



پارک علم و فناوری استان مرکزی
مرکز رشد واحدهای فناوری

پرسشنامه طرح کسب و کار

نام شرکت :

نام نماینده :

تلفن تماس :

تاریخ ارائه درخواست :

مرکز رشد واحدهای فناوری پارک علم و فناوری استان مرکزی

آدرس: اراک - انتهای خیابان شهید رجایی - بلوار شهید قدوسی - پارک علم و فناوری استان مرکزی

صندوق پستی : ۳۸۱۳۵-۴۱۶ تلفن: ۱۴-۱۱-۲۲۲۶۰۱۱ (۰۸۶)۳ نامبر: ۲۲۴۰۰۵۱ (۰۸۶)

URL: www.astp.ir

E-mail : paziresh@astp.ir

(۱) دلایل انتخاب موضوع کاری

(۱-۱) مشکلات جاری مصرف کنندگان (مشتریان) در رابطه با موضوع کاری چیست ؟

(۱-۲) فرصت ایجاد شده برای بهره برداری از این مشکل را چگونه ارزیابی می کنید ؟ (این مشکل در صنایع بزرگ مطرح است و یا در بسیاری از صنایع وجود دارد و یا اینکه فقط مشکل جزئی از یک صنعت و یا یک کارگاه است . به تفکیک بخش خصوصی و دولتی توضیح داده شود .)

(۱-۳) راه حل های جاری برای رفع این مشکل شامل چه مواردی است ؟

(۱-۴) راه حل های فعلی را از نظر فنی و اقتصادی چگونه ارزیابی می نمایید ؟

(۱-۵) راه حل شما برای حل این مشکل چیست ؟ (معرفی راه حل ، محصول یا خدمات ، بیان تأثیر آن در حل مشکل و ویژگیهای راه حل) .

(۱-۶) آیا پیش از این نیز سایرین نسبت به عملیاتی کردن این راه حل اقدام کرده اند؟ (توضیح دهید)

(۱-۷) آیا راه حل پیشنهادی باعث بهبود نسبی می شود یا اینکه دگرگونی اساسی در رفع مشکل ایجاد می کند ؟

۸-۱) آیا این راه حل صرفاً یک توصیه به مشتریان است و یا استفاده از آن الزامی است ؟

۹-۱) راه حل شما از دید مصرف کنندگان چگونه ارزیابی می گردد؟ (راه حل ارزاتر، سریعتر یا کاراتر)

۱۰-۱) دلایل مطلوبیت محصول برای مشتریان چیست ؟

۱۱-۱) هزینه ها و امکانات مورد نیاز برای تولید انبوه موضوع انتخابی چیست ؟ (از نظر موجود بودن امکانات و چگونگی دسترسی به آنها)

۲) بازار

۱-۲) بازار هدف برای تولید محصول یا خدمات مورد نظر را مشخص نمایید (مصرف کنندگان ، خصوصی یا دولتی بودن ، داخلی یا خارجی)

۲-۲) عوامل کلیدی موفقیت در این بازار (Critical Success Factors) کدامند ؟

۳-۲) اندازه بازار و میزان تقاضا را مشخص نمایید (گسترده‌گی بهره برداران از نظر کیفی و کمی ، حجم مصرف به تفکیک بخش خصوصی و دولتی)

۴- ۲) گذشته ، حال و آینده بازار این محصول یا خدمات را چگونه ارزیابی می کنید ؟ (شناسایی نوسانات احتمالی بازار، واردات محصولات مشابه و .)

۴- ۵) ارزیابی شما از روند بازار هدف چیست ؟

۴- ۶) چه سهمی از بازار را می توانید کسب نمایید ؟

۴- ۷) آیا روشهای مشخصی برای بازاریابی و فروش محصول خود در نظر دارید ؟

۴- ۸) آیا مذاکرات و یا قراردادهایی با مصرف کنندگان محصول داشته اید ؟ (مستندات مربوطه ارائه گردد)

۴- ۹) آیا روش و مکانیزمی برای قیمت گذاری محصول خود در نظر گرفته اید ؟ توضیح دهید .

۴- ۱۰) چه قیمتی برای محصول یا خدمات خود پیش بینی می کنید؟

۴- ۱۱) چه زمانی محصول شما وارد بازار خواهد شد ؟ حجم فروش خود را چقدر تخمین می زنید؟ (به تفکیک هر سال ارائه گردد)

(۳) رقبا

(۳-۱) رقباي شما در بازار چه واحدهاي هستند؟ (اسم، آدرس و نوع محصول از نظر قيمت، كيفيت، نام تجاري و حجم توليدات به تفكيك بخش خصوصي و دولتي ذكر گردد.)

(۳-۲) نقاط قوت و ضعف رقبا از نظر شما چيست؟ (توضيح دهيد)

(۳-۳) وجه تمايز و شاخص اصلي كه شما را از رقباي ديگر متمايز مي كند، چيست؟ (مزيتهاي رقابتي لحاظ شده کدامند؟)

(۴) تكنولوژي توليد محصول

(۴-۱) ابزارها و روشهاي مختلف ايجاد محصول کدامند؟

(۴-۲) شما براي توليد محصول خود از چه ابزارها و روشهاي استفاده خواهيد نمود؟ دلایل این انتخاب چیست؟

(۴-۳) روند تغييرات تكنولوژي محصول در دنيا و ايران چگونه است؟ آيا برنامه اي براي انطباق با تغييرات

تكنولوژي توليد محصول خود داريد؟

(۵) نیروی انسانی

(۱-۵) علاوه بر نیروهای موجود ، چه تعداد نیروی انسانی ، با چه تخصصی و در چه مقطعی نیاز خواهید داشت ؟

(۲-۵) برنامه شما برای تضمین استمرار فعالیت سایر اعضای همکار ، در انجام موضوع کاری چیست؟

(۳-۵) نیازهای آموزشی تیم کاری و زمان آنها را مشخص کنید .

(۶) اطلاعات مالی

(۱-۶) هزینه های شرکت را در چند سال آتی چقدر تخمین زده اید ؟ (به تفکیک هر سال ارائه گردد) حتی الامکان هزینه ها را به تفکیک نیروی انسانی ، تجهیزات فنی و اداری ، مکان ، مواد اولیه ، بازاریابی و مشخص نمایید .

مقدار هزینه (در هر سال)					نوع هزینه
۵	۴	۳	۲	۱	

(۲-۶) درآمدهای شرکت را مشخص کنید (به تفکیک هر سال و نوع درآمد)

مقدار درآمد (در هر سال)					نوع درآمد
۵	۴	۳	۲	۱	

(۳-۶) میزان برآورد شما از سرمایه لازم برای عملیاتی کردن موضوع انتخابی چیست؟ (مقدار سرمایه و زمان نیاز به آنرا با جزئیات مشخص نمایید.)

(۴-۶) نحوه تأمین سرمایه و درصد هر یک (سرمایه شخصی، سرمایه گذاران دیگر، اعتبارات بانکی، ..)

(۵-۶) عملکرد مالی شرکت را در سنوات گذشته در صورت وجود تشریح نمایید.

(۷-۶) چه درصد سودی برای محصول یا خدمات خود پیش بینی می کنید؟

(۷) خطرات

چه خطراتی کسب و کار شما را تهدید می کند؟ درصد احتمال هریک و میزان تأثیر آنرا چقدر برآورد می کنید؟
خطراتی در زمینه رقبا، تغییر تکنولوژی، ورود محصول جدید، بازار فروش، پرسنل و ...

مدیر عامل شرکت

مهر و امضاء

تاریخ و امضاء