



فرم ارسال ایده

گام اول: اهمیت مشکل انتخابی PROBLEM

نیاز، خواسته و یا مسئله‌ای که قصد برطرف کردن آن را دارید و یا طرحی که سرمایه گذاران حاضرند بر روی آن سرمایه گذاری کنند را با راهنمایی از سوالات زیر پاسخ دهید.

۱. شما در حال برطرف کردن چه مشکلی هستید؟
۲. چه کسانی این مشکل را دارد؟
۳. مشکلی که عنوان می‌کنید تا چه اندازه بزرگ هستند؟ (هر چقدر مشکل افراد بیشتری را حل نمایید ارزش بیشتری دارد)
۴. این مشکل تا چه اندازه آزار دهنده است؟

گام دوم: راه حل SOLUTION

راه حل برطرف کردن نیاز یا مسئله یا ارزش‌هایی که با محصول شما به مشتریان منتقل می‌شود را توضیح دهید.

۱. راهکار شما چگونه مشکل فوق را برطرف میکند؟
۲. چگونه عمل/کار می‌کند؟
۳. چرا جالب/منحصر به فرد/ارزشمند است؟
۴. به صورت خلاصه، گام‌هایی را که تاکنون پشت سر گذاشته‌اید، شرح دهید.

گام سوم: ارزش پیشنهادی VALUE PROPOSITION

ارزش پیشنهادی، موجب می‌شود که مشتریان شما را نسبت به دیگر رقبا ترجیح دهند

۱. محصول ما چه ویژگی برتری را برای مشتریان به ارمغان می‌آورد؟
۲. چرا مشتریان ما را باید به بقیه ترجیح دهند؟
۳. چرا آن‌ها باید از ایده ما استقبال کنند؟
۴. مثلاً کارایی بهتر، طراحی بهتر، ارزانتر، کیفیت بالاتر، دسترسی آسانتر، UX بهتر، از جمله ارزش‌های پیشنهادی هستند.



گام چهارم: بازار هدف و حجم بازار TARGET MARKET

چگونگی وارد شدن به بازار هدف و دسترسی به مشتریان را بیان کنید. به این معنا که شما چگونه مشتری را جذب می‌کنید و برای محصول یا خدمت موردنظر، چگونه بازاریابی و فروش را انجام می‌دهید.

۱. مشتریان بالقوه و بالفعل محصول یا خدمات خود در حال و آینده را معرفی کرده و دسته بندی کنید.

۲. اندازه بازار را تخمین بزنید. (هرچقدر کسب و کار شما بازار بزرگی را پوشش دهد ارزش بیشتری دارد)

گام پنجم: بررسی رقبا COMPETITORS

در بررسی رقبای کلی و جامع از رقابت موجود در بازار را بیان کنید.

۱. مشتریان بالقوه و بالفعل محصول یا خدمات خود در حال و آینده را معرفی کرده و دسته بندی کنید.

۲. حداقل ۹ رقیب خود را شناسایی و تحلیل نموده و ویژگی‌ها و شایستگی‌های آنها را با خود مقایسه نمایید.

گام ششم: جریان درآمدی REVENUE MODEL

لازمه موفقیت هر کسب و کار جهت رسیدن به رشد، برتری میزان درآمدها نسبت به هزینه‌ها می‌باشد در این قسمت به شرح روش‌های کسب درآمد و مدیریت مالی بپردازید.

۱. آیا برای تولید و فروش نیاز به شریک و سرمایه گذاری دارید؟ (شرکای مالی، حقوقی، علمی و...) تشریح نمایید

دقیقا از چه طرقی کسب درآمد می‌کنید (فروش محصول، حق اشتراک، واسطه‌گری و...)

۲. منابع اصلی و تجهیزات مورد نیاز شما برای تولید محصول یا ارائه خدمات چیست؟ در حالت کلی امکانات مورد نیاز را اعلام کنید.

۳. چه هزینه‌هایی برای طرح خود از شروع تا ایجاد محصول یا خدمات متصور هستید؟ (هزینه‌های تولید یا خدمات از ابتدا تا اتمام کار)

۴. میزان سرمایه‌گذاری ثابت موردنیاز اولیه را مشخص کنید.

۵. تخمین شما از میزان هزینه‌های تولید/اجرای این ایده چیست؟



گام هفتم: محصول اولیه MVP

محصول خود را معرفی نمایید.

۱. ویژگی منحصر بفرد محصول خود را شرح دهید.
۲. در مورد جزئیات محصول خود صحبت کنید.
۳. تکنولوژی مورد استفاده در تولیدات و خدماتتان چیست؟
۴. حداقل یک نمونه محصول، طراحی، سایت و ... ارائه نمایید.

گام هشتم: معرفی تیم اجرایی و شایستگی‌های آن‌ها TEAM

در مورد افراد کلیدی تیم‌تان، اعضای هیئت مدیره و مشاوران کسب و کارتان صحبت کنید و در صورت داشتن سرمایه‌گذار از او نام ببرید.

۱. نقاط قوت، توانایی‌ها و تخصص‌های گروه شما در چیست؟
۲. در خصوص تجارب اعضای تیم و نقش آنها در کسب و کار توضیح دهید.

ردیف	نام و نام خانوادگی	تحصیلات	سمت

جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید با شماره ۰۹۰۰۹۸۰۲۶۴۶ تماس بگیرید.