

تاریخ:	فرم راهنمای تهیه طرح کسب و کار و استارت اپ	 GENOTEK CELLULAR AND MOLECULAR BIOLOGY ACCELERATOR
--------	---	--

مدل کسب و کار (Business Model)

عنوان کسب و کار:

تاریخ شروع بررسی کسب و کار:/...../..... تاریخ خاتمه بررسی کسب و کار:/...../.....

تدوین کننده، تدوین کنندگان و سرپرست پروژه:

-۱
-۴

-۲
-۵

-۳
-۶

- ۱- مشخصات ارایه کننده/ارایه‌کنندگان کسب و کار
- ۲- خدمت/محصول قابل عرضه.....
- ۳- توصیف کسب و کار حاصل از کسب و کار
- ۴- تحلیل بازار و ارزیابی ریسک
- ۵- معرفی فرآیند
- ۶- نوع ارتباط.....
- ۷- بخش مالی
- ۸- برنامه زمانبندی اجرا و ضمایم

خلاصه مدیریتی طرح

مختصری از شرح کسب و کار، مشتریان بالقوه و میزان درآمدزایی کسب و کار را بیان کنید.

[illegible]

۱- مشخصات ارایه کننده کسب و کار

۱-۱- شخص حقیقی

نام و نام خانوادگی تاریخ تولد: کد ملی:
 سطح ورشته تحصیلی: شغل فعلی: تجربه و تخصص:
 آدرس ایمیل: تلفن تماس:
 آدرس پستی:

۱-۲- شخص حقوقی

نام شرکت: نام نماینده قانونی شرکت: تلفن تماس:
 تاریخ تأسیس: شماره و محل ثبت: کد اقتصادی شرکت:
 ایمیل: آدرس وب سایت:
 آدرس پستی شرکت:

۲- خدمات/محصول قابل عرضه

۲-۱- چه نیازی به ماحصل کسب و کار حاضر وجود دارد؟ چرا مشتری این کالا را خریداری می کند؟ ویژگی منحصر به فرد خدمت / محصول حاصل از این کسب و کار چیست؟ کسب و کار حاضر چه مزیتی را برای مشتریان ایجاد می کند که مشتریان حاضر باشند برای دریافت آن ارزش هزینه بپردازند؟
 توضیحات: این ارزش باید متمایز کننده کسب و کار حاضر از سایر کسب و کار های مشابه و یا جایگزین باشد

.....

۲-۲- کسب و کار حاضر در چه فازی از توسعه، قرار دارد؟ تحقیقات ☐ تهیه نمونه اولیه ☐ جذب سرمایه گذار ☐
 ۲-۳- مشخصات فنی محصول به همراه نقشه/کاتالوگ/اطلاعات تکمیلی و ... را که بپیوست طرح ارسال می نمایید نام ببرید.

.....

۲-۴- دانش فنی کسب و کار مذکور از چه منابعی اخذ گردیده است؟ (به طور مثال: مورد مشابه داخلی/خارجی، تکنولوژی های موجود و ...)

.....

۲-۵- برای تبدیل شدن کسب و کار به محصول / خدمت مورد نظر، چه منابعی لازم است؟ این منابع می توانند شامل منابع مالی، فیزیکی و یا معنوی باشند.

.....

3- توصیف کسب و کار

۳-۱ - مدت زمان مورد نیاز تبدیل کسب و کار به محصول را چگونه ارزیابی می کنید؟

۱۲ ماه و بیشتر	بین ۶ تا ۱۲ ماه	بین ۳ تا ۶ ماه	بین ۱ تا ۳ ماه	۱ ماه و کمتر

۳-۲ - سطح دسترسی کاربر به سرویس/محصول چگونه است؟

خیلی دشوار	دسترس دشوار	دسترس نسبی	دسترس آسان	دسترس خیلی آسان

۳-۳ - شرایط استفاده از کاربر/محصول برای کاربر چگونه است؟

کاربری خیلی دشوار	کاربری دشوار	کاربری نسبتاً راحت	کاربری راحت	کاربری خیلی راحت

۳-۴ - ماحصل کسب و کار از چه روش/ روشهایی به دست مشتریان نهایی می رسند؟

۴- تحلیل بازار

۴-۱ - تحلیل محیطی :

۴-۱-۱ - موانع ورود به بازار این صنعت چیست؟ (پذیرش مشتریان، وضعیت رقبا)

.....

.....

.....

۴-۲ - بازار هدف :

توضیحات:

- اگر کسب و کار حاضر چند بخش از مشتریان را هدف قرار می دهد، بخش های مختلف مشتریان مشخص شوند. کسب و کار حاضر برای چه افرادی ارزش آفرینی می کند و چه کسانی حاضرند برای استفاده از ماحصل این کسب و کار پول بپردازند.
- اگر کسب و کار حاضر چند بخش از مشتریان را هدف قرار می دهد، بخش های مخلف مشتریان مشخص شوند.
- ۴-۲-۱ - مشتریان ماحصل این کسب و کار چه کسانی هستند ؟

.....

.....

.....

۴-۲-۲- اندازه بازار هدف کسب و کار را در کدامیک از بازه های زیر تخمین میزنید؟ تحلیل شما برای تخمین این رقم چیست؟

بین ۰ تا ۱۰ میلیون نفر	بین ۱۰ تا ۲۰ میلیون نفر	بین ۲۰ تا ۳۰ میلیون نفر	بین ۳۰ تا ۴۰ میلیون نفر	بیش از ۴۰ میلیون نفر

۴-۲-۳- ترکیب مشتریان این کسب و کار (از نظر سن، جنسیت و شغل) چگونه است ؟

سن (سال) علامت بزنید	جنسیت	شغل
☐ زیر ۲۰ ☐ ۲۰-۲۵ ☐ ۲۶-۳۵	☐ زن	
☐ ۳۶-۴۵ ☐ ۴۶-۵۵ ☐ ۵۶ به بالا	☐ مرد	

۴-۳- تحلیل رقابتی :

۴-۳-۱- رقبای مستقیم شما چه کسانی هستند و توصیف محصول/خدمت از نمای مشتریان رقیب چگونه است ؟

۴-۳-۲- نقاط ضعف و قوت کسب و کار حاضر در مقابل رقبا چیست؟ (شما چه کار متفاوت با بازار موجود انجام می دهید؟) توضیحات: نقاط قوت باید متمایز کننده کسب و کار حاضر از سایر کسب و کار های مشابه و یا جایگزین باشد.

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		

۴-۳-۳- نقاط ضعف و قوت رقبا در مقابل کسب و کار حاضر چیست ؟

ردیف	نقاط قوت	نقاط ضعف
۱		
۲		
۳		
۴		

۵	
---	--

۴-۳-۴- فرصت ها و تهدیدهای اجرای طرح حاصل از کسب و کار حاضر کدامند ؟

ردیف	تهدیدها	فرصت ها
۱		
۲		
۳		
۴		
۵		

۵- معرفی فرآیند

۵-۱- مهمترین فعالیت هایی که برای ایجاد محصول/ خدمت مورد نظر کسب و کار باید صورت پذیرد کدام است؟ درواقع ارزش پیشنهادی کسب و کار حاضر به انجام چه فعالیت هایی نیاز دارد؟

.....

.....

.....

۵-۲- شرح فرآیند و نحوه پیاده سازی فنی، با در نظر گرفتن نقش هریک از ذینفعان (همراه اول، کاربر نهایی، شرکت های واسط در صورت وجود) ا بصورت فلوچارت بیان نمایید ؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

۵-۳- نحوه فعالسازی و استفاده ی کاربر نهایی از سرویس را (ترجیحا با رسم فلوچارت) توضیح دهید.

.....

.....

.....

.....

.....

۵-۴- در صورتیکه برای اجرای کسب و کار، شریک یا شرکایی وجود دارد (اعم از تامین کنندگان، شرکت های همکار و ...) با ذکر فعالیت انجام شده توسط ایشان، نام برده شود.

.....

.....

۱-۶- اگر برنامه‌ای جهت مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) برای کسب و کار حاضر مدنظر است، بیان گردد.

۱-۷- شرح هزینه‌ها :

الف - هزینه‌های قبل از بهره برداری :

نوع هزینه	مبلغ (ریال)
۱- هزینه تهیه طرح توجیهی BP	
۲- هزینه اخذ مجوز و ثبت شرکت	
۳- هزینه عضویت در مجامع صنفی	
۴- هزینه آموزش	
۵- هزینه تحقیقات	
۶- سایر هزینه ها	
جمع کل	

ب - هزینه سرمایه گذاری‌های ثابت (دارایی‌های ثابت)

[illegible]

ج - هزینه های متغیر :

ردیف	نوع هزینه	مبلغ (ریال)	درصد از کل
۱			
۲			
۳			
۴			
۵			
۶			
۷			
جمع کل			

۷-۲- جمع هزینه های سرمایه گذاری : (جمع بندهای الف + ب)

۱۰۰ میلیون تومان و کمتر	بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان	بین ۵۰۰ میلیون تا ۱ میلیارد تومان	بین ۱ میلیارد تا ۲ میلیارد تومان	۲ میلیارد تومان و بیشتر

۷-۳- درآمد سالانه :

روشی که کسب و کار حاضر بدان طریق کسب درآمد می کند چیست؟ بعبارت دیگر بخش های مشتریان چگونه و به چه میزان بهای استفاده از ماحصل کسب و کار را پرداخت می کنند؟ (بعنوان مثال حق اشتراک، حق استفاده از امتیاز، فروش کالا / خدمات و ...)

ردیف	شرح درآمد	تعداد/مقدار	قیمت (ریال)	جمع کل (ریال)
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				
۶				
جمع کل				

۷-۴- نقطه سر به سر بازگشت سرمایه:

دانش خلاق آواژن پویش

۱ سال و کمتر	بین ۱ تا ۲ سال	بین ۲ تا ۳ سال	بین ۳ تا ۴ سال	بیش از ۴ سال

۸- برنامه زمان بندی اجرا و ضمايم :

بررسی کسب و کار مذکور تا حد امکان به مراحل جزئی تقسیم و به ترتیب در جدول فهرست شده و مدت زمان اجرای هر مرحله مشخص گردد .

ردیف	فهرست فعالیت ها	زمان (ماه)																	
		۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸

بخش ضمايم در برگيرنده اطلاعات تکمیلی در زمینه طرح می باشد . اطلاعاتی مانند بروشورها، کاتالوگ ها و مدارک مربوط به توسعه گزارش عملکرد مالی و گزارش بازرسانی، مدارک قانونی «سوابق شعلی مدیران و سایر اطلاعات مهم و مرتبط.

۹- اظهار نظر کارشناس :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....