**فرم طرح‌ کسب و کار( BP) جایزه دکتر مصلح**

|  |
| --- |
| **معیارها** |
| **1- خلاصه طرح (چکیده مدیریتی، چشم انداز، ماموریت)** |
| **2- تشریح و توجیه فناوری بکار رفته** |
| **2-1- سوابق و تاریخچه فناوری** |
| **2-2- نوآوری (ها)**  |
| **2-3- فرایند دستیابی به فناوری (مهندسی معکوس، اختراع، ...) و نوع محافظت از آن** |
| **2-4- زمینه‌های کاربرد فناوری** |
| **2-5- وضعیت کنونی فناوری مورد نظر در ایران و مقایسه با فناوری‌های رقیب** |
| **3- تشریح مدل کسب و کار**  |
| 1. **3-1- توصیف مشتری/‌مشتریان محصول/خدمت. (خواسته‌ها، نیازها، ویژگی‌ها و ...)**
 |
| **3-2- توصیف ویژگی‌های ارزش ایجاد شده که به مشتری ارائه می‌شود. (قیمت، طراحی، راحتی، سهولت دسترسی و . . .)** |
| 1. **3-3- تشریح فرآیند و ویژگی‌های کانال توزیع محصول/خدمت به مشتری. (فروشگاهی، تحویل فیزیکی و . . .)**
 |
| **3-4- تشریح شیوه و مدیریت ارتباط با مشتری. (ارتباط تلفنی، پیامکی، وب سایت‌، رسانه‌ها و . . .)** |
| **3-5- شرح روش‌های مختلف ایجاد جریان نقدینگی و کسب درآمد. (قطعی، اجاره‌ای، نمایندگی، کارگزاری و . . .)** |
| **3-6- تشریح منابع اساسی که لازمه‌ی خلق محصول/خدمت است. (نیروی انسانی، تجهیزات فیزیکی، منابع فکری و مالی و . . .)** |
| **3-7- تشریح فعالیت‌های اساسی که لازمه‌ی اجرایی ساختن محصول/خدمت است. (ساخت، فروش، پشتیبانی و . . . )** |
| **3-8- تبیین شرکای کلیدی جهت بهبود و توسعه عملکرد کسب و کار** |
| **3-9- شرح هزینه‌های عملیاتی‌سازی کسب و کار. (حقوق و دستمزد، مواد اولیه، هزینه تامین سرمایه، هزینه‌ حامل های انرژی، تبلیغات و . . .)** |
| **3-10- پاسخ دهی نیاز مشتری از طریق ارزش ایجاد شده(کالا و یاخدمت ارایه شده) با توجه به مدل کسب و کار ارائه شده** |
| **4- مطالعه و بررسی بازار** **20** |
| **4-1- برآورد و تخمین اندازه بازار کل محصول/خدمت (شرح روش و رویکرد برآورد و تخمین اندازه بازار)** |
| **4-2- برآورد و تخمین اندازه بازار هدف محصول/خدمت (سهم محصول/خدمت از بازار کل (شرح روش و برآورد))** |
| **4-3- بخش‌بندی بازار هدف (شرح مبنای تقسیم بازار هدف، ارائه اطلاعات بازار)** |
| **4-4- تحلیل رقبا (شرحی از فعالیت‌ها، استراتژی‌های بازاریابی، قیمت و نقاط ضعف و قوت رقبای فعلی)** |
| **4-5- تدوین استراتژی قیمت‌گذاری و بازاریابی (شرح روش قیمت‌گذاری و برنامه بازاریابی)** |
| **5- برنامه اجرایی و سازمانی****12** |
| **5-1- امکانات و فناوری‌های مورد نیاز برای اجرا** |
| **5-2- تأمین کنندگان امکانات و مراحل اجرا** |
| **5-3- ساختار تشکیلاتی (مشخصات نیروی انسانی و نحوه به کارگیری،....)** |
| **5-4- شکل کسب و کار (حقوقی ، حقیقی، مجازی، شبکه‌ای)** |
| **5-5- ارتباط این کسب و کار با کسب و کارهای دیگر** |
| **5-6- گستره کسب و کار و فرصت های توسعه آن( محلی/ منطقه‌ای/ ملی/ بین‌المللی)** |
| **6- برنامه‌ریزی و توجیه مالی****18** |
| **6-1- ارزش مالی فناوری و نحوه ارزش‌گذاری آن(فناوری مورد نظر را چگونه وچقدر قیمت گذاری می کنيد؟)** |
| **6-2- میزان سرمایه مورد نیاز ( ثابت و جاری) و نحوه تامین آن** |
| **6-3- میزان هزینه‌های تولید سالیانه** |
| **6-4- پیش‌بینی و توجیه درآمدها**  |
| **6-5- پیش‌بینی حساب سود و زیان و نقطه سر‌به‌سر** |
| **6-6- محاسبه دوره بازگشت سرمایه** |
| **7- ارزیابی ریسک کسب و کار****16** |
| **7-1- مخاطرات ناشی از تغییر تیم (حذف کدامیک از اعضای تیم باعث تغییر جدی در مسیر پروژه می‌شود؟ چرا؟)** |
| **7-2- مخاطرات ناشی از تغییرات اقتصادی (تغییر کدامیک از شاخص‌های نرخ ارز، سود بانکی، مالیات و قیمت حامل‌های انرژی(** |
| **7-3- مخاطرات ناشی از تغییرات فناوری (چه تغییری در فناوری مورد استفاده باعث از بین رفتن این فرصت می‌شود؟)** |
| **7-4- مخاطرات ناشی از تغییرات اجتماعی (تغییرات نرخ اشتغال، طلاق، ازدواج، هرم سنی و ...)** |
| **7-5- تغییرات زیست محیطی و تغییرات سیاسی یا حقوقی چه تاثیری در این طرح می‌گذارند؟** |
| **7-6- تشریح راه‌های مقابله با ریسک‌های احتمالی فوق و به حداقل رساندن آسیب‌های ناشی از این تغییرات.** |
| **8- ارائه مراحل اجرا و زمان‌بندی آن‌ها****1** |