

## Executive Summary (One-Pager)

تعریف مسئله و اهمیت آن: بیماران در مطب‌های شیراز به طور متوسط بین چهل و پنج دقیقه تا دو ساعت در انتظار ویزیت می‌مانند. این عدم شفافیت و اتلاف وقت باعث کاهش رضایت بیماران، ایجاد ازدحام در مطب و کاهش بهرهوری پزشکان می‌شود. این یک مشکل عملیاتی رایج و پر هزینه در سیستم سلامت سرپایی است.

مشتری هدف: بیماران ساکن شیراز که به پزشکان عمومی و متخصص مراجعه می‌کنند. پزشکان و کلینیک‌های مستقل در شیراز که به دنبال بهینه‌سازی مدیریت نوبت و کاهش فشار کاری هستند.

راه حل و ارزش پیشنهادی: پلتفرم نوبت‌دهی هوشمند نوبت نو که زمان دقیق ویزیت را پیش‌بینی می‌کند. بیماران به طور زنده می‌بینند نوبت آن‌ها چندم است و تقریباً چند دقیقه دیگر نوبت آن‌ها خواهد شد. ارزش اصلی حذف انتظار. غیرضروری در مطب برای بیمار و کاهش آشفتگی و افزایش کارایی برای پزشک است.

وضعیت محصول: در مرحله نمونه اولیه عملیاتی. کدهای پایه با قابلیت ثبت نام، نوبت‌دهی و پیش‌بینی اولیه آماده است. فعال است. در فاز آزمایش میدانی محدود با چند پزشک در شیراز [nobatnou.ir](http://nobatnou.ir) دامنه

پیشرفت اولیه: سه پزشک همکار اولیه برای آزمایش پایلوت جذب شده‌اند. بیش از پنجاه نوبت آزمایشی در سیستم ثبت شده است. در شبیه‌سازی‌های اولیه، مدل پیش‌بینی موفق به کاهش میانگین زمان انتظار بیماران به کمتر از بیست دقیقه شده است.

مدل درآمد: اشتراک ماهانه از پزشکان در سطوح پایه و پیشرفته. کارمزد تراکنش در صورت امکان پرداخت آنلاین نوبت در آینده. در مرحله اول تمرکز بر درآمد اشتراکی است.

بازار: بازار سلامت دیجیتال ایران در سال ۱۴۰۲ حدود دو هزار و پانصد میلیارد تومان برآورد شده است. در شهر شیراز، با احتساب تنها بیست درصد از ویزیت‌های سرپایی، ماهانه حدود صد هزار نوبت بالقوه وجود دارد. هدف. واقع‌بینانه سال اول جذب پنج درصد از این بازار یا پنج هزار نوبت ماهانه است.

مزیت رقابتی: پیش‌بینی زمان به صورت زنده که اولین و تنها پلتفرم نوبت‌دهی در ایران با این قابلیت است. تمرکز عمقی جغرافیایی با استراتژی شروع از شیراز و تسلط بر جزئیات بازار محلی. سادگی و شفافیت مطلق محصول برای کاربر نهایی بیمار و پزشک

نیاز سرمایه و مصرف آن: نیاز به دویست میلیون تومان سرمایه اولیه. مصرف: چهل درصد برای توسعه و بهبود فوری پلتفرم و اپ موبایل. سی درصد برای بازاریابی، جذب پزشکان و بیماران در شیراز. بیست درصد برای حقوق تیم هسته‌ای سه نفره در دوازده ماه اول. ده درصد برای هزینه‌های اداری، حقوقی و پیش‌بینی نشده

سه ریسک اصلی: ریسک پذیرش پزشکان که ممکن است پزشکان به روش سنتی وفادار بمانند یا ارزش پرداخت هزینه را نبینند. راه حل دوره آزمایشی رایگان سه ماهه به همراه گارانتی صرفه‌جویی زمان. ریسک دقت پیش‌بینی که خطای الگوریتم در دنیای واقعی ممکن است باعث بی‌اعتمادی شود. راه حل شروع با مدل ساده و شفاف و بهبود تدریجی با داده واقعی و نمایش زمان به عنوان تقریبی. ریسک رقابت که ورود سریع یک رقیب بزرگ با سرمایه بیشتر را شامل می‌شود. راه حل ایجاد سد دفاعی محلی قوی در شیراز از طریق روابط عمیق با پزشکان و تمرکز بر کیفیت اجرا و پشتیبانی

نتیجه‌گیری تصمیم‌محور: اگر مسئله اتلاف وقت جمعی در مطب‌ها برای شما مهم است و باور دارید یک راه حل فناورانه ساده و متمرکز می‌تواند تغییری واقعی ایجاد کند، نوبت نو ایده‌ای است که از مرحله شعار گذشته، نمونه اولیه آن ساخته شده و بر فرضیات قابل آزمون و بازار مشخصی متمرکز است. این پرونده برای بررسی عمیق‌تر ارزشمند است