

تجاری سازی



Karafarinan1404
کانال بله و تلگرام و رویکا

a.hosein.asadi
اینستاگرام



- دانشگاه برای مقاله پاداش می گیرد، نه حل مسئله
- صنعت برای سود پاداش می گیرد، نه پژوهش
- پایاننامه ها مشتری ندارند
- صنایع اعتماد کافی به دانشگاه ندارند
- بسیاری از اساتید تجربه کسب و کار ندارند



صنعت چه دارد که دانشگاه فاقد آن است؟

✓ پول

✓ بازار

✓ مشتری

✓ تجربه اجرایی

✓ درک واقعی از مسئله

واقعیت بازار به مقاله پول نمی‌دهد؛ به حل مسئله پول می‌دهد.



www.ayandehbc.ir

دانشگاه چه دارد که صنعت به آن نیاز دارد؟

- نیروی انسانی ارزان و تحصیل کرده
- ظرفیت حل مسائل پیچیده
- پژوهش و دانش فنی
- اعتبار علمی و شبکه نخبگان
- امکان خلق فناوری‌های آینده

نکته: دانشگاه در ایران دانش تولید می‌کند، اما الزاماً محصول تولید نمی‌کند.



www.ayandehbc.ir

چالش واقعی تجاری سازی در ایران چیست؟

- پژوهش های بدون مشتری
- فناوری های بدون بازار
- نبود سرمایه گذار خطرپذیر واقعی
- ضعف مالکیت فکری
- فاصله میانه آزمایشگاه و کارخانه

واقعیت تلخ:

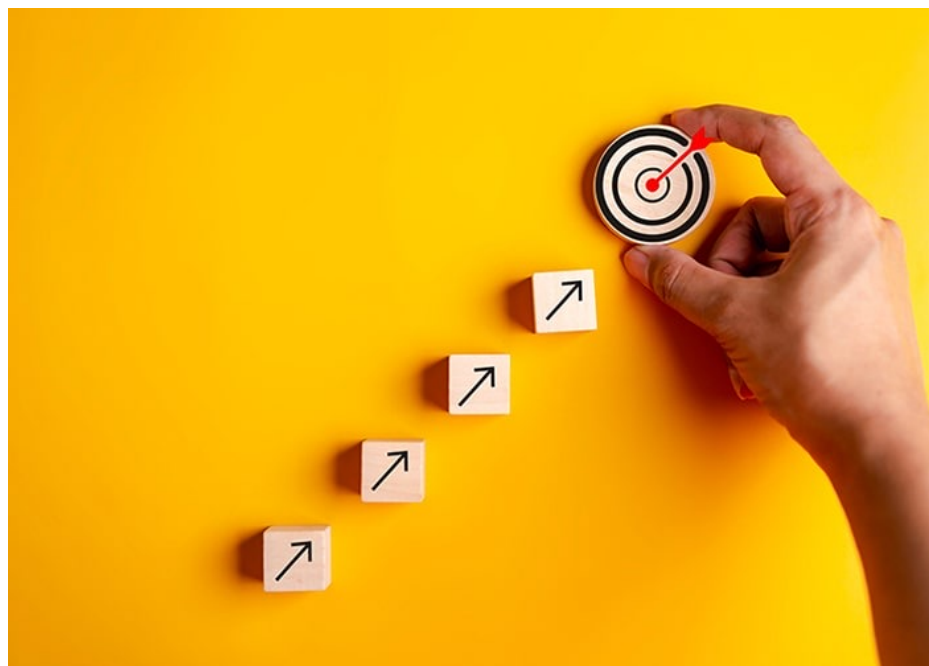
بخش بزرگی از پروژه های دانشگاهی از روز اول مشتری مشخص ندارند.



www.ayandehbc.ir

راهکار چیست؟

- مسئله از صنعت تعریف شود، نه از دانشگاه
- استاد بر اساس اثر اقتصادی ارزیابی شود
- پایاننامه بدون کارفرما تصویب نشود
- مدیران صنعتی در دانشگاه حضور داشته باشند
- دانشجویان دوره حضور در صنعت را اجباری بگذارند



آیا اساساً صنعت ایران به دانشگاه نیاز دارد؟

- این سؤال تکانه‌دهنده است، اما اساتید را به فکر وادار می‌کند.
واقعیت این است که بخش بزرگی از صنعت ایران:
- مونتاژکار است .
 - واردات‌محور است .
 - فناوری را خریداری می‌کند .
 - تحقیق و توسعه واقعی ندارد .
 - بقایش وابسته به نوآوری نیست .
- در چنین شرایطی چرا باید به دانشگاه مراجعه کند؟



دانشگاه چه چیزی می‌فروشد که صنعت نمی‌خرد؟

- مقاله
- پایان‌نامه
- طرح پژوهشی
- اختراع

در حالی که صنعت می‌خواهد:

- کاهش هزینه
- افزایش فروش
- افزایش بهره‌وری
- حل بحران

دانشگاه محصولی عرضه می‌کند که خریدار آن را به همان شکل نمی‌خواهد.



از استاد به حل کننده مسئله تبدیل شوید

صنعت دنبال استاد نیست.

صنعت دنبال کسی است که بگوید:

- ضایعات شما را ۱۵٪ کم می کنم .
- بهره‌وری شما را ۲۰٪ افزایش می‌دهم .
- فروش شما را بیشتر می‌کنم .
- هزینه شما را کاهش می‌دهم .

اساتید باید زبان تخصصی را به زبان ارزش اقتصادی ترجمه کنند.



شرکت نزنید؛ مسئله پیدا کنید

یکی از خطاهای رایج:

استاد:

شرکت تأسیس می کند ،

لوگو طراحی می کند ،

سایت راه می اندازد ،

اما مشتری ندارد.

اولا مسئله و مشتری.

بعد شرکت.

نه برعکس.



شاید صنعت ایران امروز تشنه مقاله نباشد، اما همچنان تشنه **حل مسئله** است. آینده متعلق به استادی نیست که بیشترین دانش را دارد؛ متعلق به استادی است که می‌تواند دانش را به نتیجه قابل لمس برای جامعه، صنعت و اقتصاد تبدیل کند.



در شرایط فعلی ایران موفق‌ترین استادان معمولاً آنهایی نیستند که منتظر ارتباط دانشگاه و صنعت می‌مانند؛ بلکه آنهایی هستند که شخصاً شبکه‌سازی می‌کنند، مشاوره می‌دهند، مسئله کشف می‌کنند و به تدریج اعتماد بازار را به دست می‌آورند



اگر فردا همه دانشگاه‌های کشور تعطیل شوند، چند صنعت واقعاً احساس فقدان خواهند کرد؟

«مشکل صنعت این نیست که دانشگاه را نمی‌شناسد؛ مشکل دانشگاه این است که هنوز مشتری خود را نشناخته است»



www.ayandehbc.ir