

به نام خدا



موسسه آموزشی و پژوهشی تولونمندان، کیمیا دوش

پاییز ۹۹



جدیدترین دوره های رسانه آموزشی

نحوه محاسبه حجم نمونه

کارگاه اخلاق در نگارش علمی و انتشار در مجله

دوره آموزشی آنلاین اصول کار با حیوانات آزمایشگاهی

نوزدهمین دوره کارآموزی بالینی کارگاه RCT-GCP

- × پنل مدیریتی
- صفحه نخست سایت
- پروفایل
- آموزش حضوری
- ▼ آموزش مجازی
- تخفیف
- ▼ نظرات
- ▼ صفحات
- ▼ کاربران
- اطلاع رسانی
- ارتباط با پشتیبانی
- دسته بندی آموزشی
- اتاق آنلاین
- ▼ پیام رسان
- خروج



فازهای چهارگانه آوید

فاز یک) پیدایش
طراحی سایت
ارائه پلتفرم به مراکز آموزشی
برگزاری دوره های آموزشی حضوری و مجازی

تا زمستان ۹۸

تا پایان ۹۹

فاز دو) قدرتمندسازی

برندینگ
مارکتینگ
پایدارسازی تعاملات
آموزش های مجازی پیشرفته

۱۴۰۰ و بعد

فاز سه) توسعه
طراحی اپلیکیشن
ایجاد شبکه اجتماعی جامعه پزشکی
آموزش شخصی سازی شده
پژوهش

فاز چهار) تعاملات بین المللی
تعامل با مراکز آموزشی بین المللی
تعامل با مراکز پژوهشی بین المللی

بازار هدف

هدف ۱

دانشجویان و فارغ‌التحصیلان رشته‌های علوم پزشکی (پزشکی، داروسازی، دندانپزشکی، بیوتکنولوژی، تغذیه، ژنتیک و..)

پتانسیل حداقلی بازار: ۵۰۰ هزار نفر

هدف: ۳٪ = ۱۵۰۰۰ نفر

استراتژی ورود به بازار: بازاریابی دیجیتال +
رخدادهای اجتماعی + خدمات متفاوت و بیشتر

فاز ۲

هدف ۲

اعضای هیئت علمی و مدرسان علوم پزشکی

پتانسیل حداقلی بازار: ۲۰ هزار نفر

هدف: ۴٪ = ۸۰۰ نفر

استراتژی ورود به بازار: بازاریابی دیجیتال + شریک تجاری

هدف ۳

انجمن‌ها، دانشگاه‌ها و موسسات آموزشی در حوزه علوم پزشکی

پتانسیل حداقلی بازار: ۳۰۰ قرارداد

هدف: ۴۰ قرارداد

استراتژی ورود به بازار: میدانی

مدل درآمدی



ارائه خدمات پژوهشی

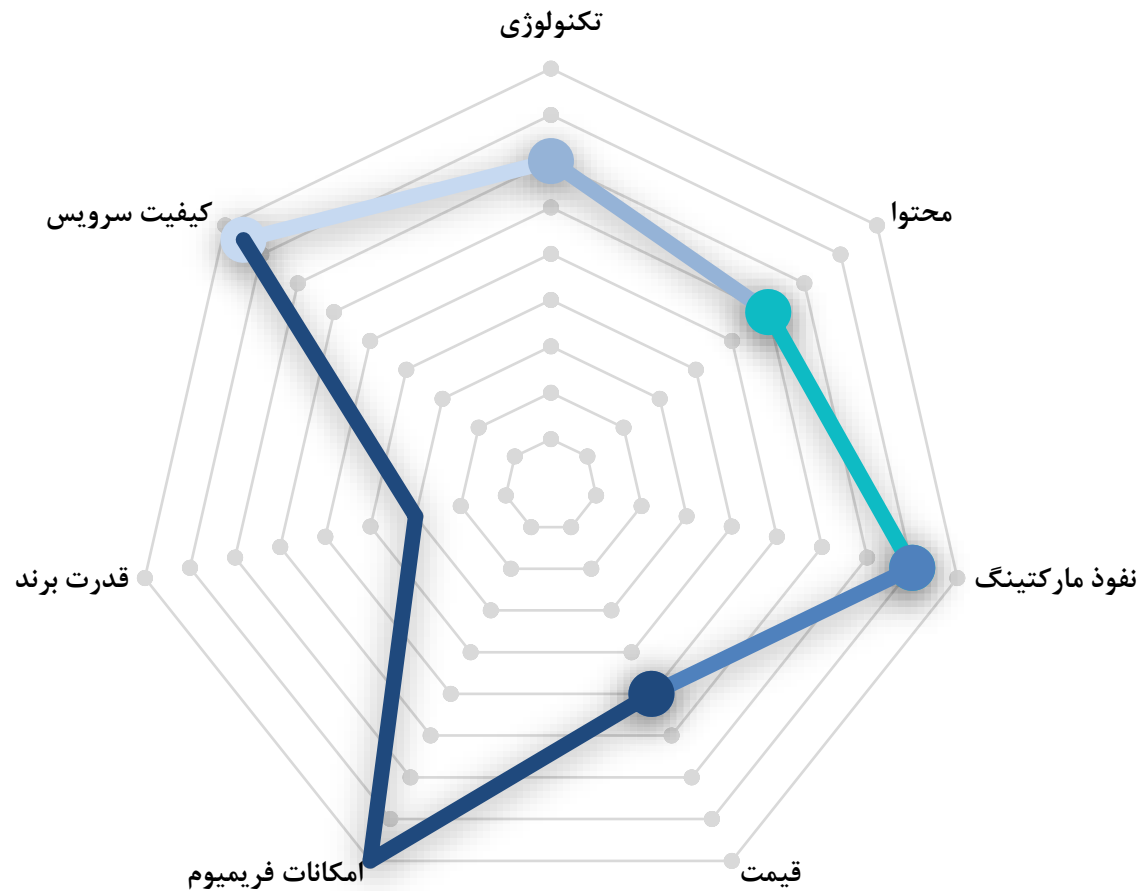
ارائه پلتفرم‌های آموزشی

ارائه آموزش‌های مجازی

برگزاری دوره‌های آموزشی

اطلاع‌رسانی به صورت جامع و شخصی‌سازی شده

مزیت‌های رقابتی



استراتژی اصلی آوید در بازار تمرکز بر تکنولوژی، امکانات فریمیوم و خلق بهترین تجربه آموزشی است تا در کنار کیفیت بالای خدمات؛ بهترین کاتالیز ممکن در مارکتینگ محقق شود.



برآورد مالی

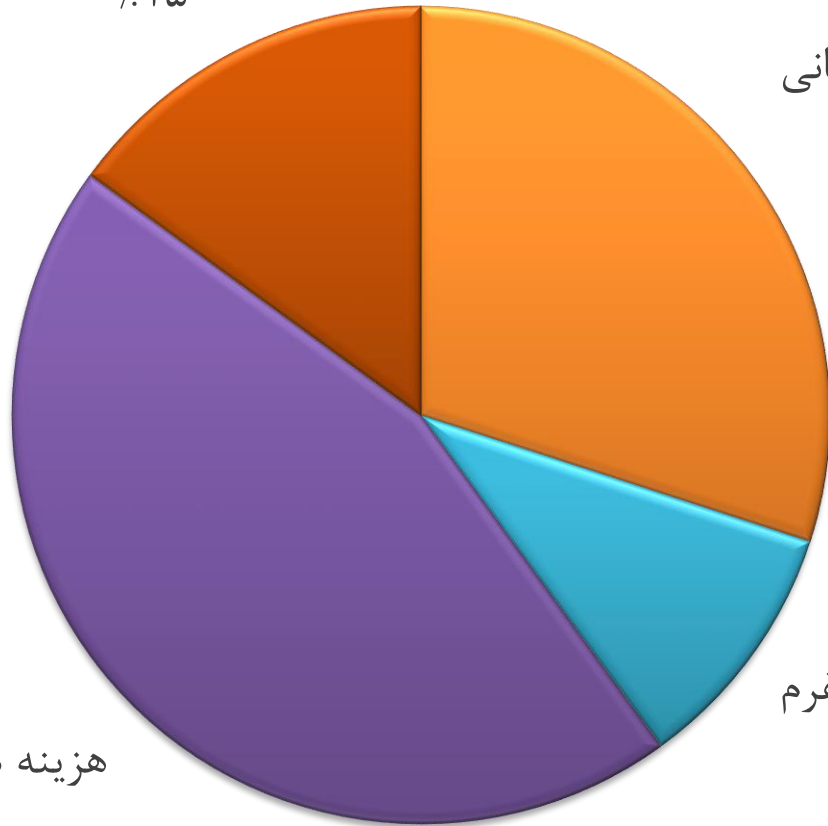
هزینه ها

بازاریابی
٪۱۵

نیروی انسانی
٪۳۰

توسعه پلتفرم
٪۱۰

هزینه های استقرار
٪۴۵



تعداد مشتری هدف در فاز ۲ و ۳:

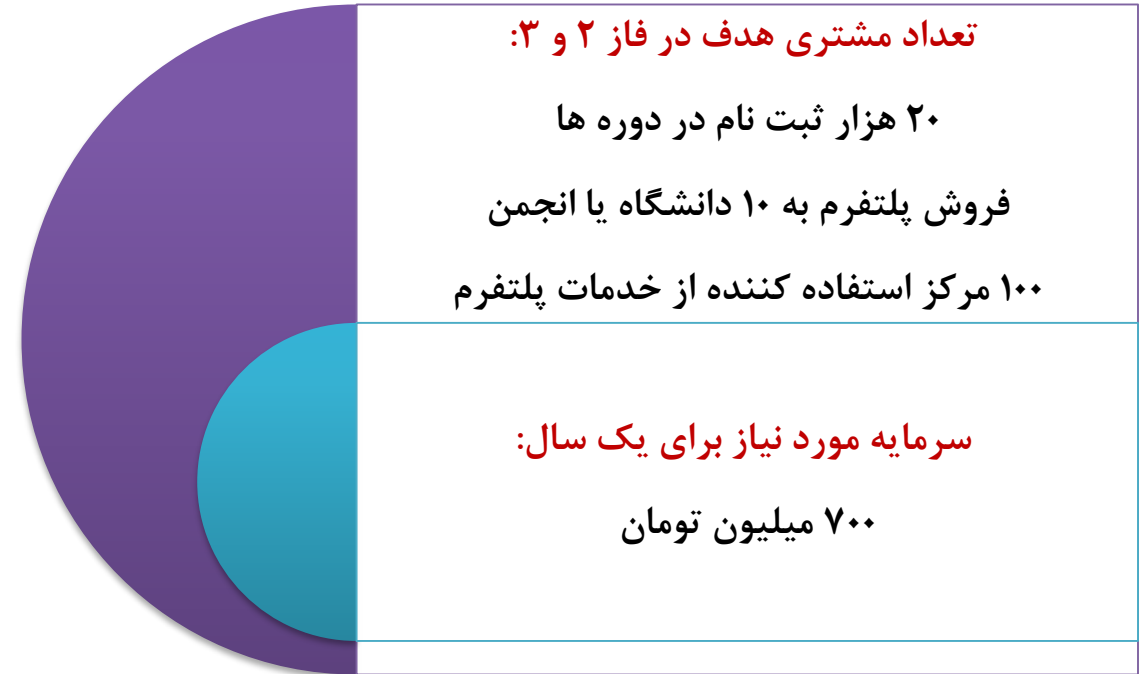
۲۰ هزار ثبت نام در دوره ها

فروش پلتفرم به ۱۰ دانشگاه یا انجمن

۱۰۰ مرکز استفاده کننده از خدمات پلتفرم

سرمایه مورد نیاز برای یک سال:

۷۰۰ میلیون تومان



عضو پارک
فناوری پردیس

عضو مرکز رشد
سلامت علوم
پزشکی تهران

خلاصه فعالیتها
در ۲۰ ماه
ابتدایی

موسسه همکار
معاونت تحقیقات
و فناوری وزارت
بهداشت

موسسه همکار
مرکز کارآزمایی
بالینی و سازمان
غذا و دارو

عضو انجمن
کسب و کارهای
اینترنتی

طراح و
اجراکننده پلتفرم
مرکز آموزشهای
آزاد علوم
پزشکی تهران

اعضای تیم آوید

نام و نام خانوادگی	تخصص	سمت در تیم
دکتر اکبر عبداللهی اصل	دکتری تخصصی مدیریت و اقتصاد دارو	عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی تهران و مشاور تیم
دکتر مجید عنابی	دکتری تخصصی مدیریت و اقتصاد دارو	عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی آزاد تهران و مشاور تیم
مهندس نسرین مهران مهر	کارشناسی ارشد نظارت بر امور دارویی	مدیر تیم
مهندس محمد امین پورمراذیان	مهندسی کامپیوتر - نرم افزار	برنامه نویس Back End
مهندس علیرضا رستمی	مهندسی کامپیوتر - نرم افزار	برنامه نویس Front End
نازنین نوری	سمعی و بصری	کارشناس تولید محتوای رسانه ای و گرافیکی
محدثه پورگر	کارشناسی زبان انگلیسی	کارشناس بخش علمی و ارتباط با اساتید
نازنین دانا	مارکتینگ	کارشناس بازاریابی

با سپاس از حسن توجه شما

