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** |
| 1نياز/ 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؟**
 |
| 3مشتريان 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؟**
 |
| 4پيشنهاد 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؟**
 |
| 8مدل‌هاي 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؟**
 |
| 9ساختار 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؟**
 |
| 10تيم (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؟**
 |
| 11تكميلي | * **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.)**
 |