



پارک علم و فناوری کهگیلویه و بویراحمد

معاونت فناوری و نوآوری – امور رویدادها، آموزش و ترویج

گزارش رویداد

عنوان/موضوع رویداد	کارگاه آموزشی تحقیقات بازار، بهترین مسیر توسعه استارت‌آپ‌ها (بازاریابی و فروش)
نوع رویداد	آموزشی
برگزارکننده	پارک علم و فناوری کهگیلویه و بویراحمد
تاریخ و مدت زمان	۱۴۰۱/۱۲/۰۷ به مدت (۳) ساعت
محل برگزاری	سالن جلسات ساختمان مرکزی پارک (یاسوج، کاشانی ۱۴)
نهاد مشارکت کننده	پارک علم و فناوری استان، مراکز رشد شهرستان‌های استان
مخاطبان	فناوران و فعالان حوزه کسب و کار
تعداد حاضرین	(۷۳) نفر
مدرس	جناب آقای مهندس امین کریمی – DBA بازاریابی و مدرس و مدیر فروش آکادمی‌های PCMS استرالیا و CCPL نروژ.
مدعوین شاخص	–
شیوه اطلاع رسانی	چاپ پوستر، اطلاع رسانی در سایت پارک، ارسال پیامک به کلیه فناوران (طی دو مرحله)، اطلاع رسانی در گروه فناوران و سایر گروه‌های مجازی (طی دو مرحله)، تماس تلفنی با فعالان و علاقه‌مندان حوزه کسب و کار خارج از مجموعه.
پوستر رویداد	

کارگاه آموزشی تحقیقات بازار، بهترین مسیر توسعه استارت‌آپ‌ها

طبق آیین نامه ارزیابی پارک حضور کلیه فناوران در این کارگاه آموزشی **الزامی** است و دارای امتیاز در ارزیابی سالانه می باشد

گواهی شرکت در کارگاه برای فناوران صادر میشود



وزارت علوم، تحقیقات و فناوری
پارک علم و فناوری
کمیسیون و پویا احمد

مدرس: مهندس امین کریمی

DBA مدیریت استراتژیک
مشاور بازاریابی و تحقیقات بازار
مدرس و مدیر فروش آکادمی PCMS استرالیا



زمان برگزاری: یکشنبه ۱۴۰۱/۱۲/۰۷ ساعت ۱۰ تا ۱۲

آدرس: کاشانی ۱۴ پلاک ۱۲ پارک علم و فناوری سالن جلسات ساختمان مرکزی پارک

اهمیت و ضرورت موضوع رویداد

- ۱- لزوم آشنایی هرچه بیشتر و بهتر شرکت‌های دانش بنیان و فعالان حوزه کسب و کار با حوزه بازاریابی و فروش و به تبع آن توسعه کسب و کار و فعالیت مشخص خود در هر حوزه.
- ۲- لزوم آشنایی با روش‌های تحقیقات در بازار.
- ۳- لزوم آشنایی با خروجی‌های قابل انتظار بازار.

فرایند اجرایی و تشریح رویداد

با عنایت به ضرورت و اهمیت بحث بازاریابی و فروش جهت بهبود و ارتقای عملکرد فناوران، تصمیم به برگزاری کارگاه آموزشی با عنوان "تحقیقات بازار، بهترین مسیر توسعه استارت‌آپ‌ها (بازاریابی و فروش)" گرفته شد. مدرس دوره **"آقای مهندس امین کریمی"** مشاور بازاریابی و تحقیقات بازار و مدرس و مدیر فروش آکادمی‌های PCMS استرالیا و CCPL نروژ و نیز مدرس دوره‌های بازاریابی و فروش اتاق‌های بازرگانی استان‌های کشور می‌باشد که با تحقیق و مساعدت افراد مطلع در این زمینه با تلاش‌های فراوان، جهت برگزاری کارگاه آموزشی یاد شده، با شخص نامبرده به توافق رسیدیم. سرانجام کارگاه صدرالذکر در روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۰۷ از ساعت ۱۰ الی ۱۳ در سالن جلسات ساختمان مرکزی پارک (کاشانی ۱۴) با حضور تعدادی از شرکت‌ها و فعالان حوزه کسب و کار به صورت حضوری و نیز مجازی برگزار گردید. تعداد کل شرکت کنندگان در کارگاه، (۷۳) نفر بود.

ویژگی‌ها و دستاوردهای رویداد

- ۱- آشنایی هرچه بیشتر و بهتر شرکت‌های دانش بنیان و فعالان حوزه کسب و کار با حوزه بازاریابی و فروش و به تبع آن توسعه کسب و کار و فعالیت مشخص خود در هر حوزه.
- ۲- آشنایی با روش‌های تحقیقات در بازار.
- ۳- آشنایی با خروجی‌های قابل انتظار بازار.
- ۴- آشنایی با تحقیقات بازار قبل از فعالیتهای دیگر بازاریابی.

تصاویر رویداد



پیوست‌ها