پرسشنامه ارزيابي کلی استارتاپ

**تکمیل همه بخش های فرم اجباری است. اما چنانچه برخی موارد در مجموعه شما تعریف شده نیست، لطفا درج بفرمایید** **"موجود نیست"**

مشخصات شركت/ تیم:

|  |  |
| --- | --- |
| عنوان شركت (استارتاپ): | |
| وضعيت ثبت دانش بنیان: بله / خير / در حال اقدام (چك ليست تك گزينه‌اي) | **تعداد كاركنان حوزه استارتاپ (براساس مدرك تحصيلي):**  **دكتري: كارشناسي ارشد: كارشناسي:** |
| نهاد رشد دهنده: (مركز تحقيقات/شتابدهنده/مركزرشد...) | **اسامي نهاد‌هاي شبكه همكاري:**  **( به تفكيك در هر حوزه زير: منتور/ بازاريابي/ كارگزار/ مشاورين تخصصي/ شركت‌هاي توليدي/ مراكز تاييد صلاحيت/ سازمان‌ها و دستگاه‌هاي اجرايي...)** |
| محور فعاليت: (چك ليست چند گزينه‌اي) | **سابقه فعاليت (سال):** |
| منابع تامين مالي:  (صندوق شكوفايي، صندوق خطرپذير، شخصي....) | **ميزان جذب سرمايه (به تفكيك سال از زمان تاسيس):** |
| تلفن: | **ایمیل:** |
| آدرس: | **وب سايت:** |

مشخصات افراد اصلی/ اعضای هیات مدیره، سهامداران و میزان سهام:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **نام و نام خانوادگی** | **کد ملی** | **تلفن همراه** | **مدرک تحصيلي** | **سمت / نقش** | **درصد سهام** | **پست الكترونيكي** | **نوع همکاری**  **(تمام/ پاره وقت)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**چنانچه** شركت یا تیم شما چند محصول ارائه می دهد، فرم ذیل به تفکیک هر محصول تکمیل گردد.

**پرسشنامه ارزيابي:**

|  |  |
| --- | --- |
| **عنوان محصول / خدمت** |  |
| **كلمات كليدي** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **زمينه ارزيابي** | **جهت تکمیل اطلاعات نهایی استارتاپ به سوالات زیر پاسخ دهید** |
| 1  نياز/ مسئله | * **مشخصاً چه نیاز یا مسئله‌ای وجود دارد که قصد دارید آن را برطرف نمائيد؟** * **این نیاز یا مسئله چقدر اهمیت دارد؟** * **این نیاز وجود دارد یا می‌خواهید آن را به وجود آورید؟** * **چه مدتی است که چنین نیاز یا مسئله‌ای به‌وجود آمده است؟** |
| 2  راهكار پيشنهادي | * **خلاصه ایده‌ محوري محصول/ خدمات پیشنهادی جهت پاسخگویی به نیاز را عنوان نمایید؟ ( حداقل 300 کلمه)** * **سیر تکاملی محصول/ خدمات در مجموعه خود را بیان نمایید؟** * **آيا تاكنون شكست‌هايي در ارائه محصول/ خدمات داشته‌ايد؟** * **سطح آمادگي فناوري (TRL ) محصول/ خدمات چه میزان است؟** * **ابعاد ساخت داخل محصول/ خدمات چه میزان است؟** * **چرا راهکار شما بهتر از راهکارهای دیگر خواهد بـود؟** |
| 3  مشتريان هدف | * **مشتریان فعلي شما چه کسانی هستند؟** * **دقیقا چه بخشی از جامعه مشتریان هدف شما هستند؟** * **تخمین تعداد و حجم بازار مورد نظر شما به چه صورت است؟** * **دسته‌بندی مشتريان خـود را بیان نمایید؟** * **آيا همه مشتريان (بالقوه) خود را شناسايی کرده‌اید؟** * **آيا همه نيازهای آنها را می‌دانید؟** |
| 4  پيشنهاد ارزش يكتا | * **مشتریان شما مشخصات و ويژگی‌های محصول / خدمت را در چه می‌دانند؟** * **محصول / خدمت چه منفعتی برای مشتری دارد یا چه دردسرهایی را از مشتری کاهش می‌دهد؟** * **کدام یک از موارد کیفیت، قیمت، سرعت، صحت، ایمنی، قابلیت اطمینان، دوستدار محیط زیست، شکوه و ...، مولفه‌های ارزشی محصول/ خدمت شما هستند؟** * **نیازهای اصلی مشتریان را چگونه پوشش می‌دهد؟** |
| 5  مزيت رقابتي كسب‌‌و‌كار | * **آیـا روش‌های دیگری نیز برای پاسخگویی بـه این نیاز وجود دارد؟** * **راهکار پیشنهادی شما چه تاریخچه و چه مشابهی دارد؟** * **مزیت ویژه و منحصربه‌فرد محصول / خدمت شما چیست؟** * **چگونه ممکن است مزیت رقابتی شما پایدار بماند؟** |
| 6  جايگزين‌ها يا رقبا | * **رقبای بالقوه و بالفعل شما چه کسانی هستند؟** * **مشخصه‌ها و ویژگی‌های آن‌ها چيست؟چرا مشتریان باید بین شما و رقبا، شما را انتخاب کنند؟** * **محصول یا خدمت شما چه جایگزینی دارد؟** * **شما چه برتری یا ویژگی پایداری نسبت به محصولات/ خدمات جایگزین یا رقبا دارید؟** |
| 7  شركا، مكمل‌ها، ذينفعان | * **چه شرکای کلیدی در کسب‌و‌کارتان داشته‌اید یا دارید؟ قراردادهای مهم؟** * **چه برنامه‌ای برای ارتباط موثر و شبكه‌سازي با ذينفعان خود دارید؟ (تفاهم‌نامه همكاري/ قرارداد/حضور در رويدادها...)** * **چه برنامه‌ای برای ایجاد شرکای کلیدی در آینده دارید؟** * **چگونه کسب و کار شما می‌تواند در کنار کسب‌و‌کارهای دیگري تکمیل شود؟** |
| * **در حال حاضر مکملی در کنار کسب‌و‌کارتان دارید؟** * **تا به امروز چه میزان سرمایه جذب کرده‌اید؟** |
| 8  مدل‌هاي درآمدي | * **مدل‌های درآمدی فعلی شما چیست؟** * **میزان درآمد شما تا به امروز چه میزان بوده است (حداقل سوابق 2 سال اخیر)؟** * **پیش‌بینی درآمدی آتی (ترجیحاً سه تا پنج سال)؟** * **منابع درآمدی کسب‌و‌کار شما تا چه حد پايدار خواهد بود؟** * **آیا می‌توانید تمام یا بخشی از پول محصول یا خدمات خود را از جای دیگری تامین کنيد و محصول را با قیمت کمتری به مشتری بدهید؟** * **منابع درآمدی شما تا چه حد تنوع دارند؟** |
| 9  ساختار هزينه | * **مهم‌ترین مولفه‌های هزینه کسب‌و‌کارتان کجاست؟** * **تا به امروز چه میزان و در چه موارد هزینه کرده‌اید (حداقل سوابق 2 سال اخیر)؟** * **برنامه هزینه‌هایتان برای آینده (ترجیحاً سه تا پنج سال) به چه صورتی است؟** |
| 10  تيم  (ساختار مديريت)  و  سرمايه‌گذاران (ساختار مالكيت) | * **سابقه آشنایی اعضای تیم گذشته و تیم فعلی به چه صورت بوده اسـت**؟ * **نحوه تعامل، توزیع وظایف و سهام میان اعضای تیم در کسب‌و‌کارتان به چه صورت است؟** * **سوابق سرمایه‌گذاری و یا سرمایه‌پذیری استارت‌آپ شما به چه صورت است (چه کسي، چه زمانی، چه میزانی و...) و با چه تعهداتي است؟** * **چگونه اشتیاق و علاقه به کار در میان اعضای تیم را توصیف می‌کنید؟ (با مثال توضیح داده شود)** * **شبکه ارتباطات اعضای تیم چگونه است؟** * **آیا سرمایه‌گذاران شما خروج هم داشته‌اند؟** |
| 11  تكميلي | * **هرگونه اطلاعات تکمیلی و مستندات مرتبط** (گواهي ثبت اختراع، تصوير محصول...) **که می‌تواند در راستای تبیین و تشریح محصول/ خدمات مفيد باشد را تشريح /پیوست فرمایید.** * **نمونه عكس و فیلم محصول/ كارگاه ساخت / كارخانه توليدي پيوست گردد.** * **(نامگذاري فايل zip با حداكثر ظرفيت 10 مگا بايت حتما با نام اختصاصی استارتاپ شما باشد.)** |