



مرکز توسعه فناوری صنعت برق و انرژی

Power & Energy Technology Incubator

نسخه:

## اطلاعات تکمیلی تحلیل کسب و کار

	عنوان طرح:
	نام متقاضی:
	تاریخ تکمیل:

۱- توسعه ایده محوری

۱-۱- مجموعه خدمات و محصولات جانبی قابل ارائه 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 داد؟ به عنوان مثال کلاسهای دیگر محصول، کاربردهای جانبی، ارائه خدمات پشتیبانی محصول، آموزش و...

۲- ساختار زنجیره ارزش

۲-۱- برای تحقق ایده محوری از چه امکانات و منابع اولیه و کانالهای تامین استفاده می کنید؟

به عنوان مثال تامین کنندگان خارجی و داخلی، تجهیزات و ماشین آلات و ...

۲-۲- سهم نهادهای تولید در خلق ارزش افزوده ناشی از ایده محوری چیست؟

به عنوان مثال نیروی انسانی، ماشین آلات، سرمایه و... هر کدام به چه میزان در راستای تحقق ایده محوری مورد استفاده قرار می گیرند.

۲-۳- تخصصها و مهارت‌های کلیدی مورد نیاز جهت تحقق ایده محوری چیست؟

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

۲-۴- مهمترین راهبردهای بازاریابی و فروش چیست؟

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

۳- ساختار مالی

۳-۱- سر فصلهای هزینه‌ای و برآوردهای آن در طول دوره ۵ ساله فروش

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

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

امکان دارد شرح هزینه ها برای هر طرح متفاوت باشد. به طور کلی ساختار زیر پیشنهاد می شود. در صورت صلاحدید، می تواند تغییر کند. مبالغ به میلیون ریال می باشد.

#	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
۱	هزینه های پرسنلی							
۲	هزینه خرید تجهیزات مورد نیاز							
۳	هزینه خرید مواد (و قطعات) مورد نیاز							
۴	هزینه خدمات آزمایشگاهی مورد نیاز							
۵	هزینه های متفرقه							
۶	جمع کل							

### ۳-۳- الگوی تعیین قیمت نهایی و پیش بینی 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 می باشد.

تجمعی	سال پنجم فروش	سال چهارم فروش	سال سوم فروش	سال دوم فروش	سال اول فروش	
						حجم کل بازار
						حجم فروش محصول/خدمت (تعداد)
						قیمت تمام شده یک محصول/خدمت
						قیمت فروش یک محصول/خدمت

### ۴- تحلیل بازار

#### ۴-۱- بخش بندی، بازار هدف و برآورد حجم هر یک کدام است؟

شرح	واحد اندازه گیری	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 ...

#### ۴-۲- 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
۱				
۲				
۳				
۴				

## ۳-۴- 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.

## ۴-۴- 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؟

## ۴-۵- هر گونه توضیح تکمیلی که آنرا در فرآیند تحلیل کسب و کار مفید می دانید در این بخش ارائه فرمایید.

## ۴-۶- مراحل مختلف اجرای طرح به همراه هزینه‌های هر مرحله:

#	فازهای اصلی	مراحل اجرا	مدت زمان انجام	هزینه پرسنلی	تجهیزات/نرم افزار	مواد و قطعات (برای نمونه اولیه)	ساخت	متفرقه	جمع
۱									
۲									
۳									
۴									

									۵
								جمع	۶

۴-۷- محاسبه قیمت تمام شده محصول در سال اول فروش:

سال اول فروش مبلغ (میلیون ریال)	شرح
	هزینه پرسنلی
	هزینه خرید تجهیزات مورد نیاز
	هزینه خرید مواد (و قطعات) مورد نیاز
	هزینه خدمات آزمایشگاهی مورد نیاز
	سربار تولید
	جمع
	حجم تولید (واحد)
	قیمت تمام شده (یک واحد)