**طرح کسب و کار**

**ایده اصلی (مشکل / راه حل)**

تبیین مسئله موجود و راه حل مشخصی که آن محصول از آن طریق مسئله را رفع می‌نماید. در این بخش در خصوص محصول و نیازی که برطرف می نماید توضیح داده شود. محصول چه نیازی را از مشتری رفع می‌کند؟ این نیاز از چه زمان شناسایی‌شده است؟ چرا تاکنون کسی به این نیاز پاسخ نداده است ؟ محصول چگونه این نیاز را پاسخ می‌دهد.

**اندازه بازار**

تشریح بازار محصول (اندازه بازارجهانی، بخش‌بندی بازار و...) نرخ رشد بازار در سال‌های آتی ذکر شود.

**بازار هدف**

در این بخش ضمن تعریف و تشریح TAM[[1]](#footnote-1) ،SAM[[2]](#footnote-2) و SOM[[3]](#footnote-3) و بازار هدف محصول، حجم بازار در دسترس شرکت برآورد گردد.

**روش درآمدزایی**

درآمدهای طرح از چه محل/محل‌هایی ایجاد می‌شوند؟ در آینده چه محل‌های جدیدی برای ایجاد درآمد وجود دارد.

**هزینه ها**

در این بخش اطلاعات مربوط به ارزیابی اقتصادی از جمله سرمایه­گذاری طرح ،جریان هزینه و درآمد طرح، تفکیک هزینه­های ثابت و متغیر، و ... ) برای دوره طرح ارائه شود.

**اطلاع رسانی**

استراتژی و سیاست های بازاریابی(از جمله هزینه های بازاریابی و فروش و برنامه های بازاریابی) ذکر شود.

**مزیت رقابتی**

مزیت‌های رقابتی موضوع سرمایه پذیر به طور کامل تشریح شود و موانع ورود دیگران به این کسب و کار (در صورت وجود) معرفی گردد.

**دستاوردها**

این بخش مختصری از تاریخچه و پیشینه کاری طرح سرمایه­پذیر به صورت خلاصه آورده شود.

**تیم**

اعضای کلیدی تیم مؤسسین شرکت/استارتاپ چه کسانی هستند و چه توانمندی‌هایی دارند؟

1. TAM = Total Addressable/Availible Market [↑](#footnote-ref-1)
2. SAM = Serviceable Available Market [↑](#footnote-ref-2)
3. SOM = Serviceable Obtainable Market [↑](#footnote-ref-3)