

مہرفے شرکت سمانتکس



Company Profile

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فهرست

۶ خدمات سمانتکس
۷ خدمات مدیریت تجاری سازی و نوآوری
۱۶ معرفی آکادمی سمانتکس
۲۱ نمونه برنامه های آموزشی برگزار شده
۲۷ خدمات مشاوره
۲۸ سوابق آموزشی
۳۷ پروژه های انجام شده



دنیای این روزها از انسان موجودیتی ساخته؛ شناور، میان فناوری‌های نو. ذهنی خلاق می‌طلبید تا از غاری تاریک پا به جهان امروز بگذاریم، جهانی که ساخته دست بشر بود و آینده نامیده شد. آینده‌ای که هرگز با ایده و بدون عمل جان نمی‌گرفت. حالا سمانتکس اینجاست برای ساختن آینده‌ای، پس از امروز.

ا معرفی خدمات ا

شرکت سمانتکس به پشتوانه سوابق مؤسس خود، آقای دکتر امید فدائی‌منش، در مسیر تعالی ایران عزیز و بهسازی تلاشگران عرصه‌های دانش‌بنیان؛ با مأموریت تجاری‌سازی فناوری‌ها و اختراعات، خلق محصولات کاربردی و ثروت‌آفرین را در این راستا دنبال می‌کند. مسیر تجاری‌سازی فناوری‌ها در سمانتکس، در تمامی مراحل از ارزیابی و ارزش‌گذاری تا جذب سرمایه‌گذار و فروش فناوری و حتی بازاریابی و فروش محصولات دانش‌بنیان ادامه می‌یابد.



خدمات سمانتکس

- خدمات مدیریت تجاری سازی و نوآوری
 - ❖ ارزیابی سطح بلوغ فناوری (TRL: Technology Readiness Level)
 - ❖ ارزش گذاری و قیمت گذاری فناوری
 - ❖ انجام مطالعات امکان سنجی (FS: Feasibility Studies)
 - ❖ تهیه طرح کسب و کار (BP: Business Plan)
 - ❖ طراحی مدل کسب و کار (BM: Business Model) فناوری
 - ❖ استقرار نظام نوآوری
- آموزش (آکادمی سمانتکس)
- خدمات مشاوره

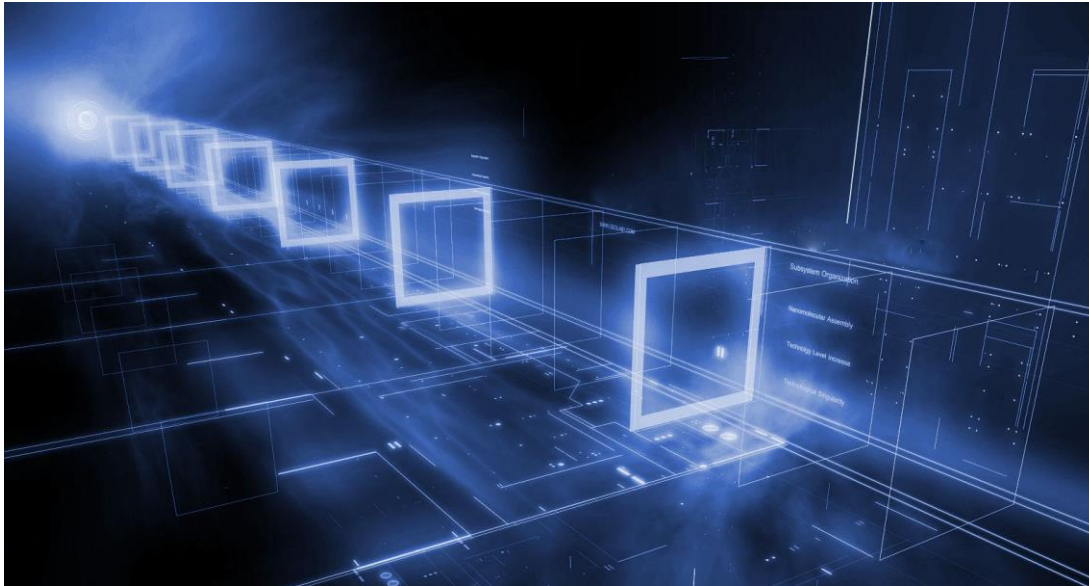
خدمات مدیریت تجاری سازی و نوآوری

سمانتکس علاوه بر مدیریت تجاری سازی اختراعات و فناوری ها که منجر به تولید و فروش انبوه محصولات دانش بنیان می گردد، هرکدام از خدمات این زنجیره تجاری سازی را نیز جداگانه به متقاضیان ارائه می نماید که به شرح ذیل می باشند.



❖ ارزیابی سطح بلوغ فناوری (Technology Readiness Level)

TRL مجموعه ای از معیارها به منظور ارزیابی میزان بلوغ و آمادگی فناوری است که امکان مقایسه سازگاری بین انواع مختلف فناوری را در چارچوب محصولی خاص و در محیطی عملیاتی و کاربردی میسر می کند. محاسبه TRL شامل بررسی و ارزیابی اجزا، سیستم های فرعی و سیستم کامل یک فناوری و محیط آن است. ضرورت تعیین سطح بلوغ فناوری، کاهش ریسک پروژه های فناوری و تعدیل هزینه های ناشی از آزمون فناوری ها و پروژه های ارتقای فناوری می باشد.



❖ ارزش گذاری و قیمت گذاری فناوری

- فرآیند تعیین ارزش و یا قیمت فناوری، اصطلاحاً ارزش گذاری و یا قیمت گذاری فناوری نامیده می شود.
- ارزش گذاری فناوری یعنی کار تعیین منافع ناخالص حاصل از تملک یک فناوری به عنوان یک دارایی سرمایه ای
- قیمت گذاری فناوری یعنی پیشنهاد یک بهای پولی برای یک فناوری به عنوان یک کالای مبادله ای

یکی از خدمات ارائه شده توسط سمانتکس به مخترعین، فناوران، سازمان ها و شرکت ها و اشخاص حقیقی و حقوقی ذینفع، ارزش گذاری و قیمت گذاری اختراعات و فناوری ها، با کمک کارشناسان رسمی دادگستری می باشد.



ارزش گذاری فناوری در سمانتکس به سه روش ذیل انجام می گردد:

۱. هزینه محور
۲. بازار محور
۳. درآمد محور

❖ انجام مطالعات امکان سنجی (Feasibility Studies)

مطالعات امکان سنجی را می توان نقطه عطف فرآیند تصمیم گیری در اجرای پروژه یا انجام سرمایه گذاری دانست. ضرورت این مورد، تعیین میزان امکان پذیری و اجرایی بودن طرح، توجیه پذیری یک طرح از جنبه های مختلف بازار، فنی، مالی و اقتصادی است که عمدتاً فناوری ها را از دید بازار مورد ارزیابی قرار می دهد تا ریسک توسعه فناوری ارزیابی شود.

• دستاوردها:

- ✓ تعیین وجود بازارها و مشتریان بالقوه احتمالی
- ✓ تعیین جایگاه فناوری در نمودار چرخه عمر فناوری (TLC)
- ✓ تعیین سطح ارزش افزوده فناوری (امکان پذیری اجرا، مجاز بودن به لحاظ قانونی، قابلیت استفاده، مطلوبیت، سودمندی)
- ✓ بیان و نمره دهی سطح چالش های جغرافیایی، فرهنگی، سیاسی و اقتصادی
- ✓ تعیین وجود رقبای فعال
- ✓ تعیین فناوری های مشابه یا جایگزین
- ✓ تعیین میزان صرفه جویی ارزی ناشی از تولید فناوری



❖ تهیه طرح کسب و کار (Business Plan)

ضرورت تدوین طرح کسب و کار، سنجش واقعی کسب و کار می باشد از دیگر کاربردهای این طرح می توان به توجیه سرمایه گذار، تعیین میزان سود توسعه فناوری و راهنمایی برای فروش آن اشاره نمود.

• دستاوردها:

- ✓ مطالعات فنی و تعیین الزامات فناورانه
- ✓ مطالعات بازار، رقبا، عرضه، تقاضا و قیمت
- ✓ تحلیل مالی و اقتصادی همراه با شاخص های مربوطه



❖ طراحی مدل کسب و کار (Business Model) فناوری

مدل کسب و کار موثر و قابل اجرا باعث خلق و هدایت ارزش افزوده بیشتری نسبت به سایر گزینه های موجود می شود. مدل کسب کار طرحها و ایده ها را به ارزش های اقتصادی تبدیل می کند و شامل موضوعات مختلفی از جمله کارآفرینی، استراتژی ها، مسائل اقتصادی، سرمایه گذاری، عملکردها و بازاریابی می گردد. این مدل نشان می دهد که یک فناور چه مجموعه فعالیت هایی را، چگونه و در چه زمانی می بایست انجام دهد تا مشتریان از آنچه که انتظار دارند بهره مند شوند.

• دستاوردها:

- ✓ تعیین فعالیت های کلیدی
- ✓ تعیین درآمدهای جاری
- ✓ توصیف
- ✓ تعیین شرکای کلیدی
- ✓ تعیین بخش های مشتریان
- ✓ تبیین منابع اصلی کسب و کار
- ✓ تشریح نحوه ارتباط با مشتریان
- ✓ تبیین هزینه های اصلی
- ✓ تعیین کانال های توزیع ارزش های قابل ارائه



❖ استقرار نظام نوآوری

خلق و توسعه مزیت رقابتی، عمده ترین مسئله سازمان های پیشرو است. این مهم نیازمند نوآوری است تا رقابت پذیری سازمان از این طریق افزایش یابد. استقرار نظام نوآوری راه کاریست که شرکت ها و سازمان های متعالی در جهان یافته و بر اساس آن رهبری بازار را به دست گرفته اند.

فاز صفر: بستر سازی و ایجاد ساختار اجرایی پروژه

- سازمان دهی تیم اجرایی پروژه و تجهیز گروه های کاری کارشناسی در حوزه های تخصصی مورد نیاز
- برگزاری جلسات مشترک با مدیران کارفرما در راستای نیل به ادبیات مشترک و شفاف سازی اهداف در اجرای پروژه
- بررسی وضعیت موجود کارفرما در ارتباط با فرآیندهای اجرایی پروژه

فاز اول: مطالعه و شناخت سازمان با رویکرد سنجش خلاقیت و نوآوری

- آشنایی با ساختار سازمانی، ماموریت، چشم انداز، اهداف، سیاست ها، رویه ها، ارزش ها، فرآیندها و سیستم ها
- بازدید از دفاتر، کارگاه ها، فروشگاه ها و مراکز کاری سازمان
- مصاحبه با مدیران ارشد با هدف شناخت سازمان
- آشنایی با مشتریان، تامین کنندگان، موسسان، ذینفعان و مخاطبان سازمان
- آشنایی با آیین نامه اداری در محدوده نظام انگیزشی پرسنل

- آشنایی با محصولات و خدمات موجود و در حال توسعه
- آشنایی با ضعفها و قوتها، رقبا، تهدیدها و فرصتها و مزیت های رقابتی و نسبی سازمان
- سنجش میزان خلاقیت ایده پردازان از طریق برگزاری آزمون

فاز دوم: طراحی و استقرار نظام نوآوری

- طراحی فرآیند خلق ایده
- طراحی فرآیندهای غربالگری ایدهها
- آموزش مفاهیم نوآوری و کاربردهای آن در سازمان
- اجرای نظام نوآوری با همکاری مشاور



| آكادمي سمانتكس |

معرفی آکادمی سمانتکس

سمانتکس به پشتوانه سوابق موسس خود، آقای دکتر امید فدائی منش در این حوزه و تجربه موفق برگزاری دوره های آموزشی تخصصی و اردوهای فناوری؛ «آکادمی سمانتکس» را به طور ویژه به منظور پیگیری ماموریت آموزش فناوران، مخترعان، کارشناسان و مدیران حوزه های دانش بنیان و تجاری ساز؛ اعم از پارک های علم و فناوری، مراکز رشد، دانشگاه ها و پژوهشگاه ها، پژوهشکده ها، کارخانه های نوآوری، صندوق های خطرپذیر، شتابدهنده ها و... را راه اندازی نموده است.

وجه تمایز آکادمی سمانتکس

- ✓ عدم بیان مطالب به صورت صرفاً تئوریک و ارائه تجربیات کاری شرکت سمانتکس در قالب روایت کاوی (Case Study).
- ✓ ارائه مشاوره ویژه به فراگیران، در کنار آموزش.
- ✓ ارائه مفاهیم، مبتنی بر سرفصل های روز و استانداردهای جهانی (به واسطه ارتباط منسجم و انتقال دانش از مراکز آموزشی پیشرفته در اروپا و کانادا). انتقال تجربیات مدرس ارشد آکادمی (آقای دکتر امید فدائی منش) در همکاری با کشورهای اروپایی، کانادا و منطقه خاورمیانه.

خدمات آموزشی آکادمی

- ♦ دوره های آموزشی حضوری و مجازی
- ♦ سمینار / وبینار
- ♦ کارگاه (Workshop) حضوری یا مجازی
- ♦ اردوی تجاری سازی فناوری
- ♦ ارائه سخنرانی در کنفرانس ها و همایش های مختلف



فهرست عناوین سمینارها، کارگاهها و دوره های آموزشی آکادمی سمانتکس

مدت زمان (ساعت)	عنوان	نوع
۶۸	استقرار نظام بهره‌ورسازی مراکز تجاری سازی	دوره حضوری / مجازی
۴	مفاهیم بنیادین در مالکیت معنوی	سمینار / وبینار
۸	مفاهیم طرح کسب و کار (BP: Business Plan) و امکان‌سنجی (FS: Feasibility Study) طرح‌های فناورانه	سمینار / وبینار
۸	ارزش‌گذاری فناوری (TV: Technology Valuation) و شرکت‌های دانش‌بنیان	کارگاه حضوری / مجازی
۴	نقش، وظایف و عارضه‌یابی مراکز تجاری سازی ایران	سمینار / وبینار
۴	ملاحظات قراردادهای واگذاری فناوری	کارگاه حضوری / مجازی
۴	سنجش سطوح آمادگی فناوری (TRL: Technology Readiness Levels)	سمینار / وبینار
۸	طراحی نوآورانه مدل کسب و کار (BM: Business Model)	سمینار / وبینار
۸	چالش‌ها و راهکارهای بازاریابی بین‌المللی و صادرات فناوری	سمینار / وبینار
۴	مفاهیم و مؤلفه‌های فناوری و دانش فنی	سمینار / وبینار
۴	شناسایی تیپ‌های شخصیتی فناور	سمینار / وبینار
۴	مذاکره و تعامل با مشتریان صنعتی (Business to Business)	سمینار / وبینار
۴	راهبردهای دهگانه تجاری سازی	سمینار / وبینار
۴	چالش‌ها و راهکارهای مذاکره فروش فناوری (زبان صنعت ایران)	سمینار / وبینار
۴	تهیه و تدوین پیشنهادات (RFP: Request for Proposal) برای پروژه‌های دانش‌بنیان	سمینار / وبینار

❖ اردوی تجاری‌سازی فناوری

سمانتکس در زمینه تجاری‌سازی فناوری‌ها و با هدف ایجاد تحول بنیادین در فرآیند تجاری‌سازی دستاوردهای فناورانه سازمان‌های پژوهش محور، اقدام به طراحی و پیاده‌سازی اردوی تجاری‌سازی نموده است. در این اردو، تلفیقی نوین از آموزش‌های کاربردی و مشاوره گروهی صورت می‌گیرد.

در کنار تنوع تعاریف و الگوهای تجاری‌سازی، نکته باریکی نیز در این بین وجود دارد که الزاماً استفاده از فرآیندها و الگوهای تجاری‌سازی محصولات و فناوری‌های نوین در کشورهای پیشرفته جهان، منجر به تجاری‌سازی فناوری‌ها در کشورهای کمتر توسعه یافته نمی‌شود؛ چرا که عوامل و چالش‌های متعددی در کشورهای در حال توسعه بر سر راه تجاری‌سازی فناوری قرار دارد که بسیاری از آن‌ها در کشورهای توسعه یافته وجود ندارد.

به همین جهت الگوهای توسعه یافته در کشورهای غربی متناسب با زمینه محیطی آن کشورها است. به همین دلیل برای حل چالش‌های تجاری‌سازی فناوری در کشورهای در حال توسعه نظیر ایران، که اغلب به دلیل واردات بی رویه فناوری، بخش خصوصی از سرمایه‌گذاری در حوزه تحقیق و توسعه طفره رفته و انجام این مهم را بر عهده مؤسسات تحقیقاتی دولتی قرار داده است، باید با شناخت مراحل تجاری‌سازی فناوری در داخل کشور، ضمن ارائه آموزش و مشاوره لازم در این زمینه، همراهی با پژوهشگران و فناوران در هر یک از مراحل اجرای فرآیند تجاری‌سازی انجام گردد.

محورهای اردوی تجاری‌سازی فناوری

۱. قابلیت‌های تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی
۲. تعیین آمادگی (TRL) و ارزش‌گذاری فناوری (TV)
۳. ارزیابی و تدوین طرح کسب و کار (BP)
۴. معرفی فناوری و جذب سرمایه‌گذار
۵. مدیریت فناوری، مالکیت معنوی و حمایت‌های قانونی از آن
۶. انتقال فناوری
۷. بازاریابی، فروش و مذاکره فناوری
۸. تکمیل فرآیند تجاری‌سازی و درآمدزایی

مخاطبان اردوی تجاری‌سازی فناوری

۱. دانشگاه‌ها، پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد و پژوهشگاه‌ها و پژوهشکده‌ها
۲. صنایع فناور و شرکت‌های دانش بنیان
۳. پژوهشگران و فناوران
۴. اعضای هیئت علمی
۵. صاحبان ایده



جهت کسب اطلاعات بیشتر در رابطه با
اردوی تجاری‌سازی فناوری اسکن کنید.

نمونه برنامه های آموزشی برگزار شده

سمینار سنجش آمادگی سطوح فناوری (TRL موشکافانه)

این سمینار در جهاد دانشگاهی صنعتی شریف با هدف ایجاد زبان مشترک میان فناوران، صنایع، نهادهای دولتی و نظارتی به ویژه سازمان های دانش بنیان با حضور کارشناسان و مسئولین فناوری پژوهشگاه ها، دانشگاه ها و مراکز رشد برگزار گردید.



کارگاه روایت کاوی مدل سازان کسب و کار (BM)

با هدف خلق مزیت رقابتی با تکیه بر راهکارهای نظام نوآوری در جهاد دانشگاهی صنعتی شریف برگزار گردید.



کارگاه مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید (NPIM)

این کارگاه در جهاد دانشگاهی صنعتی شریف با حضور کارشناسان و مدیران بانکها و سایر صنایع کشور برگزار شد.



اردوی تجاری سازی فناوری ها

این اردو با هدف افزایش اثربخشی تجاری سازی دستاوردهای فناورانه پژوهشگران با حضور اعضای هیئت علمی و مدیران شرکت های مرکز رشد در موسسه علوم و فناوری رنگ و پوشش در دانشگاه شهید رجایی برگزار گردید.
در این اردو ۸ مرحله تجاری سازی فناوری با تمرکز بر فناوری های ارائه شده مورد بررسی قرار گرفت.



اردوی خلاقیت کارکنان شرکت ارتباطات زیرساخت

پس از طراحی فرآیند پرورش خلاقیت کارکنان توسط امید فدائی منش؛ که این نمونه جهت افزایش خلاقیت کارکنان و مدیران شرکت ارتباطات زیرساخت انجام گرفت که خلاصه ای از گزارش آن را در ادامه به صورت مصور مشاهده می‌نمایید.



سخنرانی مدل های نوین کسب و کار (Business Model) در صنعت ساختمان

پیرو همکاری با شرکت «فرآورده های سیمان شرق» در حوزه مشاوره، برای بهبود روابط تجاری این شرکت از مشتریان دعوت به عمل آمد تا در زمینه صنعت ساختمان سخنرانی با موضوع مدل های نوین کسب و کار در صنعت ساختمان شنونده سخنرانی هایی باشند. این رویداد در هتل میثاق مشهد مقدس با سخنرانی مدیرعامل شرکت فرآورده های سیمان و در ادامه آقای دکتر امید فدائی منش برگزار گردید.

سخنرانی در موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش

سخنرانی در موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش با عنوان دوره مقدماتی فناوری و تجاری سازی، با هدف توانمندسازی مقدماتی در ارتباط با شناخت و مدیریت امور مرتبط با فناوری و تجاری سازی با حضور اعضای هیئت علمی این موسسه در محل مذکور برگزار گردید.



خدمات مشاوره

یکی دیگر از خدمات سمانتکس ارائه مشاوره به فناوران، نوآوران، شرکتها و سازمانها می باشد. تمایز سمانتکس در این حوزه، ارائه مشاوره های کاربردی براساس تجربیات ارزشمند پروژه های تجاری سازی است. در این راستا متقاضیان می توانند با تکمیل فرم مشاوره در وبسایت semanex.ir و یا تماس با این مجموعه درخواست مشاوره خود را اعلام نمایند.



سوابق آموزشی

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
۱	پژوهش و فناوری پتروشیمی	تجاری سازی (Commercialization) فناوری	خرداد ۸۹	۴
۲	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	مفاهیم و فرآیندهای تجاری سازی (Commercialization)	شهریورماه ۹۲	۸
۳	انجمن تحقیق و توسعه (R&D) صنایع و معادن	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید (NPIM)	مهرماه ۹۲	۸
۴	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید در صنایع بانک و بیمه	آبان ماه ۹۲	۱۶
۵	سومین کنفرانس مدیریت هزینه	نوآوری در مدیریت هزینه	دی ماه ۹۲	۱
۶	نخستین کنفرانس پولی و بانکی	استقرار نظام مدیریت نوآوری در بانک های ایران	بهمن ۹۲	۱
۷	دومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه و فناوری (سالن همایش های دانشگاه شهید بهشتی)	سخنرانی «استقرار نظام مدیریت نوآوری در سازمان»	بهمن ۹۲	۱
۸	مرکز رشد دانشگاه تبریز	قیمت گذاری فناوری	اسفند ۹۲	۸

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
۹	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	دوره مدیریت فناوری - سطح یک شامل سمینارهای: <ul style="list-style-type: none"> • مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری • مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط • مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 	خرداد ۹۳	۱۶
۱۰	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید (ویژه صنایع بانکی)	خرداد ۹۳	۱۶
۱۱	مجتمع مس سرچشمه	دوره های آموزشی «مدیریت و بهره‌ور تحقیق و توسعه» و «مدیریت فناوری» شامل سمینارهای: <ul style="list-style-type: none"> • ضرورت‌ها، نقش‌ها و جایگاه تحقیق و توسعه در سازمان • مدیریت منابع انسانی دانش بنیان • سازمان دهی واحدهای تحقیق و توسعه • امکان سنجی پروژه های تحقیق و توسعه • بازاریابی در تحقیق و توسعه و فناوری • استراتژی‌ها و ابزارهای تحقیق و توسعه 	تیر ۹۳	۸۸

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
	مس سرچشمه	<ul style="list-style-type: none"> مدیریت پروژه های تحقیق و توسعه تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت برون سپاری پروژه های تحقیق و توسعه مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری اصول مذاکره در انتقال فناوری قیمت گذاری فناوری قراردادهای انتقال فناوری 	تیر ۹۳	۸۸
۱۲	آباد راهان پارس	ضرورت ها و نقش های تحقیق، توسعه، فناوری و نوآوری در سازمان	مرداد ۹۳	۲
۱۳	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت	مرداد ۹۳	۱۶
۱۴	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	<p>دوره مدیریت فناوری بخش دو شامل سمینارهای:</p> <ul style="list-style-type: none"> اصول مذاکره در انتقال فناوری قیمت گذاری دانش فنی قراردادهای انتقال فناوری 	شهریور ۹۳	۱۶
۱۵	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	نوآوری در تحقیق و توسعه	شهریور ۹۳	۸

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	محل برگزاری	ردیف
۸	شهریور ۹۳	نوآوری در صنایع غذایی	بنیاد توسعه مدیریت فدائی منش	۱۶
۳۲	آبان ۹۳	ارائه سمینارهای: • کاربردهای داده کاوی (Data Mining) • مدیریت نوآوری و توسعه محصول جدید	مجتمع مس سرچشمه	۱۷
۱	دی ۹۳	نوآوری در صنعت سیمان	همایش ملی سیمان، کنترل کیفیت و مدیریت بازار	۱۸
۶	دی ۹۳	ارزش گذاری فناوری	بنیاد ملی مینا	۱۹
۱	بهمن ۹۳	ارائه سمینارهای: • چالش های انتقال فناوری در ایران • چالش ها و راهکارهای انتقال فناوری در مراکز علمی و پژوهشی	سومین اجلاس مدیران تحقیق، توسعه و فناوری	۲۰
۱	اسفند ۹۳	بازاریابی و فروش محصولات فناورانه	شرکت زیست فرآیند پارس	۲۱
۸	اردیبهشت ۹۴	تجاری سازی دستاوردهای پژوهشگاه مهندسی ژنتیک	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک	۲۲

ردیف	محل برگزاری	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	تاریخ	مدت زمان (ساعت)
۲۳	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک	دوره مدیریت فناوری شامل سمینارهای: <ul style="list-style-type: none"> • اصول مذاکره در انتقال فناوری • قیمت گذاری دانش فنی • قراردادهای انتقال فناوری • مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری • مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط • مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 	تیر ۹۴	۳۲
۲۴	سیمان دشتستان	نوآوری در مدل های کسب و کار صنعت سیمان	آبان ۹۴	۲
۲۵	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	مدیریت نوآوری در توسعه محصول جدید (NPIM)	دی ۹۴	۱۶
۲۶	دانشگاه سیستان و بلوچستان	دوره مدیریت فناوری - بخش اول و دوم شامل سمینارهای: <ul style="list-style-type: none"> • اصول مذاکره در انتقال فناوری • قیمت گذاری دانش فنی • قراردادهای انتقال فناوری • مفاهیم مالکیت معنوی و فناوری • مبانی مدیریت فناوری و مباحث راهبردی مرتبط • مبانی و فرآیندهای انتقال فناوری 	اسفند ۹۴	۳۲

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	محل برگزاری	ردیف
۸	مهر ۹۵	تجاری سازی، تبدیل علم به ثروت	پتروشیمی کارون	۲۷
۲	آبان ۹۵	مقدمات فناوری و تجاری سازی	موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش	۲۸
۱۶	آذر ۹۵	تجاری سازی فناوری‌ها	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	۲۹
۴	آذر ۹۵	چالش‌ها و مهارت‌های مذاکره فروش فناوری (مبتنی بر زبان صنعت)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۰
۸	دی ۹۵	مفاهیم تجاری سازی	موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش	۳۱
۲۴	دی ۹۵	اردوی تجاری سازی فناوری‌ها	موسسه پژوهشی علوم فناوری رنگ و پوشش (در سالن همایش‌های دانشگاه رجایی)	۳۲
۱۶	دی ۹۵	ارزیابی ایده‌ها و خلق محصول جدید (NPIM)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۴
۸	بهمن ۹۵	چالش‌ها و راهکارهای صادرات فناوری	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۵
۴	بهمن ۹۵	سنجش آمادگی سطوح فناوری (TRL موشکافانه)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۶

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	محل برگزاری	ردیف
۱۶	اردیبهشت ۹۶	<p>استقرار و بهره‌ورسازی مراکز تجاری سازی (بخش مقدماتی):</p> <ul style="list-style-type: none"> • نقش، وظایف و عارضه یابی مراکز تجاری سازی در ایران، • مفاهیم و تعاریف مولفه‌های فناوری و دانش فنی و سنجش سطوح آمادگی فناوری (TRL) • مفاهیم طرح کسب و کار (BP) و امکان‌سنجی طرح‌های فناورانه (FS) 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۷
۸	اردیبهشت ۹۶	مروری بر راهکارهای تحقیق و توسعه، فناوری و نوآوری	قرارگاه خاتم الانبیاء (موسسه غدیر)	۳۸
۸	اردیبهشت ۹۶	روایت‌کاوی مدل‌سازان کسب و کار (Business Model)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۳۹
۱	اردیبهشت ۹۶	مدل‌های نوین کسب و کار (Business Model) در صنعت ساختمان	هتل میثاق مشهد	۴۰
۱۶	تیر ۹۶	<p>استقرار و بهره‌ورسازی مراکز تجاری سازی (بخش متوسطه):</p> <ul style="list-style-type: none"> • شناسایی تیپ‌های شخصیتی دانشجویان و مفاهیم مدل‌های کسب و کار (BM) • ارزش‌گذاری فناوری (TV)، مذاکره فروش فناوری و تعامل با مشتریان صنعتی (B2B) 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۴۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	محل برگزاری	ردیف
۱۶	مرداد ۹۶	استقرار و بهره‌ورسازی مراکز تجاری سازی (بخش پیشرفته): <ul style="list-style-type: none"> • راهبردهای تجاری سازی و ملاحظات قراردادهای واگذاری فناوری • چالش‌ها و راهکارهای بازاریابی و صادرات فناوری 	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۴۲
۱۶	مرداد ۹۶	مدیریت نوآوری در ارزیابی ایده‌ها و خلق محصول موفق (ویژه شرکت های غذایی و لبنی)	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۴۳
۱۶	شهریور ۹۶	مدیریت فناوری	پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات	۴۴
۸	آبان ۹۶	مروری بر مفاهیم نوین مدیریت تحقیق و توسعه و نوآوری و فناوری	کوشا معدن	۴۵
۸	آذر ۹۶	کارگاه مدل های نوین کسب و کار بانک و بیمه	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۴۶
۳	آذر ۹۶	چالش ها و راهکارهای تجاری سازی فناوری در ایران	مرکز رشد واحدهای فناور شهرستان مرند	۴۷
۲	آذر ۹۶	چالش های تجاری سازی بر پایه فناوری و نوآوری در ایران	مرکز رشد واحدهای فناور شهرستان مرند	۴۸
۸	آذر ۹۶	توسعه محصول جدید مبتنی بر نوآوری باز	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	۴۹
۱۶	بهمن ۹۶	مفاهیم و فرآیندهای برون‌سپاری	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری (صندوق شکوفایی و نوآوری)	۵۰
۸	اسفند ۹۶	اصول و مبانی تفکر خلاق	اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر	۵۱

مدت زمان (ساعت)	تاریخ	عنوان دوره/ سمینار/ سخنرانی	محل برگزاری	ردیف
۲	اسفند ۹۶	اصول و چالش های تجاری سازی فناوری	شرکت ملی پخش و پالایش فرآورده های نفتی	۵۲
۴	اردیبهشت ۹۷	مفاهیم مدل سازی کسب و کار	کوشا معدن	۵۳
۱	مهر ۹۷	نقش، تعریف و جایگاه فناوری در صنایع غیر فلزی و معدنی	مرکز همایش های صدا و سیما (کنفرانس بازار صنایع غیر فلزی ایران و فناوری های مرتبط)	۵۴
۲	دی ۹۷	فروش با محور صادرات فناوری و محصولات دانش بنیان	پارک فناوری پردیس	۵۵
۸	آبان ۹۸	مفاهیم مدل های کسب و کار	شرکت ایمن تیار	۵۶
۱۶	بهمن ۹۹	تجاری سازی فناوری و اختراعات	شرکت پتروشیمی جم	۵۷
۸	خرداد ۱۴۰۰	مطالعات امکان سنجی طرح های فناورانه (FS) و مفاهیم طرح کسب و کار (BP)	پژوهشگاه علوم و فنون هسته ای	۵۸
۴	شهریور ۱۴۰۰	سنجش سطوح آمادگی فناوری TRL	پژوهشگاه علوم و فنون هسته ای	۵۹
۸	مهر ۱۴۰۰	ارزش گذاری فناوری (TV) و محصولات فناورانه	پژوهشگاه فضایی ایران	۶۰
۴	مهر ۱۴۰۰	تهیه و تدوین درخواست ارائه پیشنهاد انجام پروژه (RFP) و درخواست ارائه قیمت (RFQ)	پژوهشگاه علوم و فنون هسته ای	۶۱

پروژه های انجام شده

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت/ صنعت	موضوع
۱	شرکت صنعت سامانه فردا	تدوین استراتژی و مشاوره فروش محصولات	الکترونیک	بازاریابی
۲	شرکت تتا	تحقیقات بازاریابی، تدوین استراتژی و برنامه بازاریابی	الکترونیک	بازاریابی
۳	شرکت پارت پوشش سازه ایرانیان	طراحی برنامه بازاریابی و استراتژی فروش	دکوراسیون داخلی	بازاریابی
۴	شرکت طرح پایدار خشت	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	معماری	بازاریابی
۵	شرکت آهنگ دانش آفرین	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	تجهیزات آزمایشگاه	بازاریابی
۶	شرکت صدرا صنعت سدید	تدوین استراتژی و مشاوره توسعه بازار	صنایع خودرو	بازاریابی
۷	شرکت پتروجوش پیشرو (PWP)	تحقیقات بازاریابی خارجی در کشورهای مالزی و اندونزی با هدف صادرات محصول	نفت و گاز	بازاریابی خارجی
۸	شرکت سپیدار پلاستیک امروز	تدوین استراتژی و مشاوره در برنامه ریزی بازاریابی	پتروشیمی	بازاریابی
۹	شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)	تهیه طرح امکان سنجی (FS) ریخته گری فولاد	ماشین سازی	طرح کسب و کار
۱۰	شرکت لنت ترمز تلدا	تحقیقات بازاریابی، طراحی استراتژی بازار و برنامه عملیاتی بازاریابی	خودرو	بازاریابی
۱۱	شرکت نوین سازان تهران	انجام مذاکرات در نمایشگاه WIN 2012 ترکیه با هدف صادرات	خودرو	بازاریابی خارجی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت/ صنعت	موضوع
۱۲	شرکت ساتراپ پارت ستون	مطالعات امکان سنجی طرح (Feasibility Study) کارخانه تولید سنگ های تزئینی در سه بخش بازار، فنی و مالی- اقتصادی	سنگ های تزئینی	طرح کسب و کار
۱۳	شرکت ساتراپ پارت ستون	انجام مذاکرات در نمایشگاه Marble 2012 ترکیه با هدف صادرات	سنگ های تزئینی	بازاریابی خارجی
۱۴	شرکت خدمات انفورماتیک نوین کیش	تحقیقات بازاریابی خارجی و مطالعات امکان سنجی صادرات محصول به ۱۵ کشور اطراف ایران	فناوری اطلاعات	بازاریابی بین المللی
۱۵	پژوهشگاه مهندسی ژنتیک و زیست فناوری	طراحی مدل کسب و کار (Business Model) مرکز توسعه فناوری	بیوتکنولوژی	سازمان دهی
۱۶	بنیاد ملی تعالی و فرهنگ مبنا	طراحی نظامنامه مشارکت های فناورانه	فرهنگی	مدیریت فناوری
۱۷	شرکت امور استون	مذاکره تجاری صادرات سنگ در نمایشگاه ازمیر ترکیه ۲۰۱۵	سنگ های تزئینی	صادرات
۱۸	پژوهشگاه ملی مهندسی ژنتیک و زیست فناوری	قیمت گذاری فناوری هورمون رشد	بیوتکنولوژی	مدیریت فناوری

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت/ صنعت	موضوع
۱۹	شرکت زیست فناور سبز	مذاکره تجاری صادرات کود زیستی در نمایشگاه باکو ۲۰۱۵	بیوتکنولوژی	صادرات
۲۰	شرکت امور استون	مذاکره تجاری صادرات سنگ در نمایشگاه دبي ۲۰۱۵	سنگ‌های تزئینی	صادرات
۲۱	شرکت زیست فناور سبز	مشاوره بهسازی نظام بازاریابی و فروش	بیوتکنولوژی	بازاریابی و فروش
۲۲	شرکت دیالیز تجهیز	مشاوره بهسازی نظام بازاریابی و فروش	تجهیزات پزشکی	بازاریابی و فروش
۲۳	شرکت دیالیز تجهیز	تحلیل مالی و اقتصادی طرح راه‌اندازی مرکز دیالیز	تجهیزات پزشکی	طرح توجیهی
۲۴	مرکز ارزیابی و ارتقای شایستگی مدیران- سازمان مدیریت صنعتی	طراحی بسته توانمندسازی خلاقیت مدیران	آموزش	خلاقیت
۲۵	شرکت دیالیز تجهیز	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) واردات کیت‌های تشخیص سرطان	تجهیزات پزشکی	طرح توجیهی
۲۶	دانشگاه سیستان و بلوچستان	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan) ایجاد کارخانه تولید اسانس و عصاره گیاهی	مواد غذایی	طرح توجیهی
۲۷	معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	طراحی و تدوین نقشه راه (Road Map) زیست‌فناوری (Bio Technology) کشاورزی ایران	دولت	نقشه راه فناوری
۲۸	شرکت زیست فناور سبز	بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	کشاورزی	مدل کسب و کار
۳۰	شرکت صنایع الکترو اپتیک (صا ایران)	بازارسنجی تجهیزات تصویربرداری و لیزرهای پزشکی	تجهیزات پزشکی	بازارسنجی

ردیف	عنوان سازمان مشتری	عنوان فعالیت	زمینه فعالیت/ صنعت	موضوع
۳۱	شرکت کوشا معدن	پروژه بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	معدن	مدل کسب و کار
۳۲	شرکت ایمن سازه یلدا	پروژه بازطراحی مدل کسب و کار (Business Model)	عمران	مدل کسب و کار
۳۳	المنت سازی صنعتی البرز	عارضه‌یابی و ارائه راهکارهای بهسازی کسب و کار	برق	استراتژی و بازاریابی
۳۴	شرکت مهندسی ایمن تیار	بازطراحی مدل کسب و کار	آتش‌نشانی	مدل کسب و کار
۳۵	جهاد دانشگاهی صنعتی شریف	<p>ارزش‌گذاری فناوری‌های شعله‌بین و موتور درون چاهی با سه روش:</p> <ul style="list-style-type: none"> • هزینه‌محور • بازار محور • درآمد محور (به عنوان اصلی‌ترین شیوه قیمت-گذاری) 	تجاری سازی فناوری	مدیریت فناوری

| برخی از مشتریان ما |







semantex.ir



semantex_ir



+۹۸ ۹۱۹ ۳۸۷ ۰۸۴۱



semantex.ir

پیشگفتاری از معرفی شرکت سمانتکس

شرکت سمانتکس، در مسیر تعالی ایران عزیز و بهسازی تلاشگران عرصه‌های دانش‌بنیان؛ با مأموریت تجاری‌سازی فناوری‌ها و اختراعات، خلق محصولات کاربردی و ثروت‌آفرین را در این راستا دنبال می‌کند. مسیر تجاری‌سازی فناوری‌ها در سمانتکس، در تمامه مراحل از ارزیابی و ارزش‌گذاری تا جذب سرمایه‌گذار و فروش فناوری و حتی بازاریابی و فروش محصولات دانش‌بنیان ادامه می‌یابد.

تلفن: ۰۶۴ ۵۰۸۶۱۷ (۰۲۱) | دورنگار: ۰۸۶ ۵۰۸۶۱۷ (۰۲۱) | سایت: www.Semantex.ir

آدرس: تهران، خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، تقاطع شهدای ژاندارمری، پلاک ۵۶
زنگ ۳۰۶، طبقه چهارم، واحد ۶