



تولید موفق و تحول در کسب و کار در تولید تجهیزات پزشکی

نویسنده :

دکتر محمدجعفر حسینی شیرازی

دارنده نشان ارسطو از اتحادیه اروپا



مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

تولید موفق و تحول در کسب و کار در

تولید تجهیزات پزشکی

محمدجعفر حسینی شیرازی

آموزشی تألیفی ارشدان

اول

اول ۱۴۰۱

اقدس هادی اسکویی

شیما بنی آدم

۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۳۷۰۲-۲

۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۳۷۰۰-۸

۱۰۰۰

www.arshadan.com

www.arshadan.net

۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰

۶۰۰۰۰ تومان

■ نام کتاب:

■ نویسنده:

■ ناشر:

■ ویرایش:

■ نوبت چاپ:

■ حروفچینی و صفحه آرایی:

■ طراح و گرافیکست:

■ شایک:

■ شایک الکترونیکی:

■ شمارگان:

■ مرکز خرید آنلاین:

■ مرکز پخش و توزیع:

■ قیمت:

فهرست کتاب

مقدمه..... ۵

فصل یک توسعه و تولید هدفمند در فرآیند تولید موفق ۷

تولید و توسعه هدفمند	۸
انتخاب و مشخصات مورد نیاز محصول	۱۳
تهیه نقشه راه بصورت عملیاتی	۲۱
طرح توجیه اقتصادی	۲۳
ریسک های تولید	۳۱
تجربه کاربری ایده آل را تعریف کنید	۳۵
زمان خلاقیت را از دست ندهید	۳۸
طراحی های بد	۴۱
یک تیم متمرکز بر تحویل ایجاد کنید	۴۳
مدیریت کسب و کار سازمانی برای تولید کنندگان تجهیزات پزشکی	۴۶
مدیریت کیفیت در جهت تولید موفق	۴۹

فصل دوم نوآوری و طرح اجرای آن ۵۰

نوآوری کلید موفقیت در تولید در تجهیزات پزشکی	۵۱
بخش تحقیق و توسعه	۵۵
یک طرح تجاری قوی در قالب یک محصول با کیفیت و کارا	۵۶
ارتباطات خوب و موثر با یک مشاور با تجربه و توجه به توصیه ها	۶۵

۷۱.....	بررسی های حین انجام یک پروژه
۷۴.....	منابع انجام پروژه

۷۷ فصل سوم فروش موفق

۷۸.....	فروش موفق
۷۹.....	توصیه هایی برای فروش موفق
۸۲.....	تحول دیجیتال کسب و کارتان
۸۳.....	موفقیت در تحول دیجیتال کسب و کارتان

۸۹ فصل چهارم تغییر فرهنگ سازمانی برای انجام یک تولید موفق

۹۰.....	تغییر فرهنگ سازمانی برای رسیدن به یک تولید موفق
۹۳.....	بهترین راه یک رویکرد جدید را باید بدست آورید.
۹۶.....	هر تغییر استراتژی موثر برای یک سازمان نیست؟
۹۷.....	استراتژی قدرت
۱۰۱.....	استراتژی برنامه ای
۱۰۷.....	استراتژی تحول گرایانه
۱۱۰.....	استراتژی تغییر خوب و مناسب چیست؟
۱۱۲.....	ایجاد تشکل سازمانی جهت تغییر
۱۱۴.....	رویکرد نوین تغییر به بازارهای نوظهور
۱۱۸.....	توصیه های کلیدی برای برنامه ریزی یک تولید موفق
۱۳۴.....	منابع

مقدمه

انجام هر فعالیت اقتصادی و توسعه صنعتی در جهان نیاز به کسب دانش و تجربه در این حوزه را دارد.

وقتی به شهرک های صنعتی در کشور ایران مراجعه می کنیم؛ بدرستی می بینیم که بخشی از کسب و کارها در این شهرک ها در حال تعطیلی و یا از قبل تعطیل شده است.



بیشتر که به این موضوع دقت می کنیم، یکی از اصلی ترین چالش های این بخش را در عدم داشتن یک مشاور با تجربه در کنار این صنایع ، نداشتن یک برنامه عملیاتی دقیق ، مدون و در نهایت عدم توجه واقعی به تخصص تولید از طرف سرمایه گذار می بینیم.

اکثر سرمایه گذاران این بخش فکر می کنند بدون داشتن یک مشاور خوب و با تجربه می توانند بخوبی حرکت کنند؛ تا جاییکه سرمایه خود را در راه این ناآگاهی به باد می دهند.

لذا با نزدیک به چهل سال تجربه ایجاد کسب و کار در حوزه صنعت سلامت و انجام بیش از یکصد پروژه ساخت کارخانه در زمینه تولید تجهیزات پزشکی و بخصوص تجهیزات پزشکی یکبارمصرف بر آن شدم تا کتاب حاضر را که بخشی از تجربیات ام در حوزه صنعت، تجارت و اهمیت تولید موفق در تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف است را به رشته تحریر در آورم.

امید است مورد توجه و عملکرد فعالان اقتصادی و سرمایه گذاران محترم حوزه تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف قرار گیرد تا کمتر شاهد بروز مشکل عدم آگاهی و تجربه در تولید محصولات حوزه تجهیزات پزشکی و به هدر رفتن سرمایه ملی گردیم.

فصل یک توسعه و تولید هدفمند در فرآیند

تولید موفق

تولید و توسعه هدفمند

تولید و توسعه هدفمند برای یک محصول یکبار مصرف تجهیزات پزشکی و یا یک دستگاه پزشکی جدید یک فرآیند طولانی و پیچیده و تخصصی است؛ که معمولاً با حضور یک مشاور با تجربه مفید به شکوفایی و ظهور بهتر در آن صنعت می انجامد.



در این بین تشدید الزامات نظارتی و استاندارد در ایران و در سطح جهانی به این معنی است که اجرای چنین پروژه هایی در آینده نسبت به امروز هزینه بیشتری هم برای سرمایه گذار خواهد شد. چرا که استانداردهای زندگی انسان و استانداردهای تولید تجهیزات پزشکی و مصرف آن برای بیماران هر روز در حال ارتقا هستند.

بدین خاطر است که پروژه های تولید و توسعه تجهیزات پزشکی که بدرستی اجرا نشود و یا دارای مشاوران حرفه ای نباشد، ممکن است از نظر تامین هزینه و صرف

زمان زیاد به طول انجامد. و در نهایت با گذشت زمان آن پروژه ها با هزینه های مالی و فرصت منطقی اجرا نشوند و در نتیجه ایجاد و یا تولید تجهیزات پزشکی در آن شرکت ها به نتیجه نهایی نرسد.

چنانکه می دانیم و بدان باور داریم این موضوع برای کسب و کارهای کوچک و استارت آپ ها، می تواند آینده کل شرکت آنها را تهدید کند. و در نهایت آن شرکت های نو پا را به تعطیلی بکشاند.

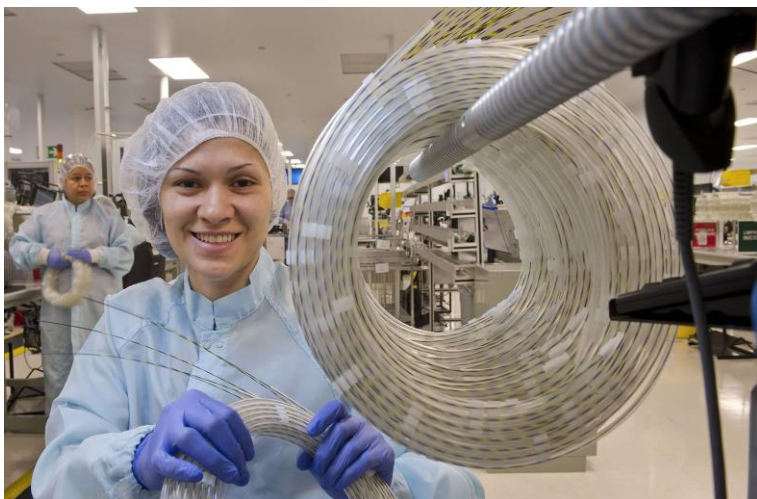


دقت شود که همیشه روش های تولید و توسعه بر مبنای ارایه حداقل محصول قابل دوام که در شرکت های نوپای فناوری محبوب به نظر می آیند ، لزوماً در حوزه تجهیزات پزشکی با تولید در مقیاس صنعتی و ارایه این محصولات به بازار مصرف جایگاه مناسبی ندارد.

حوزه تولید تجهیزات پزشکی جایی است که مقررات به همه جزئیات و مدارک ارایه شده توسط تولیدکننده نیاز داشته و بدان دقت می کند تا محصولی قابل ارایه بتواند در بازار تولید و عرضه شود.

در طی سال ها فعالیت ام در حوزه ایجاد کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف همیشه سوالات متعددی از طرف افرادی که یک مسیر تولید را اشتباه رفته اند مطرح بوده و آن این است که :

" آیا می توانید فقط بخش نظارتی و دریافت مجوزات شرکت ما را بر عهده بگیرید؟"



پاسخ به این سوال این است که فرآیند منطقی تولید تجهیزات پزشکی به عوامل مختلفی بستگی دارد و تمامی این پارامترها در کنار هم با ارایه مستندات درست و دقیق از تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف با رعایت کامل استانداردهای ویژه منطقه ای ، استاندارد های ملی ، استاندارد های جهانی می تواند یک تولید خوب و موفق را رقم بزند.

لذا متأسفانه در بسیاری از موارد ، بررسی الزامات نظارتی به سرعت مشخص می کند که یک طراحی مجدد اساسی برای تولید این گونه شرکت ها مورد نیاز است و بسیاری از فرآیندهای طراحی و اجرای اتاق های تمیز تولید ، انتخاب

فرآیند تهیه ماشین آلات، متأسفانه در این شرکت ها باید دوباره و با اصلاح اساسی و منطقی در چهارچوب استاندارد انجام شوند.



بنابراین ، قبل از شروع تولید تجهیزات پزشکی بخصوص تجهیزات پزشکی یکبارمصرف با تیراژ بالا ، مهم است که فرآیند و مشکلات احتمالی در راه تولید این محصولات را بدرستی و دقیق درک کنیم. تا بتوانیم تصمیمات درستی را در این راه اتخاذ نماییم.

البته واضح است که با چنین فرآیند پیچیده ای غیرممکن است که در یک طرح جامع اقتصادی و عملیاتی تمام جنبه های تولید تجهیزات پزشکی در نظر گرفته شود، اما با بررسی های دقیق و با توجه به چهار دهه تجربه عملیاتی خود در بخش تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف و اجرای بیش از یکصد پروژه ایجاد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی توانسته ام گلوگاه ها و نقاط بروز مشکل در فرآیند تولید را شناسایی نمایم و برای جلوگیری در تکرار اشتباهات بارها و بارها به کارفرما یا

سرمایه گذار توصیه و توضیح داده ام که راه صحیح برای رسیدن به هدف نهایی ایجاد چنین کارخانه هایی چیست.



هر چند که زمان هایی پیش می آید که سرمایه گذار نمی خواهد اصول را بهتر بداند و با توجه به توضیح کامل باز هم بسمت پرتگاه می رود و بعد از بروز مشکل برای سرمایه اش تازه می فهمد که اشتباه کرده و صد البته که دیگر دیر است؛ و بجای پذیرفتن اشتباه خود زمین و زمان را مقصر قرار می دهد تا اشتباه خود را توجیه کند. اما نمی داند این توجیه واقعیت ها او را بجایی نمی رساند بلکه درس از شکست است که می تواند او را به سمت راه درست هدایت کند.

انتخاب و مشخصات مورد نیاز محصول

واضح است که مشخصات مورد نیاز محصول همه چیز را در مورد محصول تجهیزات پزشکی یکبارمصرف شما تعریف می کند. این موضوع در واقع مهمترین سند برای کل فرآیند تولید شما بشمار می آید زیرا از ابتدا تا انتهای تولید با آن درگیر خواهید بود.



با توجه به موارد بالا بدیهی است که نظر مشاور نظارتی شما در مورد انتخاب محصول و مشخصات مورد نیاز محصول تجهیزات پزشکی تان بسیار مهم و حیاتی است؛ اما از نظر تجاری و عملی نیز باید فرآیند و مشخصات مورد نیاز محصول بطور کامل بررسی شود.

در بررسی های مختلف اقتصادی برای ایجاد و تعریف فرآیند یک تولید موفق و ایجاد یک کسب و کار نو در این بخش ، بارها و بارها دیده می شود که متاسفانه

تغییرات در انتخاب و مشخصات محصول پزشکی در طول اجرا اصلی‌ترین دلیل تأخیر در انجام پروژه بوده است.

بنابر این دقت در ارایه مشخصات دقیق مورد نیاز محصول در ابتدای هر پروژه بسیار حیاتی و مهم بوده و باید مورد توجه ویژه سرمایه گذار ، مجری و یا مشاور قرار گیرد.

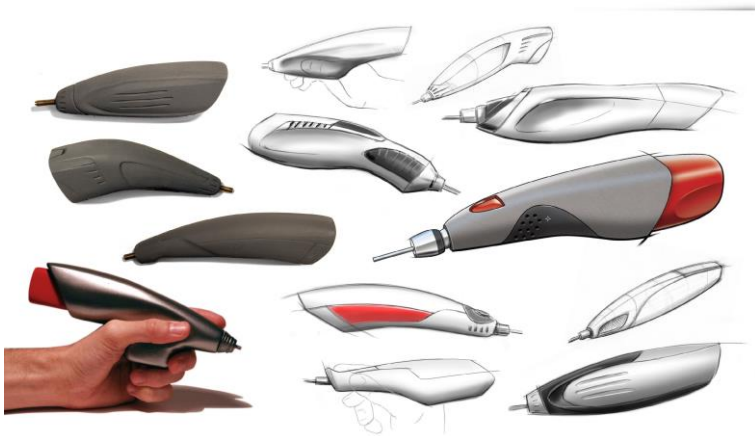


پس عملاً برای تهیه مستندات کامل و یک مشخصات دقیق و جامع از محصول تولیدی تجهیزات پزشکی یکبارمصرف نیاز به بررسی بیشتر، تلاش و صرف زمان مناسب داریم.

در تدوین این مستندات اولیه برای تولید محصول باید دقت کافی صورت پذیرد چرا که بسیاری از اطلاعات دقیق مورد نیاز در ابتدا بجهت عدم توجه به طور کامل شناخته نمی شوند.

بنابراین، هنگام تکمیل اولین نسخه های مستندات و مشخصات مورد نیاز محصول تولیدی تجهیزات پزشکی، مهم است که الزامات یا جزئیات ناشناخته به عنوان

ناشناخته یا موقت در مستندات فوق علامت گذاری شوند. تا یک نیاز یا یک الزام کاربردی در اجرای یک پروژه حذف نشود.



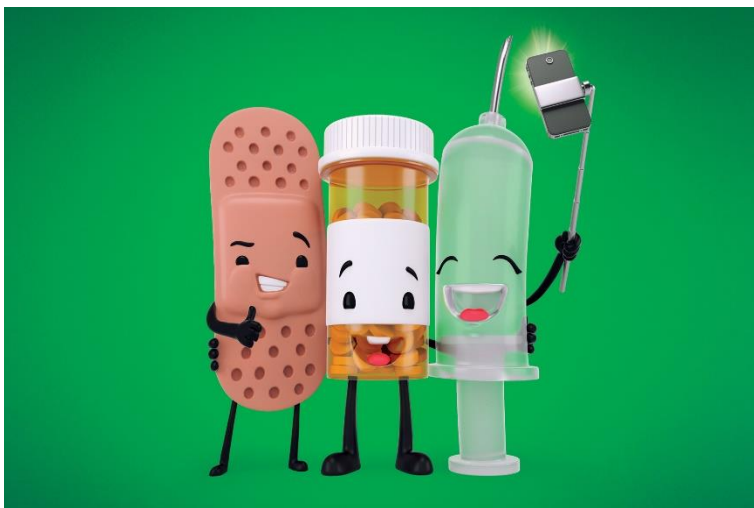
چنانکه دریافتیم، مستندات و مشخصات مورد نیاز فرآیند تولید و یا توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی، سندی است جامع که یک شرکت تولیدی با پیشرفت برنامه های توسعه محصول پزشکی خود به تکامل و توسعه منحصر به فرد در آن ادامه می دهد.

حالا اگر بیشتر دقت کنیم با توجه به آنچه تا بحال گفته شد یک سوال چالشی ایجاد می شود که:

"اگر دریافت یک مستندات و مشخصات مورد نیاز محصول واضح بسیار مهم است، پس چگونه یک کسب و کار می تواند برای شروع یک پروژه قبل از برآورده شدن همه الزامات مورد نیاز را در نظر بگیرد؟"

پاسخ این است که:

"با داشتن یک مشاور با تجربه مفید و کارکشته که بارها این مسیر را طی نموده است، شما در واقع وضوح کافی برای تصمیم گیری کلیدی بمنظور یک شروع برنامه به دست خواهید آورد."



حالا بیشتر در می یابیم که هدف نگارش مستندات و مشخصات مورد نیاز محصول در مراحل اولیه شروع یک کسب و کار، ایجاد یک هدف روشن از آنچه پروژه باید در آینده به دست آورد است.

لذا مهم است که بدانیم، تمرکز اساسی تولید محصول باید بر روی تعریف الزامات تجاری و فنی کلیدی محصول تولیدی تجهیزات پزشکی باشد، که قرار است در یک کارخانه به تولید انبوه در حالت ایده آل برسد.

باید دقت شود که نگارش مستندات و مشخصات مورد نیاز محصول اولیه تجهیزات پزشکی یکبارمصرف باید دید روشنی از آنچه که در تولید تجهیزات پزشکی انجام خواهد شد به همه بخش های یک کارخانه جدید ارائه دهد، و در نهایت این موضوع را مشخص کند که آیا با انجام این "نقشه راه" تولید محصول مورد نظر تجهیزات پزشکی و یا توسعه آن بدرستی انجام خواهد یافت؟ یا خیر؟



بررسی وجود چشم‌انداز و هدف واضح برای تولید

بررسی نقشه راه و چشم‌انداز یک تولید موفق در صنعت سلامت به ما یاد آوری می‌کند که توجه کنیم که وسیله پزشکی مورد نظر جهت تولید در کارخانه ما باید مزیت‌های خاص عملکردی نسبت به محصولات مشابه موجود در بازار را داشته و یا لاقل در تراز کیفی و عملکردی نسبت به محصولات تجهیزات پزشکی مشابه در بازار باشد.



با دانستن این موضوع مطلب بعدی قابل توجه برای یک سرمایه‌گذار این است که دسترسی تهیه این محصول خاص را برای کاربران وسیله، خریداران و یا تصمیم‌گیرندگان خرید را راحت کند تا بتواند در فرآیند عملیاتی بلافاصله بعد از تولید محصول مورد نظر فرآیند مرتبط با بازاریابی و فروش محصول جدید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف را انجام دهد.

بدین سان در طول فرآیند تولید و یا توسعه عملکردی یک محصول جدید تجهیزات پزشکی، مستندات و مشخصات مورد نیاز محصول، به یک سند و نقشه راه بسیار جامع و کاربردی تبدیل شده است که تمام الزامات اساسی مورد نیاز محصول مدنظر ما را جهت تولید موفق، بازاریابی و فروش محصول جدید را بصورت کامل شرح می دهد.



حالا این سوال مطرح است که:

"نیاز برای عرضه محصول مورد نظر در بازار وجود دارد؟ و برنامه ما در مورد ارایه محصول جدید چیست؟"

یا عبارتی در شروع تدوین یک فرآیند عملیاتی ما باید در ابتدا تشخیص دهیم که گام ابتکاری، مزیت عملکردی، مزیت کیفی، مزیت قیمتی محصول تجهیزات پزشکی مورد نظر ما باعث بدست آوردن چه میزان از سهم بازار برای محصول تجهیزات پزشکی مدنظر ما خواهد بود؟

واضح است که اینگونه سوالات کلیدی و این مطلب به همه ذینفعان و اعضای تیم برنامه ریزی شرکت مان دید روشنی از دستاوردهای اجرای پروژه و تولید موفق جدید ارایه خواهد داد و این نوع اندیشیدن تجربه مفیدی است که بتواند به ما میزان خطر پذیری و ریسک تولید جدید محصول تجهیزات پزشکی یکبار مصرف را نشان دهد.



تهیه نقشه راه بصورت عملیاتی

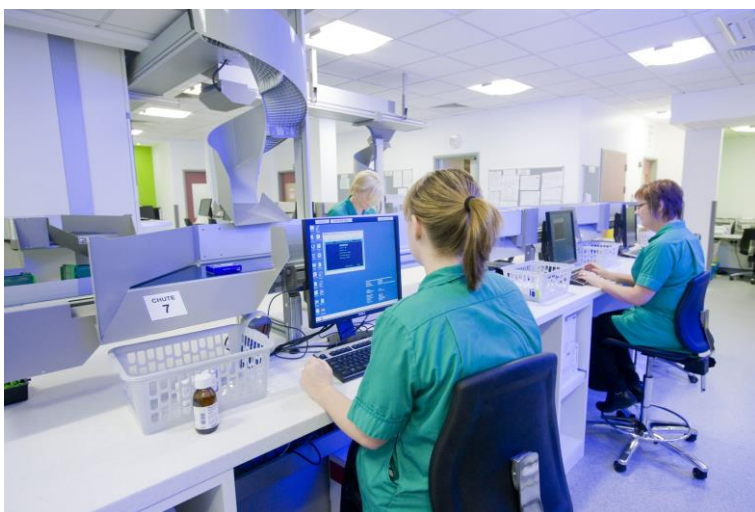
تهیه یک برنامه دقیق ، کامل و نقشه راه عملیاتی برای چگونگی طی مراحل و انجام فعالیت های اجرایی پروژه تولید محصول جدید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف بسیار مهم بوده و باید بیانگر دو اصل اساسی در چشم انداز و اهداف مدنظر ما باشد:

این سه اصل عبارت از:

- ۱- "چقدر زمان برای تولید و عرضه محصول نیاز داریم؟"
- ۲- "چقدر هزینه برای تولید و عرضه محصول باید انجام دهیم؟"
- ۳- "مدت بازگشت سرمایه مان در این پروژه و سود حاصله چقدر است؟"



دانستن این موارد برای یک متخصص سرمایه‌گذاری و یا یک سرمایه‌گذار و ایجاد طرح‌های تجاری حول محور تولید محصول جدید تجهیزات پزشکی یک امر حیاتی برای یک سازمان است و این مطلب مهم، هنگامی که پروژه شروع به اجرا می‌شود، در ادامه پروژه را قادر می‌سازد تا به نحو احسن انجام پذیرفته و به اهداف عالی خود برای تولید موفق دست یابیم.



ایجاد یک برنامه واقعی و مستند مستلزم درک درستی از تمام فعالیت‌هایی است که باید انجام شود تا یک وسیله و دستگاه پزشکی تولید و به بازار عرضه شود.

حالا بیشتر در می‌یابیم که در ابتدای اجرای چنین پروژه‌های تولیدی در حوزه صنعت سلامت باید برای تهیه یک طرح توجیه اقتصادی جامع و دقیق و عملیاتی اقدام کنیم.

طرح توجیه اقتصادی

طرح توجیهی به انگلیسی Feasibility Study Report

طرح توجیه اقتصادی گزارشی که توجیه پذیری یک طرح اقتصادی را در ابعاد مختلف و بصورت کلی از قبیل بازار مصرف ، عرضه و تقاضا ، موارد فنی مربوط به تامین مواد اولیه و مالی مورد بررسی و مطالعه قرار می‌دهد، گزارش طرح توجیهی نام دارد.



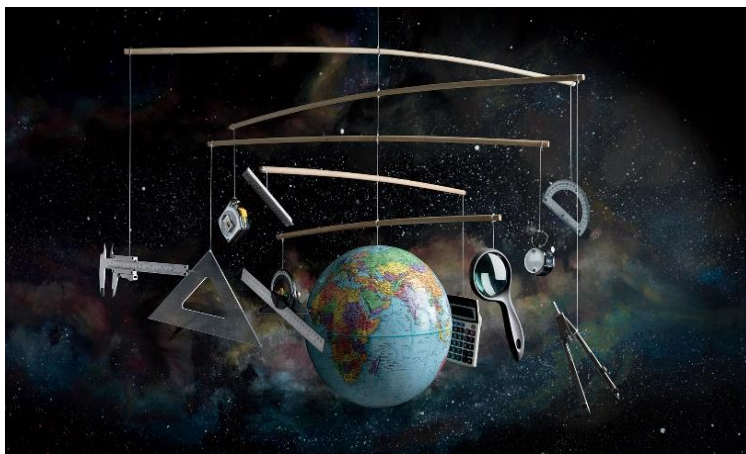
یک طرح توجیه اقتصادی اگر بصورت کلان مطرح شود بنا به نیاز پروژه مورد نظر می تواند دارای بخش های زیر باشد:

۱- تجزیه و تحلیل مالی یا Financial Analysis که به منظور بررسی و آنالیز ابعاد مختلف مالی و سودآوری طرح توجیهی صورت می‌گیرد.

۲- مطالعه بازار یا Market Study که در آن ابعاد مختلف بازار محصول طرح توجیهی مورد بررسی قرار می‌گیرد. این ابعاد عبارتند از مطالعات در مورد کمبود، بازار هدف، عرضه، تقاضا و غیره

۳- توجیه‌پذیری فنی یا Technical Feasibility که به منظور بررسی ابعاد فنی طرح توجیهی همچون چگونگی خرید دانش فنی و فناوری، ظرفیت تولید ،

محل اجرا پروژه ، ماشین آلات ، تجهیزات و تاسیسات مورد نیاز تولید و ساختار
اجرایی طرح انجام می شود.



ایجاد یک کسب و کار جدید در تمامی حوزه ها و به ویژه در تولید تجهیزات
پزشکی یکبار مصرف بصورت انبوه نیازمند بررسی دقیق بازار و تحلیل اقتصادی
طرح می باشد.

در واقع یکی از نخستین گام های یک سرمایه گذار برای شروع یک حرکت حساب
شده در جهت ایجاد یک کسب و کار تازه تهیه یک طرح توجیه اقتصادی و فنی
می باشد.

وقتی در یک نگاه اولیه به شهرک های صنعتی داخل کشور سری می زنیم با تعدادی
از کسب و کارهایی آشنا می شویم که سرمایه گذاران و صاحبان آن بی توجه به
یک "نقشه راه و طرح توجیه اقتصادی مناسب" کاری را شروع کرده و در آن به
بن بست رسیده اند.

در این زمان است که طرح توجیه اقتصادی به ما کمک می‌کند که به طور دقیق محاسبات یک کسب و کار جدید را بررسی کنیم. و بدانیم که آیا فرآیندمان درست است یا خیر؟



یک طرح توجیه اقتصادی خوب در بر گیرنده هزینه‌های گوناگون از جمله: هزینه‌های خرید زمین، هزینه‌های محوطه سازی کارخانه، هزینه‌های ساختمان سازی، هزینه‌های ساخت اتاق‌های تمیز جهت تولید، هزینه‌های خرید و نصب تاسیسات، هزینه‌های خرید ماشین آلات، هزینه تهیه وسایل نقلیه و حمل و نقل، هزینه‌های نصب و راه اندازی ماشین آلات و تجهیزات، هزینه تهیه دانش فنی از داخل کشور و یا خارج کشور، هزینه آموزش اپراتوری پرسنل شرکت، هزینه تولید آزمایشی محصول، هزینه‌های تهیه طرح اقتصادی، هزینه‌های قبل از بهره بردای کارخانه، تامین هزینه‌های متفرقه مورد نیاز، تعیین هزینه‌های ثابت اجرای طرح تولید محصول، تعیین هزینه‌های سرمایه در گردش تولید محصول، محاسبه هزینه میزان مصرف انرژی، محاسبه هزینه‌های حقوق و دستمزد پرسنل و پرداخت

مزایای سالانه برای پرسنل، محاسبه دقیق هزینه‌هایی که بصورت سالانه برای استهلاک ماشین آلات پروژه _ ساختمان اداری و تولید _ تاسیسات _ تجهیزات دفتری انجام می پذیرد، محاسبه هزینه‌های ثابت و متغیر، تعیین نقطه سر به سر اجرای طرح، محاسبه قیمت تمام شده محصول تولید شده، محاسبه سود و زیان محصول تولیدی و در پایان مهم‌ترین قسمت هر طرح توجیه اقتصادی یعنی تعیین "مدت بازگشت سرمایه"



نکته مهم و مدنظر سرمایه گذار همیشه این است که در محاسبات توجیه اقتصادی اگر طرح با بازگشت چهار الی شش سال مواجه شود طرح از نظر تعریف کارشناسی در رده قابل قبول و مناسب قرار دارد.

ولی در این بین باید دقت شود که اصولاً طرح‌های اقتصادی وجود دارد که بازگشت سرمایه در آنها بین دو الی سه سال بوده که این طرح‌ها در رده عالی در محدوده اجرای پروژه قرار دارند. از جمله این طرح‌ها می توان به طرح های تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف اشاره نمود.

البته نکته دیگر این است که اگر در محاسبات نوشتن یک طرح اقتصادی، مواردی پیش آید که طرح مورد نظر با بازگشت سرمایه زیر یکسال مواجه شود از نظر کارشناسان این طرح‌ها معمولاً غیر واقعی بوده پس رد خواهد شد و یا جزو طرح‌هایی می‌باشد که بسیار خاص و ارزش افزوده فوق العاده را شامل می‌شود. این گونه طرح‌ها معمولاً زیر نظر دولت بوده و در اختیار دولت‌ها می‌باشد و ورود افراد معمولی در آنها کمتر دیده شده است.



در نهایت با بررسی یک طرح توجیه اقتصادی مناسب که توسط یک کارشناس خبره نوشته شده است و رقبای کاری در اجرای پروژه در آن مورد بررسی کلی قرار گرفته است، می‌توانید کسب و کار جدید را بیشتر رصد کرده و در زیر ذره بین قرار دهید.

البته فقط با داشتن یک طرح توجیه اقتصادی نمی‌توان یک کسب و کار را شروع نمود بلکه نیاز است بدانیم که چگونه باید هزینه‌های مربوط به اجرای طرح را بدست آوریم؟

آیا استفاده از صندوق های مالی دولتی و یا خصوصی معتبر و یا بانک هایی که زیر نظر بانک مرکزی فعالیت می کنند، می توانند تامین کننده بخشی از این سرمایه گذاری طرح شما در اجرای پروژه تان باشند؟



جالب است بدانید که چنانکه گفته شد طرح های مورد نظر در حوزه تجهیزات پزشکی از طرح های با بازده سرمایه گذاری خوب محسوب می شود و در این بین یکی از سوالات مرسوم که در مورد طرح های حوزه مهندسی پزشکی مطرح است اینست که:

اگر این طرح اینقدر مناسب و بازده سرمایه گذاری بالا دارد پس چرا قبلا کمتر کسی به سمت تولید و اجرای پروژه های تجهیزات پزشکی یکبار مصرف در ایران و جهان رفته است؟

پاسخ این سوال را می توان به این شکل ارایه نمود:

اول اینکه سرمایه گذاران در ایران و جهان معمولاً به سمت تولید و اجرای محصولات قابل لمس از نظر فکری می روند یعنی شما بسیار افرادی را می بینید که در حوزه های مواد غذایی سرمایه گذاری کرده اند چرا که آنها برایشان این بخش قابلیت لمس بیشتر داشته است.



ولی سرمایه گذاران در بخش مهندسی پزشکی و تولید تجهیزات پزشکی از آن جهت که معمولاً با این رشته و محصولات و دستگاه های آن آشنا نیستند لذا کمتر مایل اند در این جاده تاریک قدم بردارند.

دوم اینکه رسیدن به هر هدفی نیازمند تلاش است و افرادی که چالش ها را می بینند و از آن وحشت دارند شاید بعلت عدم رسیک پذیری در زندگی شخصی شان،

ترجیح می دهند به سمت تولید غیر پزشکی بروند و یا اصلاً یک کارآفرینی نباشند. و یا به امور دیگر بپردازند.

در هر شکل آنچه مسلم است فرآیند کارآفرینی و نوآوری در صنعت مهندسی پزشکی و تجهیزات پزشکی با کارآفرینی در رشته های دیگر تفاوت هایی دارد که از دیدم به این تفاوت ها می توان بعنوان یک فرصت جهت کسب و کار پرسود و با قابلیت های خاص نگاه کرد.

چرا که مهندسان پزشک این قشر تحصیل کرده بخاطر آشنایشان با انواع محولات حوزه تجهیزات پزشکی بصورت کاملاً تخصصی می توانند به اجرای این طرح ها و کاری که در آن مهارت دارند بپردازند.



پس باید با توجه به مزیت های رقابتی این صنعت و ارزش دادن به نیازهای واقعی مشتری و بیمار به خلق ثروت در صنعت سلامت با داشتن یک طرح اقتصادی مناسب در زمینه تجهیزات پزشکی اقدام کنند.

ریسک های تولید

در اجرای یک پروژه تولید تجهیزات پزشکی با نظارت یک کارشناس خبره و یا یک مشاور با تجربه باید عناصر پرخطر در راه اجرای پروژه را شناسایی و مورد بررسی قرار دهیم.



چنانکه خوب می دانیم، عدم قطعیت مساوی با ریسک در یک پروژه است.

بنابراین برای کاهش ریسک انجام یک پروژه، مهم است که در هر موقعیت و فرآیند اجرایی تا انتهای پروژه توجه و شناسایی عدم قطعیت را مورد نظر قرار داده و در اولین فرصت ممکن در پروژه اجرایی تجهیزات پزشکی خود پاسخ به ریسک ممکنه را دریافت کنیم.

یکی از راه های انجام این کار پرسیدن سوالات زیر است:

۱- در انجام یک پروژه تولید و یا توسعه محصول تجهیزات پزشکی چه چیزهایی وجود دارد که ما هنوز نمی دانیم و خطری از آن برای پروژه خود احساس می کنیم؟

۲- ما در پروژه مدنظرمان قصد انجام چه کاری را داریم که با آنچه که قبلاً توسط افراد دیگر انجام می پذیرفته متفاوت است؟



پاسخ منطقی به سوالات مطرح شده بالا می تواند به شناسایی دقیق ریسک های تولید ما در این پروژه کمک کند.

البته باید بدانیم که تولید محصولات تجهیزات پزشکی در صورت داشتن یک مشاور مطمئن با تجربه مفید یکی از صناعی است که کمترین ریسک سرمایه گذاری را در آن شاهد هستیم .

پس این نکته بسیار اهمیت دارد که اگر در اجرای یک تولید در کنارمان افراد و یا شرکت های با تجربه در فرآیند تولید همراه باشند، می توان گفت که کمترین ریسک های این صنعت نیز از مسیر راه مان حذف می شود.



اما نکته اساسی در تجربه های نا موفق در تولید و توسعه محصولات تجهیزات پزشکی نشان دهنده آن است که افراد سرمایه گذار و یا سازمان تولیدی در اجرای پروژه خود نخواستند با پرداخت هزینه های اندک از مشاور با تجربه کمک بگیرند و یک پروژه تولید موفق را فدای پرداخت هزینه اندک مشاوره کرده اند و یا در ابتدا با یک مشاور حرکت نموده اند، اما در ادامه احساس کرده اند که خودشان بدون نیاز مشاور و یا شرکت حامی می توانند حرکت کنند و طبیعی است که در نهایت با شکست اساسی روبرو شده اند.

در طول چهار دهه فعالیت ام در این حوزه هر جا شرکت تولیدکننده تجهیزات پزشکی یکبارمصرف ناموفقی دیده ام ملاحظه کردم که خود آن شرکت مسبب مشکلات خود بوده و تفکرات مدیر مجموعه تفکرات منطقی در راه اجرای یک تولید موفق نبوده است.



تجربه کاربری ایده آل را تعریف کنید

تولید و توسعه یک محصول جدید همیشه مستلزم تبادل نظرهای دقیق فنی و اقتصادی، توأم با بررسی های کاربردی است. لذا به منظور ایجاد موفق ترین تولید محصول ممکن، من معتقدم که تعریف "تجربه کاربر ایده آل" در ارایه وسیله پزشکی کارا بسیار ضروری است.



ما می‌دانیم که به دلیل محدودیت‌های تجاری یا فنی، همیشه تجربه کاربری ایده‌آل ممکن است قابل دستیابی نباشد، اما با تعریف ایده‌آل‌های خود، می‌توانیم عناصری را که تأثیر منفی بر تجربه کاربر می‌گذارند را بیشتر درک کنیم و اطمینان حاصل کنیم که بهترین تجربه کاربری ممکن را در چهارچوب محدودیت‌های موجود در یک تولید موفق به دست می‌آوریم.

فرآیندهای تولید محصول ، کمک گرفتن از فناوری های نو ، توجه ویژه به هزینه های تولید و عرضه کالا ، توجه کامل و رعایت مقررات و استاندارد های تولید محصول، امری است که در سراسر تولید و توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی باید اعمال می شود. زیرا تصمیمات در مورد تغییرات ضروری همیشه با در نظر گرفتن بهترین موارد برای بیمار و کاربر انجام می شود.



یقین دارم، اتخاذ این رویکرد خاص مزایای بلند مدتی نیز دارد. چرا که فناوری ها در طول زمان توسعه یافته و ارزان تر می شوند. حتی دستگاه های بسیار موفق با نسخه های جدیدتر و بهتر جایگزین می شوند.

حالا نکته اساسی در یک محصول تجهیزات پزشکی این است که ما با چند نوع تجربه ایده آل سرو کار داشته و باید آن تجربیات را مدنظر قرار دهیم چرا که عملا یک محصول تجهیزات پزشکی باید بتواند بیمار، کاربر، پزشک متخصص و تصمیم گیرندگان خرید وسیله تجهیزات پزشکی را رازی کند.

پس حالا با دانستن تجربه استفاده بیمار، کاربر، پزشک متخصص و تصمیم گیرندگان خرید از یک محصول تجهیزات پزشکی، داشتن تصویری از بهترین محصول ممکن به شما امکان می دهد که فرصت های ایجاد شده خاص توسط فناوری ها، مواد یا فرآیندهای جدید را برای ایجاد سریع نوآوری بعدی در بازار شناسایی و در زمان مناسب این فرآیندهای شناخته شده را عملیاتی کنید.



زمان خلاقیت را از دست ندهید

تولید و توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی از ابتدای طراحی و ساخت یک کارخانه و ایجاد شرایط لازم و تا رسیدن به محصول نهایی و گرفتن استانداردها و مجوزهای قانونی و عرضه آن در بازار مصرف ممکن است از یکسال تا چهار سال طول بکشد.



کاهش زمان ورود به بازار یک محصول تجهیزات پزشکی می‌تواند مزیت رقابتی برای سازمان شما ایجاد کند، بنابراین همیشه فشار برای سریع‌تر کردن اجرای پروژه و کاهش مقیاس‌های زمانی در تولید یک محصول جدید با توجه به شرایط منطقی وجود دارد.

چرخه های تولید و توسعه محصول جدید برای وسیله تجهیزات پزشکی کاربردی را می توان فشرده کرد، و یا بصورت موازی این فرآیند ها را انجام داد، اما مهم است که در اجرای یک پروژه تولید موفق تجهیزات پزشکی ، زمان را برای خلاقیت کم نگذارید.



مرحله واقعی رسیدن به تولید یک محصول تجهیزات پزشکی مفهوم جایی است که محصول ما اکنون شکل می گیرد و نوآوری های جدید و ویژگی های ارزش افزوده ایجاد می شود. تا آنچه در حالت تئوری بوده اکنون به شکل فیزیکی ظاهر شود.

این مهم است که به طراحان زمان منطقی داده شود تا نیازهای واقعی بیمار و کاربر و یا تصمیم گیرندگان خرید را بیشتر کشف کنند. تا بتوانند روی آنها بررسی دقیق تری انجام دهند.



تجربه کاربری ایده آل را تعریف کنند و طرح هایی ایجاد کنند که این نیازها را به بهترین شکل ممکن برطرف نمایند.

این فرآیند معمولاً در یکی دو ماه اول پروژه اتفاق می افتد و جهت و چگونگی فرآیند کل تولید و توسعه محصول شما را تعیین می کند.

لذا عجله در این مورد و تصمیم گیری های ضعیف یا از دست دادن فرصت ها پیامدهایی برای ادامه و بقیه پروژه و کل عمر محصول شما خواهد داشت.

طراحی های بد

در پروژه های مختلف بنا به نوع فرآیند و تجهیزات مورد نیاز گاهی پیش می آید که به سمت طراحی های بد می رویم چرا که احساس می کنیم ادامه یک پروژه بهتر از انجام ندادن آن است. و یا به این مطلب می رسیم که :

"اگر فکر می کنید طراحی خوب گران است ، طراحی بد را امتحان کنید"



البته می توانیم از روش دیگر هم استفاده کنیم و به عبارتی: برای تسریع در پروژه تولید و توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی ، برخی از فعالیت های دیگر برای طراحی ایده آل محصول را می توانید به موازات یکدیگر رقم زنید و تا هنگامی که یک دیدگاه مشترک در مورد طراحی محصول تجهیزات پزشکی تان مورد توافق قرار گرفت. حال تغییرات محصول و مفهوم طراحی ایجاد خواهد شد.

بدین ترتیب پروژه تولید و توسعه یک وسیله پزشکی می تواند با سرعت کامل ادامه یابد. و در نهایت تغییرات و طراحی جدید محصول هم بدان اعمال گردد.



این هم روشی کاراست که البته تمامی این پیشنهادات باید بر مبنای نوع پروژه تجهیزات پزشکی تعریف شود.

یک تیم متمرکز بر تحویل ایجاد کنید

هنگامی که چشم انداز تولید محصول تجهیزات پزشکی تعریف شد، خطرات ریسک تولید کاهش یافت و مفهوم طراحی تجسم و انتخاب گردید، سپس همه ذینفعان اهم از سرمایه گذار و مشاور و مجری پروژه باید به برنامه توسعه و ارائه محصول مورد توافق متعهد شوند.



در این مرحله ضروری است که همه تلاش های افراد بر روی تمام فعالیت هایی اجرایی که باید قبل از عرضه محصول تجهیزات پزشکی جدید تکمیل شوند، متمرکز شود.

"طرح جامع پروژه" یا همان "نقشه راه انجام پروژه" باید به طور منظم مورد بازنگری و به روز رسانی قرار گیرد و علل احتمالی تاخیر شناسایی و اقدامات کاهش ریسک برنامه ریزی شود. تا بتوانیم به ایده آل ترین موقعیت های مدنظرمان دست پیدا کنیم.

تأخیر در تصمیم گیری ها یک مشکل بسیار رایج است، به ویژه در محیط های شرکتی، که در آن برنامه ریزی جلسه ای که همه ذینفعان بتوانند در آن شرکت کنند، می تواند منجر به تأخیر چند هفته ای شود.



پس توجه شود که برنامه ریزی قبلی جلسات مربوط به پروژه از ماه ها قبل یا تعیین معاونان جایگزین می تواند این تاخیرها را محدود کند.

در این مرحله عملیاتی مربوط به اجرای پروژه تولید تجهیزات پزشکی ، مهم است که در پروژه تنها تمرکز بر اعضای کلیدی تیمی باشد که مسئول پیشبرد پروژه هستند.

کارکنانی که سایر فعالیت های روزانه را انجام می دهند، همواره از پروژه کنار می روند و باعث تاخیرهای اجتناب ناپذیر می شوند.

در این مراحل است که گاهی اوقات می توان با اضافه کردن اعضای تیم به برنامه تسریع کرد. در حالت ایده آل، این موارد نیز باید صرفاً بر روی تولید و یا توسعه محصول جدید تجهیزات پزشکی متمرکز شوند.



اگر مشکلاتی در انجام یک پروژه و یا توسعه یک فرآیند در ادامه انجام پروژه رخ دهد، یک تیم اختصاصی متمرکز بر ارائه چشم انداز پروژه متعهدتر خواهد بود و بهتر می تواند یک برنامه اقدام سریع برای حل مشکلات ایجاد شده، تعریف کند تا مشکل مرتفع شود.

یک تیم متعهد و با انگیزه جهت اجرای یک پروژه تولید می تواند در یک سال بیشتر از یک تیم غیر متعهد در دو سال به موفقیت دست پیدا کند.

به همین دلیل است که مدیران موفق در شرکت های تجهیزات پزشکی از متخصصان خبره و صاحب تجربه مانند شرکت نیامش (نو ایده اندیشان ماشین سازی حسینی) برای ایجاد تیم اختصاصی و متمرکز برای توسعه سریع محصولات جدید نوآورانه خود استفاده می کنند.

مدیریت کسب و کار سازمانی برای تولید کنندگان تجهیزات پزشکی

چنانکه می دانیم و بدان اشاره شد ، صنعت تجهیزات پزشکی با تمام امتیازات مالی برای سرمایه گذار و سود آوری آن ، با تغییرات نظارتی مداوم ، افزایش فشار برای کنترل هزینه ها و چشم انداز رقابتی پیچیده مواجه است.

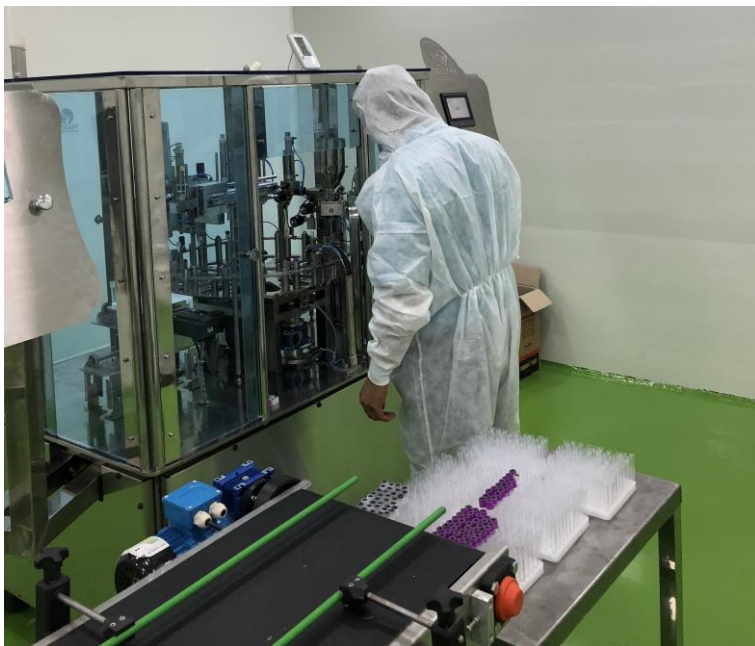


برای انطباق در این محیط پویا، سازمان ها باید بتوانند به سرعت به تغییرات شرایط بازار عرضه و تقاضا، نیازهای مشتری، مقررات و استانداردهای جدید از طرف دولت و تغییرات احتمالی از طرف جامعه مصرف کنندگان از جمله بیماران ، مراکز درمانی، تکنسین ها بعنوان کاربران محصول، پزشکان متخصص و تصمیم گیرندگان خرید وسیله تجهیزات پزشکی پاسخ دهند.



موضوعی که خوب می دانیم این است که هر چند که انسان ها در جامعه در حال بهبود زندگی با ایمپلنت های مفصل مصنوعی، حفظ لبخند سالم با محصولات دندانپزشکی حرفه ای، یا توسعه ابزار تشخیصی جدید، به زندگی بهتر خود ادامه می دهند؛ اما شرکت هایی که در بخش مختلف تجهیزات پزشکی در حال فعالیت هستند با چالش های خاص از جمله مدیریت چرخه عمر محصول تجهیزات پزشکی ، ردیابی و فراخوان محصول از بازار مصرف، از مون های تخصصی محصول، تدوین و اعتبار سنجی محصول و فرآیند تولید، انطباق با الزامات برجسب گذاری محصول، اقدامات اصلاحی و پیشگیرانه در فرآیند کنترل کیفی محصول ، قابلیت ردیابی وسیله پزشکی، مدیریت جامع توسعه و کنترل کیفیت محصول

تولیدی، بررسی های اقتصادی و عملیاتی در جهت کنترل هزینه های قیمت تمام شده محصول، کنترل موجودی و کالاهای در حال ساخت در کارخانه و غیره روبرو هستند.



لذا موفقیت در تولید تجهیزات پزشکی به ترکیبی ماهرانه از تحقیق و توسعه نوآورانه، توجه به یک فرآیند تولید کنترل شده و قابل اعتماد، و یک سیستم جامع فروش و خدمات پس از فروش برای مشتری نیاز دارد. پس می بینیم که تنظیم هماهنگی بین بخش ها به فرآیند، فناوری و افراد مناسب نیاز دارد.

مدیریت کیفیت در جهت تولید موفق

تولید تجهیزات پزشکی تابع قوانین و الزامات خاص تولید می باشد و صد البته مدیریت کیفیت نقش اساسی در تولید دارد.

در یک فرآیند تولید ایده آل در صنعت سلامت قبل از اینکه کالای تجهیزات پزشکی عرضه گردد، باید همه ایستگاه های بازرسی و الزامات قانونی کیفیت کالا طبق استاندارد های جهانی و استاندارد های محصول و همچنین استاندارد های منطقه ای مورد بررسی قرار گیرد.

این موضوع باعث تضمین کیفیت محصول تجهیزات پزشکی در کل زنجیره فرآیند خواهد شد.

لذا این کار را با نظارت دقیق در مرحله تولید، مونتاژ، بسته بندی، استریل و حمل انجام دهید تا بتوانید پایداری مصرف در بین مشتریان را بدست آورید.

از جمله بررسی های تحلیلی و حسی محصولات تمام شده تجهیزات پزشکی، بررسی کیفی مواد اولیه ، بررسی های در حال تولید محصول و بررسی محصولات تولید شده از کارخانه است.

پس عملاً می توان گفت که کیفیت ثابت در محصول تولیدی شما با مقررات دقیق ایمنی و بهداشت منطقه ای و جهانی، بررسی های منظم و نظارت های وزارت بهداشت، آموزش کارکنان توسط متخصصان و نظارت بر خود از طریق ممیزی های داخلی تضمین کننده کیفیت کالای شماست. مشخصات صحیح ، بازارپذیری ، ایمنی محصول و کیفیت بی عیب و نقص همه محصولات خود را تضمین کالای شما خواهد بود.

فصل دوم نوآوری و طرح اجرای آن

نوآوری کلید موفقیت در تولید در تجهیزات پزشکی

کلیدهای موفقیت در یک تولید فناورانه باعث نوآوری در محصول تجهیزات پزشکی می شود. هشت عنصر برای حمایت از تولید موفق، نوآوری و تسلط بر بازار تجهیزات پزشکی به شرح ادامه حیاتی است:

۱- یک طرح تجاری قوی در قالب یک محصول تجهیزات پزشکی با کیفیت و کارا با توجه به نیاز بیماران، تکنسین های و کاربران، پزشکان متخصص، تصمیم گیرندگان خرید محصول

۲- ارتباطات خوب و موثر با یک مشاور با تجربه و توجه به توصیه های او در اجرای پروژه و دقت در اجرای آن

۳- طراحی کارخانه و فرآیند تولید بصورت دقیق با استفاده از تجربیات مشاوران و مجریان خبره که قبلا پروژه های مختلفی را در این زمینه انجام داده اند.

۴- تهیه ماشین آلات و تاسیسات مناسب و با کیفیت، همراه با پشتیبانی در خدمات پس از فروش و قابل دسترس که بتواند به استمرار تولید و کیفیت محصول منتهی شود.

۵- اجرای دقیق طرح از نظر عناصر فیزیکی مانند: ساختمان، اتاق های تمیز، ماشین آلات، تاسیسات، تجهیزات و امکانات آزمایشگاهی مفید و کارا

۶- اجرای دقیق طرح از نظر عناصر دانشی مانند مستندات تولید، مستندات ماشین آلات، مستندات تاسیسات، مستندات تجهیزات، مستندات دانش

فنی و رعایت کامل استانداردهای جهانی ، استانداردهای منطقه ای،
استانداردهای محصول تولیدی

۷- شناخت بازارهای مصرف و عرضه داخلی و خارجی بصورت دقیق و
عملیاتی

۸- استفاده از منابع داخلی جهت تامین مواد اولیه مناسب تولید محصول و
در نهایت و صادرات محصول به خارج از کشور و کسب ارزش افزوده
مضاعف



هنگامی که این عناصر دقیق و کامل اجرا شوند ، بازارها ، محصولات ، فناوری و
ساختار کسب و کار را فراتر از طرح اولیه شناخته و اجرا می شود و می توانند در هر
کسب و کار یا یک شرکت استارت آپی برای ایجاد پایه ای انعطاف پذیر برای نوآوری
موفق تولید تجهیزات پزشکی استفاده و بکار گرفته شوند.

می دانیم در حالی که بیماری های واگیر دار در صنعت تجهیزات پزشکی به پیچیدگی و چالش های نوآوری تجهیزات پزشکی هر روز می افزاید، با این وجود روند و نیاز به نوآوری را تغییر نمی دهد.



بلکه به سادگی پویایی های دیگری را برای این صنعت به ارمغان می آورد؛ که باید در توسعه واحد های تولیدی تجهیزات پزشکی در نظر گرفته شود.

چنانکه واضح است و باید مورد توجه ویژه قرار گیرد، توسعه و نوآوری در صنعت تولید تجهیزات پزشکی به طور فزاینده ای پیچیده و به شدت کاربردی است تا جاییکه همه جنبه های عملکردی سازمان از کیفیت محصول ، ساخت با برنامه دقیق ، زنجیره تامین مواد اولیه ، بازاریابی و فروش و توزیع کالا را شامل شده تا بتواند اثربخشی نظارتی و بالینی یک محصول تجهیزات پزشکی را بصورت دقیق در بر گیرد.

جالب است بدانیم که هزینه‌های هنگفت توسعه و تولید محصول، ریسک‌های مالی، از دست دادن برنده، زمان‌بندی اجرای طرح در بحران بازار، همگی به چالش‌های شدید توسعه محصول تجهیزات پزشکی و در نتیجه نوآوری محرک بازار کمک می‌کنند.



بخش تحقیق و توسعه

از مهم ترین عوامل پیشرفت یک شرکت تولید تجهیزات پزشکی داشتن بخش تحقیق و توسعه مبتنی بر فناوری های روز دنیا است.

پس باید توجه نمود که داشتن بخش تحقیق و توسعه و توجه به فناوری مطلب مهمی در یک تولید موفق و استمرار کار یک برند می باشد.

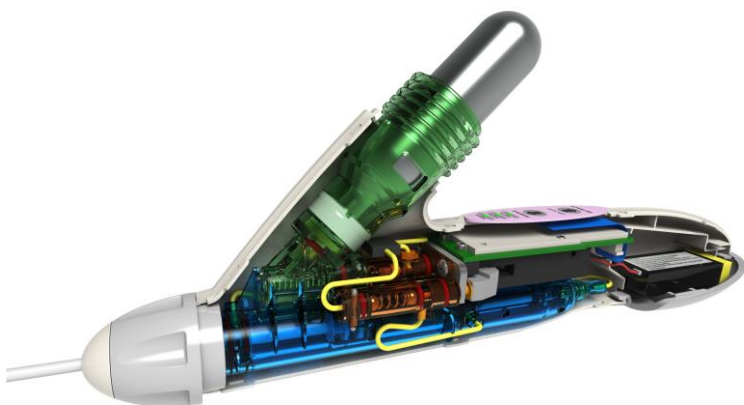


این بخش می تواند در سازمان شما به طور فعال در حوزه طراحی و اجرای ایده های نو فعالیت مستمر نموده تا بتوانید راهکارهای مناسبی را در بخش های مختلف تولید و عرضه بدست آورید. . طراحان شما در زمینه طراحی های جدیدی متناسب با برند شما کار فعالیت می کنند تا برند شما را به یک برند جهانی تبدیل کنند.

یک طرح تجاری قوی در قالب یک محصول با کیفیت و کارا

اهمیت و ارزش تهیه یک طرح تولید تجاری قوی و منسجم در زمینه تجهیزات پزشکی، نکته قابل توجه اساسی در یک شرکت تولیدکننده تجهیزات پزشکی به حساب می آید.

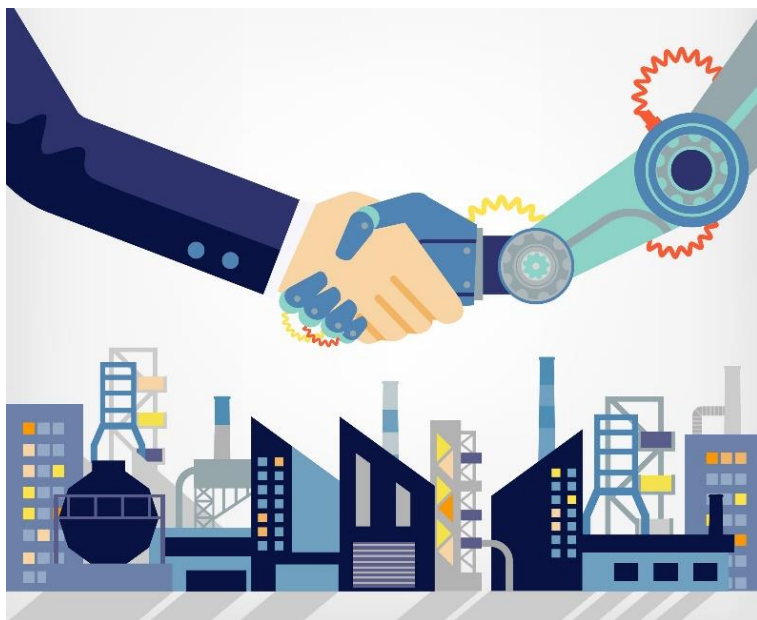
بدون داشتن مجموعه ای دقیق از نقشه های سازه ای، مکانیکی، برقی، لوله کشی، تحلیل لرزه ای، صورتحساب مصالح و بودجه، هیچ مهندس ساختمانی شروع به ساختن خانه نمی کند. به همین ترتیب، در صنعت سلامت هم نباید بدون تهیه یک طرح تجاری جامع با قابلیت اجرا، تولید و توسعه یک وسیله پزشکی در یک کارخانه اتفاق بیافتد.



صرف زمان اضافی در بخش ابتدایی هر پروژه، قبل از شروع تولید برای تهیه یک طرح تجاری جهت تولید موفق و منطقی و دقیق، در دراز مدت باعث صرفه جویی در زمان و هزینه می شود.

علاوه بر این، روند تهیه طرح جامع عملیاتی و مالی در اقدام اولیه برای یک پروژه جدید، تضمین می کند که تمام جوانب پروژه تجهیزات پزشکی در نظر گرفته شده است.

این موضوع می تواند به ایجاد اجماع و آموزش ذینفعان کمک کند و به عنوان ستون اصلی پروژه عمل نماید.



توجه نمایید که گاهی داشتن یک طرح تولید تجاری تجهیزات پزشکی که به خوبی برنامه ریزی شده و در زمان دقیق به کمک می آید، می تواند وقفه های غیرمنتظره مانند رویدادهای شیوع بیماری های واگیردار در جامعه را از یک چالش به یک فرصت عالی بدل کند.

زیرا تأثیر این اختلالات می تواند به راحتی در برابر طرح کسب و کار اعمال شود تا مناطق پرخطر برای برنامه و بازار کامل شناسایی شوند. و در نهایت با عبور از آن به موفقیت پشت آن دست پیدا کند.

چهار دهه تجربه ایجاد کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی در ایران بمن آموخت که در زمان مناسب باید بدون صبر، اقدام و عمل را انجام داد تا بتوان از یک موقعیت چالشی استفاده مناسب مالی و معنوی نمود.



بیاد دارم قبل از زمان شیوع بیماری واگیر دار کرونا (کووید ۱۹) در ایران و جهان طرح های مختلفی را برای سرمایه گذاران این بخش در ایران مطرح کردم؛ تمام آن شرکت هایی که آن طرح ها را پذیرفتند و برایشان اجرا نمودم به برند های مطرح در استان خود تبدیل شدند. چرا که در زمان نیاز جامعه آنها کالای قابل عرضه برای منطقه خود داشتند و توانستند بازار را بدست بگیرند. و نام نیکویی از برند خود برجا بگذارند.

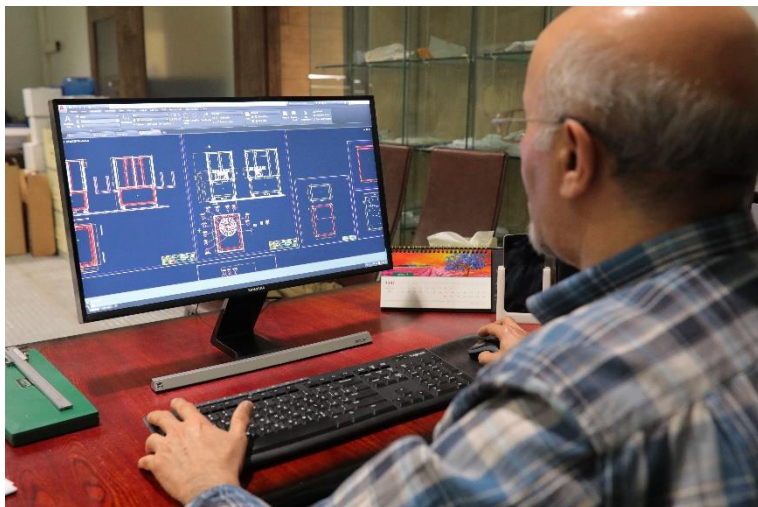
لذا توجه فرمایید که بسیاری از شرکت‌های تجهیزات پزشکی دارای یک الگوی برنامه‌ریزی تجاری هستند که باید از آنها پیروی کنند.



اگر یک شرکت قبلاً سیستمی در جهت اجرای موفق یک تولید تجهیزات پزشکی در محل کارخانه خود نداشته باشد، در آن زمان یک شرکت مشاور تجاری با سابقه خوب و تجربه مفید می‌تواند وارد عمل شود.

بدین گونه شرکت‌های مشاور تولید تجهیزات پزشکی با تجربه عملیاتی می‌توانند، دستورالعمل‌های عالی را در مورد عناصری که باید هنگام تهیه یک طرح کسب و کار در نظر گرفته شود، بصورت واقعی و عملیاتی ارائه می‌کند.

این نکته با اهمیتی است که شرکت های مشاوره مستقلی وجود دارند که می توانند در زمینه های اجرای پروژه های صفر تا صد بصورت "کلید در دست" یا تهیه کل طرح اقتصادی و عملیاتی جهت ساخت کارخانه تولید تجهیزات پزشکی به شما کمک کنند.



نکته با اهمیت دیگر این است که می دانیم که در دنیای کسب و کار، طرح های کسب و کار اغلب از یکی از دو قالب پیروی می کنند:

"استارت آپ سنتی" یا "ناب".

به طور خلاصه، یک طرح کسب و کار سنتی شامل تمام جنبه ها، از ابتدا تا انتها، مورد نیاز برای پشتیبانی از تعریف پروژه، محدوده عملیات و عملکرد پروژه، الزامات اساسی برای مفهوم سازی و نیاز های عملیاتی کارخانه، فرآیند دقیق تولید، تجاری سازی واقعی و حمایت از یک محصول یا خدمات در تمام مراحل از صفر تا صد اجرای پروژه است.

در مقابل، در یک کسب و کار نوپای ناب، این طرح ممکن است بر روی چند مورد اساسی کلیدی مانند شناسایی بازار، الزامات فنی و امور مالی، اولویت بندی و تمرکز پیدا کند و در ادامه در این روش به سایر عناصر اجازه می دهد در طول زمان توسعه یابند.



پس اگر کسب و کارتان یک استارت آپ است یا به دنبال سرمایه گذاری هستید، حتما قرارداد با یک شرکت مشاوره مستقل با تجربه مفید و عملیاتی که در تهیه طرح های تجاری و ارائه سرمایه گذاران تخصص دارد و در بازارهای تجهیزات پزشکی با تجربه است، بسیار برایتان سودمند و واجب است.

بهترین شرکت های تجهیزات پزشکی که به طور مداوم از فناوری های نو در محصول خود برای برآورده کردن نیاز بازار و در نهایت بیمار استفاده می کنند، سرمایه گذاری قابل توجهی در بخش طراحی و یا تحقیق و توسعه برای توسعه هر چه بهتر یک طرح تولیدی تجاری قوی تجهیزات پزشکی انجام می دهند، که در

نهایت به عنوان ابزاری برای ارتباطات، ایجاد نقاط عطف کلیدی و مسئولیت‌پذیری این شرکت‌ها عمل می‌کند.

این فعالیت اولیه می‌تواند زمان زیادی را برای شرکت نوپا صرف کند، اما در قبال آن می‌تواند از سرمایه‌گذاری اولیه محافظت کند و هزینه شکست در حین تجاری‌سازی محصول را به حداقل برساند.



یکی از کاستی‌های رایج در بین شرکت‌های مشاور بدون تجربه مرتبط با صنعت تجهیزات پزشکی و بخصوص تجهیزات پزشکی یکبارمصرف، این است که طرح کسب و کار تهیه شده از طرف این شرکت‌ها از واقعیت‌های تولید بدور بوده و فقط بر توسعه فناوری تمرکز می‌کند و نمی‌تواند بازار مصرف، فروش، توزیع و چشم‌انداز رقابتی را به اندازه کافی تعریف کند.

لذا خوب می دانیم که بدون در نظر گرفتن فروش و توزیع، حتی بزرگترین فناوری نیز ممکن است شکست بخورد. یا حتی یک فناوری قانع کننده، همراه با یک برنامه فروش که به خوبی تعریف شده، می تواند به دلیل عدم درک نقاط قوت و ضعف رقبا، پذیرش بازار، نرخ بازپرداخت و جایگزین های موجود که ممکن است در بازار موجود باشد، شکست بخورد.



پس این اصل اساسی است که در انتخاب شرکت مشاور تولید تجهیزات پزشکی توجه کنید که آن شرکت با تمامی فرآیندهای تهیه طرح کسب و کار، انتخاب محصول مناسب، فرایند دقیق تولید و نیازهای اساسی تولید محصول تجهیزات پزشکی، بازاریابی و فروش محصول، استاندارد های مورد نیاز تولید و کیفی، مجوزهای مورد لزوم در صنعت تجهیزات پزشکی آشنایی کامل داشته باشد تا شما را به سوی موفقیت هدایت کند.

پس در می یابیم که صرف زمان برای تهیه کامل یک طرح کسب و کار قوی، بهترین شانس را برای موفقیت شما تضمین می کند.

آمارها نشان دهنده شکست اکثر شرکت های استارت آپ در حوزه های مختلف صنعتی هستند.



در صورتیکه رعایت اصل استفاده از شرکت های مشاور با تجربه و کارا در صنعت سلامت برای شرکت های استارت آپ یک موقعیت مناسب برای رسیدن به موفقیت و در نهایت ایجاد یک شرکت ماندگار و صاحب برند است.

ارتباطات خوب و موثر با یک مشاور با تجربه و توجه به توصیه ها

تا اینجا دانستیم که داشتن یک طرح تجاری عالی به عنوان یک راهنما اساسی برای اجرا و به عنوان پایه و اساس نوآوری در تجهیزات پزشکی عمل می کند، اما این طرح به خودی خود ثابت و بی روح است.



از طریق ارتباطات خوب و موثر با یک مشاور با تجربه در حوزه تجهیزات پزشکی و توجه به توصیه های او است که این طرح حیات می یابد.

بدین گونه مدیریت پروژه، شناسایی نقاط عطف کلیدی، مسئولیت پذیری و اصلاح پیشگیرانه و دوره در صورت نیاز و در نهایت پشتیبانی توسط شرکت مشاور شما انجام می پذیرد.

ارتباطات موثر با یک شرکت مشاور تولید تجهیزات پزشکی می تواند، فعالیت های خاص را در برابر طرح عملیاتی هدایت کند و دید مهم و موثری را برای درگیر نگه داشتن ذینفعان و به حداقل رساندن گام های اشتباه در مسیر فراهم نماید.



تأثیر اخیری که بیماری های واگیردار کرونا (کوید نوزده) بر اقتصاد و بیشتر مشاغل داشته است، اهمیت ارتباطات و داشتن مشاور خبره ، کارا و نیاز به در نظر گرفتن روش های جایگزین برای مطلع و به روز نگه داشتن تیم شرکتی تان را آشکارتر کرده است.

خوشبختانه، ابزارهای ارتباطی از طریق شبکه های اجتماعی و فضای اینترنت و همچنین همکاری بسیار خوبی وجود دارد که به بسیاری از افراد کمک می کند تا

با موفقیت از راه دور بتوانند در ارتباط با شرکت های مشاور تولید تجهیزات پزشکی حرکت درستی انجام دهند.

تیم های توسعه مستقیم برای یک محصول تجهیزات پزشکی یا گروه های کاری خاص در این بخش باید به طور منظم در تیم عملیاتی خود اطلاعات شان را به روزرسانی کنید. بدین خاطر جلسات هماهنگی بنا به نوع پروژه و اندازه عملیاتی آن و شرایط زمانی اجرا معمولاً هفتگی یا دو ماه یکبار کافی است.



حالا باید مطمئن شوید که وظیفه نگهداری و توزیع صورتجلسه ها را به شخصی محول کرده اید، که اطمینان حاصل شود که او داده ها را به طور مناسب جمع آوری و به روزرسانی خواهد نمود.

استفاده از ابزارهای همکاری از طریق شبکه های اجتماعی که همه به آن دسترسی دارند، راهی عالی برای ردیابی پیشرفت پروژه تجهیزات پزشکی، ثبت نقاط عطف پروژه، و برجسته کردن مناطق ریسک بالقوه در پروژه است.



حتی برای رسیدن به نتایج بهتر جلسات تیمی گسترده تر و چند جانبه را می توان به طور منظم اما با تعداد کمتری نسبت به جلسات اصلی با گروه های کاری خاص برگزار کرد.

نکته قابل توجه این است که اهداف بحث در یک جلسه توسعه و یا تولید تجهیزات پزشکی را قبل از اجرای جلسه تعیین کنید و در ادامه باید دستور کار این جلسات مسنجم را از قبل شروع جلسه به حاضرین در جلسه برای بدست آوردن نتیجه بهتر اعلام نمایید.

در جلسه هایتان توجه کنید که محدودیت زمانی برای هر گزارش گروه کاری را بطور دقیق تعیین کنید. اگر زمان بیشتری برای بحث نیاز است ، حتما باید از قبل تعیین و به دستور جلسه اضافه شود.

اگر نگرانی‌هایی درباره موضوع خاصی در جلسه وجود دارد، مانند اینکه چگونه با وجود بیماری‌های واگیر ممکن است بر برنامه‌ها، محصولات تحویلی یا بودجه بندی‌های شرکت شما تأثیر بگذارد، مطمئن شوید که این موضوعات به عنوان موضوعات خاص برای گزارش توسط هر گروه کاری شناسایی شده‌اند.



پس اگر به یک بحث میزگرد با فرمت بازتر در اجرای پروژه نیاز است، پیشنهاد کنید قبل از ارائه آن به گروه، آن جلسه را خارج از برنامه تدوین شده و بصورت یک جلسه فوق العاده حل و فصل نموده و نتایج آنرا دریافت کنید. تا در جلسه اصلی به نتایج بهتری دست پیدا کنید.

نکته قابل توجه دیگر این است که به جای آوردن بحث‌های فرعی در جلسه اصلی برنامه ریزی شده منظم، می‌توانید از این تکنیک بهره ببرید که اگر در طول یک جلسه بحث درگیر جزئیات زیادی شود که به کل گروه مرتبط نیست، و اگر در جلسه اصلی شروع به دور شدن از موضوع کردید، از افراد مرتبط با موضوع

مدنظر دعوت کنید تا به صورت حضور در جلسه دیگر بحث کنند و نتیجه گیری و راه حل خود را در جلسه بعدی به روز کنند.



در پیگیری امور گاهی پیش می آید که شما برای انجام یک فعالیت در اجرای پروژه، نامه و یا ایمیلی را برای یک شرکت و سازمان می فرستید. اما باید توجه داشت که اگر سه بار این نامه و ایمیلی ارسال شود و شما به نتیجه نرسید؛ نباید دیگر صبر کنید. بلکه حالا نیاز است از طریق تلفن و یا حضور مستقیم در محل مورد نظر مشکل را سریع تر حل نمایید.

بررسی های حین انجام یک پروژه

در حین انجام یک پروژه تولید و یا توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی معمولاً اتفاقات غیر منتظره ای بوجود می آید این اتفاقات رایج در ایران معمولاً به تغییر آیین نامه های، دستورالعمل ها و قوانین، طی بخشنامه های مختلف به شرکت ها ابلاغ می گردد و یا در بعضی از مواقع مسایل مختلف اقتصادی، سیاسی و یا اجتماعی مشکلاتی را در انجام پروژه پدید می آورد.



حالا سوال این است که :

"چه زمانی باید یک خبر و مشکل را به اشتراک گذاشت؟"

آیا باید همه چیز را همانطور که پیش می آید به اشتراک بگذاریم. خوب، بد، یا غیره. یا دست نگه می دارید و امیدواریم که اوضاع بهتر شود. قبل از اینکه همه را درگیر مشکلی کنید که ممکن است رخ دهد یا نه؟

پاسخ کوتاه این است:

"این موضوع بستگی به سازمان و جزئیات خاص موقعیت دارد."



به طور کلی، اگر اطلاعات بدست آمده جدید تأثیری بر زمان‌بندی یا بودجه داشته باشد، یا اگر به تصمیمی برای مصالحه در مسیر فنی یا عملیاتی حیاتی بنظر آید، باید در اسرع وقت برای تیم اطلاع‌رسانی شود.

پس توجه کنید که بعد از تایید آیین نامه‌های، دستورالعمل‌ها و قوانین جدید و یک خبر مهم، اطلاعات را بیش از حد لازم نگه ندارید.

گاهی اوقات بهتر است یک مشکل را سریع‌تر اطلاع‌رسانی کنید. و واضح است که در اینگونه موارد در ابتدا این موضوع آسیب زیادی برای انجام پروژه خواهد داشت، اما سپس همه باید تلاش کنند تا مشکل را بگونه‌ای مرتفع نمایند.

برای روشن شدن مطلب بهتر است مثالی گفته شود. در نظر بگیرید شما بر روی یک محصول تجهیزات پزشکی خاص در حال کار کردن هستید. حالا به خبر جدیدی دست پیدا می کنید که برای خط تولید رقیب شما در آن محصول اشکالی بوجود آمده و در یک بازه زمانی طولانی نمی تواند محصول تجهیزات پزشکی خود را به بازار عرضه کند.



پس باید پس از تایید خبر بلافاصله برنامه ریزی منسجم تری را داشته باشید تا بتوانید محصول خود را سریع تر به بازار برسانید.

منابع انجام پروژه

تعداد بسیار کمی از سازمان ها همه دانش، منابع و قابلیت ها را در زیر سقف خود برای ارائه موفقیت آمیز یک پروژه به بازار جمع می کنند.



سازمان های موفق تشخیص می دهند که چگونه توانایی ها و منابع داخلی خود را با منابع خارج از سازمان متعادل کنند تا از بهترین آنها برای بهبود هزینه ها، کوتاه کردن زمان توسعه و تولید یک محصول، مدیریت ریسک ها و به طور بالقوه تقویت مزایای فن آوری محصول یا خدمات استفاده کنند.

با یک برنامه تجاری قوی و ارتباطات خوب، باید مشخص شود که کدام جنبه های پروژه به بهترین وجه با شایستگی های اصلی سازمان سازگار است.

تامین منابع انجام یک پروژه هم از نظر مالی و هم از نظر نیروی انسانی و بدست آوردن آن بسیار مهم است.

پس توجه شود که الزامات پروژه ای که نمی توان به راحتی در سازمان خود به دست آورد، باید با استخدام کارکنان و آوردن منابع در داخل سازمان تان قرار

گیرد. تا جستجوی منابع خارج از سازمان تان که ممکن است برای پر کردن شکاف ها در دسترس باشد، مورد توجه قرار گیرد.

دقت فرمایید که "کدام یک از عناصر یک پروژه بیشتر منطقی به نظر می‌رسد".

این مهم بسته به پروژه اجرایی شما و نوع شرکت تان متفاوت است.



همه این موارد می تواند طراحی خاص و یا جنبه های فناوری و یا تعریف خاصی از فرآیند عملیاتی شرکت شما باشد. این موضوع می تواند کیفیت محصول تولیدی ، نوع بسته بندی کالا ، استریل نمودن محصول، تولید یا توزیع را تحت تاثیر قرار دهد.

پس حالا بهتر درک می کنیم ، همانطور که قبلا ذکر شد ، اولین جزء برون سپاری ممکن است تهیه طرح کسب و کار دقیق و عملیاتی شما توسط یک شرکت خبره و با تجربه باشد، تا بتواند تمامی پارامترهای عملیاتی یک پروژه را بصورت دقیق تعریف و یا خود در یک پکیج کامل صفر تا صد پروژه را انجام دهد.

اشتباه رایج در بین شرکت های تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی در ایران این است که فکر می کنند خودشان می توانند در داخل سازمان شان تمامی مراحل طراحی و اجرای یک طرح جدید را عملیاتی نمایند. در صورتیکه آنها در ذهن شان به مسئله مالی بیشتر توجه می کنند با عدم برون سپاری پروژه به یک شرکت با تجربه با یک شکست مالی بزرگ مواجه خواهند شد.



هر فرد ، تیم توسعه یا سازمان می تواند با به کارگیری این اصول ، ایده ای را با موفقیت از مفهوم تا راه اندازی تجاری طرح با برون سپاری مناسب اجرا نموده و موفقیت را به ارمغان بیاورد.

ابزارهای موجود و برون سپاری امروزه می توانند توسط سازمان ها با هر اندازه و توانایی برای تسهیل تولید و توسعه پایدار یک طرح تجاری ، پشتیبانی از ارتباطات بین بخشی پویا و استفاده از منابع خارجی مورد استفاده قرار گیرند.

با مدیریت درست و به کارگیری دقیق این کلیدهای موفقیت ، هر سازمانی می تواند به اهداف خود دست یابد و نوآوری و توسعه برند و در نهایت برنده واقعی بازار را به صنعت پزشکی معرفی نماید.

فصل سوم فروش موفق

فروش موفق

در برنامه ریزی انجام یک پروژه تولید و توسعه محصول تجهیزات پزشکی یکی از نکات اصلی این است که برنامه ریزی های شما بعد از انجام پروژه اجرای موفقیت آمیز تولید محصول بگونه ای صورت گیرد که به یک فروش موفق هم دست پیدا کنید.



بلافاصله بعد از انجام یک برنامه عملیاتی در مورد تولید کالای تجهیزات پزشکی باید سراغ برنامه ریزی دقیق ، موثر و پویا جهت فروش کالا تجهیزات پزشکی با موفقیت بالا بروید.

این برنامه می تواند توسط سازمان شما و یا با کمک یک مشاور و یا شرکت توزیع کننده معتبر با سابقه مفید در این حوزه انجام شود.

توصیه هایی برای فروش موفق

جهت انجام یک فروش موفق باید برنامه ریزی دقیق بنا به نوع کالای تجهیزات پزشکی و بنا به موقعیت مکانی عرضه و تقاضا کالا، استراتژی فروش در بازار، شناخت مصرف کننده و تصمیم گیرنده خرید کالا انجام پذیرد.



اما برای آشنایی بهتر تعدادی از توصیه های عمومی و استراتژی که به فروش موفق منجر می شود به شرح ادامه است:

- ۱- یافتن راه های ارتباطی فروش موثر محصول بنا به نوع کالای تجهیزات پزشکی شامل چگونگی تبلیغات محصول و نوع فروش بصورت آنلاین و یا حضوری
- ۲- هماهنگی بخش های مختلف واحد تجاری یا سازمان در جهت رسیدن به اهداف مشخص شده در برنامه فروش کالا

- ۳- اندازه گیری و شناسایی نیازهای واقعی حال و آینده مشتری، بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم گیرندگان خرید از سازمان شما
- ۴- کنترل ویژه کیفیت در زمان تولید و ثابت نگه داشتن آن برای بدست آوردن بازار فروش پایدار برای سازمان تان
- ۵- شناسایی افراد و سازمان های تصمیم گیرنده در مورد خرید محصول تجهیزات پزشکی شما و توجه به سلیقه های مصرف
- ۶- برقراری بهترین و موثرترین روابط انسانی و عاطفی با خریداران احتمالی و توجه به ارتباط موثر با آنها
- ۷- نهایی کردن فروش محصول تجهیزات پزشکی با توجه کامل به گسترش روابط فی مابین شما و خریدار
- ۸- اقدامات پیشگیرانه از ریسک های فروش کالا و درس گرفتن از مشتریان از دست رفته و تکرار نکردن اشتباهات گذشته
- ۹- تقویت ذهنیت و تصور مشتری از کالاهای با کیفیت موجود تجهیزات پزشکی شما و شناسایی کامل مزایای آن برای تصمیم گیرندگان خرید و آگاهی دادن به آنها در مورد کالای سازمان تان
- ۱۰- برقراری تعادل بین قیمت و ارزش های مورد انتظار برای تصمیم گیرندگان خرید محصول تجهیزات پزشکی شما
- ۱۱- مذاکره دوره ای ، تخصصی ، منظم و مستمر با مشتریان و تصمیم گیرندگان خریدی که قصد حفظ آن ها را دارید و توسعه راه های ارتباطی با آن ها جهت رسیدن به اهداف سازمان تان
- ۱۲- ایجاد انگیزه و انرژی مستمر در نیروهای فروش سازمان تان بگونه ای که همیشه نسبت به سازمان شما وفادار بمانند و تمام تلاش شان را برای انجام یک فروش مستمر بکار ببرند.

- ۱۳- تعریف و تشخیص شرح وظایف قسمت های مختلف فروش بصورت دقیق و گرفتن بازخورد های زمانی از آنها و ارایه بازنگری های مناسب نسبت به بازخوردها
- ۱۴- مشارکت فروش با کمک عوامل توزیع کننده کالا در استان های مختلف کشور و توجه به نیازهای آنها و استفاده از تجربیات شان در جهت ارایه خدمات بهتر و موثرتر
- ۱۵- مشارکت فکری با تامین کننده های کالا در استان های مختلف کشور در قالب جلسات بررسی مشکلات راهکار ها
- ۱۶- مطلع ساختن تامین کننده ها از استراتژی ها و اهداف کلی سازمان تان در جهت رسیدن به راه های بهتر و عملیاتی تر در فروش تجهیزات پزشکی سازمان تان
- ۱۷- یکپارچه نمودن سیستم بازاریابی، فروش، تحقیقات و تبلیغات برای محصول تجهیزات پزشکی در سازمان تان
- ۱۸- فراموش نکردن امور قابل انعطاف و توجه ویژه به بازخوردهای مختلف از طرف مشتری، بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم گیرندگان خرید از سازمان شما و در صورت نیاز تغییر در استراتژی فروش کالای تان
- ۱۹- ارزیابی عملکرد تان در برابر انتظارات بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم گیرندگان خرید از سازمان شما
- ۲۰- تفکیک منطقی و شناسایی دقیق بخش های مختلف بازار و نیاز های هر مرکز درمانی

تحول دیجیتال کسب و کارتان

فناوری های تولید کالای تجهیزات پزشکی شما توام با فرهنگ سازمانی شرکتتان می تواند زنجیره ای از ارزش را برای شما پدیدار کند به شرط آنکه با تحولات دیجیتال در کسب و کارتان بیگانه نباشید.

دنیای امروز در حال تغییر الگوها و روش های فروش است تا جایی که در پستاکرونا فروشندگان حرفه ای متوجه شدند که نیاز به یک تحول جدیدتر در نوع کسب و کارشان با توجه به دیجیتالی شدن نیازهای انسان هستند. حالا نوبت آن گردیده است که در یک تولید موفق در کسب و کارتان به ابزارهای دیجیتالی بیشتر بنگرید.



موفقیت در تحول دیجیتال کسب و کارتان

گرچه موفقیت در تحول دیجیتالی در یک کسب و کار در حوزه تولید و فروش تجهیزات پزشکی در درجه اول به سیاست ها و خواسته های یک مدیر کارآمد و با تدبیر برای رسیدن به اهداف تعالی سازمانی بر می گردد، اما باید گفت که پنج عنصر اساسی در موفقیت در تحول کسب و کار دیجیتالی سازمان شما نقش دارد که در ادامه به بررسی آنها می پردازیم.

این پنج عنصر باید مورد توجه دقیق یک سازمان که می خواهد با دیجیتالی شدن کسب و کار خود را متحول سازد، قرار گرفته و مورد ارزیابی واقع شود.



۱- توجه به دگرگونی دیجیتال:

تمامی عنصرهای کسب و کار خود در سازمان تان را به دقت مطالعه کنید و آن‌ها را براساس اثر احتمالی و عملی بودن فرآیند دیجیتالی کردن فروش کالای تجهیزات پزشکی تان رتبه‌بندی کنید.

شما به عنوان کسی که می‌خواهد دگرگونی دیجیتال را به اجرا درآورد باید قادر باشید فراتر از مرزهای حیطه کاری خود را بطور دقیق ببینید. زیرا زندگی دیجیتال مرز نمی‌شناسد. باید بتوانید فرا تر از دانسته‌های فعلی تان یاد بگیرید تا بتوانید بهتر و دقیق‌تر بیان‌دیشید.

دگرگونی دیجیتالی کسب و کار سازمان تان را بر مبنای مشتری، بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم‌گیرندگان خرید از سازمان تان بررسی کنید



۲- نقشه حرکت مشتری:

در واقع به همه تعاملاتی که یک مشتری با برند شما از مسیرهای مختلف انجام می‌دهد تا یک کار مشخص را به انجام برساند. "نقشه حرکت مشتری" نامیده می‌شود.

شرکت‌های تجهیزات پزشکی می‌توانند بعد از ترسیم "نقشه حرکت مشتری" از ابتدا تا پایان، روی راهکارهایی کار کنند که امکانات دیجیتال هر نقطه تماس مشتری با برند مورد نظر را بهتر، سریع‌تر و موثرتر کنند، و حتی تمام نقطه‌های تماس را تبدیل به یک تجربه پیوسته و یکپارچه نمایند. تا بتوان از فرصت‌های بوجود آمده بدرستی بهره برد.



۳-مدل‌های تحلیلی:

مدل تحلیلی در سازمان شما ایجاد فرآیندها و تیم‌هایی است که فعالیت‌های مختلف کسب و کار تجهیزات پزشکی تان را یکپارچه می‌کند و بدین ترتیب است که فرهنگ به اشتراک گذاشتن تجربه‌ها در بین آن‌ها از این طریق شکل می‌گیرد. بدین سان اعضا با مهارت‌های خود همدیگر را تکمیل می‌کنند و رسیدن به هدف پروژه را تضمین می‌کنند.



۴-آزمون و یادگیری:

آزمون و یادگیری یکی از اساسی ترین فرآید های در تحول دیجیتال در سازمان های مبتنی بر سلامت و خدمات آن می باشد.

شرکت های موفق در این فرآیند یک مفهوم اساسی را بسط می دهند و آن را روی مشتریان خود به آزمایش می گذارند. این فرآیند تا زمانی که به نتیجه مطلوب ختم شود ادامه می یابد. و در نهایت بعنوان یک رکن ثابت در فرآیند سازمان مورد اجرا قرار می گیرد.



۵- برنامه ریزی مالی:

بررسی دقیق و تحلیل عملیاتی مربوط به ورودی های مالی و هزینه های سازمان شما امکان برنامه ریزی مالی در یک برنامه دقیق تحول دیجیتال کسب و کارتان را فراهم می کند.

لذا وارد نمودن داده های مالی شما برای رسیدن به یک تغییر به سمت دیجیتالی شدن کسب و کارتان اهمیت زیادی دارد.



فصل چهارم تغییر فرهنگ سازمانی برای

انجام یک تولید موفق

تغییر فرهنگ سازمانی برای رسیدن به یک تولید موفق

در این بخش اصول اساسی و مبانی مولفه های رویکرد تغییر عمیق در سازمان برای شما شرح داده می شود، تا بدانید که به شکلی می توانید با تغییر یک نگرش سازمانی به یک نتیجه مطلوب دست پیدا نمایید:

معمولا رویکرد موفقیت آمیز برای تغییر استراتژیک و فرهنگ جاری یک سازمان با فعالیت تولید تجهیزات پزشکی، دارای شش اصل اساسی است:

۱- برای تغییر باید انرژی لازم ردسازمان تان را ایجاد نمود و پایبند به آن حرکت کرد.

۲- تصور درستی از آینده متصور شوید و تدوین کاملی برای چشم انداز سازمان تان داشته باشید.

۳- تشکیل یک ائتلاف پیشرو بمنظور ایجاد تغییر سازمانی و تحریک تعاملات در افراد جهت رسیدن به هدف را شکل دهید.

۴- اولویت قرار دادن مشتری، بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم گیرندگان خرید و ساده سازی فرایندهای تجاری در جهت رشد بیشتر سازمان تان را مدنظر قرار دهید.

۵- نوآوری ها را از بالا و پایین ترکیب کنید و در هر دوره زمانی بنا به نیاز در مورد آن بازنگری کنید.

۶- برنامه ریزی موثر و کارا بر پایه آرامش و فضای پیشرفت در سازمان خود ایجاد نمایید.

شما می توانید با این شش اصل اساسی سازمان تان را مورد بررسی قرار داده و با موفقیت بیشتر فرهنگ سازمانی خود را تغییر دهید و بدین ترتیب خدمات خود را برای مشتری، بیمار، پزشکان متخصص، متخصصین مهندسی پزشکی و تصمیم گیرندگان خرید بهبود بخشید. بر این اساس شما موفق خواهید بود تا شرایط تغییر موفقیت آمیز در سازمان تان را طی خواهید کرد.



غفلت از این اصول شش گانه می تواند منجر به عدم موفقیت در اجرای سیاست تغییر سازمانی شود.

این شش اصل اساسی چندین ماده تشکیل دهنده دارند. این مواد در واقع بخشی از رویکرد تغییر به حساب می آید و بدین گونه برای دستیابی به رویکردی کامل برای تغییر استراتژیک و فرهنگی در سازمان کمک می کند. پس یک رویکرد تغییر مناسب در سازمان تان از این موارد خاصی تشکیل شده است.

این هنر را باید همیشه داشته باشید که یک روش تغییر را بر اساس اصول اساسی و با ترکیبات متناسب با دلیل تغییر، وضعیتی که سازمان در آن قرار دارد و جاه طلبی های آینده تان، سازگار نمایید.



بهترین راه یک رویکرد جدید را باید بدست آورید.

حالا باید بهترین راه یک رویکرد جدید را باید بدست آورید. می دانیم که یک رویکرد موفقیت آمیز معمولا با استفاده از الگوهای شرکتی قبلی و تکراری برای سازمان شما موثر نخواهد بود؛ چرا که نیاز است شما با تغییرات واقعی در سازمان خودتان بتوانید راه های جدید و طرح های اساسی یک رویکرد متناسب با نیاز سازمان تان را تدوین کنید.

انطباق شما با واقعیت های سازمان تان منحصر به شرکت شما است پس نیاز است بیشتر بیاندیشید تا بتوانید بهتر رویکردی مطابق با سازمان تولید تجهیزات پزشکی خود را طراحی و اجرا نمایید.



در همه موارد در ایجاد یک رویکرد جدید برای سازمان ها بمنظور تولید موفق در زمینه تجهیزات پزشکی، تمرکز بر ایجاد ارزش افزوده برای مشتریان، تصمیم گیرندگان خرید کارلای شما و سازمان تان بسیار کارا و موثر است.



پس روند تغییر همیشه به فرآیندهایی در جهت ارزشمند بودن فرآیند برای سازمان تان وابسته است.

در این فرآیند رویکرد جاه طلبی مبتنی بر شناخت در سازمان تان برای رسیدن به هدف پیشرو و کارا بشمار می رود.

در واقع ما گذشته را نفی نمی کنیم بلکه خودمان را با شرایط آینده بدرستی وفق می دهیم تا بتوانیم یک رویکرد جدید را بدرستی و کاملاً عملیاتی بدور از تعصبات خاص در سازمان مان رقم بزنیم.

و اما سوالات و نکاتی که باید در هنگام طراحی فرآیند رویکرد موفقیت آمیز برای تولید موفق در سازمان تجهیزات پزشکی تان مورد توجه قرار گیرند عبارتند از:

۱- میزان واقعی فوریت اجرا و نیاز به تغییر عملکردی در سازمان شما چقدر است؟

۲- آیا فشاری از طرف سهامداران و ذینفعان سازمان تان برای این تغییر احساس می شود؟

۳- میزان اعتماد کارکنان به مدیریت برای یک تغییر سازمانی تان چقدر است؟

۴- فاصله قدرت بین کارکنان بخش مدیریت و اجرایی در سازمان تان برای تغییر آیا مدنظر است؟

۵- سطح و میزان تغییرات و دلیل تغییرات در سازمان شما به سبب چه عواملی می باشد؟

۶- آیا عدم صحت و کارایی سیستم های فنی و مالی در سازمان شما وجود دارد که نیازمند تغییر هستید؟

۷- آیا تغییرات اساسی در نگرش "مدیریت کیفیت" برای محصول سازمان شما احساس می شود؟

۸- تجربه های مثبت و منفی با فرآیندهای تغییر قبلی در سازمان تان چگونه است؟

۹- آیا در سازمان شما دانش و مهارت برای شکل دادن و هدایت تغییرات وجود دارد؟

۱۰- تمایل صاحبان شرکت تان به استفاده از قدرت و فضا دادن برای تغییر اساسی را چگونه ارزیابی می کنید؟

هر تغییر استراتژی موثر برای یک سازمان نیست؟

چندین استراتژی مهم برای تغییر سازمانی موثر و کارا در نظریه های تغییر سازمانی در شرکت های تجهیزات پزشکی وجود دارد.



بر اساس این نظریه ها ، چندین استراتژی برای تغییر استراتژیک و فرهنگی در سازمان ها را بیان می کنم.

استراتژی قدرت

در استراتژی قدرت، مدیران ارشد از تهدیدات ناشی از محیط برای ایجاد تحرک در پرسنل یک فوریت تغییر ایجاد می کنند. ایده این است که پرسنل محافظه کار هستند و فقط می خواهند تحت فشار خارجی تغییر کنند. لذا تعارض و مقاومت در برابر تغییر از این نظر اجتناب ناپذیر است و باید با استفاده از قدرت سازمانی بر آن غلبه کرد. در این نوع تغییر مدیران رده بالا اهداف را تعیین می کنند و اجرا را به مدیریت میانی واگذار می کنند.



در این نوع روش تغییر سازمانی ، یک برنامه فشرده وجود دارد که باید در آن اهداف از پیش تعیین شده حاصل شود. در ادامه این فرآیند تغییر کنترل کننده ها پیگیری می کنند که آیا اهداف تحقق می یابند و در صورت عدم دستیابی مدیران رده بالا مداخله می کنند.

ایده آل این است که در یک رویکرد جدید برای تولید موفق در سازمان به ازای تغییر مان پاداش می گیریم و همچنین در این راه رفتاری که با ارزش ها و استانداردهای جدید جور در نمی آید باعث مشکلات جدیدی خواهیم شد. لذا ما باید در یک روش جدید با ظرافت بیشتری حرکت کنیم و بدانیم که چه حرکت هایی با اشل های حرکتی سازمان ما همخوانی دارد و چه روش هایی می تواند توسعه سازمان را بخطر بیاندازد.



هسته اصلی رویکرد در استراتژی برنامه ریزی شده یک تغییر سازمانی این است که مدیران سعی می کنند، تحولات محیط را پیش بینی و به آنها پاسخ دهند. و ایده آل ترین وضعیت این است که مدیران شما همیشه منطقی ترین راه حل را انتخاب کنند. پس می توان گفت هدف سازمانی در یک رویکرد تغییر سازمانی موفقیت آمیز این است که پرسنل را با بهترین راه حل متقاعد کنید، تا به تغییر در سازمان شما عکس العمل های مثبت نشان دهند.

با تجزیه و تحلیل از محیط و شرایط سازمانی تان بهتر می توانید مدیریت استراتژیک کسب و کار را به همراه متخصصان تان تدوین و اجرا کنید. پس اهداف را تنظیم کنید و تغییرات را اعمال نمایید.

بدین سان است که خواهید دید، متخصصان و مشاوران نقش مهمی در تجزیه و تحلیل مسئله و تنظیم وضعیت مطلوب در سازمان تان دارند.



در رویکرد برنامه ریزی شده ، مدیران گاهی از برنامه های خاص فرهنگی، اجتماعی استفاده می کنند که هدف آنها تغییر رفتار افراد در سازمان است.

البته توجه فرمایید که برنامه هایی که منحصراً بر تغییر رفتار پرسنل متمرکز هستند به ندرت فرهنگ سازمانی را تغییر می دهند و معمولاً انرژی هدر می دهند.

استراتژی واقعی یک مذاکره شامل طرف هایی با منافع مختلف است که برای تحقق خواسته های خود به یکدیگر احتیاج دارند.

پرسنل شرکت عمدتاً بر منافع خود متمرکز می شوند، اما در صورت نیاز به همکاری با یکدیگر، دیگران را نیز در نظر می گیرند.



منافع شخصی باعث ایجاد انگیزه در افراد می شود تا اگر یک رویکرد جدید منافع آنها را تأمین می کند تغییر کنند.

استراتژی برنامه ای

در یک استراتژی برنامه ای، مطلوب این است که افراد در یک سازمان فرصت کافی برای تغییر دارند، به شرط اینکه برنامه ریزی خوبی وجود داشته باشد که بهترین نتیجه را از آنها بگیرد.



ایجاد یک زمینه ایمن و ارائه ساختارهای روشن، عدم اطمینان را کاهش می دهد و بستری برای تغییری موفقیت آمیز برای سازمان ایجاد می کند.



در یک رویکرد مشارکتی، مبتکران تغییر با همه افراد درگیر در یک سازمان مشورت می کنند و دانش و تجربه آنها را در تدوین برنامه استراتژیک تغییر سازمانی در نظر می گیرند.



همچنین در روند تغییر در سازمان، از ظرفیت حل مسئله افراد نیز باید کمک گرفته شود. بدین ترتیب تغییرات به تدریج و گام به گام محقق می شوند و اعضای سازمان در تمام مراحل تغییر نقش خواهند داشت.



چنانکه مشخص است، معمولاً یک تغییر در سازمان توسط مدیر عامل آغاز و پشتیبانی می شود. در استراتژی برنامه ای، کسانی که مستقیماً در سازمان دخیل هستند با هم همکاری می کنند تا تغییرات مورد نظر را تحقق بخشند.



در طی فرایند تغییر، دانش و روش های علوم اجتماعی برای افزایش اثربخشی برای همکاری کارکنان در سازمان و تحریک مثبت و منطقی آنان در توسعه سازمانی استفاده می شود.



این استراتژی تغییر به مشارکت و پشتیبانی افراد از تغییر کمک می کند. این رویکرد غالباً در شرکت ها هنگام تغییر اساسی صورت گرفته و معمولاً با موفقیت به پایان می رسد.



مطلوب اساسی در استراتژی یادگیری این است که افراد براساس تجربیات، فرضیات، احساسات و فرایندهای تقریباً ناخودآگاه و الگوهای ریشه ای قبلی عمل می کنند.



با آگاهی دادن به افراد از این فرضیات و الگوها و با بحث برانگیختن احساسات، فضایی برای فرایندهای یادگیری ایجاد می شود که در آن افراد رفتار خود را تغییر می دهند.



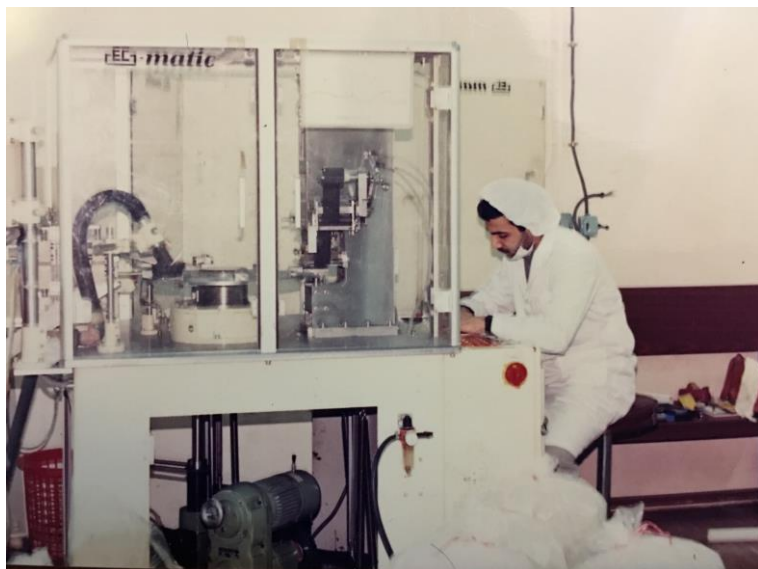
پس بنابر این از یادگیری تجربی غالباً استفاده می شود که در آن فرایندهای یادگیری با هدف کشف مانع احساسات و جلوگیری از الگوها انجام می پذیرد.

و بدین سان است که مشاوران و مربیان یادگیری از مشارکت کنندگان در تأمل و آموزش مجدد در یک فرایند یادگیری جمعی که تبادل تجربیات و تصاویری از واقعیت است، پشتیبانی می کنند.

مطلوب اساسی این است که یادگیری صاحبان تجربه در یک روند چرخه ای بطوری اتفاق می افتد که در آن تجربیات عینی با مشاهده و تأمل در مورد این تجربیات دنبال شوند.

سپس بازتاب این تعاملات در برابر سایر تصاویر احتمالی از واقعیت تحلیل و بعد از آن منعکس می شوند.

این فضا برای ایجاد دیدگاه های جدید و تنظیم تصاویر و فرضیات اساسی شخص ایجاد می شود. تا چشم اندازه های جدید برای عمل از مفروضات اساسی جدید ناشی گردد و در نهایت به رفتار جدید کمک می شود تا به نوبه خود به تجارب جدید با رویکردی نو بدل شود.



سازمانهایی که با موفقیت روی تغییر کار می کنند تقریباً همیشه در بحث در مورد فرضیات اساسی و الگوهای انسانی چشم دارند؛ چرا که تغییر موفقیت آمیز تقریباً همیشه به فرایندهای یادگیری توجه می کند.

این استراتژی در شروع عملیات و تثبیت فرآیند تغییرات استراتژیک و فرهنگی مفید است، اما این رویکرد به ندرت بصورت جداگانه کارایی دارد ، بلکه همیشه با سایر استراتژی های تغییر ترکیب می شود.

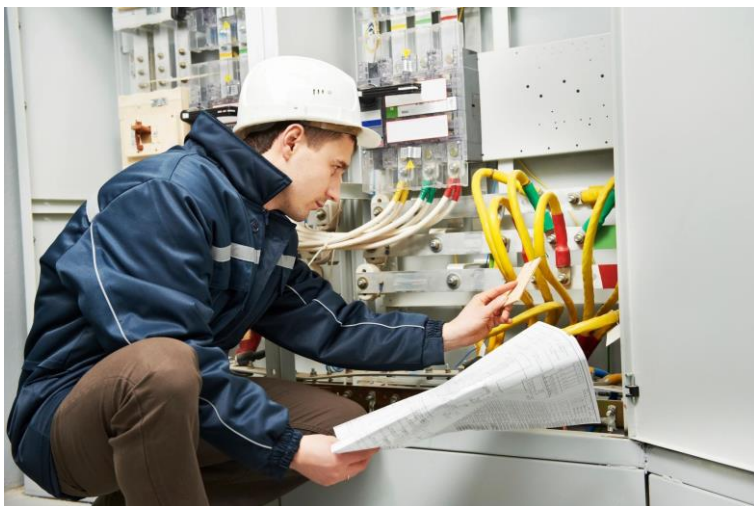
استراتژی تحول گرایانه

در استراتژی تحول گرایانه کارکنان در زمینه سازماندهی، تغییر و نوآوری چشم اندازها را با هم تبادل می کنند. آنها نوآوری هایی را مورد بررسی قرار می دهند. و حتی گاهی از سازمان خود پیشی می گیرند.



ایده پشت این استراتژی این است که واقعیت عینی نیست، بلکه در ذهن و قلب کارکنان تثبیت شده است. این اندیشه و تعاریف ذهنی از واقعیت به طور مداوم از طریق تعامل کارکنان با دیگران و فرآیند معنی سازی فردی و جمعی ساخته و از بین می روند. اگر این دیدگاه از واقعیت با یک چشم انداز ایده آل از آینده مرتبط

باشد، انرژی ایجاد می شود و افراد شروع به حرکت می کنند. در این رویکرد نو جای گفتگوی آزاد درباره وضعیت موجود و چگونگی دید کارکنان از آینده وجود دارد. و بدین سان دیدگاه ها و اندیشه های مختلف از واقعیت را می توان مورد بحث قرار داد.



توجه شود که این تندیشه ها متفاوت می توانند، تضاد داشته باشند؛ اما دقیقاً از همین روست که می توان دیدگاه های نوآورانه ای بوجود آورد.



در طول این فرآیند تحول گرایانه تغییر، گفتگو، بررسی، آزمایش، اندیشیدن و یادگیری با هم همپوشانی دارند.



لذا تعارضات، معانی و مفروضات اساسی در فعالیت ها و آزمایش های مشترک در طول این فرآیند مشهود است که در نهایت منجر به کشف و تحقق آینده ای جدید برای سازمان و کارکنان میسر می گردد، چرا که آنها در آن تغییر بدرستی همکاری و همفکری دارند.

استراتژی تحول آفرین اغلب توسط شرکت هایی انتخاب می شود که روی تغییر عمیق استراتژی سازمان خود و فرهنگ کاری کارکنان خود متمرکز هستند.

استراتژی تغییر خوب و مناسب چیست؟

سه روش تغییر سازمانی یعنی "استراتژی قدرت"، "استراتژی برنامه ای"، "استراتژی تحول گرایانه" هر کدام به تنهایی منجر به ظرفیت محدودی برای تغییر می شود. رفتار سیاسی در سازمان افزایش یافته و نگرشی تردید آمیز و انتظار برای کارکنان وجود دارد. سپس شانس تغییر موفقیت آمیز کم شده و توانایی تحقق تغییرات به خودی خود کم است.



این رویکردها گاهی اوقات برای شروع تغییر فرهنگ و یا تحمیل موفقیت ها به کار می رود، اما همیشه در ترکیب با رویکردهای دیگر بهتر اتفاق می افتد.

البته معمولاً این سه استراتژی تغییر بیان شده برای یک سازمان به طور کامل و گسترده در شرکت هایی استفاده می شود که توانسته اند بدرستی با موفقیت فرهنگ سازمانی کارکنان خود را تغییر دهند.

با رویکرد مبتنی بر برنامه، شانس موفقیت بیشتر از رویکرد سیستماتیک است، زیرا جا برای ورود اندیشه های شخصی کارکنان وجود دارد و بدین ترتیب توجه به تحقق دخالت و حمایت از تغییر مورد توجه سازمان قرار می گیرد.



استراتژی یادگیری برای کشف و بحث در مورد الگوهای بی قاعده و آزمایش رفتارهای جدید کارکنان مفید بنظر می رسد.

در بیشتر موارد، رویکرد تعاملی منجر به تأثیرات مثبت قابل اندازه گیری برای مشتریان، توسعه سریعتر محصولات جدید، شاخص های بهتر شغلی و پرسنلی و رضایت بیشتر کارکنان از تغییر می شود.

و در نهایت افراد سازمان یاد می گیرند که فرآیندهای تغییر را به تنهایی شکل دهند. لذا قابل توجه است که شرکت هایی که با موفقیت روی تغییر کار می کنند ، عمدتاً رویکرد برنامه ای ، یادگیری یا تعاملی را انتخاب کرده اند.

ایجاد تشکل سازمانی جهت تغییر

در صورت یک تغییر عمیق در سازمان، باید تشکیل ائتلاف های حیاتی با افرادی متخصص و متعهد در سازمان تان انجام پذیرد که آنها جرات تغییر را داشته و بدان پایبند باشند.



خوب می دانیم که تغییر هویت و ارزش های اساسی یک شرکت آسان نبوده و این امر برای یک مدیر عامل یا یک مدیر مبتکر آسان نیست که بتواند بتهایی این راه را ادامه دهد.

تغییر موفقیت آمیز مستلزم تلاش هماهنگ افرادی است که می توانند به تغییر دست پیدا کنند.

پس می بینیم که تشکیل ائتلافی هماهنگ و کارا از افراد با اهداف مشترک در داخل و خارج از سازمان که از تغییر حمایت می کنند و به آن می پیوندند ضروری است.

این تشکل سازمانی جهت تغییر استراتژیک باید شامل افرادی با تخصص های مختلف از جمله در زمینه تجارت، تحقیق و توسعه، کیفیت، تولید دارای تعهد باشد که فرایندهای کار را بخوبی می دانند و مایل به تغییر سازمانی هستند.



همچنین از دید اینجانب بهتر است از وجود مشاوران خبره و کارآزموده در خارج از سازمان نیز کمک گرفته شود، تا فرآیند تغییر بدرستی اتفاق بیافتد.

رویکرد نوین تغییر به بازارهای نوظهور

چنانکه می دانیم افزایش بهره وری و سودآوری منطقی هدف شایسته تکاپوی سازمان های متعالی تولید تجهیزات پزشکی در ایران و جهان است. با این فرض بر آن شدم تا یک مدل تغییر را بعنوان "استراتژی تغییر با رویکرد به بازارهای نوظهور" را معرفی نمایم.

در این مدل یا نگرش تغییرات اساسی در ابعاد انسانی، تکنولوژی و سیستمی این رویکرد مورد توجه قرار گرفته و محورهای اصلی آن مطرح می شود .



رویکردهای خاص که در خدمت این مدل قرار گرفته اند؛ سیستم های تولید به موقع، تولید ناب، انعطاف پذیری خط تولید، بهبود مستمر کیفیت، تولید چابک، فناوری های نو و کسب اطلاعات درست از سازمان را شامل می شوند.

این مدل بصورت علمی و عملی معمولاً در قالب بانک اطلاعاتی مستقر در مدیریت دانش یک سازمان جمع آوری و مستند سازی شده و برحسب نوع محصول و فرآیند تولید آن طراحی و تدوین و بکار گرفته می شود.



از رویکرد های منطقی در این مدل های سازمانی می توان به : افزایش دستمزد کارگران و تکنسین ها، کنترل حجم سرمایه راکد در انبارها، توجه دقیق به قطعات و مواد اولیه خریداری شده، کنترل هزینه از دست دادن کیفیت محصول، کنترل دوباره کاری روی محصول، چک کردن مجدد محصول، کنترل ضایعات، پیشگیری از شکایات، کنترل میزان کالای مرجوعی، بررسی دقیق میزان هزینه های گارانتی و خدمات پس از فروش محصول، توجه به گزارشات کیفی، انجام بازرسی های دوره ای، کاهش نرخ تولید بعلت استفاده از نیروی انسانی نامناسب، کنترل عدم تحویل به موقع محصول، کنترل تولید مازاد بعلت عدم برنامه ریزی درست، کنترل ضایعات ناشی از فرآیند تولید و حمل و نقل نامناسب، کنترل جریان تولید نامنظم و عدم استفاده از تسهیلات رباتیک ، دستگاه های اتوماتیک اشاره نمود.

کنترل تمامی موارد اعلام شده در یک فرآیند تولید موفق در محصول تجهیزات پزشکی اساسی بوده و عدم کنترل عوامل نامبرده شده و یا بی توجهی به این موارد باعث افزایش قیمت تمام شده محصول تجهیزات پزشکی و نهایت از دست دادن بازارهای داخلی و خارجی محصول شما خواهد شد.



شرکت هایی همچون شرکت "نو ایده اندیشان ماشین سازی حسینی" یا همان "نیامش" بعنوان یک مشاور کارا، با آگاهی دقیق از تکنولوژی و فن آوری روز ماشین آلات و دانش فنی محصولات تجهیزات پزشکی و با امکان طراحی و اجرای مدیریت تغییر با رویکرد ویژه به بازارهای نوظهور در سازمان تجهیزات پزشکی شما قادر خواهند بود به شرکت شما برای رسیدن به یک استاندارد نوآورانه در تولید و بهره وری بالا در صنعت سلامت کمک کند.

شرکت نیامش با شناخت درست از بازار هدف داخلی و خارجی سازمان تجهیزات پزشکی شما، اصلاح وضعیت جانمایی های فرآیند جریان کالا و محصول نهایی تان در خط تولید، برنامه ریزی منطقی در تامین مواد اولیه تا رسیدن به محصول نهایی شما، کنترل مدیریت کیفیت محصولات و تامین تکنولوژی های مورد نیاز واحد تولیدی تجهیزات پزشکی تان در قالب ماشین آلات و دانش فنی، می تواند به شما در راه رسیدن به یک تولید موفق و منطقی یاری رساند.



تا ضمن اجرای این استراتژی ویژه از تغییر بتوانید، کنترل مالی و حفظ سیستم منابع انسانی کارا در سازمان تان، جایگاه ویژه ای برای شما بین رقبای بازار تجهیزات پزشکی بدست آورید.



توصیه های کلیدی برای برنامه ریزی یک تولید موفق

نکاتی را که در ادامه بدان اشاره می کنم گرچه به ظاهر ساده می باشد، اما از دیدم بسیار مهم و کاربردی است و حاصل حدود چهل سال فعالیت ام در صنعت تولید تجهیزات پزشکی می باشد.

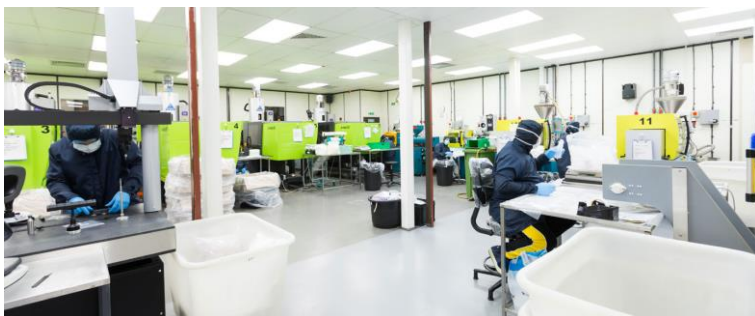


در یک رویکرد تغییر صحیح باید بتوانید یک فرآیند مقدماتی کامل ارائه دهید. در انتخاب یک راه حل استاندارد و کارا بهتر است به جستجوی تامین کنندگان مواد اولیه و گزینه های جدید پردازید. راه حل های بالقوه را برای رسیدن به مواد اولیه و بسته بندی مناسب با هدف حفظ سرعت در تامین، کیفیت، ایمنی و بهداشت مورد بررسی قرار دهید.



اجازه دهید تیم تغییرتان گزینه های مختلف را ارزیابی کنند و بازخورد و گزارش بررسی خود را در طراحی نهایی بگنجانند.

تجربه نشان می دهد که گذاشتن وقت اضافی در شروع یک تغییر و توجه به مرحله مقدماتی یک تغییر می تواند برای رسیدن به اهداف آینده و کنترل هزینه هایتان بشما کمک کند.



خود را در حین اجرا مورد تحلیل و برنامه هایتان را بازنگری کنید. و توجه داشته باشید که فقط از فناوری قابل اعتماد و کاملاً آزمایش شده ای استفاده کنید که در خدمت افراد و فرایندهای شما باشد. به تکنولوژی های نامطمئن بعضی از کشورها توجه نکنید و از آن موارد در برنامه تغییر خود استفاده نکنید.



شما همیشه باید برای آینده خرید کنید! لذا در برنامه های خریدتان نه تنها باید الزامات استاندارد فعلی را در نظر بگیرید، بلکه الزامات آینده را در خرید تکنولوژی و ماشین آلات و دانش فنی مدنظر قرار دهید.



تحولات بازار تجهیزات پزشکی و زمینه های قانونی این صنعت را همراه با اطلاعات روز دنیا بدست آورید و حتما در این راه از تجربه شرکت های مشاور کمک بگیرید.

پس حتما اطمینان حاصل کنید که راه حل مناسب برای پیشرفت های آینده سازمان تان از جمله دستور العمل های جدید تولید ، الزامات مختلف کیفیت محصول را بخوبی درک کرده اید.



از نوآوری فرآیند بدست آورده شده در سازمان تان در برابر قابلیت کپی توسط رقبا محافظت کنید. با کمک مشاور خود یک ساختار تولید ترکیبی را انتخاب کنید. تا بتوانید مشکلات اقتصادی بوجود آمده در مورد کالای تان را مرتفع نمایید.



سعی کنید از خطوط انعطاف پذیر در تولید استفاده نمایید تا بتوانید براحتی محصول جدیدی را بنا به نیاز به بازار عرضه نمایید.



استفاده از بهترین فرآیندهای تولید با نظر مشاور صنعتی مزایای مهمی برای سازمان شما دارد. اگرچه معمولاً در این روش برای آماده سازی تولید لازم است از زمان بیشتری کمک بگیرید، اما این خطوط با سرعت منطقی تری عملیاتی تولید محصول را امکان پذیر خواهد ساخت.

همیشه شروع یک فعالیت جدید زمانبر و نیاز به طی مراحل خاص برای رسیدن به استاندارد های مطلوب را دارد؛ اما توجه فرمایید که در ادامه کار مراحل تولید انبوه براحتی قابل دستیابی خواهد بود.



خوب می دانیم که گرچه بیشتر این توضیحات در این قسمت مربوط به توجه ویژه و انتخاب دقیق نوع فناوری در خطوط تولید تجهیزات پزشکی برای محصول تان بود، اما نکته مهم در این بین نقش اساسی نیروی انسانی در هر تولید را نباید کم تلقی نمود و یا نادیده گرفت.



شناسایی درست و منطقی و انجام توجه های انسانی به اپراتور دستگاه ها در خط تولید تجهیزات پزشکی و ارایه آموزش های مربوط به کنترل کیفیت توام با سرعت و دقت در انجام امور در خط تولید بسیار مهم و اساسی و برای سازمان شما امری حیاتی است.

پس می بینیم که اگر کاربران نهایی در خطوط تولید شما دوست نداشته باشند با سیستم تهیه شده توسط سازمان تان کار کنند، و یا در این بین آموزش مناسبی را ندیده اند، تمامی مزایایی را که قبلاً در مورد انتخاب فناوری نوین برای سازمان تان در نظر گرفته شده، حالا قابل ارائه نیست.



بنابراین تولید محصول در یک کارخانه تجهیزات پزشکی در یک فرآیند تولید موفق، هم به مدیریت پروژه از طرف مدیریت اجرایی و هم به مدیریت تغییر از طرف نیروی انسانی تان نیاز دارد. تا برند تان بتواند شکل منطقی خود را بدست آورد.



منابع

توجه فرمایید که ارائه روش‌ها و نتیجه‌گیری‌های این کتاب مبتنی بر تجربه و قضاوت شخصی نویسنده است. لذا استفاده از مطالب این کتاب به هر طریقی باید با ذکر نام نویسنده و تأیید ایشان صورت گیرد.