

Startap layihələrin təqdim olunma qaydası

Startap ideyalar yalnız biznes-plan müşayiət olunmaqla qəbul edilir. Böyük həcmli biznes-plan faylları elektron poçt vasitəsilə də göndərilə bilər.

Sizin layihənin qəbul edilməsi barədə məlumatlar elektron poçt vasitəsilə bildiriləcək.

Hər bir startap layihə üzrə aşağıdakılar qeyd edilməlidir:

Startap layihəsinin adı

Startap layihəsinin məqsədi

Startap layihəsinin həll edəcəyi problemlərin təsviri

Problemin həll yolları

Startap layihəsinin üstünlükləri

Startap layihəsinin 3 əsas özəlliyi

Startap layihəsi ilə bağlı aparılmış araşdırma

Startap layihəsinin reallaşdırılması üçün tələb olunan ehtiyaclar

Biznes ideyanın müxtəsər və aydın təsviri mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Biznes-planın əsas hissələri:

- Konsepsiya ideya
- Bazarın öyrənilməsi, satış və marketing
- Sizin rəqabət üstünlüyünüz
- Maliyyə planı
- Komanda
- Təxmin edilən maliyyə vəsaitləri

Biznes Planın nümunəsi

Layihə haqqında məlumat

Burada layihəniz haqda əlavə məlumat yerləşdirə bilərsiniz, hansıki sizin fikrinizcə layihənin təşviqində sizə kömək edə bilər. Ümumiyyətlə, burada digərləri üçün açıq olan və layihənizin tanıtımına kömək edən vacib hesab etdiyiniz məlumatları yerləşdirə bilərsiniz.

Konsepsiya, ideya

Siz hansı məhsulu və ya xidməti bazara gətirmək istərdiz? Müştərilərin hansı problemlərinin həllinə sizin məhsul və ya xidmət köməklik edəcək? Potensial müştəriləriniz kimlərdir? Sizin məhsulun və ya xidmətinizin arxasında hansı texnologiyalar dayanıb? Sizin biznes modelinizi bazarda bu sahədə artıq fəaliyyət göstərən digər şirkətlərdən fərqləndirən nədir?

Satış və marketing

Məhsulunuz üçün bazarın ölçüsünü qiymətləndirin. Neçə potensial müştəriniz ola bilər? Onlar kimlərdir? Niyə onlar sizin məhsulunuzdan və ya xidmətinizdən istifadə etməlidir? Məhsulunuzu necə təqdim edəcəksiniz? Nəyin hesabına siz gəlir əldə edəcəksiniz? Gəliriniz üçün qiymətləndirmə edin.

Sizin rəqabət üstünlüyünüz

Rəqibləriniz kimlərdir? Nə qədər müddətdir ki, onlar bu bazarda işləyirlər? Gəlir məbləği və inkişaf perspektivləri nə qədərdir? Hansı alternativ məhsul və ya xidmət artıq bazarda var? Niyə sizin ideyanız rəqiblərinizdəkindən daha yaxşıdır? Niyə digər insanlar sizin biznes ideyanızın surətini edə bilməz?

Maliyyə planı

Ətraflı təsvir edin, maliyyə planının hazırlanmasında hansı şərtlərdən siz istifadə edirdiz? Nə vaxt sizin gəliriniz xərclədiyiniz puldan artıq olacaq? Zəruri investisiyalar hansılardır? Nə zaman siz onları cəlb etmək niyyətindəsiniz?

İnvestisiyalarınızı nəyə sərf etmək istəyirsiniz? Sizin fikrinizcə, hansı investor kateqoriyasına sizin layihəniz maraqlı olardı?

Komanda

Qısaca olaraq komandanızın əsas insanların rolunu təsvir edin. Komandanın hər bir üzvünün əvvəlki təcrübəsindən və təhsilindən istifadə olunaraq layihənin uğurla həyata keçirilməsi üçün ümumi işə necə faydası olacaq?

Proqnozlaşdırılan pul vəsaitlərinin hərəkəti

Aylıq, rüblük, illik gəlirləri və xərcləri təsvir edin.