1. **اطلاعات کلی :**

|  |  |
| --- | --- |
| **عنوان ایده ( فارسی)** |  |
| **Topic(English)** |  |
| **محل استقرار تیم** | **استان:** | **شهر:** |
| **مشخصات نماینده تیم** |
| **نام و نام خانوادگی** | **کدملی** | **سال تولد** | **رشته تحصیلی** |
|  |  |  |  |
| **مدرک تحصیلی** | **ایمیل** | **تلفن ثابت** | **تلفن همراه** |
|  |  |  |  |
| **آدرس:** |  |
| **رده بندی محصول:** | *داروهای شیمیایی/داروهای بیولوژیک/ مواد اولیه دارویی/ مکمل/آرایشی و بهداشتی/فراورده های طبیعی/ داروهای گیاهی / سایر:...* |
| **توضیح کلی راجع به محصول(حداکثر 250 کلمه)** |
|  |
| **در حال حاضر در چه مرحله ای از کار هستید؟** | *ایده / ماده موثره در فاز آزمایشگاهی تولید شده است / نمونه اولیه محصول در فاز آزمایشگاهی تولید شده است / سایر: .......................................................* |
| **موسسات، سازمان ها، دانشگاه ها و یا سایر اشخاص حقوقی ذی نفع در ایده (در صورت وجود)** |  |

1. **اطلاعات تیم فناور:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| نام و نام خانوادگی | کد ملی | تخصص ومهارتهای کلیدی | مدرک و رشته تحصیلی | دانشگاه | شماره تماس | ایمیل |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

* *رزومه افراد پیوست گردد.*
1. **خدمات مورد نیاز:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| پشتیبانی | آموزش و منتورینگ | نحوه آشنایی با شتاب دهنده توانا |
|  | فضای کاری اشتراکی |  | تدوین برنامه کسب و کار |  | حضور در نمایشگاه ها |
|  | تجهیزات اداری و اتاق جلسات |  | امور مالی و حسابداری |  | سایت شتاب دهنده |
|  | فضای آزمایشگاهی |  | اموربیمه |  | اینستاگرام |
|  | خدمات اداری |  | امور سرمایه گذاری و تامین سرمایه |  | تلگرام |
|  | خدمات حسابداری |  | امور بازاریابی و فروش |  | LinkedIn |
|  | خدمات فروش و مارکتینگ |  | امور حقوقی |  | تبلیغات در فضای دانشگاه |
|  | استفاده از شبکه سرمایه گزاران و تولید و توزیع دارو |  | امور رگولاتوری |  | مراکز رشد و پارک های فناوری |
|  | سرمایه بذری(seed money) |  | مشاوره تخصصی(فرمولاسیون، بالینی و ...) |  | فراخوان ها |
|  |  |  | دوره آموزش کارافرینی |  | رویداد های برگزار شده در شتاب دهنده |
|  |  |  | دوره آموزش مدیریتی |  | دوستان و آشنایان |
| سایر: | سایر: | سایر: |

1. **جزییات طرح:**

|  |
| --- |
| 4-1. اهداف |
| *اهداف را به شكل مقاصد ويژه و قابل اندازه­گيري و دستيابي مي­نويسيم. اين اهداف کوتاه مدت بوده و بصورت موردي بيان مي­شود. دسته­بندي اين اهداف بصورت زير است:** *اهداف بازاريابي*
* *اهداف مالي*
* *اهداف توليد*
* *اهداف تحقيق و توسعه*
 |
| 4-2. معرفی محصول یا خدمت |
| *محصولات و خدمات بايستي بدون در نظر گرفتن اين که مشتري با آن آشنا هست يا نه، توصيف شود. اين قسمت پاسخ به اين سوالات است:** ***ايده محوري و خلاصه طرح .***
* ***معرفی صنعت مادر: د****ر اين قسمت بايستي صنعت مادر محصول خود را شناسايي و آن را تحليل کنيد. به عنوان مثال صنعت مادر توليد بيسکويت مي­تواند توليد مواد غذايي باشد. از آنجا که صنعت مورد نظر شما زيرمجموعه صنعت مادر است، با تحليل آن مي­توان آينده آن را متصور شد.*
* ***خلاقيت و نوآوري*** *خاصي در طرح پيشنهادي شما (در زمينه نوع محصول يا خدمات، اصلاح محصولات موجود، روش توليد، دستيابي به منابع اوليه، بازار هدف و يا سياست هاي سازماندهي و هدايت طرح) وجود دارد؟*
* ***معايب و مزاياي*** *طرح و ايده نوآورانه شما نسبت به موارد رايج در جهان بررسي شده است؟ در اين صورت خلاصه نتايج آنرا ذكر كنيد.*
* *چرا اين طرح انجام شده است؟ (آنچه موجب شده است تا وجود این طرح ضروری به نظر برسد)*
* ***این طرح به چه نتيجه اي رسيده است؟ (داده هاي حاصل از طرح)***

*الف: محصولات و خدمات دقيقاً چه هستند و چه نيستند؟**ب : چه کاربردهايي دارد؟**پ : محصول در کدام مرحله از عمر خود قرار دارد؟* *ت : این محصول با چه تکنولوژی ای ایجاد می شود و در گذشته (در صورت وجود) با چه تکنولوژی ای تولید می شده است؟ بررسی اجمالی تکنولوژی و روش های تولید و عرضه محصول در کشور به همراه نقاط قوت و ضعف تکنولوژی های مرسوم شرح داده شود.**ث :‌دانش فني لازم جهت توليد محصول چگونه بدست آمده يا خواهد آمد؟ آيا براي دستيابي به دانش فني قصد انتقال تكنولوژي از منابع خارجي داريد؟**ج :‌آيا با استفاده از كادر فني كنوني قادر به تامين كليه نيازهاي فني و فناورانه خود خواهيد بود؟ در غير اين صورت سياست هاي خود را در استفاده از مشاورين و پيمانكاران شرح دهيد.* |
| 4-3. تحلیل بازار |
| *بازاريابي‌* *اطلاعات‌ مربوط‌ به‌ بازار را با تأكيد بر بازار هدف موردنظر در اين‌ بخش‌ وارد كنيد. بايد مشتريان‌ خود را مشخص‌ كرده‌ و روش­هاي‌ عرضة‌ محصولات‌ و خدمات‌ خود به‌ آنها را تشريح نماييد. به‌ خاطر داشته‌ بايد كه‌ به‌ درك‌ روشن‌ و صريحي‌ از خريداران‌ خود، استفاده‌ كنندگان‌ خدمات‌، علت‌ انتخاب‌ شركت‌ شما توسط آنان و نظر آنان‌ در مورد شركت‌ خود نياز داريد.****بازار هدف****بازار هدف گروهي از مشتريان است كه خصوصيات مشتركي دارند كه آنها را از ديگر مشتريان تفكيك مي­كند. لازم است اين مجموعه خصوصيات مشترك را كه باعث مي‏شود آنها مشتري شما باشند تشريح كنيد. بگوئيد تحقيق بازار خود را چگونه انجام داده­ايد.* |
| 4-4. نمونه( مشابه) داخلی (با ذکر نام تجاری، شرکت تولید کننده، قیمت فروش و میزان فروش داخلی) |
|  |
| 4-5. نمونه (مشابه) خارجی (با ذکر نام تجاری، شرکت تولید کننده، قیمت و میزان فروش جهانی) |
|  |
| 4-6. مزایا و معایب نسبت به نمونه­های داخلی و خارجی |
|  |
| 4-7. اقدامات انجام شده/ مقالات منتشره |
|  |
| 4-8. اقدامات مورد نیاز |
|  |
| 4-9. امکانات مورد نیاز جهت تکمیل مطالعات و ساخت صنعتی محصول |
|  |
| 4-10. سایر توضیحات |
|  |