





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 پردازند؟  
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

3-1 - مدت زمان مورد نیاز تبدیل کسب و کار به محصول را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

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

3-2 - سطح دسترسی کاربر به سرویس/محصول چگونه است؟

خیلی دشوار	دسترس دشوار	دسترس نسبی	دسترس آسان	دسترس خیلی آسان

3-3 - شرایط استفاده از کاربر/محصول برای کاربر چگونه است؟

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

3-4 - ماحصل کسب و کار از چه روش/ روشهایی به دست مشتریان نهایی می‌رسند؟

### 4- تحلیل بازار

#### 4-1 - تحلیل محیطی :

4-1-1 - موانع ورود به بازار این صنعت چیست؟ (پذیرش مشتریان، وضعیت رقبا)

.....  
.....  
.....

#### 4-2 - بازار هدف :

##### توضیحات:

- 1- اگر کسب و کار حاضر چند بخش از مشتریان را هدف قرار می‌دهد، بخش‌های مختلف مشتریان مشخص شوند. کسب و کار حاضر برای چه افرادی ارزش آفرینی می‌کند و چه کسانی حاضرند برای استفاده از ماحصل این کسب و کار پول بپردازند.
- 2- اگر کسب و کار حاضر چند بخش از مشتریان را هدف قرار می‌دهد، بخش‌های مخلف مشتریان مشخص شوند.

4-2-1 - 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؟

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

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

شغل	جنسیت	سن (سال) علامت بزنید
	<input type="checkbox"/> زن	<input type="checkbox"/> ۲۰-۲۵ <input type="checkbox"/> ۲۶-۳۵ <input type="checkbox"/> زیر ۲۰
	<input type="checkbox"/> مرد	<input type="checkbox"/> ۳۶-۴۵ <input type="checkbox"/> ۴۶-۵۵ <input type="checkbox"/> ۵۶ به بالا

### 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		

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؟ در واقع 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) بصورت فلوجارت بیان نمایید؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....



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:



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

۸- برنامه زمان بندی اجرا و ضمائم :

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 .

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

بخش ضمائم در برگیرنده 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- اظهارنظر کارشناس :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....