



فدراسیون صنایع غذایی
و کشاورزی ایران



کلینیک خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون صنایع غذایی و کشاورزی ایران

مهندس محسن راجی اسدآبادی
رئیس آموزش و مطالعات راهبردی فدراسیون
صنایع غذایی و کشاورزی ایران

اسفند ۹۸



فهرست اطلاعات

- مقدمه
- معرفی الگوی اولیه
- زمینه های ارائه خدمات مشاوره ای
- توصیف نیازمندی های بخش شروع کنندگان کسب و کار
- نیازمندی های کلینیک خدمات مشاوره ای فدراسیون
- رویه اجرایی



مقدمه

نظر به سیاست های کلان کشور و طی فرمایشات مقام معظم رهبری در راستای بندهای ششم و هفتم سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی درخصوص تامین امنیت غذایی و نیل به خود کفایی در محصولات کشاورزی و به استناد بند های سوم و ششم سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی به منظور متنوع سازی ابزارهای حمایت از بخش کشاورزی و.... طبق بند ز ماده ۳۱ برنامه ششم توسعه در خصوص تکمیل زنجیره تولید محصولات کشاورزی از طریق اعطای کمک فنی- اعتباری به شکل های فراگیر کشاورزی و روستایی و حمایت از توسعه ظرفیت صادراتی صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی و براساس ماده ۷ قانون احکام دائمی توسعه کشور مبنی بر اهمیت امنیت و سلامت غذایی، تمرکز سیاستگذاری و برنامه ریزی صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی و زیر بخش های مرتبط با آن با همراهی و راهنمایی وزارت جهاد کشاورزی براساس اساسنامه و تایید آن توسط وزارت جهاد کشاورزی جزو وظایف فدراسیون صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی خواهد بود تا به لحاظ حقوقی و تشکیلاتی با یک تشکیلات ساختاری یکپارچه و منسجم وارد تعاملات نزدیک و جدی جهت حل مسائل پیرامونی صنایع غذایی و کشاورزی به عنوان یکی از حلقه های زنجیره تولید از مزرعه تا سفره شود.

با عنایت به سند چشم انداز و سیاست های صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی در مجموعه قوانین بالا دستی و احکام مطرحه مبنی بر تعیین سهم این صنعت در اقتصاد کشور و لزوم دستیابی به آن و همچنین تکالیف قانونی مندرج در موادی از برنامه ششم توسعه در این رابطه ضروری است از ظرفیت بخش صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی در جهت مردمی کردن و درون زایی اقتصاد در راستای اجرای سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی و سیاست های کلی برنامه ششم توسعه ابلاغی مقام معظم رهبری استفاده نمود.

صنایع تبدیلی و تکمیلی در ایران از پتانسیل بالایی برخوردار است و یک سوم اشتغال و ثروت ملی در اختیار صنایع غذایی است بنابراین، صنعت غذا می‌تواند یکی از تکیه‌گاه‌های توسعه کشور باشد. حلقه‌ی صنایع غذایی از نظر اقتصادی و تولید ثروت ملی دارای جایگاه ویژه‌ای است و نقش بسیار مهم این صنعت در جلوگیری از ضایعات محصولات کشاورزی افزایش ماندگاری محصولات کشاورزی، عرضه مناسب‌تر، توسعه صادرات و در مجموع افزایش ارزش اقتصادی محصول، یکی از حلقه‌های مهم تولید در بخش کشاورزی می‌باشد که با ایجاد مطلوبیت سهم بسیار زیادی در افزایش ارزش افزایی محصولات خام دارد.

صنایع غذایی و کشاورزی اصولاً در پیوند با محدودیت‌های ناشی از کمبود سرمایه، بازار فروش و نیروی متخصص، در مقیاسی کوچک و ساختاری ساده و منعطف شکل گرفته‌اند تا ضمن رفع انحصار با گسترش اشتغال و رشد تولید به ایجاد سلامت و امنیت غذایی، بالا بردن سطح رفاه و افزایش تولید ناخالص ملی در اقتصاد کشور یاری رسانند.

فدراسیون صنایع غذایی و کشاورزی پتانسیل زیادی در جهت نوآوری در فرآیندهای تولیدی و خدماتی داشته که نهایتاً منجر به رشد صادرات و افزایش کارایی و تقویت بنیه اقتصاد کشور می‌گردد. صنایع غذایی و کشاورزی علاوه بر آنکه نسبت به سایر بنگاه‌ها و نهادهای اقتصادی به مراتب بهره‌ور ترند، انعطاف‌پذیری بیشتری به جهت تطبیق فعالیت‌های خود با شرایط متغیر بازار را دارند و این امر راه اندازی و ثبات اقتصادی آنها را تسهیل می‌نماید.

از منظر اقتصادی صنایع غذایی و کشاورزی در تمام مناطق کشور پراکنده‌اند و ضریب نفوذ بالاتری در سطح اقتصاد خرد دارند. طبعاً موفقیت یا عدم موفقیت آنها چراغ راهنمایی برای سایر فعالان اقتصادی در زمینه ورود و خروج از فعالیت‌های اقتصادی است. به عبارت دیگر شرایط این بنگاه‌ها نمادی از چگونگی شرایط اقتصادی است. بنابراین اگر رونق نهایی اقتصاد را در گرو اعتماد عمومی، امنیت سرمایه‌گذاری و بهبود فضای کسب و کار بدانیم، از این منظر نیز حمایت از مجموعه صنایع



غذایی و کشاورزی بسیار موثر خواهد بود.

با وجود این نقاط قوت، مجموعه صنایع غذایی و کشاورزی به شدت نیازمند رفع نقاط ضعف و تهدیدها و نوعی تعامل درونی در سیستم اقتصادی کشور هستند. از این رو تولید ثروت، توزیع عادلانه درآمد، رونق بخشی به صادرات و حتی کاهش فقر، با اتکا به توان واحدهای صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی در صحنه اقتصاد منوط به تکمیل زنجیره حمایت های هدفمند و موثر است و ضروری است حمایت های دولتی در این جهت سامان پذیرد.

مطالعات صورت گرفته در این زمینه مبین آنست که ضعف نهادهای خدماتی و پشتیبان یا نهادهای خدمات کسب و کار یکی از چالش های جدی عرصه صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی در کشور است. صنایع غذایی و کشاورزی کوچک توانایی آن را ندارند که به طور مستقل مسائل مالی، فنی، بازاریابی، فروش و غیره خود را حل کنند، بلکه لازم است به گونه ای این نوع خدمات حیاتی را بیرون از مجموعه خود دریافت کنند. علت شکست بسیاری از سرمایه گذاری ها در این بخش نیز به همین مساله بازمی گردد. چرا که سرمایه گذاران در ابتدا به علت ناآگاهی از مسائل فنی، اقتصادی، مدیریتی، بازاریابی و غیره، هزینه های مربوط به این حوزه ها را در محاسبات خود نادیده گرفته و به علت پیچیدگی این گونه خدمات، از توانایی انجام آنها در سطح مطلوب نیز برخوردار نیستند.

از سوی دیگر ضروری است شکل گیری و تاسیس کسب و کارهای مستقل و جدید در مجموعه صنایع غذایی و کشاورزی کشور توسط متقاضیان (اعم از دانش آموختگان دانشگاهی، دانشجویان در شرف دانش آموختگی، صاحبان ایده، سرمایه گذاران خارجی و ...) با توجه به نیاز مبرم آنها به هدایت صحیح و آگاه سازی مورد توجه قرار گیرد. چرا که آسان سازی اجرای فرآیند شکل گیری ایده به عمل همراه با کاهش خطر از دست رفتن فرصت های شغلی با رویکرد برآورد نیاز واقعی جامعه از یک کسب و کار به ارائه راهکار بهینه و خدمات نوین منجر و موجب پایداری آن خواهد شد.

بنا بر این کمک به افراد در سطح تاسیس و کمک به شرکت ها و موسسات جهت توسعه ظرفیت مدیریت به منظور رشد کمی، کیفی در عرصه کسب و کارهای صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی نیازمند مدل های و رویکردهای استراتژیک و تکنیک های مالی، اقتصادی، فنی، حقوقی و ... است.

هدف از به کارگیری این گونه مدل ها در فاز تاسیس عموماً شناخت وضعیت بازار و شرایط اقتضائی و آینده نگری طرح بوده و در فاز توسعه شناخت دقیق بنگاه از طریق اجرا طرح ها مشاوره ای، پژوهشی و آموزشی است.

این فرآیند که به نوعی مواجهه کلینیکی با بنگاه ها و صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی است، سعی در عارضه یابی وضعیت بنگاه ها و صنایع داشته و از جنبه های مختلفی به شرح زیر قابل تحلیل و بررسی است:

۱. تکنیک های مدیریتی،
۲. چالش ها و ظرفیت های تکنولوژیکی،
۳. بازاریابی و فروش،
۴. مالی و نقدینگی (دیون و تعهدات در قبال واحدهای بانکی و سایر صورتهای مالی حسابرسی شده)،
۵. تکمیل زنجیره ارزش و دانش محوری،
۶. آمادگی برای تولید و امکان افزایش اشتغال،
۷. میزان و روش های تامین مالی (چگونگی برخورداری از تسهیلات بانکی و نحوه تامین تضامین و وثائق تسط صنایع و بنگاه)
۸. بهره وری عوامل تولید (نحوه مصرف انرژی)،
۹. چگونگی برخورد با مسائل و مشکلات حقوقی (ارزش دارایی ها فکر، برند، مالکیت معنوی و....)

بنابراین کمک به صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی خرد و مستقل در ابعاد فوق الذکر جهت توسعه

ظرفیت ها مدیریتی به منظور اجرا طرح های تحول و ایجاد تغییرات لازم برای بهبود و پیشرفت آنها وظیفه اصلی نهادهای تسهیلگر و توانمندساز تلقی شده که زمینه ظهور و فعالیت آنها باید توسط دولت فراهم شود.

برخورداری از شبکه متخصصان و مشاوران در زمینه های مختلف کسب و کار با رویکرد مشارکتی ، آمادگی ارائه خدمات جامع مشاوره مدیریت با تمرکز بر برنامه ها استراتژیک و تحول گرا و متناسب با نیازها و فضای کسب و کار به صورت سفارشی برای صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی ، عرضه راه حل ها مبتنی بر فناوری اطلاعات، طراحی نظام آموزش و توسعه و تحقیق، تنظیم برنامه عملیاتی و نیز طراحی ساز و کارهای خود کنترلی(نظارت درون صنایع یا بنگاهی) و همگی از توانمندیهای کلینیک ها مشاوره ای بوده که این طرح بر آن ست با پیاده سازی نظام ارزشیابی و ممیز دقیق، زمینه فعالیت این گروه از نهادها واسطه ای و میان رشته ای را با کمترین میزان انحراف و خطا در بخش صنایع تبدیلی و تکمیلی فراهم کند.

متأسفانه به دلایل مختلف، جلوه های رکود تورمی در حال حاضر در بخش های سرمایه گذار، تولید، اشتغال بیشتر بوده و در این میان تعطیلی واحدها در صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی خرد و بنگاه های کوچک و متوسط گسترده تر است. از همین رو خروج از رکود این وضعیت نامطلوب اقتصاد نیز بدون توجه ویژه به مشکلات این بنگاه ها نمی تواند جامع و راهگشا باشد.

مسئله با توجه به پراکندگی صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی خرد و مستقل در مناطق مختلف کشور از یک سوی و از سوی دیگر انبوه مشکلات فنی ، حقوقی، مالی و این واحدهای کسب و کار و همچنین ظرفیت انبوه جوانان صاحب ایده و نیز سایر سرمایه گذاران ، به نظر می رسد حمایت و صیانت از این سرمایه ملی از طریق ایجاد نهاد پشتیبانی با عنوان "کلینیک خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون صنایع غذایی و کشاورزی ایران" نه تنها یک ضرورت بلکه گام استواری در جهت تثبیت اشتغال موجود و توسعه فرصت های شغلی آینده خواهد بود .



معرفی الگوی اولیه:

هدف اصلی این طرح، توسعه ظرفیت اقتصاد صنایع تبدیلی و تکمیلی محور در بخش کشاورزی با رویکرد دانش کارآفرینی و افزایش مهارت متقاضیان ایجاد کسب و کارهای این صنعت در طرح ها و پروژه های مختلف می باشد. و انتظار می رود با ایجاد کلینیک ارائه خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون صنایع غذایی و کشاورزی ایران اهداف فرعی نیز به دست آید:

۱. برآورده کردن نیازهای مدیریتی، مهارتی، فنی، حقوقی و سایر اطلاعات مهم و تأثیر گذار بر روند شکل گیری و اجرای کسب و کارهای مستقل صنایع تبدیلی و تکمیلی محور در بخش کشاورزی.
۲. توسعه فرهنگ استفاده از مشاوره در کسب و کارهای مستقل در دانش آموختگان و شروع کنندگان کسب و کارهای مستقل صنایع تبدیلی و تکمیلی محور.
۳. توسعه و انتشار رویکردهای مناسب عارضه یابی و حل مساله در صنایع تبدیلی و تکمیلی محور در بخش کشاورزی
۴. شناخت مسائل و معضلات کسب و کارهای صنایع تبدیلی و تکمیلی محور از طریق صورت بندی وضعیت و شفاف سازی روابط و ارائه راه حل های شناسایی شده و تخصصی در سطح صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۵. کمک به افزایش ایجاد ارزش (value) در کسب و کارهای کوچک ت صنایع تبدیلی و تکمیلی محور در بخش کشاورزی با تزریق مستمر دانش و چگونگی بهره گیری از تجارب مختلف.
۶. کمک به استقرار نظام مهندسی ارزش برای تعیین اولویت ها در پروژه های ایجاد و توسعه ای بخش صنایع تبدیلی و تکمیلی محور کشاورزی
۷. هدایت صاحبان کسب و کارهای صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی محور برای دستیابی به برترین سطح سازمانی و شغلی.



ماموریت های اصلی کلینیک خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون

صنایع غذایی و کشاورزی ایران:

۱. آموزش

در لایه های مختلف کسب و کار از شروع تا راه اندازی، مدیریت و خاتمه یا فروش کسب و کار، تکنولوژی، مدل های جدید کسب و کار و...

۲. حل مساله و ارائه راهکار

در حوزه های مختلف کسب و کار از راه اندازی، مدیریت و خاتمه کسب و کار، مشاوره های تخصصی و تکنولوژی، حقوقی و قانونی و....

۳. ترویج، توسعه و تبلیغات

فعالیت در فضای مجازی، انتشار مجله ها و نشریات تخصصی کسب و کار (با محوریت صنایع تبدیلی و تکمیلی)، همکاری در تولید برنامه های رادیویی- تلویزیونی، همکاری در اجرای رویدادها و برنامه های خاص با موضوع امنیت و سلامت غذایی، صنایع تبدیلی و تکمیلی و کارآفرینی و....، برگزاری نمایشگاه فرصت های کسب و کار (در جهت توسعه کسب و کارهای موجود و دارای پتانسیل بالقوه و بالفعل

۴. و.....



زمینه های خدمات مشاوره ای :

زمینه های اصلی ارائه خدمات مشاوره ای در کلینیک خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون صنایع غذایی و کشاورزی ایران عبارتند از:

۱. دانش چگونگی طراحی یک کسب و کار بنگاه تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی درآمدزا.
۲. چگونگی تبدیل ایده به یک طرح کاربردی پایلوت.
۳. روش های راه اندازی یک کسب و کار صنعت تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی با توجه به شرایط محیطی.
۴. مدیریت و اداره کردن کسب و کار مستقل صنعت/بنگاه تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۵. روش های بازاریابی، بازار یابی و فروش کالا و خدمات در یک کسب و کار صنعت/بنگاه تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۶. سرمایه گذاری و جذب سرمایه در قالب شرکت های تولیدی و توزیعی صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۷. فرآیندهای تولید و عملیات ساخت کالا، ارائه محصول و یا خدمت.
۸. مدیریت منابع انسانی در صنعت/بنگاه تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی
۹. فناوری اطلاعات و کاربرد آن در فعالیتهای کسب و کار صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی
۱۰. تضمین کیفیت و مدیریت کیفیت جامع در صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی تولیدی، توزیعی و خدماتی.
۱۱. بهره وری و اندازه گیری آن در واحد کسب و کار صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۱۲. مدیریت عمومی و سازمانی در صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
۱۳. مدیریت ارتباط با مشتری CRM.
۱۴. مهندسی مجدد کسب و کار BPR در کسب و کارهای صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی محور



نحوه ارائه خدمات مشاورهای

یکی از راه های ارائه خدمات مشاوره ای در کسب و کارهای کارآفرینانه، ارائه آنها به صورت کلینیکی است. در این حالت مشاورین در مکانی مستقر بوده و کاربران با مراجعه به محل ارائه خدمات و استقرار مشاور، از راهنمایی و توصیه های آنان در سطوح مختلف و بر اساس شناخت از نیاز و درخواست کاربر و در مدت زمان محدود بهره مند می گردند.

در این طرح ارائه خدمات کلینیکی کسب و کار در قالب مشاوره های مدیریتی، حقوقی، فنی، آموزشی و سایر نیازهای مشاوره ای با مراجعه صنعت گران کارآفرین (صاحبان کسب و کار) به محل کلینیک و یا ارتباط از طرق مجازی (پرتال، کانال، گروه و ...) دریافت مشاوره انجام می گیرد.

توصیف نیازمندی های بخش شروع کنندگان کسب و کار :

بر اساس مطالعات و تجربیات کسب شده، دریافت آگاهی های لازم از سوی نسل اول کارآفرینان که در مرحله شروع و یا راه اندازی کسب و کار مستقل هستند، از مهمترین چالش های فراوری آنان است. ارائه خدمات مشاوره ای در زمینه های گوناگون، یکی از راهبردهای اصلی در هدایت و راهبری فرآیند ایجاد و توسعه کسب و کارهای مستقل به شمار آمده، عنصر اصلی پشتیبانی کسب و کار تلقی میگردد.

۱- ارزیابی ویژگیهای شخصیتی فرد برای شروع یک کسب و کار

- مشاور روان شناس متخصص روحیات کارآفرینی
- تهیه یک تست روان شناسی درباره بررسی ویژگیهای روان شناسی کارآفرینان
- آشنا کردن مراجعه کننده با الگوهای واقعی و ویژگیهای شخصیتی کارآفرینان بزرگ ایرانی و

خارجی



۲- ارزیابی ایده و طرح کسب و کار:

- کارشناس مربوطه باید اطلاعات کافی از اقتصاد صنعت و کارآفرینی داشته باشد.
- متخصصین کسب و کار باید از دانش و تکنیک های روز کسب و کار آگاهی داشته باشند.
- جزوه راهنما برای تبدیل Business Idea به یک Business Model
- ارزیابی ایده در یک فرآیند زمانی مناسب از طریق ظرفیت های موازی (مراکز رشد، پارک های علم و فناوری، استارت آپ ها، شتاب دهنده ها، Co-working ها و)...
- امکان سنجی اولیه اقتصادی و فنی طرح کسب و کار متقاضی.

۳- تهیه مدل کسب و کار با تاکید بر نمونه های موفق از مدل های کسب و کار مشابه:

- تهیه نمونه هایی از مدل های کسب و کار در حال فعالیت (داخلی و خارجی) در حوزه تعاون در قالب یک بانک اطلاعاتی.
- جزوه راهنما برای تبدیل Business Idea به یک Business Model.
- در مدل کسب و کار مشتریان، رقبا، محصولات و خدمات، تأمین و توزیع محصولات و خدمات مشخص می شوند.
- کارشناس مربوطه با آگاهی کامل از مدل های کسب و کار، باید توانمندی تبیین قسمت های مختلف طرح متقاضی را برای مراجع مختلف داشته و زمینه لازم را برای بهینه یابی و انتخاب بهترین روش در توسعه یا ایجاد (کسب و کار) برای متقاضی فراهم نماید.

۴- تحقیقات بازار:

- مشاوره کسب و کار باید در زمینه های مختلف بازار، اطلاعات مناسب و کاملی از وضعیت موجود را به متقاضی شرح و ارائه نماید. (اطلاعاتی در حوزه های جمعیت و توزیع آن و هرم سنی ایران، اقتصاد تعاونی، معیاری های فرهنگی، نرخ بیکاری و اشتغال، نرخ GDP و GNP،

سیستم های سرمایه گذاری، سیستم های مالیاتی، تولید، عرضه و تقاضا، رقابت، جذابیت بازار، روندهای آینده، محصولات مشابه، تکنولوژی و... .

● این گزارشات در حوزه های مختلف باید آماده و بروز شده باشد و متناسباً در اختیار فرد شروع کننده کسب و کار قرار گرفته و توسط کارشناس مربوطه برای مراجعه کننده تحلیل شوند.

● آمارهای ثبتی موجود در مراجع رسمی شامل وزارتخانه ها، دانشگاه ها و موسسات پژوهشی، سازمان های صنفی مرتبط، بازار و... باید جمع آوری و بطور مستمر بروز رسانی و در کلینیک وجود داشته باشند.

● در گزارش بررسی ایده کسب و کار باید از اطلاعات و آمار و تحقیقات بازار بصورت مستدل استفاده کرد.

۵- مشاوره در تهیه برنامه کسب و کار:

● نمونه هایی از برنامه های آماده شده کسب و کار (طرح های تیپ) مبتنی بر واقعیت موجود جامعه در اختیار شروع کننده کسب و کار قرار گیرد و توسط کارشناس مربوطه بخش های مختلف آن برای مراجعه کننده تجزیه و تحلیل شود.

● جزوه راهنمای جذاب، ساده و کاربردی برای تهیه برنامه کسب و کار آماده شده و در اختیار متقاضی قرار گیرد.

● این برنامه توسط کارشناس مربوطه در جلسات اختصاصی با متقاضی تکمیل و بهبود یابد.

● همزمان و بصورت موازی برنامه کسب و کار بوسیله یکی از نرم افزارهای رایج تهیه برنامه کسب و کار تهیه و تکمیل شود.

● در مرحله آخر نسخه نهایی برنامه کسب و کار با هماهنگی متقاضی و کارشناسان ذیربط از تلفیق دو برنامه دستی و ماشینی تهیه و تدوین شود.

۶- تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات :

- برنامه های بازاریابی (بصورت منطقه ای و با سری های زمانی) مبتنی بر نتایج بخش تحقیقات بازار تهیه و همچنین رویکردها و تکنیک های تبلیغات با توجه به واقعیت های موجود در حوزه های مختلف کسب و کار متناسب با رسته کاری مورد نظر تهیه و تدوین می شود.
- به عنوان نمونه جزوه آموزشی جذاب، ساده و کاربردی برای تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات، فروشندگی و مذاکره کسب و کار، روش های نوین بازاریابی و.... به همراه مثال های کاربردی آماده شده و در اختیار مراجعه کننده قرار گیرد.
- پیشنهاد خرید نرم افزار تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات نیز می تواند به متقاضی ارائه شود.

۷- مشاوره و ارائه خدمات حقوقی در زمینه ثبت محصول و یا مارک تجاری و روشهای صیانت از آن.

- آشنایی مکفی با مجموعه قوانین مربوطه در داخل و خارج از کشور برای تجارت و سرمایه گذاری و ثبت مالکیت
- تهیه و ارائه جزوه راهنمای روزآمد از مراحل ثبت اختراع، مالکیت فکری یک محصول یا نشان تجاری و منطقه ای و ... و همچنین روشهای حقوقی محافظت از آن.
- ارائه مستنداتی از نمونه های موفق و ناموفق داخلی و خارجی در زمینه ثبت مالکیت فکری و معنوی.
- اهمیت نشان تجاری محصولات یا شرکت و ارائه راه کار در این زمینه
- مشاوره ثبت مالکیت فکری محصول و یا ایده
- مشاوره ثبت، راه اندازی و توسعه یک برند



۸- مشاوره و ارائه خدمات در زمینه مجوزهای مربوطه لازم برای شروع کسب و کار

- قوانین مربوط به راه اندازی یک صنعت و یا کسب و کار صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی محور
- آماده سازی و ارائه جزوات آموزشی مراحل اخذ مجوزهای لازم برای تأسیس یک صنعت تبدیلی در رشته های مختلف.
- مشاوره در زمینه نیازمندی های لازم برای اخذ مجوزهای لازم توسط کارشناسان مربوطه از سازمان های ذیربط.

۹- مشاوره در زمینه روشهای تأمین مالی برای شروع کسب و کارهای تعاون محور

- جزوه راهنمای روش های تأمین مالی و ذکر فواید و معایب هر کدام از روشها و شرایط هر کدام.
- منابع جاری تأمین مالی در ایران و مراکز و سازمان های مربوطه به همراه آدرس و....
- جزوه راهنمای فرآیند اخذ کمک های مالی از سازمان ها و مراکز و یا افراد مربوطه و پیش نیازهای هر یک.
- مشاوره روش های تأمین مالی اختصاصی و فرآیند اخذ آن توسط متخصصین از سازمان های مربوطه.
- تهیه لیست افراد و یا شرکت های سرمایه گذار جهت معرفی کارآفرینان به آنان

۱۰- مشاوره در زمینه انواع خدمات بیمه تخصصی کسب و کارهای صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی

محور

- جزوه راهنمای انواع خدمات بیمه مرتبط با کسب و کارها.
- مشاور متخصص بیمه کسب و کار.

۱۱- مشاوره در زمینه جذب نیروی انسانی برای شروع کسب و کار

- راهنمای ساده و روان قوانین، رویه ها و قراردادهای استخدامی رایج در کشور توسط کارشناسانی از سازمان های مربوطه.
- راهنمایی طرح های تیپ شغلی مربوط به صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
- ارائه مشاوره در استفاده از نیروهای متخصص و آموزش دیده و آموزش حرفه ای نیروها.
- ارائه راهکار در زمینه استفاده از نیروهای پاره وقت، موقتی، قراردادی و ... در کسب و کارهای کوچک.
- جزوه راهنمای منابع انسانی و مدیریت مؤثر منابع انسانی در صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی.
- جزوه راهنمای مراکز جذب و تربیت نیرو جهت استخدام.
- جزوه راهنمای مصاحبه جهت استخدام نیروها.

۱۲- ارائه ایده ها و تکنیک های جدید کسب و کار (آماده شده بر اساس نیازهای بازار و با محوریت صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی) به افرادی که قصد شروع کسب و کار شخصی خود را دارند اما ایده اولیه ندارند.

- بررسی فرصت های نظام تعاون در ایران و مدل های جدید کسب و کار تعاون محور با استفاده از تجارب جهانی، باتأکید بر کسب و کارهای خدماتی و کسب و کارهای مبتنی بر فن آوری اطلاعات، صنایع تبدیلی، گردشگری و ...
- مشاوره در بکارگیری و استفاده بهینه از تکنولوژی مناسب هر رشته در تعاونی های تجاری، تولیدی یا خدماتی
- کتابچه های نحوه مدیریت و توسعه کسب و کارهای نوین تعاونی در بخش های مختلف.



۱۳- مشاوره در زمینه مکان مناسب برای شروع کسب و کار.

- جزوه راهنمای توزیع منطقه ای و جغرافیایی صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی (تجاری ، تولیدی یا خدماتی) در سطح کشور.
- مشاوره مکان یابی به متقاضی با توجه به نیاز های منطقه ای و فصلی بازار
- مشاوره به متقاضی با توجه به تکنیک های مکان یابی (دسترسی به منابع ارزان، کاهش هزینه های حمل و نقل، سهولت در دسترسی به بازار و)....

۱۴- مشاوره در زمینه استراتژی ورود به بازار خصوصاً در زمینه Niche Market

- ارائه مشاوره در زمینه قوانین آیین نامه ها و دستورالعمل ها مرتبط با صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی (تولیدی، خدماتی، توزیعی و....)
- ارائه مشاوره در مورد صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی فرا ملی و منطقه ای یا بین المللی
- و.....

ارتباط با سایر کارآفرینانی که قصد راه اندازی صنعت تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی دارند
(تبادل اطلاعات و نظرها خصوصاً با کارآفرینان موفق و با تجربه)

- برگزاری جلسات مشترک تبادل نظر متقاضیان و کارآفرینانی که قصد شروع کسب و کار مشابه را دارند.
- استفاده از اینترنت و فضای مجازی برای بحث و تبادل نظر میان کارآفرینان و متقاضیان راه اندازی صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی در حوزه های مختلف کسب و کار.
- ثبت و تهیه گزارشات آماری و تحلیلی از گفتگوها و تبادل نظرات و تهیه یک بانک اطلاعاتی.



نیازمندی های کلینیک خدمات مشاوره ای و توانمندسازی فدراسیون

۱- نیازمندی های اطلاعاتی و علمی

- ۱- ۱ اطلاعات درباره قوانین (صنایع تبدیلی و تکمیلی، اقتصاد، مدیریت، کسب و کار)
 - ۱- ۲ اطلاعات مربوط به تحقیقات بازار در حوزه های مختلف.
 - ۱- ۳ اطلاعات درباره فرآیندهای مختلف در ایجاد و راه اندازی یک کسب و کار جدید تبدیلی و تکمیلی کشاورزی محور.
 - ۴- ۱ اطلاعات علمی در حوزه های مختلف.
- اطلاعات مذکور بعنوان سرمایه و زیر ساخت اصلی مرکز خدمات مشاوره کسب و کار می باشد. برخی از این اطلاعات در سازمان ها، نشریات مختلف، پایگاه های اطلاع رسانی، راهنماها و... موجود می باشد ولی قسمت اعظم این اطلاعات یا موجود نیست و یا بصورت مدون و یکپارچه و تخصصی گردآوری نشده است.
- این اطلاعات را می توان از طریق نیروهای داخلی و یا از طریق دانشکده ها، انجمن ها و شرکتهای مشاور جمع آوری کرد (بعبارتی برون سپاری نمود). البته در جمع آوری و تدوین آنها حتماً می بایست این نکته رادر نظر گرفت که مخاطبان این اطلاعات افراد عادی هستند نه متخصصان علم اقتصاد و یا کسب و کار. لذا این گزارشات را می بایست بصورت ساده، کاربردی و جذاب تهیه و بروز نمود.

۲- نیروی انسانی کارآمد شامل کارشناسان ارشد مدیریت و کسب و کار با پایه های رشته

های مختلف (فنی، مهندسی، مدیریت، هنر، پزشکی، صنایع غذایی، کشاورزی و اقتصاد

...



۳ - بسته های مشاوره ای در دو سطح عمومی و تخصصی

- ۱-۳ مشاوره در حوزه های بیمه، بانک، قراردادهای استخدامی، جذب نیرو، ثبت شرکت، انعقاد انواع قرارداد، اخذمجوزها، املاک و...
- ۲-۳ مشاورهای کسب و کار در حوزه های مختلف بازاریابی، تبلیغات، فروش، سازماندهی و منابع انسانی، مالی، سیستم و...
- ۳-۳ مشاورهای تخصصی تکنولوژی (خلق، توسعه و یا انتقال تکنولوژی)
- ۴-۳ مشاوره کاربرد IT در کسب و کار

- مشاوران گزینه ۱-۲ همگی از سازمان ها و شرکت های همکار و ذیربط فرآیند ایجاد و یا توسعه کسب و کار می باشند که می بایست رویکردی را برای همکاری با آنها طراحی نمود.
- مشاورین گزینه ۲-۳ معمولاً از اساتید دانشگاه، افراد متخصص و با تجربه صنعت(صنایع غذایی و کشاورزی، اقتصادی، استانداردها و بهداشتی)، مراکز علمی - تحقیقاتی و مراکز رشد فن آوری می باشند که در این مورد هم می بایست راهکاری را جهت همکاری با این افراد و سازمان ها طراحی نمود.

پرتال یا بخش مجازی کلینیک (کلینیک مجازی)

۱-۳ تیم حرفه ای طراحی و نگهداری وب سایت

- محتوای علمی و اطلاعاتی این بخش توسط کارشناسان و مشاورین (ژورنالیست های متخصص و حرفهای) تهیه و تدوین می شود.
- وب سایت باید کاملاً علمی - جذاب - کاربردی و به روز باشد.
- وب سایت باید نقطه تماس اولیه مرکز با مخاطبین باشد به عبارتی مخاطبین و مراجعین در ابتدا



از طریق مراجعه به وب سایت اطلاعات اولیه را دریافت کرده و در مراحل بعدی باید از سایر وسیله های ارتباطی از جمله حضور فیزیکی در کلینیک استفاده کند. البته پیشنهاد می شود که این رویکرد توسط خود کلینیک ترویج و تبلیغ شود.

● از طریق ایجاد Membership Club اطلاعات بسیار مفیدی از انواع نیازها و خواسته های مراجعین و مخاطبین جمع آوری کرد که قاعدتاً در سیاست گذاریهای کلان فدراسیون بسیار مفید خواهند بود.

● ایجاد Forum های بحث و گفتگو میان صنعتگران با هم و با متخصصین ژورنالیست ها جزء موارد مهم سایت باید باشد.

● مجله الکترونیکی کارآفرینی و کسب و کارهای کوچک، جزء قسمت های فعال وب سایت باید باشد که در مرحله اول باید بصورت ماهیانه و در مراحل بعدی بصورت هفته ای برای اعضا فرستاده شود.

● استفاده از برقراری ارتباط تعاملی از طریق e-mail باید جزء رویکردهای اصلی کلینیک باشد.

● طراحی دوره های الکترونیکی در حوزه های مختلف کسب و کار اعم از طراحی برنامه کسب و کار، برنامه بازاریابی، استفاده از تکنولوژی و ... قرارداد آنها در وب سایت باید جزء لاینفک این وب سایت باشد.

● یکی از رویکردهای اصلی کلینیک باید تبلیغات گسترده در مورد خدمات وب سایت باشد. مثلاً برای ایجاد انگیزه در مخاطبین برای مراجعه اولیه به وب سایت همان سیستم عضوگیری و دادن یک شناسه به اعضا می باشند که اعضا باید برای مراجعه حضوری به مرکز کلینیک خدمات حتماً این شناسه را داشته باشند.

مزیت این روش این است که

(۱) فرد مخاطب ابتدا از طریق اطلاعات وب سایت ایده خود را کاملاً تحلیل می کند



۲) بسیاری از قوانین و مراحل راه اندازی یک کسب و کار در حوزه های مختلف را می شناسد

۳) نیازهای خود را بصورت شفاف می شناسد

۴) کارشناسان و مشاورین مرکز هنگام مراجعه فرد بهمركز اطلاعات او را در پروفایل مربوطه دارند و بهتر می توانند با مراجع تعامل داشته باشند.

● باید از مشاوران علمی - تخصصی مرکز فیلم های آموزش تهیه کرد و آنها را درون وب سایت قرار داد (فایل های صوتی و تصویری بسیار کاربرد دارند).

رویه اجرایی

۱- برقراری ارتباط با صاحبان (شروع کنندگان) کسب و کارهای مستقل

کلیه واجدین شرایط (صاحبان صنایع یا صنعتگران) کسب و کارهای مستقل صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی محور متقاضی دریافت خدمات مشاوره ای با توجه به زمینه های مورد نیاز مشاوره یا نوع مسائل و مشکلاتی که در حوزه کاری خود با آن روبرو هستند برای تنظیم برنامه دریافت خدمات مشاوره ای و تعیین نوع مشاوره مورد نیاز با کلینیک مشاوره تماس برقرار می کنند، برقراری تماس می تواند به صورت های ذیل انجام شود.

الف تماس تلفنی با بخش پذیرش کلینیک

ب - تکمیل فرم درخواست خدمات مشاوره ای و ارسال آن از طریق نمابر یا پست الکترونیک

۲- دریافت اطلاعات تکمیلی و تعیین امکان پذیری یا عدم امکان ارائه خدمات به متقاضیان

کارشناس پذیرش بر اساس اطلاعات فرم درخواست خدمات مشاوره ای (فرم شماره ۱) و در صورت نیاز با برقراری تماس و ارتباط با نماینده واحد متقاضی و دریافت اطلاعات لازم به تکمیل فرم

تنظیم برنامه ارائه خدمات مشاوره ای (فرم شماره ۲) مبادرت می ورزد و طی آن امکان بررسی مشکل متقاضی در محدوده کار کلینیک را مشخص خواهد کرد.

۳- تعیین مشاور مناسب

کارشناس پذیرش با توجه به اطلاعات دریافتی از واحد متقاضی و همچنین اطلاعات موجود از مشاورین کلینیک (بانک اطلاعاتی مشاورین کلینیک) مشاور یا مشاورین پیشنهادی را انتخاب و در فرم شماره ۲ ثبت می نماید.

در صورتی که مشاور متناسب با نیاز متقاضی موجود نباشد ولی مشکل متقاضی در محدوده کار کلینیک و حوزه های تعریف شده باشد، مدیریت کلینیک نسبت به شناسایی و جلب همکاری مشاور مناسب اقدام خواهد نمود و چنانچه نیاز و درخواست متقاضی در محدوده کار کلینیک نباشد موضوع به اطلاع متقاضی رسانده شده و گزارش عدم ارائه خدمات در فرم شماره ۲ تکمیل می گردد.

۴- تنظیم برنامه زمانی ارائه مشاوره

کارشناسی پذیرش بر اساس برنامه زمانی ارائه خدمت مشاوره (مشاورین) مربوط، در بانک اطلاعات مشاورین، نحوه ارائه خدمات و زمان آن را مشخص ساخته و با نماینده واحد هماهنگ می سازد با توجه به ماهیت کلینیک، مشاوره کسب و کارهای کارآفرینی بطور کلی نحوه ارائه خدمات مشاوره بصورت حضور متقاضی در محل کلینیک جهت اخذ مشاوره ای طراحی شده است.

با این حال در موارد خاص و یا تشخیص کارشناس پذیرش و تأیید مدیریت کلینیک و انجام هماهنگی با مشاور مربوط، ارائه خدمات مشاوره ای می تواند با حضور مشاور در محل فعالیت کسب و کار مربوط صورت گیرد. در این صورت مشاوره جهت انجام بررسی های محلی (Site Visit) و شناسایی معضلات و ارائه پیشنهادات و راهنمایی های لازم در محل فعالیت کسب و کار متقاضی حضور پیدا خواهند کرد.

۵- ارائه مشاوره

خدمات مشاوره ای پس از تکمیل متقاضی و تعیین نحوه ارائه خدمات و برنامه زمانی آن، پرونده متقاضی (فرمهای شماره ۱، ۲ و ۳ و سایر اطلاعات موردی دریافت شده) توسط دبیرخانه کلینیک در اختیار مشاوره قرار می گیرد. بدین ترتیب مشاور، با بررسی و مطالعه اطلاعات و آمادگی ارائه خدمات را کسب خواهد کرد سپس باتوجه به برنامه زمانی، خدمات مشاوره ای در حوزه های دانش مدیریتی، بازاریابی، BP، مدیریت مالی و سرمایه گذاری و غیره ارائه می شود. بطور کلی ارائه مشاوره توسط مشاور در محل کلینیک و شامل بحث و مذاکره بامتقاضی و کسب اطلاعات در مورد مسائل برای متقاضی تشریح می نماید و پس از بررسی مشاوره و راهنماییهای لازم در خصوص اتخاذ رویکرد مناسب برای حل مسئله را به متقاضی ارائه می دهد.