



بخش مسابقه ای طراحیان کسب و کار جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی

مدل کسب و کار

خلق فرصت یا حل مشکل

- فرصت یا مشکلی که شما برای آن راه حل نوآورانه ای دارید چیست؟
- وضعیت فعلی را شرح دهید؟
- تغییراتی که بعد از اجرای طرح ایجاد خواهد شد چیست؟

راهنما:

- 1- وضعیت فعلی که شما را وادار به ارائه راه حل نوآورانه برای حل مشکل یا خلق فرصت کرده است را شرح دهید. (می توانید داستان مواجهه با مشکل یا درک فرصت را روایت کنید)
- 2- سپس ایده (طرح) خود را با بیان جزئیات که به خوبی قابل درک باشد



مدل کسب و کار

محصول یا خدمت

- برتری ها و ویژگی های منحصر به فرد محصول یا خدمت
- عمر محصول یا خدمت
- برنامه افزایش فروش و طرح توسعه
- تاثیرات اجتماعی، زیست محیطی، فرهنگی و ...

راهنما:

- 1- ذکر برتری ها و ویژگی های منحصر به فرد که محصول/خدمت را کاملا متمایز از جایگزین های موجود می کند و بعنوان مزیت رقابتی شناخته خواهد شد.
- 2- با توجه به پیچیدگی و یا رقابت پذیری بازار عمر محصول/خدمت، برنامه ریزی طرح توسعه و افزایش فروش را بیان کنید.
- 3- با توجه به نوع محصول/خدمت یا بازار آن تاثیراتی که بواسطه عرضه ایجاد



مدل کسب و کار

مشتریان

- مشتریان خود را به صورت بخش بندی شده معرفی نمایید
- اولین مشتری شما کیست؟

راهنما:

1- مشتریان را ذکر کرده و اگر باتوجه به نوع محصول/خدمت یا بازار آن تقسیم بندی های دیگری مانند: تقسیم بندی جغرافیایی، جامعه شناختی (سن، جنسیت، تحصیلات و ..)، روان شناختی (سبک زندگی، شخصیت و ...) و ... می توان اشاره کرد، را بیان نمایید.

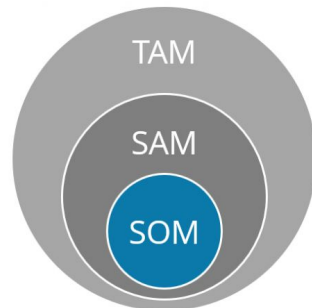
2- ذکر اولین مشتری بعنوان شناخت استراتژی ورود شما به بازار و ذکر چرایی انتخاب آن بسیار مهم خواهد بود.



اندازه بازار

راهنما: اندازه بازار کل: کل بازاری که با آن مواجه هستید (TAM)
اندازه بازار در دسترس: بازاری که با مدل کسب و کار فعلی می توانید
محصول یا خدمت ارائه دهید (SAM)
بازار هدف: بازاری که در مدت معین آن را تصاحب می کنید (SOM)
برنامه (استراتژی) ورود به هر کدام از بازارها و موانع پیش رو را تشریح
کنید

(از اعداد و نمودارها استفاده نمایید)



رقبا



□ رقبای خود را نام ببرید.

□ مزیت رقابتی آنها را معرفی نمائید.

راهنما:

- 1- تحلیل رقبا : نام بردن رقبا، شرحی از فعالیت و استراتژی های بازاریابی، قیمت و نقاط ضعف و قوت آنها از مهمترین نکاتی است که می توانید شرح دهید.
- 2- برتری هایی که رقبا دارند و با اتکا به آن مشتری های خود را جذب یا حفظ می کنند را نام ببرید



تامین مالی

- چه میزان سرمایه نیاز دارید؟
- دوره بازگشت سرمایه
- ارزش طرح
- چگونگی تامین سرمایه مورد نیاز طرح را اعلام نمایید.

راهنما:

- 1- میزان سرمایه اولیه مورد نیاز کسب و کار خود که شامل سرمایه ثابت و درگردش می باشد.
- 2- محاسبه دوره بازگشت سرمایه با ذکر جزئیات محاسبه
- 3- ارزشگذاری کسب و کار با شرح روش محاسبه
- 4- برای تامین سرمایه مورد نیاز کسب و کار چه روشی را انتخاب می کنید
مشارکت با



تامین مالی

- چه انتظاراتی از یک سرمایه‌گذار دارید؟
- مدل های مشارکت یا همکاری را ذکر کنید.
- در صورت جذب سرمایه لازم چه برنامه‌ای برای آن خواهید داشت و چه جهشی در کسب و کار شما به وجود می‌آورد؟
- تاکنون چه اقداماتی برای جذب سرمایه‌گذار انجام شده است؟

راهنما:

- 1- در صورتی که نیاز به مذاکره و تعامل با سرمایه‌گذار دارید، توقع و انتظاراتی که از سرمایه‌گذار دارید را شرح دهید.
- 2- نوع مشارکت و همکاری برای کسب و کار را شرح دهید. مشارکت‌هایی نظیر مالی، بازرگانی، پژوهشی و فناوری، پروژه‌ای و ...
- 3- برنامه ریزی اجرایی پس از جذب سرمایه لازم
- 4- اگر قبلاً تجربه مذاکره با سرمایه‌گذار داشتید یا اقداماتی در این خصوص داشتید، را



چشم انداز و بیانیه ماموریت

□ چشم انداز کسب و کار

□ بیانیه ماموریت

□ چکیده مدیریتی (خلاصه اجرایی)

راهنما:

1- چشم اندازی که برای کسب و کار خود تصور می کنید با روایتی ساده و خودمآنی بیان کنید.

2- تشریح بیانیه ماموریت کسب و کار.

3- شرح مختصری از فعالیت‌هایی که برای تحقق اهداف کسب و کار خواهید داشت.

4- زمان‌بندی شش ماه آینده اقدامات اجرایی کسب و کار را به صورت نمودار



چشم‌انداز ماموریت



معرفی طراح ، تیم و یا شرکت

□ درج لوگو، نشانی وب سایت و ...

□ نمایش عکس طراح یا نفرات کلیدی تیم همراه با معرفی مسئولیت و مختصری از توانمندی

علمی و کاری آنها

عکس

✓
سمت

✓
توانمندی

راهنما:

1- در صورتی که تاکنون برای طرح یا کسب و کار خود وب سایت، لوگو و ... تهیه کرده اید.

2- معرفی مختصر تیم اجرایی به همراه عکس (ذکر مهمترین توانمندی ها و رزومه



جستجو در پایگاه ملی فن آفرینی شیخ بهایی



اطلاعات تکمیلی

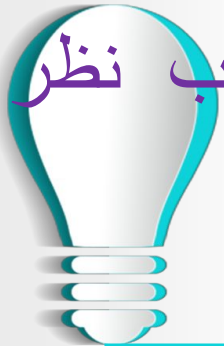


جمهوری اسلامی ایران
مجلس شورای اسلامی ایران

آیا برای نحوه خروج سرمایه‌گذار از همکاری، پیش‌بینی لازم را کرده‌اید؟ ✓

برای جذب سرمایه‌گذار چه اقدامات دیگری انجام داده‌اید؟ ✓

تیم یا واحد شما چه جذابیت‌های دیگری برای جلب نظر سرمایه‌گذاران دارد؟ ✓





بخش های مسابقه ای کارگروه طراحان کسب و کار

□ **بخش جوان:** با شعار "یک ایده خوب، یک تیم خوب" جهت ایجاد فضای مناسب برای رقابت جوانان برنامه ریزی شده است.

* شامل شرکت کنندگانی می شود که سن آنها تا زمان برگزاری جشنواره حداکثر 24 سال تمام باشد. (متولدین 13/4 و بعد از آن)

* **بارگزاری تصویر کارت ملی به انضمام فایل ارائه صوتی-تصویری پاورپوینت الزامی است.**

□ **بخش دانشجویی:** با شعار "از پایان نامه به کسب و کار" باهدف تسهیل و تشویق دانشجویان به تجاری سازی دستاوردهای پژوهشی برنامه ریزی شده است.

* شامل شرکت کنندگانی می شود که یکی از دستاورد پژوهشی خود در دانشگاه ها را با اخذ مجوز از دانشگاه مربوطه تبدیل به طرح کسب و کار نمایند.

• **بارگزاری گواهی اشتغال به تحصیل و تاییدیه معاونت پژوهشی و یا استاد راهنما خود به انضمام فایل ارائه صوتی-تصویری پاورپوینت الزامی است.**

□ **بخش آزاد:** با شعار "حل مسایل اساسی و چالش های کشور" برنامه ریزی شده است.

• شامل شرکت کنندگانی که یا شرایط شرکت در 2 بخش جوان و دانشجویی نداشته و یا علاقه مند به شرکت و رقابت

در بخش آزاد هستند. متقاضیان این بخش می توانند شخصیت های حقیقی یا حقوقی باشند که امکان سنجی ایده

نوآورانه مبتنی بر فناوری خود را ارائه دهند.

