**پیوست 2**

**راهنماي تکميل مدل کسب و کار پيشنهادي**

**مشخصات شرکت**

* **نام شرکت و نوع آن:**
* **تلفن و آدرس :**
* **سهام‌داران:**
* **تاريخ ثبت شرکت:**
* **موضوع طرح تجاري:**
* **در پاسخ به موضوع فراخوان:**
* **تاريخ تهيه طرح تجاري:**
* **تهيه کننده طرح تجاري :**

**فهرست مطالب :**

1. **خلاصه اجرايي و مديريتی**
2. **معرفي شرکت**
3. **محصولات قابل ارائه**
4. **تحليل بازار**
5. **تحليل مشتري**
6. **تحليل رقبا**
7. **برنامه مالي**
8. **برنامه عملياتي**
9. **مدل‌هاي همکاري**
10. **انتظارات و موانع و مشکلات**
11. **تحليل ريسک**
12. **اسناد تکميلي**

# خلاصه اجرايي و مدیریتی

خلاصه اجرايي با هدف گرفتن نکات برجسته و مورد تاکيد طرح کسب و کار نوشته مي شود و به عنوان يک مرجع براي دسترسي سريع است **.**

خلاصه اجرايي مي‌بايست شامل موارد ذيل باشد:

* **شما چه کسي هستيد؟**
* **چشم انداز، اهداف و استراتژي‌هاي شما چيست؟**
* **توضيح مختصري از خدمات‌، مشتريان بالقوه و بازار**
* **بيان اهداف، ابعاد و مفهوم مشارکت و چرايي نياز به خدمات مشارکت**
* **اهداف کسب و کار و چگونگي تحقق آنها**
* **منابع مورد نياز‌، منابع مالي مورد نياز**
* **چقدر پول مورد نياز است‌؟ چگونه از پول استفاده مي‌شود و چگونه باز پرداخت مي‌شود؟**

# معرفي شرکت

* **تاريخچه و مراحل رشد شرکت**
* **چشم انداز شرکت در طرح تجاري[[1]](#footnote-1)**
* **معرفي محصولات عرضه شده و تکنولوژي ها مورد استفاده[[2]](#footnote-2)**
* **فهرست دارايي هاي کليدي و تجهيزات و امکانات شرکت[[3]](#footnote-3)**
* **معرفي تيم مديريت و مشاوران حرفه اي [[4]](#footnote-4)**
* **نوع شرکت سهامي**
* **ساختار سازماني شرکت و شرح وظایف بخشها**
* **گستره جغرافيايي فعاليت ها**
* **منابع انساني شرکت (به تفکيک سن، تحصيلات، تخصص‌ها)**
* **توان مالي شرکت طي سه سال گذشته (صورت‌هاي سود و زيان طي سه سال گذشته‌)**
* **توان تخصصي شرکت**
* **افتخارات شرکت**
* **مشتريان؛ به همراه خدمات استفاده شده توسط آنها**
* **رضايت نامه هاي مربوط به مشتريان**
* **مجموعه پروژه‌هاي انجام شده مشابه**
* **چه چيزي ما را متمايز يا منحصر مي‌کند؟**

# محصولات قابل ارائه

* **در انتها به چه محصولي خواهيد رسيد؟**
* **شرح محصول و ويژگي‌هاي فني**
* **معماري محصول**
* **ويژگي‌هاي کليدي محصول**
* **ويژگي‌هاي کارکردي و غير کارکردي**
* **وضعيت فعلي محصول (در اين قسمت وضعيت فعلي محصول پيشنهادي مي‌تواند در مرحله پژوهش، ايجاد، ارتقاء محصول يا محصول آماده باشد.)**
* **نوآوري (در اين قسمت نوآوري که محصول نهايي در مقايسه با نمونه هاي مشابه خارجي يا داخلي را خواهد داشت ارائه شود.)**
* **زيرساخت‌هاي نرم افزاري و سخت افزاري مورد نیاز و موجود برای محصول** 
  + - **زيرساخت سخت‌افزاری**
    - **زيرساخت پردازشي**
    - **زيرساخت نرم افزاري**
    - **سکوهاي مورد استفاده**
    - **الگوريتم‌ها يا روشهاي پیاده شده و توسعه داده شده**

# تحليل بازار

**عمده سوال‌هاي مربوط به اين بخش عبارتند از:**

* **چرا بايد محصول شما در بازار سود توليد کند؟**
* **سهم بازار پيش‌بيني شده**
* **شرايط کلي بازاري که در آن فعاليت مي‌کنيد چگونه است و چه عواملی بر آن اثر‌گذار است؟**
* **استراتژي شما براي نفوذ و توسعه بازار هدف چيست‌؟ چقدر قابل برنامه‌ريزي است؟**
* **مراحل تجاري‌سازي محصول (از R&D تا تجاری)**

# تحليل مشتريان

* **به چه مشتريان و کاربراني سرويس خواهيد داد؟**
* **نحوه بخش‌بندي مشتريان؟**
* **مشتريان مهم و اصلي چه کساني هستند؟**
* **بازار هدف تحت چه شرایطی است؟**
* **محصول ارائه شده توسط شما از دید مشتریان علاوه بر ویژگیهای فنی نوشته شده در کاتالوگ محصول، چه خصوصیت بارزی باید داشته باشد؟**
* **مشتری پس از خرید محصول شما چه انتظاراتی از شما خواهد داشت؟**
* **برنامه شما برای حفظ مشتریان و افزودن به تعداد آنها چیست؟**
* **توانايي مشتريان به پرداخت هزينه خرید، سرويس و خدمات**
* **بهترين راه براي توزيع محصولات و خدمات به مشتريان**
* **حجم تقاضاي پيش‌بيني شده**
* **چگونه می توان تقاضا را افزایش داد؟**
* **ارزش‌هاي ايجاد شده براي هر يک از بخش‌هاي بازار (چرا بايد مشتريان از محصول شما استفاده نمايند؟)‌**

# تحليل رقبا

* **رقباي اصلي شما در بازارهاي مختلف چه کساني هستند؟**
* **مزيت‌هاي رقابتي شما نسبت به ساير رقباي (داخلي و خارجي به تفکيک) چيست؟**
* **نقاط قوت و ضعف رقبا**
* **مقايسه موقعيت شرکت در مقابل رقبا**
* **آيا براي محصول شما محصول جايگزين ديگري نيز وجود دارد؟**
* **آيا تازه‌واردان به راحتي امکان ورود به بازار شما را دارند؟**

# برنامه مالي

* **روش‌هاي ايجاد درآمد براي محصول**
* **روشهاي قيمت گذاري**
* **پيش بيني هزينه هاي پروژه (capex و opex)**
* **پيش‌بيني صورت حساب سود و زيان**
* **تحليل نسبت‌هاي مالي (نسبت سودآوري)**
* **روش‌هاي مد نظر برای تامين مالي شما در این پروژه در مراحل R&D و تولید چيست؟ (مي‌تواند از طريق وام، بازار سرمايه، سرمايه‌گذاري دولتي، سرمايه گذاري بخش خصوصي و سرمايه‌گذاري توسط خود شرکت باشد.)**
* **مبناي قيمت گذاري محصولات و خدمات چگونه در نظر گرفته شده است (براساس هزينه، رقابت يا ميزان تحمل بازار)**
* **تحليل اقتصادي طرح تجاري شامل:**
* **نرخ بازگشت سرمايه**
* **نرخ بازده داخلي**
* **ارزش خالص فعلي**
* **نقطه سربه سر**

# برنامه عملياتي پروژه

* **متدولوژي انجام پروژه**
* **فعاليت هاي مورد نياز پروژه در سه سطح**
* **زمانبندي فعاليت‌ها**
* **نقاط مهم (عطف)[[5]](#footnote-5) پروژه**
* **منابع مورد استفاده براي هر فعاليت**
* **طرح مديريت پيمانکاران در صورت وجود**
* **طرح ارتباطات با ساير پروژه‌ها**
* **فناوري‌هاي مورد استفاده و برنامه‌هاي R&D پيشنهادي**
* **تجهيزات و امکانات مورد نياز**
* **ساختار سازماني و نيروي انساني پروژه پيشنهادي**

# مدل‌هاي همکاري پيشنهادي

**در اين قسمت مدل‌هاي همکاري با بخش دولتي و يا حتي ساير بخش‌هاي خصوصي (سرمايه‌گذاري مشترک و ...) توسط شرکت پيشنهاد شود. اين مدل‌ها مي‌توانند بصورت انواع قراداد‌هاي مشارکتي ‌باشند.**

**لطفا مطابق جدول ذيل، مشخص نماييد در هر کدام از دستاوردهای این پروژه به چه میزان تمايل به مشارکت با پژوهشگاه داريد. سهم خود را در جدول قید فرمایید.**

**مدت زمان اعتبار هر کدام از بندهای جدول زیر را نیز پیشنهاد دهید.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **مراحل**  **محصول** | **سهم سرمایه‌گذاری (درصد)** | **سهم مالکیت پتنت و حق لیسانس حاصل از تحقیقات (درصد)** | **حق امتیاز دانش فنی محصول (درصد از فروش)** | **حق امتیاز حاصل از بهبود و توسعه (درصد از فروش)** |
| **محصول اصلی[[6]](#footnote-6)** |  |  |  |  |
| **محصول جانبی[[7]](#footnote-7)**\* | **--------** | **--------** | **--------** | **--------** |
| **محصول حاصل از بهبود و توسعه[[8]](#footnote-8)**\* | **--------** | **--------** | **--------** | **--------** |

\* پژوهشگاه علاوه بر محصول اصلی پروژه، در خصوص محصولات جانبی و محصولات حاصل از توسعه و بهبود مبتنی بر محصول اصلی پروژه نیز خود را محق می‌داند و سهم بهره‌مندی خود را مطابق ارزیابی تیم کارشناسی فنی- حقوقی طرفین و میزان سهم مندرج از مالکیت پتنت ثبت شده در جدول فوق مطالبه خواهد کرد.

# انتظارات و موانع و مشکلات

# تحليل ريسک‌ها

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **معرفي ريسك** | **احتمال وقوع** | **تاثير و شدت آن** | **راهکار مديريتي براي کاهش ريسك** | **اين ريسك روي چه بخشي (عمومي يا خصوصي) بيشتر تاثير مي‌گذارد؟** | **مسئوليت ريسك با چه بخشي است؟**  **(خصوصي، دولتي، مشترك)** | **تاثير ريسك در چه زماني از پروژه است؟(در آغاز پروژه، فاز ساخت، فاز بهره برداري و...)** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

# اسناد تکمیلی

1. هرچه قدر چشم انداز شرکت دقيق‌تر و جذاب‌تر و واقع بينانه‌تر باشد، توجيه حمايت مالي و معنوي را بيشتر خواهد کرد. [↑](#footnote-ref-1)
2. استاندارد‌ها و چارچوب‌هاي مورد استفاده توسط شرکت را در اين قسمت معرفي کرده و در صورت امکان گواهي‌نامه‌هاي اخذ شده را ارائه نماييد. [↑](#footnote-ref-2)
3. دارايي‌هاي کليدي شرکت که در مالکيت شرکت بوده و مي تواند در عملکرد صحيح مدل کسب و کار کمک نمايد را ارائه نماييد. [↑](#footnote-ref-3)
4. اعضاي موسس شرکت و سهام داران اصلي، اعضاي هيئت مديره، مدير عامل، مديران ارشد، مشاوران کليدي [↑](#footnote-ref-4)
5. milestone [↑](#footnote-ref-5)
6. محصولی که از خروجی‌های اصلی پروژه به حساب می‌آید. [↑](#footnote-ref-6)
7. محصولی که از تغییر مشخصات محصول اصلی پروژه اعم از کاهش و یا افزایش مشخصات فنی و غیرفنی آن در حین اجرا و در پایان پروژه بدست می‌آید. [↑](#footnote-ref-7)
8. محصولی که بر پایه محصولات اصلی و جانبی پروژه و با ارتقا یا تغییر مشخصات فنی و غیرفنی، پس از اتمام این پروژه تولید می‌شود. [↑](#footnote-ref-8)