

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



دانشکده مهندسی صنایع

فاز اول پروژه درس کنترل پروژه

استاد درس:

دکتر ورمزیار

اعضای گروه:

سید محمد صابر حسینی 97108144

امیر حسین قناعتیان 97104583

موعود قاسمی 97104561

2.....محدوده پروژه

4.....منشور پروژه

6.....ساختار شکست کار

8.....منابع

محدوده پروژه

به طور کلی می‌توان گفت این استارت‌آپ واسطی بین بیمار و پزشک به منظور تسهیل فرایند نوبت‌دهی و ویزیت می‌باشد. این خدمت برای راحتی کار هر دو قشر تولید شده است. از طرفی بیمار دیگر نیازی نیست برای مراجعه به پزشک ساعت‌ها در مطب منتظر بماند و پزشکان نیز برای ارائه‌ی خدمت از وظیفه‌ی بازاریابی و یافتن بیمار معاف می‌شود. موارد ذکر شده بر عهده‌ی تیم تولید کننده می‌باشد و در ازای ارائه‌ی این خدمت مبلغی از ویزیت را به عنوان حق الزحمه برمی‌دارد.

این خدمات برای بیمار شامل مواردی چون نوبت‌دهی آنلاین، ویزیت آنلاین و دریافت نسخه به صورت آنلاین باشد. در این پلتفرم پزشکی نیز حضور دارند که به صورت حضوری ویزیت انجام می‌دهند اما نوبت آن‌ها به صورت آنلاین اخذ می‌شود. همچنین بیمار می‌تواند در صفحه‌ی شخصی خود اطلاعاتی از ویزیت‌های قبلی خود و پرونده‌هایی که نزد هر پزشک دارد را مشاهده کند و به این صورت از گم شدن نسخه‌ها و پرونده‌های کاغذی جلوگیری می‌کند.

از دید پزشک، پس از ثبت‌نام و وارد کردن اطلاعات خود مانند تحصیلات و تخصص و ... می‌تواند زمان‌های آزاد خود و نیز نحوه‌ی ویزیت را مشخص کند تا این اطلاعات در معرض دید بیماران قرار بگیرد و بدین ترتیب مراجعین وی را بیابند.

نکته‌ی بعدی بحث نظرات و امتیازاتی است که مراجعین به پزشکی که توسط آن‌ها ویزیت شده‌اند می‌باشد. نتیجه‌ی این فعالیت این خواهد بود که مراجعین می‌توانند پیش از گرفتن نوبت برای پزشکان، از نظرات مراجعین قبلی این پزشک مطلع شوند. این فرایند به بهبود روال ویزیت نیز کمک می‌کنند و پزشکان به دلیل اینکه از این اتفاق با خبر هستند سعی بر بهبود عملکرد خود خواهند داشت.

از طرفی برای اینکه مراجع به طور کلی تمام فرایندهای درمانی خود را در این پلتفرم انجام دهد، ۱۰ درصد از هزینه‌ی هر ویزیت در حساب کاربری وی نگه‌داشته می‌شود و به این ترتیب مراجعین علاقه‌ی بیشتری به استفاده از این پلتفرم به عنوان جایگزین کلی برای اخذ نوبت خواهند داشت.

به طور خلاصه برنامه‌ی شرکت این خواهد بود که پس از جذب سرمایه و مهیا کردن پیش‌نیازها، تحت عنوان فاز صفر، در فاز بعدی به سراغ ساخت محصول برود. در فاز دوم فعالیت‌های بازاریابی انجام شود و سپس در فاز پایانی برای حفظ خود فعالیت‌های پشتیبانی انجام گیرد.

مدت زمان فاز صفر ۳ ماه، فاز یک ۵ ماه، فاز دو ۴ ماه و فاز سه ۲ ماه می‌باشد.

در فاز صفر پس از تحقیقات بازاری و تهیه‌ی اسناد مورد نیاز به سراغ فعالیت‌های اجرایی مانند استخدام نیروها و تهیه‌ی سخت‌افزارها و وسایل مورد نیاز و استقرار این دو می‌رویم.

در فاز یک و در راستای تولید این پلتفرم، ابتدا فرایندها را طراحی و سپس به پیاده‌سازی آن‌ها می‌پردازیم. پس از اینکه نسخه‌ی اولیه محصول ساخته شد آن را به صورت نسخه‌ی بتا بین افرادی مشخص پخش می‌کنیم تا با کارکردن با محصول ایرادات آن پیدا شده و سپس آن را برطرف می‌کنیم.

فاز دوم در واقع بازاریابی و یافتن مشتری، چه پزشک و چه بیمار و همچنین مسائل مربوط به برندینگ محصول ساخته شده می‌باشد و به این منظور تیم بازاریابی خبره‌ای باید این فعالیت خطیر را برعهده بگیرد چرا که این بخش مهم‌ترین بخش پروژه‌ی ما می‌باشد و در صورت شکست خوردن در این بخش فعالیت‌های سایر بخش‌ها نیز به هدر می‌رود.

در فاز پایانی فعالیت‌های پشتیبانی انجام می‌شود. این پشتیبانی شامل مواردی چون برطرف کردن ایرادات پزشکان و مراجعین و همچنین آموزش کار با نرم‌افزار به کارکنان و کارشناسان مجموعه می‌باشد. در این بخش به نحوی از پروژه مراقبت می‌کنیم و فعالیت‌ها در راستای حفظ بازار، مشتریان، توسعه‌های احتمالی و برطرف کردن ایرادات احتمالی به وجود آمده می‌باشد.

منشور پروژه

شماره فرم: یک		فرم منشور پروژه		شرکت OMA	
تاریخ تنظیم: 1400/08/27		Project Charter		Online Medical Advice	
مدیر پروژه پیشنهادی: مهندس قاسمی		کد پروژه: PC14001		عنوان پروژه: راه اندازی استارتاپ در حوزه واسطه گری برای اتصال خدمت دهنده و مشتری	
ذی نفعان پروژه		اهداف پروژه			
<ul style="list-style-type: none">• هیات مدیره، کارکنان و کادر شرکت OMA (Online Medical Advice)• شرکت سرمایه گذار طرح• بانک ملی ایران• شرکت های بیمه ای مستقر در ایران• تامین کنندگان تجهیزات و امکانات سخت افزاری• موسسات مجوز دهنده (وزارت صحت، وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی و ...)• شرکت های نرم افزاری دخیل در ارائه و پشتیبانی نرم افزارها• شرکت ارائه دهنده هاست و سرور• بخش زیادی از مردم ایران (اعم از بیماران، سالمندان، معلولان، قربانیان جنگ و خانواده های آنان، جامعه پزشکان کشور)• اجاره دهنده ی محل استقرار نیرو ها		<ul style="list-style-type: none">• ایفای نقش مسئولیت اجتماعی در قبال معلولان، سالمندان و بیماران• ایجاد اشتغال برای حداقل 50 نفر به طور مستقیم و حداقل 200 نفر به طور غیر مستقیم• ارتقای فرهنگ استفاده از خدمات آنلاین سلامت در جامعه• سود آوری سالانه 43 درصدی شرکت (نسبت به سرمایه اولیه) در دو سال اول شروع به فعالیت شرکت و افزایش 8 درصدی سود سالیانه برای سال های سوم تا دهم• وارد شدن نام بنیان گذاران شرکت در لیست کارآفرینان کشوری و استفاده از معافیت های مالیاتی و مشوق های دولتی			
شرح پروژه: (سوابق و ضروریات اجرای پروژه و چگونگی ارتباط آن اهداف و استراتژی های سازمان)					
<p>این پروژه با همت جمعی از دانشجویان دانشگاه صنعتی شریف برای ارائه آنلاین خدمات بهداشتی درمانی در جهت ایفای نقش مسئولیت اجتماعی در برابر معلولان، سالمندان، بیماران و اقشار آسیب دیده و ایجاد اشتغال پایدار برای جمعی از متخصصان کشور اجرایی میشود. هدف OMA کمک به بشریت برای داشتن زندگی سالم، شاد و طولانی است. هر روزه هزاران نفر در کشور برای دستیابی به خدمات پزشکی مناسب در حال چالش و تلاش هستند و OMA به دنبال تغییر این مسیر است تا همگان بتوانند به سادگی و با حداقل هزینه و حمل و نقل به بهترین متخصصان پزشکی دسترسی پیدا کنند.</p> <p>مشخصات و الزامات پروژه و معیار های تایید آن: مشخصات و الزامات پروژه باید در انطباق کامل با قراردادهای منعقد شده باشد بر اساس تفاهم های کتبی بین طرفین صورت گیرد.</p>					
تاریخ پایان		تاریخ شروع		فازهای اصلی و تاریخ های کلی پروژه	
1400/12/01		1400/09/01		فاز صفر : اقدامات اولیه و تهیه زیرساخت ها	
1401/05/01		1400/12/01		فاز یک : ساخت محصول	
1401/07/15		1401/03/15		فاز دو : مارکتینگ	
1401/07/15		1401/05/15		فاز سه : پشتیبانی	

تاریخ شروع پروژه 1400/09/01	مدت زمان اجرای پروژه 10.5 ماه	محل اجرای پروژه ساختمان اصلی شرکت OMA تهران	محل دفتر پروژه شهرک غرب - شهر تهران- ایران
بودجه مورد نیاز بر اساس برآورد های حاصل از طوفان فکری تیم کنترل پروژه و مشورت با واحد های مختلف, هزینه انجام این پروژه 50 میلیارد ریال خواهد بود.		نحوه تامین مالی 10 میلیارد ریال از این مبلغ توسط بانک ملی ایران در قالب وام کارآفرینی با سود سالیانه 10 درصد و تنفس 2 ساله بازپرداخت تامین میشود. 40 میلیارد ریال از مبلغ, توسط شرکت سرمایه گذاری در ازای واگذاری 35 درصد از سهام شرکت تامین میشود.	
فرضیات، محدودیت ها و ریسک های عمده ریسک ها: عدم ثبات قیمت دلار و نوسان قیمت تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری تحت تاثیر تورم بالای کشور ایران. بخشی از پروژه در اسفند ماه و پیش از نوروز اجرا میگردد که ممکن است باعث تعلل انجام دهندگان پروژه و عقب افتادن پروژه از برنامه زمانی تدوین شده گردد. امکان عدم استقبال جامعه از شیوه جدید ارائه خدمات بهداشتی درمانی و ترجیح شیوه های قدیمی. امکان تامین قطعات سخت افزاری نامرغوب توسط تامین کنندگان سخت افزار و ایجاد باگ های نرم افزاری عمدی در نرم افزار ها(توسط شرکت های نرم افزاری همکار) جهت نیاز شرکت دکتر آنالین به آن ها برای تعمیر و نگهداری موارد نرم افزاری در آینده و ایجاد هزینه مضاعف برای شرکت.(با توجه به این که در ایران این کار ها معمول است). امکان عدم تامین مالی به موقع فعالیت ها توسط شرکت سرمایه گذاری محدودیت ها: منابع مالی مورد نیاز تخمین زده شده, مقدار منابع مورد نیاز با دیدگاه واقع بینانه است اما با منابع مالی کمتر از 30 میلیارد ریال به هیچ وجه نمیتوان پروژه را انجام داد.			

ساختار شکست کار

تحقیقات بازار	بررسی بازار	اقدامات اولیه و تهیه زیرساخت ها	راه اندازی استارتاپ در حوزه واسطه گری برای اتصال خدمت دهنده و مشتری
بررسی رقبا			
امکان سنجی			
تهیه Business plan	تهیه اسناد مورد نیاز		
دریافت مجوزهای مورد نیاز	اقدامات اجرایی		
جذب سرمایه گذار			
استخدام نیروهای مورد نیاز			
تهیه محل استقرار نیروها			
تهیه و استقرار تدارکات سخت افزاری			
بررسی best practice های موجود	تحلیل و طراحی سایت و اپلیکیشن	ساخت محصول	
مشخص کردن نیازمندی ها			
طراحی فرایندها و امکانات محصول			
طراحی محصول			
تولید محتوای سایت و اپلیکیشن (متنی و ...)	توسعه سایت و اپلیکیشن		
طراحی Back-end			
طراحی دیتا بیس			
طراحی صفحات سایت و اپلیکیشن (ui/ux)			
طراحی Front-end			
راه اندازی سایت (نسخه اولیه)			
تست سیستم	تست محصول		
تست سایت			
تست اپلیکیشن			
رفع ایرادات احتمالی			

بازاریابی و جذب پزشکان برای خدمت رسانی	مارکتینگ B2B	مارکتینگ	
عقد قرار داد با خدمت دهندگان			
بردن خدمات تحت پوشش بیمه	R&D		
طراحی گیمیفیکیشن در خدمات			
تحقیق و توسعه خدمات			
بررسی رفتار مشتری			
بهبود محصول			
برگزاری کمپین معرفی محصول	دیجیتال مارکتینگ		
تبلیغ برند و خدمات در شبکه های اجتماعی			
مدیریت شبکه‌های اجتماعی			
پشتیبانی مشتریان	پشتیبانی از خدمات	پشتیبانی	
پشتیبانی پزشکان			
پشتیبانی سایت و اپلیکیشن	پشتیبانی فنی		
آموزش کارکنان	پشتیبانی کارکنان		
پشتیبانی کارکنان			

منابع

ما علاوه بر منابع مادی و تجهیزاتی به یک تیم خوب و پوزیشن‌های مختلفی نیاز داریم که در ادامه به 20 مورد از آنها می‌پردازیم.

۱۱ منابع انسانی	۱ بازار یاب (B2B)
۱۲ مشاور (Mentor)	۲ کارشناس پشتیبانی
۱۳ مدیر فناوری	۳ توسعه‌دهنده Back-end
۱۴ توسعه دهنده کسب و کار	۴ توسعه‌دهنده Front-end
۱۵ کارشناس تولید محتوا	۵ (UI,UX) دیزاینر
۱۶ تحلیلگر داده	۶ طراح (گرافیکست)
۱۷ CRM	۷ مدیر پروژه
۱۸ کارشناس حقوقی	۸ مدیر محصول
۱۹ کارشناس سوشال مدیا و	۹ مدیر کمپین
۲۰ مدیر تبلیغات و رسانه	۱۰ مدیر مارکتینگ