

بسمه تعالی

توضیحات تکمیلی مسابقه

چاره بازار



به شرکت کنندگان توصیه می شود مطالب این راهنما را به دقت مطالعه فرمایند.

چاره‌بازار برای اولین بار طی یک رقابت جذاب، فضایی را فراهم می‌کند تا بانوان علاقمند به کسب و کار، ایده‌های خلاقانه‌شان را راه‌اندازی کنند. شرکت‌کنندگان در این مسابقه، فرصت دارند طی رقابتی به بازاریابی برای کالاهای خود (که از بین مصرفی خانوار، آرایشی و بهداشتی، اسباب بازی و آموزشی، فناوریانه و پوشاک انتخاب می‌کنند) بپردازند و همچنین از مزایای شرکت در این مسابقه بهره‌مند شوند.

و اما مزایای مسابقه:

- ✓ ۸۰ میلیون تومان جایزه نقدی برای تیم‌های برگزیده
- ✓ حمایت سرمایه‌گذاران تا سقف ۲۵۰ میلیون تومان از تیم‌های برتر
- ✓ درآمد ناشی از سود حاصل از فروش برای همه شرکت‌کنندگان
- ✓ معرفی به موقعیت‌های شغلی مرتبط
- ✓ آموزش‌های مجازی و کارگاهی و نظارت مربیان در حین مسابقه
- ✓ انتقال تجربه‌های افراد موفق در این حوزه و مذاکره با مدیران شرکت‌های برتر
- ✓ گواهی معتبر حضور

این رقابت در ۵ دسته طی یک مرحله غیرحضور، به سفارش موسسه مانا، با حمایت معاونت علمی ریاست جمهوری و موسسه دانش‌بنیان برکت در بستر سامانه پرابلم برگزار می‌شود.

فهرست

4	مقدمه
4	معرفی مسابقه
5	مزایای شرکت در مسابقه
5	منشور اخلاقی رقابت
6	دسته‌های رقابتی
6	کالاهای فناورانه
7	محصولات آموزشی و اسباب‌بازی
8	پوشاک
8	کالاهای مصرفی خانوار
9	محصولات آرایشی و بهداشتی
9	روند برگزاری و جدول زمان‌بندی
10	جزئیات مسابقه
11	شرکت‌های تامین‌کننده‌ی کالای چاره‌بازار

مقدمه

مسابقه کسب و کارهای خلاق با هدف جذب، توانمندسازی و کشف تیم‌های مناسب بانوان جهت ورود به شتابدهنده کسب و کارهای خلاق به سفارش موسسه مانا و با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و موسسه دانش بنیان برکت برگزار می‌شود. این مسابقه در قالب بازاریابی و فروش با ایجاد بستری پویا برای رشد و جذب مربی‌های مناسب جهت پیشبرد امور مربوط به شتابدهنده‌های بانوان در بستر سامانه پرابلم طراحی شده است.

مطابق مطالعات انجام شده، یکی از مهم‌ترین عوامل شکست استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا عدم وجود مدل کسب و کار خلاقانه و ضعف در بازاریابی است، بنابراین رویکرد اصلی این مسابقه، ارائه راهکارهای خلاقانه برای حل این مسائل با تمرکز بر محصولات فناورانه در نظر گرفته شده است. از دیگر اهداف مسابقه، ترغیب بانوان به اشتغال در جایگاه‌هایی متناسب با خود و استفاده از توان متخصصان و نخبگان کشور می‌باشد.

معرفی مسابقه

شرکت‌کنندگان در طی ۱ ماه به رقابت با یکدیگر در حوزه فروش محصولات می‌پردازند. با تأکید بر اصل حمایت از کالای ایرانی و نقش تعیین‌کننده خانم‌ها در خرید کالاهای مرتبط با کسب و کارهای B2C (از فروشنده به مشتری نهایی)، محصولات مورد رقابت از میان این دسته کالاهای تولید داخل انتخاب شده‌اند. شرکت‌کنندگان طی فرآیند ارزیابی توسط داوران متشکل از داوران رده‌ی A حوزه‌های مربوطه، نماینده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حامیان کلان، و مربی‌های هر دسته، با توجه به میزان توانمندی در حوزه‌های زیر داوری و در مراحل مختلف مسابقه امتیاز دهی می‌شوند:

- شناخت بازار
- مدیریت مالی
- کیفیت تبلیغات
- شناخت زمان عرضه
- ارزش آفرینی
- ویزیوری
- کیفیت پلتفرم پیشنهادی
- خلاقیت در بازاریابی و
- فروش
- فروش
- ایجاد شبکه فروش

خروجی این مسابقه تیم‌های توانمندی هستند که ضمن ارائه پلتفرم بازاریابی پربازده و صحیح، توان فروش برندها به صورت غیر حضوری را دارند. همچنین از میان تیم‌های برتر، شبکه‌ای از مربی‌های مناسب و لایق در حوزه بازاریابی و بازاریابی انتخاب می‌شوند که در صورت داشتن شرایط لازم، در این حوزه مشغول به کار می‌شوند.

مزایای شرکت در مسابقه

شرکت‌کنندگان در این مسابقه از مزایای زیر برخوردار خواهند بود؛

- ✓ جایزه نقدی جمعا به ارزش ۸۰ میلیون تومان برای تیم‌های برگزیده
- ✓ حمایت سرمایه‌گذاران جمعا تا سقف ۲۵۰ میلیون تومان از تیم‌های برتر
- ✓ کسب درآمد ناشی از سود حاصل از فروش در مراحل مربوطه (کالاهای فروخته شده، متناسب با نوع کالا، زیر قیمت بازار در اختیار شرکت‌کنندگان قرار گرفته و در مصارف مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ برای مثال می‌توانند درصد مشخص شده را در بازاریابی و فروش محصولات صرف کنند).
- ✓ امکان فراهم‌آمدن موقعیت همکاری با موسسات معتبر در حوزه بازاریابی و فروش
- ✓ بستر آموزش‌های مجازی و کارگاهی و نظارت مربیان در حین مسابقه
- ✓ فرصت بهره‌برداری از سخنرانی‌ها و انتقال تجربه‌های افراد موفق در این حوزه و مذاکره با مدیران شرکت‌های برتر
- ✓ گواهی معتبر شرکت در مسابقه

منشور اخلاقی رقابت

شرکت‌کنندگان بایستی در هنگام ثبت نام به رعایت منشور اخلاقی تعهد دهند و آن را در طول مسابقه رعایت کنند. مفاد این منشور به شرح زیر است.

۱. پایبندی بر رعایت و اجرای کامل قوانین مربوط به محصولات هر دسته و مقررات و ضوابط مسابقه که از طریق سایت مسابقه و یا توسط منتورهای هر دسته اعلام می‌گردد.
۲. تعهد به رعایت نظم و انضباط در فرآیند ثبت سفارشات، پرداخت هزینه‌ها، بارگزاری اسناد و رعایت راهنمایی‌های منتورها.

۳. رعایت قوانین ملی بازاریابی و فروش در فرآیند مسابقه، پرهیز از فرافکنی و تخریب شرکت‌های دیگر، در نظر گرفتن عرف بازار، دوری از گران‌فروشی یا کم‌فروشی، ضرورت رعایت انصاف و احترام در قبال رقبا، و رعایت کامل اصول اخلاق حرفه‌ای و کسب‌وکار
 ۴. احترام به هنجارهای فرهنگی و مذهبی در گفتار و رفتار در تعامل با مشتریان، صداقت در رفتار و تکریم افکار و اعتقادات آن‌ها، رازداری و حفظ اطلاعات شخصی مشتریان و مجموعه‌ها و پاسخگویی به آنها
 ۵. آگاهی از نحوه ارسال کالاها در دسته مورد رقابت خود و انتقال آن به مشتریان
 ۶. ضرورت مطالعه‌ی اطلاعیه‌ها و مطالب سایت
 ۷. ضرورت مراقبت از اجناس خریداری شده (پس از امضای رسید و تحویل سالم اجناس، در صورت آسیب رسیدن به اجناس، شرکت کننده بایستی تمامی خسارات وارده را متقبل شود)
- لازم به ذکر است که طرف قرارداد با مشتریان، شخص شرکت‌کننده بوده و هیچ مسوولیتی متوجه ستاد برگزاری مسابقه نمی‌باشد.

دسته‌های رقابتی

این رقابت بنا دارد در ۵ دسته توانایی شرکت‌کنندگان را در ارائه مدل کسب‌وکار خلاقانه و اجرایی کردن آن با تمرکز بر تخصص بازاریابی و فروش ارزیابی نماید. تیم‌های شرکت‌کننده می‌بایست یکی از دسته‌های رقابتی را انتخاب نمایند. این دسته‌ها شامل موارد زیر می‌باشند؛

- ✓ فناوریانه
- ✓ محصولات آموزشی و اسباب‌بازی
- ✓ پوشاک
- ✓ کالای مصرفی خانوار
- ✓ آرایشی و بهداشتی

کالاهای فناوریانه

کالاهای فناوریانه سهم عمده تعاملات تجاری اطرافمان را به خود اختصاص داده‌اند و سرعت گسترش این دسته کالاها به طرز شگفت‌انگیزی در حال افزایش است. در این بین، بازاریابی و فروش یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده موفقیت مجموعه‌های فناوریانه و کسب‌وکارهای نوپا است و ارائه راهکارهای خلاقانه، کارآمد و قابل اجرا می‌تواند به بقا و توسعه آن کمک نماید.

در رقابت فناورانه چاره‌بازار، با هدف شناسایی این‌گونه مدل‌های بازاریابی و فروش خلاق، دسته‌ای همگن از کالاهای فناورانه برگزیده شده‌است. در مرحله اول مسابقه، محصولات ۵ شرکت نوپا مطابق فهرست زیر عرضه می‌گردند:

- ✓ بازار اجتماعی باسلام
- ✓ اپلیکیشن مسیریاب دال
- ✓ اپلیکیشن مدیریت صندوق‌های خانگی همیان
- ✓ گجت سلامت هوشمند نینیکس
- ✓ اپلیکیشن کارپولینگ همپا

شرکت‌کنندگان در شاخه فناورانه چاره‌بازار، فرصت پیدا می‌کنند تا به تبلیغات، جذب مشتری، و برندسازی محصولات این دسته بپردازند. بدین ترتیب علاوه بر شریک شدن در درآمد حاصل از فروش محصول سخت‌افزاری، با جذب بیشتر کاربران فعال در محصولات نرم‌افزاری، می‌توانند از مزایای شرکت در این مسابقه بهره‌مند شوند. نکته بسیار مهم در کالاهای نرم‌افزاری این شاخه، آن است که شرکت‌کنندگان می‌بایست برای جذب مشتری، از لینک کاربری پیشنهادی اختصاص یافته به هر کاربر توسط آن نرم‌افزار استفاده کنند.

منتور این دسته با اطلاعاتی که در حساب کاربری شرکت‌کنندگان ارسال می‌شود، آن‌ها را راهنمایی نموده و به سوالاتشان پاسخ می‌دهد.

محصولات آموزشی و اسباب‌بازی

اسباب بازی‌ها یکی از مهم‌ترین اقلام مصرفی کودکان هستند. خانواده‌ها با درک اهمیت یادگیری و توانمندسازی کودکان که به صورت غیر مستقیم با اسباب بازی صورت می‌گیرد، می‌توانند فضایی پویا برای کودک خود فراهم کنند. در این دسته با همکاری چند شرکت خوب اسباب بازی سازی ایرانی، مجموعه‌ای از اسباب بازی‌ها تعریف و تهیه شده است که در قالب عروسک‌ها، عروسک‌های نمایشی، بازی‌های فکری و بازی‌های حرکتی قرار دارند؛ همچنین مجموعه‌ای از محصولات مرتبط با آموزش کودکان از جمله کتاب‌های داستان، کتاب‌های رنگ آمیزی و شنی و لوازم تحریر نیز در این دسته قرار دارند.

شرکت‌کنندگان با ثبت نام در این دسته از مسابقه می‌توانند با ثبت سفارش محصولات موجود در این دسته کالاهای مورد نظر خود را دریافت کرده و آن‌ها را براساس طرح بازاریابی خود به فروش برسانند. در مرحله اول مسابقه، محصولات از چهار مجموعه فعال ایرانی شامل موارد زیر عرضه می‌گردد.

- ✓ کارگاه حوض نقاشی
- ✓ شکرستان
- ✓ چوبین
- ✓ بومزی

منتور این دسته با اطلاعاتی که در حساب کاربری شرکت کنندگان ارسال می‌شود، آن‌ها را راهنمایی نموده و به سوالاتشان پاسخ می‌دهد.

پوشاک

صنعت پوشاک از جمله صنایعی است که نیاز آن در طول زندگی یعنی از قبل از تولد تا زمان مرگ، با انسان همراه می‌باشد. این صنعت به تعداد نفوس انسان‌ها، بازار داشته و جغرافیای مصرف آن نیز به تعداد گستردگی انسانهاست. امروزه به دلیل واردات بی‌رویه محصولات پوشیدنی از خارج از کشور، تولیدکنندگان ایرانی علی‌رغم توانمندی بسیار با مشکل روبه‌رو شده‌اند، از این رو مسابقه‌ی چاره‌بازار این دسته‌ی بسیار مهم را برای رقابت برگزید. در این دسته محصولات شامل چادر، روسری و کفش از شرکت های زیر ارایه شده است.

- ✓ کفش گامینو
- ✓ روسری محیصا
- ✓ روسری GNT
- ✓ لوازم حجاب مکنون

منتور این دسته با اطلاعاتی که در حساب کاربری شرکت کنندگان ارسال می‌شود، آن‌ها را راهنمایی نموده و به سوالاتشان پاسخ می‌دهد.

کالاهای مصرفی خانوار

در کشور ما کالاها و خدماتی که در خانه و توسط اعضای خانواده مصرف می‌شود تا حد زیادی تحت تأثیر تصمیم، عملکرد و شیوه مدیریت زنان قرار دارد. علاوه بر این فرزندان نیز به‌خصوص در سال‌های اولیه زندگی، مستقیماً تحت تأثیر الگوهای مصرفی مادر قرار دارند و در سال‌های بعد به دلیل تربیت و جامعه‌پذیری خانوادگی، این روند را ادامه می‌دهند. از این رو در این رقابت توجه به نحوه‌ی تامین کالاهای مصرفی خانوار و نوع آن‌ها بسیار اهمیت داشته و یک دسته به آن اختصاص داده شده است. محصولات ارایه شده در این دسته حاصل زحمات کشاورزان عزیز خراسان جنوبی بوده که کیفیت بسیار بالایی داشته و شامل اقلام زیر می باشد.

- ✓ زعفران قاینات

- ✓ زرشک
- ✓ عناب
- ✓ توت خشک
- ✓ برگه زردآلو
- ✓ آلو بخارا
- ✓ گل محمدی
- ✓ بادام درختی
- ✓ سنجد

منتور این دسته با اطلاعاتی که در حساب کاربری شرکت کنندگان ارسال می‌شود، آن‌ها را راهنمایی نموده و به سوالاتشان پاسخ می‌دهد.

محصولات آرایشی و بهداشتی

ایران یکی از بزرگترین مصرف کننده های لوازم آرایشی و بهداشتی در سراسر جهان می‌باشد. لذا قدرت گرفتن شرکت‌های آرایشی و بهداشتی در ایران از خروج ارز بسیاری از کشور جلوگیری کرده و سودمند خواهد بود. از این رو دسته‌ی محصولات آرایشی و بهداشتی از دیگر موضوعات مورد علاقه‌ی چاره بازار خواهد بود. همان طور که از نام دسته برمی‌آید، در این دسته سعی بر این است که هم محصولات آرایشی و هم محصولات بهداشتی ارائه گردد. این محصولات به گونه‌ای انتخاب شده که علاوه بر پاسخ به نیاز بانوان عزیز، برخی از اقلام مورد مصرف کودکان را نیز پوشش می‌دهد. نکته قابل توجه برای شرکت‌کنندگان این دسته این است که محصولات آرایشی و بهداشتی مرجوعی یا تعویض ندارند. در مرحله اول مسابقه، مطابق جدول زیر محصولاتی همچون انواع شامپو، لوسیون، انواع کرم، رژ لب و لاک و از شرکت های زیر در این دسته عرضه می‌گردند:

- ✓ ساویز
- ✓ فیروز
- ✓ پرودرما

منتور این دسته با اطلاعاتی که در حساب کاربری شرکت کنندگان ارسال می‌شود، آن‌ها را راهنمایی نموده و به سوالاتشان پاسخ می‌دهد.

روند برگزاری و جدول زمان‌بندی

رویداد کسب و کارهای خلاق بانوان، طی یک رقابت یک‌ماهه، از شهریور ماه سال جاری برگزار می‌گردد. بدین ترتیب افراد با فروش محصولات مورد نظر و ارائه سندی آکادمیک از طرح کسب و کار، به رقابت با

یکدیگر می‌پردازند. سند آکادمیک شامل گزارش فعالیت‌های صورت گرفته بر طبق قالب ارائه شده طی دوره مسابقه و جدول هزینه‌ها می‌باشد. داورها بر اساس کیفیت پیشرفت و معیارهای ارزیابی در تیم‌ها، به قضاوت می‌نشینند.

در طول رقابت، شرکت‌کنندگان تحت نظر منتورهای هر دسته قرار گرفته و به دو صورت مجازی آموزش‌های لازم را فرا می‌گیرند. بدین ترتیب خروجی مسابقه، افراد پرورش یافته و مستعد در حوزه بازاریابی مجازی، فروش، طراحی ایده‌های خلاقانه و تبلیغات خواهند بود. از طرفی برگزیدگان (در صورت جلب نظر حامیان) به عنوان کسب و کار نوپا مورد حمایت شتابدهنده کسب‌وکارهای خلاق قرار خواهند گرفت و به تامین نیازهای بازاریابی، فروش، تحقیق و توسعه و طراحی تبلیغات شرکت‌های دانش‌بنیان و کسب و کارهای نوپا در حوزه B2C خواهند پرداخت.

جزئیات مسابقه

این مسابقه ۵ هفته می‌باشد که طی آن، شرکت‌کنندگان می‌بایست ابتدائاً سندی شامل برنامه بازاریابی و فروش خود را به منتورهای هر دسته ارائه دهند. این اسناد مورد بررسی قرار گرفته و در صورت نیاز به اصلاح نکات لازم به شرکت‌کنندگان منتقل خواهد شد. در ادامه، شرکت‌کنندگان فرصت دارند تا بصورت عملی تبلیغات، جذب مشتری، بازاریابی و فروش را انجام دهند. طی این مسابقه مطالب و ویدئوهای آموزشی جهت تقویت مهارت‌های مورد نیاز نیز در سایت قرار داده می‌شوند. همچنین منتورهای هر دسته به طرق مختلف (که در حساب کاربری هر فرد معین می‌شود) با شرکت‌کنندگان ارتباط می‌گیرند. در انتهای این مسابقه، شرکت‌کنندگان سند گزارش پیشرفتی را در سایت بارگزاری خواهند کرد که با توجه به شاخصه‌های داوری مربوط به هر دسته رتبه‌بندی خواهند شد.

مسابقه در یک نگاه:

مسئله رقابت: فروش محصول + ارائه دو سند در ابتدا و انتهای مرحله
خدمات دریافتی توسط شرکت‌کنندگان: ابزارهای تبلیغات کالا (شامل کاتالوگ، توضیحات، عکس و...) و تضمین تامین کالا و آموزش‌های مجازی
مربی‌گری: بصورت مجازی در سایت

شرکت‌های تامین کننده کالای چاره بازار

			
اپلیکیشن کارپولینگ همپا	گجت سلامت هوشمند نینیکس	اپلیکیشن مدیریت صندوق‌های خانگی همیان	اپلیکیشن مسیریاب دال
			
بازار اجتماعی باسلام	کالای حجاب مکنون	پوشاک دست دوز محیصا	روسری GNT
			
کفش گامینو	آرایشی بهداشتی ساویز	آرایشی بهداشتی فیروز	محصولات بهداشتی پرودرما
			
محصولات بهداشتی آی پلاس	محصولات بهداشتی اسکالپیا	محصولات خرمایی	اسباب بازی چوبین
			محصولات غذایی از کشاورزان زحمت‌کش خراسان جنوبی
حوض نقاشی	شکرستان	بومزی	