معرفی مرکز رشد

مرکز رشد جامع پارک علم و فناوری آذربایجان غربی با هدف حمایت از ایده‌های نوآورانه و تسریع در تجاری‌سازی فناوری، به عنوان یکی از بازیگران اصلی توسعه اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی در استان آذربایجان غربی فعالیت می‌نماید. این مرکز با ارائه خدماتی مانند فضای کار، مشاوره‌های تخصصی، کارگاه‌های آموزشی، حمایت‌های مالی و دسترسی به شبکه سرمایه‌گذاران، به کارآفرینان، استارت‌آپ‌ها و نوآوران کمک می کند تا از مرحله ایده به کسب‌وکاری پایدار و موفق برسند. در حال حاضر این مرکز با گسترش خدمات خود در سایر شهرستان‌های استان از جمله خوی، میاندوآب و ماکو سعی دارد دسترسی به خدمات حرفه‌ای و حمایت‌های فنی را برای تمامی کارآفرینان و نوآوران استان آذربایجان غربی میسر ساخته و در تقویت توانمندی‌های منطقه‌ای نقش مطلوبی ایفا نماید.

مخاطبان مرکز رشد

دانشجویان و فارغ‌التحصیلان:

افراد خلاق و مستعدی که قصد دارند ایده‌های خود را به مرحله اجرا برسانند.

کارآفرینان و صاحبان ایده‌های نوآورانه:

افرادی که در حال راه‌اندازی یا توسعه کسب‌وکارهای نوپا در حوزه‌های مختلف فناوری هستند.

پژوهشگران و مخترعان:

افرادی که پروژه‌های علمی یا اختراعاتی دارند و به دنبال حمایت برای تجاری‌سازی دستاوردهای خود هستند.

شرکت‌های نوپا:

کسب‌وکارهایی که در مراحل اولیه فعالیت خود هستند و در مسیر رشد کسب و کار خودنیاز به زیرساخت، آموزش، مشاوره و حمایت‌های مالی دارند.

تسهیلات و خدمات مرکز رشد به واحدهای فناور

خدمات پشتیبانی و فنی:

ارائه دفتر کاری اشتراکی یا اختصاصی مجهز به امکاناتی چون آب، برق، گاز، دسترسی به تجهیزات و زیرساخت های اداری همچون خط تلفن و اینترنت، دسترسی به آزمایشگاه ها و تجهیزات کارگاهی برای تست و توسعه محصولات فناورانه، امکان استفاده از اتاق جلسات و اتاق مذاکره مجهز

خدمات مشاوره:

ارائه مشاوره‌های عمومی و تخصصی در زمینه‌های مختلف حقوقی و قراردادهای تجاری، مالی و مالیاتی، بیمه، فروش و بازاریابی و غیره.

خدمات تسهیل‌گری:

پیگیری مسائل مرتبط با توسعه محصول از طریق هماهنگی با نهادهای مختلف برای حل مشکلات تولید و توسعه محصول مکاتبات و صدور معرفی نامه به سازمان‌های مختلف.

خدمات آموزشی و توانمندسازی:

برگزاری کارگاه‌های آموزشی: برگزاری دوره‌ها وکارگاه‌های آموزشی برای تسریع فرآیند رشد و ورود به بازار شرکت‌ها در زمینه‌های مختلفی همچون فروش و بازاریابی، اصول و فنون مذاکره، مدیریت مالی و توسعه فردی.

برگزاری رویدادهای تخصصی : همچون نشست‌های تخصصی، رویدادهای جذب سرمایه، دورهمی‌های فناورانه و رویدادهای مرتبط با نوآوری و فناوری.

خدمات شبکه‌سازی و ارتباطات:

اتصال به شبکه سرمایه‌گذاران: فراهم کردن فرصت‌های جذب سرمایه از طریق معرفی به سرمایه‌گذاران و صندوق‌های حمایتی.

ارتباط با صنعت: ایجاد همکاری میان استارتاپ‌ها و صنایع برای توسعه محصولات و خدمات.

معرفی به بازارهای داخلی و بین‌المللی: کمک به شناسایی فرصت‌های صادراتی و توسعه بازار

خدمات مالی و حمایتی:

حمایت مالی اولیه: ارائه تسهیلات یا کمک‌های مالی برای راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکار

دسترسی به تسهیلات بانکی و اعتبارات استانی و ملی : معرفی به بانک‌ها و صندوق‌های حمایتی برای دریافت وام یا سرمایه‌گذاری.

کمک به جذب منابع مالی خارجی: همکاری در جلب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی برای پروژه‌ها.

خدمات بازاریابی و تجاری‌سازی:

تحلیل بازار: ارائه تحقیقات و مشاوره برای ورود به بازار هدف.

کمک به تبلیغات و برندینگ : پشتیبانی در طراحی کمپین‌های تبلیغاتی و ایجاد هویت برند

معرفی در نمایشگاه‌ها: کمک به حضور استارتاپ‌ها در نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی.

پذیرش در مرکز رشد

فرآیند پذیرش:

۱ مراجعه به سامانه پذیرش آنلاین به آدرس wastp.ir

۲ تکمیل فرم پذیرش

۳ تکمیل و ارسال فرمت ارائه شفاهی توسط متقاضی

۴ جلسه پیش‌شورا جهت آمادگی متقاضی برای دفاع اصلی

۵ دفاع حضوی متقاضی با حضور داوران

۶ ابلاغ نتیجه به متقاضی و عقد قرارداد در صورت پذیرش

الزامات پذیرش در مرکز رشد:

الزامات پذیرش در مرکز رشد به معیارهایی اشاره دارد که متقاضیان برای ورود و بهره‌مندی از خدمات این مراکز باید دارا باشند. متقاضیان برای پذیرش در مرکز رشد حداقل بایستی دارای معیارهای زیر باشند:

ایده یا طرح:

دارا بودن ایده یا طرح نوآورانه و توجیه پذیر با قابلیت تجاری سازی و طابق با اولویت‌های مرکز رشد.

تیم کاری:

دارا بودن تیم کاری متعهد، با انگیزه و متناسب از نظر تنوع تجربه و تخصص های مورد نیاز کسب و کار.

برنامه کاری:

داشتن برنامه کاری مشخص و شفاف شامل اهداف، استراتژی‌ها، تجزیه و تحلیل

پیش رشد(هسته، رشد مقدماتی):

دوره‌ای ۶ ماه که تا ۹ ماه امکان تمدید دارد. در این مرحله، تیم‌ها ایده‌های خود را به صورت ابتدایی آزمایش کرده و از محدودیت‌ها و فرصت‌های آنها آگاهی می‌یابند. در طول این دوره، مراکز رشد معمولاً خدماتی نظیر مشاوره و منتورینگ، آموزش‌های تخصصی، فضای کار و برقراری ارتباط با شبکه‌های حرفه‌ای را ارائه می‌دهند. هدف نهایی این مرحله، آماده‌سازی تیم‌ها از طریق تثبیت ایده، تیم و برنامه کاری و ورود به مرحله رشد می‌باشد.

رشد:

دوره‌های سه ساله که تا ۵ سال امکان تمدید دارد. در این دوره، شرکت‌ها معمولا محصول یا خدمت خود را به بازار عرضه کرده و به دنبال جذب مخاطب و افزایش سهم بازار هستند. مراکز رشد در این مرحله امکانات و خدماتی مانند مشاوره تخصصی برای بهبود مدل کسب‌وکار، حمایت در جذب سرمایه‌گذاری، توسعه مهارت‌های مدیریتی و دسترسی به شبکه‌های تجاری و حرفه‌ای را فراهم می‌کنند. هدف اصلی دوره رشد، تقویت توانایی کسب و کارها در مقیاس‌پذیری و ایجاد جریان درآمدی پایدار است که در نهایت منجر به موفقیت بلندمدت کسب‌وکار می‌شود.

خروج موفق از مرکز رشد: هدف نهایی مرکز رشد

خروج موفق از مرکز رشد به معنای دستیابی به اهدافی است که یک کسب‌وکار نوپا در بدو ورود به مرکز رشد برای خود تعریف کرده است. این مرحله نشان دهنده توانایی یک تیم یا شرکت در ایستادن بر روی پای خود و ادامه فعالیت به‌صورت مستقل و پایدار در بازار است

محصول یا خدمت تجاری‌سازی‌شده

ایده اولیه به محصول یا خدمتی تبدیل شده که در بازار هدف جایگاه خود را پیدا کرده است.

شبکه ارتباطی قوی

شرکت دارای ارتباطات مستحکم با مشتریان، سرمایه‌گذاران، و شرکای تجاری باشد.

ثبات مالی

شرکت توانسته باشد به درآمدزایی پایدار و سود دهی برسد.

آمادگی برای رشد و توسعه بیشتر

کسب‌وکار به مرحله‌ای رسیده که توانایی مقیاس‌پذیری و گسترش فعالیت‌ها

مراکز رشد پارک علم و فناوری آذربایجان غربی

پارک علم و فناوری آذربایجان غربی با هدف حمایت از نوآوری، کارآفرینی و توسعه فناوری، دامنه فعالیت‌های خود را به سراسر استان گسترش داده است. در این راستا، علاوه بر مراکز رشد واقع در مرکز استان، این پارک با راه‌اندازی مراکز رشد در شهرستان‌های مختلف، خدمات و حمایت‌های خود را به کارآفرینان، فناوران و شرکت‌های دانش‌بنیان در سطح استان ارائه می‌دهد.