

راهنمای ثبت نام در رویداد متمرکز شرکتهای دانش بنیان و استارت آپهای فعال در حوزه صنعت نفت

- تکمیل فیلدهای ستاره دار الزامی است.
- فرمها برای جامعه هدف با سطح آمادگی فناوری ۱-۹ (ایده تا محصول تجاری) طرح ریزی شده است. لذا انتظار می رود متناسب با سطح آمادگی فناوری شرکت / تیم نوآفرین، اقدام به تکمیل فرم نماید. چنانچه برخی موارد در مجموعه شما به دلیل سطح آمادگی فناوری پایین تعریف شده نیست، لطفا در فیلد مربوطه صرفاً درج بفرمایید: "ناموجود".
- در تکمیل فیلد "هدف از حضور در گردهمایی"، به نکات ذیل توجه فرمایید:
 - به منظور حضور افراد و شرکتهای جوان در فرآیند شناسایی، ارزیابی و انتخاب، امکان ثبت نام در سایت از تاریخ ۷ دی ماه ۱۳۹۸ لغایت ۲۶ دی ماه ۱۳۹۸ وجود دارد.
 - چنانچه هدف، صرفاً حضور و شرکت در جلسات B2B تبادل فناوری (محصول قابل فروش) رویداد باشد، امکان ثبت نام در سایت تا تاریخ ۲۳ بهمن ماه ۱۳۹۸ وجود دارد.
- در صفحه دوم و در بخش: "مشخصات افراد کلیدی شرکت / تیم نوآفرین ..." لازم است پس از تکمیل مشخصات هر فرد کلیدی، نسبت به کلیک روی عبارت "ثبت مشخصات افراد" اقدام گردد و این فرآیند برای ثبت مشخصات سایر افراد کلیدی نیز تکرار شود.
- پس از اتمام "ثبت مشخصات افراد" و تکمیل فهرست افراد، روی عبارت "گام بعدی" کلیک شود.
- در بخش ارزیابی محصولات"، لازم است کلیه مستندات تکمیلی در قالب فایل zip با حداکثر حجم ۱۰ مگابایت و با نام کد ملی نفر کلیدی آپلود گردد.
- چنانچه تیم فناور/ شرکت دارای چندین محصول می باشد، لازم است پس از تکمیل مشخصات هر محصول، نسبت به کلیک روی عبارت "ثبت محصولات" اقدام گردد و این فرآیند برای ثبت مشخصات سایر محصولات نیز تکرار شود.
- در تکمیل بخش زمینه ارزیابی محصولات، لازم است پرسش های ذکر شده در جدول راهنمای صفحه بعد در پاسخگویی به هر بند مورد توجه قرار گیرد. چنانچه تیمی در سطح ایده پردازی قرارداد و هنوز موفق به برنامه ریزی کسب و کار نشده است، با ثبت اطلاعات موجود می تواند در زیست بوم نوآوری و فناوری صنعت نفت مشارکت نماید.
- پس از کلیک بر روی دکمه ثبت نهایی، امکان ویرایش مجدد وجود ندارد. لذا لازم است اصلاحات و تغییرات مورد نیاز قبل از فشردن این دکمه انجام گیرد.
- پس از کلیک بر روی دکمه ثبت نهایی، کد رهگیری نمایش داده خواهد شد که در تمامی مراحل مورد استفاده قرار خواهد گرفت؛ لذا لازم است در حفظ آن کوشا باشید.



جمهوری اسلامی ایران

وزارت نفت

معاونت مهندسی، پژوهش و فناوری

جدول راهنما جهت تکمیل بخش ارزیابی محصولات

جهت تشریح زمینه مورد پرسش، به سوالات ذیل توجه نمایید	زمینه ارزیابی
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مشخصاً چه نیاز یا مسئله‌ای وجود دارد که قصد دارید آن را برطرف نمایید؟ ❖ محصول / خدمات شما مورد نیاز کدام بخش از صنعت نفت است؟ ❖ این نیاز یا مسئله چقدر اهمیت دارد؟ ❖ این نیاز وجود دارد یا می‌خواهید آن را به وجود آورید؟ ❖ دلایل / شواهدی که نشان می‌دهد این نیاز احصاء شده حقیقی است، چیست؟ ❖ چه مدتی است که چنین نیاز یا مسئله‌ای به‌وجود آمده است؟ 	<p><u>۱</u> نیاز / مسئله</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ خلاصه ایده محوری محصول / خدمات پیشنهادی جهت پاسخگویی به نیاز را عنوان نمایید؟ (حداقل ۳۰۰ کلمه) ❖ سیر تکاملی محصول / خدمات در مجموعه خود را بیان نمایید؟ ❖ آیا تاکنون شکست‌هایی در ارائه محصول / خدمات داشته‌اید؟ ❖ سطح آمادگی فناوری (TRL) محصول / خدمات چه میزان است؟ (به بخش راهنمای سایت مراجعه فرمایید) ❖ عمق ساخت داخل محصول / خدمات چه میزان است؟ ❖ چرا راهکار شما بهتر از راهکارهای دیگر خواهد بود؟ 	<p><u>۲</u> راهکار پیشنهادی</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مشتریان فعلی شما چه کسانی هستند؟ ❖ دقیقاً چه بخشی از جامعه مشتریان هدف شما هستند؟ ❖ تخمین تعداد و حجم بازار مورد نظر شما به چه صورت است؟ ❖ دسته‌بندی مشتریان خود را بیان نمایید؟ ❖ آیا همه مشتریان (بالقوه) خود را شناسایی کرده‌اید؟ ❖ آیا همه نیازهای آنها را می‌دانید؟ 	<p><u>۳</u> مشتریان هدف</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ مشتریان شما مشخصات و ویژگی‌های محصول / خدمت را در چه می‌دانند؟ ❖ محصول / خدمت چه منفعتی برای مشتری دارد یا چه دردسرهایی را از مشتری کاهش می‌دهد؟ ❖ کدام یک از موارد کیفیت، قیمت، سرعت، صحت، ایمنی، قابلیت اطمینان، دوستدار محیط زیست، شکوه و ...، مولفه‌های ارزشی محصول / خدمت شما هستند؟ ❖ شبکه همکاران چه کمکی به ارائه مطلوبیت متفاوت و بهتر به مشتریان می‌توانند داشته باشند؟ ❖ چگونه مطلوبیتی که خلق می‌کنید پایه‌پای نیازهای مشتری تکامل می‌یابد؟ ❖ نیازهای پنهان مشتریان را چگونه پوشش می‌دهد؟ 	<p><u>۴</u> پیشنهاد ارزش یکتا</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ آیا روش‌های دیگری نیز برای پاسخگویی به این نیاز وجود دارد؟ ❖ راهکار پیشنهادی شما چه تاریخچه و چه مشابهی دارد؟ ❖ مزیت ویژه و منحصربه‌فرد محصول / خدمت شما چیست؟ ❖ چگونه ممکن است مزیت رقابتی شما پایدار بماند؟ ❖ چه مزیت رقابتی دیگری در آینده نزدیک برای حضور بیشتر در صنعت نفت متصور هستید؟ 	<p><u>۵</u> مزیت رقابتی کسب‌وکار</p>



جمهوری اسلامی ایران

وزارت نفت

معاونت مهندسی، پژوهش و فناوری

<ul style="list-style-type: none">❖ رقبای بالقوه و بالفعل شما چه کسانی هستند؟❖ مشخصه‌ها و ویژگی‌های آن‌ها چیست؟ چرا مشتریان باید بین شما و رقبا، شما را انتخاب کنند؟❖ محصول یا خدمت شما چه جایگزینی دارد؟❖ شما چه برتری یا ویژگی پایداری نسبت به محصولات/ خدمات جایگزین یا رقبا دارید؟	<p style="text-align: center;"><u>۶</u></p> <p style="text-align: center;">جایگزین‌ها یا رقبا</p>
<ul style="list-style-type: none">❖ چه شرکای کلیدی در کسب‌وکار تان داشته‌اید یا دارید؟ قراردادهای مهم؟❖ چه برنامه‌ای برای ارتباط موثر و شبکه‌سازی با ذینفعان خود دارید؟ (تفاهم‌نامه همکاری/ قرارداد/ حضور در رویدادها...)❖ چه برنامه‌ای برای ایجاد شرکای کلیدی در آینده دارید؟❖ چگونه کسب و کار شما می‌تواند در کنار کسب‌وکارهای دیگری تکمیل شود؟❖ در حال حاضر مکملی در کنار کسب‌وکار تان دارید؟❖ تا به امروز چه میزان سرمایه جذب کرده‌اید؟	<p style="text-align: center;"><u>۷</u></p> <p style="text-align: center;">شرکا، مکمل‌ها، ذینفعان</p>
<ul style="list-style-type: none">❖ مدل‌های درآمدی فعلی شما چیست؟❖ میزان درآمد شما تا به امروز چه میزان بوده است (حداقل سوابق ۲ سال اخیر)؟❖ پیش‌بینی درآمدی آتی (ترجیحاً سه تا پنج سال)؟❖ منابع درآمدی کسب‌وکار شما تا چه حد پایدار خواهد بود؟❖ آیا می‌توانید تمام یا بخشی از پول محصول یا خدمات خود را از جای دیگری تحصیل کنید و محصول را با قیمت کمتری به مشتری بدهید؟❖ منابع درآمدی شما تا چه حد تنوع دارند؟	<p style="text-align: center;"><u>۸</u></p> <p style="text-align: center;">مدل‌های درآمدی</p>
<ul style="list-style-type: none">❖ مهم‌ترین مولفه‌های هزینه کسب‌وکار تان کجاست؟❖ تا به امروز چه میزان و در چه موارد هزینه کرده‌اید (حداقل سوابق ۲ سال اخیر)؟❖ برنامه هزینه‌هایتان برای آینده (ترجیحاً سه تا پنج سال) به چه صورتی است؟	<p style="text-align: center;"><u>۹</u></p> <p style="text-align: center;">ساختار هزینه</p>
<ul style="list-style-type: none">❖ سابقه آشنایی اعضای تیم گذشته و تیم فعلی به چه صورت بوده است؟❖ نحوه تعامل، توزیع وظایف و سهام میان اعضای تیم در کسب‌وکار تان به چه صورت است؟❖ سوابق سرمایه‌گذاری و یا سرمایه‌پذیری استارت‌آپ شما به چه صورت است (چه کسی، چه زمانی، چه میزانی و...) و با چه تعهداتی است؟❖ چگونه اشتیاق و علاقه به کار در میان اعضای تیم را توصیف می‌کنید؟ (با مثال توضیح داده شود)❖ شبکه ارتباطات اعضای تیم چگونه است؟❖ آیا سرمایه‌گذاران شما خروج هم داشته‌اند؟❖ به چه نیروهای کلیدی در آینده نزدیک جهت حضور پررنگ در صنعت نفت نیاز دارید؟	<p style="text-align: center;"><u>۱۰</u></p> <p style="text-align: center;">تیم (ساختار مدیریت) و سرمایه‌گذاران (ساختار مالکیت)</p>
<ul style="list-style-type: none">❖ هرگونه اطلاعات تکمیلی و مستندات مرتبط (گواهی ثبت اختراع، تصویر محصول...) که می‌تواند در راستای تبیین و تشریح محصول/ خدمات مفید باشد را تشریح/ پیوست فرمایید.❖ نمونه عکس محصول/ کارگاه ساخت/ کارخانه تولیدی پیوست گردد.❖ نامگذاری فایل zip با حداکثر ظرفیت ۱۰ مگا بایت حتماً به اسم کدملی نفر کلیدی باشد.	<p style="text-align: center;"><u>۱۱</u></p> <p style="text-align: center;">تکمیلی</p>