

بخش پنجم

نحوه تدوین طرح کسب و کار (BP) و

امکان سنجی فنی، مالی و اقتصادی (FS)

طرح کسب و کار

تعریف:

طرح کسب و کار سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص میکند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند

طرح کسب و کار نشان دهنده چیست؟

آماده کردن یک طرح کسب و کار نتیجه نهایی روند طرح ریزی نیست، بلکه تحقق طرح، هدف نهایی است. با این وجود نوشتن طرح یک مرحله میانی مهم است. طرح نشان می دهد که بمنظور یک کسب و کار محرز، بررسیهای دقیق در ایجاد کسب و کار انجام شده است و برای راه اندازی آن کارآفرین، وظیفه اش را انجام داده است.

هدف طرح

وجود یک طرح کسب و کار رسمی، صرفنظر از اندازه کسب و کار آن، به همان اندازه که برای راه اندازی مهم است برای یک کسب و کار برقرار (محرز) نیز مهم است

این طرح چهار عمل اصلی را بصورت زیر انجام می دهد:

- ۱- به مدیر یا کارآفرین کمک می کند که جوانب و پیشرفت پروژه یا کسب و کارش را مشخص، متمرکز و بررسی کنند.
- ۲- یک چهارچوب منطقی و حساب شده ایجاد می کند تا در آن یک حرفه بتواند توسعه یابد و تدابیر مربوط به آن حرفه را در چند سال آینده دنبال می کند.
- ۳- بعنوان ماخذ و مبنایی برای مذاکره با اشخاص ثالث مانند سهامداران، دفاتر نمایندگی، بانکها، سرمایه گذاران و ... بکار می رود.
- ۴- معیاری را برای سنجش وضعیت واقعی کسب و کار در برابر آنچه که باید باشد، ارائه می دهد.

همانطور که دو شغل مثل هم وجود ندارد و بنابراین طرحهای کسب و کار مانند هم نیز وجود ندارد. از آنجائیکه، برخی موضوعات در طرح به یک طیفی از کسب و کارها مرتبط هستند بنابراین این امر مهم است که مفاد و

مندرجات طرح ها با امور فردی متناسب باشد. با این حال ، بیشتر طرح ها از یک ساختار آزموده شده و نظر عمومی بر روی (درمورد) آماده سازی طرحی ک بطور وسیعی قابل اجراست متابعت می کنند .

طرح کسب و کار می بایست نگرشی واقع بین از پیش بینی ها و مقاصد بلندمدت داشته باشد. این دید و نگرش چهارچوبی را به وجود می آورد که طرح باید در آن فعالیت کند و نهایتاً "یا موفق می شود یا شکست می خورد . برای مدیران و یا کارآفرینانی که به دنبال حمایت خارجی هستند ، آماده کردن یک طرح جامع ، موقیت را در افزایش بودجه ها یا تجهیز پشتیبان ضمانت نخواهد کرد. عدم وجود یک طرح منطقی ، یقیناً شکست را حتمی خواهد کرد..

طرح هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، به دلایل زیر لازم است:

۱- مهم آن است که مالک درباره هدف خود از کسب و کار و منابعی که برای آن نیاز دارد به دقت فکر کند. این موضوع در برآورد میزان سرمایه مورد نیاز، به وی کمک خواهد کرد.

۲- بعید به نظر میرسد که مالک کسب و کار، برای راه اندازی آن سرمایه کافی داشته باشد. حمایت کنندگان مالی-بانکها یا سرمایه گذاران ریسکی-باید متقاعد شوند که سرمایه گذاری در کسب و کار جدید، منطقی و درست است.

۳- فرض بر این است که اگر کسب و کار ایده خوبی نداشته باشد، هم برای صاحب آن و هم برای حمایت کنندگان مالی آن، باید این موضوع را در مرحله برنامه ریزی و قبل از هدر رفتن مقدار زیادی از زمان و هزینه، شناسایی کنند.

اجزای یک طرح کسب و کار:

۱- اهداف کلی؛

۲- مشخصات مجری طرح و همکاران؛

۳- تعریف و توصیف کسب و کار؛

۴- تحلیل استراتژی بازار؛

۵- تحلیل مالی؛

۶- خلاصه

اهمیت پروسه

ایجاد یک طرح کسب و کار رضایت بخش امری پردردسر ، اما ضروری است ، روند برنامه ریزی ، مدیران یا کارآفرینان را وادار می کند که کاملاً دریابند آنچه را که می خواهند بدست بیاورند و اینکه چطور و کی آنرا انجام دهند. حتی اگر هیچ حمایت خارجی هم نیاز نباشد ، طرح کسب و کار می تواند برای دوری گزیدن از اشتباهات یا تشخیص فرصتهای پنهانی نقش حیاتی را بازی کند.

برای عده بسیار زیادی از کارآفرینان و طراحان ، روند طرح ریزی (فکر ، مذاکره ، تحقیق ، تجزیه و تحلیل) به اندازه طرح نهایی و یا حتی بیشتر از آن مفید است.

بنابراین حتی اگر به یک طرح رسمی نیاز ندارید ، درباره روند طرح ریزی بطور دقیقی فکر کند. این کار می تواند سود زیادی برای طرح کسب و کار شما داشته باشد.

هفته های بسیار زیاد کار سخت و پیش نویسهای متعدد را از زمان بروز طرح تا گرفتن حق کار پیش بینی کنید. یک طرح مکتوب واضح با بسته بندی جذاب سبب خواهد شد تا حامیان ، سرمایه گذاران و ... آسانتر به آن گرایش پیدا کنند . یک طرح کسب و کار کاملاً آماده نشان خواهد داد که مدیران یا کارآفرینان، کار را می شناسند و آنها را برای پیشرفت طرح بر حسب فرآوریهها ، مدیریت ، سرمایه ها و مهمتر از همه بازارهای اقتصادی و رقابت اندیشیده اند.



برنامه کاری شرکت:

عنوان طرح:

آدرس و شماره تلفن:

ایمیل و وبسایت:

تاریخ تدوین:



فهرست مطالب برنامه کاری

- ۱- خلاصه طرح
- ۲- تشریح و توجیه فناوری (محصول / خدمت)
- ۳- تشریح مدل کسب و کار
- ۴- مطالعه و بررسی بازار
- ۵- برنامه اجرایی و سازمانی
- ۶- برنامه ریزی و توجیه مالی
- ۷- ارزیابی ریسک کسب و کار
- ۸- برنامه اقدام و زمان بندی
- ۹- ضمائم



خلاصه طرح

(حداکثر در دو صفحه)

- معرفی شرکت
- چشم انداز
- ماموریت
- محصول
- بازار
- تیم کاری
- برنامه تولید و فروش
- میزان سرمایه مورد نیاز
- میزان سود و نقطه سر به سر

(خیلی خلاصه هر مورد را توضیح دهید)

* (دقت کنید که این بخش پس از نگارش تفصیلی برنامه کاری نوشته میشود! عبارتی همانطور که از اسم پیداست خلاصه برنامه نوشته شده در یک صفحه است)



تشریح و توجیه فناوری (محصول / خدمت)

- سوابق و تاریخچه فناوری
(معرفی دارندگان دانش فنی در ایران و جهان/پتنت‌های جهانی)
(طرح مساله، نیاز یا فرصت موجود و روشهایی که تا کنون به مساله پاسخ داده شده...)
- نوآوری محصول
نوآوری ایجاد شده در محصول (نوآوری در بازار / محصول / فرایند / سازماندهی و منابع)
تعریف مشخصات محصول / خدمت (مشخصات فنی / اجزای محصول / نمای گرافیکی گردش اطلاعات / ارائه نقشه، عکس)
- فرآیند دستیابی به فناوری / محصول (مهندسی معکوس، اختراع، ...) و نوع محافظت از آن
- زمینه‌های کاربرد فناوری
- وضعیت کنونی فناوری و مقایسه با فناوری‌های رقیب (تکنولوژی‌های موجود / روند تکنولوژی در آینده / میزان تاثیرپذیری محصولات از تکنولوژی)



تشریح مدل کسب و کار

۱- توصیف مختصر خدمت یا کالایی که ارائه می‌شود. چه نیازی از جامعه (مشتریان) را پاسخ می‌دهد و چه ارزشی ایجاد می‌شود؟ مزیت رقابتی محصول (تازگی / کارایی / سفارشی بودن / "انجام کل کار" / طراحی / نام تجاری / شان و منزلت / قیمت / کاهش هزینه / کاهش ریسک / در دسترس بودن / سادگی / قابلیت استفاده)

۲- بخش بندی مشتریان به چه صورت است؟ مشتریان چه شکلی هستند؟ (دولتی، بخش خصوصی؟ سن؟ منطقه جغرافیایی؟ سطح درآمد؟ تحصیلات) بازار انبوه / بازار گوشه ای (niche market) / بازار بخش بندی شده

۳- روش ارائه خدمات یا فروش محصول به مشتریان (روش یا کانال توزیع)

۴- برای جذب، حفظ و افزایش تعداد مشتریان چه اقداماتی لازم است؟

۵- روش درآمدزایی طرح به چه صورت است؟ (فروش فناوری، فروش محصول/خدمت، اجاره، حق عضویت و...)

۶- فرایند تولید کالا یا خدمت چیست (برون سپاری است یا تولید داخلی) چه فعالیتهای کلیدی برای تداوم تولید لازم است؟

۷- چه منابعی برای تولید نیاز است؟ منابع مالی، منابع انسانی، معنوی و فیزیکی...

۸- شرکای کلیدی این کسب و کار که هستند (ارتباط این کسب و کار با کسب و کارهای دیگر چیست؟)

۹- ساختار هزینه به چه صورت است؟

ابزار توسیم مدل کسب و کار

Business Model Canvas

بوم مدل کسب و کار

شرکای کلیدی <i>Key partnerships</i> شرکای اصلی ما چه کسانی هستند؟	فعالیت های کلیدی <i>Key activities</i> چه فعالیت های کلیدی مورد نیاز است؟	ارزش پیشنهادی <i>Value proposition</i> چه ارزشی را به مشتری ارائه می دهید؟	ارتباط با مشتری <i>Customer relationship</i> هر بخش از مشتریان چه نوع رابطه ای را از ما انتظار دارند؟	بخش های مشتری <i>Customer segments</i> برای چه کسی ارزش ایجاد می کنیم؟
	منابع کلیدی <i>Key resources</i> کدام منابع کلیدی مورد نیاز است؟		کانال ها <i>Channels</i> از طریق چه کانال هایی به بخش های مختلف مشتریان دست میابیم؟	
ساختار هزینه <i>Cost structure</i> مهم ترین هزینه های اصلی در مدل کسب و کار ما چه هستند؟		جریانهای درآمد <i>Revenue streams</i> مشتریان ما برای چه ارزشی واقعا مایل به پرداخت پول هستند؟		



مطالعه و بررسی بازار

- تأثیرات اجتماعی / مزایای فناوری / ویژگی های منحصر بفرد
- ارائه اطلاعات بازار شامل داده های بازار، فهرست قیمت ها و ...
- تحلیل صنعت
 - تحلیل محیط کلان (تغییرات سیاسی و قانونی، تغییرات جغرافیایی و اجتماعی، اقتصادی و فناوری)
 - تحلیل محیط نزدیک: (۵ نیروی پورتر)
 - شدت رقابت در صنعت
 - جایگزین ها
 - تهدید تازه واردین
 - قدرت چانه زنی تامین کنندگان
 - قدرت چانه زنی مشتریان
 - تحلیل SWOT (بررسی نقاط قوت و ضعف و فرصت و تهدید)
- مطالعه و تحقیق بازار
 - بخش بندی بازار،
 - بازار هدف
 - جایگاه یابی
- برنامه ریزی بازار (امیخته بازاریابی)
 - استراتژی های محصول
 - استراتژی قیمت گذاری،
 - استراتژی های توزیع
 - استراتژی های تبلیغات،

برنامه اجرایی و سازمانی

ساختار مدیریتی

- جنبه های قانونی (نوع شرکت) زمینه های فعالیت در اساسنامه شرکت
- معرفی سهامداران شرکت و درصد سهام آنان



- سوابق شرکت - عضویت در انجمن ها و مؤسسات
 - چارت سازمانی
 - مشخصات نیروی انسانی تحصیلات، تخصص و سوابق، مسئولیت در شرکت و تمام وقت یا پاره وقت
 - شرح شغل و حداقل شرایط احراز شغل
 - معرفی مشاوران علمی و حرفه ای
 - آموزشهای مورد نیاز
 - استراتژی های استخدام و حفظ کارکنان
- امکانات موردنیاز برای اجرا
- فرآیند تولید (کالا یا خدمات)
 - امکانات تولید (ماشین الات و تجهیزات مورد نیاز، تاسیسات و سایر تجهیزات کارگاهی)
 - موقعیت مکانی و شرایط فضای کاری (کارگاهی)
- استاندارد ها و مجوزها
- استانداردهای اجباری و اختیاری
 - مراجع رسمی تأیید کنندهی نمونهی اولیه
 - استانداردهای موجود و معتبر
 - مجوزهای مورد نیاز
 - مالکیت طرح و دانش فنی
 - ثبت اختراع
- منابع مالی مورد نیاز و روش تامین آن
- میزان سرمایه مورد نیاز
 - توانایی شرکت در تامین سرمایه
 - نحوه تامین سرمایه مورد نیاز (سرمایه گذاران)
 - تامین کنندگان و شرکای کلیدی
 - تامین کنندگان و توزیع کنندگان کلیدی
 - شرکتهای همکار کلیدی (برون سپاری تولید و)
 - کسب اعتبار معنوی



برنامه‌ریزی و توجیه مالی

- ارزش مالی فناوری و نحوه ارزش گذاری آن
- میزان سرمایه مورد نیاز (ثابت و جاری) و نحوه تامین آن
- میزان هزینه های تولید سالانه
- پیش بینی و توجیه درآمدها
- پیش بینی حساب سود و زیان و نقطه سر به سر
- تحلیل حساسیت مالی طرح

ظرفیت تولید:

میزان تولید را در طی ۵ سال اول بهره برداری در جدول ذیل پیش بینی می شود:

ردیف	شرح محصول	واحد	ظرفیت اسمی سالانه	مقدار تولید در سال های بهره برداری				
				سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
۱								
۲								
۳								

محل اجرای طرح:

شرح	مشخصات و مترائز	قیمت واحد (ریال)	برآورد کل هزینه
زمین			
ساختمان			
محوطه سازی			
جمع کل			

ماشین آلات و تجهیزات

نام و مشخصات فنی ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز طرح

بر آورد هزینه			تعداد	نام ماشین آلات و تجهیزات	ردیف
قیمت واحد (هزار ریال)	قیمت واحد (یورو)	قیمت تمام شده (هزار ریال)			
					۱
					۲
					۳
					۴
جمع					

تجهیزات و لوازم آزمایشگاهی:

ردیف	شرح	تعداد	هزینه واحد به ریال	هزینه کل (هزارریال)
۱				۰
۲				۰
۳				۰
جمع کل				۰

اثاثه و لوازم اداری:

بر آورد هزینه های مربوطه به اثاثیه اداری، قفسه های انبار، تاسیسات ایمنی و غیره

ردیف	شرح	تعداد	هزینه واحد	هزینه کل (هزارریال)
۱				
۲				
۳				
جمع کل				



وسائط نقلیه:

ردیف	شرح	تعداد	هزینه واحد به ریال	هزینه کل (هزارریال)
جمع کل				

هزینه قبل از بهره برداری:

ردیف	شرح هزینه	مبلغ (هزارریال)
۱		
۲	تولید نمونه های اولیه	
۳	هزینه اخذ مجوزهای قانونی	
۴	هزینه عمومی طی دوره اجرای طرح (ایاب و ذهاب + اجاره - حقوق و ...)	
۵	ثبت شرکت	
۶	سایر	
جمع		

• سرمایه در گردش:

سرمایه در گردش برای یک دوره تولید (در سال اول) بشرح جدول ذیل

ردیف	شرح	توضیحات	مبلغ (هزارریال)
۱	مواد اولیه	برای مدت	ماه
۲	کالای ساخته شده	برای حدود	دستگاه
۳	حقوق و دستمزد	برای مدت	ماه
۴	مطالبات	برای مدت	ماه
۵	تنخواه گردان	برای مدت	
جمع سرمایه در گردش			



• جدول سرمایه گذاری طرح

شرح	جمع کل	انجام شده	باقیمانده
زمین / ساختمان / رهن	۰		۰
ماشین آلات	-		۰
اثاثه و مبلمان اداری	-		۰
ابزار و تجهیزات آزمایشگاهی	-		۰
ه.ق.ب	-		۰
متفرقه و پیش بینی نشده (۱۰٪ موارد فوق)	-		۰
جمع سرمایه ثابت	-	-	-
سرمایه در گردش سال اول (از قسمت بررسی مالی طرح)	-		۰
جمع کل سرمایه گذاری (ثابت و سرمایه در گردش)	-	۰	۰

منابع تامین سرمایه	مبلغ	درصد
سرمایه شرکت		
جاری شرکا		
تسهیلات پارک		
سایر تسهیلات		
جمع		

هزینه اجاره

شرح	مترائز	قیمت واحد	قیمت کل (هزار ریال)
جمع			

هزینه مواد اولیه

شرح	واحد	قیمت واحد به ریال	میزان مصرف در سال	هزینه مواد در سال به هزار ریال
جمع				



هزینه پرسنلی

شرح	تعداد (نفر)	متوسط حقوق ماهیانه بریال	کل هزینه حقوق و مزایا ۱۷ ماه (هزارریال)
جمع			

هزینه استهلاک

شرح	مبلغ سرمایه گذاری (هزارریال)	متوسط عمر مفید (سال)	ضریب استهلاک	مبلغ هزینه به هزارریال
ماشین آلات		۱۰	٪۱۰	
اثاثیه اداری		۵	٪۲۰	
ه ق ب		۱۰	٪۱۰	
هزینه تاسیس و پیش بینی نشده		۱۰	٪۱۰	
جمع				

هزینه تعمیرات و نگهداری:

ردیف	شرح	مبلغ سرمایه گذاری (هزارریال)	درصد هزینه نت سالیانه	مبلغ هزینه به هزار ریال
۱	ماشین آلات اصلی		۵	
۲	وسائط نقلیه		۲۰	
۳	ابزار و تجهیزات آزمایشگاهی	۰	۲۰	
	جمع کل			



برآورد مصرف و هزینه انرژی و سوخت سالیانه:

ردیف	شرح	مصرف سالیانه	واحد مصرف	واحد هزینه به ریال	هزینه سالیانه به هزار ریال
۱	هزینه آب مصرفی		متر مکعب		
۲	گاز شهری		متر مکعب		
۳	بنزین		لیتر		
۴	هزینه برق مصرفی		کیلو وات ساعت		
۵	تلفن + اینترنت				
	جمع				

هزینه‌های سربار:

ردیف	شرح	هزینه (هزار ریال)	ضریب	توضیحات
۱	هزینه سربار نیروی انسانی		۰.۰۱	حقوق سالیانه
۲	هزینه سربار کارخانه		۰.۰۱	سرمایه در گردش
۳	بازار یابی و فروش (تبلیغات)		۰.۰۵	فروش
۴	هزینه تحقیق و توسعه		۰.۰۱	فروش
۵	هزینه بیمه ساختمان و تجهیزات		۰.۰۰۲	سرمایه ثابت
	جمع			

هزینه مالی و بانکی

هزینه مالی و بانکی بر اساس بر مبنای مفروضات مورد نیاز ذیل محاسبه می گردد:

هزارریال

مبلغ تسهیلات سرمایه گذاری ثابت

هزارریال

مبلغ تسهیلات سرمایه در گردش

ماه

مدت سازندگی طرح

سال

مدت بازپرداخت تسهیلات ثابت و در گردش

درصد

نرخ سود تسهیلات

بررسی مالی طرح

- هزینه تولید طرح

شرح هزینه	سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
هزینه مواد اولیه					
هزینه حقوق و دستمزد					
هزینه انواع انرژی					
هزینه تعمیر و نگهداری					
هزینه استهلاک					
هزینه اجاره					
هزینه سربار نیروی انسانی					
هزینه سربار کارخانه					
هزینه بازاریابی و تبلیغات					
هزینه تحقیق و توسعه R&D					
هزینه بیمه کارخانه					
هزینه متفرقه و پیش بینی نشده					
مجموع هزینه های سالیانه					

درآمد سالیانه

ردیف	شرح محصول	واحد	قیمت فروش هزار ریال	درآمد سالیانه (هزار ریال)				
				۱	۲	۳	۴	۵
۱								
۲								
۳								
جمع								



پیش بینی عملکرد سود (زیان)

سال پنجم	سال چهارم	سال سوم	سال دوم	سال اول	شرح
					درآمد حاصل از فروش
					هزینه های سالیانه (غیر از هزینه مالی)
					سود ناویژه
					هزینه های مالی و بانکی
					سود ویژه

جدول پیش بینی گردش وجوه طرح

سال پنجم	سال چهارم	سال سوم	سال دوم	سال اول	دوران سازندگی	شرح
						منابع:
						سود ویژه
						استهلاک
						سرمایه شرکت
						قرض الحسنه سهامداران
						تسهیلات پیشنهادی
						جمع کل منابع
						مصارف:
						سرمایه ثابت
						سرمایه در گردش
						بازپرداخت اصل تسهیلات
						مالیات
						انداخته ها
						جمع مصارف
						مازاد
						مازاد انباشته



محاسبه نقطه سر به سر

شرح هزینه	هزینه ثابت		هزینه متغیر	
	مقدار (هزارریال)	درصد	مقدار (هزارریال)	درصد
هزینه مواد اولیه			۱۰۰٪	
هزینه حقوق و دستمزد		۳۰٪	۷۰٪	
هزینه انواع انرژی		۱۰٪	۹۰٪	
هزینه های تعمیرات و نگهداری		۲۰٪	۸۰٪	
هزینه های استهلاک		۱۰۰٪		
هزینه اجاره		۱۰۰٪		
هزینه سربار نیروی انسانی		۳۰٪	۷۰٪	
هزینه سربار کارخانه		۳۰٪	۷۰٪	
هزینه بازاریابی و فروش		۲۰٪	۸۰٪	
هزینه تحقیق و توسعه R&D		۳۰٪	۷۰٪	
هزینه بیمه کارخانه		۱۰۰٪		
هزینه متفرقه و پیش بینی نشده		۲۰٪	۸۰٪	
جمع هزینه های سالیانه تولید				

ارزیابی ریسک کسب و کار

- ریسک‌های مربوط به فناوری و راه حل‌های کاهش آن‌ها
- منشاء‌های ریسک در طرح سرمایه‌گذاری (میزان سرمایه‌گذاری، هزینه‌های تولید محصول یا خدمت، میزان درآمد حاصل از فروش محصول یا خدمت)
- علل ایجاد ریسک (تورم، عدم استفاده از ظرفیت نصب شده، اشتباه در برآورد و ...)
- تحلیل حساسیت بر روی عوامل ریسک‌پذیر و شناسایی عامل یا عوامل مهم
- راه‌های مقابله با ریسک‌ها و نحوه بر طرف کردن ضعف‌ها

برنامه اقدام و زمان بندی

نقشه راه Road Map										سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم		سال پنجم					
													ماه	ماه	ماه	ماه	ماه	ماه		
هدف گذاری استراتژی اتخاذ شده	استراتژی	رشد سازمانی																		
برنامه برای تکمیل نیروی کاری برنامه آموزش (بر حسب ساعت) تکمیل سیستمهای اطلاعاتی: اداری/ مالی/ اطلاع رسانی...	منابع انسانی	رشد علمی و فناوری																		
پیشرفت ایده محوری (توسعه محصول): اخذ مجوزها، استانداردها و تأییدیه های داخلی و بین المللی ثبت اختراع، علائم تجاری، ارائه مقاله و سمینارهای علمی عضویت در مجامع علمی، فنی و تخصصی	فناوری محصول	توسعه																		
تنوع محصولی سایر محصولات و خدمات/ قراردادهای تحقیقاتی	تحقیق و توسعه	بازاریابی و فروش																		
نحوه بازاریابی و فروش بخش بندی مشتریان شرکت و شناسایی مشتریان جدید مذاکره با تبلیغات سهم از بازار داخلی و بین المللی میزان سفارشات/ فروش	بازاریابی و فروش	رشد مالی و اقتصادی																		
محل تأمین منابع مالی میزان دریافت منابع مالی میزان فروش درآمدها (هزار ریال) هزینه ها (هزار ریال)	مالی																			



ضمائم

- ثبت اختراع یا پتنت
- تاییدیه های رسمی و استانداردهای اخذ شده
- فیلم یا تصویر از محصول ساخته شده (در صورت ساخت نمونه)
- اطلاعات ثبتی شرکت (شامل: سهامداران، زمینه فعالیت، تاریخ تاسیس و آدرس)
- رزومه پرسنل
- گزارش اعتبارات دریافت شده
- نامه های مشتریان/اعلام نیاز/تاییدیه عملکرد

