

عنوان ایده مصوری:

نام شرکت / تیم:

معرفی ایده

عکس از ایده / محصول

این بخش را به چند پاراگراف تقسیم کنید:

- معرفی کلی ایده و فناوری بکار رفته در آن
- معرفی کاربرد و حوزه های کاربرد
- سطح آمادگی فنی محصول شامل اثبات عملکرد، نمونه آزمایشگاهی، نمونه اولیه، پایلوت، نمونه نیمه صنعتی، محصول صنعتی

توجیه فنی و اقتصادی ایده

در صورت وجود برنامه کاری (BP) آنرا به واحد جذب و پذیرش ارائه نمایید. در غیر اینصورت به سوالات زیر پاسخ دهید:

- مواد اولیه مصرفی شما و نحوه تامین آن چیست؟
- قیمت محصولات/خدمات شما چقدر است؟ نحوه مناسبه قیمت فروش را شرح دهید.
- مخاطبین و مصرف کنندگان شما چه کسانی هستند؟ (مملی - استانی - کشوری - بین المللی)
- برای راه اندازی کسب و کارتان چه میزان سرمایه مورد نیاز است؟ نحوه مناسبه میزان سرمایه را به تفکیک شرح دهید: (خرید تجهیزات، اجاره، هزینه نیروی انسانی، هزینه تست، هزینه سربار، تامین مواد اولیه و سایر)
- برنامه شما برای تامین مالی کسب و کارتان چیست؟ (آورده شخصی / استفاده از تسهیلات / استفاده از سرمایه گذار / مشارکت و ...)

نوآوری، خلاقیت ارائه الگوهای نوین

نوآوری ایده: مشابه داخلی دارد، مشابه خارجی دارد، نه مشابه داخلی و نه مشابه خارجی دارد.

مشخصات فنی ایده

در این بخش به موارد زیر اشاره کنید:

ادعاهای علمی خود در خصوص ایده

مزایا و قابلیت های آن

نتایج و آنالیزهایی که ادعاهای علمی شما را ثابت میکند

روش سنتز یا تولید

مواد اولیه و تجهیزات ساخت و تولید بکار رفته

امکان تکرارپذیری و افزایش مقیاس تولید

آیا کاربری محصول شما آسان است؟

آیا محصول شما به سادگی قابل کپی برداری است؟

تحقیق و توسعه (R&D)

در این بخش در خصوص نقش تحقیق و توسعه (R&D) در کسب و کار خود توضیح دهید:

1. تحقیق و توسعه‌ی محصول جدید

2. بهبود و یا ارتقای محصولات و فرایندهای موجود

مزیت‌های رقابتی

محصول ۳

Feature 1

Feature 2

Feature 3

محصول ۲

Feature 1

Feature 2

Feature 3

محصول ۱

Feature 1

Feature 2

Feature 3

پس از مطالعه محصولات و فناوری‌های مشابه نام آنها را در اینجا ذکر کنید و برای هر یک حداقل دو مورد از عمده ترین مزیت‌های رقابتی خود از حیث ارتقاء، بازده فنی محصول و یا مشفصه‌های اقتصادی نسبت به این موارد عنوان کنید.

در اینباگام های اجرایی که برای محصول خود در آینده برنامه ریزی کرده اید، عنوان کنید.
هرگام شامل **زمان** و **هزینه** پیش بینی شده

زمان بر حسب ماه (زمان لازم برای هر فعالیت رنگی شود)									مبلغ تسهیلات درخواستی از پارک	هزینه ها و پیش بینی هزینه ها	شرح فعالیت	ردیف
۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱				
												1
												1-1
												...
												2
												1-2
												3

مشخصات ثبتی شرکت

این اسلاید را در صورتی تکمیل نمایید که شرکت ثبت نموده اید و متقاضی استقرار آن شرکت در دوره شد یا پسارشد می باشید.

معرفی اعضای تیم

محل تصویر

محل تصویر

محل تصویر

محل تصویر

محل تصویر

نام و نام خانوادگی

نام و نام خانوادگی

نام و نام خانوادگی

نام و نام خانوادگی

نام و نام خانوادگی

تفصیلات

تفصیلات

تفصیلات

تفصیلات

تفصیلات

تفصص

تفصص

تفصص

تفصص

تفصص

نقش در تیم

نقش در تیم

نقش در تیم

نقش در تیم

نقش در تیم

تمام وقت/پاره وقت

تمام وقت/پاره وقت

تمام وقت/پاره وقت

تمام وقت/پاره وقت

تمام وقت/پاره وقت

تصویر ساختار سازمانی شرکت:

خصوصیات تیم

نمونه آشنایی اعضای تیم با هم / اگر تیم ندارید چرا نتوانسته اید تیم خود را تشکیل دهید و چه برنامه ای برای تشکیل آن دارید؟
هدف غایی تیم از توسعه محصول چیست؟

آیا در صورتیکه در پارک پذیرش نشوید و برنامه حمایتی دریافت نکنید در این مسیر حرکت می‌کنید؟
توسعه این محصول اولویت پنجم زندگی اعضای تیم است؟

آیا توافقی برای تعیین سهم اعضای تیم در فروش و سود محصول گرفته شده است؟ (در صورتیکه ثبت شرکت شده است اطلاعات مربوط به میزان سهام اعضا ذکر گردد)

چه برنامه هایی برای آموزش و توانمندسازی تیم خود دارید؟

مشتری و سرمایه گذار

قیمت تمام شده محصول خود را بچقدر برآورد می‌کنید؟ در صورتیکه فروش داشته‌اید میزان فروش و حاشیه سود را ذکر کنید.

کسب و کار شما از چه نوع است؟ (B2B, B2C, B2G, C2C)

چه بازار و صنعتی را برای محصول خود مناسب می‌دانید؟ چه پیش‌بینی از تعداد مشتریان خود دارید؟ سهم شما از بازار بچقدر است؟ تحقیقات بازار مدون صورت گرفته است؟

کانال‌های توزیع شما کدامند؟

ابزارهای تبلیغاتی شما کدامند؟

آیا شبکه مشتریان، الگوی ارتباط با مشتریان، روش جذب گروه اولیه مشتریان، سامانه ارتباط با مشتریان (تلفنی، اینترنتی) تعیین شده است؟

آیا محصول شما پتانسیل صادرات دارد؟ به چه منطقه‌ای؟

ریسک‌های فنی و بازار

ریسک‌های فنی و بازار که در مسیر خود پیش‌بینی می‌کنید چیست؟

آیا محدودیت‌هایی مانند انحصار دولتی، واردات، رانت در مسیر شما وجود دارد؟

استراتژی شکست شما در مسیر توسعه محصولاتان چیست؟

مسیرهای تعامل و همکاری

مسیرهای تعامل و همکاری در مسیر توسعه محصول خود را اینجا تعیین کنید:

فروش فناوری

فروش حق بهره برداری

همکاری با صنعت برای تولید/فروش

جذب سرمایه از انجمن VC

دریافت وام/تسهیلات

تولید و فروش/پیش فروش محصول

آدرس سایت و پایگاه‌های مجازی:

موفقیت ها

هرگونه دستاورد، امتیاز دانش بنیان یا فلاق (از چه نوع)، جایزه، مقاله، ثبت اختراع، پتنت، برند، لوگو و هر موفقیتی که مرتبط با این محصول و یا مرتبط با تیم است در صورت وجود بیان کنید و در صورت امکان تصویر آن را بگذارید.

مقالات علمی و پژوهشی مرتبط با ایده مصوری (در صورت وجود) را ارائه نمایید.

از توجه شما
سپاسگزارم

موضوع اسلاید:

اسلاید ذخیره بسازید.

هر آنچه فکر می‌کنید مهم است و ممکن است در جلسه ارائه به آن نیاز داشته باشید را در این اسلاید قرار دهید.
این موارد ممکن است شامل نتایج آنالیز، جزئیات فنی محصول و ... باشد.