ADPList

مقدمه

وبسایت ADPList (Amazing Design People List) یک پلتفرم بین المللی برای منتورشیپ **رایگان** و ارتباط حرفه ای است که با هدف دموکراتیک سازی دسترسی به منتور راه اندازی شده است. این پلتفرم با گرد هم آوردن هزاران منتور از سراسر جهان در حوزه های گوناگون مانند طراحی، توسعه نرم افزار، مدیریت محصول، بازاریابی و کارآفرینی، امکان برگزاری جلسات یک به یک (One-on-One) یا گروهی (Group Sessions) را فراهم می آورد.

در ADPList افراد می توانند به عنوان منتور (Mentor) برای انتقال دانش و تجربه فعالیت کنند یا به عنوان منتور جو (Mentee) از راهنمایی و بازخورد متخصصان بهره مند شوند. این پلتفرم تاکنون میلیون ها دقیقه جلسه منتورشیپ برگزار کرده و به یکی از بزرگ ترین جوامع منتورشیپ آنلاین جهان تبدیل شده است.

ویژگی هایی مانند ثبت بازخورد و امتیازدهی به منتورها، برگزاری جلسات تخصصی با موضوعات متنوع، و امکان انتخاب منتور بر اساس حوزه علاقه یا مهارت مورد نیاز، ADPList را به مرجعی ارزشمند برای توسعه فردی و حرفه ای تبدیل کرده است.

app.adplist.org/user-type

ADPList



Join as a Community Member

- ✓ Book sessions with ease
- ✓ Engage in interactive sessions
- ✓ Discover new career opportunities



Join as Verified ADPList Mentor

Have an account? [Log in](#)

[Continue](#)

ADPList

Welcome! You're about to set up your new profile.

Upload a clear profile photo (Optional)



Select a photo

Make sure the file is below 2mb

Which country do you live in? *

IR Iran

< Back

Continue

ADPList

What do you do as a professional?

Your title *

student

Company/School *

istt

< Back

Continue

ADPList

Awesome, what's your super power like?

What is your field of work? (Max 5) *

Data Science x

Level of experience? *

Eg: Senior, Lead

Entry Level

Intermediate

Senior

Manager

ADPList

Lastly, what's your story?

Everyone has a story, what's yours? *

Tell us more about yourself, your goals and what you love!

Enhance Bio

Sample bio

I am a product designer at Apple who writes about design. I love my doggie (oreo) and enjoy collecting new NFTs during my free time!

< Back

Have an account? [Log In](#)

I'm all set!

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

app.adplist.org/user-type

il

 ADPList



Join as a Community Member



Join as Verified ADPList Mentor

- ✓ Get booked easily by members
- ✓ Receive reviews, and rewards
- ✓ Book and network with Mentors

Have an account? [Log in](#)

[Continue](#)

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



ADPList

Select a file
Make sure the file is below 2mb

With a clearer picture, your application has a higher chance of being successful.

What gender do you identify as?*

Select one

Which country do you live in?*

Eg. USA, India, etc

[Back](#) [Continue to earn](#)

ADPList

STEP 2 of 6

Love it! Tell us more about what you do.

Company/School*

Eg. Apple, UCLA, etc.

Your title*

Eg. Product Designer, Student etc.

Years of professional experience *

Years Months

LinkedIn URL label*

linkedin.com/in/

[Get your linkedin URL](#)

[Back](#) [Continue to earn](#)

ADPList

STEP 3 of 6

Great! What's your superpower?

Select primary expertise *

Eg: Design, Product

+ Add secondary expertise

Which disciplines are relevant in your expertise(s)? *

Eg: Graphic Design, Product Design

Which skills do you have experience in? *

Eg: Leadership, Brand strategy, AI/ML

Which tools do you have experience in? *

Eg: Figma, React, Postman

< Back **Continue to earn**

ADPList

STEP 4 of 6

Almost there! How would you like to be intro'd?

Everyone has a story, what's yours? *

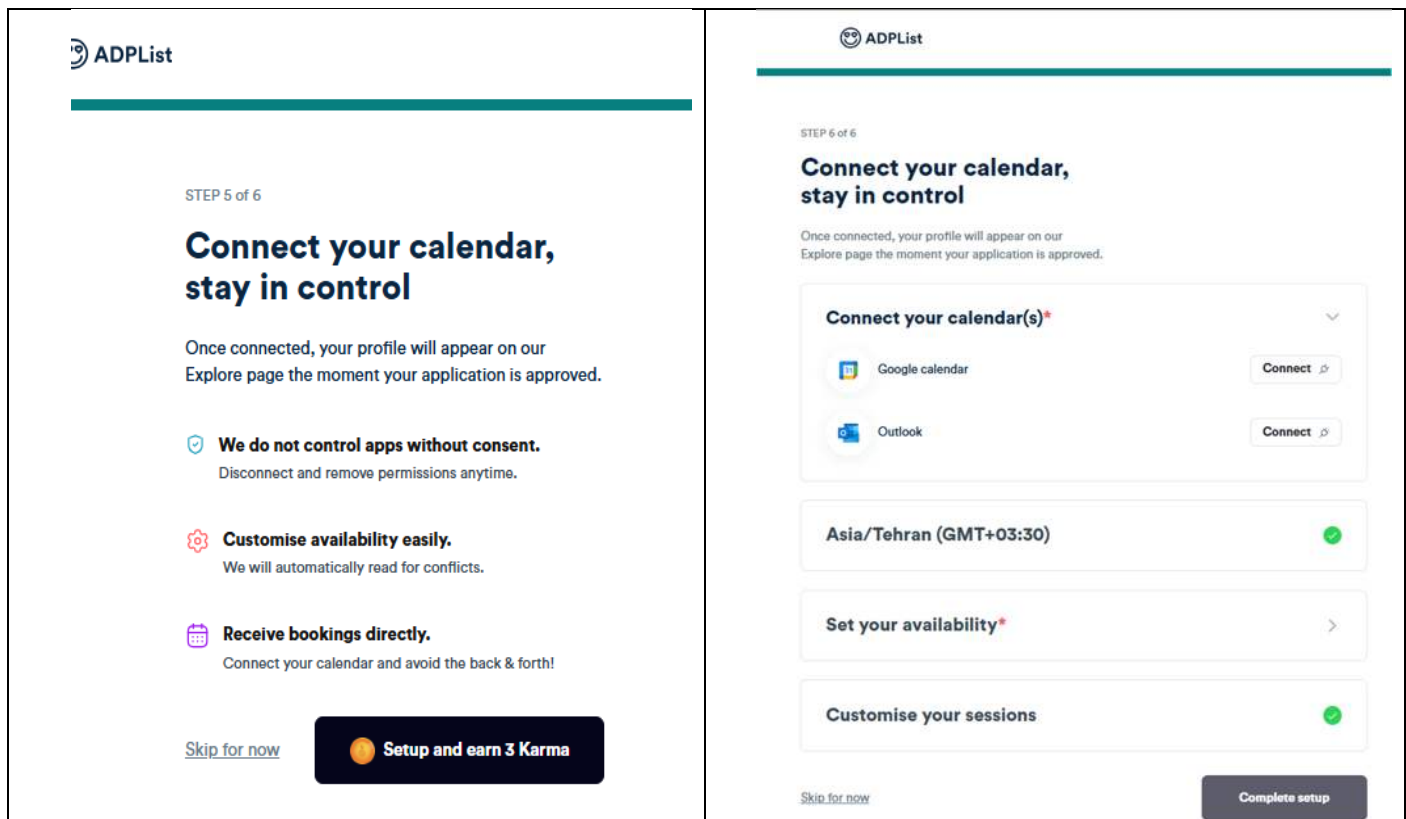
Introduce yourself to mentees and let them know your experience in your field and how you can help!

Enhance Bio

Sample bio

Hi, I'm Lizzie and I have over 6 years of experience as a UX designer. Through the span of my career, I have led large teams where I have overseen the design of large-scale products, working cross-functionally.

< Back **Continue to earn**



ADPList

STEP 5 of 6

Connect your calendar, stay in control

Once connected, your profile will appear on our Explore page the moment your application is approved.

- We do not control apps without consent.**
Disconnect and remove permissions anytime.
- Customise availability easily.**
We will automatically read for conflicts.
- Receive bookings directly.**
Connect your calendar and avoid the back & forth!

[Skip for now](#) **Setup and earn 3 Karma**

ADPList

STEP 6 of 6

Connect your calendar, stay in control

Once connected, your profile will appear on our Explore page the moment your application is approved.

Connect your calendar(s)*

- Google calendar [Connect](#)
- Outlook [Connect](#)

Asia/Tehran (GMT+03:30) ✓

Set your availability* >

Customise your sessions ✓

[Skip for now](#) **Complete setup**

پس از ارسال فرم، درخواست شما تا **حدود ۳ هفته** توسط تیم ADPList مورد بررسی قرار می گیرد. در این زمان باید منتظر پاسخ بمانید. معیارهای ضروری برای تأیید شدن به عنوان منتور ADPList برای منتورها معیارها و استانداردهای بالایی در نظر گرفته است: سطح تجربه و مدیریتی

- حداقل ۷ سال تجربه مرتبط در حوزه کاری خود
- دست کم ۱ سال تجربه در نقش مدیریتی یا هدایت تیم (مثل Manager، Director یا Lead) تصویر و پروفایل
- عکس واضح، لبخنددار و حرفه ای که شما در مرکز تصویر باشید
- پروفایل کاملاً پر شده و دارای بیو واضح و معرفی موثر از تخصص ها، تجربه ها و توانمندی های شما ویژگی ها و رفتار حرفه ای

- احترام به دیگران، علاقه مندی به کمک به افراد دیگر، برخورد حرفه ای و توجه به رشد مداوم در سبک منتورینگ
- انعطاف پذیری در ارائه راه حل های متعدد و توانایی شنیدن فعال
- صراحت همراه با دیپلماسی، همدلی، صداقت، انگیزه دهی به دیگران
- اشتیاق برای ارتقاء mentee، ارائه بازخورد صادقانه و توانایی ارتباط موثر

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



میزان سخت گیری و انتخاب پذیری

- نرخ تأیید درخواستها در حدود ۳۰٪ است، یعنی تقریباً از هر ۱۰ درخواست، تنها ۳ درخواست پذیرفته می شود جستجوی منتور

The screenshot shows the ADPLIST website interface. At the top, there is a search bar with the text 'Search by name, company, role' and a 'Try AI Search' button. Below the search bar, there are several filter buttons: 'All', 'New', 'Available ASAP', 'Notable', 'AI', 'Soft Skills', 'Design', 'Product', 'Engineering', 'Marketing', and 'Data Sci'. There are also buttons for 'Data Engineering', 'Data Analysis', and 'Data Scientist'. The main content area displays four mentor profiles, each with a photo and a status indicator: 'Available ASAP', 'Available ASAP', 'Advance', and 'Available ASAP'. The website also features a 'Book session' button in the top right corner and a 'Home' button in the top left corner.

این برجسب‌هایی که روی پروفایل منتورها در ADPLIST می‌بینی مربوط به وضعیت در دسترس بودن (Availability) اون‌هاست.

- **Available ASAP** ● یعنی منتور خیلی زود (تقریباً فوری) می‌تونه وقت جلسه بده. معمولاً یعنی توی همون یکی دو روز آینده جای خالی داره.
- **Advance** 🗓 یعنی باید از قبل وقت بگیری. منتور در حال حاضر مشغوله و فقط برای روزها یا هفته‌های آینده می‌شه باهاش جلسه رزرو کرد.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

← Filters	
Advance Mentors Mentors open to recurring sessions <input type="checkbox"/>	Level >
Available ASAP Mentors available within next week <input type="checkbox"/>	Our Partners New >
Search within fixed dates From <input type="text"/> To <input type="text"/>	Industry >
Country >	Gender >
Language >	
Level >	

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



نمونه ای از پروفایل یک منتور



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

این بخش هایی که زیر پروفایل هر منتور در **ADPList** می بینی، در واقع مثل به خلاصه ی رزومه هست. هر کدام نشون دهنده بخشی از فعالیت ها و اعتبار منتوره:

Overview 🏠 •

توضیح کلی درباره ی منتور: معرفی خودش، تخصص ها، حوزه هایی که می تونه راهنمایی کنه.

Reviews ۱۸ ★ •

تعداد بازخوردهایی که از منتهی ها گرفته. مثلاً "۱۸" یعنی ۱۸ نفر جلسه داشتن و نظرشون رو ثبت کردن. هرچی عدد بیشتر و بازخوردها مثبت تر باشه → نشون دهنده ی تجربه و رضایت بالاتر.

Achievements ۱۲ 🏆 •

دستاوردهایی که توسط پلتفرم یا جامعه بهش داده شدن. اینا می تونه شامل نشانه هایی مثل:

- تعداد زیاد جلسات برگزار شده
- ساعات های منتورینگ بالا
- یا مشارکت فعال در جامعه ADPList

ADPList | Community Achievement

Certificate recipient
Behrang Fatemi au
Sr PM at SA Health

About certificate
Complete 1000 mentorship minutes

Share certificate
<https://adplist.org/certifications/...>

Share on LinkedIn | Share on X

Group Sessions ۳ 👥 •

یعنی این منتور تا حالا ۳ جلسه گروهی برگزار کرده). جلسات گروهی برای چند نفر به صورت هم زمان هستن، نه فقط یک (mentee).

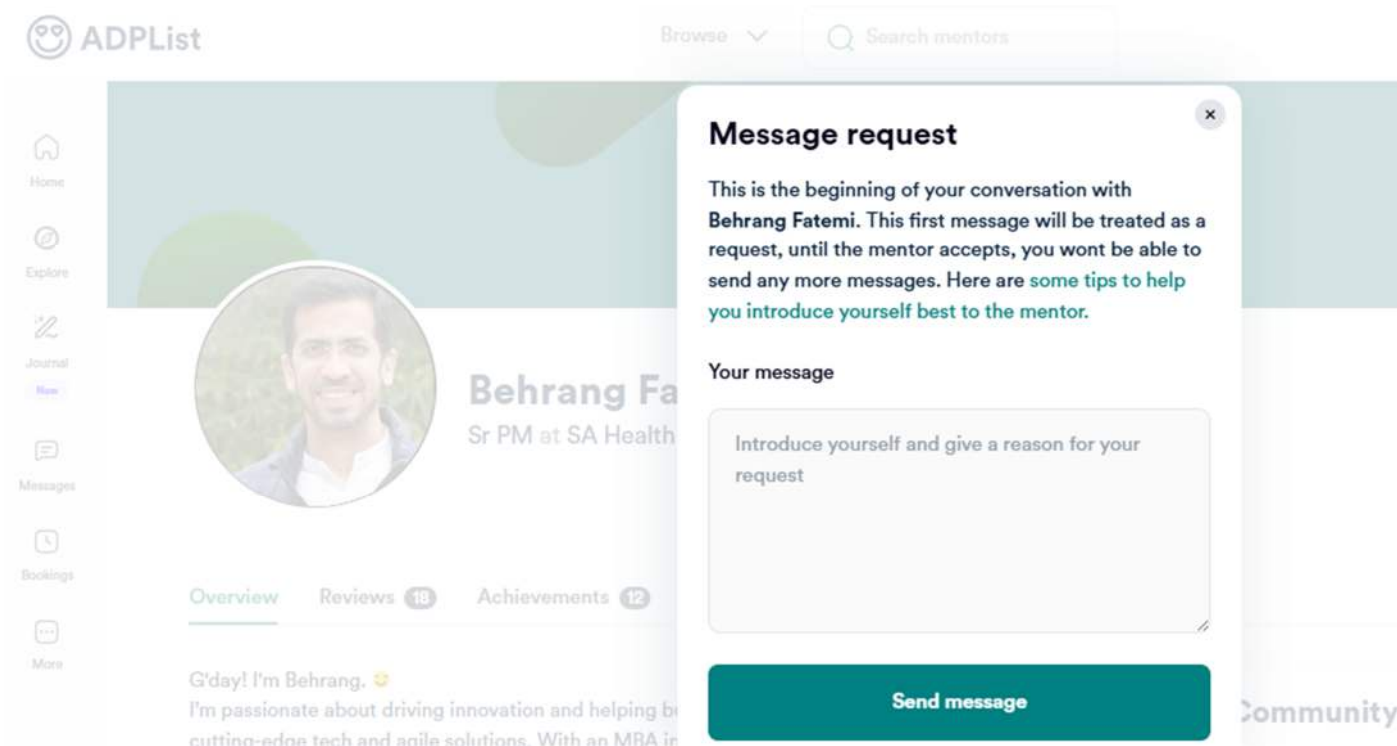
با انتخاب قلب منتور به لیست wishlist اضافه می شود.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



ارسال پیام به منتور



در ادامه پکیج های کوچینگ/منتورشیپ پولی ارایه شده است.

• تفاوت آنها در مدت، تعداد جلسات و موضوع تمرکز (مثل Mindfulness یا Leadership).

• اگر فقط بخواهی به جلسه رایگان تستی یا مشاوره کوتاه داشته باشی، می تونی همون **Mentorship Session** رایگان (اگه منتور فعال کرده باشه) رزرو کنی.



 Book session

Available sessions

Book 1:1 sessions from the options based on your needs

Advance

Mindful Monday ☐

45 minutes, Weekly, 3 sessions

\$250.00

Book

Advance

Lead with Impact ↔

30 minutes, Weekly, 2 sessions

\$99.00

Book

Mentorship Session 🍷

30 minutes

Free

Book

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows



Mindful Monday

هدف **Mindful Monday** اینه که بهت کمک کنه هفته ی کاری یا تحصیلی رو با ذهن شفاف، انرژی مثبت و برنامه ی روشن شروع کنی.

مدت: ۴۵ دقیقه

تکرار: هفتگی

تعداد جلسات: ۳ تا

هزینه کل: ۲۵۰ دلار

👉 یعنی یه پکیج شامل ۳ جلسه ی هفتگی، هر بار ۴۵ دقیقه. محتوای هر جلسه هم همون طور که قبلاً توضیح داده بودن (بازنگری هفته، هدف گذاری، تمرین Mindfulness و ...).

محتوای جلسه:

مرور هفته قبل



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

تعیین اهداف هفته جدید

شناسایی «بردهای سریع» برای ایجاد انگیزه

تمرین تکنیک های ذهن آگاهی (Mindfulness) برای کاهش استرس و افزایش تمرکز

ساختن یک Action Plan برای مسیر هفته

مدت زمان و ساختار (Agenda):

→ Quick Reflection مرور هفته گذشته (۵-۱۰ دقیقه)

→ Goal Setting تعیین اهداف (۱۵ دقیقه)

→ Quick Wins کارهای کوچک و سریع (۱۰ دقیقه) موفقیت های کوچک سریع

→ Mindfulness Techniques تمرینات ذهن آگاهی (۱۰ دقیقه)

→ Q&A & Wrap-up پرسش و پاسخ + جمع بندی (۵ دقیقه)

Lead with Impact

مدت: ۳۰ دقیقه

تکرار: هفتگی

تعداد جلسات: ۲ تا

هزینه کل: ۹۹ دلار

👉 به برنامه ی کوتاه تر (۲ جلسه ی هفتگی نیم ساعته) که احتمالاً روی مهارت های رهبری و مدیریت اثرگذار تمرکز دارد.

هدف کلی:

کمک به حرفه ای ها (Managers, Product Managers,) یا کسانی که می خوان تازه وارد نقش رهبری بشن) برای تقویت مهارت های رهبری و مدیریت محصول.

محتوا:

منتور توی این جلسات میاد روی موضوعاتی مثل:

→ Leadership strategies استراتژی های رهبری برای تیم های پربازده

→ Stakeholder communication چطور با ذی نفع ها مؤثر و اثرگذار ارتباط بگیری

→ Product management practices بهترین روش ها در مدیریت محصول

→ Managing change مدیریت تغییر و عدم قطعیت در تیم یا سازمان

→ Leadership presence ساختن پرستیژ و حضور مقتدرانه ی رهبر

ساختار جلسات (طبق چیزی که قبلاً نوشتی):

هر جلسه ۳۰ دقیقه

به صورت هفتگی

در مجموع ۲ جلسه

قیمت: ۹۹ دلار



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

Mentorship Session 🎓

این معمولاً به جلسه های عادی منتورشیپ یک به یک (One-on-One) اشاره دارد. بعضی منتورها این جلسات رو رایگان در ADPList می ذارن. ولی بعضی ها بسته های پولی هم دارن که معمولاً محتوای ساختارمندتر یا زمان طولانی تر شامل می شه.

بازخورد به منتور

۱ ورود به حساب کاربری

اول وارد حساب کاربری خودت بشو (Sign In).

جلسه ای که با منتور داشتی باید در Upcoming / Past Sessions نمایش داده شده باشه.

۲ پیدا کردن جلسه گذشته

به بخش Past Sessions برو.

جلسه ای که برگزار شده انتخاب کن.

۳ نوشتن بازخورد

معمولاً یه دکمه یا لینک مثل "Write a Review" / "Leave Feedback" هست.

تو می تونی:

امتیاز عددی (Rating بدی (مثلاً ۵ ستاره).

متن کوتاه بازخورد بنویسی (مثلاً درباره تجربیات، مفید بودن راهنمایی ها، کیفیت جلسه و ...).

انتخاب برچسبها (Tags) که پیش تر گفتیم مثل Analytical, Mindful, Encouraging و غیره.

۴ ارسال بازخورد


بعد از نوشتن متن و انتخاب برچسبها، روی Submit / Post Review کلیک کن.

بازخوردت ذخیره می شه و هم برای منتور نمایش داده می شه و هم به بقیه کاربران کمک می کنه.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)





Behrang Fatemi AU

Sr PM at SA Health

Overview | **Reviews 13** | Achievements 12 | Group sessions 6

Communication	98%	Motivational	100%
Problem Solving	98%	Subject Knowledge	100%

People often say

All | Analytical | Positive attitude | Constructive | Tactful | Detail-oriented | >


Real experiences with mentor

July 18, 2025

I had the pleasure of working with Behrang, and it was an outstanding experience. His amazing communication skills and deep subject knowledge provided me with clear, actionable guidance that greatly enhanced my interview preparation in just 30 minutes. Behrang's genuine investment in my success was evident throughout and after our session. Thank you Behrang!

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+5


 **Yichen Ma** us
Digital Marketing Manager, Accenture Mentee

May 01, 2025

He helped me to enhance my resume and also he gave lot of inputs for my career growth.

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+3


 **Jothilakshmi Nareskumar** AU
Tech Lead / Integration Architect, Pratulaysa Mentee

April 30, 2025

We focused on customer centricity and segmentation of a B2C business, it's risk assessment and mitigation plans. Behrang Extended our session duration even though it was his personal time, therefore I am grateful for his contribution in my growth.

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+2


 **Ali Seifi** IR
APM, VCM Group Mentee

April 08, 2025

He helped me with the unknown thing that I had in my head and we went to the detail. He gave me a lot of information about what I'm trying to follow. I find his personality so inspiring and so specialist. In short: Great chat!

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+5


 **Zahra Hashemi** IR
UX researcher, WritingChex Mentee

March 31, 2025

Insightful, supportive, and genuinely invested in helping others grow. Truly appreciated the guidance!

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+2


 **Benjamin Huggs** GB
Senior Project Manager, Hnadhorf Mentee

March 11, 2025

The engagement was filled with practical business and critical thinking solutions.

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+5


 **Tatenda Mandzha** ZW
Bookkeeper, St. John's High School Chikwaka Mentee

February 18, 2025

I had two insightful sessions with Behrang. He is patient, positive, and professional, offering clear guidance and valuable insights in a friendly manner. I truly appreciate his support and highly recommend him

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+3


 **Mansoureh** IR
product manager, Novin exchange Mentee

February 10, 2025

Professional, constructive feedback and great insights.

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

+1

 **Norm Abdurasulov** US
Co-Founder, PromptLab Mentee

Load more

این کلمات در واقع برچسب های آماده (tags) هستند که توی بازخورد (Review) به منتور در ADPList استفاده می شن. وقتی جلسه ها با یک منتور تموم می شه، می تونی علاوه بر نوشتن نظر، یکی یا چندتا از این برچسب ها رو هم انتخاب کنی تا مشخص بشه منتور چه ویژگی بارزی داشته.

معنی هر کدوم:

- Analytical تحلیلی، یعنی مسائل رو منطقی و دقیق بررسی می کنه.
- Positive attitude نگرش مثبت، همیشه انگیزه بخش و خوش بین هست.
- Constructive سازنده، بازخوردی می ده که به رشد و بهبودت کمک کنه.
- Tactful با ملاحظه و دیپلماتیک، بازخوردهاش رو محترمانه و سنجیده بیان می کنه.
- Detail-oriented دقیق و ریزبین، به جزئیات توجه داره.
- Mindful آگاه و حاضر در لحظه، حواسش به احساسات و نیازهای تو هست.
- Transparent شفاف، چیزی رو پنهان نمی کنه و رک توضیح می ده.
- Trustworthy قابل اعتماد، می تونی راحت بهش تکیه کنی.
- Approachable صمیمی و در دسترس، می تونی راحت باهاش صحبت کنی
- Insightful بینش مند، نکات عمیق و ارزشمند ارائه می ده.
- Honest صادق، حقیقت رو می گه حتی اگر تلخ باشه.
- Clear شفاف و روشن، توضیحاتش ساده و قابل فهمه.
- Encouraging تشویق کننده، انگیزه می ده و حمایت می کنه.

- Professional حرفه ای، در برخورد و راهنمایی جدی و استاندارد عمل می کنه.
 - Resourceful منبع دار و خلاق، همیشه راه حل یا منبعی برای کمک پیدا می کنه.
- 🔑 خلاصه:

این برچسب ها راهیه برای اینکه سریع و استاندارد به بقیه نشون بدی منتور چه سبک یا شخصیتی داشت.

مثلاً اگه منتورت خیلی رک و شفاف بود → Honest + Clear.
اگه بیشتر انگیزه می داد → Encouraging + Positive attitude.

ساختار کارمزد (Fee Structure) در ADPList به صورت زیر تنظیم شده است:

۱. جلسات (Advance پولی)

برای منتورها و کسانی که جلسات پیشرفته (Advance) برگزار می کنند:

منتورها تنها باید ۱۰٪ کارمزد پلتفرم بابت هر تراکنش پرداخت کنند. به عنوان مثال، اگر قیمت جلسه ۱,۰۰۰ دلار باشد، ۱۰۰ دلار به عنوان کارمزد به پلتفرم می رود و mentor مبلغ ۹۰۰ دلار دریافت می کند.

مراجعان یا اعضا (mentees) هزینه پردازش پرداخت (پرداختگر) را هم بپردازند، که شامل ۳.۹٪ هزینه Stripe به علاوه ۰.۳۰ دلار بابت هر تراکنش موفق است. یعنی اگر جلسه ۱,۰۰۰ دلار باشد، ۳۹ دلار + ۰.۳۰ دلار هزینه پردازش است و در مجموع ۱,۰۳۹.۳۰ دلار از mentee دریافت می شود.

۲. جلسات رایگان (Mentorship عمومی)

برای نشست های استاندارد (غیر ADPList, Advance) یک پلتفرم رایگان است: هیچ هزینه ای از منتورها یا mentees دریافت نمی شود.

منتورها به صورت داوطلبانه انجام mentoring را انجام می دهند و پلتفرم هیچ سودی از این جلسات نمی برد. همچنین ADPList ویژگی اختیاری ای به نام " ("Support with Coffee" برای حمایت داوطلبانه) دارد: mentees به صورت دلخواه می توانند مبلغ ناچیزی (مثلاً ۵ دلار یا بیشتر) به عنوان «انعام» یا Tip به منتورها اهدا کنند. ADPList هیچ سهمی از این مبالغ بر نمی دارد - یعنی ۱۰۰٪ مبلغ دریافتی به مستقیم به منتور می رسد.

تجربه کاربری ADPList

- ساده، شفاف، کاربردی برای رزرو جلسات
- تمرکز روی انسان و اجتماع، نه صرفاً ابزار
- تجربه دستکاپ عالی، تجربه موبایل جای بهبود دارد
- نیاز به راهنمایی بیشتر برای کاربران تازه وارد

نظام ارزیابی منتورها در ADPList

۱. فیلتر اولیه (Mentor Application Screening)

- قبل از اینکه کسی اصلاً منتور بشه، باید ۷ سال تجربه کاری + ۱ سال سابقه مدیریتی داشته باشه.
- تیم ADPList پروفایل، بیو، لینکدین و رزومه متقاضی رو بررسی می کنن.
- فقط حدود ۳۰٪ از درخواست ها پذیرفته می شن.

۲. بازخورد مستقیم از mentee (Post-Session Feedback)

بعد از هر جلسه، mentee می تونه بازخورد ثبت کنه. این بازخورد شامل:

امتیاز (Rating) مثلاً از ۱ تا ۵

نظر متنی (Review) درباره کیفیت جلسه، مهارت های ارتباطی، میزان مفید بودن

این بازخوردها توی پروفایل منتور نمایش داده می شه و برای تصمیم گیری mentee های بعدی مهمه.

۳. شاخص های فعالیت (Engagement Metrics)

- تعداد جلسات برگزار شده
- میزان پاسخ گویی به درخواست ها (Response rate)
- تعهد به جلسات (Cancellation / No-show rate)
- تداوم در فعالیت (Active Mentorship)



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

این داده ها در داشبورد منتور و تیم پشتیبانی ADPList ردیابی می شن.

۴. جامعه و گزارش تخلف (Community Reporting)

- اگر mentee یا منتور رفتاری غیر حرفه ای داشته باشد، امکان Report وجود دارد.
- ADPList با بررسی گزارش ها، منتورها رو تعلیق یا حذف می کنه.

۵. شناخته شدن (Recognition System)

- منتورهای فعال و با امتیاز بالا، در صفحه اصلی و نتایج جستجو بیشتر دیده می شن.
- بعضی ها به عنوان Top Mentor یا Featured Mentor معرفی می شن.
- این سیستم انگیزه ای برای حفظ کیفیت ایجاد می کنه.

۶. ارزیابی غیرمستقیم (Reputation Loop)

- هرچه بازخورد مثبت بیشتری بگیرن → رزرو بیشتری دریافت می کنن.
- اگر امتیاز پایین یا شکایت زیاد داشته باشن → در نتایج کمتر نمایش داده می شن یا حتی حذف می شن.

۳-۵ پلفرم SCORE (Service Corps of Retired Executives)

مقدمه

سایت SCORE (Service Corps of Retired Executives) یک سازمان غیرانتفاعی در ایالات متحده است که بیش از ۵۰ ساله به کارآفرینان و صاحبان کسب و کار کمک می کنه. این سازمان با حمایت U.S. Small Business Administration (SBA) فعالیت می کنه و شبکه ای بزرگ از داوطلبان باتجربه (مدیران، کارآفرینان و متخصصان بازنشسته یا فعال) رو در اختیار داره. خدمات اصلی SCORE شامل موارد زیره:

- منتورینگ رایگان برای کارآفرینان و صاحبان کسب و کار در حوزه های مختلف مثل بازاریابی، مدیریت مالی، فروش و توسعه کسب و کار.
- کارگاه ها و وبینارها برای آموزش مهارت های کلیدی کسب و کار.
- منابع آموزشی آنلاین مثل مقالات، قالب های کسب و کار و ابزارهای مدیریتی.

به طور خلاصه، این سایت پلی بین صاحبان کسب و کار که به راهنمایی نیاز دارن و منتورهای باتجربه که مایلن دانش و تجربه شون رو به صورت داوطلبانه به اشتراک بذارن.

سایت SCORE یک سازمان آمریکاییه که خدمات مشاوره و منتورینگ رایگان برای صاحبان کسب و کار ارائه میده. به همین خاطر دو نوع کاربر اصلی داره:

(Business Owner صاحب کسب و کار):

اگر شما کارآفرین، صاحب استارت آپ یا کسب و کار هستید و می خواید از مشاوره، منابع آموزشی یا خدمات SCORE استفاده کنید، باید این گزینه رو انتخاب کنید.

(Volunteer داوطلب):

اگر فردی هستید که می خواید به عنوان مشاور، منتور یا پشتیبان با SCORE همکاری کنید و تجربه تون رو در اختیار صاحبان کسب و کار بذارید، این گزینه مخصوص شماست.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



ورود به عنوان منتهی

score.org/user/login

email



Find a Mentor Workshops & Events Templates & Resources Volunteer About

Enter your zip to see local resources, events and mentors

Log in to your SCORE account to be matched with a mentor or attend an event.

New! You can now create an account to save time when registering for events or requesting a mentor. Even if you've attended an event or had mentoring sessions before, please create a new account.

Email*

Enter your email.

Password*

Enter the password that accompanies your email.

LOG IN

Don't have an account?

CREATE AN ACCOUNT

Don't have an account? Sign up with SCORE for free, personalized support for each stage of your small business journey.

Need Help?

If you are having trouble logging in, please contact us.

Need help?
Chat with us!

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



ایجاد اکانت جدید ارسال لینک تایید به ایمیل و ادامه ثبت نام

Continue setting up your account

Email *

maryammohammadpour60@gmail.com

The email address is not made public. It will only be used if you need to be contacted about your account or for opted-in notifications.

New Password *

Password strength:

Confirm New Password *

Passwords match:

Provide a password for the new account in both fields.

Password requirements:

- Password should be at least 12 characters.
- Password should contain at least one lowercase and one uppercase letter.
- Password should contain at least one number.
- Password should contain at least one special character.

First name *

Last name *

Phone number *

Please use the format xxx-xxx-xxxx

Phone type *

ZIP code *

Please enter five digits

Is your business already established?

- No
 Yes

By creating an account, you agree to receive email communications from SCORE based on the information collected. You also agree to SCORE's [Website Terms of Use](#), [Privacy Policy](#), and [Code of Conduct](#).

CREATE NEW ACCOUNT

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

Is your business already established?

No

Yes

Business name *

Business address

Street

City

State

ZIP code

Please enter five digits

In what year was your business started? *

How would you describe your business?

How many employees do you have (include both full- and part-time)?

What is your annual revenue?

What type of business do you have?

What stage of business are you in?

By creating an account, you agree to receive email communications from SCORE based on the information collected. You also agree to SCORE's [Website Terms of Use](#), [Privacy Policy](#), and [Code of Conduct](#).

CREATE NEW ACCOUNT

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



خدمات این سایت به شرح زیر است:

(Find a Mentor یافتن منتور)

اصلی ترین خدمت SCORE است.

صاحبان کسب و کار یا استارتاپ می توانند با منتورهای داوطلب (معمولاً مدیران بازنشسته، کارآفرینان و متخصصان باتجربه) ارتباط بگیرند. منتورها رایگان مشاوره می دهند و راهنمایی می کنند تا کسب و کار بهتر رشد کند. امکان انتخاب منتور بر اساس تخصص یا موقعیت جغرافیایی وجود دارد. ورود کدپستی و معرفی منتور

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



Mentor Request Form

Please fill out the form below so that we can pair you with the best mentor to help you with your business.

By submitting a request, you agree to SCORE's website policy.

Your request will be sent to

Contact Information

First Name *

Last Name *

Email Address *

Re-enter Email Address *

Phone Number *

Zip Code *

How would you like to receive notifications about this request?

Mentor Request Information

How would you like to meet with your mentor? *

Select an area you would like to be mentored in *

Please describe the business questions you need answered *

Business Information

Is your business already established? *
 Yes No
Select Yes if you have registered your business with the State and have an effective date when your business was established.

What type of business do you have?

Business Name *


How did you hear about SCORE?

Consent to Marketing Communications

Do you consent to receive marketing communication from SCORE? *

Terms & Conditions Agreement

By checking this box, you consent to receive communications from SCORE and acknowledge that you have read and agree to abide by SCORE'S Client Code of Conditions of Use, and Privacy Policy.

I'm not a robot 

reCAPTCHA helps prevent automated form spam.
The submit button will be disabled until you complete the CAPTCHA.

جستجو براساس تخصص (فیلتر موقعیت مکانی، روش ارتباط با منتور، تخصص، صنعت و زبان)



Find Your Business Mentor

Ready to find the perfect mentor for your business goals?

Use the search options below to find the mentor that is right for you. Refine your search by filtering criteria such as industry, location and area of expertise, ensuring a match that aligns with your unique business needs. Start your journey to success today!

Enter keyword or term... 

5397 Results

By Location

Any location

Select a chapter to view local content

Communication Method

Expertise

Industry

Language

ACTIVE FILTERS: Any location



Ronald Meske
 Ventura County
 Highly experienced professional in the technology field in building capabilities in-house and...

[VIEW PROFILE](#) →




Gary Washington
 Grand Strand
 Grant writer and Project Advisor


[VIEW PROFILE](#) →




Lawton L Derrick
 NC Piedmont Triad
 I have recently retired from Ecolab where I enjoyed a thirty-five year career in sales, marketing...


[VIEW PROFILE](#) →





Carol Jacoby
 Long Beach/South Bay
 I specialize in business projections and optimizing business plans using analytical techniques...


[VIEW PROFILE](#) →




Sam Gavish
 Eastern CT
 I have recently retired after almost 40 years in my own business (still providing consulting...



Scott A Kornspan
 Santa Barbara
 After 30+ years of building and running businesses and organizations, I want to help others achieve...



Steven Thum
 Staten Island
 Nearly 40 years working as an internal consultant specializing in problem resolution, process...

[VIEW PROFILE](#) →



Donald A Marchand
 Seacoast
 I am a professor emeritus after 22 years with one of the leading business schools and executive...

[VIEW PROFILE](#) →



Richard Amano
 San Diego
 Mentoring Skills: Business Operations, Business Strategy & Planning, Technology & IT Services Areas...

[VIEW PROFILE](#) →



Jordan Anderson
 Miami Dade
 HOW I CAN BEST HELP YOU YOUR BUSINESS SUCCEED: " Brainstorming and Ideation Blueprint Expertise- ...


[VIEW PROFILE](#) →

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



Workshops Local Resources About/Contact SCORE En Español



Sandro Endler

Orlando

We will do our best to match you with this mentor (depending upon their schedule) or another similarly experienced mentor.

[REQUEST THIS MENTOR](#)

Meeting Preference: Email, Phone
Languages: English, Portuguese

How I Can Help You

I can help you with Business Budgeting, Cash Flow Management, Budget Forecasting, and Business Analysis.

With over 30 years of experience in business financial management, I have held key roles where I applied my expertise to develop financial strategies, enhance operational efficiency, and drive business growth.

My track record includes leading key initiatives that have significantly improved financial performance and positioned businesses for long-term success. Whether you're looking to streamline your financial processes, improve cash flow, or forecast with greater accuracy, I can help provide the strategic insights and hands-on support you need to achieve your goals.

Areas of Expertise

- Accounting & Finance




Industry Experience

- Business Consulting & Coaching

Mentors With Similar Expertise

Is this mentor not the right fit? Here are a few mentors you can consider based on your interests. You can select one of these mentors or restart the mentor match to find your ideal mentor.

[View more mentor profiles →](#)

 <p>Nicolas D Winter Denver Accounting & Finance, Budgeting, Business Plan, Cash Flow, Communications Tech, Financial...</p> <p>VIEW PROFILE →</p>	 <p>Thomas J Sekel Grand Strand Accounting & Finance, Bookkeeping, Budgeting, Business Plan, Business Structure, Cash Flow, ...</p> <p>VIEW PROFILE →</p>	 <p>Michael Dean SE Michigan Accounting & Finance, Budgeting, Cash Flow, Pricing, Software & Applications</p> <p>VIEW PROFILE →</p>
--	---	---

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



درخواست و تکمیل فرم درخواست منتور

← → ↻ 🌐 score.tfaforms.net/f/thank-you

🗄️ | Gmail



Thank You! Your mentor request has been submitted.

What you can expect:

1. We'll send a confirmation email to you with your request details.
2. When we find the right mentor for you we'll email you and let you know your best match.
3. We'll help you set up a time to talk or meet with your new mentor.
4. Please contact us if you have any questions or concerns.

Workshops & Events (♦

کارگاهها و رویدادها)

این بخش شامل دوره ها، سمینارها و رویدادهای زنده و حضوری است که توسط مربیان داوطلب SCORE در سراسر آمریکا برگزار می شود.
محتوا: موضوعات بسیار متنوعی از جمله نوشتن طرح کسب و کار ((Business Plan, بازاریابی دیجیتال، مدیریت مالی، راه اندازی استارت آپ، جذب سرمایه و غیره.

هدف: آموزش مهارت های عملی و کاربردی به صاحبان کسب و کارهای کوچک و تازه کار.

هزینه: بسیاری از این کارگاهها رایگان هستند یا هزینه بسیار ناچیزی دارند.

Upcoming Events (۱ رویدادهای آینده)

این بخش در واقع زیرمجموعه ای از بخش Workshops & Events است که به طور خاص رویدادهایی را که به زودی (در تاریخهای مشخص) قرار است برگزار شوند، فهرست می کند. این امکان به شما کمک می کند تا برای برنامه ریزی و ثبت نام در رویدادهای آینده اقدام کنید.



Small Business Education

Workshops, Webinars, Events and Courses for Business Growth

Gain insights and skills needed to grow your business. Our small business training includes live and recorded webinars, in-person and online workshops, events and courses led by industry experts. Whether you're starting out or looking to expand, we provide the educational

Enter keyword or term... 

Date Range 

By Location 

- Any location
- Orlando

Training Type 

- Live Event
- Recorded Webinar or Course

Training Format 

- Online Live Event

Topic 

- Accounting & Finance
- Bookkeeping
- Digital Marketing
- Marketing
- Marketing Strategy
- Sales
- Social Media
- Tax Planning
- Technology

Business Stage 

- Manage + Grow
- Plan + Start

Language 

- English

6 Results

RESET ALL FILTERS

ACTIVE FILTERS: Live Event National

Displaying 1 - 6 of 6



ONLINE LIVE EVENT

Save Time with AI – How to Create Videos, Emails, Social Posts and More Faster

 September 9, 2025, 1:00pm EDT


Learn how to use AI tools to streamline your marketing strategy and quickly repurpose content for blogs, social media and email

REGISTER FOR LIVE EVENT



ONLINE LIVE EVENT

IRS Tax Tips for Entrepreneurs - Tools to Save Time and Stay Compliant

 September 11, 2025, 1:00pm EDT


In this event, IRS experts will walk you through what every entrepreneur needs to know to handle their business taxes more

REGISTER FOR LIVE EVENT



ONLINE LIVE EVENT

Year-End Tax Preparation - Opportunities to Reduce Your Overall Tax Burden

 September 16, 2025, 1:00pm EDT


You'll learn about the latest tax landscape, what deadlines and reporting requirements to be aware of, and where opportunities may

REGISTER FOR LIVE EVENT



ONLINE LIVE EVENT

Grow Your Customer Base - How to Create Offers They Can't Refuse

 September 18, 2025, 1:00pm EDT

Learn to identify your target market, understand prospects' thoughts, and create offers that make people want to say "yes."

REGISTER FOR LIVE EVENT



ONLINE LIVE EVENT

Holiday Marketing Strategies to Sleigh the Year's Biggest Sales Opportunity

 September 25, 2025, 1:00pm EDT

Learn simple holiday marketing strategies to connect with customers, boost sales and make the most of the year's biggest shopping

REGISTER FOR LIVE EVENT



ONLINE LIVE EVENT

Get Clients on Instagram - How to Build a Community That Buys

 September 30, 2025, 1:00pm EDT

Learn how to use Instagram comments, posts, and DMs to connect with clients, earn their trust and turn conversations into sales.

REGISTER FOR LIVE EVENT

۲) Recorded Webinars (وبینارهای ضبط شده)

این بخش شامل آرشیوی از وبینارها و کارگاه های آموزشی است که قبلاً برگزار شده و ضبط شده اند. مزیت بزرگ: شما می توانید این محتوای آموزشی ارزشمند را در هر ساعت از شبانه روز و به صورت رایگان تماشا کنید. تنوع موضوعات: همانند کارگاه های زنده، موضوعات بسیار گسترده ای را پوشش می دهند. هدف: دسترسی آسان و همیشگی به آموزش های باکیفیت برای کسانی که نمی توانند در زمان برگزاری رویداد زنده حضور داشته باشند.

Enter keyword or term...

Date Range

By Location

Any location
 Orlando

Training Type

Live Event
 Recorded Webinar or Course

Training Format

Recorded Webinar
 Online Course

Topic

- Accounting & Finance
- Advertising
- Bookkeeping
- Branding
- Budgeting
- Business Plan
- Business Plans/Startup Assistance
- Business Structure
- Cash Flow
- Communications Tech
- Contracts
- Customer Service
- Cybersecurity
- Digital Marketing
- Disaster Prep & Recovery
- Ecommerce
- Financial Literacy
- Franchising
- Funding/Loans
- Government Contracting
- Government Regulations
- Hardware & Equipment
- Human Resources
- Import & Export
- Intellectual Property
- Legal
- Management & Operations
- Marketing
- Marketing Strategy
- Operations
- PR/Media
- Pricing
- Product Development
- Sales
- Social Media
- Software & Applications
- Strategy & Planning
- Strategy Development
- Supply Chain Management
- Tax Planning
- Technology
- Websites
- Work/Life Balance

542 Results

RESET ALL FILTERS

ACTIVE FILTERS: Recorded Webinar (x) Recorded Webinar or Course (x) National



The Franchise Advantage: Proven Systems for Building and Scaling Your Business

August 19, 2025
Learn strategies and frameworks that make franchise businesses so successful and how to implement these same principles in your

VIEW RECORDED WEBINAR



SEO Strategies to Get Your Business Found Online

August 14, 2025
Learn exactly what it takes to improve your search rankings, increase organic traffic, and get in front of your ideal audience

VIEW RECORDED WEBINAR



SBA Loan Opportunities for Small Businesses - Programs, Eligibility and How to Apply

July 31, 2025
Learn about the three SBA loan programs, the eligibility requirements and how to confidently navigate the application process.

VIEW RECORDED WEBINAR



Social Media Success Made Simple - Build Your Brand, Grow Your Business

July 24, 2025
Learn how to create a simple but effective social media plan that will help you get your audience's attention, build audience

VIEW RECORDED WEBINAR



Streamline Your AI - Transforming LLMs into Efficient, Specialized Solutions

June 18, 2025
Learn how to turn large language models (LLMs) into smaller, specialized models that deliver targeted performance while

VIEW RECORDED WEBINAR



Creating a Personalized AI Marketing Agent for Your Business

June 17, 2025
Learn how to transform your basic AI tools into personalized AI agents that understand your business needs, remember important

VIEW RECORDED WEBINAR



How to Build a Referral Network for Your Business

June 12, 2025
Join our webinar to learn how to create a referral network that will bring in new leads without uncomfortable sales tactics or

VIEW RECORDED WEBINAR



How To Create A Marketing Plan For Your Small Business

June 10, 2025
Learn how to create a marketing plan that aligns your business goals with your marketing activities, including helping you reach

VIEW RECORDED WEBINAR



Instagram Marketing for Your Business: Strategies for Promoting and Growing Your Brand

June 5, 2025
Learn how to leverage Instagram to grow your business by creating engaging content, optimizing your profile, and engaging with

VIEW RECORDED WEBINAR



How to Utilize AI in Content Marketing to Create and Optimize Your Content

May 28, 2025
Learn how AI tools can help you create marketing content, like generating social media content, email newsletters, and even

VIEW RECORDED WEBINAR

Business Stage (X)

Manage + Grow

Plan + Start

Transition + Exit

Industry (X)

Accounting & Tax Services

Agriculture

Food & Beverage

Nonprofit

Professional Services

Real Estate

Real Estate, Rental & Leasing

Restaurant & Bar

Retail

Language (X)

English

Spanish



RECORDED WEBINAR

The Google Ads Playbook: How to Advertise Your Business On Google

📅 May 27, 2025

Learn how to create a Google Ads account, create a campaign, engage your ideal clients, conduct keyword research, and design high

[VIEW RECORDED WEBINAR](#)



RECORDED WEBINAR

How to Optimize Your Google Business Profile to Boost Your Online Presence

📅 May 22, 2025

Learn to create and optimize your Google Business Profile, including enhancing your descriptions and photos, posting regularly

[VIEW RECORDED WEBINAR](#)

1 2 3 ... 46 >

Online Courses (۳)

(دوره های آنلاین)

این بخش شامل دوره های آموزشی ساختاریافته تر و جامع تر نسبت به وبینارهاست.

ساختار: معمولاً به چندین بخش یا ماژول تقسیم می شوند و ممکن است شامل ویدیو، متن، (quiz آزمون) و منابع تکمیلی باشند.

عمق مطالب: به جای پرداخت سطحی به یک موضوع، به صورت عمیق تر و گام به گام یک مهارت را آموزش می دهند (مثلاً "دوره کامل راه اندازی یک کسب و کار").

هزینه: بسیاری از این دوره ها نیز رایگان هستند.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان



Online Courses

Self-Guided, Interactive Modules for Small Business Owners

SCORE offers on-demand courses to teach you a variety of small business strategies. Find comprehensive courses and micro-learning experiences to help you get started, stay competitive, and achieve long-term success.

Business Training for Entrepreneurs

Learn the latest best practices and strategies for marketing, finance, operations, and management. By completing these courses, you'll gain the skills and knowledge you need to make informed decisions and drive your business forward.



POWERED BY
PROGRESSIVE
COMMERCIAL

The Startup Roadmap: Your Guide to Successfully Starting a Business

The Startup Roadmap outlines each step in starting a business with detailed information and resources. And with SCORE, you don't ha...



Getting Started with E-Commerce

The Getting Started with Small Business eCommerce learning course guides your journey from brick and mortar to click and...



Simple Steps for Starting Your Business Online Course

This course helps you reach a "go or no-go" decision for a start-up. It will help you test and validate your business idea and collect the...



Simple Steps for Exiting Your Business

This 3-part course will help you plan the next stage for your business, for yourself and for generations to come.



Small Business Crisis Management

Learn how to navigate common small business crises including natural disasters, economic downturns, PR crises, and more.



Online Marketing for Small Business Owners

How to brand your business, top tips for choosing the right domain name, best practices for building your website and ways to leverag...

۴) Startup Roadmap نقشه راه راه اندازی

این یکی از ابزارهای بسیار کاربردی و محبوب SCORE است.

یک ابزار تعاملی آنلاین و رایگان است که به شما کمک می کند برای راه اندازی کسب و کار خود برنامه ریزی کنید و مراحل را به ترتیب و به درستی طی کنید.

مانند یک چک لیست جامع عمل می کند و مراحل مختلف از جمله ایده پردازی، تحقیق بازار، انتخاب ساختار legal، نوشتن طرح کسب و کار، بازاریابی و... را به شما نشان می دهد.

هدف: هدایت شما در مسیر پرپیچ و خم راه اندازی یک استارت آپ و اطمینان از اینکه هیچ مرحله مهمی را از قلم نینداخته اید.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

Orlando + Local Mentors Local Workshops Local Resources About/Contact SCORE En Español

The Startup Roadmap

A Step-by-Step, How-To Guide for Starting a Business

The Startup Roadmap outlines each step in starting a business with information and resources on the most difficult tasks. It also contains tips for working with your mentor on each topic.

[START YOUR JOURNEY](#)

POWERED BY

PROGRESSIVE
COMMERCIAL

Each module of the Startup Roadmap contains:

- **Steps to Success:** A series of steps you complete in order to move on to the next module. Each step contains concrete, actionable tasks to complete, as well as information to help you. Some steps include recommended homework; your mentor may recommend additional work. Recommendations on what types of mentors might be best to help you with the current topic.
- **Resources:** Information and resources, including tools, templates, and online workshops, to help you learn more or complete the steps in that module.

To reach your destination faster, work on the Startup Roadmap with a SCORE mentor.

Like an experienced tour guide, your **SCORE mentor** can point out things you might otherwise miss, offer insider suggestions and shortcuts, and help you make the most of your journey.

If you dream of business ownership and want clear directions to reach your destination successfully, start the SCORE Startup Roadmap today. And if you work with a **SCORE mentor**, you don't have to travel alone.

The Startup Roadmap includes these 12 modules, but you do not have to take them all or in any specific order:



The Startup Roadmap: Starting Your Journey

Congratulations on taking the first step towards starting your business! Even though many steps lie ahead, our Startup Roadmap ca...



The Startup Roadmap: Are You Ready to Start a Business?

In this module of the Startup Roadmap, you'll conduct a thorough self-assessment to confirm that you have what it takes to start a business.



The Startup Roadmap: Defining and Validating Your Idea

Define and Validate Summary In this module of the Startup Roadmap, you'll define your business idea in detail by completing SCORE's...



The Startup Roadmap: Business Plan or Business Model Canvas?

In this module of the Startup Roadmap, you'll create a business plan that maps out a detailed blueprint for getting to your goal of owning a...



The Startup Roadmap: Finding Funding

In this module of the Startup Roadmap, you'll assess how much money you can contribute and how much you'll need to get from outside...



The Startup Roadmap: Setting Up Your Business

In this module of the Startup Roadmap, you'll take the first, exciting steps toward making your business plan a reality.



The Startup Roadmap: Accounting, Insurance, and Legal Considerations

In this module of the SCORE Startup Roadmap, you'll establish your administrative and operational structure and processes.



The Startup Roadmap: Marketing Your Business

This module of the SCORE Startup Roadmap details how to market your business and find your first customers.



The Startup Roadmap: Pricing, Sales, and Distribution

Are you confused on how to price, sell and distribute your products or services for your startup? Watch this module of the Startup...



The Startup Roadmap: Setting Up Your Physical Location

Choosing your startup company's brick-and-mortar location is a crucial decision. View this module of the Startup Roadmap for tips.



The Startup Roadmap: Staffing Your Business

In this module of the Startup Roadmap, you'll think through the costs and benefits of hiring workers, either employees, independent...



The Startup Roadmap: Open for Business

In this module of the Startup Roadmap, you'll prepare for your grand opening and learn important steps to keep your business runnin...

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



◆ (Templates & Resources الگوها و منابع)

مجموعه ای از ابزارهای آماده برای صاحبان کسب و کار.

شامل: بیزنس پلن، پلن مالی، پیش بینی جریان نقدی، قراردادهای پایه، و ...

هدف: صرفه جویی در زمان و کمک به استانداردسازی کارها.

Template Gallery: گالری فایل ها و الگوهای آماده (مثلاً قالب Excel برای بودجه بندی، Word برای بیزنس پلن).

Business Plan Templates

You can use the templates below as a starting point to create your startup business plan or map out how you will expand your existing business. Then meet with a SCORE mentor to get expert business planning advice and feedback on your business plan.



TEMPLATE

Business Plan Template for a Startup Business

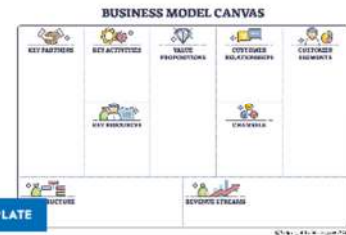
To increase your odds of a successful business startup, download this step-by-step business plan template you can use to plan for your new business.



TEMPLATE

Business Plan Template for an Established Business

Download our free business plan template for your established business as a Word doc. A business plan for an established business serves as a roadmap guiding the growth and continue...



TEMPLATE

Business Model Canvas Template

If writing a full business plan seems overwhelming, start with a one-page Business Model Canvas. Developed by Founder and CEO of Strategyzer, Alexander Osterwalder, it can be used to...

Finance Templates

From creating a startup budget to managing cash flow for a growing business, keeping tabs on your business's finances is essential to success. The templates below will help you monitor and manage your business's financial situation, create financial projections and seek financing to start or grow your business.



TEMPLATE

Financial Projections Template

Download this financial projections template to calculate your small business expenses, sales forecast, cash flow, income statement, break-even analysis & more.



TEMPLATE

Startup Expenses

Navigate your startup's financial planning with SCORE's Startup Expenses template.



TEMPLATE

Opening Day Balance Sheet

A balance sheet shows the financial position of your company at a single moment in time; in this case, it will be as of opening day. Use your Startup Expenses spreadsheet to get the basic data fo...

Marketing & Sales Templates

Marketing helps your business build brand awareness, attract customers and create customer loyalty. Use these templates to forecast sales, develop your marketing strategy and map out your marketing budget and plan.



EGUIDE

Marketing Plan Guide

A well-designed marketing plan can help you raise awareness of your business, attract more customers and boost sales. Use this guide to develop a 12-month marketing plan and integrate it in...



TEMPLATE

Product and Service Description Worksheet

Developing product and service descriptions doesn't have to be daunting. SCORE's worksheet can help you write compelling copy that converts.



TEMPLATE

Target Market Data Worksheet

Download this template to help you select the best target markets for your business.

Activate Windows
Go to Settings to activate Win

Management Templates

How healthy is your business? Are you missing out on potential growth opportunities or ignoring areas of weakness? Do you need to hire employees to reach your goals? The following templates will help you assess the state of your business and accomplish important management tasks.



TOOL

Business Health Check Tool

Whether you are starting your business or established and looking to grow, our Business Healthcheck Tool will provide practical information and guidance.



TEMPLATE

SWOT Analysis Worksheet

Download this worksheet to identify the strengths, weaknesses, opportunities and threats for your business. This information can help you outline goals and strategies for your business and...



TEMPLATE

Job Analysis Worksheet

Download this template to help you determine the responsibilities you will delegate and the essential qualities you need in your first employee.

Activate Windows
Go to Settings to activate Windows

Resource Hubs: مجموعه منابع تخصصی بر اساس موضوع (مثلاً بازاریابی، منابع انسانی، مالیات).

Marketing Resources

Our marketing resources cover a wide range of topics, including branding, digital marketing, social media strategies, effective pricing tactics and more. Find expert advice and practical tips to help you achieve your marketing goals.



Enter keyword or term... 🔍

By Location +

Topic +

Format ×

- Blog Post
- Article
- In the News
- eGuide
- Online Course
- Checklist
- Template
- Infographic
- Video
- Online Live Event
- Tool
- Press Release
- Success Story

Industry +

Business Stage ×

- Manage + Grow
- Plan + Start
- Transition + Exit

Language ×


- English

477 Results

ACTIVE FILTERS: National


Get tips, templates, and training for marketing your business.

Displaying 21 - 30 of 477



Why and How to Automate Your Marketing Efforts


Marketing automation drastically reduces the man-hours required for marketing and sales tasks. Learn how to leverage tools so you can...



Market Research for Small Businesses - Using Free Tools to Grow Your Business

📅 December 3, 2024, 1:00pm EST


In this webinar, you will learn how to conduct effective market research to find out what your customers want, analyze competitors to stand...



How to Build Your Personal Brand on a Budget


📅 November 26, 2024, 1:00pm EST

Join our expert presenter, Ramon Ray, as we cover the elements of personal branding and how to build an authentic, effective brand that...



11 Top Social Media Strategies and Tips for Small Business Owners


Social media has revolutionized how businesses connect with their customers. For small business owners, it's a powerful tool that can level the...



Step-by-Step Email Marketing Guide For Your Business

📅 September 26, 2024, 1:00pm EDT

In this webinar, you'll learn to create a compelling email design, choose the right platform, build a content calendar and much...



Elevate Your Marketing with Canva - Creating Marketing Graphics Like A Pro

📅 September 12, 2024, 1:00pm EDT

Join our exciting webinar and discover how to use Canva to create professional marketing graphics to promote your business.

Disaster Prep & Recovery: راهنما برای کسب و کارهایی که تحت تأثیر بحران‌ها قرار گرفته‌اند (مانند کرونا، بلایای طبیعی، مشکلات اقتصادی) و نحوه بازیابی آن‌ها.

۱۶۸

Small Business Emergency Resources



CHECKLIST

Wildfire Preparedness Checklist

This checklist will help you prepare for a wildfire's effect on your organization, employees and community by highlighting...



BLOG POST

6 Practical Winter Storm Preparations Every Business Should Make

Make sure that your small business is ready for snow and other types of winter storms.



ARTICLE

SBA Disaster Loan Assistance: Your Lifeline After a Crisis

Loan assistance is available for small businesses currently impacted by disasters.



CHECKLIST

Business/Office Evacuation Checklist

An office evacuation plan is crucial for keeping everyone safe during emergencies like fires or natural disasters.



CHECKLIST

Tornado Preparedness Checklist

This checklist will help you prepare for a tornado's effect on your organization, employees and community by highlighting...



CHECKLIST

Hurricane Preparedness Checklist

This checklist will help you prepare for a hurricane's effect on your organization, employees and community by highlighting...



CHECKLIST

Disaster Recovery Kit Checklist

A disaster, no matter how great or small, can be a hectic time in both your professional and personal life. This disaster recovery kit checkli...



BLOG POST

Planning for Disaster

From earthquakes and tornadoes to fires and floods, natural disasters can put your small business out of commission—and even out of...



EGUIDE

Disaster Preparedness for Retail Stores

According to FEMA, 40 to 60% of small businesses that close due to a natural disaster never re-open. Download this guide to learn...



BLOG POST

Supply Chain Disruptions: What Small Business Owners Need to Know

We break down why the supply chain is disrupted to better help you source products.



BLOG POST

Top Tips for Helping Your Small Business Survive a Disaster or a Crisis

These tips can help you get started by taking a step-by-step approach with the goal to survive and rebuild a business after any kind of...



ONLINE COURSE

Small Business Crisis Management: Navigating Natural and Technological Disasters

You can't prevent natural disasters, but you can prepare for them.



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

نظام ارزیابی منتورها در Score

بر اساس جستجوهای انجام شده، هیچ بخش یا فرم مستقیمی در وبسایت SCORE برای «امتیازدهی یا ارزیابی رسمی منتورها توسط کاربران» مشاهده نشد.

۴-۵ پلتفرم Clarity.fm

مقدمه

سایت Clarity.fm توسط تیمی از افراد در زمینه های مختلف فنی و مدیریتی توسعه داده شده است که بنیان گذار و مدیرعامل آن Dan Martell است. این پلتفرم در ایالات متحده آمریکا مستقر است و خدمات خود را به کاربران در سراسر جهان ارائه می دهد.

یک پلتفرم آنلاین است که به کارآفرینان و افراد علاقه مند این امکان را می دهد تا از طریق تماس های تلفنی یک به یک با متخصصان و حرفه ای های با تجربه در زمینه های مختلف مشورت کنند. این سایت به عنوان یک بازار تخصصی عمل می کند که در آن متخصصان می توانند دانش و تجربیات خود را به اشتراک بگذارند و از این طریق درآمد کسب کنند. کاربران می توانند با جستجو در میان پروفایل های کارشناسان، وقت مشاوره رزرو کنند و بر اساس زمان استفاده شده، هزینه پرداخت کنند. این پلتفرم از سال ۲۰۱۲ فعالیت می کند و بیشتر به کارآفرینان و کسب و کارهای کوچک خدمات می دهد.

ویژگی های کلیدی Clarity.fm شامل شبکه گسترده ای از کارشناسان در حوزه های متنوعی مانند استراتژی کسب و کار، بازاریابی، مالی، فناوری و کارآفرینی، سیستم رزرو آسان، مدیریت برنامه ریزی تماس ها، امکان ثبت بازخورد و امتیازدهی کاربران و پردازش پرداختها به صورت امن است. همچنین کارشناسان می توانند نرخ مشاوره خود را تعیین کنند و بر اساس آن درآمد داشته باشند.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

ورود به عنوان کاربر

Sign Up for Clarity

Join Clarity now — it's free!

First name

Last name

Email

Password

CONTINUE

Already a Clarity member? [Log In](#)

By signing up, you agree to our [Terms of Use](#) and [Privacy Policy](#), and you confirm that you're 18 years old or over.

تایید از طریق ایمیل و ورود

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



the startups.com platform | Check out the new Startups.com - A Comprehensive Startup University | about startups.com

Clarity

Categories | Search | Dashboard | Browse | Answers | Me

Step-by-Step

- 1 Find an Expert**
Browse our community of experts to find the right one for you.
- 2 Request a Call**
At this time, you will be pre-charged for the estimated length of the call, based on the expert's per-minute rate.
- 3 Connect Directly**
Call the conference line provided. After the call, the charge will be adjusted to reflect the actual length of the call.

[Find Experts](#)

Browse Topics

Search topics

Business Strategy	Start-ups
Entrepreneurship	Social Media
Marketing Strategy	Online Marketing
Social Media Marketing	Life Coaching
Business Development	Startup Consulting
Digital Marketing	New Business Development

[View All Topics](#)

Get Answers

Which CRM should we use to keep track of fundraising relationships?
6 Answers from +1

Quitting job with after 5+ years and no references because I had to sue my employer. How can I manage this situation with my future employers?
7 Answers from +2

[Ask a Question](#)

دسته بندی منتورها و جستجو

Categories | Search | Dashboard | Browse | Answers

Business

Career Advice, Branding, Financial Consulting, Customer Engagement

Sales & Marketing

Social Media Marketing, Search Engine Optimization, Public Relations, Branding

Funding

Crowdfunding, Kickstarter, Venture Capital, Finance, Bootstrapping, Nonprofit

Product & Design

Identity, User Experience, Lean Startup, Product Management, Metrics &

Technology

WordPress, Software Development, Mobile, Ruby, CRM, Innovation, Cloud

Skills & Management

Productivity, Entrepreneurship, Public Speaking, Leadership

Industries

SaaS, E-commerce, Education, Real Estate, Restaurant & Retail

Other

The other stuff ... not business related, but still interesting and from our

Showing: **Featured** Popular New

Sort by: **Best Match** v



Get Top Tier PR Media Exposure for Your Company for Free.

Adrian Salamunovic • Tulum MX, Barbados, world-wide

I will show you how to get you top-tier media exposure. Whether you want to be featured in TechCrunch or Mashable, WSJ or Forbes, Inc. or Fast Company I've done it dozens of times and I have the experience to show...

\$10

per minute

[Request a Call](#)

دسته بندی مشاوران و کارشناسان در هر زمینه موضوعی

بخش "Featured" شامل کارشناسانی است که توسط سایت به عنوان متخصصان برجسته معرفی شده اند.
بخش "Popular" نمایش دهنده افرادی است که بیشترین تعداد مشاوره یا بازخورد مثبت را دریافت کرده اند.
بخش "New" نشان دهنده مشاوران جدیدی است که به تازگی به پلتفرم اضافه شده اند.
این دسته بندی ها به کاربران کمک می کند تا سریع تر و راحت تر مشاور مناسب خود را پیدا کنند و بر اساس ویژگی ها و بازخوردهای دیگر کاربران انتخاب های بهتری داشته باشند

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)




اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

نمونه پروفایل یک مشاور

[Back](#) [Share](#)

Get Top Tier PR Media Exposure for Your Company for Free.

Created 12 years ago in [Sales & Marketing](#) / [Public Relations](#)



\$10
per minute

[Request a Call](#)

[Save to Favorites](#)
saved 542 times
★★★★★ (265)

Adrian Salamunovic
Tulum MX, Barbados, world-wide
[Send Message](#)

Expert in PR/Public Relations and Growth Hacking.
Founder of several multi-million dollar Internet 1000 retailers, including CanvasPop.com. Helped launch...

482 4.9 206

I will show you how to get you top-tier media exposure. Whether you want to be featured in TechCrunch or Mashable, WSJ or Forbes, Inc. or Fast Company I've done it dozens of times and I have the experience to show you how you can do it without a PR firm or a publicist. I've placed my products CNN, MSNBC, HGTV, Good Morning America, Conan O'Brian, Today show, NY Times LA Times and even CSI:NY. I've literally secured millions of media impressions over the years at no cost and I want to teach you to do the same. I can show anyone how to get this type of PR using my techniques and strategies no matter how little experience you have or what type of product you are selling.

Related Topics

[Strategic Public Relations Planning](#) [Buzz Marketing](#) [Word of Mouth Marketing](#)
[Media Relations](#)

Reviews (206)

CB Adrian was generous with his time and full of great ideas. Highly recommend chatting w/ him!
Connor Boyack Jul 21, 2025

RD An incredibly insightful and high-energy call. Adrian is a firehose of actionable ideas, but more importantly, he has a rare talent for cutting through the noise to deliver true strategic clarity. In just a short amount of time, he provided several powerful frameworks for thinking about marketplace dynamics and growth that were immediately applicable. His passion for helping founders is palpable. For growth, PR, or GTM strategy, a call with Adrian will deliver immense value. Highly recommended!
Remington D Jul 15, 2025

NM Worth every penny-- Adrian saturates the call with valuable action items every time.
Nick Mayer Mar 16, 2025

NM Adrian is the man. Easy to talk to and our short call was packed with powerful action items! Highly recommend!
Nick Mayer Jan 16, 2025

David Angotti Really enjoyed speaking with Adrian. Great guy and a true expert. You will both enjoy the conversation and learn from it!
David Angotti Oct 25, 2024

از طریق دکمه Request call درخواست مشاوره و تکمیل فرم مشاوره

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



1 Provide Call Information

Message to Adrian Examples	Please enter a reason for the call
-------------------------------	------------------------------------

Set Estimated Length	15 minutes (\$150.00)
----------------------	-----------------------

You will be charged \$150.00 for the current scheduled call length. If the call goes over the scheduled time, you will be charged the balance at a rate of \$10/min. If the call goes less than the scheduled time, you will be refunded the balance.

Email Address*	maryammohammadpour60@gmail.com	
Cell Phone*	+1	(123) 456-7890

Cell phone is only used for notifications. [Learn more about how Clarity works.](#)



Adrian Salamunovic
Tulum MX, Barbados, world-wide
\$10/min

2 Suggest Times When You're Free to Talk

Fri, Sep 5 2025	2:00 PM
Fri, Sep 5 2025	2:30 PM
Fri, Sep 5 2025	3:00 PM

Please note that the times you choose will be 6 hours later for Adrian (CEST)
[Change my timezone \(currently EDT\)](#)

3 Payment Details



Credit Card	Card number	CVV
Expiration	Month	Year

Your information is kept 100% private!

4 Billing Address

Address Line 1*	123 Smith St.
Address Line 2	Optional
City*	New York
State/Province*	NY
Postal Code / ZIP*	10001
Country*	Choose Country

[Book Now](#) >

پذیرش و ارزیابی منتور

برای پذیرفته شدن به عنوان منتور (Expert) در سایت Clarity.fm باید مراحل زیر را طی کرد:

- ساخت حساب کاربری و ورود به بخش تنظیمات پروفایل.
- انتخاب گزینه "Apply to be an Expert" یا درخواست برای تبدیل شدن به مشاور.
- تکمیل فرم درخواست شامل اطلاعات تخصصی، سوابق کاری، و تجربیات شما.
- ارسال درخواست برای بررسی توسط تیم سایت.

تیم Clarity درخواستها را بر اساس سابقه حرفه ای، تقاضای بازار برای تخصص ارائه شده، و کامل بودن پروفایل ارزیابی می کند. اگر درخواست تایید شود، پروفایل شما در سایت فعال شده و می توانید به عنوان منتور مشاوره های پرداختی ارائه دهید. در غیر این صورت، بازخوردی دریافت می کنید تا اطلاعات پروفایل را اصلاح کرده و مجدد درخواست دهید.

نحوه بازخورد به مشاور

در سایت Clarity.fm پس از پایان مشاوره، کاربر می تواند به مشاور بازخورد بدهد و امتیاز دهد. این سیستم بازخورد به دو صورت اصلی انجام می شود:

۱. دادن امتیاز ستاره ای (Rating): کاربر می تواند از ۱ تا ۵ ستاره به کیفیت مشاوره، پاسخگویی و تعامل مشاور امتیاز دهد.
۲. نوشتن نظر (Review): علاوه بر امتیاز ستاره ای، کاربر می تواند یک بازخورد مکتوب درباره تجربه مشاوره خود بنویسد و نکات مثبت یا منفی را مطرح کند.

این بازخوردها در پروفایل مشاور نمایش داده می شوند و به دیگر کاربران کمک می کند تا انتخاب بهتری داشته باشند. همچنین مشاوران با گرفتن بازخوردهای بهتر و امتیاز بالاتر، در نتایج جستجوی سایت و بخش های ویژه بهتر دیده می شوند و امکان افزایش تعداد درخواست های مشاوره برای آنها بالاتر می رود.

ارزیابی منتور

ارزیابی منتور (Mentor) در سایت Clarity.fm بر اساس چند معیار اصلی انجام می شود که به آنها کمک می کند تا در رتبه بندی سایت و دیده شدن بهتر قرار بگیرند:

- داشتن پروفایل کامل و جذاب که شامل اطلاعات تخصصی، تجربه ها و حتی ویدیو معرفی می شود.
 - تعامل و پاسخگویی سریع به درخواست های مشاوره (منتورهایی که در کمتر از ۲۴ ساعت پاسخ می دهند، رتبه بالاتری می گیرند).
 - میزان تماس ها و درخواست های مشاوره دریافتی که نشان دهنده میزان اعتماد کاربران است.
 - نظرات و بازخوردهای مثبت کاربران قبلی که امتیاز ستاره ای و توصیه های آنها به منتور داده شده است.
 - سوابق و موفقیت های حرفه ای منتور مانند نویسنده بودن، سابقه سرمایه گذاری، رهبری و کارآفرینی موفق.
- این عوامل به همراه بروز بودن و فعال بودن منتور در سایت، تعیین کننده جایگاه و ارزیابی کیفیت او هستند. بنابراین ارزیابی منتور بیشتر بر اساس بازخورد واقعی کاربران و فعالیت موثر او در سایت انجام می شود.

نحوه پرداخت به منتوران در سایت Clarity.fm به این صورت است:

- منتورها خودشان نرخ مشاوره هایشان را تعیین می کنند. متوسط قیمت برای تماس ۳۰ دقیقه ای حدود ۵۰ دلار است که تقریباً هر دقیقه ۱.۶۰ دلار می شود.

- هزینه نهایی پس از انجام مشاوره بر اساس مدت زمان تماس محاسبه و از حساب کاربر دریافت می شود.
 - سهم سایت از این پرداخت ها حدود ۱۵٪ است و مابقی به منتور پرداخت می شود.
 - پرداخت ها به منتورها معمولاً هر ۱۵ روز یکبار و از طریق حساب PayPal انجام می شود.
 - منتورها می توانند حساب PayPal خود را به سایت متصل کنند تا دریافت وجه راحت تر و سریع تر انجام شود.
- این شیوه پرداخت به منتورها اجازه می دهد تا بر اساس میزان فعالیت و کیفیت مشاوره خود درآمد کسب کنند و به صورت منظم و شفاف حقوق خود را دریافت نمایند.

۵-۵ پلتفرم Toptal

Toptal یک پلتفرم جهانی فریلنس (کار از راه دور) است که شرکت ها را با متخصصان بسیار ماهر در حوزه های مختلف مانند توسعه نرم افزار، طراحی، مدیریت پروژه، بازاریابی، مشاوره مالی و محصول متصل می کند . نام «Toptal» از ترکیب «Talent» + «Top» (به معنی «استعداد برتر») آمده است، که نشان دهنده فلسفه انتخاب بهترین افراد برای شبکه خود است .

این شرکت در سال ۲۰۱۰ تأسیس شد توسط Taso Du Val و Breanden Beneschott. بر خلاف پلتفرم های آزاد بازار با پذیرش عمومی، Toptal از فرآیند غربالگری سختگیرانه ای استفاده می کند تا تنها درصد کمی از متقاضیان بتوانند در شبکه آن فعال شوند.

ویژگی ها و عملکرد

یکی از شعارهای Toptal این است که «۳٪ Top» از استعداد های فریلنس در جهان را در شبکه خود دارد . برای کسانی که می خواهند در شبکه ای Toptal فعالیت کنند (فریلنس ها)، باید فرآیند ارزیابی از جمله آزمون مهارت، مصاحبه فنی و پروژه های آزمایشی را پشت سر بگذارند +۳Talmatic+۳Toptal+۳Outsource Accelerator . برای شرکت ها یا کارفرمایان، Toptal خدماتی مانند تطبیق سریع با نیروهای مناسب، دوره ای آزمایشی برای اطمینان از کیفیت، و امکان استخدام ساعتی یا تمام وقت ارائه می دهد +۳Outsource Accelerator+۳Toptal+۳Toptal . در بسیاری از موارد، اگر دوره آزمایشی را کارفرما مناسب نداند، هزینه آن دوره نباید برای کارفرما باشد +۲Outsource Toptal . Toptal پوشش جهانی دارد و امکان کار به شکل دورکاری از هر نقطه جهان فراهم است .

نحوه ورود به سایت

ورود به سایت ۳ گزینه دارد

۱. Apply as a Talent .

- مخصوص فریلنسر هاست (برنامه نویس، طراح، مدیر پروژه، بازاریاب و ...) که می خوان عضو شبکه Toptal بشن.
- این دکمه شما رو به صفحه ثبت نام و درخواست همکاری به عنوان «متقاضی ورود به شبکه استعدادها» می بره.
- بعد از ثبت اولیه، باید مراحل غربالگری و آزمون ها رو بگذرونید (مصاحبه، تست مهارت، پروژه آزمایشی).
- در واقع این گزینه برای ورود مستقیم به حساب کاربری نیست؛ بلکه شروع فرآیند ثبت نام و ارزیابی است.



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

۲. Hire Top Talent

- مخصوص کارفرماها / شرکتها است که به دنبال متخصص می گردن.
- وقتی روی این کلیک کنید، وارد صفحه ای می شوید که باید نیازتون رو توضیح بدید: مثلاً «یک توسعه دهنده React برای ۳ ماه پروژه.»
- اینجا Toptal شما رو به تیم فروش و تطبیق دهی خودش وصل می کنه تا فرد مناسب رو معرفی کنن.
- مثل «ثبت سفارش» برای پیدا کردن نیرو است، نه ورود به حساب.

۳. Log In

- این گزینه برای کسانی که قبلاً حساب ساخته اند (چه فریلنسر، چه کارفرما) است.
- با کلیک روی اون، صفحه ورود باز میشه: ایمیل و پسورد (یا ورود با LinkedIn/Google بسته به امکانات)
- این تنها گزینه ای هست که واقعاً به معنی ورود به حساب کاربری است.

به طور خلاصه

- → **Apply as a Talent** شروع ثبت نام برای فریلنسرهای جدید.
- → **Hire Top Talent** شروع درخواست برای کارفرمایان/شرکتها.
- → **Log In** ورود به حساب موجود (هم فریلنسر، هم کارفرما).

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



۱. Apply as a Talent

Apply to Join the World's Top Talent Network

Toptal is an exclusive network of the world's top talent in business, design, marketing, and technology. We provide access to top companies, a community of experts, and resources that can help accelerate your career.

 Sign Up with LinkedIn

By clicking *Sign up with LinkedIn*, you agree to let Toptal store your LinkedIn profile

OR

I'm applying as...

Full name

E-mail

Password

Confirm password

By submitting, you acknowledge and agree to [Toptal's Terms and Conditions](#) and [Privacy Policy](#).

Apply to Join Toptal

Work with top companies



مراحل ثبت نام به عنوان فریلنسر در Toptal

- ثبت نام اولیه
- وارد صفحه **Apply as a Freelancer** می‌شوی.
 - باید نام، ایمیل، رمز عبور، تخصص اصلی (مثلاً **Frontend**، **Backend**، **Designer**، **Project Manager** و ...) رو وارد کنی.
 - گاهی امکان ثبت نام با **LinkedIn** یا **GitHub** هم وجود داره تا پروفایلت سریع تر تکمیل بشه.

۲. غربالگری مقدماتی (Screening)
 - Toptal فقط حدود ۳٪ از متقاضیان رو قبول می کنه.
 - بنابراین ابتدا یک گفتگوی کوتاه (معمولاً به انگلیسی) با تیم Toptal خواهی داشت تا سطح زبان و مهارت کلی بررسی بشه.
 - سوالات معمولاً ساده هستن: درباره سابقه کاری، نوع پروژه هایی که دوست داری، ساعت کاری و...
۳. آزمون مهارت زبان انگلیسی و شخصیتی
 - چون Toptal یک شبکه بین المللیه، تسلط به انگلیسی خیلی مهمه.
 - باید نشون بدی که می تونی روان صحبت کنی، در جلسات آنلاین شرکت کنی و با کارفرمای خارجی ارتباط برقرار کنی.
 - گاهی تست های آنلاین کوتاه (Grammar, Writing, Listening) هم میدن.
۴. آزمون مهارت های فنی (Skill Review)
 - بسته به تخصصی که انتخاب کردی، آزمون تخصصی داری:
 - توسعه دهنده → سوالات کدنویسی (الگوریتم، داده ساختار، معماری نرم افزار).
 - طراح → پورتفولیو + بررسی UX/UI.
 - مدیر پروژه → سناریوهای مدیریت و Agile.

این آزمون ها معمولاً با پلتفرم های آنلاین مثل Codility یا HackerRank برگزار میشن.
۵. پروژه آزمایشی (Test Project)
 - بعد از قبول در آزمون های فنی، باید یک پروژه واقعی کوچک انجام بدی.
 - این پروژه شبیه شرایط واقعی همکاری و باید در زمان مشخص تحویل بدی.
 - هدف اینه که کارفرما مطمئن بشه نه تنها دانش داری، بلکه در عمل هم خوب کار می کنی.
۶. مصاحبه نهایی
 - مصاحبه با یک متخصص یا مسئول شبکه Toptal انجام میشه.
 - بیشتر درباره تجربه های کاری، چالش هایی که داشتی، و نحوه برخورد با مشتری صحبت میشه.
 - همین طور میزان حرفه ای بودن و مهارت ارتباطی ت رو بررسی می کنن.
۷. پذیرش در شبکه Toptal
 - اگر همه مراحل رو قبول بشی، به عنوان Talent وارد شبکه می شی.
 - بعد می تونی پروفایل بسازی (رزومه، نمونه کار، تخصص ها، نرخ ساعتی).
 - از اون به بعد Toptal تو رو به کارفرماهایی که نیاز دارن معرفی می کنه.

ورود به عنوان Hire Top Talent

۱. شروع درخواست
 - وقتی روی دکمه Hire Top Talent کلیک می کنی، به صفحه ای می ری که باید فرم اولیه رو پر کنی.
 - معمولاً ازت می پرسن:
 - چه تخصصی نیاز داری؟ (مثلاً توسعه دهنده Python، طراح UI/UX، مدیر پروژه Agile و...)
 - پروژه کوتاه مدت می خواهی یا بلندمدت؟
 - بودجه یا مدل همکاری: ساعتی / پاره وقت / تمام وقت.
۲. گفتگوی اولیه با تیم Toptal
 - بعد از ثبت فرم، یکی از اعضای تیم Toptal باهات تماس می گیره (معمولاً به انگلیسی).
 - این جلسه کوتاه برای شفاف سازی نیازهاست:
 - نوع پروژه
 - مهارت های دقیق مورد انتظار
 - تعداد افراد لازم
 - زمان بندی و مهلت پروژه
۳. انتخاب کاندیداها توسط Toptal
 - Toptal از شبکه ی خودش (که افراد قبلاً غربالگری شدن) چند گزینه متناسب پیدا می کنه.
 - معمولاً ظرف ۲۴ تا ۴۸ ساعت پروفایل چند نفر متخصص رو برات می فرسته.
۴. مصاحبه / بررسی کاندیدا
 - شما به عنوان کارفرما می تونی با اون ها جلسه بزنی، سوال فنی بپرسی، یا رزومه و نمونه کارشون رو ببینی.
 - این مرحله مثل یک «انتخاب نهایی» برای خودته.
۵. شروع همکاری (با دوره آزمایشی)
 - بعد از انتخاب فرد مناسب، همکاری شروع میشه.
 - نکته مهم Toptal: یک دوره آزمایشی بدون ریسک (Risk-Free Trial) داره:
 - یعنی اگر در چند هفته اول از عملکرد فرد راضی نباشی، هزینه ای ازت گرفته نمی شه و Toptal جایگزین معرفی می کنه.
۶. ادامه همکاری / پرداخت
 - بعد از دوره آزمایشی، اگر راضی بودی، همکاری ادامه پیدا می کنه.

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



- پرداختها به صورت هفتگی یا ماهانه از طریق پلتفرم انجام میشه و Toptal همه چیز رو مدیریت می کنه.

مزیت های مسیر Hire Top Talent

- صرفه جویی در زمان: لازم نیست خودت صدها رزومه بررسی کنی.
- کیفیت بالا: همه فریلنسرها قبلاً توسط Toptal غربال شدن.
- انعطاف: می تونی نیروی تمام وقت، نیمه وقت یا حتی فقط برای یک پروژه کوتاه انتخاب کنی.

Thanks for your interest in hiring through Toptal! Before we get started, we'd like to ask a few questions to better understand your business needs.

STEP 1

Who would you like to hire?



Developer

Software Developer, Data Scientist, DevOps, QA...



Designer

Web, Mobile, UI/UX, Branding, and Visual Designer...



Marketing Expert

Growth Marketing Expert, Content Marketing Strategist, Digital Marketer, SEO Specialist...



Project Manager

Digital Project Manager, IT Project Manager, Scrum Master, Agile Coach...



Product Manager

Digital Product Manager, Product Owner, Business Analyst...



Management Consultant

Finance Expert, Business Strategist, M&A Expert, Supply Chain Expert...



Sales Expert

Sales Development Representative (SDR), Account Executive, Account Manager, Sales Director...



Are you a talent?

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



← STEP 2

What level of time commitment will you require from the sales expert?

Full time (40 or more hrs/week) →

Part time (Less than 40 hrs/week) →

Hourly →

I'll decide later →

← STEP 3

Success! Let's connect you with a sales expert.

*

*

*

Phone (Optional)

Connect Me With Sales Experts

By completing signup, you are agreeing to Toptal's [Terms of Service](#), [Privacy Policy](#), [Sourced Talent Matching Agreement](#), and that audio or video meetings made through Toptal's systems may be recorded or monitored for quality assurance, training, and compliance purposes or for your convenience. ⓘ

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



STEP 4

Let's get started!

A Toptal client advisor will call you to discuss the scope of your project, talent preferences (e.g. required skills, rate, time zone), and determine your job specifications. Then we'll find and send you the best matches for your job from our expert-vetted talent network, typically within 24 hours. After the interview, work with your new hire on a no-risk trial. Pay only if satisfied.

ZOOM Phone call

Select a Time Slot:

Wednesday, Oct 1	Thursday, Oct 2	Friday, Oct 3
No available slots	10 night slots	13 night slots
No available slots	No available slots	No available slots
5 afternoon slots	6 afternoon slots	6 afternoon slots
18 evening slots	16 evening slots	23 evening slots

Next >

STEP 4

Let's get started!

A Toptal client advisor will call you to discuss the scope of your project, talent preferences (e.g. required skills, rate, time zone), and determine your job specifications. Then we'll find and send you the best matches for your job from our expert-vetted talent network, typically within 24 hours. After the interview, work with your new hire on a no-risk trial. Pay only if satisfied.

ZOOM Phone call

+98 913 400 4134

Select a Time Slot:

Wednesday, Oct 1	Thursday, Oct 2	Friday, Oct 3
No available slots	10 night slots	13 night slots
No available slots	No available slots	No available slots
5 afternoon slots	6 afternoon slots	6 afternoon slots
18 evening slots	16 evening slots	23 evening slots

Next >

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



✔ Your call is booked!

A calendar invitation has been sent to your email address.

Upcoming Call with a Toptal Representative (15min)

👤 Call with a Toptal Representative

📅 5:00 PM - 5:15 PM, Wednesday, Oct 1, 2025

🌐 Asia - Tehran

📞 A Toptal Representative will call you at +989134004134.

مراحل ورود (Log In) در Toptal

- رفتن به صفحه ی ورود
- در بالای سایت Toptal روی Log In کلیک کن.
- آدرس مستقیم صفحه ی ورود هم معمولاً اینه:
toptal.com/login
- وارد کردن اطلاعات حساب
- در صفحه ی ورود دو روش اصلی هست:
 - وارد کردن ایمیل + رمز عبور
 - ورود با حساب (LinkedIn / Google اگر قبلاً با اون ها ثبت نام کرده باشی)
- انتخاب نقش (کارفرما یا فریلنسر)



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

چون Toptal هم برای (Talent فریلنسر (و هم برای (Client کارفرما (حساب کاربری داره، وقتی وارد بشی داشبوردت بر اساس نقشت متفاوته:

- Talent Dashboard پروفایل، پروژه ها، نرخ ساعتی، درخواست های کار
- Client Dashboard مدیریت پروژه ها، لیست فریلنسر ها، قراردادهای پرداخت ها

○ احراز هویت (گاهی)

- برای امنیت بیشتر، ممکنه کد یکبار مصرف (OTP) به ایمیل یا گوشی ت بفرسته.
- باید اون کد رو هم وارد کنی تا ورود کامل بشه.

Log in

Secured connection

Remember me

[Lost password?](#)

OR

By clicking *Sign in with LinkedIn*, you agree to let Toptal store your LinkedIn profile

No account? [Join Toptal as a freelancer or company](#)

© Copyright 2010 - 2025 Toptal, LLC

Getting Started 1 min

Professional Experience 2 min

Profile Setup

Tell us about your professional experience

How many years of professional experience do you have in your field overall?

Select number of years from the list

Please complete this field.

Primary Job Interest
Your skills will be assessed based on the job interest you select.

Digital Marketing Strategy

Content Marketing

SEO (Search Engine Optimization)

Performance Marketing

Brand Marketing

Which industries do you have experience in?

Select all that apply

Years of Experience in Primary Job Interest

Enter a number

Expertise (4 to 6 areas of expertise)

Start typing, then select an expertise

Which type of job commitment do you prefer?

Full-time (40 hours/week) **Recommended**

Part-time (20 hours/week)

Hourly (Up to 10 hours/week)

What's your preferred hourly rate in U.S. dollars? ⓘ

\$ Enter amount

Website (optional)

Your personal website or blog

LinkedIn (optional)

Your LinkedIn profile URL

Continue 56% complete
You're one step closer to unlocking access to working with the world's top companies

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمند ساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



نمونه صفحه یک talent

↳ Toptal Product Managers



Adan is available for hire

Hire Adan

Adan Perez

Verified Expert in Product Management

Product Manager

Arlington, VA, United States

Toptal member since November 14, 2018

EXPERTISE

Principal Product Managers Product Owners Product Consultants Interim CPOs Agile Product Management
Fractional CPOs Digital Product Management Outsource Product Management AI Product Management
Product Management Coaching Virtual Product Management Product Management Consulting Scrum Product Owner Contractors

BIO

Adan specializes in transforming digital product ideas into market-ready solutions, integrating AI and emerging technologies to drive innovation and scalability. He offers strategic guidance, hands-on management, and operational leadership from ideation to launch. Using a proven, adaptable toolkit of AI-driven processes and methodologies, Adan ensures product strategies align with business goals, accelerate development, enhance user experiences, and deliver measurable outcomes.

Project Highlights

Pulse Platform

Acquired 1,500 users during the first launch, and UnitedHealthcare purchased the company in October 2018.

TI People North American Digital Marketing Strategy and Demand Generation

Set up and executed the digital marketing strategy for entering the North American market; sourced 5,000 qualified leads.

Candidate Experience Platform

Defined the vision, created the proof of concept for TI People's first digital platform, and launched a successful pilot.

Expertise

Agile Product Management Business Strategy Consulting
Digital Advertising Mobile Team Leadership
User Experience (UX) iOS

Work Experience

- Principal** 2017 - PRESENT
ProdExec Solutions
 - Advised companies on digital and mobile product management, marketing, revenue channel, go-to-market strategy, user experience optimization, and interface design.
 - Worked with various clients, including Freddie Mac, AARP, Brightfield, Pulse Platform, TI People, Hook Mobile, Piñata, Icarus Lived, Informed XP, Transact Campus, and Vectorform.
 - Developed product ideation, launch, and monetization strategies that enabled clients to achieve

Welcome back, Maryam Mohammadpour!
Thanks for your interest in hiring through Toptal! It seems you already have an account with us. Please click the button below to go to your profile.

[Go to your profile](#)

STEP 1

How many people are employed at your company?

Less than 10 →

11 - 50 →

51 - 200 →

201 - 1000 →

1001 - 5000 →

More than 5000 →

Are you a freelancer?

بعد از زدن دکمه Hire در Toptal چه اتفاقی می افتد؟

۱. شروع فرآیند قرارداد

- وقتی روی Hire کلیک کنی، در واقع اعلام می کنی که این Talent رو برای پروژه ت می خواهی.
- سیستم Toptal یک قرارداد کاری بین تو (کارفرما) و فریلنسر تنظیم می کنه.
- این قرارداد شامل:

○ نوع همکاری (پاره وقت، تمام وقت یا ساعتی)

○ نرخ توافقی (ساعتی یا ماهانه)

○ زمان شروع همکاری

۲. دوره آزمایشی (Risk-Free Trial)

- همکاری معمولاً با یک دوره آزمایشی شروع می شود (مثلاً ۱-۲ هفته).
- در این مدت، فریلنسر روی پروژه ت کار می کند.
- اگر در پایان این دوره راضی نباشی، هزینه ای پرداخت نمی کنی و Topal فرد دیگری رو معرفی می کنه.
- اگر راضی باشی، همکاری ادامه پیدا می کنه و پرداخت از اون لحظه فعال می شه.

۳. شروع کار رسمی

- بعد از تایید تو، Talent وارد تیم پروژه ت می شه و روی کار شروع می کنه.
- ارتباط معمولاً از طریق ایمیل، Slack، یا ابزار مدیریت پروژه ای که تو انتخاب کنی برقرار می شه.
- Topal دخالت مستقیم توی کار روزانه نداره؛ فقط نقش واسطه ای استخدام و پرداخت رو داره.

۴. مدیریت و گزارش دهی

- تو به عنوان کارفرما مستقیم با فریلنسر کار می کنی (جلسات روزانه، تسک ها و ...).
- فریلنسر ساعات کاریش رو در سیستم Topal ثبت می کنه.
- تو می تونی گزارش ساعت ها و خروجی کار رو ببینی.

۵. پرداخت

- پرداخت ها از طریق Topal انجام می شه (نه مستقیم به فریلنسر).
- معمولاً به شکل هفتگی یا ماهانه هست.
- تو پول رو به Topal میدی → Topal بعد از کسر کمیسیون، سهم Talent رو پرداخت می کنه.

۵- ۶ مقایسه پلتفرم های خارجی

پلتفرم	MentorCruise	ADPList	SCORE	Clarity.fm	Toptal
نوع خدمات	منتورینگ مستمر، جلسات ۱:۱، کورس ها	جلسات مشاوره رایگان/کم هزینه، رویدادها	مشاوره کسب و کار رایگان، کارگاه ها	تماس ساعتی پولی با متخصصان	شبکه فریلنس سطح بالا
نحوه پذیرش کاربر	ثبت نام آنلاین، انتخاب منتور	ثبت نام رایگان، رزرو جلسه	فرم آنلاین کاربر، انتخاب منطقه ای	ثبت نام کاربر، درخواست تماس	مشتریان درخواست نیرو می دهند
نحوه پذیرش منتور / متخصص	درخواست «Become a Mentor»، بررسی تیم	درخواست از طریق فرم؛ بررسی تیم	داوطلبانه، رزومه و مصاحبه محلی	فرم اپلای، بررسی تیم	آزمون ها و مصاحبه های چند مرحله ای
معیار پذیرش منتور / متخصص	تجربه حرفه ای مرتبط، تعهد به جلسات	پروفایل کامل، تجربه مرتبط	تجربه اجرایی، تمایل داوطلبانه	پروفایل کامل، سابقه حرفه ای	مهارت بالا، سابقه پروژه قوی
مزایا	روابط بلندمدت، شفافیت انتخاب	دسترسی رایگان، جامعه جهانی	رایگان، شبکه گسترده	سریع و شفاف، پرداخت ساعتی	کیفیت عالی، تضمین پرداخت
چالش ها	هزینه برای mentee، کیفیت متغیر	صف زیاد، کیفیت متغیر	محدود به آمریکا، کیفیت متغیر بین شعب	هزینه بالا در تماس های طولانی	هزینه بالا برای کارفرما، سختی ورود
حوزه کاری	تکنولوژی، طراحی، محصول، دیتا	طراحی، محصول، مهارت دیجیتال	مشاوره SMB، بازاریابی، مالی	استارت آپ، بازاریابی، مدیریت	نرم افزار، طراحی، فایننس
مدل درآمدی	حق عضویت/پرداخت مستقیم (سهام پلتفرم)	غیرانتفاعی، اسپانسرها/برنامه ها	غیرانتفاعی، بودجه SBA و کمک ها	کارمزد از تماس ها	کارمزد از قراردادها
کشور / محل اصلی	شرکت آنلاین جهانی	سازمان بین المللی	ایالات متحده	شرکت بین المللی	آمریکا، فعالیت HQ جهانی
زمان معمول تأیید منتور	۱ تا ۲ هفته (بسته به تکمیل پروفایل و بررسی تیم)	۲ تا ۴ هفته (گزارش کاربران؛ رقابتی است)	چند هفته تا چند ماه (وابسته به شعبه محلی و فرآیند داوطلبی)	چند روز تا ۲ هفته (معمولاً سریع)	۳ تا ۵ هفته (چند مرحله آزمون و مصاحبه)

۶- مصاحبه با خبرگان و دینفعان:

۶-۱- جزئیات مصاحبه

❖ شماره مصاحبه: ۱

مشخصات مصاحبه شونده اول:

فعال در زمینه طراحی پلتفرم و سامانه های مدیریت، طراحی و بهینه سازی سیستم های حمل و نقل، سهامدار چند شرکت فناوری و دانش بنیان
تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۷/۲۳

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

نقش کارگزار پلتفرم در شناسایی مشاور و منتور مناسب در پلتفرم اهمیت بالایی دارد که سوابق وی را در عمل مطلع باشد. روش و نظام اعتبارسنجی مشاوران در این خصوص تاثیر گذار است. پلتفرم در دو بخش عرضه و تقاضا تعریف می شود که در شروع شناسایی و ترغیب طرفین به حضور در پلتفرم، سخت است.

برند پلتفرم و محافظت از اعتبار آن از دیگر موارد مهم است. در شکل گیری پلتفرم از سایر نهادهای استان کمک گرفته شود و مشارکت آنها جلب شود. اگر سازمانی ادعای مالکیت برند را داشته باشد شاید توسط سایر نهادها خیلی پذیرفته نشود و مقاومت به همکاری داشته باشند. بهتر است پلتفرم رقیب سایر نهادهای مرتبط توانمندسازی استان نشود و بتواند در نقش مرجع استانی عمل کند. در صورت تجمع سایر نهادها و کارگزاران مشاوره و آموزش استان به نظام ارزیابی آنها نیز توجه شود.

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

متقاضیان بابت استفاده از مشاوران خوب حاضر به پرداخت هزینه متناسب هستند و می توان درصدی از آن حق الزحمه مشاوره برای پلتفرم در نظر گرفت. تعریف دوره های آموزشی قوی با منتور و مشاوران حرفه ای که سابقه اجرایی و عملی کسب و کار دارند نیز منبع درآمد خوبی خواهد بود.

سوال ۳- از کجا شروع کنیم؟

داشتن لیستی از مشاوران خوب مهمتر خود پلتفرم و نرم افزار است. جمع آوری، شناسایی و ارزیابی این مشاوران مهمتر از خود پلتفرم است.

سوال ۴- سایر نظرات و پیشنهادات.

مشارکت سایر کارگزاران آموزش و مشاور استان مهم است. بعضی از مشاوران تمایل به ادامه دار شدن ساعات مشاوره هستند و راهکار کلیدی را سریع ارایه نمی کنند و مواظب این آفت باید بود. متقاضیان حاضر به پرداخت مشاوره گران تر و کاربردی هستند.
شناسایی مشاوران و منتورهای حرفه ای در صنعت و ترغیب آنها برای همکاری با پلتفرم به شبکه سازی قوی نیاز دارد و صرف پلتفرم این شرایط را فراهم نمی کند.

مدل تشخیص مساله توسط یک مشاور یا کارگزار مانند پزشک عمومی و ارجاع به متخصص در صورت امکان در پلتفرم مدنظر باشد.

❖ شماره مصاحبه: ۲

مشخصات مصاحبه شونده دوم:

مدیر شتابدهنده، مشاور و مدرس سرمایه گذاری و ارزشگذاری استارت آپ،

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۷/۲۳

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

با توجه به جایگاه رو به رشد هوش مصنوعی، صنعت مشاوره تغییر خواهد کرد و افراد بخشی از نیازهای خود را از این روش تامین خواهند کرد. مشاوره اجرایی که در کنار متقاضی بصورت پروژه ای مساله را حل کند بیشتر احساس می شود و درآمد بهتری نیز خواهد داشت. مشاوره های ساعتی و سطحی در مواردی خاص پاسخگو است. بنظر مشاور یا منتور باید مساله طرف مقابل را حل کند. مشاوره ادامه دار کاربردی تر است. پیدا کردن مشاور خوب که حاضر به همکاری با پلتفرم باشد خیلی سخت است. زیرا اغلب آنها وقت ندارند، مشتریان خود را دارند و در شبکه ارتباطی خود تعامل با مشتریان دارند..

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

مشاوره ادامه دار کاربردی تر است. بعضا مشاوران حرفه ای بصورت پروژه ای یا مدل یک روز در هفته با یک مشتری کار می کنند و مدل ساعتی به صرفه نیست. به عنوان مثال شرکتهای مشاوره یا مشاورانی بصورت یک تیم با سازمانهای بزرگ تعامل کرده و مبالغ بالایی در قالب پروژه منعقد میکنند و تعهد دارند سازمان را از نقطه A به B برسانند و نتایج کلیدی موفقیت توافق می شود. در بعضی از پلتفرم های خارجی مدل تهاتر دیده شده که افراد در قبال ارائه مشاوره به دیگران امتیازی در قالب ساعت دریافت میکنند و می توانند معادل آن از سایر خدمات پلتفرم مثل نقاش، تعمیرکار و ... که توسط اعضا ارائه می شود بصورت رایگان در مدت امتیاز مشاوره خود دریافت کنند.

سوال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم به عنوان مشاور چه خواهد بود؟

انگیزه همکاری من با پلتفرم صرفا درآمد ساعتی نخواهد بود، ارتباطات و شبکه سازی مهمتر است.

❖ شماره مصاحبه: ۳

مشخصات مصاحبه شونده سوم:

مدیرعامل شرکت فناوری و موسس پلتفرم شبکه اجتماعی ایرانی است که به کاربران امکان اشتراک گذاری تصاویر و ویدئوهای خود را با دیگران می دهد.

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۷/۲۳

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

مشابه بعضی از پلتفرم ها حوزه سلامت و درمان، اگر بتوان پلتفرم مشاوره را تعریف کرد خوب است که در آن پروفایلینگ متقاضی و مشاور اتفاق بیافتد و براساس اطلاعات دریافتی از متقاضیان مشاوره (کسب و کارها) به فراخور شرایط بلوغ آن کسب و کار به مشاور مرتبط ارجاع شود و مسائل احتمالی آتی به وی گوشزد شود. به عنوان مثال کسب و کارهای زیادی خصوصا در استارتاپ ها در افزایش مقیاس خود دچار شکست می شوند و چه

بهتر که این پلتفرم توانمندسازی بتواند در مسیر رشد متقاضیان خود هوشمندانه تشخیص مساله داده و مشورت بدهد. این موضوع یعنی اینکه خود اعضا پلتفرم هنوز اعلام نیاز مشاوره نداده ولی پلتفرم براساس مصادیق هک رشد و براساس اطلاعات پروفایل وی بتواند مشکلات آتی یا نقاط قابل بهبود را پیشنهاد مشاوره بدهد.

در حوزه مشاوره کسب و کار مانند مدل مشاوره بالینی روانشناسی نیاز است مشاورانی در کنار کسب و کار بوده و مداخله کنند و صرف مشاوره سطحی ساعتی نباشد. حلقه مفقوده راهنمایی صرف نیست، تشخیص مسائل کسب و کار و ارجاع به متخصص مرتبط است. (نظام ارجاع)

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

دریافت درآمد ثابت سالانه یا ماهانه از اعضا پلتفرم در قالب حق عضویت بهتر است.

سوال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم به عنوان مشاور چه خواهد بود؟

برای من انگیزه پول یا دریافت حق مشاوره نیست. تمایل به کمک به دیگران است و نیز تهاتر خدمات می باشد به نوعی که در قبال ارائه خدمات مشاوره توسط من به پلتفرم، دیگر مشاوران پلتفرم بتوانند در رفع مشکلات کسب و کار خود کمک کنند.

سوال ۴- از کجا شروع کنیم؟

با یک فرم ساده و بصورت دستی شروع شود نه پلتفرم حرفه ای. ابتدا مدل و روند تست شود سپس روی پلتفرم هزینه شود.

سوال ۵- سایر نظرات و پیشنهادات.

مالکیت پلتفرم بصورت تعاونی صنفی از بازیگران و ذی نفعان تعریف شود.

❖ شماره مصاحبه : ۴

مشخصات مصاحبه شونده چهارم:

مدیرعامل شرکت مشاوره مدیریت و تعالی سازمانی، فعال در تحلیل و آموزش پلتفرم ها، متخصص مدیریت استراتژیک

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۱

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

درخصوص پلتفرم مشاوره بررسی دقیقی نداشته ام لیکن در مورد پلتفرم ها مطالعاتی داشته ام که در ادامه مطرح می کنم.

دلیل شکست یک پلتفرم زیرساخت نرم افزاری نیست بلکه تحلیل نادرست ابعاد مختلف موضوع است. برای بررسی یک پلتفرم معیارهایی مطرح است به عنوان مثال آیا چالشی که پلتفرم می خواهد حل کند به اندازه کافی بزرگ هست؟ از سمت تامین کننده پلتفرم (مشاوران) و از سمت مشتریان پلتفرم چه چالشی در حال حاضر وجود دارد که روی پلتفرم حل می شود؟ لذا پیشنهاد می شود دو سمت پلتفرم یعنی مشاوران و مشتریان مشاوره تحلیل شوند.

آیا مدل پلتفرم انتخاب درستی است. تنوع خدمات و هماهنگی های مورد نیاز در نوع پلتفرم در قالب مارکت پلیسی یا پلتفرم اکوسیستمی تاثیر گذار است. مالک پلتفرم باید تعارض منافع با دو طرف نداشته باشد. شروع پلتفرم مرغ و تخم مرغ است و باید از سمتی ترغیب و مزایا قرار داده شود که چالش و درد کمتری برای حضور در پلتفرم داشته باشد زیرا طرف دیگر که نیاز جدی به پلتفرم را احساس کند راحت تر می آید شاید در پلتفرم مشاوره مدنظر مشاوران دغدغه کمتری برای حضور داشته باشند و کسب و کارهای به مشاور خوب بیشتر نیاز دارند لذا منافع یا انگیزه هایی برای ترغیب مشاوران مدنظر باشد. در ضمن پلتفرم باید ارتباط خوبی با مشاوران داشته باشد تا بتواند آنها را ترغیب به همکاری کند. مدل باز یا بسته بودن پلتفرم مدنظر باشد که مثلا اگر باز تعریف شود مشاوران ب راحتی عضو می شوند و پلتفرم سریعتر مقیاس می شود لیکن روی کیفیت و اعتماد مخاطب اثر منفی دارد لذا پارادوکس باز و بسته بودن مدنظر باشد. پلتفرم برای تحقیقات بعدی روی مدل های توانمندسازی و عملکرد بهینه پلتفرم نیاز به بودجه خواهد داشت و همچنین برای حل و فصل اختلاف و شکایات احتمالی نیز مخارجی خواهد داشت لذا به دخایر مالی پلتفرم توجه شود. اثر شبکه ای روی پلتفرم ها مهم است و حالت بهینه این است که منتور به منتورهای دیگر را روی پلتفرم دعوت کند و نیز منتی به منتور دیگر بگوید، منتور به منتی های جدید بگوید و منتی به منتی های جدید پیشنهاد حضور در پلتفرم را بدهد و گرنه بودجه تبلیغاتی زیادی برای مقیاس شدن پلتفرم نیاز است که ممکن است موثر هم نباشد. مواظب مواردی مانند واسطه گری در پلتفرم، حضور مشاور روی چند پلتفرم و حضور صوری مشاوران روی پلتفرم باید بود.

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

مدل های درآمدی پلتفرم ها مانند درصدی از خدمات، تبلیغ، حق عضویت ثابت و درآمد از اطلاعات و گزارش های مهم وجود دارد لیکن خیلی مهم است که پلتفرم روی خیلی از موارد به نفع جذب و رشد پلتفرم و اعتماد اعضا توجه کند و کوتاه بیاید. به عنوان مثال درصد بالا از منتور خوب باعث خروج وی از پلتفرم می شود. استفاده از اطلاعات پلتفرم برای درآمد ممکن است اعتماد مشتریان را کم کند. در ضمن پلتفرم ها روی مقیاس شدن توجیه اقتصادی دارند و اینکه بتوان مشتریان و تامین کنندگان با تعداد بالا روی پلتفرم مشاوره جذب کرد کار سختی است. و ملک پلتفرم باید توان تاب آوری و هزینه کرد تا نقطه مقیاس را داشته باشد.

سوال ۳- از کجا شروع کنیم؟

صنعت مشاوره و منتورینگ در ایران روی برند شخصی مشاوران است و ما در ایران شاهد یک شرکت مشاوره مدیریت مثل گروه بوستون یا مکنزی نیستیم که مشاوران حرفه ای متعددی را در خود دارد لذا نقش پلتفرم در تجمیع و مشارکت مشاوران حرفه ای در پلتفرم خیلی سخت است. شاید مدل خدمات تکمیلی یا مدل پلتفرم اکوسیستمی (سولوشنال) برای موضوع مشاوره موثرتر باشد.

سوال ۴- سایر نظرات و پیشنهادات.

پلتفرم محتوی محور شاید موثر تر از پلتفرمی با ظاهری زیبا باشد و افراد از محتوی و مقالات و مطالب کاربردی بیشتر به مشاور اعتماد می کنند تا وب سایتی با ظاهر زیبا. موضوع استفاده از هوش مصنوعی در پلتفرم مدنظر باشد. پلتفرم ها از پلتفرم های تازه وارد شکست نمی خورند و بیشتر پلتفرم های موجود که توسعه خدمات بدهند رقیب جدی تری هستند مثل اسنپ که در حوزه های مختلف توسعه خدمات داده است. به فراخوز چرخه عمر پلتفرم استراتژی های آن متفاوت است (دفاعی باشد یا توسعه ای)

❖ شماره مصاحبه: ۵

مشخصات مصاحبه شونده پنجم:

فعالیت در زمینه پلتفرم های مطرح کشور و سابقه مدیریتی در شتابدهنده استارتآپی

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۳

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

موارد متعددی از پلتفرم های مشاوره را پرزنت شده که حتی به دنبال تامین مالی و جذب سرمایه بوده اند لیکن شکست خورده اند. در ایران مشاوره روانشناسی موفقتر بوده لیکن فرهنگ مشاوره کسب و کار براساس ارجاع و شناخت است و در پلتفرم اعتماد نمی شود. مشاور خوب سرش شلوغ است و وقت ندارد. در زمان پاندمی کرونا موضوع "نذر دانش" را تجربه داشته اند و مانند پلتفرم ADPLIST بوده که مشاوران رایگان و در جهت کمک به اکوسیستم به دیگران مشاوره می دهند. لیکن تجربه نذر دانش به دلایلی موفق نبوده مانند اینکه منتورها زود قانع می شدند و انگیزه مشورت رایگان را از دست می دادند شاید به دلیل بد قولی منتهی ها که سر قرار حاضر نمی شدند یا منتهی ها خیلی قوی نبودند و سوالات سطح پایین از منتورها می پرسیدند. با حضور منتورهای زیاد کیفیت مشاوره ها هم پایین می آید.

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

مانند مدل نذر دانش اول رایگان باشد و از جایی به بعد پولی شود. البته پلتفرم های مانند اسنپ دکتر از ابتدا پولی است. می توان از استخر استعداد روی پلتفرم درآمد کسب کرد.

سوال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم به عنوان مشاور چه خواهد بود؟

به عنوان منتور که تجربیات خودم را به دیگران منتقل کنم و در قالب مسئولیت اجتماعی همکاری میکنم ولی به عنوان مشاور خیر!! زیرا باعث عدم تمرکز کاری من می شود و در این خصوص درآمد مشاوره برای من مهم نیست و از طرفی در مشاوره ها از قبل و بعد جلسه خیلی بررسی و تحقیق میکنم که راهکار درست به طرف مقابل ارائه کنم لذا ترجیح می دهم به عنوان مشاور نباشم.

سوال ۴- از کجا شروع کنیم؟

در اکوسیستم نوآوری استان اصفهان افرادی هستند که علاقه به کمک دیگران را دارند. مانند شرکتهای فناور داخل شهرک علمی و تحقیقاتی، استارتآپ های داخل استان و کشور، اعضا اتاق بازرگانی و شهرک های صنعتی. این افراد که مدیران شرکتهای هستند در قالب منتورینگ می توانند یک شبکه گسترده را تشکیل دهند که بعضا در کلونی خود آشنا هستند ولی از سایر اکوسیستم بی خبر هستند. انگیزه این مدیران شاید مسئولیت اجتماعی باشد.

سوال ۵- سایر نظرات و پیشنهادات.

ساختار ارزیابی منتورها و منتهی ها مهم است به عنوان مثال در پلتفرم ADPLIST منتور باید حداقل ۵ سال سابقه کاری داشته باشد تا تایید شود. منتهی ارزشمند باعث انگیزه منتور برای ادامه همکاری با پلتفرم می شود لذا پروفایل منتهی ها هم مهم است که نشان از ارجاع و وصل کردن درست منتور به منتهی شود. زیرساخت اطلاع رسانی جلسات به یکدیگر می توان باعث تسهیل جلسات شود. نظام رتبه بندی و امتیازات منتور و منتهی در ادامه اثر بخش است.



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

❖ شماره مصاحبه : ۶

مشخصات مصاحبه شونده ششم:

مدیرعامل شرکت فعال در زمینه آموزش و مشاوره مدیریت، کارگزار ارزیابی و توانمندسازی سازمانهای فعال در حمایت از حوزه فناوری و دانش بنیان
تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۳

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

پلتفرم های مشاوره دارای سابقه شکست را آشناست و جواب نمی دهد. بازار کسب و کار که دچار رکود می شود اثر مستقیمی روی صنعت مشاوره دارد و آنرا ضعیف میکند. شرکتهای طبق تجربه ایشان مشاوره حضوری میخواهند نه آنلاین. موضوع حمایت و گرنت در زمینه مشاوره توسط شرکتهای فناوری و دانش بنیان به دلیل حمایتهای سازمانهای دولتی یک فرهنگ شده و متقاضیان بدون حمایت در زمینه مشاوره هزینه نمی کنند. عامل موفقیت در استفاده و حضور متقاضیان در پلتفرم حمایت و سوسپید بوده است. بیشترین تقاضا در زمینه مشاوره بازار، امور حقوقی و منابع انسانی است.

سوال ۲- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم به عنوان مشاور چه خواهد بود؟

درآمد ماهیانه بالا و پایدار در پلتفرم

سوال ۳- از کجا شروع کنیم؟

سازمانهای حمایتی از طریق پلتفرم خدمات مشاوره را به متقاضیان ارائه کنند تا ترغیب شوند به پلتفرم رجوع کنند.

سوال ۴- سایر نظرات و پیشنهادات.

مالکیت پلتفرم اگر دولتی یا نهاد عمومی باشد می تواند هزینه های آنرا تامین کند و مالکیت آن توسط بخش خصوصی خیلی سخت و هزینه بر است ولی اداره آن توسط کارگزار خصوصی و مالکیت دولتی یا عمومی جواب می دهد. در ضمن پلتفرم نیاز به پشتیبانی قوی در زمینه هماهنگی و رزرو جلسات دارد به نحوی که منتور دغدغه مسائل اجرایی را نداشته باشد و صرف آنلاین بودن پلتفرم کافی نیست. اگر منتورها سن بالا داشته باشند براحتی نمی توانند از پلتفرم استفاده کنند.

❖ شماره مصاحبه : ۷

مشخصات مصاحبه شونده هفتم:

مدیرعامل شرکت فعال در زمینه آموزش و مشاوره مدیریت، کارگزار توانمندسازی سازمانهای فعال در حمایت از حوزه فناوری و دانش بنیان
تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۷

سوال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

تجربه پلتفرم مشاوره را داشته اند که از سال ۱۴۰۰ شروع شد. تجربه موفق نبوده است و بیشتر در قالب ارائه اطلاعات و رزومه مشاوران به مخاطب عمل کرده و درآمد کافی از محل مشاوره نداشته است. فرایند مدیریت مشاوره بیشتر بصورت دستی است نه آنلاین و همچنان به پیگیری و هماهنگی

خارج از پلتفرم احساس می شود. موضوع پرداخت و رزرو جلسات علیرغم امکانات آنلاین نیاز به فرایندهای دستی دارد. در مواردی که ارجاع از سامانه غزال صندوق نوآوری بوده مخاطب به سمت پلتفرم مشاوره می آمده است. در کمپین های مشاوره توسط بنیاد زین الدین، افراد برای انتخاب مشاوران و رزرو جلسات از پلتفرم بیشتر استقبال می شد.

سوال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

درآمد درصد از مشاوره در مقیاس و اعداد بالا جواب میدهد لذا برای شروع مکفی نیست. درآمد از آموزش یا حق عضویت توجیه بیشتری دارد.

سوال ۳- از کجا شروع کنیم؟

در مشاوره های روابط کار یا حقوقی و مالی افراد دنبال مشاوره های سطحی و سریع ساعتی هستند و در سایر موضوعات نیاز به عمیق شدن مشاور و منتور و مداخله دارد و ساعتی جواب نمی دهد. لذا باید بستری فراهم شود که اعتماد مشاور یا منتور با مخاطب فراهم شود و سپس شناخت ریشه ای مسائل و ارائه راهکار اتفاق بیافتد و درآمد حاصل از این خدمات نیز منطقی تر و به صرفه است.

سوال ۴- سایر نظرات و پیشنهادات.

اطمینان مخاطبان به مشاوران، درک درست نیاز و مشکل اهمیت دارد و بعضا مخاطبان دلیل اصلی مساله را نمی دانند و به عنوان مثال برداشت دارند که مشاور بازار نیاز دارند درحالیکه ریشه در بخش منابع انسانی و ساختار دارند. لذا شناخت درست مساله و تطابق با منتور مرتبط مهم است. فرایند عرضه یابی قبل از دادن مشاوره اگر فراهم شود نتیجه اثربخش تر است. چالش تربیت منتور و مشاور حرفه ای وجود دارد و این مساله خدمات پلتفرم را بی کیفیت میکند. مشاور حرفه ای با قیمت بالا روی پلتفرم نمی آید و از طرفی شرکتهای فنآور و دانش بنیان نوپا برای پرداخت مبالغ بالا توان مالی ندارند. در دسترس نبودن مشاوران با تجربه نیز چالش صنعت مشاوره است.

❖ شماره مصاحبه: ۸

مشخصات مصاحبه شونده هشتم:

مشاور و منتور کسب و کار- عضو کمیسیون آموزش و شبکه های تخصصی حوزه توانمندسازی استان اصفهان

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۷

سؤال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

- ورود مشاوره ها و منتورینگ قوی، صاحب نام و مجرب به پلتفرم نظم کاری آنها را به هم می زند
- هم وزن و هم تراز بودن سطح علمی و تجربی مشاوره ها و منتورها در یک پلتفرم می تواند عامل موفقیت باشد
- یک پلتفرم در صورت سطح بندی صحیح مشاوره ها و منتورها و مخاطبین می تواند باعث موفقیت شود
- یک پلتفرم باید کامل، جامع و پاسخگویی تمام نیازهای مراجعه کنندگان باشد و در صورت نیاز امکان معرفی مخاطبین به سایر مشاورین و منتورها وجود داشته باشد
- بعضی از مشاوره ها و منتورهای قوی و کار بلد به پلتفرم اعتبار می دهند و حضورشان در یک پلتفرم ضروری است
- پلتفرم برای مشاورین و منتورهای شناخته شده و صاحب نام آورده ای ندارد، آنها بازار خودشان دارند

- یک پلتفرم باید مثل یک مرکز هاب باشد و نیاز به یک متولی پیگیر دارد (درآمد اصلی متولی باید از پلتفرم باشد)
- لزوم استفاده از هوش مصنوعی برای مشاوره و منتورینگ در پلتفرم ضروری است

سؤال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

- حق عضویت و ورودی برای استفاده از پکیج کامل مشاوره ها، منتورها و سایر خدمات ارائه شده در پلتفرم

سؤال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم مشاوره چیست؟

- درآمد
- مسئولیت اجتماعی

سؤال ۴- از کجا شروع کنیم؟

- استفاده از رسانه های مختلف برای تبلیغات
- استفاده از اعتبار مشاوره ها و منتورینگ های قوی و شناخت شده

سؤال ۵- سایر نظرات و پیشنهادات.

- در کل پلتفرم های آموزش، مشاوره و منتورینگ خیلی موفق نیستند
- در صورت قصد راه اندازی باید به صورت دقیق نسبت مراجعه کننده به تعداد مشاوره ها و منتورها به صورت دقیق بررسی تا این نسبت به هم نخورد و دچار سرخوردگی طرفین نشود.

❖ شماره مصاحبه : ۹

مشخصات مصاحبه شونده نهم:

مشاور و منتور فروش، بازرگانی و ساختار سازمانی، مدیر فروش و اجرایی سابق شرکتهای مختلف استان

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۷

سؤال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

- پلتفرم ها برای مشاورین و منتورهای قوی و مجرب آورده ای ندارد، آن ها بازار خودشان دارند و کم پیش می آید بخواهند درآمد خودشان با یک پلتفرم (دیگران) شریک شوند
- شاید مشاورین و منتورهای قوی از بابت مسئولیت اجتماعی وارد این پلتفرم شوند ولی به صورت محدود
- راه اندازی پلتفرم نیاز به یک متولی پیگیر و تمام وقت و شناخته شده دارد
- از لحاظ فرهنگی در اصفهان طرفین دوست دارند برنامه های مشاور و منتورینگ به صورت حضوری و رو در رو باشد
- اثربخشی بعضی از حوزه های (حقوقی، کار، هوش مصنوعی، فناوری اطلاعات و ...) در پلتفرم بیشتر است

سؤال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

- پلتفرم مشاوره و منتورینگ نمی تواند درآمدزا باشد مگر اینکه همراه با ارائه خدمات دیگر باشد،

سؤال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم مشاوره چیست؟

- به صورت مسئولیت اجتماعی (ماهانه ۳۰ ساعت) کمک به کسب و کارهای نوپا

سؤال ۴- از کجا شروع کنیم؟

- اگر بنا به راه اندازی باشد بهتر است به صورت ورودی باز باشد و از طریق دعوت و اطلاع رسانی، علاقه مندی افراد

سؤال ۵- سایر نظرات و پیشنهادات.

موفقیت پلتفرم های اینچنینی را ضعیف می دانم چنانچه قصد راه اندازی آن دارید حتماً پس از هر جلسه مشاوره و منتورینگ ارزیابی انجام شود

❖ شماره مصاحبه: ۱۰

مشخصات مصاحبه شونده دهم:

مدیرعامل شرکت فعال در زمینه آموزش و مشاوره مدیریت، کارگزار توانمندسازی شرکتهای بزرگ صنعتی استان

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۰۸/۰۷

سؤال ۱: نظر شما در خصوص پلتفرم مشاوره و منتورینگ و عوامل موفقیت آن چیست؟

- پلتفرم در حوزه های فنی (منابع انسانی، تحقیق و توسعه، بازاریابی و...) جواب نمی دهد این حوزه ها نیاز به حضور منتور و مشاور در محل کسب و کار است
- پلتفرم در حوزه های که باید نتیجه و جواب سریع دریافت شود (امور مالیاتی، امور حقوقی و...) مفید است
- پلتفرم ها به زودی از بین می روند و هوش مصنوعی جانشین آن ها می شود
- مدیران و صاحبان کار در حوزه مشاور و منتورینگ دوست دارند روابط مستقیم (واقعی) و غیرمجازی داشته باشند
- پلتفرم باید شبیه اسنپ باشد یعنی همه خدمات مورد نیاز را شناسایی و آن ها را اراده دهد

سؤال ۲- مدل درآمدی پلتفرم را چه مواردی است؟

- فروش مستقیم خدمات

سؤال ۳- انگیزه شما برای حضور در پلتفرم مشاوره چیست؟

- درآمد
- شهرت
- ارتباطات با دیگران برای ایجاد بازارهای مختلف

سؤال ۴- از کجا شروع کنیم؟

- ورود برای همه آزاد
- سطح بندی مشاوره و منتورینگ

- سطح بندی متقاضیان
- ارتباط با صنایع بزرگ برای ورود به پلتفرم

سؤال ۵- سایر نظرات و پیشنهادات.

نیاز به اعتمادسازی و اعتبارسنجی بین طرفین دارد بنابراین متولی باید شناخته شده باشد.

۶-۲- تحلیل و خلاصه مصاحبه

این تحلیل جامع از ۱۰ مصاحبه انجام شده با ذینفعان، متخصصان و فعالان حوزه مشاوره و منتورینگ در خصوص راه اندازی پلتفرم مشاوره و توانمندسازی در استان اصفهان با محوریت اتاق بازرگانی می باشد:

🔍 خلاصه مصاحبه ها بر اساس سوالات کلیدی

سؤال ۱: عوامل موفقیت پلتفرم مشاوره و منتورینگ چیست؟

نقش کارگزار و اعتبارسنجی:

- شناسایی و جذب مشاوران مجرب و دارای سابقه اجرایی کلیدی است (مصاحبه شوندگان ۱، ۲، ۵، ۸).
- نظام اعتبارسنجی و رتبه بندی دقیق مشاوران برای ایجاد اعتماد ضروری است (مصاحبه شوندگان ۱، ۵، ۸، ۱۰).
- پلتفرم باید مانند یک "پزشک عمومی" عمل کند و پس از تشخیص مسئله، کسب و کار را به مشاور متخصص ارجاع دهد (مصاحبه شوندگان ۱، ۳، ۷).

الگوی مشاوره:

- مشاوره های سطحی و ساعتی پاسخگو نیستند. مشاوره های عمیق، ادامه دار، پروژه ای و اجرایی (مانند مدل "یک روز در هفته") مورد تاکید هستند (مصاحبه شوندگان ۲، ۳، ۴، ۷).
- پلتفرم باید توانایی "تشخیص هوشمندانه مسئله" و پیشنهاد مشاوره پیشگیرانه را بر اساس پروفایل کسب و کارها داشته باشد (مصاحبه شونده ۳).

مدیریت پلتفرم و اکوسیستم:

- مالکیت تعاونی یا صنفی پلتفرم توسط ذینفعان، به جای مالکیت انحصاری (خصوصاً توسط دولت یا یک نهاد خاص)، برای جلب مشارکت گسترده تر پیشنهاد شده است (مصاحبه شوندگان ۱، ۳، ۶).
- پلتفرم نباید به عنوان رقیب سایر نهادهای توانمندسازی ظاهر شود، بلکه باید نقش یک "هاب" یا "مرجع" را ایفا کند (مصاحبه شوندگان ۱، ۸).
- اثر شبکه ای (دعوت مشاوران و متقاضیان توسط یکدیگر) برای مقیاس پذیری حیاتی است (مصاحبه شونده ۴).
- پشتیبانی قوی و رفع دغدغه های اجرایی مشاوران (مانند هماهنگی جلسات) بسیار مهم است (مصاحبه شوندگان ۶، ۷).

چالش های فرهنگی و بازار:

- ایجاد اعتماد بین طرفین در پلتفرم سخت است، چرا که فرهنگ مشاوره در ایران بر اساس "ارجاع و شناخت" شخصی است (مصاحبه شوندگان ۵، ۹، ۱۰).
- جذب مشاوران حرفه ای و پرامتیاز به پلتفرم بسیار دشوار است، زیرا آن ها بازار خود را دارند و وقت کمی دارند (مصاحبه شوندگان ۲، ۴، ۸، ۹).
- وابستگی به حمایت های مالی (گرننت) و سوبسید دولتی می تواند به یک فرهنگ مخرب تبدیل شود (مصاحبه شونده ۶).

سوال ۲: مدل درآمدی پلتفرم چیست؟

- کمیسیون از حق مشاوره: رایج ترین مدل پیشنهادی است، اما تاکید شده که درصد آن باید به گونه ای باشد که باعث فرار مشاوران نخبه نشود (مصاحبه شوندگان ۱، ۲، ۴، ۷).
- حق عضویت ثابت (اشتراک): برای متقاضیان و یا مشاوران می تواند درآمد پایدارتری ایجاد کند (مصاحبه شوندگان ۳، ۴، ۶، ۸).
- درآمد از دوره های آموزشی: برگزاری دوره های آموزشی با مدرسان مجرب می تواند منبع درآمدی مکمل و قوی باشد (مصاحبه شونده ۱).
- مدل تهاتر: اعضا در ازای ارائه مشاوره، اعتبار (Credit) دریافت می کنند و از خدمات دیگران روی پلتفرم بهره می برند (مصاحبه شوندگان ۲، ۳).
- فروش مستقیم خدمات و تحلیل داده: برخی به فروش مستقیم بسته های خدماتی و نیز درآمدزایی از داده های پلتفرم (با رعایت حریم خصوصی) اشاره کردند (مصاحبه شوندگان ۴، ۱۰).

سوال ۳: انگیزه مشاوران برای حضور در پلتفرم چیست؟

- مسئولیت اجتماعی و کمک به اکوسیستم: انگیزه اصلی بسیاری از مشاوران باتجربه است (مصاحبه شوندگان ۳، ۵، ۸، ۹).
- شبکه سازی و ارتباطات: برای بسیاری از مشاوران، حتی از درآمد ساعتی مهم تر است (مصاحبه شوندگان ۲، ۳، ۱۰).
- درآمد: برای برخی مشاوران، به ویژه آنهایی که به دنبال ثبات درآمدی هستند، انگیزه اصلی محسوب می شود (مصاحبه شوندگان ۶، ۸، ۱۰).
- شهرت و برندینگ شخصی: می تواند یک انگیزه فرعی باشد (مصاحبه شونده ۱۰).
- تهاتر خدمات: دریافت خدمات مشاوره ای از دیگران در ازای خدمت دهی (مصاحبه شونده ۳).

سوال ۴: از کجا شروع کنیم؟

- اولویت دادن به "مشاور" بر "پلتفرم": شروع با جمع آوری و جذب یک شبکه قوی از مشاوران مجرب، مهم تر از توسعه نرم افزار در مرحله اول است (مصاحبه شوندگان ۱، ۳).
- شروع ساده و تست مدل: آغاز کار با یک فرآیند دستی و ساده (MVP) برای اعتبارسنجی مدل کسب و کار قبل از سرمایه گذاری روی پلتفرم پیچیده (مصاحبه شونده ۳).
- جذب از طریق نهادهای حمایتی: استفاده از نهادهای دولتی و حمایتی برای معرفی متقاضیان به پلتفرم و ایجاد ترافیک اولیه (مصاحبه شونده ۶).
- تبلیغات و استفاده از برند مشاوران شناخته شده: برای جلب اعتماد و جذب کاربر (مصاحبه شونده ۸).
- سطح بندی: اجرای نظام سطح بندی برای مشاوران و متقاضیان برای همتراز سازی بهتر جلسات (مصاحبه شوندگان ۸، ۱۰).

✓ نکات مثبت طرح از نگاه مصاحبه شوندهگان:

۱. رفع یک نیاز واقعی: وجود شکاف در دسترسی به مشاوران مجرب و نظام مند.
۲. تمرکز بر کیفیت: تاکید بر جذب مشاوران با سابقه اجرایی و ایجاد نظام اعتبارسنجی.
۳. نگاه اکوسیستمی: در نظر گرفتن پلتفرم به عنوان یک "هاب" برای تجمیع بازیگرهای مختلف.
۴. انعطاف در مدل درآمدی: پیشنهاد مدل های مختلف درآمدی متناسب با شرایط.
۵. توجه به نقش هوش مصنوعی: پیش بینی آینده و ادغام تدریجی هوش مصنوعی در خدمات.

✗ نکات قابل بهبود و چالش ها از نگاه مصاحبه شوندهگان:

۱. چالش جذب مشاوران تراز اول: مشاوران مجرب انگیزه کمی برای حضور در پلتفرم دارند.
۲. مشکل مقیاس پذیری: صنعت مشاوره ذاتاً پراکنده است و جمع آوری تعداد زیاد مشاور و متقاضی سخت است.
۳. مسئله اعتماد: ایجاد اعتماد در بستر غیر حضوری و غیر شخصی بسیار دشوار است.
۴. فرهنگ پرداخت: تمایل کم کسب و کارهای نوپا به پرداخت هزینه مشاوره بدون پشتوانه حمایتی.
۵. رقابت با هوش مصنوعی: خطر جایگزینی مشاوره های سطحی توسط هوش مصنوعی در آینده نزدیک.
۶. عدم تمایل به مشاوره آنلاین: در بسیاری از حوزه ها (خصوصاً فنی و اجرایی) مشاوره حضوری ترجیح داده می شود.

جدول خلاصه نظرات:

محور موضوعی	چالش های پیش رو	نکات کلیدی و پیشنهادات
عوامل موفقیت	- جذب مشاوران مجرب - ایجاد اعتماد در پلتفرم - غلبه بر فرهنگ مشاوره حضوری و مبتنی بر معرفی	- نظام اعتبارسنجی قوی برای مشاوران - مدل مشاوره عمیق و پروژه ای - نقش هاب و مرجع استانی - تشخیص مسئله و نظام ارجاع هوشمند - پشتیبانی و تسهیل گری قوی
مدل درآمدی	- توجیه اقتصادی قبل از نقطه سر به سر - فرار مشاوران به دلیل کمیسیون بالا - وابستگی به سوبسید و گرنت	- کمیسیون از مشاوره (با درصد منطقی) - حق عضویت (اشتراک) - درآمد از دوره های آموزشی - مدل تهاتر (Barter)
انگیزه مشاوران	- انگیزه پایین مشاوران برتر برای درآمد ساعتی - عدم تمرکز کاری مشاوران حرفه ای	- مسئولیت اجتماعی - شبکه سازی - درآمد پایدار - تهاتر خدمات
راهبرد شروع	- شکست نمونه های مشابه قبلی - نیاز به تاب آوری مالی تا رسیدن به مقیاس	- اولویت جذب مشاوران بر توسعه نرم افزار - شروع با MVP و فرآیند ساده - استفاده از نهادهای حمایتی برای جذب متقاضی - سطح بندی کاربران و مشاوران

نکات و پیشنهادات نهایی:

- تغییر پارادایم از "مارکت پلیس" به "سولوشن پلتفرم": به جای ایجاد یک بازار ساده برای خرید زمان مشاور، پلتفرم باید بر ارائه "راه حل های جامع" برای مسائل کسب و کارها متمرکز شود. این کار با ترکیبی از هوش مصنوعی (برای تشخیص اولیه)، مشاوران عمومی (برای عارضه یابی) و مشاوران متخصص (برای اجرا) ممکن است.
- تمرکز بر یک نیچ (بازار تخصصی) اولیه: شروع کار با تمرکز بر یک یا دو صنعت خاص در استان اصفهان (مثلاً صنایع خلاق یا فناوری های پاک) می تواند باعث ایجاد شهرت و تسلط تخصصی شود.

۳. تأکید بر "ارزش آفرینی برای مشاوران نخبه": پلتفرم باید برای جذب مشاوران برتر، چیزی فراتر از پول ارائه دهد؛ مانند: دسترسی به استعداد های درخشان (برای جذب نیرو)، فرصت های همکاری با شرکت های بزرگ، و تولید محتوای اختصاصی برای برندینگ شخصی آن ها.
۴. ادغام تدریجی هوش مصنوعی: استفاده از هوش مصنوعی نه به عنوان یک رقیب، بلکه به عنوان یک "دستیار مشاور" برای تحلیل داده های کسب و کار، تهیه پیش نویس گزارش و غربالگری اولیه متقاضیان.
۵. راه اندازی باشگاه مشتریان (Club Model): ایجاد یک باشگاه اختصاصی برای مدیران و صاحبان کسب و کار که با پرداخت حق عضویت سالانه، به مجموعه ای از خدمات شامل مشاوره، رویدادهای شبکه سازی و محتوای آموزشی دسترسی داشته باشند. این مدل درآمدی پایدارتری ایجاد می کند.
۶. استفاده از توانمندسازان افتخاری: بخشی از پیش کسوتان و صاحبان کسب و کار آمادگی ارائه خدمات منتورینگ به متقاضیان متناسب را دارند و پلتفرم باید شرایط حضور این افراد را فراهم نماید. این افراد به خدمات توانمندسازی از دید درآمدزایی و شغل نگاه نمی کنند و پرورش نسل آینده، احساس نشاط ناشی از کمک به دیگران و حضور در جمع سایر توانمندسازهای افتخاری برای آنها انگیزه حضور خواهد بود.

۷- فرایند ارزیابی و دسته بندی توانمندسازها

۷-۱- نظام ارزیابی مرجع توانمندساز

سیستم رتبه بندی و ارزیابی در پلتفرم توانمندسازها، محور اعتماد و کیفیت است. بدون یک نظام شفاف و منظم، هیچ تضمینی وجود ندارد که کاربران از کیفیت جلسات مطمئن باشند و توانمندسازها هم انگیزه کافی برای ارائه بهترین خدمات داشته باشند. این سیستم نقش پایش و تشویق را به صورت همزمان ایفا می کند و باعث می شود تجربه هر دو طرف (هم منتور و هم مشاوره گیرنده) بهینه و ارزشمند باشد. بنابراین لازم است در این پلتفرم نظارت کامل روی رفتار مشاوران و مشاوره گیرندگان وجود داشته باشد. فرآیند نظارت بر رفتار کاربران هر دو سمت پلتفرم در ادامه آمده است.

۱. فرآیند ورود توانمندساز (منتور، مشاور، ...) به پلتفرم:

فرد زمانی که قصد دارد به عنوان توانمندساز (منتور، مشاور و ...) در پلتفرم فعالیت کند، لازم است مراحل زیر را طی کند:

۱-۱- تکمیل پروفایل فردی و حرفه ای

- اطلاعات فردی شامل نام و نام خانوادگی، تاریخ تولد، محل سکونت
- حوزه تخصصی فعالیت
- مهارت ها
- اطلاعات تحصیلی و بارگذاری مدارک
- دوره هایی که گذرانده و بارگذاری مدارک
- سوابق کاری و بارگذاری مدارک در صورت وجود
- تجربه مشاوره و منتورینگ، کوچینگ و ...
- پروفایل لینکدین
- ذکر نام فرد معرف به پلتفرم در صورت وجود
- توصیه نامه ها (متن یا فایل)
- پاسخ به این سوال که " چرا می خواهد به عنوان توانمندساز فعالیت کند؟ " جهت بررسی انگیزه و بصورت عمومی نمایش داده نمی شود.
- پاسخ به این سوال که " به نظر او، بزرگترین دستاورد برای وی در بلند مدت در فعالیت توانمندسازی چیست؟ " بصورت عمومی نمایش داده نمی شود.

۱-۲- بررسی پروفایل و تجربه توانمندساز توسط کارشناسان

کارشناسان درخواست ها را بررسی می کنند. شاخص هایی برای ارزیابی منتورها مشخص شده است. کارشناسان بر اساس این شاخص ها مدارک و اظهارات فرد متقاضی را بررسی می کنند و به او امتیاز می دهند. بر اساس این امتیاز مشخص می شود منتور پذیرش یا رد می شود. شاخص ها و سیستم ارزیابی در قسمت بعد آمده است.

۱-۳- تایید یا رد توانمندساز

بر اساس امتیازی که فرد کسب کرده است، مشخص می شود که می تواند به عنوان توانمندساز وارد پلتفرم شود و فعالیت کند یا خیر. در صورتی که فرد تایید شود:

- فرد پیام خوش آمد گویی دریافت می کند.
- قواعد و قوانین فعالیت پلتفرم را مشاهده و تایید می کند.
- روی تقویم، زمان های آزاد خود برای جلسات منتورینگ و مشاوره را مشخص می کند.
- در نهایت فرد می تواند فعالیت خود را به عنوان مشاور یا منتور آغاز کند.

در صورتی که فرد رد شود:

در این حالت فرد توصیه هایی برای ارتقا دریافت می کند. همچنین این امکان فراهم است که بعد از ارتقای خود بتواند درخواست مجدد برای فعالیت به عنوان منتور ثبت کند.

۲. ارزیابی توانمندساز برای ورود به پلتفرم:

۲-۱- شاخص های پذیرش به عنوان توانمندساز غیر رایگان:

۱. مدرک تحصیلی،

عوامل اثرگذار روی امتیاز این شاخص عبارتند از:

- مرتبط بودن مدرک تحصیلی با حوزه فعالیت
- مقطع تحصیلی
- دانشگاه محل تحصیل

۲. دوره های مرتبط که فرد گذرانده،

عوامل اثرگذار روی امتیاز این شاخص عبارتند از:

- اعتبار مرجع برگزار کننده دوره
- مدت زمان دوره
- زمان برگزاری دوره (هرچه جدیدتر و به روزتر باشد، امتیاز بالاتری دارد)

۳. میزان سابقه حرفه ای مرتبط،

حداقل سابقه مورد نیاز ۵ سال و دست کم ۱ سال تجربه در نقش مدیریتی یا هدایت تیم است. هرچه سابقه و کار در شرکت های شناخته شده یا تجربه قابل توجه بیشتر شود، امتیاز بالاتر می رود.

۴. میزان سابقه توانمندسازی، هرچه سابقه فرد بیشتر شود، امتیاز بالاتر می رود. کارشناسی که درخواست فرد را بررسی می کند، بر اساس جدول زیر به فرد امتیاز می دهد.

امتیاز	۱	۲	۳	۴	۵
مدرک تحصیلی					
دوره ها					
میزان سابقه حرفه ای	کمتر از ۵ سال	۵-۷ سال	۷-۱۰ سال	۱۰-۱۵ سال	بیشتر از ۱۵ سال
میزان سابقه توانمندساز	کمتر از ۵ سال	۵-۷ سال	۷-۱۰ سال	۱۰-۱۵ سال	بیشتر از ۱۵ سال

امتیازهای این شاخص ها با هم جمع می شود. اگر فرد امتیاز کل بالای ۱۲ داشت، تایید می شود. در غیر این صورت رد می شود. نکته: اگر فرد، معرف، توصیه نامه یا مستنداتی که نشان دهنده سوابق موفق کاری در زمینه توانمندسازی او است بارگذاری کرده بود، کارشناس می تواند به صلاح دید خود تا سقف ۴ امتیاز برای فرد در نظر بگیرد.

۲-۲- شاخص های توانمندسازان افتخاری:

افراد برای اینکه به عنوان توانمندساز افتخاری در پلتفرم فعالیت کنند شاخص های زیر را باید داشته باشند. توانمندساز افتخاری می توان بصورت رایگان و یا با دریافت هزینه ای که توسط پلتفرم صرف امور خیر یا اجتماعی شود، فعالیت کند.

۱. حداقل ۷ سال تجربه در حوزه تخصصی و حداقل ۲ سال سابقه مدیریتی.
۲. دارای حسن شهرت و اعتبار در صنعت و صنف کاری خود
۳. دارای روحیه همکاری، علاقه به رشد دیگران، تعامل پذیر و ...
۴.

۳. ارزیابی توانمندساز حین فعالیت در پلتفرم:

زمانی که فرد در پلتفرم فعالیت دارد، نظارت کامل روی رفتار او اتفاق می افتد. برای نظارت روی فعالیت توانمندساز، شاخص های زیر در نظر گرفته می شود:

۳-۱- امتیازدهی به مشاور تا عدد ۵:

۱. تعداد جلسات منتورینگ یا مشاوره
۲. امتیاز ۱ تا ۵ (به صورت ستاره) که کاربرانی که از خدمات این توانمندساز استفاده می کنند به او می دهند که نشان دهنده میزان رضایت و کیفیت جلسه و کاربردی بودن مشاوره یا منتورینگ است.
۳. بازخوردهای افرادی که خدمات توانمندسازی دریافت کرده اند.
۴. تعداد دفعاتی که فرد توانمندساز جلسه مشاوره را لغو کرده است یا زمان برگزاری آن را تغییر داده است
۵. تعداد دفعاتی که فرد توانمندساز بدون هماهنگی در جلسه شرکت نکرده است.

برای سنجش فعالیت افراد توانمندساز دو نوع امتیاز در نظر گرفته می شود:

۱. امتیاز کلی که نشان دهنده عملکرد کلی منتور است.

امتیاز	۱	۲	۳	۴	۵
تعداد جلسات توانمندسازی	کمتر از ۱۰	۱۰-۲۰	۲۰-۳۰	۳۰-۴۰	بالای ۴۰
میانگین امتیاز مراجعان	۱	۲	۳	۴	۵
حضور	کمتر از ۶۰٪	۶۰-۷۰٪	۷۰-۸۰٪	۸۰-۹۰٪	بالای ۹۰٪
تغییر یا لغو جلسات	بالای ۵۰٪	۴۰-۵۰٪	۳۰-۴۰٪	۲۰-۳۰٪	کمتر از ۲۰٪

برای محاسبه امتیاز مشاور، امتیازهای جدول بالا با هم جمع می شوند. حداکثر امتیاز ۲۰ خواهد بود که در مقیاس ۵ نمایش داده می شود.

۲. امتیاز یک ماهه که نشان دهنده عملکرد ۳۰ روز گذشته منتور است

امتیاز	۱	۲	۳	۴	۵
تعداد جلسات توانمندسازی	کمتر از ۳	۳-۷	۷-۱۰	۱۰-۱۵	بالای ۱۵
میانگین امتیاز مراجعان	۱	۲	۳	۴	۵
حضور	کمتر از ۶۰٪	۶۰-۷۰٪	۷۰-۸۰٪	۸۰-۹۰٪	بالای ۹۰٪
تغییر یا لغو جلسات	بالای ۵۰٪	۴۰-۵۰٪	۳۰-۴۰٪	۲۰-۳۰٪	کمتر از ۲۰٪

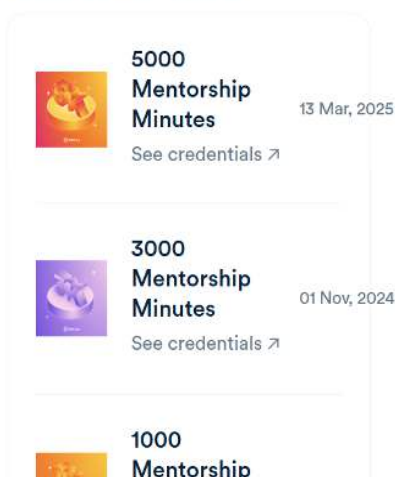
برای محاسبه امتیاز مشاور، امتیازهای جدول بالا با هم جمع می شوند. حداکثر امتیاز ۲۰ خواهد بود که در مقیاس ۵ نمایش داده می شود. اگر فرد در یک ماه گذشته کلا فعالیتی نداشته و جلسه مشاوره ای نداشته است، امتیاز یک ماه گذشته او صفر خواهد بود.

۲-۳- دستاوردهای فرد توانمندساز:

دو دسته دستاورد (Achievement) برای توانمندساز در نظر گرفته می شود که جدای از امتیاز و ارزیابی ها داخل پروفایل نمایش داده می شود. این دو دسته با الهام از پلتفرم ADPList طراحی شده است. نمای کلی مشابه تصویر زیر خواهد بود:

Overview Reviews **14** **Achievements 15** Group sessions **14**

Session Milestones



Community Recognition



۱-۲-۳- دستاورد تعداد جلسات توانمندسازی:

اهدافی برای توانمندساز در نظر گرفته می شود که وقتی به آن ها می رسد یک بچ یا نشان دریافت می کند:

- ۵۰ جلسه مشاوره
- ۱۰۰ جلسه مشاوره
- ۲۰۰ جلسه مشاوره
- ۴۰۰ جلسه مشاوره
- ۸۰۰ جلسه مشاوره
- بچ های بعدی، هر بار با تعداد جلسه دو برابر دریافت می شود

۲-۲-۳- دستاورد فعالیت در جامعه توانمندسازان:

با توجه به میزان فعالیت مشاور یا منتور، در هر فصل (بهار، تابستان، پاییز، زمستان)، ۱۰ مشاور یا منتور برتر در جامعه شناسایی می شود و یک لوح افتخار دریافت می کند. در هر فصل ۱۰ منتوری که بیشترین تعداد جلسه مشاوره را برگزار کرده اند این لوح تقدیر را دریافت می کنند.

یک نمونه از این لوح های افتخار که در ADP List اعطا می شود:



۳-۳- ارزیابی ویژگی ها و رفتار حرفه ای توانمندساز:

استفاده از کلمات یا در واقع برچسب های آماده (tags) که برای نشان دادن نوع سبک یا شخصیت توانمندساز استفاده می شوند. وقتی جلسه ای با یک منتور یا مشاور تمام می شود، مراجع علاوه بر نوشتن نظر، یکی یا چند مورد از این برچسب ها را هم انتخاب می کند تا مشخص شود توانمندساز چه ویژگی بارزی داشته است.

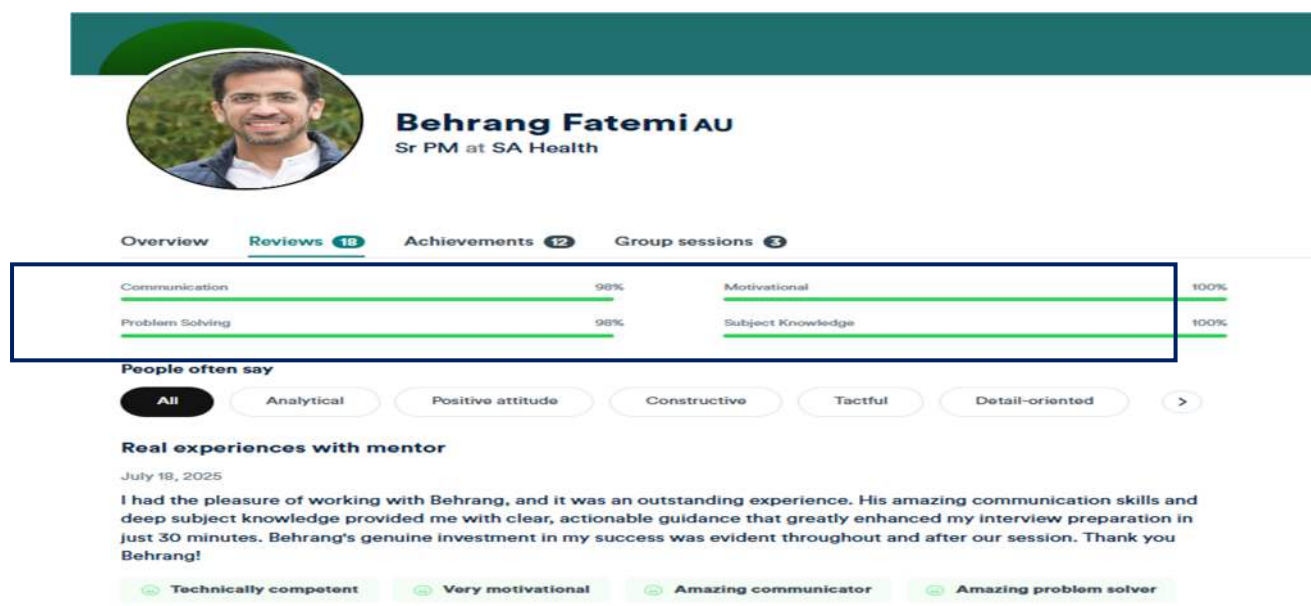
انواع برچسب و معنی هر کدام:

- تحلیلی (Analytical): یعنی مسائل رو منطقی و دقیق بررسی می کند.
- نگرش مثبت (Positive attitude): همیشه انگیزه بخش و خوش بین هست.
- سازنده (Constructive): بازخوردی می دهد که به رشد و بهبودت کمک کند.
- با ملاحظه و دیپلماتیک (Tactful): بازخوردهاش رو محترمانه و سنجیده بیان می کند.
- دقیق و ریزبین (Detail-oriented): به جزئیات توجه دارد.
- آگاه و حاضر در لحظه (Mindful): حواسش به احساسات و نیازهای مراجع هست.

- شفاف (Transparent): چیزی رو پنهان نمی کند و رک توضیح می دهد.
- قابل اعتماد (Trustworthy): مراجع می تواند راحت به منتور تکیه کند.
- صمیمی و در دسترس (Approachable): مراجع می تواند راحت با منتور صحبت کند.
- بینش مند (Insightful): نکات عمیق و ارزشمند ارائه می دهد.
- صادق (Honest): حقیقت رو می گوید حتی اگر تلخ باشد.
- شفاف و روشن (Clear): توضیحاتش ساده و قابل فهم است.
- تشویق کننده (Encouraging): انگیزه می دهد و حمایت می کند.
- حرفه ای (Professional): در برخورد و راهنمایی جدی و استاندارد عمل می کند.
- منبع دار و خلاق (Resourceful): همیشه راه حل یا منبعی برای کمک پیدا می کند.

این برچسبها راهی است برای اینکه سریع و استاندارد به سایرین نشان داد منتور یا مشاور چه سبک یا شخصیتی داشته است. در این خصوص می توان حداکثر ۴ برچسب مهم از نظر مراجع انتخاب و براساس نمره از ۱۰۰ نمایش داده شود. در ادامه نمونه ای از پلتفرم ADPLIST ارایه شده است.

مثلاً اگر منتور خیلی رک و شفاف بود. Honest + Clear.
اگر بیشتر انگیزه می داد. Encouraging + Positive attitude.



Behrang Fatemi AU
Sr PM at SA Health

Overview | **Reviews 18** | Achievements 12 | Group sessions 3

Communication	98%	Motivational	100%
Problem Solving	98%	Subject Knowledge	100%

People often say

All | Analytical | Positive attitude | Constructive | Tactful | Detail-oriented | >

Real experiences with mentor

July 18, 2025

I had the pleasure of working with Behrang, and it was an outstanding experience. His amazing communication skills and deep subject knowledge provided me with clear, actionable guidance that greatly enhanced my interview preparation in just 30 minutes. Behrang's genuine investment in my success was evident throughout and after our session. Thank you Behrang!

Technically competent | Very motivational | Amazing communicator | Amazing problem solver

۴. ارزیابی کاربرانی که خدمات توانمندسازی دریافت می کنند:

افرادی که برای دریافت خدمات توانمندسازی در پلتفرم حضور دارند نیز لازم است ارزیابی شوند. این افراد برای ورود نیاز به ارزیابی ندارند ولی بعد از شرکت در جلسات مشاوره یا منتورینگ ارزیابی می شوند و امتیاز به دست می آورند. شاخص هایی که برای این افراد در نظر گرفته می شود در زیر آمده است:

۱. تعداد جلسات توانمندسازی که شرکت کرده است.
 ۲. امتیازی که توانمندساز به مراجعه کننده می دهد که بر اساس مرتبط بودن سوالات با درخواست مورد نظر است.
 ۳. تعداد دفعاتی که جلسه توانمندسازی را لغو کرده است یا زمان آن را تغییر داده است.
 ۴. تعداد دفعاتی که بدون هماهنگی در جلسه شرکت نکرده است.
- برای سنجش فعالیت مشاوره گیرندگان دو نوع امتیاز در نظر گرفته می شود:
۱. امتیاز کلی که نشان دهنده عملکرد کلی کاربر است.

۵	۴	۳	۲	۱	
بالای ۳۵	۲۵-۳۵	۱۵-۲۵	۵-۱۵	کمتر از ۵	تعداد جلسات
۵	۴	۳	۲	۱	میانگین امتیاز منتور
بالای ۹۰٪	۸۰-۹۰٪	۷۰-۸۰٪	۶۰-۷۰٪	کمتر از ۶۰٪	حضور
کمتر از ۲۰٪	۲۰-۳۰٪	۳۰-۴۰٪	۴۰-۵۰٪	بالای ۵۰٪	تغییر یا لغو

برای محاسبه امتیاز کاربر مشاوره گیرنده، امتیازهای جدول بالا با هم جمع می شوند. حداکثر امتیاز ۲۰ خواهد بود که در مقیاس ۵ نمایش داده می شود.

۲. امتیاز ماهانه که نشان دهنده عملکرد یک ماه گذشته کاربر است.

۵	۴	۳	۲	۱	
۱۵ به بالا	۷-۱۵	۵-۷	۲-۵	کمتر از ۲	تعداد جلسات
۵	۴	۳	۲	۱	میانگین امتیاز منتور
بالای ۹۰٪	۸۰-۹۰٪	۷۰-۸۰٪	۶۰-۷۰٪	کمتر از ۶۰٪	حضور
کمتر از ۲۰٪	۲۰-۳۰٪	۳۰-۴۰٪	۴۰-۵۰٪	بالای ۵۰٪	تغییر یا لغو



اتاق بازرگانی
صنایع، معادن و کشاورزی
اصفهان

گزارش نهایی

۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

برای محاسبه امتیاز کاربر مشاوره گیرنده، امتیازهای جدول بالا با هم جمع می شوند. حداکثر امتیاز ۲۰ خواهد بود که در مقیاس ۵ نمایش داده می شود.
اگر فرد در بازه زمانی یک ماه گذشته هیچ مشاوره ای دریافت نکرده، امتیاز ماهانه صفر خواهد بود

۷-۲- دسته بندی توانمندسازها در پلتفرم

به منظور اینکه کاربران یا به عبارتی مراجعان به پلتفرم بتوانند به راحتی توانمندساز مورد نظر خود را پیدا کنند و جست و جوی در میان توانمندسازهای این پلتفرم ساده تر باشد، معیارهای متنوعی برای دسته بندی توانمندسازها در نظر گرفته می شود که بر اساس این معیارها کاربر می تواند جست و جوی یا فیلتر کند. بر اساس تحقیقات انجام شده و بر اساس مستندات موجود در گام قبلی، دسته بندی زیر برای پلتفرم پیشنهاد می شود:

۱- نوع توانمندساز

- ۲- زمینه تخصصی حوزه توانمندسازی، مهارت های تکمیلی
- ۳- صنعت و بازاری که توانمندساز در آن سابقه فعالیت توانمندسازی داشته است.
- ۴- اندازه صنعتی که توانمندساز در آن سابقه فعالیت توانمندسازی داشته است.
- ۵- نوع حضور توانمندساز از نظر مباحث مالی (دریافت هزینه یا حضور افتخاری)
- ۶- میزان معروف بودن، محبوبیت و سابقه حضور توانمندساز در پلتفرم

شرح موارد فوق در ادامه ذکر شده است.

۱. نوع توانمندساز:

- آموزش
- مشاوره
- کوچینگ
- منتورینگ
- توانمندسازهای نوین (ابزارهای گیمیفیکشن، آزمون و تحلیل شخصیت شناسی، عارضه یابی سازمانی و دستیارهای تخصصی هوش مصنوعی)

نوع توانمندساز، رابطه و سطح تعامل با مشتریان را مشخص می کند.

هر توانمندساز می تواند چند نقش را همزمان داشته باشد. لیکن باید یک نقش را به عنوان زمینه اصلی براساس سابقه و توانمندی خود انتخاب نماید.

توانمندسازهای نوین در قالب ابزارهای نرم افزاری در پلتفرم تعریف خواهند شد که مالک آن صاحب پلتفرم خواهند بود یا کارگزاری که توسط پلتفرم تایید می شوند ابزارهای فوق را در پلتفرم ارائه خواهند داد.

در ادامه تعاریف و شاخص های هر توانمندساز ذکر شده است:

آموزش:

آموزش برای کسب و کار به فرآیند برنامه ریزی شده و سیستماتیک برای توسعه دانش، مهارت ها و نگرش های کارکنان اطلاق می شود که با هدف بهبود عملکرد فردی و سازمانی، دستیابی به اهداف استراتژیک کسب و کار و ایجاد مزیت رقابتی پایدار طراحی و اجرا می گردد. این نوع آموزش مستقیماً با نیازهای عملیاتی و استراتژیک سازمان پیوند خورده و بر حل مسائل کسب و کار، افزایش بهره وری، بهبود کیفیت، ارتقای رضایت مشتری و در نهایت افزایش سودآوری متمرکز است.

شاخص انتخاب مدرس:

- سابقه تدریس براساس مستندات (ساعات آموزش و مخاطب)
- گواهی حسن انجام کار یا رضایت نامه
- داشتن مدرک تحصیلی یا گواهی مهارت آموزی مرتبط با سرفصل های آموزش
- داشتن مجوز آموزش از سازمانهای ذیربط برای اشخاص حقوقی

مشاور:

مشاور کسب و کار یک متخصص بیرونی و مستقل است که با ارائه مشاوره، تحلیل و راهکارهای تخصصی و عینی به سازمانها (مشتریان) کمک می کند تا چالش های تجاری خاصی را شناسایی کرده، بر آنها غلبه کنند و به اهداف استراتژیک خود دست یابند. ماهیت اصلی خدمات یک مشاور، ارائه دانش، تجربه و چارچوب های تحلیلی است که ممکن است در داخل سازمان وجود نداشته باشد. نقش مشاور، تشخیص مسائل، ارائه گزینه های راهبردی و تسهیل در اجرای تغییرات است، نه انجام عملیات روزمره کسب و کار.

شاخص انتخاب مشاور:

- سابقه مشاوره براساس مستندات و رزومه
- گواهی حسن انجام کار یا رضایت نامه از مشتریان
- داشتن مدرک تحصیلی یا گواهی های مرتبط با سرفصل های مشاوره

کوچ:

کوچینگ برای کسب و کار یک فرآیند مشارکتی و تسهیلگرانه است که در آن یک کوچ (مربی) حرفه ای با استفاده از پرسشگری قدرتمند، گوش دادن فعال و ارائه بازخورد، به توانمندسازی مدیران، رهبران و کارکنان یک سازمان کمک می کند تا پتانسیل های درونی خود را شناسایی کرده، مهارت های رهبری و شغلی خود را توسعه دهند و به اهداف حرفه ای و سازمانی دست یابند. تفاوت بنیادین کوچینگ با مشاوره و آموزش در این است که کوچ به جای دادن راه حل (مانند مشاور) یا دادن دانش (مانند مدرس)، بر کشف و استخراج پاسخها و توانایی های خود مراجعه کننده (Coache) متمرکز است.

شاخص انتخاب کوچ:

- سابقه کوچینگ براساس مستندات و رزومه
- گواهی حسن انجام کار یا رضایت نامه از مشتریان
- داشتن مدرک تحصیلی یا گواهی های مرتبط از آکادمی های معتبر کوچینگ داخلی یا خارجی

منتور:

منتورینگ برای کسب و کار یک رابطه توسعه حرفه ای بلندمدت یا میان مدت است که در آن یک فرد با تجربه و دانایتر (منتور) راهنمایی، حمایت، دانش و خرد خود را به اشتراک می گذارد تا به یک فرد کم تجربه تر (منتی) در رشد شغلی، توسعه مهارت های کلیدی و پیشرفت در درون سازمان و کسب و کار کمک کند.

ماهیت منتورینگ بر ایجاد یک رابطه اعتماد محور استوار است که در آن منتور نقش یک حامی، راهنما و الگو را ایفا می کند و بر توسعه همه جانبه منتی در مسیر شغلی اش تمرکز دارد.

شاخص انتخاب منتور:

- سابقه راه اندازی یا فعالیت در نقش مدیر یا صاحب یک کسب و کار که قرار است در آن زمینه منتور باشد براساس مستندات و رزومه
- گواهی حسن انجام کار یا رضایت نامه از مشتریان در صورتیکه در نقش منتور قبلاً نیز ارائه خدمت داشته است.
- داشتن مدرک تحصیلی یا گواهی های مرتبط در زمینه منتورینگ

انواع منتور:

- مدیران شرکتهای فناوری، دانش بنیان، صنعتی، خلاق (اشخاص حقوقی)
- استاد کارها و هنرمندان (قلم زن، خوش نویس، مس گر، زرگر، فعالان صنایع دستی و ...)
- صاحبان کسب و کارهای صنفی (دامدار، کشاورز، پرورش دهنده شیلات، تعمیرکار، آرایشگر، تاسیسات، تشریفات و ...)

۲. زمینه تخصصی:

- پایه اصلی دسته بندی است و باید به صورت کلی و قابل جست و جو باشد (مثل مدیریت، مالی، بازاریابی، توسعه کسب و کار، حقوقی، منابع انسانی، صادرات، فناوری، نوآوری و ...).
- زمینه های تخصصی بر اساس وبسایت های مشابه که مورد بررسی قرار گرفته بودند و استانداردهای طبقه بندی بین المللی مثل ISCO یا UNESCO Field of Education مشخص می شود.

زیرشاخه های تخصصی و مهارت های تکمیلی:

- در عمل بسیاری از کاربران جست و جوهای جزئی تر دارند (مثلاً در «بازاریابی» به دنبال «دیجیتال مارکتینگ» یا «تحقیقات بازار» هستند). این زیرشاخه ها جست و جو را ساده تر می کنند.
- زیرشاخه ها و مهارت ها به صورت چندسطحی یا تگ محور (Tag-based) باشند تا امکان فیلتر و جست و جوی منعطف فراهم شود.
- عناوین زیرشاخه های تخصصی و مهارت ها در ادامه آمده است. و لیست تفصیلی آن در پیوست شماره ۱، ارائه شده است.

۱. راهبرد و مدیریت کسب و کار (Business Strategy & Management)

۲. داده، تحلیل، هوشمندی و تحول دیجیتال (Data, Analytics & Intelligence, Digital Transformation)

۳. فروش، بازاریابی و ارتباطات (Sales, Marketing & Communications)

۴. مالی، سرمایه گذاری و تأمین سرمایه (Finance, Investment & Fundraising)
۵. محصول، طراحی و تجربه کاربری (Product, Design & UX)
۶. عملیات، منابع انسانی و پشتیبانی (Operations, HR & Support)
۷. رهبری، توسعه فردی و مربیگری (Leadership, Personal Development & Coaching)
۸. حقوقی، قراردادها و انطباق (Legal, Contracts & Compliance)
۹. صنایع و بخش های تخصصی (Industries & Specialized Sectors)
۱۰. بین الملل و اکوسیستم (International & Ecosystem)
۱۱. رشد، برند و مشتری (Growth, Brand & Customer)
۱۲. روش های چابک و مدیریت پروژه (Agile Methodologies & Project Management)
۱۳. مسئولیت اجتماعی و حکومتمداری (Social Responsibility & Governance)
۱۴. ابزارها و سیستم ها (Tools & Systems)
۱۵. مهارت های پایه و فرآیندی (Core & Process Skills)
۱۶. تولید، عملیات و زنجیره تأمین

۳. نوع صنعت و بازار قبلی خدمات توانمندساز:

- ارتباط توانمندساز با یک صنعت خاص (مثلاً گردشگری، فولاد، مواد غذایی و ...) برای مخاطبان پلتفرم توانمندسازی اتاق بازرگانی اهمیت بالایی دارد.
- برای پیشنهاد صنایع، از گزارش موجود از پلتفرم های مشابه و طبقه بندی استاندارد صنایع (مثل ISIC یا NAICS) الهام گرفته می شود تا دسته بندی استاندارد باشد.
- امکان انتخاب چند صنعت برای توانمندساز فراهم هست.

فهرست زمینه های صنایع، بازار و مشاغل:

در دسته بندی توانمندسازان می توان براساس زمینه های زیر سابقه فعالیت خود را تعیین کنند. این لیست طیف گسترده ای از صنایع و حوزه های اقتصادی را پوشش می دهد. لیست تفصیلی صنایع، بازار و مشاغل در پیوست شماره ۲ قابل مشاهده است.

- | | |
|---|--|
| ۱۹. صنایع خودرو و حمل و نقل | ۱. حوزه مالی، بانکی و فین تک |
| ۲۰. صنایع معدنی، فلزی و ریخته گری | ۲. صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و انرژی |
| ۲۱. صنایع شیمیایی | ۳. صنایع دریایی و بنادر |
| ۲۲. صنایع غذایی و آشامیدنی | ۴. صنعت آب و فاضلاب |
| ۲۳. صنایع چاپ و بسته بندی | ۵. شهرداری و مدیریت شهری |
| ۲۴. صنایع داروسازی، پزشکی، آرایشی و بهداشتی | ۶. صنایع ساخت ماشین آلات |
| ۲۵. صنایع معدنی، فلزی و ریخته گری | ۷. صنایع نیروگاهی |
| ۲۶. الیاف و مواد اولیه | ۸. مراکز آموزش و پژوهشی |
| ۲۷. صنایع ساختمان | ۹. صنایع نرم و فرهنگی |
| ۲۸. صنایع تاسیسات | ۱۰. صنعت پخش (توزیع) |
| ۲۹. صنایع لاستیک و پلاستیک | ۱۱. صنعت نشر |
| ۳۰. صنایع برق و مخابرات | ۱۲. کارگزاران گمرکی، نمایندگان حقوقی و خدمات مرتبط |
| ۳۱. صنایع کشاورزی، دام و طیور و آبزیان | ۱۳. صادرکنندگان |
| ۳۲. صنایع چوبی و محصولات وابسته | ۱۴. صنعت سردخانه داری و خدمات انبار سرد |
| ۳۳. صنایع نساجی، پوشاک و چرم | ۱۵. صنعت، خدمات و فناوری های محیط زیست |
| ۳۴. صنایع ورزشی و سرگرمی و تفریحی | ۱۶. صنایع دفاعی و امنیتی |
| ۳۵. صنایع دستی و گردشگری | ۱۷. صنایع مخابراتی و امنیت اطلاعات |
| ۳۶. تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا، نقره، جواهر و سنگ های قیمتی | ۱۸. صنعت آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و توانمندسازی |

۴. اندازه صنعت و بازاری که توانمندساز سابقه خدمت داشته:

توانمندساز سابقه فعالیت خود براساس سایز صنعت را ذکر کند. مراجعین براین اساس امکان انطباق تجربه منتور با کسب و کار خود را خواهند داشت. معمولاً از سه شاخص اصلی برای این دسته بندی استفاده می شود:

۱. تعداد پرسنل

۲. ارزش دارایی های ثابت (بدون احتساب زمین)

۳. حجم فروش سالانه یا ارزش افزوده سالانه

در بین این سه، تعداد پرسنل ساده ترین و پرکاربردترین معیار است.

طبق تعریف سازمان صنایع کوچک، دسته بندی برای واحدهای صنعتی به شرح زیر است

تعداد پرسنل	دسته بندی	ویژگی های کلی
کمتر از ۱۰ نفر	بنگاه های خرد	معمولاً مالکیت و مدیریت در یک نفر است، سرمایه کم، ساختار غیررسمی.
۱۰ تا ۴۹ نفر	بنگاه های کوچک	ساختار ساده، تمرکز بر بازارهای محلی.
۵۰ تا ۹۹ نفر	بنگاه های متوسط	دارای ساختار مدیریتی منظم تر، نیاز به برنامه ریزی، دسترسی به بازارهای بزرگ تر.
۱۰۰ نفر تا ۹۹۹ نفر	بنگاه های بزرگ و کلان	ساختار سازمانی پیچیده، دارای سطوح مختلف مدیریتی، سرمایه بر، سهم عمده در تولید ناخالص داخلی.
۱۰۰۰ نفر و بیشتر	بنگاه های کلان	ساختار سازمانی پیچیده، دارای سطوح مختلف مدیریتی، سرمایه بر، سهم عمده در تولید ناخالص داخلی.

۵. نوع حضور توانمندساز از نظر مالی:

- مشاوران افتخاری
- مشاور با دریافت هزینه

۶. میزان معروف بودن، محبوبیت و سابقه توانمندساز در پلتفرم:

- محبوب ترین حوزه ها
- توانمندسازان برتر
- توانمندسازان جدید

آنچه در پروفایل منتور نمایش داده می شود:

در پروفایل مشاور اطلاعات مختلفی نمایش داده می شود که به تصمیم گیری مراجعه کنندگان کمک می کند. بخشی از این اطلاعات، مربوط به شخص منتور، سوابق، تجربیات و مهارت های اوست. بر اساس گزارشات قبلی، این اجزا به شکل زیر پیشنهاد می شود:

۱. عکس
 ۲. نام و نام خانوادگی
 ۳. عنوان شغلی یا تخصصی
 ۴. درباره توانمندساز
 ۵. تجربه های کاری
 ۶. سوابق تحصیلی
 ۷. مهارت های کلیدی
 ۸. حق الزحمه (در صورتی که منتور غیر رایگان است)
 ۹. تقویم رزرو زمان های مشاوره
 ۱۰. شهر سکونت یا آرایه خدمت حضوری
 ۱۱. ویدئو معرفی توانمندساز
- بخش دیگری از اطلاعات که به تصمیم گیری مراجعان کمک می کند، اطلاعاتی است که عملکرد توانمندساز را در پلتفرم مشخص می کند. با توجه به تحقیقات انجام شده و گزارش های پیشین، معیارهای زیر پیشنهاد می شود:
۱۲. تعداد جلسه ها مشاوره برگزار شده در پلتفرم
 ۱۳. مدت زمان جلسات (دقیقه)
 ۱۴. امتیاز کل
 ۱۵. امتیاز یک ماه اخیر
 ۱۶. متوسط میزان حضور (عدم غیبت) در جلسات (درصد)
 ۱۷. بازخوردهای مراجعان در قالب متن
 ۱۸. سوابق ارزیابی و نظر سنجی (درصد)
 - میزان تسلط توانمندساز بر موضوع
 - قدرت بیان توانمندساز
 - میزان تحقق اهداف مراجع از جلسه توانمندسازی
 - دقت و حوصله توانمندساز در پاسخگویی
 - علمی و کاربردی بودن مشاوره
 - دقیق، شفاف، دلسوز، عمل گرا و ...
 ۱۹. تعداد مشاوره نظر سنجی شده
 ۲۰. دستاوردهای داخل پلتفرم مانند مشاور برتر و ...

۸- مدل درآمدی پلتفرم

۸-۱- بوم مدل کسب و کار پلتفرم (Business Model Canvas)

نام پلتفرم: مرجع توانمندساز فعالان اقتصادی استان

۱. بخش های مشتریان (Customer Segments)

۱-۱. فعالان اقتصادی (ذینفعان و مشتریان نهایی خدمات):

- شرکت های دانش بنیان
- اعضای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی
- شرکت های مستقر در شهرک های صنعتی
- صاحبان کسب و کارهای کوچک و متوسط (SMEs)
- اشخاص حقیقی علاقه مند به توسعه فردی

۱-۲. ارائه دهندگان خدمات (توانمندسازها):

- مشاوران، منتورها و مدرسان رتبه بندی شده
- سازمان های ارائه دهنده خدمات (به عنوان شرکای کلیدی و همچنین کاربر پلتفرم برای مدیریت خدمات خود)

۱-۳. توانمندسازهای افتخاری:

- پیشکسوتان کسب و کار استان
- مدیران عامل باتجربه
- اساتید، مشاوران و مدرسان برتر

۱-۴. سازمان های حمایتی از کسب و کارها:

- اتاق بازرگانی
- شهرک علمی و تحقیقاتی
- شرکت شهرک های صنعتی
- سازمان صمت، انجمن های تخصصی
- معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

۲. ارزش پیشنهادی (Value Propositions):

۲-۱. برای مشتریان نهایی (فعالان اقتصادی):

- دسترسی یکپارچه و متمرکز: دریافت کلیه خدمات توانمندسازی آموزش، مشاوره، منتورینگ و همچنین حمایت های سوبسیدی سازمان های مختلف (اتاق، پارک فناوری، شهرک صنعتی و ...) در یک پلتفرم.
- کاهش هزینه و زمان: حذف سردرگمی برای یافتن خدمات و توانمندساز مناسب و صرفه جویی در هزینه ها در صورت استفاده از خدمات سوبسیدی.
- کمک به انتخاب توانمندساز متناسب: دسترسی به توانمندسازهای رتبه بندی شده و مورد تایید نهادهای معتبر
- اعتماد و اعتبار: استفاده از برند و اعتبار اتاق بازرگانی و سایر سازمان های حمایتی به عنوان پشتیبان پلتفرم.
- شبکه سازی: امکان ارتباط با سایر کسب و کارها و مشاوران برتر استان و شبکه سازی هم مسیران رشد و یادگیری

۲-۲. برای ارائه دهندگان خدمات (توانمندسازها):

- دسترسی به بازار هدف وسیع: معرفی به کل جامعه کسب و کار استان و درآمد بیشتر
- رتبه بندی و اعتبار بخشی: دریافت رتبه و اعتبار رسمی از طریق شرکت در رویدادهای مسابقه ای و دریافت بازخورد از مشتریان.
- پرورش برند شخصی: به ویژه برای توانمندسازهای تازه کار، این مرجع و پلتفرم بستری برای انتقال تجربه و تقویت برند شخصی آنهاست.
- کمک به توسعه فردی توانمندسازها: از طریق بازخورد و برنامه های رشد مرجع توانمندساز

۲-۳. توانمندسازان افتخاری:

- حال خوب، مسئولیت اجتماعی، پرورش نسل آینده: انگیزه و هدف افرادی که بصورت افتخاری و بدون دریافت هزینه در مرجع و پلتفرم توانمندساز فعالیت دارند کمک به حمایت و پرورش نسل آینده مدیران کسب و کار استان خواهد بود و فعالیت در راستای مسئولیت اجتماعی باعث حال خوب و بالا رفتن انگیزه معنوی افراد می شود.
- جذب یا همکاری با نیروهای توانمند و با استعداد: تعامل مستمر با کاربران پلتفرم و مرجع توانمندساز این امکان را به توانمندسازان افتخاری می دهد که شناخت عمیق تری نسبت به افراد توانمند و با استعداد پیدا کنند و ضمن اعتماد سازی بین طرفین امکان همکاری مشترک در فعالیتهای اقتصادی یا استخدام این افراد نیز فراهم می شود.

۲-۴. برای سازمان های حمایتی :

- افزایش اثربخشی، کارایی و شفافیت فرایند توانمندسازی: مدیریت یکپارچه و قابل ردیابی خدمات حمایتی و گزارش گیری دقیق از عملکرد و اطمینان از اینکه خدمات به کسب و کارهای واجد شرایط و توسط توانمندسازهای با صلاحیت حرفه ای ارائه می شود.
- تنوع و دسترسی مناسب به توانمندسازهای رتبه بندی شده : تجمیع توانمندسازها در پلتفرم و رتبه بندی آنها توسط پلتفرم می تواند امکان انتخاب و تنوع بیشتری برای سازمان های حمایتی فراهم کند.

- معرفی و برندسازی سازمانی به همه ذینفعان استان: تبدیل شدن به قطب توانمندساز استان امکان برندسازی سازمانی را برای سازمانهای حمایتی فراهم می کند و دایره دریافت کنندگان خدمات فراتر از متقاضیان فعلی سازمان ها خواهد رفت.

۳. کانال های ارتباطی :

۳-۱. کانال مستقیم:

- وبسایت پلتفرم
- اپلیکیشن موبایل

۳-۲. کانال های شرکای کلیدی:

- وبسایت های اتاق بازرگانی، پارک فناوری، شهرک های صنعتی و صندوق نوآوری (تبلیغات و لینک مستقیم).
- خبرنامه ها و شبکه های اجتماعی این سازمان ها

۳-۳. کانال های رویداد-محور:

- استفاده از رویدادهای مسابقه ای برای معرفی پلتفرم و جذب کاربر.
- برگزاری وبینارهای آموزشی از طریق پلتفرم

۳-۴. کانال های انجمنی:

- استفاده از شبکه های موجود اتاق و سایر نهادها برای معرفی.

۴. ارتباط با مشتریان (Customer Relationships):

- ارتباطات شخصی شده: پشتیبانی تلفنی و آنلاین برای راهنمایی کسب و کارها و مشاوران در استفاده از پلتفرم.
- جامعه سازی: ایجاد انجمن های گفت و گو، امکان پرسش و پاسخ و به اشتراک گذاری تجربیات.
- بازخورد محوری: سیستم امتیازدهی و نظرگذاری برای هر مشاور و خدمات، که به بهبود کیفیت و رتبه بندی منجر می شود.
- برگزاری رویدادها: رویدادهای موضوعی هم مسیران یادگیری و تقدیر و تشکر از توانمندسازهای افتخاری

۵. جریان های درآمدی (Revenue Streams):

- حق عضویت سالانه از فعالان اقتصادی (مدل اصلی): دریافت حق عضویت از شرکت های دانش بنیان، اعضای اتاق و شرکتهای شهرک های صنعتی برای دسترسی به خدمات پلتفرم.
- کمیسیون از تراکنش ها: دریافت درصدی (مثلاً ۱۰-۲۰٪) از هزینه هر جلسه مشاوره که از طریق پلتفرم انجام و پرداخت می شود.
- عضویت ویژه برای مشاوران (اختیاری): دریافت حق عضویت از مشاوران برای نمایش در رده های برتر، دریافت پرموشن بیشتر یا دسترسی به آمار دقیق تر بازار.
- اسپانسرشیپ: جذب و ترغیب صنایع و سازمانهای استان و کشور جهت اسپانسرشیپ رویدادهای پلتفرم

- فروش داده و تحلیل های بازار: ارائه گزارش های تحلیلی از نیازهای صنعت و کسب و کارهای استان به سازمان های دولتی یا شرکت های بزرگ (این بخش باید با حریم خصوصی کاملاً مطابقت داشته باشد).
- برگزاری یا فروش محتوا آموزشی و توانمندسازی سازمانی: برگزاری آموزش های حرفه ای با مدرسین و منتورهای برند عضو پلتفرم
- اجرای پروژه های مشاوره مدیریت: حل مشکلات مدیریتی کسب و کارها با منتورهای برند عضو پلتفرم
- خدمات عارضه یابی آنلاین، تست شخصیت شناسی و... تحلیل و گزارشی از وضعیت کاربران و سازمان ها با ابزاری های نوین

۶. منابع کلیدی (Key Resources):

- منابع فنی: پلتفرم نرم افزاری تحت وب و اپلیکیشن موبایل.
- منابع انسانی: تیم مدیریتی و تیم فنی (توسعه و نگهداری)، تیم مدیریت محتوا و پشتیبانی مشتریان، تیم مارکتینگ و فروش.
- منابع شبکه ای: شرکای کلیدی (سازمان های حمایتی) و شبکه مشاوران و منتورها.
- برند و اعتبار: برند معتبر اتاق بازرگانی و سایر نهادها به عنوان مهم ترین دارایی برای جلب اعتماد.
- منابع مالی: بابت تامین هزینه ایجاد، نگهداری و توسعه مرجع توانمندساز تا درآمدزایی پلتفرم و گذر از نقطه سر به سر

۷. فعالیت های کلیدی (Key Activities):

- ایجاد، توسعه و پشتیبانی پلتفرم توانمندساز: تضمین عملکرد روان، امن و کاربرپسند پلتفرم.
- جذب، ارزیابی و دسته بندی توانمندسازها: برگزاری رویدادهای مسابقه ای، بررسی صلاحیت ها و مدیریت سیستم رتبه بندی.
- تدوین و اجرای برنامه های توسعه فردی و رشد توانمندسازها: تدوین و اجرای برنامه های توسعه فردی و رشد توانمندسازها
- مدیریت و همکاری مستمر با شرکا کلیدی: عقد قرارداد و هماهنگی مستمر با سازمان های حمایتی برای ارائه خدمات.
- اطلاع رسانی، ترغیب و جذب فعالان اقتصادی (مشتریان نهایی): مارکتینگ برای جذب کسب و کارهای بیشتر به پلتفرم.
- مدیریت توانمندسازان افتخاری (برنامه تقدیر، میهمانی، سخنرانی، ...)
- برگزاری رویداد معرفی و تقدیر از توانمندسازهای برتر (ارتقا برند شخصی توانمندساز)
- برگزاری رویدادهای موضوعی و شبکه سازی هم مسیران رشد
- پشتیبانی از مشتریان: پاسخگویی به سوالات و حل مشکلات کاربران.

۸. شرکای کلیدی (Key Partners):

- سازمان های حمایتی: اتاق بازرگانی، اتاق ایران، شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، سایر پارکهای فناوری، اداره صمت، شرکت شهرک های صنعتی، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، صندوق نوآوری و شکوفایی. (این شرکا هم تامین کننده خدمات هستند و هم کانال توزیع)
- مشاوران و مدرسین برتر استان و کشور: به عنوان ارائه دهندگان اصلی ارزش در پلتفرم.
- مشاوران افتخاری: به عنوان جاذبه و اعتباردهنده به پلتفرم.
- شرکت های فناوری: (در صورت برون سپاری توسعه پلتفرم).
- مراکز و سازمان های ارائه خدمات توانمندسازی
- باشگاه مشاوران استان

۹. ساختار هزینه ها (Cost Structure):

- هزینه های توسعه و نگهداری پلتفرم: (حقوق تیم فنی، هاستینگ، امنیت)
- هزینه های پرسنلی: (حقوق تیم مدیریت، پشتیبانی، مارکتینگ)
- هزینه های عملیاتی: (برگزاری رویدادهای مسابقه ای، هزینه های اداری)
- هزینه های بازاریابی و تبلیغات: (برای جذب کاربر و مشاور)

نتیجه گیری و جمع بندی نهایی:

این بوم، یک مدل کسب و کار چندوجهی را ترسیم می کند که در آن ارزش اصلی، از طریق گردهم آوردن کسب و کارها و توانمندسازها در یک بستر معتمد و یکپارچه ایجاد می شود. مدل درآمدی "حق عضویت" از کسب و کارها مدل پایدار و قابل قبولی است، اما ترکیب آن با "کمیسسیون از تراکنش ها" می تواند درآمد را بهینه کند.

یکی از عوامل موفقیت این پلتفرم، جلب مشارکت و اعتماد شرکای کلیدی (سازمان های حمایتی) است. با همکاری آنها، ارزش پیشنهادی (دسترسی یکپارچه) سریعتر محقق می شود. همچنین، طراحی دقیق مکانیزم رتبه بندی توانمندسازها و ایجاد یک جامعه پویا، از ارکان حیاتی جذب و نگهداری کاربران خواهد بود.

شرکای کلیدی	فعالیت‌های کلیدی	ارزش پیشنهادی	ارتباط با مشتری	بخش‌های مشتری
<ul style="list-style-type: none"> • اتاق بازرگانی اصفهان ، اتاق ایران • شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان • اداره صمت ، شرکت شهرک‌های صنعتی • معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری • صندوق نوآوری و شکوفایی • مشاوران و مدرسین برتر استان و کشور • مراکز و سازمانهای ارایه خدمات توانمندسازی • باشگاه مشاوران استان • شرکتهای فناوری • پشتیبان پلتفرم 	<ul style="list-style-type: none"> • ایجاد، توسعه و پشتیبانی پلتفرم توانمندسازها • جذب، ارزیابی و دسته‌بندی توانمندسازها • تدوین و اجرای برنامه‌های توسعه فردی و رشد توانمندسازها • مدیریت و همکاری مستمر با شرکا کلیدی • اطلاع‌رسانی، ترغیب و جذب فعالان اقتصادی (مشتریان نهایی) • مدیریت توانمندسازان افتخاری (برنامه تقدیر، میهمانی، سخنرانی، ...) • برگزاری رویداد معرفی و تقدیر از توانمندسازهای برتر (ارتقا برند شخصی توانمندساز) • برگزاری رویدادهای موضوعی و شبکه‌سازی هم‌مسیران رشد و یادگیری • پشتیبانی از مشتریان و حل مشکلات آنها <p>منابع کلیدی</p> <ul style="list-style-type: none"> • منابع فنی: پلتفرم نرم‌افزاری • منابع شبکه‌ای: شبکه شرکای استراتژیک و توانمندسازها • برند و اعتبار: برند معتبر اتاق بازرگانی و سازمانهای حمایتی • منابع انسانی: تیم مدیریتی، فنی، پشتیبانی، محتوا و مارکتینگ • منابع مالی: جهت ایجاد، نگهداری و توسعه مرجع توانمندساز 	<ol style="list-style-type: none"> ۱. برای مشتریان نهایی (فعال اقتصادی): <ul style="list-style-type: none"> • دسترسی یکپارچه به خدمات • کاهش هزینه و زمان • انتخاب توانمندساز متناسب (رتبه‌بندی و دسته بندی معتبر) • شبکه‌سازی هم مسیران رشد و یادگیری ۲. برای ارائه‌دهندگان خدمات (توانمندسازها): <ul style="list-style-type: none"> • دسترسی به بازار هدف وسیع • رتبه بندی و اعتباربخشی • پرورش برند شخصی • توسعه فردی توانمندسازها از طریق بازخورد و برنامه های رشد مرجع توانمندساز ۳. توانمندسازان افتخاری: <ul style="list-style-type: none"> • حال خوب، مسئولیت اجتماعی، پرورش نسل آینده • جذب یا همکاری با نیروهای توانمند و با استعداد ۴. سازمان‌های حمایت کننده از کسب و کارها: <ul style="list-style-type: none"> • افزایش اثربخشی، کارایی و شفافیت فرایند توانمندسازی • تنوع و دسترسی مناسب به توانمندسازهای رتبه‌بندی شده • معرفی و برندسازی سازمانی به همه ذینفعان استان 	<ul style="list-style-type: none"> • ارتباطات شخصی سازی شده (پشتیبانی تلفنی و آنلاین جلسات مشاوره به مشتری و توانمندساز) • سیستم امتیازدهی و بازخورد • جامعه‌سازی (ایجاد انجمن‌های گفتگو و اشتراک تجربه) • برگزاری رویدادهای موضوعی و تقدیر <p>کانال‌های ارتباطی</p> <ul style="list-style-type: none"> • وبسایت و اپلیکیشن • شبکه سازمان‌های همکار • رویدادهای موضوعی و مسابقه ای • کانال‌های انجمنی 	<ol style="list-style-type: none"> ۱. مشتریان نهایی (فعال اقتصادی): <ul style="list-style-type: none"> • شرکت‌های دانش‌بنیان • اعضای اتاق بازرگانی • شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی • اشخاص حقیقی علاقه مند به توسعه فردی ۲. ارائه‌دهندگان خدمات (توانمندسازها): <ul style="list-style-type: none"> • مشاوران، منتورها، کوچ ها • مدرسین ۳. توانمندسازهای افتخاری: <ul style="list-style-type: none"> • پیشکسوتان کسب و کار استان • مدیران عامل باتجربه • مشاوران و مدرسین برتر ۴. سازمان‌های حمایت کننده از کسب و کارها: <ul style="list-style-type: none"> • اتاق بازرگانی • شهرک علمی و تحقیقاتی • شرکت شهرک‌های صنعتی • سازمان صمت، انجمن های تخصصی • معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری •
		ساختار هزینه	جریان‌های درآمدی	
<ul style="list-style-type: none"> • توسعه و نگهداری پلتفرم • هزینه‌های پرسنلی و اداری • هزینه‌های عملیاتی (برگزاری رویدادهای مسابقه‌ای) • هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات 			<ul style="list-style-type: none"> • حق عضویت سالانه از مشتریان نهایی (فعال اقتصادی) • کمیسیون از تراکنش‌های خدمات • حق عضویت ویژه مشاوران • اجرای پروژه های مشاوره مدیریت • فروش داده و تحلیل‌های بازار • برگزاری و فروش محتوا آموزشی و توانمندسازی • اسپانسرشیپ سازمان‌ها • خدمات عرضه یابی آنلاین، تست شخصیت شناسی و... 	

۸-۲- بخش مالی برنامه کسب و کار پلتفرم (Business plan)

۸-۲-۱- خلاصه مدیریتی

پلتفرم توانمندساز به عنوان مرجعی ملی خواهد بود که در استان اصفهان با محوریت اتاق بازرگانی اصفهان شروع به کار خواهد کرد. در این پلتفرم که بصورت چند وجهی طراحی شده است، صاحبان کسب و کار و افراد علاقه مند به توسعه فردی به عنوان مشتری نهایی در یک وجه پلتفرم وارد می شوند. توانمندسازها شامل مدرسین، مشاوران، منتورها، کوچ ها و سایر توانمندسازهای جدید به عنوان وجه دوم، ارایه خدمات خواهند داشت. همچنین پیش کسوتان و صاحبان کسب و کار به عنوان منتورها و توانمندسازهای افتخاری با هدف تربیت نسل آینده و مسئولیت اجتماعی بدون دریافت هزینه می توانند، فعالیت و حضور ویژه داشته باشند. از سمت دیگر، این قابلیت وجود دارد سازمانهای حمایتی مانند اتاق های بازرگانی، پارکهای فناوری، معاونت علمی ریاست جمهوری، اداره صمت و ... نیز دعوت شوند تا در قالب دسترسی و داشبورد مستقل، خدمات توانمندسازی را به متقاضیان حائز شرایط خود، ارایه دهند. این پلتفرم صرفا محل مشاوره آنلاین نیست و به دنبال حل مسائل، رشد و یادگیری کاربران از طریق بهم رسانی و شبکه سازی با توانمندسازها و سایر خدمات پلتفرم مانند باشگاه مشاوران و رویدادهای تخصصی و ابزارهای نوین، خواهد بود. اطلاع رسانی رویدادهای آموزشی و فروش محتوی آفلاین نیز در این پلتفرم پیش بینی شده است. مدل درآمدی اصلی پلتفرم برپایه حق عضویت و کمیسیون از تراکنشها خواهد بود. در این مسیر، هم افزایی و اعتبار بخشی سازمانها و کارگزاران توانمندسازی، مورد توجه قرار گرفته است. امید است این مرجع توانمندسازی بتواند با ارائه خدمات با کیفیت و متناسب با نیاز افراد، زمینه ترغیب و جذب مشتریان و توانمندسازها را فراهم نماید، به نوعی که در چشم انداز ۵ ساله تعداد ۲۱۰۰ کاربر فعال (۱۶۰۰ کسب و کار و ۵۰۰ توانمندساز) خواهد داشت. سرمایه گذاری لازم برای راه اندازی تا رسیدن به نقطه سر به سر، حدود ۱۱ میلیارد تومان برآورد شده است. درآمد پلتفرم در ظرفیت کامل که سال چهارم و پنجم خواهد بود حدود ۲۹ میلیارد تومان در سال، سود برآوردی سالانه ۱۴ میلیارد تومان، مدت بازگشت سرمایه ۳۷ ماه و نرخ بازگشت داخلی (IRR) ۴۱٪ مورد انتظار است.

۸-۲-۲- محاسبات مالی و اقتصادی طرح

جدول (۱): ظرفیت اسمی تجهیزات پیش بینی شده و مفروضات فنی طرح

ردیف	شرح مفروضات	مقدار	واحد
۱	ظرفیت اسمی پلتفرم	۲۶,۸۵۸	تعداد خدمت
۲	تعداد کاربر فعال (با پرداخت حق عضویت)	۱۶۰۰	نفر
۳	تعداد توانمندساز(مشاور، منتور و ...)	۵۰۰	نفر
۴	تعداد روز کاری در سال	۳۰۰	روز
۵	تعداد شیفت کاری	۱	شیفت
۶	کل ساعات مفید کاری در هر شیفت	۶	ساعت
۷	نرخ تورم	۰٪	درصد
۸	نرخ تنزیل	۳۵٪	درصد
۹	نرخ مالیات بر درآمد	۲۵٪	درصد
۱۰	دوره سرمایه در گردش	۲	ماهه

جدول (۲): سرفصل درآمدهای کسب شده از خدمات پلتفرم در هر سال

ردیف	نوع درآمد	ظرفیت درآمد در هر سال - تعداد					جمع ۵ ساله
		سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم	
	درصد درآمد در هر سال نسبت به کل درآمد ظرفیت نامی	۱٪	۱۴٪	۳۵٪	۷۵٪	۱۰۰٪	
۱	حق عضویت کسب و کارها (مشتریان نهایی)	۰	۴۰۰	۸۰۰	۱۲۰۰	۱۶۰۰	۵,۶۰۰
۲	کمیسیون مشاوره، منتورینگ، کوچینگ	۳۰۰	۲۰۰۰	۴۰۰۰	۶۰۰۰	۸۰۰۰	۲۸,۳۰۰
۳	توانمندسازها (مشاوران و ...)	۵۰	۱۵۰	۳۰۰	۴۰۰	۵۰۰	۱,۹۰۰
۴	دریافت اسپانسرشیپ برای رویدادها (آموزشی، باشگاه مشاوران)	۱	۴	۶	۱۲	۱۲	۴۷
۵	کمیسیون همکاری های ویژه (پروژه های منتورینگ سازمانی)	۰	۳	۶	۱۸	۲۴	۷۵
۶	فروش گزارش های تحلیلی از اطلاعات پلتفرم	۰	۰	۵	۲۰	۳۰	۸۵
۷	برگزاری رویداد و نشست های تخصصی کوچک	۶	۱۲	۲۴	۴۸	۴۸	۱۸۶
۸	کمیسیون دوره های آموزشی حرفه ای از کارگزاران	۰	۱	۲	۴	۴	۱۵
۹	کمیسیون فروش محتوا آموزشی (ساعت)	۰	۱۰۰۰	۴۰۰۰	۱۲۰۰۰	۱۶۰۰۰	۴۹,۰۰۰
۱۰	خدمات عرضه یابی آنلاین، تست شخصیت شناسی، ...	۰	۱۶۰	۳۲۰	۴۸۰	۶۴۰	۲,۲۴۰
	مجموع	۲۷۹	۳۵۷	۳,۷۳۰	۹,۴۶۳	۲۰,۱۸۲	۵۵,۵۱۴

ردیف	نوع درآمد	قیمت فروش خدمات (میلیون تومان)			
		سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم
	درصد درآمد در هر سال نسبت به کل درآمد ظرفیت نامی	۰.۱	۰.۲	۰.۲	۰.۲
۱	حق عضویت کسب و کارها (مشتریان نهایی)	۵	۸	۱۰	۱۰
۲	کمیسیون مشاوره، منتورینگ، کوچینگ	۰.۱	۰.۲	۰.۲	۰.۲
۳	توانمندسازها (مشاوران و ...)	۰	۲	۲	۲
۴	دریافت اسپانسرشیپ برای رویدادها (آموزشی، باشگاه مشاوران)	۵۰	۱۰۰	۱۵۰	۱۵۰
۵	کمیسیون همکاری های ویژه (پروژه های منتورینگ سازمانی)	۲۰	۴۰	۴۰	۴۰
۶	فروش گزارش های تحلیلی از اطلاعات پلتفرم	۰	۸۰	۸۰	۸۰
۷	برگزاری رویداد و نشست های تخصصی کوچک	۲۰	۲۰	۲۰	۲۰
۸	کمیسیون دوره های آموزشی حرفه ای از کارگزاران	۱۰۰	۲۰۰	۲۰۰	۲۰۰
۹	کمیسیون فروش محتوا آموزشی (ساعت)	۰.۰	۰.۱	۰.۲	۰.۲
۱۰	خدمات عرضه یابی آنلاین، تست شخصیت شناسی، ...	۰.۰	۰.۵	۰.۷	۰.۷

جدول (۳) پیش بینی صورت سود و زیان طرح
میلیون تومان

شرح	سه ماهه راه اندازی	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
ظرفیت تعداد درآمد پلتفرم	۳۵۷	۳,۷۳۰	۹,۴۶۳	۲۰,۱۸۲	۲۶,۸۵۸	۲۶,۸۵۸
جمع فروش (میلیون تومان)	۲۰۰	۲,۸۰۰	۱۰,۴۸۰	۲۲,۶۱۶	۲۹,۱۶۸	۲۹,۱۶۸
جمع هزینه های سالانه	۲,۴۰۵	۷,۶۰۲	۸,۸۹۲	۹,۷۰۰	۱۰,۲۹۰	۱۰,۲۹۰
سود (زیان) ناخالص	(۲,۲۰۵)	(۴,۸۰۲)	۱,۵۸۸	۱۲,۹۱۶	۱۸,۸۷۸	۱۸,۸۷۸
مالیات (۲۵٪ سود ناخالص)	۰.۰۰	۰.۰۰	۳۹۷	۳,۲۲۹	۴,۷۲۰	۴,۷۲۰
سود (زیان) خالص بعد از مالیات	(۵,۶۱۱)	(۴,۸۰۲)	۱,۱۹۱	۹,۶۸۷	۱۴,۱۵۹	۱۴,۱۵۹
جریان نقدینگی (با احتساب افزایش سرمایه)	(۵,۶۱۱)	(۵,۴۸۸)	۵۷۰	۹,۰۹۹	۱۳,۶۶۹	۱۴,۸۱۷

ROI - نرخ بازگشت سرمایه سالانه	۰٪	۰٪	۳۴٪	۲۶۹٪	۳۸۳٪	۳۸۳٪
--------------------------------	----	----	-----	------	------	------

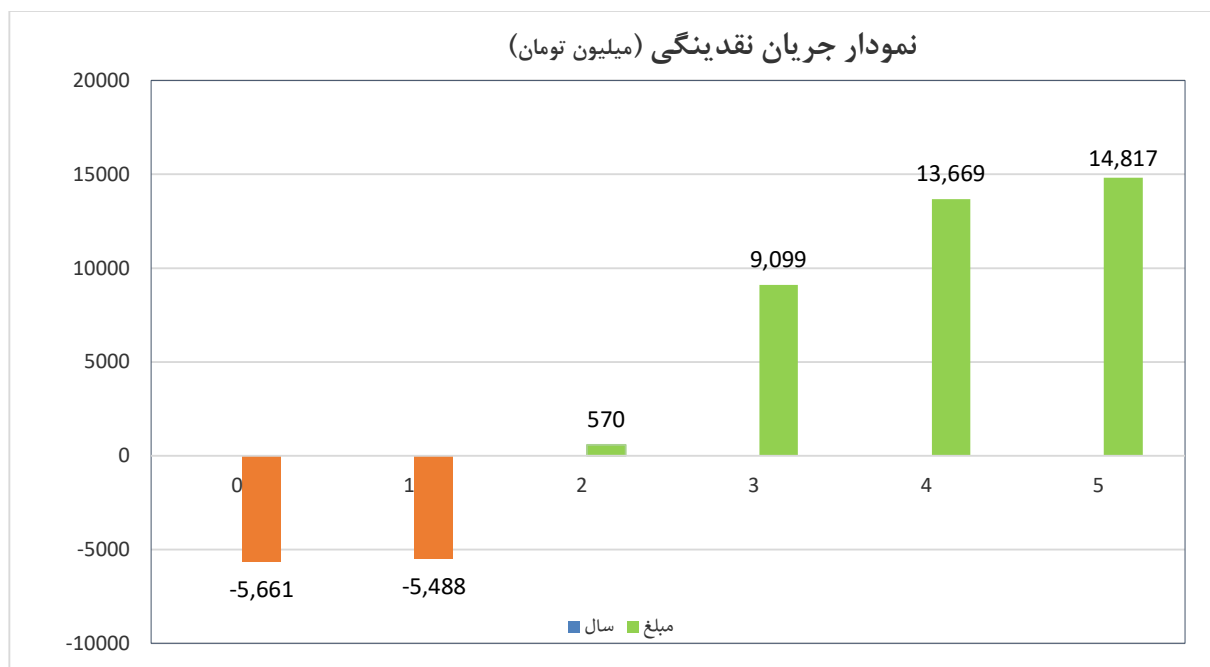
جدول (۴): تحلیل اقتصادی (در زمان بهره برداری کامل - سال چهارم و پنجم)

ظرفیت کل خدمات پلتفرم	۲۶,۸۵۸	تعداد خدمت
تعداد کاربر فعال (با پرداخت حق عضویت)	۱,۶۰۰	نفر
تعداد توانمندساز (مشاوره، منتور و ...)	۵۰۰	نفر

سرمایه گذاری خرید و راه اندازی پلتفرم	۱,۹۷۹,۵۰۰,۰۰۰	تومان
سرمایه در گردش سال راه اندازی (۳ ماهه)	۱,۴۷۶,۰۰۰,۰۰۰	تومان
زیان سال های مختلف تا نقطه سر به سر	۷,۶۹۳,۴۰۰,۰۰۰	تومان
مجموع سرمایه گذاری	۱۱,۱۴۸,۹۰۰,۰۰۰	تومان

فروش کل در ظرفیت نامی (سال چهارم)	۲۹,۱۶۸,۰۰۰,۰۰۰	تومان
جمع هزینه های سالیانه	۱۰,۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰	تومان
سود خالص بعد از مالیات	۱۴,۱۵۸,۵۰۰,۰۰۰	تومان

نقطه سر به سر (تعداد)	۸,۱۲۸	خدمت
نقطه سر به سر (درصد)	۳۰٪	درصد
نرخ بازگشت داخلی (IRR)	۴۱٪	درصد
دوره برگشت سرمایه	۳۷	ماه
ارزش خالص فعلی (NPV)	۱,۷۰۴,۱۰۸,۰۸۶	تومان



راه اندازی و بهره برداری از پلتفرم با این فرض تحلیل مالی شده است که حدود ۹ ماه زمان جهت کدنویسی، راه اندازی و رفع ایراد پلتفرم خواهد شد و پرسنل مورد نیاز استخدام و محل کار رهن و تجهیز خواهد شد. در ادامه سال راه اندازی، حدود ۳ ماه آخر سال نیز صرف شروع فعالیت آزمایشی، تعامل با سازمانهای حمایتی و ذینفعان پلتفرم خواهد شد. از سال اول فعالیت جدی شروع می شود و جهت تحلیل مالی ۵ سال اول مدنظر است و فعالیت پلتفرم بیش از ۵ سال ادامه خواهد داشت.

درآمدهای سالانه

بخش	تعداد/مقدار	واحد درآمد (میلیون ت)	دوره	جمع (میلیون تومان)	درصد از کل درآمد	
حق عضویت کسب و کارها (مشتریان نهایی)	۱۶۰۰	۱۰	سالانه	۱۶,۰۰۰	۵۴.۹٪	
کمیسیون مشاوره، منتورینگ، کوچینگ	۸۰۰۰	۰.۲	سالانه	۱,۶۰۰	۵.۵٪	
توانمندسازها (مشاوران و ...)	۵۰۰	۲	سالانه	۱,۰۰۰	۳.۴٪	
دریافت اسپانسرشیپ برای رویدادها (آموزشی، باشگاه مشاوران)	۱۲	۱۵۰	سالانه	۱,۸۰۰	۶.۲٪	
کمیسیون همکاری های ویژه (پروژه های منتورینگ سازمانی)	۲۴	۴۰	سالانه	۹۶۰	۳.۳٪	
فروش گزارش های تحلیلی از اطلاعات پلتفرم	۳۰	۸۰	سالانه	۲,۴۰۰	۸.۲٪	
برگزاری رویداد و نشست های تخصصی کوچک	۴۸	۲۰	سالانه	۹۶۰	۳.۳٪	
کمیسیون دوره های آموزشی حرفه ای از کارگزاران	۴	۲۰۰	سالانه	۸۰۰	۲.۷٪	
کمیسیون فروش محتوا آموزشی (ساعت)	۱۶۰۰۰	۰.۲	سالانه	۳,۲۰۰	۱۱.۰٪	
خدمات عرضه یابی آنلاین، تست شخصیت شناسی، ...	۶۴۰	۰.۷	سالانه	۴۴۸	۱.۵٪	
کل درآمد سالانه					۲۹,۱۶۸	۱۰۰٪

تفکیک هزینه های ثابت و متغیر سالانه

میلیون تومان

ردیف	هزینه ثابت		هزینه متغیر		جمع
	درصد	هزینه	درصد	هزینه	
حقوق و دستمزد تولیدی	۷۰٪	۴,۸۲۲	۳۰٪	۲,۰۶۶	۶,۸۸۸
هزینه عملیاتی	۱۰۰٪	۶۴۲	۰٪	۰	۶۴۲
هزینه بازاریابی و فروش	۱۰۰٪	۵۴۰	۰٪	۰	۵۴۰
رویدادها و آموزش	۱۰۰٪	۲۴۰	۰٪	۰	۲۴۰
تعمیر و نگهداری	۲۰٪	۸	۸۰٪	۳۲	۴۰
استهلاک	۱۰۰٪	۸۰	۰٪	۰	۸۰
متفرقه	۱۰۰٪	۱,۸۶۰	۰٪	۰	۱,۸۶۰
جمع	-	۸,۱۹۲	-	۲,۰۹۸	۱۰,۲۹۰

جزئیات محاسبات مالی سال راه اندازی تا سال پنجم در پیوست شماره ۳ به تفصیل ذکر شده است.

۹- طراحی تجربه کاربری (UX)

۱. طراحی نقشه مسیر کاربر (User Journey Map)

۱-۱ شناسایی پرسوناهای کلیدی در اکوسیستم توانمندسازی

نیازهای اصلی	ویژگی ها	نقش	پرسونا
نمایش تخصص، مدیریت زمان، درآمدزایی، اعتبارسنجی، نمایش محتوی آموزشی	تخصص ویژه، تجربه عملی، تمایل به اشتراک دانش	ارائه دهنده خدمات	توانمندساز (مشاور/منتور/کوچ/مدرس)
یافتن متخصص متناسب، تضمین کیفیت، قیمت شفاف، نیاز به محتوی آموزشی	نیاز به راه حل عملی، محدودیت بودجه، انتظار نتایج ملموس	متقاضی خدمات	صاحب کسب و کار
دسترسی به منتوران برتر، برنامه ریزی شخصی سازی، نیاز به محتوی آموزشی	جویای رشد شخصی، نیاز به راهنمایی حرفه ای، انعطاف زمانی	متقاضی خدمات	علاقه مند توسعه فردی
مدیریت کاربران خود، نظارت بر کیفیت، تحلیل داده	مسئولیت توسعه اکوسیستم، نیاز به گزارش گیری	تسهیل گر و ناظر	سازمان حمایتی (اتاق/پارک/صمت)

۱-۲ نقشه مسیر برای توانمندسازها:

الف) مسیر "توانمندساز" برای ارائه خدمات (مشابه ADPList Mentors)

۱. section. عضویت و تأیید صلاحیت

- دریافت دعوت/درخواست عضویت: (توسط توانمندساز)
- تکمیل پروفایل غنی: (توسط توانمندساز)
- بارگذاری مدارک و نمونه کار: (توسط توانمندساز)
- تأیید توسط سازمان حمایتی: (توسط سازمان)

۲. section. تنظیم پروفایل و خدمات

- تعیین حوزه های تخصصی: (توسط توانمندساز)
- تنظیم تقویم و ساعت های آزاد: (توسط توانمندساز)
- تعیین مدل خدمات (جلسه/بسته): (توسط توانمندساز)

۳. section. دریافت درخواستها

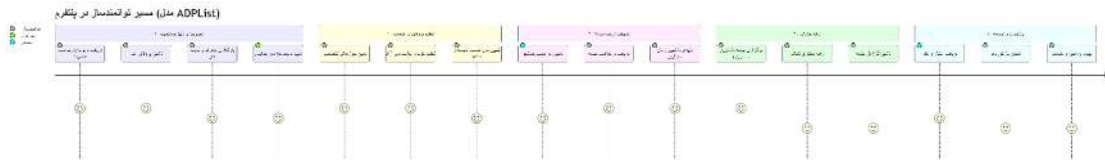
- نمایش در لیست جستجو: (توسط سیستم)
- دریافت درخواست جلسه: (توسط توانمندساز)
- تأیید/رد/تعیین زمان جایگزین: (توسط توانمندساز)

۴. section. ارائه خدمات

- برگزاری جلسه (آنلاین/حضوری): (توسط توانمندساز)
- ارائه محتوای کمکی: (توسط توانمندساز)
- تکمیل گزارش جلسه: (توسط توانمندساز)

۵. section. بازخورد و توسعه

- دریافت امتیاز و نظر: (توسط سیستم)
- تحلیل بازخوردها: (توسط توانمندساز)
- بهبود پروفایل و خدمات: (توسط توانمندساز)



نکات کلیدی:

- پروفایل غنی: ویدیوی معرفی، دستاوردها، تخصص ها، بررسی ها
- سیستم دسته بندی تخصص: مشابه تگ های (Product Management, UX Design, Leadership)
- مدل های خدمات: جلسات رایگان/پولی، بسته های گروهی

(ب) مسیر "متقاضی خدمات" (صاحب کسب و کار/ افراد علاقه مند به توسعه فردی)

۱. section. جستجو و کشف

- ورود از طریق سازمان حمایتی یا ورود مستقل: (توسط کاربر)
- جستجو بر اساس نیاز: (توسط کاربر)
- استفاده از فیلترهای چند سطحی: (توسط کاربر)

۲. section. بررسی و ارزیابی

- مشاهده لیست توانمندسازان: (توسط کاربر)
- بررسی پروفایل کامل: (توسط کاربر)
- خواندن نظرات و امتیازها: (توسط کاربر)

۳. section. ارتباط اولیه

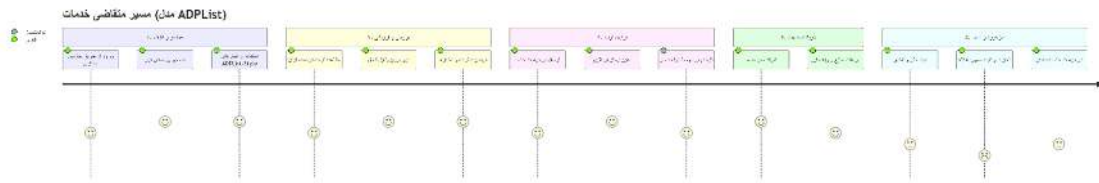
- ارسال درخواست جلسه: (توسط کاربر)
- تعیین زمان از تقویم: (توسط کاربر)
- تأیید نهایی توسط توانمندساز: (توسط توانمندساز)

۴. section. دریافت خدمت

- شرکت در جلسه: (توسط کاربر)
- دریافت منابع و راهنمایی: (توسط کاربر)

۵. section. بازخورد و ادامه

- ثبت نظر و امتیاز: (توسط کاربر)
- ذخیره در لیست مورد علاقه: (توسط کاربر)
- درخواست جلسات بعدی: (توسط کاربر)



نکات کلیدی:

- فیلترهای هوشمند: دسترسی (فوری/زمان بندی شده)، تخصص، تجربه
- سیستم Bookmark: ذخیره در لیست موردعلاقه
- جلسات آزمایشی: امکان جلسه کوتاه آزمایشی

۳-۱ نقشه مسیر "سازمان حمایتی" با داشبورد مستقل

۱. مدیریت کاربران

- تأیید صلاحیت توانمندسازان: (توسط سازمان)
- تعریف دسته بندی های تخصصی: (توسط سازمان)
- مدیریت کاربران معرفی شده: (توسط سازمان)

۲. نظارت و کیفیت سنجی

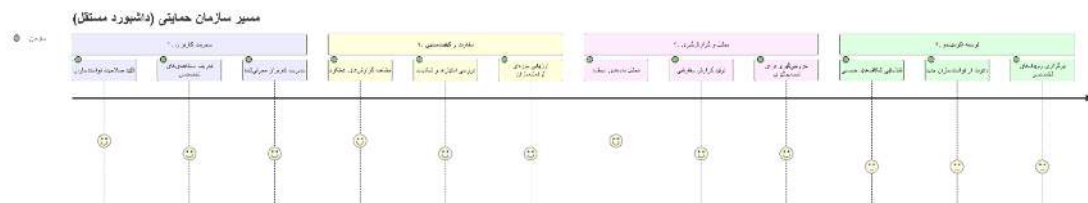
- مشاهده گزارش های عملکرد: (توسط سازمان)
- بررسی امتیازها و شکایات: (توسط سازمان)
- ارزیابی دوره های توانمندسازان: (توسط سازمان)

۳. تحلیل و گزارش گیری

- تحلیل داده های استفاده: (توسط سازمان)
- تولید گزارش سفرashi: (توسط سازمان)
- خروجی گیری برای تصمیم گیری: (توسط سازمان)

۴. توسعه اکوسیستم

- شناسایی شکاف های خدماتی: (توسط سازمان)
- دعوت از توانمندسازان جدید: (توسط سازمان)
- برگزاری رویدادهای تخصصی: (توسط سازمان)



۲. تحلیل رفتار کاربران و ایجاد سناریوهای استفاده

۲-۱ سناریوهای کلیدی

سناریو ۱: صاحب کسب و کار کوچک به دنبال منتور فروش

مراحل:

۱. ورود از طریق پلتفرم توانمندساز اتاق بازرگانی
۲. مشاهده صفحه اصلی با دسته بندی های شفاف:
 - کلینیک مشاوره
 - دوره های آموزشی
۳. ورود به بخش کلینیک مشاوره (دسته بندی توانمندسازها در پیوست ۱ ارائه شده است)
 - مشاوران کسب و کار (Business Consultants)
 - منتوران رهبری (Leadership Mentors)
 - کوچ های تخصصی (Specialized Coaches)
 - مدرسان حرفه ای (Professional Trainers)
۴. انتخاب "منتور فروش و بازاریابی"
۵. اعمال فیلترهای پیشرفته: (نظام ارزیابی و دسته بندی پیوست مشاهده شود)
 - در دسترس بودن Availability: Available This Week
 - تجربه و سابقه + Years: Experience ۵
 - تخصص ها B2B Sales, SaaS, Startup: Specialties
 - رتبه + Stars: Rating ۴.۵
۶. مشاهده لیست با کارت های پروفایل غنی:
 - عکس حرفه ای
 - تگ های تخصص (بر اساس نظام ارزیابی و دسته بندی پیوست این سند)
 - امتیاز و تعداد بررسی ها
 - دکمه رزرو زمان "Book Session"
۷. کلیک روی منتور منتخب و مشاهده پروفایل کامل:
 - ویدیوی معرفی ۲ دقیقه ای
 - بخش "About Me" با شرح تجربه
 - بخش "How I Can Help" (مشابه ADPList)
 - تقویم زمان های آزاد
 - نظرات کاربران با تگ های توصیفی
۸. رزرو جلسه ۴۵ دقیقه ای
۹. پرداخت هزینه جلسه
۱۰. برگزاری جلسه در پلتفرم یکپارچه
۱۱. ثبت بازخورد با تگ های توصیفی (مشابه سند ارزیابی پیوست و وب سایت ADPList)

سناریو ۲: صاحب کسب و کار کوچک به دنبال محتوی یا دوره آموزشی مرتبط

مراحل:

۱. ورود از طریق پلتفرم توانمندساز اتاق بازرگانی
۲. مشاهده صفحه اصلی با دسته بندی های شفاف:

- کلینیک مشاوره
- دوره های آموزشی
- ۳. ورود به بخش دوره های آموزشی:
- ۳-۱. بخش اطلاع رسانی رویدادهای آموزشی
- مشاهده لیست دوره ها (برگزار شده - دوره های آتی)
- انتخاب هر دوره و مشاهده اطلاعات تکمیلی (سرفصل؛ زمان، مدرس و محل برگزاری و ...)
- ثبت نام و پرداخت دوره
- ۳-۲. بخش محتوای آموزشی آفلاین
- شیلات، دامداری، طیور، مشاغل خانگی، صنعتی، کشاورزی، خدماتی، طرح توجیهی، نرم افزار، مهارت های فنی، ...
- محبوب ترین
- جدید ترین
- ۴. انتخاب " دوره طرح توجیهی "
- ۵. اعمال فیلترهای پیشرفته:
- کلید واژه نوع صنعت
- قیمت دوره
- تاریخ برگزاری محتوی
- رتبه Rating: ۴.۵ Stars +
- ۶. مشاهده لیست با کارت های پروفایل غنی:
- عکس محتوی دوره و اطلاعات نام طرح
- قیمت ها
- امتیاز و تعداد بررسی ها
- دکمه مشاهده برای ورود به محتوی
- ۷. کلیک روی دوره منتخب و مشاهده پروفایل کامل:
- توضیحات (ویدیوی معرفی ۲ دقیقه ای، متن دو خطی "آنچه در این دوره خواهید دید"، این دوره شامل، توضیحات مفصل دوره)
- بخش سرفصل های دوره
- بخش مشخصات مدرس دوره
- بخش پرسش و پاسخ با مدرس
- عضویت و ورود سریع جهت خرید دوره
- نظرات کاربران با تگ های توصیفی از ۱۰۰ امتیاز مانند تسلط استاد، کیفیت دوره، کاربردی بودن و هزینه) و نمره کلی از عدد ۵
- ۸. درخواست عضویت سریع و خرید دوره
- ۹. مطالعه و تایید قوانین و مقررات
- ۱۰. اعمال کد تخفیف
- ۱۱. پرداخت هزینه دوره
- ۱۲. فعال شده محتوی در داشبورد متقاضی
- ۱۳. ثبت بازخورد با امتیاز، متن و تگ های توصیفی

سناریو ۳: مشاور منابع انسانی برای عضویت در پلتفرم"

مراحل:

۱. کلیک روی "ثبت نام به عنوان توانمندساز"

۲. انتخاب نوع توانمندساز:

- مشاور (Consultant)

- منتور (Mentor)

- کوچ (Coach)

- مدرس (Trainer)

۳. تکمیل فرم پروفایل غنی:

- بخش Experience (تجربیات کلیدی)

- بخش Expertise (تخصص ها به صورت تگ براساس دسته بندی تخصص ها در پیوست ۱)

- بخش Achievement (دستاوردها)

- بخش Industry (صنعت شامل نوع و اندازه آن مطابق پیوست ۲ و نظام دسته بندی)

۴. آپلود مدارک:

- رزومه

- گواهی های تخصصی

- نمونه کار / مطالعه موردی

۵. ضبط ویدیوی معرفی (الزامی)

۶. انتخاب سازمان حمایتی معرف (اتاق بازرگانی، پارک فناوری و ...)

۷. تنظیم شرایط همکاری:

- مدل های ارائه خدمت (جلسه ایسته/پروژه)

- نرخ های پیشنهادی

- سیاست لغو و کنسلی

۸. انتظار برای تأیید توسط سازمان معرف

۹. فعال سازی پروفایل و شروع دریافت درخواست

• فرایند و الزامات مورد نیاز برای ثبت نام و تکمیل مستندات توانمندسازها در سند پیوست با عنوان نظام ارزیابی و دسته بندی ذکر شده است.

سناریو ۴: اتاق بازرگانی برای مدیریت توانمندسازان عضو

مراحل:

۱. ورود به داشبورد اختصاصی اتاق بازرگانی

۲. مشاهده نمای کلی (Dashboard Overview):

- تعداد توانمندسازان فعال: ۱۲۵ نفر

- تعداد جلسات ماه جاری: ۸۹۰ جلسه

- میانگین رضایت: ۴.۳

- پرتقاضاترین حوزه: مدیریت مالی

- تعداد محتوا آموزشی مشاهده و خریداری شده

- میانگین رضایت از محتوا

۳. مدیریت تأیید صلاحیت:

- لیست درخواست های جدید (۱۵ درخواست)

- بررسی مدارک هر متقاضی

- مصاحبه آنلاین (در صورت نیاز)

- صدور درجه بندی (مبتدی/متوسط/حرفه ای)

۴. نظارت بر عملکرد:

- گزارش عملکرد هر توانمندساز
- تحلیل بازخوردهای دریافتی
- شناسایی موارد نیازمند بهبود
- گزارش آماری تعداد توانمندساز براساس زمینه تخصصی و پیشنهاد زمینه های جدید یا دارای کمبود
- ۵. مدیریت کاربران معرفی شده:

- لیست شرکت های عضو اتاق، عضو سازمان های حمایتی، دانش بینان و ...
- تاریخچه استفاده از خدمات
- گزارش مالی و درآمدی برای سازمان
- ۶. تولید گزارش های تحلیلی:

- تحلیل تأثیر خدمات بر کسب و کارها
- شناسایی نقاط قوت و ضعف اکوسیستم
- پیشنهاد برای توسعه خدمات

۲-۲ ماتریس وظایف بر اساس مدل ADPLIST

وظیفه	توانمندساز	متقاضی	سازمان حمایتی	مشابه ADPLIST
ایجاد پروفایل غنی	✓	✓	-	Mentor Profile
جستجوی پیشرفته	-	✓	-	Find Mentors
فیلتر بر اساس تخصص	-	✓	-	Filter by Skill
رزرو جلسه	-	✓	-	Book Session
مدیریت تقویم	✓	-	-	Calendar Management
برگزاری جلسه	✓	✓	-	Session Hosting
ثبت بازخورد	-	✓	-	Leave Review
مدیریت تأیید صلاحیت	-	-	✓	Application Review
نظارت بر کیفیت	-	-	✓	Quality Oversight
گزارش گیری تحلیلی	-	-	✓	Analytics Dashboard

۲-۳ تحلیل رفتاری

الگوهای جستجو و انتخاب:

- استفاده از تگ های تخصصی: ۷۰٪ کاربران از تگ ها برای فیلتر استفاده می کنند

- تأثیر ویدیوی معرفی: پروفایل های با ویدیو ۳۳ بیشتر کلیک می خوردند
- اهمیت نظرات ساختاریافته: نظرات با تگ های توصیفی ۴۰٪ بیشتر خوانده می شوند
- الگوهای تعامل:

- مدل جلسه آزمایشی: ۶۰٪ کاربران ابتدا جلسه کوتاه آزمایشی می گیرند
- تعامل با تگ ها: کاربران از تگ ها برای توصیف تجربه خود استفاده می کنند
- سیستم ذخیره سازی: ۳۰٪ کاربران از قابلیت Bookmark استفاده می کنند

۴-۲ طراحی داشبورد سازمان های حمایتی
داشبورد اتاق بازرگانی:

بخش	معیارهای کلیدی	عملکرد
نمای کلی	تعداد جلسات، میانگین رضایت، رشد ماهانه، تعداد محتوی آموزشی	نمایش سلامت اکوسیستم
مدیریت توانمندسازان	درخواست های جدید، عملکرد، بازخوردها	تأیید و نظارت بر ارائه دهندگان
مدیریت متقاضیان	شرکت های عضو، تاریخچه استفاده، ROI	نظارت بر کاربران معرفی شده
مدیریت محتوای آموزشی	تعداد محتوا، میانگین رضایت، رشد ماهانه،	نظارت بر کیفیت و کمیت آموزش
تحلیل بازار	تقاضای حوزه های مختلف، روندها	شناسایی نیازها و شکافها
گزارش گیری	گزارش سفارشی، خروجی های مختلف	تولید گزارش برای تصمیم گیری

داشبورد سازمان حمایتی (پارک فناوری):

بخش	ویژگی خاص	عملکرد
شرکتهای فناور و دانش بنیان عضو توانمندسازان تخصصی فناوری	نیازهای خاص استارت آپها تخصص های Deep Tech	مدیریت شرکت های تحت پوشش مدیریت مشاوران فنی
برنامه های شتابدهی	هماهنگی با دوره های شتابدهی	یکپارچه سازی با برنامه های موجود

۳. خروجی های فاز چهارم

خروجی ۱: نقشه های مسیر کاربر
- نقشه مسیر توانمندساز

- نقشه مسیر متقاضی خدمات
- نقشه مسیر سازمان حمایتی با داشبورد مستقل

خروجی ۲: وایرفریم صفحات کلیدی

- صفحه جستجو و فیلتر پیشرفته
- صفحه پروفایل غنی توانمندساز
- صفحه مدیریت جلسات و تقویم
- داشبورد سازمان حمایتی (مستقل و سفارشی شده)

خروجی ۳: سناریوهای تعاملی کامل

- سناریوهای اصلی با جزئیات کامل
- سناریوهای خطا و حالت های ویژه
- ماتریس تصمیم گیری برای هر کاربر

خروجی ۴: سیستم طراحی (Design System) مبتنی بر نیازهای اکوسیستم

- کامپوننت های ویژه برای انواع توانمندسازان
- الگوهای نمایش اطلاعات تخصصی
- سیستم رتبه بندی و اعتبارسنجی

خروجی ۵: پروتوتایپ تعاملی

- پروتوتایپ جریان کامل جستجو و رزرو
- پروتوتایپ داشبورد سازمان حمایتی
- تست کاربری با ذی نفعان واقعی

۱۰- برنامه ریزی برای پیاده سازی پلتفرم

۱. تهیه مستندات فنی و نقشه اطلاعاتی (Architecture Information)

۱-۱ معماری کلی سیستم (System Architecture)

لایه Presentation
• Frontend: React.js / Next.js (برای SEO) • Mobile Responsive: طراحی واکنش گرا برای همه دستگاهها • PWA: Progressive Web App برای تجربه موبایل like
لایه Business Logic
• Backend: Node.js + Express.js / Python + Django • Microservices • Backend: Node.js + Express.js / Python + Django - Auth Service (احراز هویت) - Booking Service (مدیریت رزرو جلسات) - Payment Service (پرداخت) - Notification Service (اعلانها)
لایه Data Layer
• Primary Database: PostgreSQL (تراکنشی) • Cache: Redis (کش جستجو، نشستها) • Search Engine: Elasticsearch (جستجوی پیشرفته) • File Storage: AWS S3 / مشابه داخلی (ذخیره ویدیو و فایل)

۱-۲ نقشه اطلاعاتی (Information Architecture)

ساختار اصلی موجودیت ها:

User (کاربر پایه)

AbilityProvider (توانمندساز)
Type: Consultant Mentor Coach Trainer
Specialties: [Tag] مانند ADPList
Availability: Immediate Scheduled
Verification: Verified by Organization
Statistics: Rating, Sessions, Reviews
ServiceSeeker (مقاضي خدمت)
Type: Business Owner Individual
Organization: Referring Org (اتاق/پارک)
History: Past Sessions, Bookmarked Providers
Preferences: Search Filters, Notifications
SupportOrganization (سازمان حمایتی)
Type: Chamber Tech Park SEMAT
ManagedUsers: AbilityProviders + ServiceSeekers
Dashboard: Analytics, Reports, Approvals
Settings: Customization for Organization

۱-۳ فناوری های پیشنهادی

بخش	فناوری	دلیل انتخاب
Frontend	React + TypeScript	جامعه بزرگ، کامپوننت محور، قابلیت نگهداری
Backend	Node.js + Express	هم زبان با Frontend، عملکرد بالا
Database	PostgreSQL + Redis	قابلیت اطمینان بالا، پشتیبانی از JSON
Search	Elasticsearch	جستجوی پیشرفته، فیلترهای پیچیده
Real-time	Socket.io	چت درون برنامه ای، اعلان های لحظه ای
Deployment	Docker + Kubernetes	مقیاس پذیری، مدیریت آسان
Monitoring	ELK Stack	لاگ گیری، مانیتورینگ عملکرد

۲. تعریف ویژگی های اصلی وبسایت

۲-۱ داشبورد کاربران

داشبورد توانمندساز (مشابه ADPList Mentor Dashboard):

بخش های اصلی:

۱. خلاصه فعالیت (Overview):

- جلسه های امروز/هفته
- درآمد ماه جاری
- میانگین امتیاز
- درخواست های جدید

۲. مدیریت جلسات (Sessions):

- تقویم تعاملی (FullCalendar.js)
- لیست جلسه های آینده
- تاریخچه جلسات
- امکان کنسلی/تغییر زمان

۳. پروفایل و تنظیمات (Profile):

- ویرایش اطلاعات عمومی
- مدیریت تخصص ها (Tags)
- تنظیم زمان های کاری
- تعیین نرخ و بسته ها

۴. بازخوردها و امتیاز (Reviews):

- نمایش همه نظرات
- تحلیل امتیازها به تفکیک تگ
- پاسخ به نظرات

۵. مالی (Finance):

- تاریخچه تراکنش ها
- موجودی کیف پول
- درخواست تسویه حساب
- گزارش مالیاتی

داشبورد متقاضی خدمت:

بخش های اصلی:

۱. جلسه های من (My Sessions):

- جلسه های پیش رو
- تاریخچه جلسات
- جلسه های ذخیره شده

۲. توانمندسازان موردعلاقه (Bookmarked):

- لیست ذخیره شده ها
- اعلان برای جلسه آزاد

۳. محتوای آموزشی من

- دوره های ثبت نام شده
- دوره های خریداری شده
- دوره های مورد علاقه

۴. جستجو و کشف (Discover):

- دسترسی سریع به جستجوی پیشرفته
- پیشنهادهای شخصی سازی شده
- توانمندسازان پرطرفدار

۵. گزارش ها و تحلیلات (Insights):

- تحلیل جلسات گذشته
- پیشنهاد برای بهبود
- مسیر توسعه فردی اکسپوکار

داشبورد سازمان حمایتی (مستقل و سفارشی):

بخش های اصلی:

۱. نمای کلی اکوسیستم (Ecosystem Overview):

- KPIهای کلیدی: تعداد جلسات، تعداد محتواها، رضایت، رشد
- نمودارهای تعاملی
- مقایسه با دوره های قبل

۲. مدیریت توانمندسازان (Providers Management):

- درخواست های عضویت جدید
- نظارت بر عملکرد فعالان
- سیستم درجه بندی و تأیید

۳. مدیریت متقاضیان (Seekers Management):

- کاربران معرفی شده توسط سازمان
- تاریخچه استفاده از خدمات
- تحلیل ROI برای سازمان

۴. گزارش گیری و تحلیل (Analytics):

- گزارش های سفارشی سازی شده
- شناسایی نیازهای بازار
- تحلیل تأثیر خدمات

۵. تنظیمات سازمانی (Organization Settings):

- سفارشی سازی پلتفرم برای سازمان
- تعریف معیارهای تأیید صلاحیت
- مدیریت دسترسی تیم

۲-۲ سیستم جستجو و فیلتر (براساس سند دسته بندی و ارزیابی پیوست)

سیستم جستجوی پیشرفته:

فیلترهای اصلی:

۱. فیلترهای پایه:

- نوع توانمندساز: مشاور، منتور، کوچ، مدرس

- حوزه تخصصی: با تگ های چندسطحی مانند نوع تخصص، زمینه و اندازه صنعت
- وضعیت دسترسی: Available Now | Advance Booking

۲. فیلترهای کیفی:

- حداقل امتیاز: ۴+ ستاره، ۴.۵+ ستاره
- تأییدیه سازمان: اتاق بازرگانی، پارک فناوری
- سطح تجربه: تازه کار، متوسط، حرفه ای

۳. فیلترهای عملی:

- زبان: فارسی، انگلیسی، ...
- روش ارائه: آنلاین، حضوری، ترکیبی
- محدوده قیمت: ساعتی یا بسته ای

۴. فیلترهای زمانی:

- زمان های آزاد این هفته
- روزهای خاص هفته
- بازه زمانی روز

ویژگی های ویژه:

- جستجوی معنایی: درک نیاز کاربر از طریق تحلیل پرسش
- ذخیره فیلترها: امکان ذخیره جستجوهای پر کاربرد
- مرتب سازی هوشمند: بر اساس تناسب، امتیاز، دسترسی

الگوریتم رتبه بندی نتایج:

- تطابق تخصص ها (۴۰٪)
- کیفیت سابقه (۳۰٪)
- دسترسی و پاسخگویی (۲۰٪)
- فاکتورهای سازمانی (۱۰٪)

۳-۲ امکان ارائه بازخورد و امتیازدهی

سیستم امتیازدهی ساختار یافته:

مدل امتیازدهی:

۱. امتیاز کلی (Overall Rating): براساس نظام ارزیابی و دسته بندی توانمندسازهای پیوست

- مقیاس ۱ تا ۵ ستاره
- میانگین وزنی همه جلسات

۲. تگ های توصیفی (Descriptive Tags) - براساس نظام دسته بندی توانمندسازها و مشابه وب سایت ADPList:

- Analytical (تحلیلی)
- Encouraging (تشویق کننده)
- Resourceful (منبع دار)
- Professional (حرفه ای)
- Responsive (پاسخگو)
- (مجموع ۱۵-۲۰ تگ استاندارد)

۳. نظر متنی (Text Review):

- حداقل ۵۰ کاراکتر
- تمرکز بر نتایج و تجربه
- امکان پاسخ توسط توانمندساز
- ۴. تأیید جلسه (Verification):
- فقط کاربران با جلسه واقعی می توانند نظر دهند
- سیستم تشخیص جلسات ساختگی

مکانیزم های کنترل کیفیت:

- بررسی خودکار نظرات توهین آمیز
- امکان گزارش نظرات نامربوط
- سیستم اعتبارسنجی نظردهندگان
- محافظت در برابر نظرگذاری جعلی

داشبورد بازخورد برای توانمندسازان:

تحلیل بازخوردها:

۱. تجزیه و تحلیل تگ ها:
 - نمودار فراوانی تگ های مثبت
 - شناسایی نقاط قوت غالب
 - پیشنهاد برای بهبود
۲. روند امتیازها:
 - تغییرات امتیاز در طول زمان
 - مقایسه با میانگین صنعت
 - شناسایی الگوهای فصلی
۳. مدیریت پاسخ ها:
 - پاسخ گویی به نظرات منفی
 - تشکر از نظرات مثبت
 - گزارش نظرات غیرمنصفانه

۴-۲ پایگاه داده برای ذخیره اطلاعات

طرح پایگاه داده (Database Schema):

- جدول اصلی کاربران
- جدول توانمندسازان
- جدول تخصص ها (Tags)
- رابطه توانمندسازان و تخصص ها
- جدول جلسات
- جدول نظرات و امتیازها
- جدول تگ های نظر
- جدول سازمان های حمایتی

استراتژی ذخیره سازی و بهینه سازی:

بهینه سازی های پیشنهادی:

۱. ایندکس گذاری:

- ایندکس ترکیبی برای جستجوی سریع
- ایندکس پارتیشن بندی شده بر اساس تاریخ
- ایندکس تمام متن برای جستجوی متنی

۲. کش گذاری (Caching):

- نتایج جستجوی پرتکرار در Redis
- پروفایل های پرتعداد در کش
- لیست تخصص ها و فیلترها

۳. آرشیو کردن:

- جلسه های قدیمی تر از ۲ سال
- نظرات غیرفعال
- لاگ های سیستم

۴. بکاپ و بازیابی:

- بکاپ روزانه افزایشی
- بکاپ هفتگی کامل
- سیستم بازیابی نقطه ای (Point-in-Time Recovery)

۵-۲ نقشه راه پیاده سازی وبسایت (Implementation Roadmap)

فاز ۱: حداقل محصول قابل ارائه (MVP) - ماه های ۱-۳

نقشه راه پیاده سازی - فاز MVP

section زیرساخت

- راه اندازی سرور و دامنه
- تنظیم CI/CD Pipeline

section هسته سیستم

- توسعه احراز هویت و کاربران
- پیاده سازی پروفایل توانمندسازان
- سیستم جستجوی پایه

section ویژگی های اصلی

- مدیریت جلسات و تقویم
- سیستم نظردهی و امتیاز
- داشبورد اولیه کاربران

section تست و انتشار

- تست پذیرش کاربر : (UAT)
- انتشار نسخه : MVP



فاز ۲: توسعه ویژگی های پیشرفته - ماه های ۴-۶ اولویت های فاز ۲:

۱. سیستم پیشرفته جستجو و فیلتر:

- جستجوی معنایی
- فیلترهای ترکیبی
- الگوریتم رتبه بندی هوشمند

۲. داشبورد سازمان های حمایتی:

- تنظیمات سفارشی هر سازمان
- گزارش گیری پیشرفته
- سیستم تأیید صلاحیت

۳. سیستم پرداخت یکپارچه:

- درگاه های پرداخت ایرانی
- کیف پول درون برنامه ای
- گزارش گیری مالی

۴. ویژگی های اجتماعی:

- سیستم Bookmark و لیست علاقه مندی
- اشتراک گذاری پروفایل
- اعلان های هوشمند

فاز ۳: مقیاس پذیری و یکپارچه سازی - ماه های ۷-۹ اهداف فاز ۳:

۱. مقیاس پذیری:

- معماری میکروسرویس
- سیستم کش گذاری توزیع شده
- توازن بار (Load Balancing)

۲. یکپارچه سازی:

- API برای سازمان های همکار



گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

- اتصال به سیستم های داخلی اتاق بازرگانی
- هماهنگی با تقویم های خارجی (Google Calendar)
- ۳. بین المللی سازی:
 - پشتیبانی از چندزبانگی
 - پرداخت ارزی
 - تطابق با استانداردهای جهانی

فاز ۴: هوشمندسازی و تحلیل پیشرفته - ماه های ۱۰-۱۲

ویژگی های هوشمند:

۱. سیستم پیشنهاد هوشمند:
 - پیشنهاد توانمندساز بر اساس پروفایل کاربر
 - شناسایی نیازهای پیش بینانه

۲. تحلیل پیشرفته:

- تحلیل تأثیر خدمات بر رشد کسب و کار
- شناسایی الگوهای موفقیت
- گزارش ROI برای سازمان ها

۳. اتوماسیون:

- پاسخ گویی خودکار به سوالات متداول
- زمان بندی هوشمند جلسات
- پیگیری خودکار نتایج

۳. ملاحظات اجرایی

۳-۱ معیارهای موفقیت (Success Metrics)

معیار	هدف	روش اندازه گیری
رضایت کاربران	≥ 4.2 میانگین امتیاز	نظرسنجی پس از هر جلسه
نرخ حفظ کاربر	$\geq 60\%$ بازگشت در ۳ ماه	تحلیل رفتار کاربران
تعداد جلسات	≥ 1000 جلسه/ماه در ۶ ماه	گزارش های سیستمی
کیفیت توانمندسازان	$\geq 80\%$ تأیید صلاحیت	ارزیابی سازمان ها
زمان پاسخگویی	≤ 24 ساعت برای درخواست ها	مانیتورینگ سیستم

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)

۳-۲ ریسکها و راهکارهای کاهش

ریسک	احتمال	تأثیر	راهکار کاهش
عدم استقبال توانمندسازان	متوسط	بالا	برنامه معرفی جذاب، حمایت سازمانها
مشکل در کیفیت خدمات	متوسط	بالا	سیستم نظارت قوی، آموزش توانمندسازان
چالش های فنی مقیاس پذیری	پایین	متوسط	طراحی معماری مقیاس پذیر از ابتدا
رقابت با پلتفرم های موجود	متوسط	متوسط	تمرکز بر تخصص محوری و اعتماد سازمانی

۳-۳ منابع مورد نیاز

نوع منبع	فاز MVP	فاز کامل	توضیحات
تیم فنی	۳ توسعه دهنده	۶-۸ توسعه دهنده	Full-stack + DevOps
تیم مدیریت	۱ مدیر محصول	۲-۳ مدیر تخصصی	Product + Community
زیرساخت	۲ سرور متوسط	۴-۶ سرور + CDN	مقیاس پذیر بر اساس نیاز

۱۱- پیشنهاد RFP برای انتخاب مجری نرم افزاری طراحی و توسعه پلتفرم جامع توانمندسازی

۱. اطلاعات کلی پروژه

عنوان پروژه	طراحی، توسعه و پشتیبانی از پلتفرم جامع توانمندسازی کسب و کار و توسعه فردی
کارفرما و مالک اصلی	اتاق بازرگانی اصفهان
ذی نفعان اصلی	اتاق بازرگانی اصفهان و سایر استان ها
ناظر پروژه	کمیته نظارت با مسئولیت انجمن دانش بنیان استان اصفهان و مدیر امور کمیسیون ها و تشکل های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان
راهبر پروژه	کمیسیون اقتصاد دانش بنیان اتاق بازرگانی اصفهان
نوع مناقصه	دو مرحله ای
پاسخگویی سوالات	جناب آقای، مدیر فناوری و اطلاعات اتاق بازرگانی استان اصفهان با شماره
موارد مفید در افزایش امتیاز پیشنهاد دهنده	دانش بنیان بودن- استقرار در استان اصفهان- عضویت در اتاق بازرگانی
مدت اجرا	۹ ماه (شامل ۳ فاز)
بودجه پیشنهادی	بر اساس پیشنهاد فنی-مالی
تاریخ انتشار RFP
مهلت ارسال پیشنهادها
تاریخ انتخاب پیمانکار

۲. اهداف و چشم انداز پروژه

پلتفرم توانمندساز به عنوان مرجعی ملی خواهد بود که در استان اصفهان با محوریت اتاق بازرگانی اصفهان شروع به کار خواهد کرد. در این پلتفرم که بصورت چند وجهی طراحی شده است، صاحبان کسب و کار و افراد علاقه مند به توسعه فردی به عنوان مشتری نهایی در یک وجه پلتفرم وارد می شوند. توانمندسازها شامل مدرسین، مشاوران، منتورها، کوچ ها و سایر توانمندسازی های جدید به عنوان وجه دوم، ارایه خدمات خواهند داشت. همچنین پیش کسوتان و صاحبان کسب و کار به عنوان منتورها و توانمندسازهای افتخاری با هدف تربیت نسل آینده و مسئولیت اجتماعی بدون دریافت هزینه، می توانند فعالیت و حضور ویژه داشته باشند. از سمت دیگر، این قابلیت وجود دارد سازمانهای حمایتی مانند اتاق های بازرگانی کشور، پارکهای علم و فناوری، معاونت علمی ریاست جمهوری، اداره صمت و ... نیز دعوت شوند تا در قالب دسترسی و داشبورد مستقل، خدمات توانمندسازی را به متقاضیان حائز شرایط خود، ارایه دهند. این پلتفرم صرفا محل مشاوره آنلاین نیست و به دنبال حل مسائل، رشد و یادگیری کاربران از طریق بهم رسانی و شبکه سازی با توانمندسازها و سایر خدمات پلتفرم مانند باشگاه مشاوران و رویدادهای تخصصی و ابزارهای نوین، خواهد بود. بخش دیگری از پلتفرم جهت اطلاع رسانی رویدادهای آموزشی و فروش محتوی آفلاین تولید شده توسط کاربران بصورت مارکت پلیس در این پلتفرم پیش بینی شده است. مدل درآمدی اصلی پلتفرم برپایه حق عضویت و کمیسیون از تراکنش ها خواهد بود. در این مسیر، هم افزایی و اعتبار بخشی سازمانها و کارگزاران توانمندسازی، مورد توجه قرار گرفته است. امید است این مرجع توانمندسازی بتواند با ارائه خدمات با کیفیت و متناسب با نیاز افراد، زمینه ترغیب و جذب مشتریان و توانمندسازها را فراهم نماید، به نوعی که در چشم انداز ۵ ساله تعداد ۲۱۰۰ کاربر فعال (۱۶۰۰ کسب و کار و ۵۰۰ توانمندساز) خواهد داشت.

۲-۱ اهداف اصلی:

- ایجاد مرجع معتبر برای ارزیابی و رتبه بندی توانمندسازها (مشاوران، منتورها، کوچ ها، مدرسان)
- ارائه بستری برای اطلاع رسانی برگزاری جلسات آنلاین و فروش محتوای آموزشی
- ایجاد شبکه ارتباطی بین توانمندسازان و متقاضیان خدمات
- ارائه ابزارهای مدیریتی برای سازمان های حمایتی و کارگزاران

۲-۲ ارزش های پیشنهادی:

- شفافیت در انتخاب توانمندسازان
- دسترسی آسان به خدمات تخصصی
- نظارت کیفی توسط سازمان های معتبر
- امکان توسعه مستمر مهارت ها

۳. دامنه کار (Scope of Work)

۳-۱ کاربران و نقش های سیستم:

نقش کاربر	دسترسی ها و امکانات
توانمندساز (مشاور/منتور/کوچ/مدرس)	- ایجاد پروفایل تخصصی - مدیریت تقویم جلسات - برگزاری جلسات آنلاین - آپلود و فروش محتوای آموزشی - مدیریت دوره های آموزشی - مشاهده بازخوردها و امتیازها
مشتری/متقاضی	جستجوی پیشرفته توانمندسازان - رزرو و برگزاری جلسات مشاوره - ثبت نام در دوره های آموزشی - خرید محتوای آموزشی - مشارکت در تالار گفتگو - ثبت نظرات و امتیازها
سازمان حمایتی (اتاق بازرگانی/پارک فناوری/باشگاه مشاوران، معاونت علمی، صمت)	- داشبورد مدیریتی مستقل - مدیریت متقاضیان و توانمندسازان خود - نظارت بر کیفیت خدمات - گزارش گیری تحلیلی - تأیید صلاحیت اعضا
مدیر سیستم	- مدیریت کاربران و محتوا - تنظیمات سیستمی - نظارت بر عملکرد کلی - پشتیبانی فنی

۳-۲ ماژول های اصلی پلتفرم:

ماژول ۱: مدیریت پروفایل ها و توانمندسازان (بر اساس نظام دسته بندی و ارزیابی پیوست و مدل پلتفرم ADPList)

- پروفایل غنی با ویدیوی معرفی
- سیستم تگ گذاری تخصص ها
- تأیید صلاحیت توسط سازمان های معتبر
- سیستم امتیازدهی و رتبه بندی
- نمایش دستاوردها و گواهی ها

ماژول ۲: سیستم جستجو و فیلتر پیشرفته (مطابق نظام دسته بندی و ارزیابی پیوست)

- جستجوی هوشمند بر اساس تخصص، تجربه، مهارت، امتیاز، اندازه صنعت، نوع صنعت
- فیلترهای چندسطحی
- الگوریتم رتبه بندی هوشمند
- ذخیره جستجوهای پرکاربرد

ماژول ۳: سیستم رزرو و برگزاری جلسات

- تقویم هوشمند زمان بندی
- رزرو جلسات آنلاین (ویدیو کنفرانس)
- سیستم اعلان و یادآوری
- مدیریت پرداختها
- ضبط خودکار جلسات (با اجازه طرفین)

ماژول ۴: سیستم آموزش و محتوای دیجیتال

- ایجاد و مدیریت دوره های آموزشی
- آپلود محتوای چندرسانه ای (ویدیو، PDF، صوت)
- سیستم فروش محتوای آموزشی
- آزمون های آنلاین و گواهی نامه
- نظرسنجی دوره ها و تحلیل نتایج

ماژول ۵: تالار گفتگو و جامعه (Community Forum)

- ایجاد انجمن های تخصصی
- سیستم پرسش و پاسخ
- امکان اشتراک گذاری تجربیات
- نظارت محتوایی توسط مدیران

ماژول ۶: داشبورد سازمان های حمایتی

- مدیریت کاربران معرفی شده
- نظارت بر عملکرد توانمندسازان
- گزارش گیری تحلیلی سفارشی
- سیستم تأیید صلاحیت و درجه بندی
- ابزارهای ارتباط با اعضا

ماژول ۷: سیستم پرداخت و مالی

- درگاه های پرداخت
- کیف پول کاربری

- تقسیم درآمد بین پلتفرم و توانمندساز
- گزارش های مالی تفکیکی
- سیستم تسویه حساب دوره ای
- سیستم کد تخفیف برای آموزش و توانمندسازی

ماژول ۸: سیستم نظردهی و ارزیابی (مطابق نظام دسته بندی و ارزیابی پیوست)

- امتیازدهی ستاره ای
- سیستم تگ های توصیفی مشابه ADPList
- نظرات متنی با امکان پاسخ
- تحلیل آماری بازخوردها
- سیستم گزارش تخلف

۴. الزامات فنی (Technical Requirements)

۴-۱ معماری و فناوری:

بخش	الزامات فنی
Frontend	- React.js یا Vue.js با TypeScript طراحی واکنش گرا (Responsive)- Progressive Web App (PWA)- پشتیبانی از مرورگرهای مدرن
Backend	- Node.js یا Express یا Python با Django معماری میکروسرویس - API RESTful با مستندات کامل - سیستم احراز هویت JWT
پایگاه داده	- PostgreSQL برای داده های تراکنشی - Redis برای کش و سشن - Elasticsearch برای جستجوی پیشرفته - Amazon S3 یا مشابه برای ذخیره فایل
زیرساخت	- Docker برای کانتینری سازی - Kubernetes برای orchestration- CI/CD Pipeline سیستم مانیتورینگ و لاگ گیری
امنیت	- HTTPS اجباری - رمزنگاری داده های حساس - محافظت در برابر حملات رایج - بکاپ خودکار روزانه

۴-۲ یکپارچه سازی های خارجی:

سرویس	کاربرد
سرویس ویدیو کنفرانس	Jitsi - BigBlueButton یا سرویس مشابه داخلی
درگاه پرداخت	زرین پال، پرداخت الکترونیک سامان، یا درگاه های دیگر
سرویس ایمیل و پیامک	SMS برای اطلاع رسانی و تأیید حساب
CDN	برای تحویل محتوای استاتیک و ویدیویی

۵. الزامات طراحی و تجربه کاربری

۵-۱ اصول طراحی:

- الگوگیری از UX/UI موفق ADPList با تطبیق فرهنگی

- طراحی ساده، مدرن و کاربر پسند
- دسترسی پذیری (Accessibility) مطابق با استانداردهای WCAG ۲,۱
- سازگاری کامل با دستگاه های موبایل

۵-۲ اجزای طراحی الزامی:

- صفحه اصلی (Homepage): معرفی پلتفرم، جستجوی سریع، توانمندسازان برتر
- صفحه جستجو پیشرفته: براساس سند دسته بندی و ارزیابی توانمندسازها
- صفحه پروفایل توانمندساز: شامل ویدیو، تخصص ها، نظرات، تقویم
- پنل مدیریت کاربران: داشبوردهای مختلف بر اساس نقش
- پنل برگزاری جلسات: محیط ویدیو کنفرانس یکپارچه
- مارکت پلیس دوره ها: نمایش و فروش محتوای آموزشی
- طراحی قوی دیتابیس برای جلوگیری از کند شدن سرعت اولیه پلتفرم براساس تعداد زیاد کاربران و رکوردها
- استفاده از ابزارهای کم کد (Low code) جهت جلوگیری از باگ های نرم افزاری پی در پی در هنگام بهره برداری
- میزان چابکی سیستم در دوران توسعه و همچنین دوران پشتیبانی
- توجه به پروتکل های امنیتی جامع
- امکان ماژولار محور و راهکار محور بودن پلتفرم
- قابلیت برقراری ارتباط با همه ابزارها و همه نرم افزارها به نحوی که محدودیتی در دریافت و انتقال اطلاعات وجود نداشته باشد
- داشتن امکان Crawl در سیستم
- قابلیت استفاده از داشبوردهای مختلف آماری، تعاملی و هوش تجاری
- قابلیت استفاده از دستیارهای هوش مصنوعی در پلتفرم

۶. الزامات غیر عملیاتی (Non-Functional Requirements)

۶-۱ عملکرد (Performance):

- زمان بارگذاری صفحه اصلی: > 3 ثانیه
- زمان پاسخ: $API > 200$ ms برای ۹۵٪ درخواست ها
- پشتیبانی همزمان از ۱۰۰۰ کاربر آنلاین
- زمان آپتایم: $< 99.5\%$

۶-۲ مقیاس پذیری (Scalability):

- امکان افزایش ظرفیت به ۱۰,۰۰۰ کاربر
- معماری Horizontally Scalable
- سیستم کش گذاری چندلایه

۶-۳ امنیت: (Security)

- رمزنگاری end-to-end برای جلسات خصوصی
- احراز هویت دو مرحله ای (اختیاری)
- سیستم Audit Log برای فعالیت های حساس
- ممیزی امنیتی دوره ای

۷. تحویل های پروژه

۷-۱ تحویل های فاز بندی شده:

فاز ۱: طراحی و MVP - ماه های ۱-۳

توضیحات	تحویل
نیازمندی های دقیق، معماری، طرح اولیه	مستندات تحلیل و طراحی
کلیه صفحات اصلی با قابلیت کلیک	پروتوتایپ تعاملی
احراز هویت، پروفایل کاربر، جستجوی اولیه	سیستم پایه
رزرو و برگزاری جلسات پایه	سیستم جلسات آنلاین

فاز ۲: توسعه کامل (ماه های ۴-۶)

توضیحات	تحویل
مدیریت دوره ها، فروش محتوا، آزمون ها	سیستم آموزش و محتوا
انجمن های تخصصی با قابلیت های کامل	تالار گفتگو
سیستم مدیریتی برای سازمان های حمایتی	داشبورد سازمان ها
درگاه های پرداخت و مدیریت مالی	سیستم پرداخت

فاز ۳: تست و استقرار (ماه های ۷-۹)

توضیحات	تحویل
Functional, Performance, Security, UAT	تست های جامع
راهنمای کاربر، راهنمای مدیریت، مستندات فنی	مستندات نهایی
نصب و پیکربندی محیط عملیاتی	استقرار روی سرور
آموزش مدیران و کاربران کلیدی	آموزش کاربران

۷-۲ تحویل های نهایی:

- سورس کد کامل با کامنت های مناسب
- مستندات فنی کامل (API Documentation, Database Schema)
- راهنمای کاربر (User Manual) برای هر نقش
- راهنمای مدیریت سیستم (Admin Manual)
- طرح پشتیبانی و نگهداری (Maintenance Plan)

۸. معیارهای ارزیابی پیشنهادها

۸-۱ معیارهای فنی (۶۰٪ امتیاز):

وزن	امعیار
۲۵٪	تطابق با الزامات فنی
۲۰٪	کیفیت معماری پیشنهادی
۱۵٪	تجربه تیم در پروژه های مشابه

۸-۲ معیارهای قیمتی (۳۰٪ امتیاز):

وزن	امعیار
۱۵٪	قیمت کلی پیشنهادی
۱۰٪	شفافیت فاکتورها و هزینه ها
۵٪	تطابق با بودجه کارفرما

۸-۳ معیارهای زمانی و پشتیبانی (۱۰٪ امتیاز):

وزن	امعیار
۵٪	زمان پیشنهادی برای تحویل
۵٪	طرح پشتیبانی و نگهداری

۹. الزامات ارائه پیشنهاد

۹-۱ مدارک مورد نیاز:

- پیشنهاد فنی: شامل معماری، فناوری ها، طرح اجرا، زمان بندی
- پیشنهاد مالی: جدول هزینه ها با جزئیات کامل
- نمونه کارهای مشابه: حداقل ۳ پروژه مشابه با معرفی مشتری
- مشخصات تیم پروژه: رزومه اعضای کلیدی و نقش ها
- طرح پشتیبانی پس از تحویل: حداقل ۱۲ ماه پشتیبانی

۹-۲ شرایط قرارداد:

- پرداخت مرحله ای بر اساس تحویل های تأیید شده
- تضمین کیفیت برای ۱۲ ماه پس از تحویل
- مالکیت کامل کد و مستندات برای کارفرما
- محرمانه گی اطلاعات و داده ها

۱۰. جدول زمانی پروژه

فعالیت	ماه ۱	ماه ۲	ماه ۳	ماه ۴	ماه ۵	ماه ۶	ماه ۷	ماه ۸	ماه ۹
تحلیل و طراحی									
توسعه MVP									
توسعه کامل									
تست ها									
استقرار									
پشتیبانی									

۱۱. اطلاعات تماس و نحوه ارسال پیشنهاد

مهلت ارسال: تا پایان روز

نحوه ارسال: از طریق ایمیل به آدرس

موضوع ایمیل: پیشنهاد فنی-مالی پلتفرم توانمندسازی - [نام شرکت]

اطلاعات بیشتر:

این RFP در سایت اتاق بازرگانی اصفهان منتشر شده است

- جلسه توجیهی در تاریخ برگزار می شود
- سوالات فنی تا تاریخ پذیرفته می شوند

ضمیمه RFP:

گزارش تحلیلی شامل موارد ذیل:

- طراحی تجربه کاربری (UX)
- طراحی نقشه مسیر کاربر (User Journey Map)
- برنامه ریزی برای پیاده سازی پلتفرم
- تهیه مستندات فنی و نقشه اطلاعاتی (Architecture Information)
- تعریف ویژگی های اصلی وبسایت
- فرایند و نظام ارزیابی مرجع توانمندساز
- دسته بندی توانمندسازها در پلتفرم
- پیوست ۱: دسته بندی زمینه های تخصصی و مهارت های تکمیلی
- پیوست ۲: دسته بندی صنایع و بازار

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



پیوست ها

گزارش نهایی
۱۴۰۴/۱۰/۲۵

طراحی مدل، ساختار و فرآیندهای اجرایی پیاده سازی مرجع ارزیابی، دسته بندی و اطلاع رسانی
سیستم های توانمندساز کسب و کار (آموزش، مشاوره، منتورینگ، کوچینگ و روش های نوین)



۱۰- پیوست ۱: دسته بندی زمینه های تخصصی و مهارت های تکمیلی

۱۱- پیوست ۲: دسته بندی صنایع و بازار

۱۲- پیوست ۳: بخش مالی طرح کسب و کار (BP)