|  |
| --- |
| **عنوان طرح/ ایده : ........................................................................................................** |

فرم طرح کسب و کار

مشهد- بلوار وکیل آباد – نبش لادن 3 - مرکز آموزش عالی علوم پزشکی وارستگان –شماره تماس 35091160-051 داخلی 201

**مشخصات صاحب ایده:**

1. مشخصات نوآور ( افراد حقیقی) (در صورتی که شرکت ثبت شده ندارید این قسمت را تکمیل کنید)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **مشخصات فردی** | | | | |
| نام و نام خانوادگي: نام پدر: کد ملی :  سال تولد: تلفن همراه: آدرس:  تلفن ثابت: پست الکترونيکی: | | | | |
| وضعیت شغلی: هیأت علمی  دانشجو  موارد دیگر  ذکر گردد:.............. | | | | |
| **سابقه تحصیلی** | | | | |
| مقطع تحصیلی | رشته تحصیلی | | موسسه / دانشگاه | سال دریافت مدرک |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
|  |  | |  |  |
| **سابقه شغلی و تجربی مرتبط با ایده** | | | | |
| سمت | مدت | | نام موسسه / سازمان | |
| از تاریخ | تا تاریخ |
|  |  | |  | |
|  |  | |  | |
|  |  | |  | |

1. مشخصات شرکت (افراد حقوقی) (در صورتی که شرکت ثبت شده وجود دارد این قسمت تکمیل شود)

|  |
| --- |
| نام شرکت: زمينه تخصصي فعاليت: |
| نام و نام خانوادگي مدیر عامل شرکت: کد ملی: تلفن همراه: |
| شماره ثبت: تاريخ ثبت: / / |
| نوع واحد: سهامي خاص  تعاوني  مسئوليت محدود  دانش بنيان |
| آدرس : تلفن شرکت: |
| پست الکترونيکي: آدرس پايگاه اينترنتي: |

1. مشخصات تیم اجرایی پیاده سازی اولیه

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **رديف** | **نام و**  **نام خانوادگي** | **سمت در پروژه** | **رشته و مقطع تحصيلي** | **دانشگاه محل اخذ آخرين مدرک** | **سال تولد** | **تلفن همراه** | **پست الکترونیکی** |
|
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |

\* خواهشمند است رزومه های کاری تمامی اعضای تیم اجرایی را در قالب یک فایل فشرده به ایمیل research@varastegan.ac.ir ارسال نمایید.

**مشخصات ایده:**

طرح دارای کدام یک از مستندات زیر است (لطفا علامت بزنید) (مستندات، نقشه و مشخصات فنی پیوست شود)

گواهی ثبت اختراع  گواهی گزینش در جشنواره های معتبر

طرح کسب و کار Business Plan) )  تائید بنیاد ملی نخبگان

تائیدیه کاربردی بودن طرح از یک واحد R&D رسمی  تائیدیه علمی از مراجع معتبر

سایر موارد (لطفا ذکر کنید):

**خلاصه ایده ( لطفا این بخش را به تفکیک زیر تکمیل نمایید ):**

|  |
| --- |
| * دلایل انتخاب ایده و ضرورت آن: |
| * مهمترین نتایج حاصل از اجرای ایده:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | عناوین | بله | خیر | | کمک به ارتقا کیفیت درمان بیماران/جامعه پزشکی |  |  | | کاهش هزینه های مرتبط بر پیشگیری و درمان افراد جامعه |  |  | | تسهیل و تسریع دسترسی افراد جامعه به خدمات سلامت |  |  | | افزایش سواد سلامت افراد جامعه/ گروه های هدف خاص |  |  | | افزایش توانمندی های علمی و عملی دانشجویان و شاغلین حرف پزشکی |  |  | | کاهش تصدی گری دولت در زمینه های آموزش و خدمات بهداشت و درمان |  |  | | توسعه فرهنگ پیشگیری از بیماریها و ناتوانی های جسمی و روانی |  |  |   -سایر (چنانچه غیر از موارد بالا نتیجه دیگری مورد انتظار است ذکر فرمایید): |
| **خواهشمند است هر یک از بخش های زیر را مطابق با بوم مدل کسب و کار به دقت و به طور کامل تکمیل نمایید.** |
| * **بخش مشتریان :(Customer segments)**   **چه كساني مشتري شما خواهند بود ؟ ( بازار هدف )**  منظور از بخش مشتریان، دسته بندی مشتریان در بازار است که بر اساس شاخص های یکسان بین آنها انجام می گیرد. بعنوان مثال مشتری ها از نظر سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی و… دسته بندی می شوند. این دسته بندی علاوه بر شناخت بازار هدف، کمک به شناسایی اولین مشتریها و شناخت بهتر نیاز آنها می کند.   * **سن:** * **جنسیت:** * **سطح تحصیلات:** * **وضعیت اشتغال:** * **موقعیت جغرافیایی:** * **میزان درآمد:** * **سایر ویژگی های مشتریان:** |
| * **ارتباط با مشتریان (Customer Relationships) :**   در این بخش فعالیت هایی را که قرار است در راستای حفظ رضایت مشتری و تقویت ارتباط با مشتری انجام دهید را لیست نمایید. در این بخش نوع ارتباط با مشتری را تعیین می کنیم.  **نحوه جذب مشتریان جدید:**  **نحوه حفظ و نگهداشت مشتریان فعلی:** |
| * **ارزش پیشنهادی (Unique Value Proposition ) :**   چرا مشتریان باید از محصولات/خدمات شما استفاده کنند؟ ایده شما چه ارزشی برای مشتری ایجاد می کند؟ |
| * **کانال های دسترسی به مشتری (Channels) :**   **روش ارائه خدمات یا فروش محصول به مشتریان چگونه است؟**  از چه روش ها و شیوه هایی برای رساندن محصول یا خدمات خود به مشتریان استفاده می کنید؟ آیا مشتری از طریق سرویس های آنلاین سفارش گذاری می کند؟ آیا دسترسی به خدمات ما از طریق اپلیکیشن امکان پذیر است؟ آیا مشتری باید به فروشگاه ما مراجعه کند یا ما باید به محل مشتری برویم؟ کانال ھای ارتباطی ، توزیع و فروش، واسط میان شرکت با مشتریان آن می باشد. کانال ھا نقاط تماس با مشتریان ھستد و نقش مهمی را در تجربه مشتری ایفا می کنند.   * **آگاهی**   چگونه میزان آگاهی مشتریان درباره ویژگی های محصول یا خدمات خود را افزایش می دهید؟   * **خرید**   مشتریان چگونه محصول شما را خریداری می کنند یا از خدمات شما استفاده می نمایند؟   * **پس از فروش**   چگونه خدمات و پشتیبانی پس از فروش را به مشتریان ارائه می نمایید؟ |
| * **فعالیت های کلیدی: (Key Activities)**   فعالیت هایی که شما باید برای پیشبرد یک پروژه و طی کردن مسیر  آنها را انجام دهید. مثل تبلیغات ، بازاریابی ، توسعه محصول و…   * **فرآیند تبدیل ایده به محصول چیست؟** |
| * **منابع کلیدی (Key Resources) :**   منظور منابعی است که شما در طول مسیر پروژه به آنها نیاز دارید. مثل منابع مالی برای تبلیغات ، حقوق کارمندان و…  یا منابع انسانی مثل برنامه نویس، تیم پشتیبانی، تیم بازاریابی و… یا حتی دفتر کار برای استقرار کارکنان نیز جزء منابع فیزیکی دسته بندی می شوند.   * **چه منابعی برای تولید محصول یا ارائه خدمت خود نیاز است؟** * **منابع مالی:** * **منابع انسانی:** * **منابع فیزیکی و تجهیزات و امکانات:** * **منابع معنوی از قبیل برند، مجوزها و گواهینامه ها:** |
| * **همکاران کلیدی : (Key Partners)**   **همکاران کلیدی این کسب و کار چه کسانی هستند؟ ( ارتباط این کسب و کار با کسب و کارهای دیگر چیست؟)**  در این بخش باید ارتباطاتی که به رشد کسب و کار شما کمک خواهد کرد را ذکر نمایید. این بخش می تواند شامل دیگر شرکت ها، ارگان های دولتی، نهادها و… باشد. |
| **جریان درآمد (Revenue Streams)** : **(پیش بینی در اولین سال ارائه محصول/ ایده)**   * مدل های کسب درآمد طرح شما چیست؟ * چه درآمدی را برای سال اول پیش بینی می کنید؟  |  |  |  | | --- | --- | --- | |  |  |  | |
| * قیمت تمام شده نمونه محصول / خدمت خود را بیان نمائید. |
| * در صورت عرضه محصول / خدمت شما به بازار، قیمت فروش و استراتژی قیمت گذاری خود را بیان نمائید. |
| * قیمت محصول / خدمت مشابه داخلی یا خارجی چگونه است؟ |
| * **ساختار هزینه ها (Cost Structure) :**   **مهمترین هزینه‌های اصلی در مدل کسب و کار شما چه هستند؟**  در این بخش باید کلیه هزینه های ثابت و متغیر کسب و کار را مشخص نمود. باید معین شود چه هزینه های زیرساختی، عملیاتی و … از راه اندازی کسب و کار تا رسیدن محصول به دست مشتری وجود دارد. قسمت ساختار هزینه ها و جریان درآمدی در تعیین سودآوری و زمان آن برای کسب و کار بسیار مهم است. اصطلاحا باید فهمید راه اندازی این کسب و کار چقدر توجیه اقتصادی دارد؟   * **هزینه های ثابت (دستمزد، اجاره بها، خدمات عمومی) (پیش بینی برای یک سال آینده):** * **هزینه های متغیر (پیش بینی برای یک سال آینده):** |

**حمايت های مورد نياز و انتظارات از علوم پزشکی وارستگان**

|  |
| --- |
| 1. خدمات پشتیبانی:   فضای استقرار  تجهيزات و خدمات اداري  کامپيوتر وتجهيزات جانبي  خدمات شبکه و اطلاع رسانی  سرمایه گذاری مالی  استفاده از برند مرکز در فروش محصول/خدمات  معرفی به سازمانها و نهادهای مرتبط  خدمات آزمایشگاهی( با ذکر موارد):  سایر موارد (لطفا ذکر کنید). |
| 1. خدمات آموزشی و مشاوره ای:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | **عناوین** | **دریافت خدمات کارشناسی** | **دریافت خدمات آموزشی و مشاوره** | | تدوين برنامه عملیاتی |  |  | | امور مديريتي و منابع انساني |  |  | | امور بازاریابی و فروش |  |  | | امور قانونی و حقوقی |  |  | | امور مالي ،حسابداري، بیمه |  |  | | تکمیل طرح کسب و کار |  |  | | سرمایه گذاری/ تامین سرمایه |  |  | | تحلیل و طراحی نرم افزاری |  |  | | سایر موارد مورد نیاز (ذکر گردد) ................... |  |  | |

تاريخ تکميل فرم: ......./......./........

نام و نام خانوادگی:

سمت تکميل کننده فرم:

|  |
| --- |
| **این قسمت توسط مرکز علوم پزشکی وارستگان تکمیل می­گردد.**  تاریخ تحویل فرم: ......../......../......... تاریخ مصاحبه: ....................... |
| حاضرین در جلسه: |