



## کاربرگ پذیرش هسته های فناور

لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید
تاریخ دریافت: / / ۱۳
کد اختصاصی:

## بخش اول :

۱- مشخصات واحد:

نام واحد / شرکت موسسه:

وضعیت حقوقی واحد:  ثبت شده  ثبت نشده

شماره و تاریخ ثبت (برای واحدهای دارای وضعیت حقوقی):

زمینه تخصصی فعالیت واحد:  تولید محصول  ارائه خدمات تخصصی

نام و نام خانوادگی مسئول / مدیر واحد / ارائه دهنده ایده:

نشانی و کدپستی و کدملی:

تلفن :

نمابر:

پست الکترونیک:

تذکر: پرکردن این پرسشنامه لزوماً به معنای پذیرش در مرکز رشد نمی باشد. بلکه تشریح اهداف و برنامه های واحد متقاضی به منظور طرح و کمیته جذب و شورای مرکز است.

۲- مشخصات ایده:

عنوان ایده به فارسی:

عنوان ایده به انگلیسی:

محور مرتبط:

 فناوری اطلاعات و ارتباط  زیست فناوری  مهندسی محیط زیست  صنعت و معدن

نشانی: اردبیل، شهرک کشاورزی - مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کدپستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

پست الکترونیک: ardabilatic@gmail.com

نشانی پایگاه: www.uma.ac.ir/roshd



## کاربرگ پذیرش هسته های فناور

- الکترونیک و الکترومکانیک  صنایع گیاهان داروئی  صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی و دامپروری
- صنایع گردشگری روستایی و کشاورزی  سایر (توضیح داده شود)

۳- خلاصه ای از ایده محوری / زمینه کاری پیش بینی شده برای واحد، به همراه سابقه فعالیت های مرتبط انجام شده (حداکثر در ۱۰ خط):

۴- خلاصه دستاوردهای فنی / اقتصادی و ویژگی های محصول و خدمات نهایی طرح:

۵- خلاصه ای از برنامه کسب و کار و ظرفیت تولید / خدمات ایده مورد نظر:

دانشگاه محقق اردبیلی

نشانی: اردبیل، شهرک کشاورزی - مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کدپستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

پست الکترونیک: [ardabilatic@gmail.com](mailto:ardabilatic@gmail.com)

نشانی پایگاه: [www.uma.ac.ir/roshd](http://www.uma.ac.ir/roshd)



۶- هدف از ورود به مرکز رشد:

۷- مشخصات موسسین / تیم کاری واحد:

ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی	گرایش تخصص	سال تولد	شغل و محل کار فعلی	امضاء	وضعیت نظام وظیفه * *			نوع همکاری در واحد * * *								
							ا	ن	م	م	ه	ش	ت	پ				

\* \* : انجام شده ، ن: نامشخص ، م: مشمول

\* \* \* م: موسس ، ه: همکار ، م ش : مشاور، ت : تمام وقت ، پ : پاره وقت

(خلاصه سوابق فعالیتهای تحقیقاتی / توسعه ای و صنعتی موسسین و همکاران تمام وقت واحد ضمیمه گردد.)

نشانی: اردبیل، شهرک کشاورزی - مرکز رشد واحدهای فناور دانشگاه محقق اردبیلی

کدپستی: ۵۶۱۸۹۳۸۶۹۹

پست الکترونیک: ardabilatic@gmail.com

نشانی پایگاه: www.uma.ac.ir/roshd



۸- نوع فعالیت اصلی که واحد در مرکز رشد به آن خواهد پرداخت

- کسب دانش فنی
- کسب دانش فنی طراحی و تولید محصول / خدمات جدید
- تولید محصول نمونه
- بازاریابی و جذب مشارکت مالی
- تجاری سازی دستاوردهای تحقیقاتی قبلی
- تکمیل محصول موجود
- سایر (با توضیحات)

۹- نوع خدمات درخواستی:

۹-۱ - خدمات پشتیبانی

- مکان استقرار
- خدمات کارگاهی (با ذکر مورد)
- تجهیزات اداری
- خدمات آزمایشگاهی (با ذکر مورد)
- خدمات اداری (تایپ و تکثیر و ...)
- خدمات حسابداری
- خدمات اطلاع رسانی
- اتاق کنفرانس
- کامپیوتر و تجهیزات جانبی
- سایر (ذکر گردد)

۹-۲ - خدمات آموزشی و مشاوره ای

- مشاوره در طراحی طرح تجاری (Business Plan)
- مشاوره در امور مالی و حسابداری
- مشاوره در امور مربوط به بیمه
- مشاوره در امور مربوط به بازاریابی و فروش
- مشاوره در امور مربوط به منابع انسانی و مدیریت
- مشاوره در امور سرمایه گذاری / تامین سرمایه
- سایر موارد مورد نیاز

۱۰- اعتبارات درخواستی:

عنوان اعتبار	مبلغ (ریال)
پرسنلی	
ماشین آلات	
مواد مصرفی	
خدمات عمومی و تخصصی	
کل اعتبار	



۱۱- عناوین مستندات پیوست کاربرگ:

نام و نام خانوادگی تکمیل کننده فرم  
امضاء

تاریخ

.....

.....

.....

این قسمت توسط مسئول دفتر پذیرش تکمیل میشود:

تاریخ ثبت:	
شماره ثبت:	
<input type="checkbox"/> پیوست ندارد	تعداد صفحات پیوست <input type="checkbox"/> دارد
سایر توضیحات:	
<input type="text"/>	

مرکز رشد واحدهای فناوری دانشگاه محقق اردبیلی

دانشگاه محقق اردبیلی

## بخش دوم

### طرح فعالیت اقتصادی یک صفحه ای (One Page BP)

طرح فعالیت اقتصادی (Business Plan) نوشته ای است که کارآفرین آماده می کند و در آن تمام عوامل داخلی و خارجی درگیر در آغاز یک کسب و کار یا فعالیت کارآفرینانه نوپا در نظر گرفته می شود. BP مانند نقشه راه، کارآفرین را کمک می کند. برای ارائه ایده اولیه و مشورت با دیگران معمولاً یک صفحه اولیه طرح فعالیت اقتصاد (One Page BP) نوشته می شود. خواهشمند است مطابق راهنمایی های پیوست این فرم را تکمیل فرمایید.

۱- چشم انداز (Vision): چه چشم اندازی از آینده شرکت خود متصور هستید؟ تصویر واضحی از کاری که می خواهید انجام دهید ترسیم کنید.

۲- مأموریت (Mission): چه نیازی به این فعالیت شما وجود دارد؟ در چند کلمه حیطه کار شرکت شما و چیزی را که به مشتری عرضه می دارید، بیان کنید. به این سؤال که چرا مشتری این کالا را می خرید پاسخ دهید.

دانشگاه محقق اردبیلی



۳- اهداف (Objective): این کسب و کار در یک سال آینده به چه اهدافی باید برسد تا موفق باشد؟ در کسب و کار شما موفقیت به چه گفته می شود؟

۴- استراتژی (Strategies): این کسب و کار چگونه راه اندازی و در ادامه اداره خواهد شد؟

۵- برنامه ها (plans): چه برنامه ها (plans) و پروژه هایی به طور مشخص طی یک سال برای رسیدن به این اهداف انجام می دهید؟ چه کارهای مشخصی باید در شرکت (کسب و کار) شما انجام شود تا اهداف شما تأمین شود؟

دانشگاه محقق اردبیلی

## راهنمای تکمیل فرم پذیرش مقدماتی

### ۱- چشم انداز

داشتن طرح تجاری برای یک شرکت تاسیس شده حیاتی است حتی برای شرکتهایی که در مراحل مقدماتی کار هستند، زیرا:

- به مدیر شرکت یا فرد کارآفرین کمک می کند، روی طراحی و راه اندازی کسب و کارش تمرکز کند.
- یک چهارچوب منطقی که شرکت در ۳ الی ۵ سال آینده باید بر اساس آن عمل کند را مشخص می نماید.
- ابزار خوبی است برای انتقال چیزی که در ذهن شما می گذرد به همکاران، شرکا و سرمایه گذاران.
- یک مقیاس برای اندازه گیری پیشرفت کار در مراحل مختلف راه اندازی کسب و کار می باشد.

یک طرح تجاری ۱ صفحه ای خوب با یک بار دقیق خواندن قابل فهم است. اولین مرحله شرح مختصری از ایده محوری کسب و کار است که شامل مبانی علمی و آزمایشگاهی طرح می باشد. در این قسمت باید مسائل کلیدی ایده محوری توصیف گردند. (بخش اول قسمت ۲) دومین مرحله توسعه یک چشم انداز خوب برای فعالیتهای شما می باشد که در بخش دوم قسمت ۱ می آید. این قسمت باید تصویری از کالا یا خدمات، مشتریان و فعالیت های شرکت مورد نظر در ۳ یا ۵ سال آینده باشد. در واقع شما باید به سوال "اگر یک نفر از مریخ کسب و کار شما را ببیند، چه چیزی خواهد گفت؟" پاسخ دهید.

مثالی از یک چشم انداز :

شرکت مرجع در شهر تهران تاسیس خواهد شد. کارمندان در زمینه های مشاوره آموزشی، نرم افزار، تجارت الکترونیکی، بازاریابی و پشتیبانی از سایت، مشغول خواهند شد و حدود ۱۰ نفر پرسنل خواهد داشت. مرجع امکان جستجو در پایگاه داده کاملی از آموزشگاه های ایران و اطلاعات ریز زمانبندی کلاسهای آنها را در اختیار کاربرانش قرار می دهد. بدلیل در دسترس و رایگان بودن و اینکه اولین سرویس در نوع خود در ایران می باشد از استقبال خوبی برخوردار خواهد بود.



## ۲- ماموریت ( چرا این کار را شروع کرده اید؟ )

در این بخش توضیح دهید که چرا این کالا یا خدمات را تولید می کنید، یا اصلاً چرا مشتریان حاضرند کالا یا خدمات شما را بخرند؟ این بخش تعهد و مسئولیت شما را به کار نشان می دهد. به عنوان مثال:

مرجع سرویسهای پیشرفته اینترنتی را برای نگهداری، دسته بندی و جستجوی اطلاعات آموزشگاه های کشور طراحی و پیاده سازی می کند. بخش زیادی از این سرویسهای web-base به شکل رایگان در اختیار علاقمندان و بالاخص دانش آموزان و دانشجویان قرار می گیرد. آموزشگاه ها برای قرار دادن اطلاعاتشان روی سایت هزینه می پردازند. مهمترین خصوصیات مرجع دسترسی آسان با هزینه کم، امکان جستجو و ثبت نام On line در آموزشگاه های کشور می باشد.

## ۳- اهداف شما چه هستند؟

در این بخش سومین عنصر اصلی معین کردن اهداف کسب و کار است که نشان می دهند در چند سال آینده می خواهد به کجا برسد. اهداف باید به شکل مقاصد دقیق و قابل اندازه گیری نوشته شوند. در بسیاری از فعالیت های اقتصادی، اهداف مالی و بازاریابی دو بخش اساسی هستند. اهداف شما نیز باید همه ابعاد کار شما را پوشش دهند و روی مقاصد مهم تر تکیه کنند. به عنوان مثال:

افزایش میزان فروش به اندازه ۲۵٪ تا ۴۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۴، ۵۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۵ و ۷۰۰ میلیون ریال تا سال ۱۳۸۶.

## ۴- استراتژی های اصلی که منجر به رشد فعالیت شما می شوند را قید نمائید.

در این بخش استراتژی های کار را بیاورید. در واقع استراتژی ها جواب این سوال هستند که چه عواملی در طول زمان سبب موفقیت این فعالیت خواهند شد. استراتژی ها جهت، فلسفه، معیارها و روشهای ایجاد و اداره شرکت شما را معین می کنند. استراتژی ها باید هم به عوامل داخلی و هم عوامل خارجی که روی کارتان تاثیر گذارند، توجه داشته باشند. استراتژی های خارجی یا از فرصتهای موجود برای رشد شرکت استفاده می کنند، یا بر تهدیدهای خارجی غلبه می کنند. استراتژی های داخلی به نقاط ضعف و قوت این کار از بعد فرهنگ، توانایی های موجود، کارایی و سوددهی می پردازند. به عنوان مثال:

- استخدام بهترین ها، دسترسی به آنها در مواقع نیاز، حفظ آنها از طریق رضایت شغلی و مشارکت در سهام.

- نشانه گیری اهداف عالی با پروژه هایی به اندازه حداقل ۱۰۰ میلیون ریال.



۵- برنامه های کاری خود را شرح دهید.

در این قسمت برنامه های آتی خود را بنویسید. برنامه ها و دستورالعمل ها باید معنی دار باشند و اهمیت و میزان رشد فعالیت های شما را در طول زمان نشان دهند. ایده آل این است که برنامه ها به اهداف و استراتژی ها مربوط باشند.

- شرکت در نمایشگاه بین المللی کامپیوتر در فروردین ۱۳۸۴.

- ساخت اولین نمونه در ۳ ماهه اول سال ۱۳۸۳.

دانشگاه محقق اردبیلی