**عنوان طرح: گره بافت (فرش)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| شماره طرح | میزان سرمایه مورد نیاز | نام فن آور کلیدی | نام شرکت (دانش بنیان یا عادی) |
|  | 3.9 میلیارد تومان | محمد سعید احمدی | داده کاوی سدید سپاهان (خلاق) |
| شماره تلفن سرمایه پذیر | میزان هزینه صورت گرفته تاکنون | تاریخ جلسه | صنعت فعالیت |
| 09135959529 | 5 میلیارد تومان |  | فرش دستباف |
| نام و نام خانوادگی داور (کارشناس پرونده) | | شماره تماس و ایمل داور (کارشناس پرونده) | |
| رضا نورعلی وند | | nOORALIVAND.REZA@GMAIL.COM-09120977084 | |

اینجانب به عنوان داور طرح مذکور متعهد به حفظ امانت، راز داری و عدم افشای اطلاعات و اسرار تجاری، خدماتی، اداری، مدارک و مستندات فعلی و آتی طرح ارائه شده می باشم.

امضاء داور

**امتیاز طرح (0 تا 100) –** لازم به ذکر است کسب امتیاز بیش از 250 به منزله تائید ارزیابی اولیه می باشد.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| امتیاز راهبردی[[1]](#footnote-1) | امتیاز فنی و اجرایی[[2]](#footnote-2) | امتیاز تجاری و بازار[[3]](#footnote-3) | امتیاز حقوقی و قانونی[[4]](#footnote-4) | امتیاز مالی و اقتصادی[[5]](#footnote-5) | جمع امتیاز |
| 90 | **60** | **60** | **70** | **60** | **340** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| موافق | مخالف | پس از اصلاح و تکمیل طرح، قابلیت اجرا وجود دارد |

**چکیده نظر داور**

|  |
| --- |
| پروژه حاضر یکی از طرح هایی است که میتواند در مناطق محروم اثر گذاری بالایی داشته باشد. تولید و بافت فرش دستباف یکی از کار های رایج مردمان مناطق محروم است که با چالش جدی در زمینه فروش این فرش ها مواجه هستند. موضوع این طرح که به محرومیت زدایی ارتباط دارد در راستای اهداف کلی بنیاد مستضعفان و به صورت خاص بنیاد علوی می باشد. همچنین تا کنون این طرح بازده و گردش مالی خوبی داشته است و به این دلیل که مدل کسب و کار این طرح موضوعی مشخص است و ابهام بالایی مثل خیلی کسب و کار های اینترنت محور ندارد، میتوان به داشتن بازده متوسطی اطمینان داشت. البته لازم به ذکر است که نباید توقع رشد نمایی و خیلی بالا برای این کسب و کار داشت. |

**ارزیابی راهبردی**

|  |
| --- |
| طرح ارائه شده از نظر راهبردی در راستای مرتفع کردن کدامیک از نیاز های بنیاد مستضعفان می باشد؟  با توجه به فعال بودن بنیاد علوی در مناطق محروم و با توجه به اینکه فعالیت بخش بزرگی از مردم مناطق محروم به بافندگی فرش دستباف اختصاص دارد و همچنین با توجه به ماموریت کلانی که بنیاد مستضعفان در سطح کلان برای محرمیت زدایی و کمک به اقشار ضعیف جامعه در پیش گرفته است میتوان گفت طرح مذکور به خوبی میتواند در این زمینه نقش آفرینی کند و نیازی راهبردی را مرتفع سازد.  ضرورت حل مسئله و اجرای طرح در کشور:  مساله اقتصادی و کمک به دهک های پایین جامعه از مسائل اساسی کشور می باشد و به همین دلیل چنین کسب و کاری را میتوان کاملا در راستای نیاز های کشور و ماموریت کلان آن قلمداد کرد. |

**ارزیابی فنی و اجرایی**

|  |
| --- |
| ارزیابی تیم ارائه دهنده و نقاط قوت و ضعف آن (بلوغ تیم، تناسب تخصص ها و..):  در کسب و کار مذکور بیش از اینکه فعالیت به صورت تیمی دیده شود، فعالیت به صورت فردی مشاهده می شود. از این جهت که اکثر کار ها توسط مدیر مجموعه انجام می شود و کار هایی از قبیل طراحی سایت و تولید فرش ها به صورت کاملا برون سپار تا کنون انجام شده است. البته تیم مذکور بسیار مصمم و با انگیزه ارزیابی می شود و میتوان گفت بنیان گذار این تیم تا کنون به خوبی عمل کرده است. البته فقدان تحصیلات و دانش مدیریت یا بازاریابی به صورت مشهود دیده می شود.  بررسی ملاحضات اجرای طرح (مواردی مانند زیرساخت ها، رزومه ی اجرایی تیم، تناسب طرح با تخصص ارائه دهندگان):  لازم است زیر ساخت اصلی فعالیت شرکت یعنی وبسایت اصلاحات و تغییرات اساسی داشته باشد. همچنین به دلیل فقدان بعضی تخصص ها همچون بازاریابی و فنی، لازم است اشخاصی با این مهارت ها به تیم اصلی اضافه شود.  طرح های مشابه:  میتوان کسب و کار های قدرتمند و بزرگی را در کنار این کسب و کار متصور شد. شهر فرش، دیجی فرش، فرش آنلاین و پلتفرم های زیادی فعالیتی مشابه با پتلفرم حاضر دارند که هر کدام سهمی از بازار را به خود اختصاص داده است.  سایر توضیحات: |

**ارزیابی تجاری و بازار**

|  |
| --- |
| طرح های مشابه در ایران و نسبت آن ها با این طرح:  میتوان کسب و کار های قدرتمند و بزرگی را در کنار این کسب و کار متصور شد. شهر فرش، دیجی فرش، فرش آنلاین و پلتفرم های زیادی فعالیتی مشابه با پتلفرم حاضر دارند که هر کدام سهمی از بازار را به خود اختصاص داده است. کسب و کار های مذکور را میتوان به عنوان رقبای جدی این طرح عنوان کرد. با جستجویی ساده در اینترنت میتوان به تعداد زیاد بازیگران فروش فرش پی برد.  طرح های مشابه در خارج از ایران و نسبت آن ها با این طرح:  پلتفرم های زیادی در این زمینه وجود دارد مثل شاپیفای و آمازون و پدلی که به صورت مارکت پلیس فرش های ماشینی و دستباف می فروشند. البته که فروش فرش به صورت سفارشی و شخصی سازی شده در این پلتفرم ها که بزرگترین پلتفرم های آنلاین خارجی هستند وجود ندارد.  به روز بودن نوآوری طرح و جایگاه ارزش پیشنهادی در بازار:  در صورتی که این کسب و کار در مسیر فروش به صورت سفارشی و شخصی سازی شده گام بردارد میتوان از این جهت طرح را نوآورانه دانست ولی فروش فرش چه به صورت آنلاین چه به صورت آفلاین و چه فرش ماشینی و چه فرش دستباف ایده ای جدید نیست و نمیتوان نوآوری خاصی برای آن در نظر گرفت.  همچنین فروش فرش خصوصا فروش فرش دستباف دارای مخاطبین و مشتریان ویژه و مربوط به دهک های بالای جامعه است در نتیجه بازاری که میتوان برای این ایده در نظر داشت بازار مشتریان لوکس و دارای توانایی مالی نسبتا خوبی است.  توانمندی ارائه دهندگان طرح:  از جهت مدیریت عملیاتی میتوان گفت که تیم مذکور در جایگاه مطلوبی قرار دارد ولکن در زمینه فنی و مدیریت کسب و کار به نظر می آید این تیم دارای نقط ضعف شدیدی است. مدیر این کسب و کار با مباحث توسعه و مدیریت کسب و کار آشنایی چندانی ندارد و کلا در زمینه کامپیوتر تحصیلات دارد. همچنین این تیم افراد ثابتی در بعد فنی و بازاریابی با مهارت ها و مدارک مرتبط ندارد.  سایر موارد (پتانسیل رشد و اسکیل پذیری، ریسک ها، محدودیت ها و چالش های پیش روی طرح):  در مورد بحث رشد و مقیاس پذیری نمیتوان رشدی بالا و نمایی برای این کسب و کار متصور شد. از جهت ریسک هم به دلیل اینکه عموم سرمایه گذاری در این طرح تبدیل به دارایی های مشهود می شود میتوان ریسک آن را پایین ارزیابی کرد. |

**ارزیابی حقوقی و قانونی**

|  |
| --- |
| موانع قانونی، چلش های حقوقی و مجوزات کسب و کار:  تا کنون مدیر این کسب و کار توانسته است همه مجوزات لازم برای بهره برداری از محصول خود را بگیرد و هر چند بعضی از آنها نیاز به تمدید دارد ولی باز هم مشکل جدی ای در مسیر گرفتن مجوز برای این کسب و کار نمیتوان متصور شد. |

**ارزیابی مالی و اقتصادی**

|  |
| --- |
| تطابق سرمایه درخواستی با طرح:  به نظر می آید سرمایه درخواستی خیلی کمتر از چیزی است که باید باشد. با در نظر گرفتن هزینه های توسعه و نگهداشت این پلتفرم و با توجه به اینکه موسس این کسب و کار در نظر دارد اکثر عملیات های این کسب و کار را به صورت داخلی انجام دهد نه برون سپار، میتوان گفت توسعه و نگهداشت چنین کسب و کاری هزینه بالایی در بر دارد و این مبلغ درخواستی خیلی کمتر از هزینه های این کسب و کار است. البته در صورتی که قرار باشد این کسب و کار با صرف زمان زیاد و استفاده از منابع داخلی و درآمد حاصل از فروش مخارجش را تامین کند، چنین سرمایه ای میتواند کافی باشد.  نقاط قوت و ضعف ارزیابی اقتصادی (مواردی مانند برنامه زمانی، نرخ بازگشت سرمایه، NPV و IRR طرح):  میزان سرمایه هزینه شده تاکنون:  تا کنون 5 میلیارد تومان طبق اظهارات موسس کسب و کار هزینه شده است که این عدد عدد قابل توجه و خوبی برای اطمینان از مصصم بودن بنیان گذار این کسب وکار می باشد.  کیفیت برنامه مالی ارائه شده:  طبق برنامه مالی تدوین شده توسط موسس کسب وکار، نقطه سر به سری این کسب و کار تقریبا در سال سوم قرار دارد. البته این داده بدون در نظر گرفتن جذب سرمایه های جدید است. این نقطه سر به سری چندان جذاب به نظر نمی آید و البته همان طور که پیش تر ذکر شد، نمیتوان رشد نمایی برای این کسب وکار در نظر گرفت و مطابق آن چنین نقطه سر به سری ای منطقی به حساب می آید.  کیفیت مدل درآمدی:  در صورتی که این کسب و کار بتواند تمام یا اکثر درآمد خود را از پلتفرم آنلاین c2c کسب کندکسب و کار بسیار جذاب و سودده تلقی خواهد شد ولی به دلیل ماهیت بازار فرش و بعضی اقتضائات این کسب و کار و همچنین حضور رقبای قدرتمند، این کسب و کار برای رسیدن به چنین جایگاهی چالش های خیلی جدی ای خواهد داشت. |

**مستندات تکمیلی**

|  |
| --- |
| برای بررسی های دقیق تر و اعتبار سنجی ادعاها چه مستنداتی و اطلاعاتی توسط سرمایه پذیر لازم است ارائه شود؟  تمامی مدارک و مستندات لازم برای اعتبار سنجی اخذ شده است. |

1. رابطه ی طرح با حوزه های فعالیت بنیاد [↑](#footnote-ref-1)
2. توان اجرایی و فنی طرح و تیم پیشنهاد دهنده [↑](#footnote-ref-2)
3. توانایی تجاری طرح در ورود به بازار و تطبیق راهکار با نیاز بازار [↑](#footnote-ref-3)
4. مشکلات حقوقی و قانونی پیش رو از جمله مجوزات [↑](#footnote-ref-4)
5. مطلوبیت بازدهی و سرمایه درخواستی از منظر هزینه فرصت [↑](#footnote-ref-5)