

به نام آموزگار عالمیان

تقسیم سهام بدون آورده مادی (بام)

آذر ۱۴۰۲

مهمترین مطالب

- چه شرکتهایی به آورده نقدی/مادی نیاز ندارند؟
- چگونه بدون آورده "مادی" شرکتی را ایجاد کنیم؟
- و چگونه سهام این شرکت را تقسیم کنیم؟
- چطور اعضا گروه را قبل از ثبت رسمی ارزیابی و آزمایش کنیم؟

صورت مسئله

تقسیم سهام در یک شرکت نوپا

تقسیم سهام عادی

تقسیم سهام بر اساس نسبت آورده مادی اعضا:

پول

ملک

خودرو

تجهیزات

و ...

انتخاب هیات مدیره و مدیر عامل بر اساس نسبت سهام در مجمع عمومی شرکت

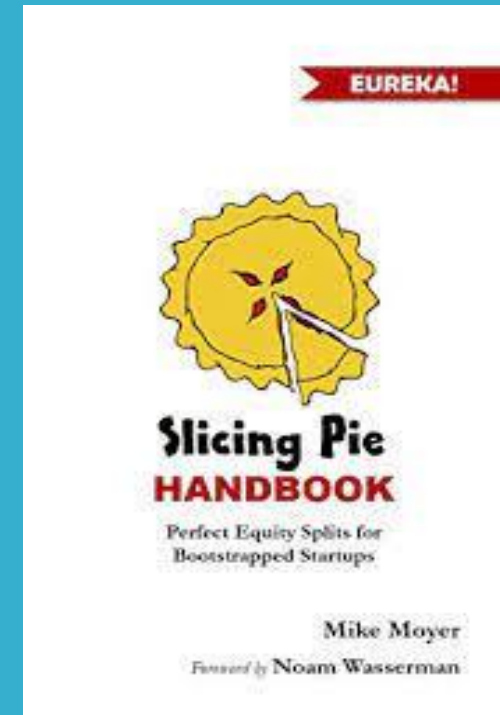
تقسیم سهام عادی

برای شرکتهای فناور/نوآور مناسب نیست چون:

- کمتر به پول نیاز دارند.
- بیشتر به نوآوری، فناوری، خلاقیت و کار گروهی نیاز دارند.

یکی از چالش‌های شرکتهای نوپا

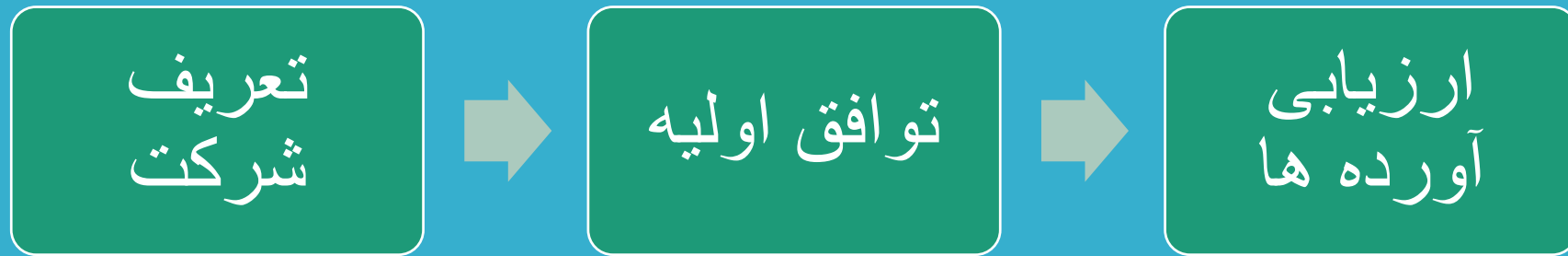
کتاب تقسیم سهام دینامیک



فرآیند تقسیم سهام بام

- تعیین مأموریت و خدمات شرکت
- تدقیق ابزارها و امکانات شرکت برای شروع کار
- تقسیم کار بین اعضا برای تامین نیازمندیهای شرکت
- ارزشگذاری نقش هر فرد و تنظیم قرارداد
- پیگیری تحقق آورده هر عضو
- تقسیم سهام و ثبت شرکت

سه بخش اصلی فرآیند



تعریف شرکت

تعیین مأموریت شرکت و ابزارهای لازم

مثال:

یک فروشگاه اینترنتی

سامانه همسفریاب

توافق اعضا

نوشتن برنامه

شبکه مشتریان

ارزیابی آورده ها

نرم افزار 85 میلیون تومان

شبکه مشتریان 110 میلیون تومان

گزارش دهی و کار گروهی مستمر

تقسيم سهام و ثبت شرکت

مزایای این روش

تقسیم سهام بر اساس واقعیت

شرکت آماده فعالیت

ارزیابی اعضا گروه

کتاب تقسیم سهام داینامیک را بخوانید

یا

در پروژه های تمرینی ایجاد شرکت همکاری کنید.

پروژه های تمرینی

پروژه های باشگاه گفتمان سوم



همکاری اعضا باشگاه

تمرین ایجاد شرکت و تقسیم سهام آن

ایجاد زیست بوم کارآفرینی پویا و فعال برای اعضا

دو نوع همکاری

شرکت خودتان را ایجاد کنید.

در پروژه های گروهی تمرین کنید.

فرصتی برای

نامزدی

مرحله انتخاب و تعریف شرکت

انتخابهای من

مدرسه بازرگانی

موسسه تبلیغ و جذب گردشگر

شرکت ناشر بازیهای برخط و پخش بازیهای فکری

مرکز آموزش و توسعه کاربرد هوش مصنوعی

شرکت پخش و توزیع تجهیزات پزشکی سرمایه ای

مرکز نشر مهارتهای توسعه فردی

پروژه تمرینی

ایجاد یک مدرسه بازرگانی

ماموریت مدرسه

آموزش توسط مدیران فروش بنگاههای اقتصادی با هدف:

- کاهش هزینه های آموزش
- ارتباط مستقیم با صنعت

آورده سهامداران

دفتر و تجهیزات

نرم افزار و وب سایت

اخذ مجوزها

محتوای آموزشی

توسعه بازار

مدیریت

ضریب ۲ برای آورده مادی

آورده مورد نیاز

تامین نرم افزار

پشتیبانی نرم افزار

مدیریت سئو

تامین دفتر کار با تجهیزات کامل به مدت دو سال

اخذ مجوزهای مورد نیاز

توسعه بازار

تولید محتوا

هزینه های سرور و خدمات جانبی

مدیریت پروژه

نحوه تحقق سهم آورده

توسعه بازار:

• مشتری به کسی گفته میشود که حق اشتراک یک سال را پرداخت کرده باشد

یا

• عضو همه گروههای مدرسه بازرگانی شده باشد (هیچ گروهی ضریب صفر، یک گروه ضریب نیم،

۲ گروه ضریب ۱)

و

• مشارکت در ارزیابی حداقل ۶ رویداد یا محتوا (۵ مشارکت بدون جریمه، از ۴ به پایین هر عدم

مشارکت منفی ۲/۰ یعنی ۴ مشارکت میشود ضریب ۶/۰ و اگر فقط یک بار مشارکت کرده باشد

فرد حذف میشود.)

مراحل جذب مشتری

ثبت نام ساده

عضویت در گروهها

همکاری در ارزیابیها

عضویت در مدرسه بازرگانی

نحوه تحقق سهم آورده

تولید محتوا:

تولید ویدئو آموزشی ۲۰ دقیقه ای و تدوین شده

با ارزش تقریبی ۵۰۰ هزار تومان برای مدرس با مدرک دکترا یا سمت مدیریت و ۳۰۰ هزار تومان برای مدرس با مدرک کارشناسی ارشد یا سمت کارشناس

تولید محتوا:

گردآوری ویدئو آموزشی

با ارزش تقریبی هر ۶۰ دقیقه ۵۰۰ هزار تا ۳۰۰ هزار تومان

طبق توضیحات بند قبل

تولید محتوا برای سئو:

تولید مقاله ۸۰۰ کلمه ای مرتبط با ماموریت مدرسه جهت ارتقا سایت با ارزش تقریبی ۱۲۰ هزار تومان

راههای ارتباطی

استفاده از همه مسیرهای ممکن

تلگرام:

t.me/hamtakar_ir

ایمیل گروه:

hamtakar-info@googlegroups.com

لینکدین و اینستاگرام:

[Koroush_Khosravi_Darani](#)