**اطلاعات تکمیلی تحلیل کسب­وکار**

|  |  |
| --- | --- |
| **عنوان طرح:** |  |
| **نام متقاضی:** |  |
| **تاریخ تکمیل:** |  |

1. **توسعه ایده محوری**
   1. مجموعه خدمات و محصولات جانبی قابل ارایه ذیل ایده محوری چیست؟

|  |
| --- |
| در حقیقت پیرامون یا حول ایده محوری چه محصولات و یا خدماتی قابل ارائه می باشد؟ چگونه می توان سبد محصولات/خدمات را حول ایده محوری توسعه دارد؟ به عنوان مثال کلاسهای دیگر محصول، کاربردهای جانبی، ارائه خدمات پشتیبانی محصول، آموزش و... |

1. **ساختار زنجیره ارزش**
   1. برای تحقق ایده محوری از چه امکانات و منابع اولیه و کانال­های تامین استفاده می­کنید؟

|  |
| --- |
| به عنوان مثال تامیین کنندگان خارجی و داخلی، تجهیزات و ماشین آلات و ... |

* 1. سهم نهاده­های تولید در خلق ارزش افزوده ناشی از ایده محوری چیست؟

|  |
| --- |
| به عنوان مثال نیروی انسانی، ماشین الات، سرمایه و... هر کدام به چه میران در راستای تحقق ایده محوری مورد استفاده قرار می­گیرند. |

* 1. تخصص­ها و مهارت­های کلیدی مورد نیاز جهت تحقق ایده محوری چیست؟

|  |
| --- |
| نوع و میزان تخصصهای مورد نیاز در تحقق ایده محوری را مشخص فرمایید. |

* 1. مهمترین راهبردهای بازاریابی و فروش چیست؟

|  |
| --- |
| روشهای بازاریابی، تبلیغات و روشهای فروش (مستقیم و غیر مستقیم) پیش بینی شده را بیان فرمایید. |

1. **ساختار مالی**
   1. سر فصل­های هزینه­ای و برآوردهای آن در طول دوره 5 ساله فروش

لطفا قبل از تکمیل جدول، به سوالات زیر پاسخ دهید:

* فاز هزینه های اولیه، R&D و سرمایه گذاری محصول چند سال طور می کشد؟ ..........
* سال اول فروش محصول سال چندم حضور شما در مرکز خواهد بود؟ ..................

امکان دارد شرح هزینه­ها برای هر طرح متفاوت باشد. به طور کلی ساختار زیر پیشنهاد می­شود. در صورت صلاحدید، می­تواند تغییر کند.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | مبالغ به میلیون ریال می­باشد. | | | | | | |
| **#** | **شرح** | **هزینه های اولیه، R&D و سرمایه گذاری** | **سال اول فروش** | **سال دوم فروش** | **سال سوم فروش** | **سال چهارم فروش** | **سال پنجم فروش** | **جمع کل** |
| 1 | هزينه‌هاي پرسنلي |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | هزينه خريد تجهيزات مورد نياز |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | هزینه خرید مواد (و قطعات) مورد نیاز |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | هزينه خدمات آزمايشگاهي مورد نياز |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | هزينه‌هاي متفرقه |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | **جمع کل** |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. الگوی تعیین قیمت نهایی و پیش­بینی فروش (شامل حجم و قیمت فروش)

بعنوان مثال تعیین قیمت نهایی فروش از روی رقبا، بر مبنای قیمت تمام شده، کشش و تقاضای بازار و ...

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| مبالغ به میلیون ریال می­باشد. | | | | | | |
|  | **سال اول**  **فروش** | **سال دوم فروش** | **سال سوم**  **فروش** | **سال چهارم فروش** | **سال پنجم فروش** | **تجمعی** |
| حجم کل بازار |  |  |  |  |  |  |
| حجم فروش محصول/خدمت (تعداد) |  |  |  |  |  |  |
| قیمت تمام شده یک محصول/خدمت |  |  |  |  |  |  |
| قیمت فروش یک محصول/خدمت |  |  |  |  |  |  |

1. **تحلیل بازار**
   1. بخش بندی، بازار هدف و برآورد حجم هر یک کدام است؟

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **شرح** | **واحد اندازه­گیری** | **حجم تقریبی بازار** | | | | |
| **سال اول** | **سال دوم** | **سال سوم** | **سال چهارم** | **سال پنجم** |
| بخش یک |  |  |  |  |  |  |  |
| بخش دو |  |  |  |  |  |  |  |
| بخش سه |  |  |  |  |  |  |  |
| بخش چهار |  |  |  |  |  |  |  |

بعنوان مثال بخش دولتی/خصوصی، بخش توزیع/فوق توزی/انتقال، خانگی/صنعتی و ...

* 1. شناسایی و تحلیل رقبا به همراه شناسایی نقاط ضعف و قوت آنها. موقعیت در بازار به صورت کیفی بیان شود (مهم، تاثیر متوسط، کم یا غیره)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | **نام رقیب** | **موقعیت در بازار** | **نقاط ضعف** | **نقاط قوت** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |

* 1. موقعیت رقابتی شما در فضای بازار چیست؟

|  |
| --- |
| چه موقعیت رقابتی را بنگاه خود در طول دوره سه تا پنج سال آینده پیش بینی می کنید. |

* 1. مهمترین مزیتهای رقابتی، آنچه که شمار را از سایر رقبا جدا میکند چیست؟

|  |
| --- |
| مجموعه عوامل، منابع، قابلیتها، فرآیندها و شایستگیهای محوری که موجب تمایز و برتری کسب و کار شما در مقایسه با مهمترین رقبای عرصه بازار کدام است؟ |

* 1. هر گونه توضیح تکمیلی که آنرا در فرآیند تحلیل کسب وکار مفید می دانید در این بخش ارائه فرمایید.

|  |
| --- |
|  |

* 1. مراحل مختلف اجراي طرح به همراه هزینه­های هر مرحله:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **#** | فازهای اصلی | مراحل اجرا | مدت‌زمان انجام | هزینه پرسنلی | تجهیزات/نرم افزار | مواد و قطعات  (برای نمونه اولیه) | ساخت | متفرقه | جمع |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | جمع | |  |  |  |  |  |  |  |

4-7-محاسبه قیمت تمام شده محصول در سال اول فروش:

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | سال اول فروش  مبلغ (میلیون ریال) |
| هزینه پرسنلی |  |
| هزينه خريد تجهيزات مورد نياز |  |
| هزینه خرید مواد (و قطعات) مورد نیاز |  |
| هزينه خدمات آزمايشگاهي مورد نياز |  |
| سربار تولید |  |
| جمع |  |
| حجم تولید (واحد) |  |
| قیمت تمام شده (یک واحد) |  |