



گزارش سمینار میهمانی از مایکروسافت

تاریخ ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۳

شبکه اجتماعی کارآفرینان

www.karnonet.com

سمینار مهمانی از مایکروسافت با همکاری انجمن علمی دانشگاه های مدیریت و کارآفرینی دانشگاه تهران در روز چهارشنبه ۹۳/۲/۳۱ در ساعت ۱۳ در آمفی تئاتر دانشکده مدیریت برگزار شد.

مجری برنامه سرکار خانم سمیه کرمی دبیر انجمن علمی دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران بودند در ابتدای برنامه شرح مختصری از جزئیات برنامه را ارائه دادند و همچنین به معرفی سخنرانان و رزومه آنها پرداختند.

سخنران اول سرکار خانم دکتر نسترن حاجی حیدری با سمت استادیار دانشکده مدیریت دانشگاه تهران بودند که به سیر تحول کسب و کارها از سنتی به الکترونیکی اشاره داشتند و مشکلات و چالشها و مزایای پیش روی این نوع کسب و کارها را برشمردند. دلایل موفقیت و عدم موفقیت کسب و کارهای الکترونیک، دلایل استقبال کاربران فردی و سازمانی از تجارت الکترونیک را مطرح کردند. نقش و جایگاه ایده اولیه در راه اندازی کسب و کار را اگر چه مهم اما ناکافی دانستند. بلکه لازمه موفقیت را در اجرا و پیاده سازی صحیح آن دانستند.

از جمله عوامل مهم دیگر در کسب و کار الکترونیک مربوط به SEO آن می باشد.

سخنران دوم برنامه جناب آقای دکتر روح الله رحمانی، دکترای علوم کامپیوتر از دانشگاه واشنگتن و متخصص در هوش مصنوعی، موتورهای جستجو، یادگیری ماشینها و همچنین مدیر برنامه سابق شرکتهای مایکروسافت و آمازون بودند.

ایشان در ابتدا به تعریف اولیه از مباحث کارآفرینی و سازمانها و ارکان موثر در این حوزه پرداختند.

سپس متدولوژی lean startup را معرفی کردند و اصول آن را در پیشبرد کارآفرینی با ارائه مثال مطرح کردند.

بخش دوم سمینار با برگزاری کارگاه آموزشی lean startup بود که افراد به تیم های ۵ نفره تقسیم شدند و از چند تا تیم خواسته شد ایده خود را present کنند.



شبکه اجتماعی کارآفرینان
www.karnonet.com

گزارش سمینار میهمانی از مایکروسافت

تاریخ ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۳

نکته :

مشتری : early vangelist اولین مشتری است که از محصولات ما به دیگران تعریف می کند.

این مشتری چند خصوصیت دارد:

- ۱- باید مشکلی داشته باشد.
- ۲- باید کسی باشد که برای مشکل دنبال راه حل باشد.
- ۳- کسی که بودجه ای دارد یا بتواند بگیرد.

سوال workshop :

فرض کنید بهروشی ترافیک شهر تهران را پیش بینی کند، رسیدید.

- ۱- چه محصولی روی آن می سازید؟
- ۲- درباره محصول چه ایده ای دارید؟ big vision شما چیست؟ آن را در آینده در چه جایگاهی می بینید؟
- ۳- پیش بینی می کنید اولین مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- ۴- MVP برای کار خود بسازید.
- ۵- چه معیارهایی نشان می دهد این MVP موفقیت آمیز بوده است؟
- ۶- سه چیز بعدی که روی آن می سازید چیست؟

در نهایت ۵ گروه را از بین گروه ها انتخاب کردند و ایده و سوالات را بررسی کردند.

ایده های مطرح شده در زمینه استفاده از سیستم sms, mms ، ساختن application موبایل و بود.

بقیه جلسه ایشان در خصوص تجربه ایشان در شرکت Microsoft , amazon بود که در خصوص روش استخدام و روش کار صحبت کردند که در شرکت مایکروسافت بیشتر تیم سازی است اما در آمازون بیشتر مشتری محوری مطرح است که مشکلات مشتری حل شود حتی اگر خود مشتری نداند چه مشکلی دارد و هر تیمی آزاد است که نوآوری کند.



شبکه اجتماعی کارآفرینان

www.karnonet.com

گزارش سمینار میهمانی از میکروسافت

تاریخ ۳۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۳

در نهایت سمینار مهمانی از میکروسافت با پرسش و پاسخ های کوتاه پایان یافت.