



ریاست جمهوری  
معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان  
معاونت توسعه شرکت های دانش بنیان

شیوه نامه حمایت از

عارضه یابی بازاریابی و فروش شرکت های دانش بنیان، خلاق و فناور مستقر در پارک

معاونت توسعه شرکت های دانش بنیان

مرداد ۱۴۰۲



## شیوه‌نامه حمایت از عارضه‌یابی بازاریابی و فروش شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناور مستقر در پارک های علم و فناوری<sup>۱</sup>

### ۱. مقدمه

عارضه‌یابی شرکت‌ها یکی از مهم‌ترین عوامل شناخت عوامل تاثیرگذار در موفقیت کسب و کارهای دانش‌بنیان و فناوری محور می‌باشد. این در حالیست که معمولاً تحلیل معیارهای مورد توجه در بازاریابی و شناخت عارضه‌ها کمتر مورد توجه و تمرکز فناوران و صاحبان شرکت‌ها بوده و عموماً در این بخش دچار چالش و ضعف هستند. لذا با توجه به ضرورت توسعه بازار و افزایش سطح فروش محصولات در کشور، معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، برنامه‌ای برای حمایت از عارضه‌یابی شرکت‌ها فراهم نموده‌است.

### ۲. خدمات مشمول این شیوه‌نامه

خدمت عارضه‌یابی بازاریابی و فروش شرکت‌ها شامل ارزیابی و بررسی زیرساخت‌ها و سوابق شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا، فناور و همچنین شرکت‌های خلاق و فناور مستقر در پارک های علم و فناوری استان‌های کم‌برخوردار شامل استان‌های سیستان و بلوچستان، کهگیلویه و بویراحمد، گلستان، کردستان، آذربایجان غربی، لرستان، خراسان شمالی، خراسان جنوبی، چهارمحال و بختیاری و ایلام به منظور شناسایی نقاط قوت و ضعف قابل بهبود در هر ۱۲ حوزه عملکردی بازاریابی و فروش شرکت متقاضی می‌باشد. ۱۲ حوزه‌ی عملکردی بازاریابی و فروش یک شرکت به شرح زیر می‌باشد:

<sup>۱</sup> معاونت توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان در سال ۱۴۰۲، علاوه بر شرکت‌های دانش‌بنیان، این حمایت را به شرکت های فناور مستقر در پارک‌های علم و فناوری استان‌های سیستان و بلوچستان، کهگیلویه و بویراحمد، گلستان، کردستان، آذربایجان غربی، لرستان، خراسان شمالی، خراسان جنوبی، چهارمحال و بختیاری و ایلام ارائه می‌دهد.

۱. تحقیقات بازار
۲. برنامه ریزی بازاریابی و فروش
۳. طراحی مدل کسب و کار
۴. بهبود محصول (از منظر واحد بازاریابی)
۵. مدیریت شبکه توزیع
۶. قیمت گذاری
۷. برندسازی
۸. تبلیغات و ترویج
۹. بازاریابی مستقیم
۱۰. خدمات پس از فروش
۱۱. مدیریت ارتباط با مشتری
۱۲. فرایندهای پشتیبان بازاریابی و فروش

### ۳. میزان حمایت

میزان حمایت خدمت عرضه‌یابی بازاریابی و فروش برای شرکت‌ها ۵۰٪ از هزینه‌ها تا سقف ۲۵۰ میلیون ریال خواهد بود. لازم به ذکر است میزان حمایت این خدمت به صورت تجمیعی با دیگر خدمات حوزه توسعه بازار داخلی (شامل: تدوین و اجرای برنامه بازاریابی و تهیه برنامه بازاریابی) در نظر گرفته خواهد شد.

### ۴. شرایط دریافت حمایت

برای استفاده از این حمایت، شرکت موظف است قبل از هر گونه اقدامی درخواست خود را به همراه مستندات لازم در سامانه [es.daneshbonyan.ir](http://es.daneshbonyan.ir) یا [bizservices.ir](http://bizservices.ir) ثبت نماید. بعد از اتمام خدمت، مستندات زیر بایستی در سامانه مذکور بارگذاری گردد:

یک نسخه از گزارش عرضه‌یابی در هر ۱۲ حوزه به همراه پیشنهادات بهبود در هر حوزه، ارائه فاکتور رسمی، کلیه اسناد پرداختی و نامه رسمی شرکت حاوی اطلاعات حساب (شماره حساب، کد شبا، نام بانک و کد شعبه)

**تبصره ۱-** شرکت کلیه هزینه‌های مربوط به عرضه‌یابی بازاریابی و فروش شرکت را به کارگزار پرداخت خواهد نمود و در انتهای پروژه در ازای ارائه مستندات ذکر شده در بالا و سند پرداختی از سوی شرکت، مبلغ توسط معاونت علمی و فناوری به حساب شرکت واریز خواهد شد.

**تبصره ۲-** شرکت می‌تواند از مجریان معرفی شده در سامانه فوق یا سایر مجریان مورد تایید خود برای انجام خدمت استفاده نماید. در صورت تمایل شرکت‌ها به همکاری با سایر کارگزاران و مجریان، باید صلاحیت آنان پیش از عقد قرارداد به تایید معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری رسیده باشد.

**تبصره ۳-** شرکت دانش‌بنیان، خلاق و فناور علاوه بر نظارت بر محتوای گزارش، موظف است در جهت پیشبرد این خدمت همکاری‌های لازم با کارگزار را به عمل آورد. بنابراین تامین اطلاعات مربوط به شرکت و اشخاص در صورتی که در راستای انجام خدمت مورد نیاز باشد، بر عهده شرکت متقاضی است.

**تبصره ۴-** معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در قبال دعاوی احتمالی بین شرکت‌ها با کارگزار، هیچگونه مسئولیتی بر عهده ندارد.

**تبصره ۵-** شرکت متقاضی می‌تواند نسبت به مشاهده آخرین وضعیت درخواست و یا ثبت اعتراض در سامانه [es.daneshbonyan.ir](http://es.daneshbonyan.ir) یا [bizservices.ir](http://bizservices.ir) اقدام نماید.

