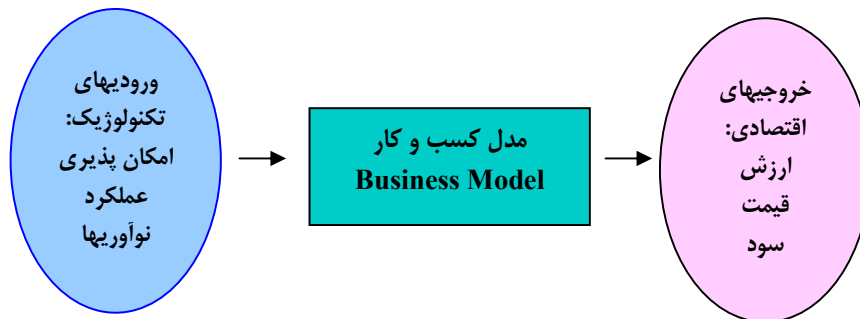


مدل کسب و کار و ملاحظات اجرایی (کار آفرین)

در مسیر رشد و توسعه بنگاهها، در بسیاری مواقع، مدیریت بنگاه عمدتاً درگیر رفع مشکلات کسب و کار خود و تصمیم گیری در مورد فعالیتهای اجرایی بنگاه می باشد، در حالی که در کنار اقدامات اجرایی، توجه به برنامه ریزی مسیر رشد و موفقیت بنگاه و بکارگیری نهایت تجربه و هوشمندی در طرح ریزی الگوی کسب و کار بسیار حیاتی و ضروری است.

موفقیت در یک کسب و کار در اثر عوامل مختلفی بدست می آید که یکی از مهمترین و محوری ترین آنها طراحی و اجرای یک مدل بهینه کسب و کار در ابتدای کار شرکت است. این مدل که بیانگر الگوی تجاری کردن نوآوریها و ایدههای تجاری نوآورانه است، در واقع مشخص کننده سودآوری حاصل از نوآوری خواهد بود.

لذا مدل کسب و کار، فرآیند ارتباط دادن فضای نوآوری و تکنولوژی با فضای اقتصادی و کسب و کار است که مطابق شکل زیر، می توان کارکرد این مدل را نشان داد:



طبق تعریف، مدل کسب و کار بیانگر این است که شرکت چگونه جایگاه خود را در زنجیره ارزش تولید محصول یا ارائه خدمت تعیین می کند به نحوی که مدل درآمدی پایداری را برای خود ایجاد کند. در هر حال، پارادایم اصلی این است که «شرکت با چه مدلی درآمدزایی می کند؟»

امروزه با توجه به شدت یافتن رقابت بنگاهها و افزایش امکان کپی برداری از ایده های تجاری، داشتن یک طرح منطقی و مستحکم برای کسب و کار، به صورت یک باید درآمده است که در نبود آن، بنگاهها دچار لغزشها و تغییر جهت های مختلف خواهند شد. این مدل به بنگاه کمک می کند تا با رویکردی برون نگر به مدیریت کسب و کار خود بپردازد و امور شرکت را به سردرگمی، تشویش و شانس و اقبال وانگذارد.

اگر یک طرح تجاری به خوبی طراحی و اجرا شود، شکوفائی و حیات بلندمدت بنگاه را تضمین می کند. مهمترین اثربخشی یک طرح تجاری در مرحله نوشتن طرح به وقوع می پیوندد، چرا که باعث شفاف تر شدن دیدگاهها و همگرایی بیشتر مجموعه های درون سازمانی می شود و این امر مستقل از این است که لزوماً آن طرح عیناً اجرا شود.

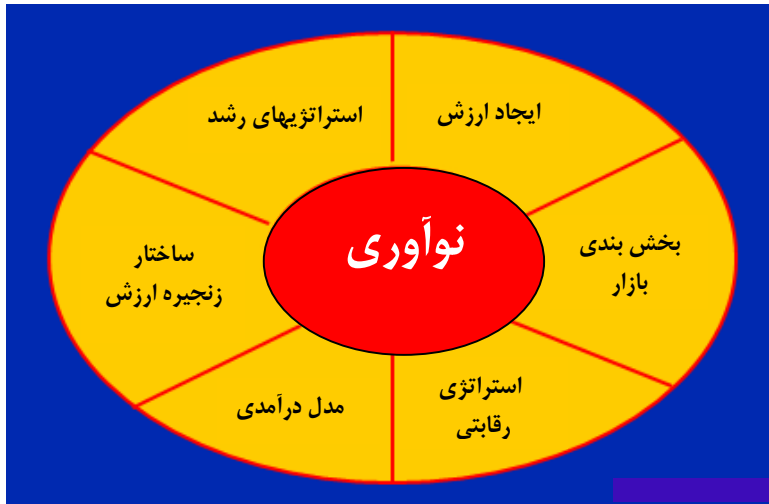
در واقع، مرحله تفکر و برنامه ریزی جهت خلق طرح کسب و کار سبب می شود مدیران و کارکنان بنگاه به جای تمرکز صرف بر موقعیت و محدودیتهای فعلی، به دنبال تصویر بهینه آینده بنگاه خود باشند. همچنین راهبردها و مأموریت شرکت مشخص تر می شود.

لازم به ذکر است که به طور معمول، یک مدل کسب و کار در طی مسیر رشد و تکامل بنگاه به صورت مستمر مرور می شود تا مجموعه اهداف و برنامه های آن با آنچه در عمل اجرا می شود یا به وقوع می پیوندد، مقایسه شده و برنامه ها و اقدامات اصلاحی انجام گیرد. بالاخص در زمانهایی که اهداف مالی بنگاه برآورده نمی شود، لزوم بازنگری و تغییرات مدل کسب و کار شرکت بیشتر می شود.

لذا مدل کسب و کار باید به گونه ای باشد تا بتواند به نوعی دارای فرآیند خودارزیابی باشد و بتوان آن را به طور مداوم مورد تصحیح قرار داد. این ارزیابیها و بازنگریهای مداوم، در اثر یادگیری از تجربیات، تغییرات بازار، تغییرات تکنولوژیها و سایر تحولات و تغییرات ممکن، بعضی فعالیتها و برنامه های جدید به کار گرفته می شوند و برخی از رئوس فعالیت های قبلی کنار گذاشته می شوند.

تدوین مدل کسب و کار

با توجه به ماهیت قابلیت محوری شرکت سروآفرین شفا (فناوری برتر) و اهمیت راهبرد های رشد و رقابت، برای تدوین و تهیه مدل کسب و کار، از یک مدل جامع تحلیل کسب و کار استفاده کرده ایم. این مدل از ۶ بخش اصلی و مرتبط با هم تشکیل شده است که در شکل زیر آورده شده است:



شکل (۱) - اجزای مختلف یک مدل کسب و کار

۱. ایجاد ارزش برای مشتریان
۲. تعیین مشتریان هدف و بخش بندی بازار
۳. راهبردهای رشد شرکت
۴. مدل درآمدی شرکت
۵. شناخت زنجیره ارزش و جایگاه شرکت در شبکه ایجاد ارزش
۶. راهبرد رقابتی شرکت

مقدمه :

ضایعات نخاعی به دلیل هزینه های اقتصادی، روانی و اجتماعی زیادی که برای بیمار و خانواده او به بار می آورد، همواره به عنوان یک ضایعه صعب العلاج توجه و توان زیادی از مبتلایان و پزشکان را به خود مشغول دلشته است.

بیماران دچار آسیب نخاعی به دلایل مختلف از جمله یک ضربه ناگهانی دچار وضعیتی می شوند که سیگنال های عصبی از نخاع آنها عبور نمی کند و به همین علت دچار نوعی فلج و بی تحرکی می شوند.

حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد ضایعات نخاعی، بر اثر له شدگی نخاع بوده و در کمتر از ۱۰ تا ۲۰ درصدشان شکستگی منجر به قطع کامل نخاع می شود.

در میان روشهای درمانی، روش سلول درمانی برای ترمیم ضایعات نخاعی یکی از روشهایی است به شدت مورد توجه بوده است و توانسته دستاوردهای قابل ذکری را به وجود آورد.

عمل پیوند سلول برای ترمیم ضایعات نخاعی بر روی انسان تاکنون غیر از ایران، در کشورهای روسیه و چین نیز صورت پذیرفته است. با بررسی های انجام شده، علی رغم تعداد زیاد این عمل در چین با استفاده از سلول های بنیادی جنینی، موفقیتی حاصل نشده است.

در کشور روسیه که از سلول های بویائی مخاط بینی و یا سلول های مغز استخوان استفاده می کنند نتایج قابل قبولی بدست آمده است، ولی زمان به ثمر رسیدن اولین آثار درمان، بسیار بیشتر از روش منحصر به فرد انجام شده در ایران است. قابل ذکر است در روسیه، برای انجام این عمل و اقدامات بازپروری، ۱۵۰ هزار دلار دریافت می کنند.

به طور کلی روشی که در ایران انجام شده است، متفاوت از روسیه و چین است و از سلول های غلاف عصب محیطی (شوان) استفاده می شود که در این روش، سلول ها از عصب پای شخص برداشته و به مدت سه الی چهار هفته کشت و تکثیر می شوند و سپس عمل پیوند انجام می شود.

در این روش جراحی، سلول های شوان به محل مسدود شده نخاع تزریق می شود و بر اثر آن، راه عبور سیگنال ها باز می شود و به این ترتیب بیمار بهبود می یابد. البته میزان بهبودی در افراد مختلف متفاوت است. این دستاورد جدید علمی مراحل آزمایشی خود را علاوه بر حیوانات، روی افراد دچار مرگ مغزی نیز طی کرده است و به عنوان یک روش جدید به دنیا معرفی شده است. سیر بهبودی بیمار بعد از عمل، یک تا دو سال طول می کشد و در این مدت بیمار باید تحت توانبخشی و فیزیوتراپی فشرده قرار گیرد. بررسی های زیادی در رابطه با بی خطر بودن بکارگیری این روش بر روی انسان انجام شده است و همچنین برای کسب توانایی رشد سلول های انسانی که از خود فرد گرفته می شود، تلاش های بسیاری صورت گرفته است (مزیت استفاده از سلول های خود فرد آن است که احتمال پس زدن پیوند تقریباً به صفر میل می کند).

ایجاد ارزش برای مشتریان:

درمان ضایعه نخاعی برای بسیار از بیماران به معنای نوعی تولد دوباره و بازگشت به زندگی محسوب می شود. امروزه بسیاری از این بیماران در انجام فعالیتهای روزمره خود تا حدود زیادی وابسته به دیگران هستند و درمان این بیماری می تواند آنها را تا حد زیادی از وابستگی به دیگران برهاند. لذا هر سازمانی که بتواند گامی در راه کمک به معلولان ضایعات نخاعی بردارد، مورد توجه این نوع بیماران خواهد بود. در ادامه مجموعه ویژگیها و خدماتی که در مدل کسب و کار شرکت شفا می تواند باعث ایجاد ارزش برای مشتریان می شود، عبارتند از:

۱. قیمت مناسب با توجه به ضریب موفقیت بالاتر و اثرات جانبی ناچیز

۲. پزشکان و جراحان مجرب

۳. خدمات بعد از عمل

۴. پذیرش در کشور مبدأ

دسته بندی انواع مشتریان:

دسته بندی بیماران می تواند بر اساس معیارهای متعددی صورت گیرد. دو دسته اصلی شامل بیماران داخلی و خارجی می شود که با توجه به نوع خدماتی که به هر دسته ارائه می شود، متفاوتند. در ادامه یک تقسیم بندی اولیه آورده شده است:

۱. بیماران داخلی که توان پرداخت هزینه های سنگین درمان را دارند(دسته یک)

۲. بیماران داخلی که که توان پرداخت هزینه های سنگین درمان را دارند(دسته دو)

۳. جانبازان جنگ تحمیلی(دسته سه)

۴. بیماران خارجی خاص(دسته چهار)

۵. بیماران خارجی به صورت توریست سلامت(دسته پنج)

از دسته بندی های فوق فقط مورد ۴ و ۵ برای کسب و کار شرکت موضوعیت دارند.

راهبرد ها و تاکتیک‌های رشد و رقابت:

در اجرای طرح‌های با تکنولوژی برتر همیشه عوامل دخیل و پارامترهای موثر بسی بیشتر و ظریف تر از دیگر طرح ها هستند. در این پروژه، تشخیص اینکه در هر مقطع زمانی چه راهبرد ای و در هر راهبرد چه تاکتیکی بهترین است، بسیار حیاتی است. چرا که علاوه بر آنکه باید بیشترین منفعت را از این یافته ارزشمند به نفع کشور حاصل کنیم و جلوی رقبای بین المللی را برای دستیابی به آن بگیریم، باید تعامل خود را با مراکز تحقیقاتی و درمانی (که قاعدتا خواهان همکاری، سرمایه گذاری و انجام پروژه های مشترک خواهند بود) حفظ کنیم و این جمع نقیضین کاری بس پیچیده است.

برای اجرای این پروژه در ۳ مرحله، طرح و پیشنهاد اجرا داده می شود:

۱- گسترش سریع فعالیتهای (حتی الامکان با پرهیز از سرمایه گذاریهای کلان)

۲- توسعه سرمایه گذاریها و افزایش دامنه خدمات

۳- بلوغ شرکت و رقابت جهانی

در هر بخش علاوه بر توضیح شرایط و وضعیت حاکم بر آن به تشریح تاکتیکهای مطلوب می پردازیم.

مرحله اول

در این مرحله با توجه به کلینیکی شدن عمل جراحی و اخذ تائیدیه های مربوط داخلی، مجوز انجام بخشهای مختلف درمان (نمونه گیری، کشت سلولی، عمل جراحی و ترمیم، عملیات بازتوانی) اخذ می شود. در کشورهای پیشرفته، نظام سلامت و پژوهش پزشکی با استفاده از نتایج تحقیقات، هم باعث پیشرفت و ارتقای سلامت جامعه می شوند و هم با کسب درآمد از آنها سبب بازپیشرفت و انجام دوباره تحقیقات می گردند. متأسفانه در کشور ما تداخل جنبه انتفاعی موضوع، جنبه پزشکی و نگرشهای منفی نسبت به انتفاع از راه درمان بیماران، سبب دشواری در راه سرمایه گذاری در تحقیقات شده است. در واقع با حذف جنبه انتفاعی از انجام تحقیقات عملاً حمایتها معطوف به حمایتهای دولتی شده، که سبب کاهش حجم تحقیقات موثر شده است. پس می توان با اختصاص بخشی از درآمد موسسه در انجام تحقیقات بنیادی و کاربردی، همکاری موثر با موسسات تحقیق و پژوهش پزشکی خارجی، شرکت تیمهای جراحی در سمینارهای آموزشی و... هم اعتبار موسسه را در بعد پژوهشی حفظ کرد، هم بقای موسسه را با

اطمینان دستیابی به یافته های جدید درمانی تضمین کرد، هم شائبه کار صرفا انتفاعی را از بین برد و بالاتر از همه به ارتقای سطح دانش و تکنولوژی درمانی در دنیا کمک کرد. بنابر این پیشنهاد می شود:

۱- در این مرحله فقط مصدوم بپذیریم. به این معنی که به علت درآستانه شروع بودن کار و همچنین به علت عدم امکان رشد سریع، عدم امکان افزایش سریع عرضه و عدم امکان سرمایه گذاری وسیع (مرحله معرفی فرآیند) باید جلوی رشد تقاضا را بگیریم. همچنین با پذیرش افراد خاص، به تدریج بسترها و زیرساختها را برای مراحل بعد آماده کنیم.

۲- طراحی فرآیند جذب و درمان مصدوم به صورت سفارشی (و نه انبوه)

۳- راهبرد بازاریابی (بیمار یابی) متکی بر شناسایی گروههای خاص که نگرانی های اولیه در مورد تسهیل شرایط برای مواجهه با حجم تقاضای بالا را کاهش می دهد.

۴- با انجام مراحل مختلف زنجیره درمان، نواقص احتمالی مربوط مشخص شده، زمینه برای انجام عملیات مراحل بعد (جذب گروهی و به صورت تور) شامل محاسبه هزینه های جنبی مختلف و درصد و میزان کاهش بهای تمام شده فراهم می گردد.

۵- با توجه به بازار هدف در این مرحله می توان از راهبرد قیمت گذاری "عصاره گیری" استفاده کرد. در راهبرد عصاره گیری (بیشتر در مورد کالا) با توجه به جدید بودن، محدودیت عرضه، تکنولوژی برتر و بازار هدف (اقشار خاص) سقف قیمت نسبتا آزاد قرار داده می شود تا از این طریق با ارضای نیاز گروههای خاص، درآمد نسبتا مناسبی برای پوشش دادن بخشی از هزینه های تحقیق و توسعه بدست آید. همچنین از آنجا که هزینه های ویژه سازی خدمات در این مرحله قابل توجه است، با راهبرد فوق می توان آنها را پوشش داد.

۶- آموزش سریع جراحان و متخصصان از جمله اقدامات اصلی است. این امر علاوه بر اینکه تیمهای جراحی را افزایش می دهد، زمینه را برای افزایش ظرفیت سریع جذب مصدوم در مراحل بعد فراهم می سازد.

۷- پیش بینی ها و تدابیر لازم جهت افزایش توان تکثیر و کاشت سلولی. از جمله این پیش بینی ها طراحی، ساخت، تست و تایید انکوباتور سیار می باشد.

۸- با مشخص شدن اهمیت و حساسیت بخشهای مختلف زنجیره درمان، وظایف غیر اصلی و یا کمتر اصلی برونسپاری می شود. اهمیت این نکته وقتی بیشتر درک می شود که بدانیم نیت اصلی شرکت کسب درآمد از مدیریت فرآیند درمان (ساماندهی) است.

۹- تلاش دریافتن و جمع آوری پایگاه اطلاعاتی مصدومین قطع نخاعی کشورهای هدف و مصدومین مورد مداوا قرار گرفته شده.

۱۰- اطلاع رسانی داخلی؛ آماده سازی شرایط، سبب تسهیل عملیات اجرایی می گردد. یکی از پارامترهای مهم و موثر، نحوه توجیه دست اندرکاران و عوامل ذی نفوذ و ذیربط می باشد. فقط اگر این توجیه سازی از پیش برنامه ریزی شده باشد، می توان امیدوار بود تا با کارشکنی ها و عدم همکاری ها مواجه نشویم.

۱۱- همکاری با "دفتر امور ایرانیان" ریاست جمهوری برای در اختیار گرفتن پایگاه داده های ایرانیان نخبه خارج از کشور. این مورد هم در تکمیل زنجیره درمانی (تشخیصی) موثر خواهد بود و هم فراهم کننده سازوکارهای تبلیغاتی مانند پست مستقیم، ارسال بروشور، اخبار و ... خواهد بود.

۱۲- استفاده از ظرفیتهای سفارتخانه های ایران در خارج از کشور

۱۳- انجام تحقیقات برای افزایش محدوده مصدومین قابل درمان

مرحله دوم

۱- در این مرحله علاوه بر اینکه جذب و درمان مصدوم به صورت انفرادی را حفظ می کنیم، برای افزایش توان عرضه و همچنین پرهیز از درگیر کردن سرمایه های داخلی می توانیم با جذب سرمایه گذاری خارجی زمینه مشارکت طرفهای متقاضی خارجی را فراهم کنیم. این پیشنهاد در وضعیت رقابتی اهمیت به سزائی دارد. در اینصورت جذب مشارکت خارجی (مثلا در ساخت بیمارستان) سبب جذب بازار آن کشور و منطقه مورد نظر خواهد شد، چراکه به سبب ایجاد "برند" ناشی از قرارداد و همکاری راهبردی طرفین، سبب اعتماد سازی برای مصدوم می گردد.

۲- این همکاری سبب می شود تا بتوانیم با وجود گزینه های بیشتری کار درمان را پی گیری کنیم. از آنجا که فرآیند درمانی شامل ۳ مرحله؛ نمونه گیری و کشت سلولی، عمل جراحی و عملیات توانبخشی است، واگذاری بخش آخر به شریک خارجی در مبدا در قبال در اختیار قرار دادن پروتکل های درمانی علاوه بر آسایش مصدوم سبب کسب درآمد بیشتر با سرمایه گذاری کمتر می گردد. علاوه بر اینکه با یکپارچه نمودن کل فرآیند خارج از کشور، مرجع مناسب و با صلاحیتی برای برون سپاری این قسمت از فعالیتها نیز وجود خواهد داشت.

۳- سیاست قیمت گذاری در این مرحله، تبعیت از رویه ها و استانداردهای قیمت گذاری خدمات درمانی است. هرچه ذکر این نکته در تبلیغات بیشتر باشد، نگرش مثبت تری را در مشتریان جدید ایجاد خواهد کرد.

۴- یکی از روشهای کسب درآمد در این مرحله آموزش متخصصان است. البته می توان از این مزیت در افزایش سهم آورده خود در مشارکت با طرف خارجی بهره برد.

۵- یکی دیگر از روشهای تامین مالی واگذاری امور تشخیصی به طرف سرمایه گذار در کشور مبدا می باشد. با اینکار علاوه بر کاهش هزینه های جانبی مصدوم، با اجرا و پیاده سازی استاندارد پزشکی مدنظر ما احتمال عدم موفقیت عملیات جراحی نیز کاهش می یابد.

۶- حضور شریک خارجی می تواند زمینه استفاده از امکانات و نام تجاری پدیدآمده را برای دیگر موضوعات "توریسم سلامت" فراهم سازد.

۷- به علت مشارکت، هزینه های بازاریابی و تبلیغات برای آن مبدا کاهش قابل ملاحظه ای خواهد داشت.

۸- گرچه در مرحله قبل محدودیت عرضه یکی از دلایل راهبرد عصاره کشی بیان شد، اما باید به این نکته توجه کنیم که در این مرحله، نرسیدن به ظرفیت مطلوب ارائه خدمات، نقیصه بزرگی محسوب می شود. پس برای آنکه بتوان هم حجم مناسبی از تقاضای کنونی را پاسخ گفت و هم زمینه را برای افزایش و یا حفظ تقاضا در آینده فراهم کرد، باید افزایش ظرفیت را به صورت جدی در برنامه قرار داد.

۹- با ظهور "تورهای درمانی"، به معنی حضور تعداد نفراتی که با هم، در یک برنامه درمان از قبل تنظیم شده از یک مبدا قصد استفاده از خدمات را دارند، می توان به ایجاد ارزش افزوده مناسب از کل زنجیره (که مختصرا عبارتند از اخذ ویزا، خدمات تشخیصی، تشریفات ورود و خروج در مبدا و مقصد، ترانسفر درون شهری، کترینگ، بیمه، خدمات گردشگری و تفریحی و....) امیدوار بود. در واقع با شناسایی دقیق فعالیتهایی که "از لحظه ثبت درخواست مصدوم برای عمل تا تایید نهایی بازاریابی توان حرکتی" صورت می گیرد، می توان حاشیه سود معقول را در هر قسمت محاسبه کرد. شایان ذکر است که از آنجا که هدف در اینجا تصدی گری نیست، مذاکره، اصول عقد قرارداد، نظارت دقیق و کامل بر اجرای قرارداد و وضع هزینه های سنگین برای عدم پایبندی به استانداردها و تعهدات (در کنترل پیمانکار) بسیار حیاتی خواهد بود.

۱۰- در این مرحله اعتبار لازم برای مذاکره جهت دریافت تسهیلات و یا کمک از دولت و نهادهای عمومی کسب شده است. اجزای شکل دهنده این اعتبار عبارتند از برد داخلی و جنبه مداوای مصدومان داخلی در تعداد زیاد، توجه موسسه به انجام تحقیقات و امور

پژوهشی مرتبط در جهت بسط و گسترش این زمینه (افزایش محدوده مصدومین قابل درمان) و درمان دیگر بیماریها و سوم عملکرد

قوی ناشی از درمان مصدومین برون مرزی و جریان ارزی به وجود آمده ناشی از این فرصت (بعد کلان)

۱۱- تاسیس و بهره برداری از بیمارستان، اتاق عمل و امکانات و تجهیزات برای تملک، مناسب به نظر می رسد. گرچه سبب افزایش تصدی گری خواهد شد، اما باعث ایجاد انعطاف پذیری در شرایط رقابت شدید خواهد بود. علاوه بر اینکه برای گسترش زمینه فعالیت در "توریسم سلامت" زیرساخت مناسبی است.

۱۲- توسعه خدمات مالی؛ با گسترش فعالیتها و افزایش ظرفیت پذیرش، نیاز به انجام خدمات مالی بیشتر احساس می شود. تسهیل شرایط مبادله ارز با نرخ برابری مناسب، امکان انتقال پول و حواله از بانکهای خارج از کشور، تمهید شرایط پذیرش کارتهای اعتباری بین المللی، امکان فاینانس هزینه های بیمار، ایجاد شرایط ویژه برای اقشار ویژه برای پرداخت به روشهای مناسب آنها، تخفیف یا خدمات اضافی به گروه های خاص و... از جمله این خدمات هستند.

۱۳- انجام مطالعه و پژوهش در مورد متغیرهای (سیاسی، اقتصادی، روانی، فرهنگی، اجتماعی و تبلیغاتی) و اولویت اهمیت آنها در جهت دهی به رفتار بیماران، جهت انتخاب مقصد درمان. مزیت انجام این مطالعات میدانی، برنامه ریزی برای شرایط رقابتی است، تا از طریق تاکید و تقویت متغیرهای موثرتر، در این مرحله و مرحله بعدی، بیماران بیشتری را جذب کنیم.

۱۴- اخذ مجوزبند ب (مجوز تورگردانی) و اقدام به تاسیس مرکزی که به صورت خاص و مجزا امور مربوط به این نوع از مسافران را صورت دهد. گرچه شاید این اقدام بر خلاف هدف موسسه یعنی پرهیز از تصدی گری به نظر برسد، اما با جداکردن این مجموعه و اعطای استقلال نسبی به آن، موسسه درگیر کارهای اجرایی نمی شود و در ثانی با افزایش انعطاف پذیری در شرایط خاص، کاهش بهای تمام شده خدمات، اطمینان از کیفیت ارائه خدمات و ... امکان موفقیت موسسه افزایش می یابد.

مرحله سوم

۱- با رسیدن به دوره بلوغ موسسه و افزایش رقابت باید بتوان از مزیت "اولین و بهترین" بیشترین استفاده را کرد. به همین دلیل پیشنهاد مشارکت موسسه با طرف خارجی در داخل آن کشور مطرح می شود. این پیشنهاد می تواند به صورت قراردادهای همکاری باشد؛ مثل اعزام تیمهای نمونه گیری و جراحی در مقاطع زمانی یک ماهه، یا به صورت راهبردی، تاسیس بیمارستان و مراکز کلینیکی و توانبخشی.

۲- با توجه به شرایط و وجود شرایط قانونی حق انحصار می توان به فروختن **لایسنس پتنت** اقدام کرد.

۳-کسب درآمد از طریق کشت سلول در داخل کشور(در قالب عقد قرارداد)

۴-با توجه به وضعیت و شدت رقابت می توان سیاستهای تشویقی را جهت رجوع مصدوم به مرکز اصلی موسسه (داخل کشور) در نظر گرفت.مانند کاهش قیمت نسبت به رقبایفاینانس کردن هزینه های مصدوم و...

۵-استفاده از اطلاعات و پایگاه داده ها .در این اقدام با تشکیل اتحادیه یا شبکه،اعضا با پرداخت حق عضویت از مزایای زیر مجموعه بودن(مانند حق استفاده از نتایج تحقیقات،معرفی شدن به متقاضیان هر منطقه از طریق شبکه،تاییدیه های رسمی،تبلیغات و...) استفاده می کنند.

خلاصه اجرایی: گزارش توجیه اقتصادی

هزینه های ثابت

تجهیز اتاق عمل: ده میلیارد ریال

ایجاد Clean room : یک میلیارد و پانصد میلیون ریال

ساختمان شرکت: ۵۰۰ میلیون ریال

اثاثه و ملزومات اداری و وسیله نقلیه: ۶۲۰ میلیون ریال

ساختمان R&D : یک میلیارد ریال

جمع کل : ۱۳/۶۲۰ میلیارد ریال

هزینه های جاری:

اداری (نیروی انسانی،آموزش، ساختمان، نقلیه): یک میلیارد ریال

تبلیغات، بازاریابی و فروش : ۲۰۰ میلیون ریال

نگهداری اتاق عمل و clean room : ۲۴۰ میلیون ریال

جمع کل : ۱/۴۴۰ میلیارد ریال

بهای تمام شده :

جراحی نمونه برداری و کشت سلولی: ۱۰ میلیون ریال

جراحی تزریق: ۷۰ میلیون ریال

اقامت بیمارستانی: ۲۰ میلیون ریال

اقامت هتلی و کیتینگ: ۱۴ میلیون ریال

ترانسفر: ۱۰ میلیون ریال

جمع کل: ۱۱۴ میلیون ریال

نقطه سر به سر

نقطه سر به سر (تعداد جراحی) = ۲۸ = ۱۱۴ میلیون ریال - ۶۰۰ میلیون ریال / ۱۳/۶۲۰ میلیارد ریال

پیش بینی نیروی انسانی و بودجه مورد نیاز شرکت ترمیم ضایعات نخاعی شفا

برای سال اول :

عمده کارهای در نظر گرفته شده برای سال اول پروژه عبارتند از :

- ۱- تاسیس و راه اندازی Clean Room و تجهیز و بهره برداری از بیمارستان و اتاق عمل
- ۲- راه اندازی مرکز پژوهشی (فعالیت برای حفظ مزیت رقابتی و برتری علمی بر رقیب)
- ۳- طراحی و راه اندازی سایت شفا جهت اطلاع رسانی، تعامل با بیماران و جلب و جذب بیمار خارجی
- ۴- طراحی سیستم جذب درمان خدمات پیراپزشکی، گردشگری، اقامت و ...
- ۵- طراحی نظام توسعه و برونسپاری خدمات غیر رقابتی
- ۶- جذب و درمان ۳۰ بیمار خارجی برای سال اول

عنوان هزینه	مورد هزینه	تعداد	مبلغ (به ریال)
نیروی انسانی (سالانه)	هیئت مدیره	۳	۳۶/۰۰۰/۰۰۰
	(مدیر عامل، مدیر سایت، کارشناس مسؤل جذب و ترخیص بیمار، مسؤل دفتر و بایگان، کارمند اداری، حسابداری و خدمات) نفر	۵ نفر	۴۸۰/۰۰۰/۰۰۰
لوازم اداری	رایانه	۳	۲۱/۰۰۰/۰۰۰

۲/۵۰۰/۰۰۰	۱	چاپگر	
۱/۵۰۰/۰۰۰	۱	اسکنر	
۳/۵۰۰/۰۰۰	۵	میز کارشناسی	
۶/۰۰۰/۰۰۰	۱۲	صندلی	
۳/۰۰۰/۰۰۰	۳	میز رایانه	
۳/۰۰۰/۰۰۰	۳	گوشی تلفن	
۱/۰۰۰/۰۰۰	۱	فاکس	
۱۲/۰۰۰/۰۰۰	-----	شامل آب، برق، گاز، تلفن و اینترنت (ریال)	۱- هزینه های جاری (سالانه)
۶۰/۰۰۰/۰۰۰	-----	واحد ۱۰۰ متری	اجاره ساختمان (سالانه)
۶۲۹/۵۰۰/۰۰۰	جمع		

ملاحظات:

هزینه های پرسنلی با احتساب بیمه و هزینه های بالاسری می باشد.