

Founder & Key Team Dossier

مقدمه و فلسفه تیمی 7.1.1

تیم نوبت‌نو بر این باور است که موفقیت یک استارت‌آپ در گرو **تکمیل سه ضلع اصلی محصول، فناوری و بازار** است. ما خود را نه مجموعه‌ای از افراد بینقص، بلکه **گروهی متعهد، متواضع و مشتاق یادگیری** می‌دانیم که نقاط قوت یکدیگر را تقویت و نقاط ضعف را به‌صراحت شناسایی و مدیریت می‌کنند. این سند معرفی صادقانه‌ای از اعضای کلیدی، نقش‌ها، تعهدات و مهم‌تر از آن، **شکاف‌های مهارتی شناسایی‌شده و برنامه ما برای پر کردن آنها** است.

شعار تیمی: **"ما مشکل ائتلاف وقت در مطب‌ها را با فناوری حل می‌کنیم، اما حل **چالش‌های مسیر رشد را با هم‌بستگی و صداقت آغاز می‌کنیم"

ساختار تیم فعلی و نقش‌ها 7.1.2

نام	عنوان اصلی	نقش در پروژه نوبت‌نو	تعهد زمانی (ماهانه)	شروع همکاری
-----	-----	-----	-----	-----

رهبری استراتژیک، توسعه | (CEO) رضا احمدی ** | بنیانگذار و مدیرعامل ** |
| کسب و کار، روابط با پزشکان، مدیریت مالی و جذب سرمایه. | ۱۱۰٪ | ۰۱/۰۵/۱۴۰۲

رهبری فنی، معماری سیستم، | (CTO) امیر حسینی ** | بنیانگذار و مدیر فنی ** |
| توسعه بک‌اند، امنیت، زیرساخت. | ۱۰۰٪ | ۰۱/۰۵/۱۴۰۲

(Lead Product/UX) سارا محمدی ** | طراح ارشد محصول و تجربه کاربری ** |
طراحی کل سفر کاربر، رابط کاربری، تحقیق کاربری، نمونه‌سازی. | | (Designer) |
| پیمانکاری (۴۰ ساعت/ماه) | ۱۰/۰۹/۱۴۰۲

بررسی قراردادها، | (Legal Advisor) مشاور حقوقی ** | مشاور حقوقی ** |
راهنمایی در مسیر رگولاتوری، مشاوره حقوقی عمومی. | موردی (۱۵-۱۰ ساعت/ماه) |
| ۰۱/۱۰/۱۴۰۲

نمودار گزارش‌دهی (ساده)

...

[سهامداران]

|

[هیئت مدیره]

|

[رضا احمدی (مدیرعامل)]

|

/ \

[سارا محمدی (طراح محصول)] [(CTO) امیر حسینی]

|

[توسعه‌دهندگان آتی]

...

****معرفی دقیق بنیانگذاران و اعضای کلیدی 7.1.3** ##**

****رضا احمدی – بنیانگذار و مدیرعامل ۳/۱** ###**

.مشخصات: ****۳۲ ساله، متأهل، شیراز**** *

****نقش دقیق در نوبت‌نو**** *

استراتژی و چشم‌انداز: ****تعیین جهت کلی کسب‌وکار، تدوین نقشه راه محصول**** *
و بازار

توسعه کسب‌وکار و فروش: ****جذب اولین پزشکان پایلوت، مذاکره با کلینیک‌ها،**** *
ایجاد مشارکت‌های استراتژیک

مالی و سرمایه: ****مدیریت جریان نقدی، مدل‌سازی مالی، آماده‌سازی برای جذب**** *
سرمایه، ارتباط با سرمایه‌گذاران

بازاریابی و برندسازی: ****تعیین استراتژی محتوا و آگاهی‌بخشی اولیه**** *

رهبری تیم: ****ایجاد انگیزه، فرهنگ‌سازی، مدیریت عملیات روزانه**** *

تعهد زمانی: ****تمام‌وقت مطلق (۱۱۰٪). سرمایه‌گذاری شخصی قابل توجه و ترک**** *
شغل قبلی

****سوابق مرتبط** ***

مشاور مدیریت در حوزه سلامت (۳ سال): ****همکاری با چندین کلینیک ** ***
خصوصی در شیراز برای بهینه‌سازی فرآیند پذیرش و مدیریت نوبت. ****در این دوره**
****مستقلاً با در دسر اتلاف وقت بیماران و بینظمی صف‌ها آشنا شد**

مدیر محصول در یک استارت‌آپ فین‌تک داخلی (۲ سال): ****تجربه کامل چرخه ** ***
عمر محصول از ایده تا عرضه، کار با تیم‌های فنی

از دانشگاه شیراز. (MBA) تحصیلات: ****کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی ** ***
کارشناسی مهندسی صنایع

****مهارت‌های کلیدی اثبات‌شده** ***

تفکر تحلیلی و حل مسئله *

ارتباطات و مذاکره قوی (به ویژه با جامعه پزشکان) *

Unit Economics آشنایی خوب با مدل‌های کسب‌وکار دیجیتال و *

(Product Requirements) توانایی ترجمه نیازهای بازار به الزامات محصول *

داستان شخصی محرک: ****"دیدن مادرم که برای یک ویزیت ساده ۳ ساعت در ** ***
مطب معطل شد، نقطه آغاز این ایده بود. بعدتر در کار مشاوره‌ام، همین مشکل را به
صورت سیستماتیک در ده‌ها مطب دیدم. فهمیدم این فقط یک درد ایرانی نیست؛ یک
"ناکارایی جهانی است و فناوری می‌تواند راه‌حل باشد"

****امیر حسینی – بنیانگذار و مدیر فنی ۳/۲** ###**

مشخصات: ****۳۰ ساله، مجرد، شیراز ** ***

****نقش دقیق در نوبت‌نو* ** ***

معماری و توسعه:**** طراحی و پیاده‌سازی کامل سیستم نوبت‌دهی، پایگاه داده، * ** ***
ها و منطق پیش‌بینی زمان API

تضمین کیفیت و امنیت:**** نظارت بر کد، پیاده‌سازی استانداردهای امنیتی اولیه، * ** ***
تست‌نویسی

(Domain) مدیریت زیرساخت:**** راه‌اندازی و پایش سرورها، دیتابیس، حوزه * ** ***
و خدمات ابری

رهبری فنی آینده:**** استخدام، آموزش و مدیریت تیم توسعه در زمان * ** ***
مقیاس‌گذاری

تعهد زمانی:**** تمام‌وقت (۱۰۰٪). سرمایه‌گذاری فنی و زمانی کامل * ** ***

****سوابق مرتبط* ** ***

توسعه‌دهنده ارشد بک‌اند در یک شرکت نرم‌افزاری (۴ سال):**** تجربه کار * ** ***
، Python ، PHP (Laravel) روی سیستم‌های مبتنی بر وب با مقیاس متوسط، کار با
MySQL ، Redis.

مشارکت در پروژه متن‌باز سلامت:**** کمک به توسعه یک کتابخانه امنیتی برای * ** ***
انتقال داده‌های سلامت

تحصیلات:**** کارشناسی ارشد مهندسی نرم‌افزار از دانشگاه صنعتی شریف. * ** ***
کارشناسی مهندسی کامپیوتر

****مهارت‌های کلیدی اثبات‌شده* ** ***

مهارت عالی در حل مسئله فنی و بهینه‌سازی *

Backend با تمرکز بر Full-Stack تسلط بر توسعه *

درک خوب از اصول معماری نرم‌افزار و الگوهای طراحی *

توانایی یادگیری سریع فناوری‌های جدید *

انگیزه شخصی: ** "چالش برای من همیشه ساختن سیستم‌هایی است که زندگی را ** *

مثل (Real-time) آسان‌تر کنند. پیچیدگی مدیریت زمان در سیستم‌های بلادرنگ

نوبت‌دهی، یک جذابیت فنی فوق‌العاده برای من دارد. می‌خواهم اثبات کنم که می‌توان با کد

"تمیز و منطق هوشمند، به سادگی و کارایی یک صف فیزیکی را به دنیای دیجیتال آورد

** سارا محمدی – طراح ارشد محصول و تجربه کاربری ۳/۳ ** ###

مشخصات: ** ۲۹ ساله، مجرد، تهران (دورکار) ** *

** نقش دقیق در نوبت‌نو ** *

تحقیق کاربری: ** مصاحبه با بیماران و پزشکان اولیه برای درک عمیق نیازها ** *

و نقاط درد

ترسیم مسیر کامل کاربر از آگاهی **: (User Journey) طراحی سفر کاربر ** *

تا رزرو نوبت و پیگیری

خروجی‌های بصری در **: (UX) و تجربه کاربری (UI) طراحی رابط کاربری ** *

، طراحی و اکشن گرافیک Figma

نمونه‌سازی و تست کاربری: ** ساخت نمونه‌های اولیه تعاملی و اعتبارسنجی ** *

طراحی‌ها

تعهد زمانی: ** پیمانکار تمام‌عیار، ۴۰ ساعت در ماه تضمینی (با امکان افزایش) ** *

** سوابق مرتبط ** *

طراح محصول در یک مارکت پلیس آنلاین (۲ سال): ** طراحی تجربه کاربری ** *

برای کاربران و فروشندگان

فریلنسر در پروژه‌های استارت‌آپی سلامت (۱۸ ماه): **طراحی اپلیکیشن‌های ** *

تناسب‌اندام و رژیم غذایی

از (Interaction Design) تحصیلات: **کارشناسی ارشد طراحی تعامل ** *

دانشگاه هنر تهران

:**مهارت‌های کلیدی اثبات‌شده** *

* و تمرکز بر کاربر (Design Thinking) تفکر طراحی *

* (Figma, Adobe XD) تسلط بر ابزارهای طراحی *

* توانایی همکاری مؤثر با توسعه‌دهندگان (فنی‌نگاری خوب) *

ارزش افزوده برای تیم: **سارا پل ارتباطی بین دیدگاه کسب‌وکاری رضا و دنیای ** *

intuitive فنی‌امیر است. او اطمینان می‌دهد که محصول ما نه تنها قدرتمند، بلکه ساده،

"و لذت‌بخش برای یک بیمار ۶۰ ساله یا یک پزشک پرکار باشد"

:**شناسایی صادقانه شکاف‌های تیم و برنامه جبران 7.1.4** ##

ما باور داریم شناسایی شکاف‌ها نشانه بلوغ است، نه ضعف

شکاف (مهارت/تجربه فقدان) | ریسک ناشی از آن | برنامه جبران (کوتاه‌مدت: ۶-۱۰ ماه) |

| برنامه جبران (میان‌مدت: ۱۸-۶ ماه)

-----|-----|-----

-----|

(User) بازاریابی دیجیتال تخصصی و جذب کاربران در مقیاس ۱. ** |
عدم توانایی در جذب سریع کاربران (پزشک و بیمار) پس از | ** (Acquisition)
بالا. | ** مشاور/فریلنسر: ** استخدام یک مشاور بازاریابی CAC تکمیل محصول،
یا سلامت به صورت پروژه‌ای برای طراحی کمپین‌های B2B دیجیتال با تجربه در حوزه
خودآموزی: ** رضا مسئولیت می‌پذیرد تا در دوره‌های **
 . اولیه و تعیین کانال‌ها
شرکت کند. | ** استخدام: ** جذب یک مدیر (Growth Hacking) آنلاین رشد هکر
یا مدیر بازاریابی دیجیتال به عنوان اولین کارمند کلیدی (Growth Manager) رشد
| . غیرفنی پس از جذب سرمایه

به بیمارستان‌ها و کلینیک‌های زنجیره‌ای ** | (B2B Sales) فروش سازمانی ۲. ** |
B2B. | محدود ماندن به پزشکان مستقل و از دست دادن بازار بزرگ و ارزشمند
شریک استراتژیک: ** جست‌وجو برای همکاری با یک شرکت نرم‌افزاری فعال در **

 . حوزه بیمارستانی که می‌تواند نقش کانال فروش یا شریک یکپارچه‌سازی را ایفا کند
آزمون و خطا: ** رضا شخصاً فرایند فروش به ۲-۳ کلینیک کوچک را به عنوان نمونه **
آزمایشی رهبری می‌کند تا یاد بگیرد. | ** استخدام: ** جذب یک مدیر فروش سازمانی با
| . یا نرم‌افزارهای پزشکی SaaS سابقه در فروش

عملیات اجرایی و مدیریت منابع انسانی (در زمان مقیاس) ** | درهم‌ریختگی ۳. ** |
عملیاتی با اضافه شدن اولین کارمندان، عدم وجود فرآیندهای استاندارد. | ** مشاوره و
قالب: ** استفاده از مشاوره منابع انسانی استارت‌آپ‌ها و پیاده‌سازی قالب‌های استاندارد (از
مسئولیت‌پذیری: ** رضا به طور موقت مسئولیت عملیات را **
 . مستندات بخش ۶)
برای سیستماتیک کردن استفاده می‌کند. | Notion می‌پذیرد و از ابزارهایی مانند
یا یک دستیار (Head of Operations) ** استخدام: ** جذب یک مدیر عملیات
| . عملیاتی توانمند به محض رسیدن به ۱۰ کارمند

تخصص عمیق در علوم داده و یادگیری ماشین برای ارتقای مدل پیش‌بینی ** | ۴. ** |
ماندن در مدل‌های ساده و از دست دادن مزیت رقابتی بلندمدت ناشی از پیش‌بینی فوق‌دقیق.
| ** همکاری آکادمیک: ** ایجاد ارتباط با گروه‌های داده‌کاوی یا هوش مصنوعی
دانشگاه‌های شیراز/تهران برای یک پروژه تحقیقاتی مشترک یا جذب کارآموز فوق‌لیسانس
برای تحلیل داده و Python خودآموزی: ** امیر شروع به یادگیری جدی **

(Data) پایه می‌کند. | **استخدام/شریک: ** جذب یک دانشمند داده ML فریمورک‌های به صورت پاره‌وقت یا تمام‌وقت به عنوان یکی از اولین اعضای تیم فنی پس (Scientist) | CTO. از

تجربه مستقیم در عرصه سلامت به عنوان ارائه‌دهنده خدمت (مثلاً مدیریت . **۵ | (مطب) ** | عدم درک برخی پیچیدگی‌های عملیاتی روزمره در مطب که ممکن است در طراحی محصول نادیده گرفته شود. | **شورای مشاوران پزشکی: ** تشکیل یک گروه کوچک از ۳-۴ پزشک هم‌فکر و علاقه‌مند به فناوری که به صورت ماهانه با تیم جلسه غوطه‌وری: ** رضا و سارا زمان بیشتری را در ** داشته و بازخورد مستقیم دهند استخدام مشاور پزشکی ** | (Job Shadowing) مطب پزشکان پایلوت بگذرانند تمام‌وقت: ** در صورت لزوم، جذب یک پزشک جوان با علاقه به فناوری به عنوان مشاور | ثابت محصول

**دینامیک تیم، فرهنگ و روش تصمیم‌گیری 7.1.5 **

- * تقسیم کار و همکاری: ** رابطه رضا و امیر بر اساس **اعتماد و احترام به حوزه ** *
- * تخصصی: ** هر فرد است. تصمیمات استراتژیک نهایی با رضا، تصمیمات فنی نهایی با امیر. جلسات هفتگی استندآپ برای هماهنگی و جلسات ماهانه استراتژیک با حضور سارا (طراح) برگزار می‌شود.
- * فرهنگ اولیه: ** ** صداقت، چابکی، و تمرکز بر کاربر. ** اشتباه کردن مجاز است، ** *
- * (Think, Build, Measure, Learn) "اما پنهان کردن آن نیست. "فکر کن، سریع بساز، تست کن، یاد بگیر
- * روش حل اختلاف: ** گفت‌وگوی مستقیم و مبتنی بر داده. اگر توافق حاصل نشد، ** *
- * برای تصمیمات استراتژیک رای‌گیری سهامداران (بر اساس سهام) و برای تصمیمات فنی

(Unpaid) مقدم است. آماده‌ایم در موارد خاص از یک **مشاور غیرموظف CTO نظر به عنوان داور استفاده کنیم (**Advisor)

تعهد مالی و فداکاری: ** هر دو بنیانگذار حقوق ثابت ناچیزی دریافت می‌کنند *
است. این نشان‌دهنده اعتقاد (Vesting) (حداقل قانونی). عمده پاداش آنها از طریق سهام آنها به ارزش آتی شرکت است.

**برنامه استخدام اولیه پس از جذب سرمایه 7.1.6 ** ##

به ترتیب زیر است Seed اولویت‌های استخدام ۶ ماهه پس از جذب سرمایه

۱. برای آزادسازی زمان امیر برای **Front-end/Full-stack: یک توسعه‌دهنده **
کارهای معماری و پیچیده‌تر
۲. یا بازاریابی دیجیتال: ** برای هدایت (Growth Manager) یک مدیر رشد **
برنامه جذب کاربر
۳. نیمه‌وقت: ** برای آغاز پروژه ارتقاء مدل (Data Scientist) یک دانشمند داده **
پیش‌بینی

**جمع‌بندی: چرا این تیم می‌تواند موفق شود؟ 7.1.7 ** ##

۱. تکمیل سه‌ضلعی حیاتی: ** رضا (کسب‌وکار/بازار)، امیر (فناوری/اجرا)، سارا **.
- (کاربر/طراحی).
۲. درک عمیق از مسئله: ** رضا مسئله را از درون صنعت سلامت لمس کرده است. **.
- این یک ایده اتاقی نیست.
۳. تعهد مطلق و همسو: ** هر دو بنیانگذار تمام‌وقت، سرمایه‌گذار و متعهد به موفقیت **.
- بلندمدت هستند.
۴. صداقت و بلوغ: ** شناسایی صریح شکاف‌ها و داشتن برنامه برای رفع آنها، نشان **.
- از واقع‌بینی و مدیریت‌پذیری تیم دارد.
۵. شیمی شخصی قوی: ** رابطه دوستی و احترام دیرینه بین بنیانگذاران که می‌تواند **.
- فشارهای دوران استارت‌آپ را تحمل کند.

** ما تیم کاملی نیستیم، اما تیمی هستیم که می‌داند چگونه کامل شود **

** [امضای رضا احمدی] **

** [امضای امیر حسینی] **

** تاریخ: ۲۰/۰۲/۱۴۰۳ **
