شماره ۲ | آذر ۱۴۰۵
مرکز نوآوری نونا
پست، لجستیک و تجارت الکترونیک

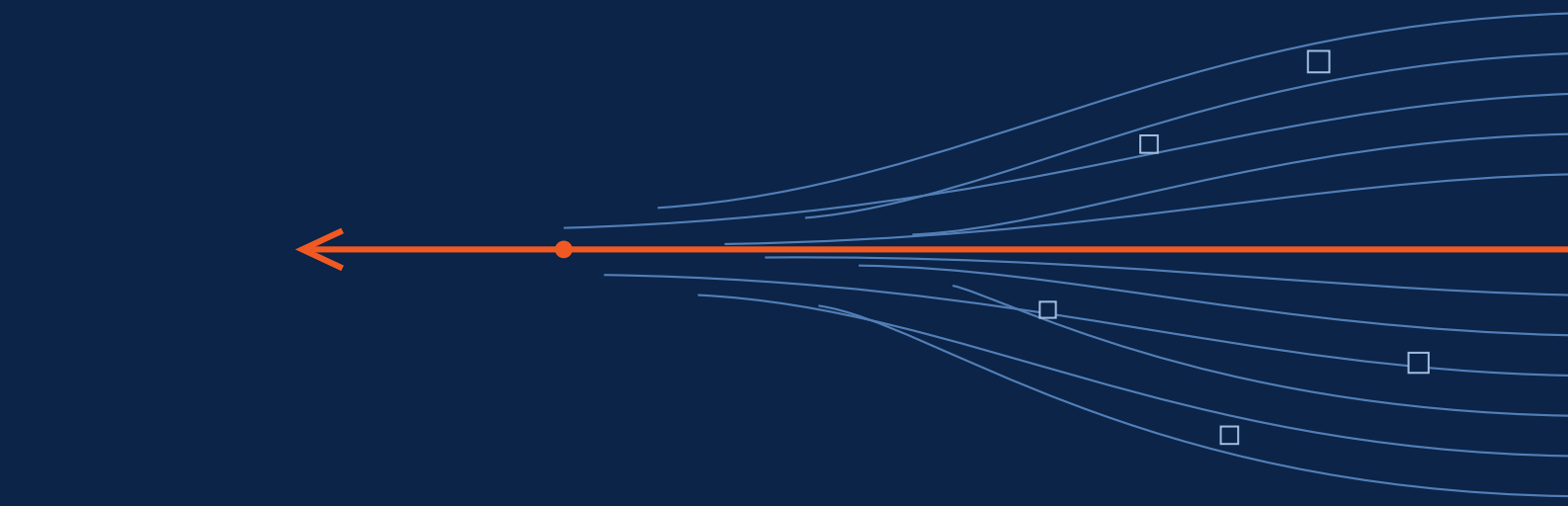
نونا

خبرنامه

مرکز نوآوری نونا

شماره دوم

آذر ۱۴۰۵



02

روایت ویژه این شماره

سه سال تجربه؛ فصل تازه اثرگذاری

در سومین سال فعالیت نونا، از تجربه ساختن کسب‌وکارها تا حرکت به سوی شتاب‌دهی تخصصی و مسئله‌محور می‌گوییم.

صفحه ۰۳
چهار مسیر، چهار دستاورد
ریشه، حلزون، زی‌بوم و پرسیت در مدار رشد

صفحه ۰۷
نبض نوآوری
یادداشت مریم فائزی‌پور درباره رصد تغییرات و تصمیم‌گیری برای آینده

صفحه ۱۰
مدار و خانه‌های تازه
یادگیری، توانمندسازی و فصل تازه همکاری

یادداشت مدیرعامل

سه سال نونا؛ تجربه‌ای برای ساختن آینده

سه‌سالگی نونا فقط فرصتی برای مرور گذشته نیست؛ بهانه‌ای است برای پرسیدن یک سؤال مهم: از اینجا به بعد، قرار است چه اثری بگذاریم؟

نونا مسیر خود را با رویکرد استارتاپ‌استودیو آغاز کرد. در این سه سال، ایده‌های بسیاری آزموده شدند، تیم‌هایی شکل گرفتند و کسب‌وکارهایی مانند پرسیت، حلزون، زی‌بوم و ریشه در مسیر رشد قرار گرفتند. پشت هر تجربه، تصمیم‌ها، چالش‌ها و آموخته‌هایی است که سرمایه امروز نونا را ساخته‌اند.

از اسفند سال گذشته که به نونا پیوستم، بیش از هر چیز به این فکر کرده‌ام که چگونه می‌توان از این تجربه‌ها برای اثرگذاری بیشتر استفاده کرد.

حاصل این نگاه، حرکت به سمت شتاب‌دهی تخصصی و مسئله‌محور است؛ رویکردی برای پیوندزدن توان تیم‌های نوآور با مسائل واقعی صنعت پست، لجستیک و تجارت الکترونیکی و هموارکردن مسیر تبدیل ایده‌ها به راهکارهایی کاربردی و کسب‌وکارهایی پایدار.

برای من، ارزش نوآوری نه در تعداد ایده‌هایی که شکل می‌گیرند، بلکه در مسئله‌هایی است که واقعاً حل می‌شوند.

در این سالگرد از همه همراهان نونا قدردانی می‌کنم؛ از همکاران پیشین و امروز تا بنیان‌گذاران، منتورها و شرکای صنعتی. به آنچه ساخته شده احترام می‌گذاریم و می‌دانیم مسائل حل‌نشده بسیاری پیش رو داریم.

سحر منصوری مدیرعامل مرکز نوآوری نونا



سحر منصوری | مدیرعامل نونا

در این شماره

یادداشت مدیرعامل ۰۲

در مدار رشد ۰۳–۰۶
ریشه، حلزون، زی‌بوم و پرسیت

نبض نوآوری ۰۷–۰۹
یادداشت مریم فائزی‌پور

مدار؛ یادگیری در مسیر رشد ۱۰

دو کارگاه مدار ۱۱

یادداشت ارتباطات ۱۲

از نونا چه خبر؟ ۱۲
آدرس‌ها تغییر کردند

۳

سال گذشته، تجربه ساختن بود؛ فصل پیش رو، فرصتی برای اثرگذاری عمیق‌تر است.

01 / RISHEH

ریشه

جایزه پیروز در دستان ریشه؛ عبور از هزار کاربر در پلتفرم

ریشه در کنار دریافت جایزه پیروز جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی، از مرز هزار کاربر واردشده به وب‌سایت خود نیز عبور کرد.



اهدای «جایزه پیروز» بیستمین جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی به ریشه

فاصله جغرافیایی از والدین سالمند، برای بسیاری از خانواده‌ها با یک دغدغه همیشگی همراه است: چگونه می‌توان از راه دور، مراقبت و همراهی مؤثری برای عزیزانمان فراهم کرد؟

«ریشه» با تمرکز بر همین مسئله شکل گرفته است؛ پلتفرمی برای ارائه و مدیریت خدمات سلامت، مراقبت، امور روزمره و تجربه‌های شادی‌آفرین برای سالمندان، به‌ویژه خانواده‌هایی که دور از والدین خود زندگی می‌کنند.

این استارتاپ که مسیر شتاب‌دهی خود را در مرکز نوآوری نونا طی کرده، در بیستمین دوره جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی موفق به دریافت جایزه پیروز شد. در کنار این موفقیت، ریشه در ماه گذشته از مرز ۱۰۰۰ کاربر لاگین‌شده در وب‌سایت خود نیز عبور کرد؛ دستاوردی که نشانه‌ای از گسترش جامعه کاربران این پلتفرم است.

دریافت جایزه پیروز و عبور از هزار کاربر، دو نقطه مهم در مسیر توسعه ریشه‌اند؛ مسیری که با شناخت یک دغدغه واقعی آغاز شده و با توسعه راهکاری نوآورانه برای پاسخ‌گویی به آن ادامه پیدا می‌کند.

جایزه پیروز

جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی

+۱,۰۰۰

کاربر لاگین‌شده در وب‌سایت ریشه

02 / HALAZOON

حلزون

حلزون؛ توسعه شبکه میکروهاب‌ها در آستانه اوج خرید آنلاین

از راه‌اندازی نقاط جدید در تهران تا آماده‌سازی ظرفیت مشترک برای بازیگران صنعت لجستیک

با نزدیک‌شدن به مناسبت‌های پرترافیک خرید آنلاین مانند بلک فرایدی، مدیریت افزایش حجم مرسولات به یکی از چالش‌های مهم کسب‌وکارهای تجارت الکترونیکی و شرکت‌های لجستیکی تبدیل می‌شود. در چنین شرایطی، دسترسی به شبکه‌ای منعطف از نقاط عملیاتی شهری می‌تواند نقش مهمی در مدیریت جریان مرسولات و حفظ کیفیت خدمات داشته باشد.

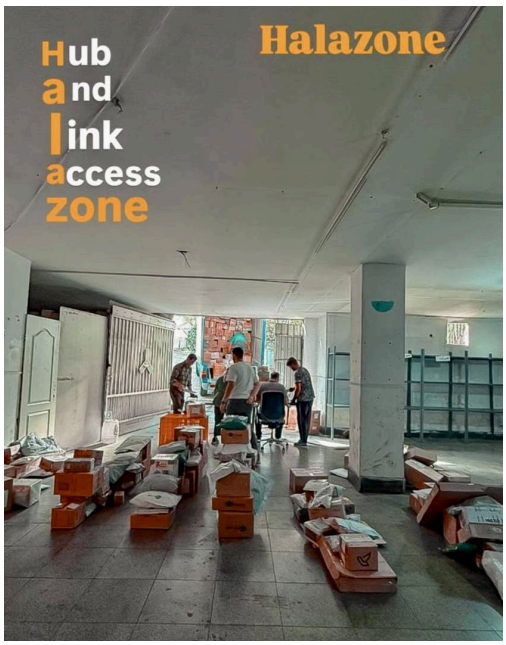
«حلزون»، استارتاپ فعال در حوزه لجستیک شهری، در ادامه توسعه شبکه میکروهاب‌های خود، دو نقطه جدید در میدان آزادی و میدان انقلاب تهران را در شهریور ۱۴۰۵ وارد مدار عملیاتی کرد. توسعه شبکه در محدوده خیابان قزوین نیز در دستور کار این مجموعه قرار گرفته است.

هم‌زمان با گسترش شبکه فیزیکی، توسعه پنل نرم‌افزاری حلزون نیز ادامه یافته است؛ زیرساختی که مدیریت ظرفیت نقاط، کنترل جریان مرسولات و هماهنگی عملیات میان میکروهاب‌ها را امکان‌پذیر می‌کند.

حلزون در آستانه فصل اوج خرید آنلاین، در حال مذاکره با شرکت‌های تجارت الکترونیکی و لجستیکی است تا ظرفیت شبکه میکروهاب‌های ثابت و سیار خود را برای دریافت، تجمیع، نگهداری موقت، تفکیک و جابه‌جایی مرسولات در اختیار آن‌ها قرار دهد.

این مدل همکاری می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند در دوره‌های افزایش تقاضا، بدون نیاز به توسعه فوری زیرساخت‌های اختصاصی، از ظرفیت عملیاتی موجود در سطح شهر استفاده کنند.

هدف حلزون، شکل‌دهی به زیرساختی مشترک و مقیاس‌پذیر برای لجستیک شهری است؛ شبکه‌ای که در روزهای عادی و دوره‌های اوج تقاضا بتواند به افزایش انعطاف‌پذیری و تاب‌آوری عملیات توزیع کمک کند.



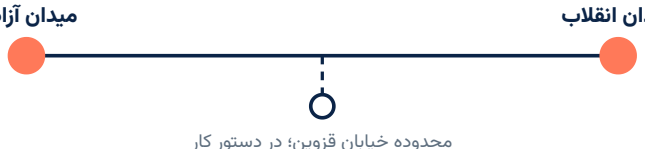
تفکیک و جابه‌جایی مرسولات در یکی از هاب‌های حلزون



نمای یکی از میکروهاب‌های شهری حلزون

۲ نقطه جدید

ورود میکروهاب‌های آزادی و انقلاب به مدار عملیاتی



نقشه شماتیک؛ بدون مقیاس

03 / ZIBOOM

زی‌بوم

زی‌بوم؛ از ۱۶ هزار مرسوله تا اتصال به پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی

ترافیک ۱۶ هزار مرسوله در شهریور ۱۴۰۵ و عملیاتی‌شدن اتصال به ایمالز، سازیتو و سرویس‌هاب دیجی‌کالا، تازه‌ترین دستاوردهای زی‌بوم هستند.

۱۶,۰۰۰
مرسوله در شهریور ۱۴۰۵

۳
اتصال عملیاتی به پلتفرم‌ها

ایمالز
سازیتو
سرویس‌هاب دیجی‌کالا

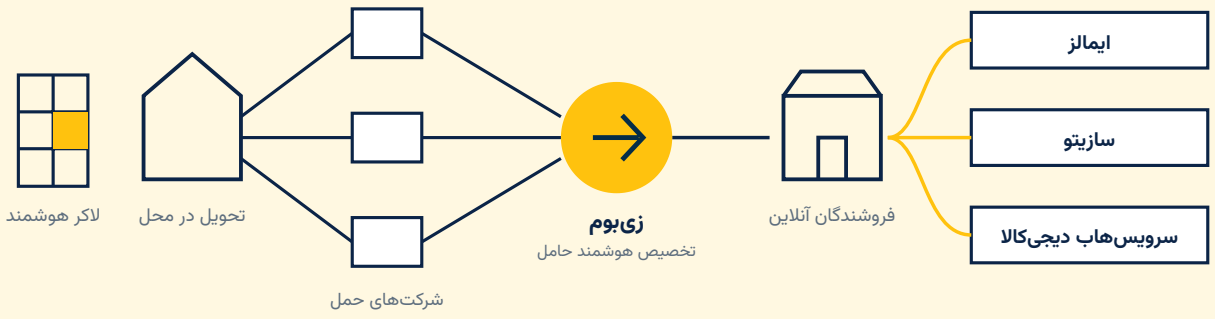
مدیریت ارسال سفارش‌ها یکی از چالش‌های مهم کسب‌وکارهای آنلاین است؛ از انتخاب شرکت حمل مناسب تا هماهنگی عملیات و پیگیری تحویل مرسولات.

«زی‌بوم» با ایجاد بستری یکپارچه، تلاش می‌کند این فرایند را برای فروشندگان آنلاین ساده‌تر و هوشمندتر کند. این پلتفرم به کسب‌وکارها امکان می‌دهد بدون نیاز به قراردادهای جداگانه با شرکت‌های حمل، سفارش‌های خود را به‌صورت تکی یا انبوه ثبت کنند و تا مرحله تحویل پیگیری کنند. انتخاب حامل نیز از طریق الگوریتم تخصیص هوشمند زی‌بوم و بر اساس قواعد کسب‌وکاری انجام می‌شود.

ترافیک مرسولات زی‌بوم در شهریور ۱۴۰۵ به ۱۶ هزار مرسوله رسید. در ادامه مسیر توسعه این پلتفرم، اتصال زی‌بوم به سه پلتفرم ایمالز، سازیتو و سرویس‌هاب دیجی‌کالا نیز عملیاتی شده است؛ گامی در جهت گسترش دسترسی کسب‌وکارهای آنلاین به خدمات حمل و ارسال یکپارچه.

زی‌بوم در کنار این توسعه، خدمات لجستیکی اختصاصی برای فروشندگان پرحجم و امکاناتی مانند تغییر زمان و مکان تحویل و انتخاب لاکر هوشمند را برای گیرندگان فراهم کرده است.

توسعه اتصال به پلتفرم‌های تجارت الکترونیکی، در کنار افزایش ترافیک مرسولات، نشان‌دهنده حرکت زی‌بوم به سمت ایفای نقشی گسترده‌تر در اتصال فروشندگان، شرکت‌های حمل و گیرندگان و ایجاد زنجیره‌ای هماهنگ‌تر در صنعت لجستیک است.



از پلتفرم فروش تا گیرنده؛ مسیر یک سفارش در زی‌بوم

04 / PORSIT

پرسیت

PORSIT

پرسیت؛ از توسعه هوش مصنوعی کاربردی تا رونمایی از «سما»

رونمایی از دستیار هوشمند بازاریابی و فروش، انتشار مدل صوتی جدید و ارتقای راهکارهای تحلیل جلسات و پشتیبانی مشتریان





تیم پرسیت در فضای کار

«پرسیت»، یکی از استارتاپ‌های نونا، در ادامه توسعه محصولات هوش مصنوعی خود، از «سما» (SAMA)، دستیار هوشمند بازاریابی و فروش رونمایی کرد؛ محصولی که با هدف کمک به تیم‌های فروش در شناسایی مشتریان بالقوه، اولویت‌بندی فرصت‌های تجاری و مدیریت هدفمندتر ارتباطات و پیگیری‌های فروش توسعه یافته است.

بهره‌برداری از سما در شرکت‌های ایفا و جابار، از کسب‌وکارهای هلدینگ فاخر، آغاز شده است؛ گامی در مسیر به‌کارگیری هوش مصنوعی در فرایندهای واقعی بازاریابی و فروش.

هم‌زمان، پرسیت توسعه سایر محصولات خود را نیز ادامه داده است. در AI Hub، مدل تبدیل متن به گفتار Porsit TTS High به‌صورت عمومی منتشر شده و با اضافه‌شدن سرویس تبدیل گفتار به متن Soniox، ظرفیت توسعه راهکارهای صوتی افزایش یافته است.

در محصول Meeting Intelligence نیز داشبورد جدید و امکان ویرایش خروجی‌های هوش مصنوعی ارائه شده و به گفته تیم پرسیت، نسل تازه مدل تحلیل جلسات در ارزیابی‌های داخلی، عملکردی حدود ۳٫۵ برابر بهتر از نسخه پیشین داشته است.

در Support Intelligence، معماری جدید مبتنی بر متخصصان هوش مصنوعی (AI Specialists) توسعه یافته تا درخواست‌های مشتریان بر اساس موضوع تحلیل و به مسیر پاسخ‌گویی یا ابزار مناسب هدایت شوند.

مجموع این دستاوردها نشان‌دهنده حرکت پرسیت به سمت توسعه راهکارهایی است که هوش مصنوعی را از یک ابزار پاسخ‌گو به بخشی کاربردی از فرایندهای تصمیم‌گیری و عملیات کسب‌وکار تبدیل می‌کنند.

AI Hub	Meeting Intelligence	Support Intelligence
توسعه سرویس‌های صوتی	ارتقای تحلیل جلسات	پشتیبانی هوشمندتر

نبض نوآوری | یادداشت تحلیلی

آنچه نمی‌بینیم، چگونه بر تصمیم‌های ما اثر می‌گذارد؟



از رصد تغییرات تا ساختن آمادگی برای آینده

یادداشت **مریم فائزی‌پور**، مدیر مطالعات و ایده‌پردازی نونا

نبض نوآوری / خبرنامه نونا، شماره ۲

گاهی آنچه مسیر یک کسب‌وکار را تغییر می‌دهد، در گزارش‌های عملکرد امروز آن دیده نمی‌شود.

ممکن است نخستین نشانه در تغییر رفتار مشتریان ظاهر شود؛ در تصمیم یک بازیگر تازه‌وارد، در فناوری‌ای که هنوز کاربرد اقتصادی روشنی ندارد یا در تغییر کوچکی در شیوه همکاری شرکت‌ها. این نشانه‌ها پراکنده‌اند، اما کنار هم قرار گرفتنشان گاهی از تغییری بزرگ‌تر خبر می‌دهد.

سازمان‌ها برای اداره فعالیت‌های روزمره به داده‌های عملکردی نیاز دارند؛ داده‌هایی که نشان می‌دهند چه اتفاقی افتاده و کدام بخش نیازمند اصلاح است. اما برای تصمیم‌گیری درباره آینده، این اطلاعات به‌تنهایی کافی نیستند. بخشی از آنچه باید بدانیم هنوز در مرزهای سازمان اتفاق نیفتاده است.

وقتی تغییر از بیرون سازمان آغاز می‌شود

گزارش «آینده مشاغل ۲۰۲۵» مجمع جهانی اقتصاد، بر اساس نظرات بیش از هزار کارفرمای بزرگ، پیش‌بینی می‌کند که تا سال ۲۰۳۰ حدود ۳۹ درصد مهارت‌های فعلی نیروی کار تغییر کنند یا منسوخ شوند.

این عدد صرفاً موضوع آموزش نیست؛ وقتی ماهیت مهارت‌ها تغییر می‌کند، طراحی مشاغل، همکاری تیم‌ها و مدل عملیاتی کسب‌وکار نیز ممکن است دگرگون شود.

۳۹٪

از مهارت‌های فعلی نیروی کار تا سال ۲۰۳۰ در معرض تغییر یا منسوخ‌شدن

World Economic Forum · Future of Jobs 2025

ادامه یادداشت مریم فائزی‌پور

از پذیرش فناوری تا خلق ارزش

فراگیری فناوری لزوماً به معنای تغییر در عملکرد سازمان نیست.

دو شاخص از گزارش «وضعیت هوش مصنوعی در ۲۰۲۵» مک‌کینزی

۸۸٪ پاسخ‌دهندگان از کاربرد هوش مصنوعی در دست‌کم یک کارکرد سازمانی گفته‌اند

۳۹٪ اثر هوش مصنوعی بر سود عملیاتی در سطح کل سازمان را گزارش کرده‌اند

منبع: مک‌کینزی، «وضعیت هوش مصنوعی در ۲۰۲۵». این دو شاخص متفاوت‌اند و مکمل هم محسوب نمی‌شوند.

در حوزه فناوری نیز شکافی معنادار دیده می‌شود. مک‌کینزی در گزارش «وضعیت هوش مصنوعی در ۲۰۲۵» می‌گوید ۸۸ درصد پاسخ‌دهندگان از کاربرد هوش مصنوعی در دست‌کم یک کارکرد سازمانی خبر داده‌اند؛ اما تنها ۳۹ درصد، اثر آن را بر سود عملیاتی در سطح کل سازمان گزارش کرده‌اند.

این دو شاخص یک چیز را نمی‌سنجند و نباید مکمل یکدیگر فرض شوند؛ بااین‌حال، کنار هم قرار گرفتنشان یادآور می‌شود که فراگیری فناوری به‌خودی‌خود به معنای خلق ارزش سازمانی نیست. فاصله میان آزمودن فناوری و بهره‌برداری اقتصادی از آن، به توان بازطراحی فرایندها، مهارت‌ها و سازوکارهای تصمیم‌گیری مربوط می‌شود. از همین‌جا رصد روندها از یک فعالیت مطالعاتی فراتر می‌رود و به موضوعی مدیریتی تبدیل می‌شود.

از فهرست روندها تا فهمیدن ارتباط میان آن‌ها

در سپتامبر ۲۰۲۶، DHL نسخه هشتم «رادار روندهای لجستیک» را منتشر کرد. این رادار تحولات فناوری، کسب‌وکار و جامعه را بر اساس اثر بالقوه و افق پذیرش بررسی می‌کند. هوش مصنوعی عامل‌محور، تحلیل‌های پیشرفته، امنیت سایبری، تحول محیط کار و تنوع‌بخشی به زنجیره تأمین از روندهای برجسته آن هستند.

در نگاه اول هر روند مستقل به نظر می‌رسد؛ اما هوش مصنوعی می‌تواند تصمیم‌گیری را سریع‌تر کند و هم‌زمان وابستگی به داده و زیرساخت دیجیتال را افزایش دهد. این وابستگی، امنیت و تاب‌آوری را مهم‌تر می‌کند؛ بهره‌برداری از آن نیز به مهارت‌های تازه نیاز دارد. مسئله فقط این نیست که کدام فناوری رشد می‌کند، بلکه این است که ترکیب چند تغییر چه پیامدی برای مدل کسب‌وکار خواهد داشت.



هوش مصنوعی عامل‌محور
تصمیم‌گیری هوشمند

تحلیل پیشرفته داده
شناخت و پیش‌بینی

امنیت سایبری
حفاظت از زیرساخت

تحول مهارت‌ها
آمادگی نیروی کار

تنوع زنجیره تأمین
انعطاف و تاب‌آوری

بازنمایی مفهومی پنج روند برجسته و پیوند میان آن‌ها؛ بازتولید رادار رسمی DHL نیست.

دیدن، پیش از آنکه مسئله آشکار شود

بخش زیادی از توجه مدیران به مسائل فعلی معطوف است: هزینه، بهره‌وری، تغییر تقاضا یا اختلال در عملیات. اما همه تغییرات را نمی‌توان پس از تبدیل‌شدن به مسئله مدیریت کرد. مثلاً انتظار مشتری از سرعت، انعطاف‌پذیری و شفافیت ممکن است ابتدا در بازخوردهای پراکنده ظاهر شود.

وقتی این نشانه‌ها کنار رفتار رقبا، فناوری و مدل‌های تازه ارائه خدمت قرار بگیرند، پرسش‌های مهم‌تری درباره ظرفیت‌های موردنیاز آینده شکل می‌گیرد.

البته هر نشانه‌ای به روند پایدار تبدیل نمی‌شود و هر روندی برای همه کسب‌وکارها فرصت نیست. تشخیص تفاوت موج گذرا و تغییر ساختاری، به‌اندازه خود رصد اهمیت دارد. اینجاست که مشاهده باید به تحلیل، سناریوسازی و ارزیابی گزینه‌ها متصل شود.

> **«دیدنِ زودهنگام»، زمانی ارزشمند است که به پرسش و تصمیم بهتر تبدیل شود.**

نوآوری، پیش از آنکه به ایده برسد

وقتی از مرکز نوآوری صحبت می‌کنیم، معمولاً تصویر ایده‌ها، استارتاپ‌ها و فناوری‌های تازه به ذهن می‌آید. اما پیش از شکل‌گیری ایده، باید مسئله شناخته شود؛ پیش از ورود به بازار، تغییرات و بازیگران آن فهمیده شوند؛ و پیش از سرمایه‌گذاری روی راه‌حل، باید پرسید آیا فرضیات اولیه هنوز معتبرند؟

از این منظر، یکی از کارکردهای نونا توسعه نگاهی فراتر از مرزهای فعالیت روزمره است: کنار هم گذاشتن تحولات بازار، فناوری، رفتار انسان و روابط میان کسب‌وکارها و روشن‌تر کردن پیامدهای احتمالی آن‌ها برای تصمیم‌های امروز. این نگاه جایگزین تجربه مدیران و شناخت عملیاتی شرکت‌ها نیست؛ ارزش آن در پیوند دادن تجربه درون سازمان با شواهد بیرونی، پرسش‌های تازه و سناریوهای محتمل است.

آینده را نمی‌توان با قطعیت پیش‌بینی کرد؛ اما می‌توان برای آینده‌های متفاوت آماده‌تر بود. شاید تفاوت سازمان‌هایی که صرفاً به تغییر واکنش نشان می‌دهند با سازمان‌هایی که برای آینده ظرفیت می‌سازند، از توجه به چیزهایی آغاز شود که هنوز به مسئله تبدیل نشده‌اند.

کدام تغییر مهم در محیط کسب‌وکار ما در حال وقوع است که هنوز جایی در تصمیم‌های امروزمان ندارد؟

منابع و راهنمای نمودارها

مجمع جهانی اقتصاد، The Future of Jobs Report 2025؛ مک‌کینزی، The State of AI in 2025؛ DHL، Logistics Trend Radar 8.0 (۲۰۲۶).

نمودارهای آماری بر پایه داده‌های منتشرشده بازطراحی شده‌اند. نمایش پنج روند، یک تفسیر مفهومی است و بازتولید رادار اصلی DHL نیست.



شرکت‌کنندگان در یکی از کارگاه‌های مدار

معرفی برنامه

مدار؛ یادگیری در مسیر رشد

رشد یک استارتاپ فقط با شاخص‌های محصول و بازار سنجیده نمی‌شود؛ توان تصمیم‌گیری، گفت‌وگو و یادگیری تیم نیز بخشی از آن است.

«مدار» مجموعه‌ای از کارگاه‌های آموزشی و تعاملی نوناست که برای تقویت مهارت‌های فردی، تیمی و مدیریتی استارتاپ‌ها طراحی شده است. این برنامه فرصتی فراهم می‌کند تا تیم‌ها از مسائل روزمره فاصله بگیرند، درباره شیوه تصمیم‌گیری و همکاری خود بازاندیشی کنند و از تجربه متخصصانی بیاموزند که با مسائل واقعی کسب‌وکار مواجه بوده‌اند.

در مدار، یادگیری به انتقال مفاهیم محدود نمی‌شود. موضوعاتی مانند خطاهای شناختی، تفکر نقادانه، ارتباط شفاف، مدیریت تعارض و همکاری مؤثر با تجربه روزمره تیم‌ها پیوند می‌خورند. هدف، شکل‌گیری گفت‌وگو و یادگیری جمعی است؛ جایی که پرسیدن و سنجیدن فرضیه‌ها به اندازه یافتن پاسخ اهمیت دارد.



گفت‌وگو در حاشیه کارگاه



لحظه‌ای از برگزاری کارگاه

01 **تصمیم‌گیری آگاهانه**

02 **گفت‌وگوی شفاف**

03 **همکاری تیمی**

04 **یادگیری مستمر**

آنچه گذشت

دو کارگاه، دو مهارت ضروری

در دو نشست نخست مدار، کیفیت تصمیم‌گیری و شفافیت ارتباط در محیط کار به بحث گذاشته شد.

01 MADAR

چرا تصمیم‌های منطقی، گاهی اشتباه از آب درمی‌آیند؟

کارگاه «خطاهای تصمیم‌گیری»

در کارگاه «خطاهای تصمیم‌گیری»، شرکت‌کنندگان با میانبرهای ذهنی و سوگیری‌های شناختی مانند خطای تأیید، اثر هاله‌ای، هزینه هدررفته و تفکر گروهی آشنا شدند. بحث اصلی بر شناخت عواملی متمرکز بود که بر قضاوت ما اثر می‌گذارند و بر اهمیت آزمودن فرضیه‌ها، تفکر نقادانه و دریافت بازخورد واقعی تأکید شد.

شناخت سوگیری‌ها، نخستین گام برای تصمیم‌های بهتر است.



مونا ناصری
مشاور و مدرس کارآفرینی

02 MADAR

ارتباط شفاف؛ فراتر از خوب صحبت‌کردن

کارگاه «شفافیت در محیط کار و سبک ارتباطی»

کارگاه دوم مدار با موضوع «شفافیت در محیط کار و سبک ارتباطی» به شناخت مخاطب، انتخاب کانال مناسب، انتقال روشن پیام و گوش‌دادن فعال پرداخت. یکی از نکات کاربردی نشست، تفکیک مشاهدات، افکار، احساسات و خواسته‌ها بود؛ روشی برای کاهش سوءبرداشت و شکل‌گیری گفت‌وگوهای مؤثرتر در تیم‌ها.

شفافیت زمانی آغاز می‌شود که برداشت‌ها را از واقعیت جدا کنیم.



امیر افشاری کرجی
کارآفرین و مشاور منابع انسانی

مدار ادامه دارد؛ هر کارگاه فرصتی است برای تقویت مهارت‌هایی که کیفیت ساختن یک کسب‌وکار را تغییر می‌دهند.

از تحریریه

از روایت کسب‌وکارها تا روایت مسیر نوآوری

برای من، ارتباطات فقط انتقال پیام نیست؛ ساختن تصویری روشن و قابل اعتماد از مسیری است که یک مجموعه برای تحقق باورهایش طی می‌کند.

تجربه فعالیت در زیست‌بوم نوآوری و همکاری با کسب‌وکارهای فناورانه به من نشان داده است که بسیاری از ایده‌ها، تلاش‌ها و دستاوردهای ارزشمند، اگر به‌درستی روایت نشوند، آن‌طور که شایسته است دیده و شناخته نخواهند شد.

پیوستن به نونا برای من آغاز فصل تازه‌ای است؛ همکاری با مجموعه‌ای در نقطه تلاقی نوآوری، توسعه کسب‌وکار و صنایع پست، لجستیک و تجارت الکترونیکی که برای شناسایی فرصت‌ها و ساختن راهکارهای تازه تلاش می‌کند.

در جایگاه مسئول ارتباطات و بازاریابی نونا، می‌خواهم همراه تیم به شکل‌گیری روایتی واقعی و منسجم کمک کنم؛ روایتی که علاوه بر دستاوردها، تجربه‌ها، آموخته‌ها و اثر کار تیم‌ها بر زیست‌بوم نوآوری را بازتاب دهد.

هر کسب‌وکار داستانی برای گفتن دارد. مهم این است که آن داستان را درست بشناسیم، صادقانه روایت کنیم و به گوش مخاطب مناسب برسانیم.



تهمینه سلیمیان

مسئول ارتباطات و بازاریابی نونا

«روایت خوب، درباره پررنگ‌تر گفتن نیست؛ درباره دقیق‌تر دیدن و صادقانه گفتن است.»

از نونا چه خبر؟

آدرس‌ها تغییر کردند، جریان کار ادامه دارد

استقرار سریع تیم‌های نونا در فضاهای جدید، با حفظ جریان فعالیت‌ها و همکاری‌ها

بیش از دو ماه از استقرار نونا و استارتاپ‌هایش در فضاهای جدید می‌گذرد؛ جابه‌جایی‌ای که با سرعت انجام شد تا تیم‌ها بتوانند بدون وقفه‌ای طولانی، فعالیت‌های خود را در محیط‌های تازه ادامه دهند.

در این جابه‌جایی، تیم نونا و استارتاپ پرسیت در ساختمان تیپاکس مستقر شدند و تیم‌های حلزون و زی‌بوم فعالیت خود را در ناحیه نوآوری شریف ادامه دادند. تیم ریشه نیز در پارک دانشگاه تهران مستقر شده است.

حالا تیم‌ها در محیط‌های جدید مشغول فعالیت‌اند و مسیر توسعه محصولات، پیشبرد پروژه‌ها و همکاری‌هایشان را دنبال می‌کنند.

01
ساختمان تیپاکس
نونا و پرسیت

02
ناحیه نوآوری شریف
حلزون و زی‌بوم

03
پارک دانشگاه تهران
ریشه

برای نونا، چابکی فقط یک مفهوم مدیریتی نیست؛ توانایی ادامه‌دادن مسیر، حتی زمانی است که شرایط تغییر می‌کند.