**فرم پذیرش مرکز کارآفرینی و نوآوری**

1. **اطلاعات تیم/ شرکت**
* مشخصات تیم

|  |  |
| --- | --- |
| نام هسته( برند): | نام مدیر تیم: |
| عنوان ایده: |
| تعداد همکاران: | تاریخ درخواست: |
| نشانی مدیر هسته: |
| شماره تماس: | ایمیل: |

* مشخصات اعضا(سهامدارن اصلی بالای 10 درصد معرفی گردد.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **رديف** | **نام ‌و نام‌خانوادگي** | **مدرک و رشته ‌تحصيلي** | **محل ‌تحصيل** | **زمينه تخصصي** | **نقش در تیم** | **وضعیت تحصیل(دانشجو/فارغ التحصیل)** | **درصد سهم** | **مهارت های کلیدی** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |

* ماتریس مهارت‌های تیم( لطفا مهارت‌های تیم خود را در ماتریس زیر دسته بندی کنید):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **علاقه نداریم** | **علاقه داریم** |
| **خوب هستم** |  |  |
| **نیاز به توسعه و آموزش داریم** |  |  |

* آیا به صورت یک مجموعه حقوقی یا شرکت ثبت شده اید؟ بلی خیر
* اگر تاکنون شرکت خود را ثبت نکرده اید برنامه شما برای سهام های شرکت آینده از میان بنیاگذاران، کارکنان و سرمایه گذاران به چه نحو است؟
* توضیح اجمالی درباره نوع فعالیت و حوزه کاری شرکت/تیم ارائه دهید.( حداکثر 300 کلمه)
* ساختار شرکت/ تیم را ارائه نمایید.
1. **ایده**
* کالا/ خدمت شما چیست؟
* اگر یک نسخه ی دمو دارید، آدرس اینترنتی چیست؟

برای غیر نرم افزاری، نسخه ی نمایشی می تواند یک ویدیو باشد. ( فایل الصاقی)

* کدام دسته­بندی­ها بیشتر به شرکت/ تیم شما نزدیک است:                                
* آیا قبلا در جایی این ایده ثبت شده است؟ بلی خیر
* چرا این ایده را دنبال می کنید و چه لزومی دارد مردم ازاین ایده شما استفاده کنند؟
* لطفا اگر قبلا با همین ایده محوری در شتابدهنده یا شرکتی فعالیت کرده اید به ما بگویید.
* هرکدام از اعضای تیم چه مدت بر روی ایده محوری وقت گذاشتند؟ لطفا توضیح دهید.
* چرا این ایده را برای کار کردن انتخاب کردید؟ آیا شما تخصص در این زمینه دارید؟
1. **مدل کسب و کار**
* ارزش پیشنهادی خود را بیان کنید.
* مشتریان (مشتریان شما چه افرادی یا چه سازمانی می‌توانند باشند؟ (تا حد امکان تخمینی از بازار ارایه کنید)
* نحوه آشنایی مشتریان بالقوه با محصولات شما چیست؟ راهکار شما برای تبدیل آن ها به مشتریان بالفعل چیست؟
* استراتژی تیم/شرکت برای ورود به بازار را توضیح دهید.
* مدل درآمدی (از کجا و چگونه درآمد کسب می‌کنید؟)
* پیش بینی شما از درآمدتان چقدر است؟
* آیا درآمدی از محصول/ خدمت خود داشته اید؟ بلی خیر
* چقدر تا الان درآمد داشته ید؟

|  |  |
| --- | --- |
| دریک ماه اخیر |  |
| 2 ماه |  |
| 3 ماه |  |
| 4 ماه |  |
| 5 ماه |  |
| 6 ماه  |  |

* اطلاعاتی که نیاز هست ما از درآمد و نرخ رشد شما بدانیم را ذکر کنید.
1. **رقابت و مزیت های رقابتی**
* رقبای شما چه کسانی هستند یا می توانند باشند؟ کدامیک رقیب جدی تری برای شما هستند؟! ( تا حد امکان جدولی از رقبا و نقاط ضعف و قوتشان تهیه کنید)
* چه چیزی درباره کسب و کار خود می دانید که باقی رقبا نمی دانند؟!
* اگر ایده شما نباشد مردم با چه چیزی آن را جایگزین می‌کنند و تمایز ایده شما نسبت به سایر رقبا در چیست؟
1. **برنامه زمانبندی:**
* مراحل مختلف اجرایی ایده محوری:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | عنوان فازهای اصلی | مراحل اجرا | مدت زمان انجام | اعتبار مورد نیاز | درصد فاز | نوع و محتویات گزارش |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **خدمات مورد نیاز**

 خدمات مشاوره و آموزش

 استفاده از امکانات آزمایشگاهی و کارگاه‌های تخصصی ( مجموعه آزمایشگاه‌مرکزی، مکانیک، عمران و برق و الکترونیک

 استفاده از خدمات اطلاع رسانی( اینترنت و کتابخانه تخصصی)

 پشتیبانی جهت ثبت اختراع، شرکت در مسابقات و جشنواره‌های علمی و تخصصی

سایر موارد:

1. **برنامه مالی**
* ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﺳﺮﻣﺎﯾﻪ اي

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ |
| زﻣﯿﻦ |  |
| ﻣﺤﻮﻃﻪ ﺳﺎزي |  |
| ﺳﺎﺧﺘﻤﺎن ﺳﺎزي |  |
| ﻣﺎﺷﯿﻦ اﻻت و ﺗﺠﻬﯿﺰات |  |
| اﺑﺰار آﻻت و وﺳﺎﯾﻞ ازﻣﺎﯾﺸﮕﺎﻫﯽ |  |
| ﺗﺎﺳﯿﺴﺎت |  |
| وﺳﺎﯾﻞ ﺣﻤﻞ و ﻧﻘﻞ |  |
| ﺗﺠﻬﯿﺰات اداري و ﮐﺎرﮔﺎﻫﯽ |  |
| اﻗﻼم ﭘﯿﺶ ﺑﯿﻨﯽ ﻧﺸﺪه(10درﺻﺪ ﻣﺠﻤﻮع اﻗﻼم ﺑﺎﻻ) |  |
| جمع |  |

* ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﻗﺒﻞ ازﺑﻬﺮه ﺑﺮداري

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﺗﻬﯿﻪ ﻃﺮح، ﻣﺸﺎور، اﺧﺬ ﻣﺠﻮز، ﺣﻖ ﺛﺒﺖ ﻫﺎ، ﻗﺮاردادﻫﺎي ﺑﺎﻧﮑﯽ و.... |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ آﻣﻮزش ﭘﺮﺳﻨﻞ (2% ﺣﻘﻮق و دﺳﺘﻤﺰد ﺳﺎﻟﯿﺎﻧﻪ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ راه اﻧﺪازي ﺗﻮﻟﯿﺪ ازﻣﺎﯾﺸﯽ( 15 روز ﻫﺰﯾﻨﻪ آب، ﺑﺮق ﺳﻮﺧﺖ و ﻣﻮاد اوﻟﯿﻪ) |  |
| جمع |  |

* ﺳﺮﻣﺎﯾﻪ در ﮔﺮدش:

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ |
| ﻣﻮاد اوﻟﯿﻪ وﺑﺴﺘﻪ ﺑﻨﺪي |  |
| ﺗﻨﺨﻮاه ﮔﺮدان( 2 ﻣﺎه ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺣﻘﻮق و دﺳﺘﻤﺰد، اﻧﺮژي) |  |
| ﻣﻮﺟﻮدي ﮐﺎﻻ |  |
| جمع |  |

* ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺗﻮﻟﯿﺪ/ اراﺋﻪ ﺧﺪﻣﺎت ﺳﺎﻟﯿﺎﻧﻪ

|  |  |
| --- | --- |
| شرح | مبلغ |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻣﻮاد اوﻟﯿﻪ و ﺑﺴﺘﻪ ﺑﻨﺪي |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺣﻘﻮق و دﺳﺘﻤﺰد |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اﻧﺮژي (آب ﺑﺮق وﺳﻮﺧﺖ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺗﻌﻤﯿﺮات و ﻧﮕﻬﺪاري |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﭘﯿﺶ ﺑﯿﻨﯽ ﻧﺸﺪه (5% ﻣﺠﻤﻮع اﻗﻼم ﺑﺎﻻ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اداري و ﻓﺮوش(1% ﻣﺠﻤﻮع اﻗﻼم ﺑﺎﻻ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺗﺴﻬﯿﻼت ﻣﺎﻟﯽ ( ﺳﻮد ﯾﮏ ﺳﺎل ﺗﺴﻬﯿﻼت ﺑﺎﻧﮑﯽ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺑﯿﻤﻪ ﮐﺎرﺧﺎﻧﻪ ( 0.002 ﺳﺮﻣﺎﯾﻪ ﺛﺎﺑﺖ) |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اﺳﺘﻬﻼك ﺳﺎﻟﯿﺎﻧﻪ |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اﺳﺘﻬﻼك ﻗﺒﻞ از ﺑﻬﺮه ﺑﺮداري (20% ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﻗﺒﻞ از ﺑﻬﺮه ﺑﺮداري) |  |
| جمع |  |

* ﻣﺤﺎﺳﺒﻪ ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﺛﺎﺑﺖ و ﻣﺘﻐﯿﺮ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شرح | هزینه متغیر | هزینه ثابت | هزینه |
| مقدار  | درصد |  | درصد |  |
| ﻣﻮاد اوﻟﯿﻪ ﺑﺴﺘﻪ ﺑﻨﺪي |  | 100 |  | 0 |  |
| ﺣﻘﻮق و دﺳﺘﻤﺰد |  | 35 |  | 65 |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اﻧﺮژي (آب ﺑﺮق ﺳﻮﺧﺖ) |  | 80 |  | 20 |  |
| ﺗﻌﻤﯿﺮات و ﻧﮕﻬﺪاري |  | 80 |  | 20 |  |
| ﭘﯿﺶ ﺑﯿﻨﯽ ﻧﺸﺪه |  | 85 |  | 15 |  |
| اداري و ﻓﺮوش |  | 100 |  | 0 |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ ﺗﺴﻬﯿﻼت ﻣﺎﻟﯽ |  | 0 |  | 100 |  |
| ﺑﯿﻤﻪ ﮐﺎر ﺧﺎﻧﻪ |  | 0 |  | 100 |  |
| ﻫﺰﯾﻨﻪ اﺳﺘﻬﻼك |  | 0 |  | 100 |  |
| اﺳﺘﻬﻼك ﻗﺒﻞ از ﺑﻬﺮه ﺑﺮداري |  | 0 |  | 100 |  |
| ﺟﻤﻊ ﮐﻞ |  |  |  |  |  |

* ﺗﻌﯿﯿﻦ ﻧﻘﻄﻪ ﺳﺮ ﺑﻪ ﺳﺮ:

(ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﻣﺘﻐﯿﺮ ﻫﺮ واﺣﺪ ﮐﺎﻻ**-** ﻗﯿﻤﺖ ﻓﺮوش ﻫﺮ واﺣﺪ ﮐﺎﻻ)÷ﮐﻞ ﻫﺰﯾﻨﻪ ﻫﺎي ﺛﺎﺑﺖ ﻃﺮح=تعداد ﯾﺎ ﺣﺠﻢ ﻓﺮوش در ﻧﻘﻄﻪ ﺳﺮ ﺑﻪ ﺳﺮ

1. **سایر موارد**
* آیا در شرکت/تیم شما تا کنون سرمایه گذاری انجام شده است؟
* آیا هیچ یک از بنیان گذاران قرارداد، ثبت اختراع یا هرگونه ثبت حقوقی که همپوشانی با پروژه داشته باشد، دارند؟ اگر وجود دارد شرح دهید.
* چه استانداردها و مجوزهای رسمی برای محصول شما وجود دارد؟
* کدام ویژگی ما شما را قانع کرده که اینجا بیاید؟
* اگر شما ایده های دیگری در نظر داشتید، لطفا آنها را بنویسید. ممکن است چیزی باشد که ما منتظر آن هستیم.
* 5 سال آينده فعاليت شما در چه موقعيتي قرار دارد؟

تاریخ:

امضا