****

**راهنمای تکمیل کاربرگ مرحله پیش رشد**

متقاضی گرامی لطفاً پیش از تکمیل کاربرگ ورود به مرحلة پیش رشد؛ راهنمای زیر را به دقت مطالعه نموده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با مشاوران مرکز رشد تماس بگیرید. ارائه اطلاعات شفاف و تا حد امکان دقیق به مسئولان مرکز؛ امکان ارائه خدمات بهتر به شما را خواهد داد. لذا در تکمیل فرم نهایت دقت را به کار برید. در صورت نیاز به ارائه اطلاعات بیشتر می‏توانید مطالب مورد نظرتان را به پیوست این کاربرگ به مرکز رشد ارائه نمایید.

**کاربرگ پیش رشد در چند بخش آماده شده است:**

1- بخش نخست به معرفی متقاضی اختصاص دارد. در این بخش اطلاعات شخصی خود را وارد نمایید. لطفاً اطلاعات تماس خود را به گونه‏ای وارد نمایید که مرکز رشد امکان تماس فوری با شما در مواقع ضروری داشته باشد. در آخر شرح مختصری از سوابق تحصیلی و اجرایی مرتبط با موضوع طرح را ذکر بفرمایید.

2- معرفی طرح: در این قسمت عنوان و محل پیشنهادی‏ برای اجرای طرح را ذکر بفرمایید. محل پیشنهادی می‏تواند یک منطقة جغرافیایی خاص، شهر، روستا و ... باشد.

3- معرفی محصول یا خدمات و بازار:

* نخست به معرفی محصول یا خدمات بپردازید. کلیة ویژگی‏های محصول که نسبت به سایر محصولات ایجاد برتری می‏نماید می‏بایست به تفصیل بیان شود.
* مشتریان بالقوه و فعلی محصولات مشابه و میزان مصرف برآوردی: در صورت جدید بودن محصول و نبود آمار و اطلاعات در این خصوص می‏توانید این بخش را خالی بگذارید اما بهتر است حداقل به ارائه اطلاعات محصولات جایگزین پرداخته و اشراف خود به بازار محصول را تبیین نمایید. هرچه اطلاعات بیشتر و دقیق‏تری از بازار محصول و میزان مصرف بالقوه و بالفعل داشته باشید داوری بهتری در خصوص طرح شما صورت خواهد گرفت.
* معرفی رقبای داخلی و خارجی در صورتیکه تولیدکنندگان محدودی در حیطة فعالیت شما وجود دارند می‏تواند مفید باشد. در صورتیکه تعداد رقبایتان زیاد است ارائه اطلاعات از شناخته‎‏شده‏ترین رقبا کافیست.
* جنبه‏های نوآوری: طرح شما کدام یک از انواع نوآوری زیر را داراست؟
* نوآوری در محصول یا خدمات: ارائه محصول یا خدمات جدید
* نوآوری در بازار: ارائه محصول موجود به یک بازار جدید
* نوآوری در مواد اولیه: ساخت یک محصول موجود با مواد اولیه جدید
* نوآوری در فرآیند تولید: تولید یک محصول موجود با تکنولوژی‏ها یا فرآیندهای جدید
* روش قیمت‏گذاری: انواع روشهای قیمت‏گذاری عبارتند از:
* قیمت‏گذاری مقطوع: قیمت‏گذاری توسط دولت صورت می‏گیرد.
* قیمت‏گذاری بر مبنای ویژگی‏های محصول: ارائه محصول با کیفیت‏ها و ویژگیهای گوناگون و در نظر گرفتن قیمت متفاوت برای هر سطح متفاوت از کیفیت
* قیمت‏گذاری بر مبنای مشتری: مشتریان دائمی قیمت پایین‏تری دریافت می‏کنند
* قیمت‏گذاری بر مبنای مقدار: خرید عمده قیمت متفاوتی با خرید با مقدار کم دارد
* قیمت‏گذاری در مذاکره: با چانه‏زنی خریدار و فروشنده قیمت تعیین می‏شود
* قیمت‏گذاری آنی: قیمت‏گذاری لحظه‏ای برمبنای تقاضا و عرضه مثل بازار بورس
* قیمت‏گذاری بر مبنای بازده: قیمت با توجه به میزان موجودی در زمان خرید تعیین می‏شود
* واردات و صادرات سالانه محصول: با مراجعه به سایت سازمان گمرگ یا سایر نهادهای مربوط می‏توانید میزان واردات و صادرات سالیانه محصول یا محصولات مشابه را بیابید
* قیمت تمام شده: محاسبه نمایید که برای تولید یک واحد از محصول مورد نظرتان چه میزان هزینه می‏بایست صورت گیرد.
* قیمت فروش محصول: برمبنای روش قیمت‏گذاری که پیش از این تعیین شد می‏توانید قیمت فروش هر واحد محصول را اعلام نمایید. می‏توانید با افزودن سود مورد انتظار به قیمت تمام شده محصول نیز قیمت فروش را تعیین نمایید. برای مثال اگر قیمت تمام شده محصول 100 ریال است و شما انتظار دارید 20درصد سود ببرید قیمت فروش می‏شود 120 ریال
* سرمایه لازم و میزان تأمین مالی توسط متقاضی: میزان سرمایه برآوردی برای اجرای طرح و ساخت نمونه اولیه را به چه میزان برآورد می‏نمایید؟ خودتان شخصاً چه میزان از سرمایة لازم را می‏توانید تأمین نمایید؟

4- تعاملات:

* مهارت‏ها و دانش فنی مورد نیاز: برای اجرای طرح خود چه مهارت‏ها یا دانش جدیدی می‏بایست کسب نمایید؟ با توجه به جلسات مشاوره و کارگاه‏هایی که در مرکز رشد برگزار می‏گردد؛ امکان افزایش مهارت‏ها و توانایی‏های شما وجود خواهد داشت. همچنین امکان بهره‏گیری از دوره‏های مختلف آموزشی که در مرکز رشد یا دانشگاه برگزار می‏گردد نیز وجود دارد.
* معرفی تیم کاری: تیم کاری فعلی خود را معرفی نمایید. این افراد چه سابقه اجرایی و تحصیلی دارند؟ نقش ایشان در تیم کاری چیست؟
* تعامل با سازمان‏ها برای ساخت نمونه اولیه: در صورتیکه نیاز به تعامل با سازمان، دانشگاه، موسسه تحقیقاتی و ... برای اجرایی نمودن ایده با ساخت نمونه اولیه از محصول خود را دارید آن را با ذکر جزئیات مطرح نمایید. برای مثال نیاز به 200 ساعت کار در آزمایشگاه شیمی دانشگاه رازی و ...
* کالای مکمل: آیا کالا یا محصولاتی به عنوان کالای مکمل ایده یا طرح شما وجود دارد؟ کالای مکمل کالایی است که همزمان با مصرف کالای شما می‏بایست استفاده گردد. مانند چای و قند و ....

5- امکانات و تجهیزات مورد نیاز: کلیة منابع مالی، فضا و تجهیزات فیزیکی و سخت‏افزاری و نرم‏افزاری مورد نیاز خود را ذکر نمایید. آیا امکان کار در محوطه بسته مثل کارگاه برای شما وجود دارد یا نیاز به فضای باز دارید؟ فضای کاری شما چه امکاناتی نیاز دارد؟ مصرف آب، برق، گاز و ... شما به چه صورت خواهد بود؟ آیا فضای کاری شما می‏بایست استانداردهای خاصی داشته باشد؟

در بخش اعضای تیم کاری بنویسید که برای تکمیل تیم کاری‏تان به چه افراد با چه تخصص‏هایی نیاز دارید؟ این افراد به چه صورت با شما همکاری خواهندکرد؟

برنامه ۶ ماهه کاری: با توجه به آنکه مدت قرارداد مرکز رشد با شما یک قرارداد ۶ ماهه است چه برنامه‏ای برای این ۶ ماه دارید؟ پس از استقرار در مرکز رشد طی یک جدول زمانی مشخص نمایید که چه فعالیت‏هایی انجام خواهید داد و هر فعالیت چه مدت به طول خواهد انجامید.