****

**گزارش ارزیابی موشکافانه تکمیلی**

|  |  |
| --- | --- |
| موضوع طرح | فروش آنلاین فرش دستبافت |
| تاریخ ارزیابی | 1402.04.3 |
| میزان سرمایه مورد نیاز | 3.9 میلیارد تومان |
| سرمایه پذیر | داده کاوی سدید سپاهان |
| تهیه­کننده | رضا نورعلی وند |

# **خلاصه مدیریتی طرح**

|  |  |
| --- | --- |
| توضیحات | عنوان |
| گره کارپت | **عنوان طرح** |
| محمد سعید احمدی (مدیرعامل)، زهرا داورپناه (رئیس هیئت مدیره)، مهدی احمدی (عضو هیئت مدیره)، راضیه باقری (عضو هیئت مدیره)، رضا احمدی (عضو هیئت مدیره)، محمد موحدیان، ندا سادات ملکوتی، محمد امین زمانی، سهیل شاهزیدی، عرفان دهقان پور | **مجری طرح** |
| شرکت داده کاوی سدید سپاهان از سال 1398 فعالیت خود را با ساختار شرکتی مسئولیت محدود در زمینه ی فروش فرش دستبافت و سفارش گیری تولید آن، به صورت آنلاین آغاز کرده است. مشکلی که در ابتدای امر شناسایی و تصمیم به حل آن گرفته شد این بود که انبوهی از تولید کنندگان فرش دستبافت در نهایت به دپو کردن محصولات خود می رسیدند (عدم امکان فروش محصولات) همچنین مارکت پلیس هایی از قبیل "دیجی کالا" و "باسلام" به دلیل تخصصی نبودن عملیات فروش فرش خصوصا فرش دستبافت، با مشکلات بسیار زیادی مواجه می شدند. علاوه بر این موارد متناسب نبودن طرح های قدیمی فرش های دستبافت با دکوراسیون مدرن خانه های جدید از مهم ترین مسائلی بود که تیم حاضر حل آن ها را هدف گرفت. تیم گره کارپت با راه اندازی دو وبسایت مجزا، یکی برای فروش آنلاین فرش و یکی هم برای سفارشی کردن فرش تصمیم به حل این مسائل گرفت. ایجاد بستری برای انتخاب طرح و نقش فرش ها و امکان انتخاب ابعاد فرش توسط مشتری (نتیجتا دریافت بیعانه برای محصولی که قرار است تولید شود) میتواند مشکل عدم فروش محصولات دستی تولید شده توسط بافندگان را حل کند. وبسایت اول که "گره کارپرت" نام دارد در حال حاضر محصولات تولید شده یا خریداری شده و موجود در انبار را به فروش می رساند و دارای 493 کاربر و 338 مشتری و 322 سفارش و میانگین 1 میلیون و 590 هزارتومان در هر سفارش با در نظر گرفتن 10 درصد احتمال کاهش برای همه شاخص ها (به دلیل وجود سفارشات امتحانی و تستی یا کنسلی ثبت نشده در سیستم و ...) می باشد. وبسایت دوم که "گره بافت" نام دارد امکان این را فراهم کرده است که اشخاص با توجه به سلیقه و بودجه خود، ابعاد و رنگ و طرح فرش خود را انتخاب کرده و سفارش دهند. محصول دوم یعنی "گره بافت" هنوز به مرحله درآمد زایی نرسیده است و صرفا در حد یک MVP قرار دارد. تمامی سفارشاتی هم که در رابطه با فرش دستبافت سفارشی تا کنون دریافت شده است از طریق سفارشات خارج از پلتفرم انجام گرفته است. این تیم بنا دارد که در برنامه توسعه خود، سایت گره بافت را به مارکت پلیسی تبدیل کند تا فروشندگان فرش بتوانند محصولاتشان را ارائه کرده و گره کارپت از آن کمیسیون دریافت کند. در واقع این کسب و کار با ارائه بستر آنلاین در صنعتی سنتی مثل فرش امکان رقابت پذیری بین بازیگران این صنعت را فراهم می کند. همچنین معضلی که در حال حاضر این کسب و کار با آن مواجه است و تصمیم به برطرف کردن آن بعد از جذب سرمایه دارد این است که اطلاعات سفارشات و دیتا های اساسی کاربران به صورت سیستماتیک در سیستم حسابداری این شرکت وارد نمی شود و این کار ها باید کاملا به صورت دستی انجام شود. در نتیجه بنیان گذار اصلی (آقای احمدی) بنا دارد پس از جذب سرمایه این موضوع را یکپارچه سازی کند. مدل درآمدی ای که این کسب و کار تا به الان در پیش گرفته است فروش به صورت مستقیم به سازمان ها و همکاران (B2B) و خریداران خرد (B2C) و مشتریان خارجی (صادرات) بوده است. نکته ای که وجود دارد این است که این کسب و کار مدل های درآمدی بسیار متنوعی برای آینده خود در نظر گرفته است؛ اجاره داشبورد نظارت، فروش پک نخ و نقشه، ارائه خدمات کارشناسی فرش و فروش فرش سفارشی از مدل هایی است که این کسب و کار علاوه بر فروش مستقیم در نظر دارد که اجرایی کند. همچنین بازار هدف این کسب و کار خیلی بزرگ و بین المللی از نظر بنیان گذاران پیش بینی شده است (بازار داخلی و بازار خارجی). علاوه بر این موارد مدل های B2B و B2C به صورت همزمان در حال اجرا می باشد و نتیجتا برای همه موارد ذکر شده لازم است برنامه جامعی جهت زیرساخت و ساز و کار عملیات و بازاریابی و فروش در پیش گرفته شود که وضعیت فعلی کسب و کار از نظر این برنامه ها طبق اطلاعات ارائه شده قابل قبول نیست. چالشی که خیلی محتمل می باشد این است که کسب و کار توان تمرکز روی هیچ کدام از موارد بالا را نخواهد داشت و در ابتدای یک کسب و کار چنین برنامه وسیعی میتواند منجر به شکست کسب و کار مذکور شود. همچنین عملیاتی کردن چنین برنامه ای مستلزم نیروی کار زیاد و متخصص و هزینه ای بالا برای توسعه محصول و بازاریابی و فروش دارد که امکان این موضوع در راند اول سرمایه گذاری تا حد زیادی بعید به نظر می رسد.  این کسب و کار تقریبا یک کسب و کار خانوادگی به حساب می آید. از این جهت که مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره که همسر ایشان است روی هم رفته 55 درصد از سهام شرکت را در اختیار دارند و برادر مدیرعامل که در نقش مارکتینگ مجموعه است صاحب 20 درصد از سهام شرکت می باشد. در نتیجه 75 درصد از سهام این شرکت در اختیار یک خانواده می باشد. چالشی که می تواند در اینجا وجود داشته باشد این است که اختلافات و مسائل خانوادگی می تواند تاثیری مستقیم بر کسب و کار مذکور داشته باشد.  علاوه بر این موارد به نظر می رسد سهام بندی اولیه بنیان گذاران به درستی صورت نگرفته است. (طبق اظهارات شنیده شده از آقای احمدی) به عنوان مثال 10 درصد از سهام شرکت به خانمی داده شده است (به عنوان مشاور معرفی شده) که صرفا با اسم ایشان توانسته اند در ابتدای راه اندازی کسب و کار وامی دریافت کنند. همچنین منطق واگذاری سهام به دیگر بنیان گذاران روشن نیست و به نظر می آید کاملا سلیقه ای باشد.  نکته دیگری که وجود دارد مدیریت تک نفره کل سیستم است. به نظر می آید آقای احمدی به عنوان بنیان گذار این کسب و کار تمامی عملیات و ایجاد و تصمیم گیری این کسب و کار را به صورت تکنفره در حال پیگیری است و بار تصمیم گیری در مورد کل شرکت با یک نفر می باشد. همچنین خیلی از حساب ها و دارایی های معنوی به اسم شخص ایشان می باشد. برای مثال پروانه کسب، کارت بازرگانی، مالکیت دامنه، تقریبا نیمی از تراکنش های شرکت و پرداختی ها و واریزی ها از حساب شخصی (نتیجتا نیمی از اظهارنامه های شرکت هم از حساب شخصی اظهار شده است) می باشد.  پیشنهاد می شود برای جلوگیری از به وجود آمدن تبعات قانونی یا تبعات مالی، پیش از عقد قرارداد، سرمایه گذار تیم مذکور را موظف کند که شرکتی جدید با ساختار سهامی خاص تاسیس کند، هم به جهت اینکه بدهی های احتمالی سابق و امکان تخلفات مالیاتی بر سرمایه گذار بار نمی شود (به دلیل اینکه تقریبا نیمی از حساب های شرکت از حساب شخصی انجام شده است) و هم به جهت اینکه ساختار سهامی خاص، ساختاری بسیار شاکله مند تر و مناسب تر برای شرکت های نوپا و حضور سرمایه گذار می باشد.  این شرکت در حال حاضر دارای پروانه بهره برداری فرش دستباف از وزارت صنعت، معدن و تجارت ایران تا سال 1405 و پروانه کسب در رسته شغلی تولید فرش و قالی دستباف از اتحادیه تولید کنندگان فرش دستبافت استان اصفهان تا تاریخ مهر سال 1402 می باشد.  نکته قابل توجه در این کسب و کار این است که تا الان تمامی فرش های موجود در سایت گره کارپت یا توسط خود شرکت (در کارگاه شرکت) تولید شده یا از تولید کنندگان فرش خریداری شده و در انبار دپو شده. همچنین تمامی سفارشات مرتبط با فرش سفارشی به صورت آفلاین دریافت شده است. | **معرفی طرح** |
| در طراحی هر دو وبسایت گره بافت و گره کارپت از سیستم مدیریت محتوای وردپرس استفاده شده است. در وبسایت گره کارپت از یک قالب اختصاصی بهره گرفته شده که با وجود دلائلی که آقای احمدی برای لزوم طراحی با قالب اختصاصی بیان داشتند ولی لزومی برای طراحی با قالب اختصاصی (با در نظر گرفتن امکانات فعلی سایت) دیده نمی شود. همچنین سایت گره بافت هم در دست ساخت است و تا به اینجای کار و امکانات فعلی دلیلی بر ضرورت داشتن قالب اختصاصی دیده نمی شود. همچنین با بررسی های صورت گرفته از سایت گره کارپت میتوان گفت که طراحی این وبسایت به صورت بهینه ای صورت نگرفته است. مواردی از قبیل استفاده از افزونه های زیاد و بدون کاربرد یا غیرفعال و عدم رعایت برخی نکات امنیتی را میتوان به صورت واضح در این وبسایت مشاهده کرد. در طراحی رابط کاربری و تجربه ی کاربری (UX/UI) میتوان گفت که به خوبی صورت گرفته است و هر دو وبسایت از استاندارد های لازم برخوردارند. نکته ای که وجود دارد این است که طراحی رابط کاربری و تجربه ی کاربری سایت گره بافت به صورت اختصاصی صورت گرفته و پیاده سازی آن توسط شخصی دیگر انجام شده است. همچنین در سیستم فروش وبسایت به صورت کامل از افزونه ی Woocommenrce بدون هیچ تغییری استفاده شده است. برای سیستم مالی و حسابداری شرکت از نرم افزار حسابداری پارسیان استفاده شده است. همچنین برای بعضی از دیتا های خروجی از گوگل شیت استفاده شده است. به عنوان جمع بندی میتوان گفت که در طراحی محصول اصلی شرکت که وبسایت های "گره بافت" و "گره کارپت" هستند از هیچ تکنولوژی خاصی استفاده نشده است. چالشی که میتوان در زمینه ی فنی مطرح کرد این است که رقابت پذیری این کسب و کار به دلیل نداشتن مزیت رقابتی در این زمینه بالاست. نتیجتا امکان ایجاد و توسعه کسب و کاری مشابه با این سطح از تکنولوژی در زمان کوتاهی امکان پذیر است.  نکته دیگری که میتوان بیان کرد این است که این دو وبسایت علیرغم اینکه با مدیریتی واحد اداره می شوند ولی با دو دامین متفاوت راه اندازی شده اند که این موضوع میتواند یک نقص جدی در بحث بهینه سازی موتور های جستجو (SEO) ایجاد کند. | **جمع­بندی ارزیابی**  **فنی** |
| بازار هدف طبق برنامه بنیانگذاران بازاری خیلی خیلی وسیع در نظر گرفته شده. تجار فرش، بافندگان فرش، فروشندگان فرش، طراحان داخلی منزل، فروشندگان جهیزیه، تعاونی مصرف سازمان ها و سازمان های حمایتی فرش از مشتریانی است که این کسب و کار علاوه بر فروش مستقیم به مشتریان خرد به صورت آنلاین در نظر دارد عملیاتی کند. همچنین این کسب و کار علاوه بر بازار داخلی به بازار خارجی و صادراتی در ابتدای امر توجه ویژه ای دارد. به نظر می آید امکان رسوخ و تمرکز روی چنین بازار وسیعی در مراحل اولیه رشد خیلی خوشبینانه باشد. اگر بخواهیم کسب و کار مذکور را با رقبا مقایسه داشته باشیم باید گفت که در هر مدل از درآمد های مورد انتظار کسب و کار مورد نظر میتوان به بازیگران بزرگی اشاره کرد. در بازار آفلاین فروش فرش میتوان به شهرفرش، فرش حیدریان، سرای ایرانی به عنوان رقبای جدی اشاره کرد. در زمینه ی مارکت پلیس فروش فرش میتوان به سی پرشیا با امکاناتی از قبیل فروش اقساطی، تنوع بالایی محصولات و دسته بندی ها، پرو آنلاین، هوش مصنوعی در پیدا کردن فرش مطابق با رنگ خانه اشاره کرد. فرش حیدریان را هم میتوان به عنوان یک رقیب قوی و جدی در نظر گرفت. (به لحاظ ترکیب فروش آنلاین و آفلاین و پرو رایگان فرش در منزل، سفارش دادن فرش کاملا سفارشی و هدف گرفتن بازار صادرات) به عنوان جمع بندی بحث رقابت میتوان بیان داشت که رقبایی قوی و جدی در این بازار حضور دارند و برای گرفتن سهم از بازار لازم است که طی سال ها و ماه های آتی مزیتی رقابتی برای کسب و کار مذکور تعریف شود. ولی به صورت کلی گره بافت پتانسیل و ظرفیت خبوی برای ورود قوی تر به بازار دارد که با تامین مالی مبتنی بر عملکرد به نظر نقاط ضعف برطرف می شود. | **جمع­بندی ارزیابی**  **بازار** |
| تیم حاضر از افرادی تشکیل شده است که بعضی دارای مهارت و مدارک مرتبط با موضوع فعالیت هستند و بعضی هم ارتباط چندانی بین موضوع فعالیت و مدارکشان دیده نمی شود. در این میان بعضی افراد دارای رزومه های درخشانی هستند و سابقه قابل قبولی در موضوع فعالیت دارند. آقای محمد سعید احمدی به عنوان مدیرعامل شرکت دارای سوابق مرتبط با حوزه IT و برنامه نویسی است. علیرغم این حوزه تحصیلی، ایشان هیچ گونه فعالیتی مرتبط با بحث فنی و تکنولوژی این کسب و کار ندارند و در سمت مدیریت و توسعه کسب و کار قرار دارند. با توجه به تعاملات صورت گرفته با این شخص و فایل ها و اطلاعات ارائه شده، به نظر می رسد ایشان در حوزه مدیریت کسب و کار به اندازه کافی دانش و توان لازم را ندارند. لازم به ذکر است با توجه به فعالیت های ایشان در مناطق محروم یکی از مهم ترین امتیازات ایشان شناخت کافی نسبت به بازار فرش است که این می تواند بر خلاف موارد فوق الذکر به نفع کسب و کار باشد. در میان این تیم، مدیر هنری و مدیر محصول دارای رزومه درخشان و قابل قبولی برای اداره ی بخش مربوط به خود هستند ولکن این افراد در زمره ی سهامداران شرکت نیستند و همکاری آن ها هم به صورت پاره وقت می باشد.  آقای محمد حسن رکنی به عنوان طراح سایت با توجه به فعالیت فریلنسری در گذشته و عدم وجود سابقه عملیاتی و تجربی، رزومه ی قابل توجهی در این زمینه ندارد هرچند در دوره کارشناسی رشته مهندسی نرم افزار خوانده اند. به نظر می آید نام بعضی اشخاص صرفا به هم تیمی ها اضافه شده به این جهت که تیم تکمیلی به نظر بیاید و این افراد صرفا به صورت پروژه ای در این تیم فعالیت دارند. به عنوان مثال طراح محصول یا طراح سایت کاملا به صورت پروژه ای در این تیم حضور داشته اند ولی قاعدتا نباید آنها را در زمره ی افراد تیم به حساب آورد.  به عنوان جمع بندی میتوان گفت تیم از ویژگی خاصی برخوردار نیست و افراد حاضر به دلیل صلاحیت یا توانایی یا تحصیلات مرتبط در عنوان خود فعالیت نمی کنند بلکه ساختار به صورت تقسیم وظایف صورت گرفته و بعضی مهارت ها و تخصص های کلیدی در تیم مذکور پیدا نمی شود. مثلا با توجه به اینکه هسته اصلی این کسب و کار یک وبسایت می باشد در نتیجه توسعه و بهبود دائمی فرآیند ها در این وبسایت اهمیت پیدا می کند و این کار را نمیتوان به صورت پروژه ای برون سپاری کرد ولی از نظر تخصصی و تجربه فعالیت در حوزه فرش میتواند به فعالیت های شخصی اقای احمدی در مناطق محروم در رسته صنایع دستی اکتفا کرد و این مورد را جزء امتیازهای قابل قبول لحاظ کرد ولی ترکیب تیم فنی وب سایت نیاز به بازنگری دارد. | **جمع­بندی ارزیابی**  **تیم** |
| در فایل مالی گره کارپت روند نقدینگی به این صورت ترسیم شده که پس از 3 سال و 8 ماه جریان نقدی مثبت ایجاد خواهد شد و تیم مذکور سرمایه درخواستی را برای تامین سرمایه در گردش در این بازه ی زمانی میخواهند که اطلاعات ارائه شده با این موارد آنچنان صادق نیست.  نکته مهمی که وجود دارد این است که این جریان نقدی ای که تیم مذکور برای خود در بازه 5 سال آینده ترسیم کرده است مبتنی بر درآمدی است که از روش های متنوع درآمد زایی حاصل می گردد. یعنی این درآمد در حالتی به دست می آید که کلیه بیزینس مدل های پیش بینی شده با موفقیت به ثمر بنشیند. در حالیکه خیلی از این مفروضات حتی تست هم نشده و هیچگونه دیتای سابق و تاریخچه ای ندارند که بتوان بر مبنای آن درآمد آتی را پیش بینی کرد. برای مثال مدل درآمد از طریق کارشناسی تا به الان حتی تست هم نشده یا اینکه فروش پک نخ و نقشه هم اصلا انجام نشده. در نتیجه میتوان گفت درآمد های پیش بینی شده خیلی غیر واقع بینانه نگارش شده است. علاوه بر این موارد، نرخ تنزیل در تمامی محاسبات 50 درصد در نظر گرفته شده است (شامل نرخ تورم هم می شود) در حالیکه این عدد برای نقطه ی سر به سری در سرمایه گذاری خطرپذیر به صورت معمول حداقل و بدون در نظر گرفتن سود منطقی 65 الی 80 درصد می باشد. در مورد پتانسیل رشد این کسب و کار هم باید به این نکته توجه کرد که تا زمانی که عمده عملیات تولید و فروش و بازاریابی و لجستیک به صورت داخلی انجام می شود عملا نمیتوان انتظار رشد نمایی و چندین برابر شدن ارزش استارتاپ در مدت کوتاهی مثلا یک ساله را داشت. ولکن طبق برنامه توسعه این کسب و کار، اگر این مجموعه به صورت یک مارکت پلیس در بیاید امکان رشد بالا وجود خواهد داشت ولکن مساله ای که وجود دارد این است که هیچ تایید و قطعیتی وجود ندارد که بتوان گفت روش مارکت پلیس شدن برای چنین محصولی جواب خواهد داد. علاوه بر اینکه بازار فروش فرش دست باف یک بازار کاملا سنتی است و احتمال اینکه هزینه بالایی برای فرهنگ سازی و جا گرفتن در این بازار لازم باشد وجود دارد.در نتیجه موضوع قبل می توان گفت هزینه های کسب و کار به درستی پیش بینی نشده است و فصول زیادی از هزینه های خصوصا بازاریابی برای چنین کسب و کاری نادیده گرفته شده است. (علاوه بر اینکه با توجه به مدل های درآمدی مختلف قاعدتا هزینه های بازاریابی متنوعی را نسبت به کسب و کار های متمرکز روی یک مدل درآمدی ممکن است در بر داشته باشد) لازم به ذکر است علی رغم ابهامات مالی موجود؛ کسب و کار ظرفیت مناسبی برای تحقق درآمد را دارد ولی می بایست از طریق مشاور در موضوع سرمایه گذاری دقت نظر بیشتری در محاسبات داشته باشند. | **جمع­بندی ارزیابی**  **اقتصادی و مالی** |
| یکی از مهم ترین و شایع ترین مشاغل در مناطق محروم شغل فرش بافی و گلیم بافی است. این صنف بخش قابل توجهی از درآمد خیلی از اقشار ضعیف روستایی را تشکیل داده است. با توجه به اینکه بنیاد مستضعفان از طریق بنیاد علوی یکی از مهم ترین و بزرگترین بازیگران یاری رسان به مناطق محروم به حساب می آید و این یاری رسانی را از طریق تزریق وام های اشتغال زایی و حمایتی و روش های دیگر از طریق شرکت زرفام انجام می دهد، میتوان گفت امکان هم افزایی خیلی خوبی برای کسب و کار مذکور با زرفام وجود دارد و سوابق فن آور کلیدی نیز این ظرفیت را تائید می کند. | **جمع­بندی ارزیابی**  **جانمایی در زنجیره ارزش بنیاد مستضعفان** |
| اگر بخواهیم از ماتریس های مختلف برای تحلیل ریسک های کسب و کار استفاده کنیم میتوانیم از ماتریس SWOT برای ریسک های خود کسب و کار و برای ریسک های داخل صنعت از پنج نیروی رقابتی Porter استفاده کنیم که در ادامه به تشریح آنها میپردازیم. نقطه ی قوت این طرح را میتوان ایجاد نوآوری در صنعتی سنتی مثل فرش و همچنین حذف واسطه ها و دلالان در این حوزه دانست. بزرگترین ضعف این کسب و کار را میتوان مدیریت نه چندان مطلوب و کیفیت نه چندان مناسب تیم ارزیابی کرد. فرصت هایی که در این صنعت میتوان دید بازار بزرگ صادراتی است که تا کنون نسبت به فرش ایرانی اقبال خیلی خوبی داشته است و تعداد محدود بازیگران موجود در بازار آنلاین این صنعت دانست. همچنین وجود بازیگران نسبتا قوی و با سابقه و همچنین رقبای غیر مستقیم این کسب را تهدیدی بزرگ برای این کسب و کار میتوان به شمار آورد. در رابطه با وضعیت صنعت فروش آنلاین فرش میتوان تهدید ورود تازه وارد ها را جدی نداست. به دلیل اینکه این کسب و کار نیازمند عملیاتی نسبتا سنگین میباشد (لجستیک و انبارداری و تولید فرش) و دارایی های آن بیشتر به شکل فیزیکی وجود دارد ولکن اگر کسب و کاری این عملیات ها را در چرخه خود حذف کند میتواند رقیبی جدی برای این کسب و کار حتی به عنوان یک تازه کار به حساب آید. قدرت چانه زنی مشتریان را میتوان از سه منظر بررسی نمود؛ با توجه به وجود مشتریان متمرکز و انبوه در این صنعت سهم هر مشتری از حجم کل فروش ناچیز بوده و در نتیجه امکان اعمال فشار تا حد زیادی وجود ندارد. مساله بعدی هزینه بالای ترک ارتباط و کوچ به سمت رقبای دیگر است (به دلیل وجود رقبای جدی مستقیم و غیر مستقیم) که میتواند قدرت چانه زنی مشتریان را افزایش دهد. (البته این موضوع در رابطه با فروش مستقیم فرش یا تبدیل شدن کسب و کار به مارکت پلیس صادق است نه در رابطه با فروش فرش دستباف سفارشی که در این مورد ریسک به دلیل نبود رقیب جدی در این حوزه ریسک پایین است) عامل سوم امکان ورود مشتریان به حوزه کسب و کار است که با توجه به عملیات کسب و کار مذکور چنین چیزی سخت و بدون توجیه اقتصادی به نظر می رسد، در نتیجه ریسک پایینی از این منظر متوجه کسب و کار مذکور است. در این کسب و کار میتوان ریسک وجود کالا و خدمات جایگزین را بالا دانست زیرا فرش دستباف یک کالای لوکس به حساب می آید و جایگزین های مقرون به صرفه ای وجود دارد که در زمان رکود میتوانند به سادگی جای این کالا را بگیرند. قدرت چانه زنی تامین کنندگان را با توجه به وجود تامین کنندگان زیاد در مناطق محروم و عدم امکان فروش به صورت مستقیم و عدم وجود خریداران زیاد برای محصولات و همچنین وجود انبوهی از فرش های تولید شده به فروش نرفته، میتوان پایین در نظر گرفت. رقابت فعالان این صنعت رقابتی جدی در مسیر گرفتن سهم بزرگی از بازار به حساب می آید. در نتیجه میتوان گفت انتظار می رود حاشیه سود کاهش یافته و جذابیت صنعت برای ورود سرمایه کمتر شود. | **جمع بندی ارزیابی**  **ریسک ها (حقوقی و ...)** |
| برای این کسب و کار میتوان مواردی را به عنوان فرصت های بزرگ تلقی کرد؛ مواردی همچون وجود دارایی های فیزیکی و نسبتا با ارزش (جلوگیری از ورود تازه واردان)، بازار جذاب صادرات فرش (برند بودن فرش ایرانی در دنیا)، کسب مجوز های لازم از نهاد های مرتبط، تجربه مناسب بنیان گذاران در زمینه فرش پیش از جذب سرمایه و احاطه به مسائل مهم این حوزه و ایجاد نوآوری در فروش فرش دستباف را میتوان به عنوان فرصت های کسب و کار مذکور به شمار آورد. به عنوان جمع بندی ریسک های این حوزه هم میتوان به حضور جدی و پر رنگ رقبای مستقیم و غیر مستقیم از چندین سال گذشته به این حوزه، ضعف توانایی مدیریتی در تیم، کسب و کار تقریبا خانوادگی، عدم حضور افراد متخصص به عنوان سهامداران و بنیان گذاران اصلی و هزینه بالای سرمایه در گردش و عملیات متنوع و سنگین کسب و کار اشاره کرد. | **جمع بندی ارزیابی**  **فرصت ها** |

**جمع­بندی اقتصادی**

|  |  |
| --- | --- |
| عنوان | مقدار/تومان |
| سرمایه گذاری ثابت | 0.3 میلیارد تومان |
| سرمایه در گردش | 3،6 میلیارد تومان |
| میزان سرمایه مورد نیاز | 3.9 میلیارد تومان |
| سرمایه مورد نیاز سال اول | 3.9 میلیارد تومان |
| سرمایه مورد نیاز سال دوم | - |
| ارزشگذاری منصفانه فعلی | 3 (دارایی معنوی) + 6 (دارایی های فرش) میلیارد تومان (طبق سناریو واقع بینانه و تنزیل 7% ماهانه) |
| میزان هزینه صورت گرفته تاکنون | 5 میلیارد تومان |
| میزان سهام پیشنهادی | 30.23 درصد |
| نوع مشارکت پیشنهادی | وام قابل تبدیل به سهام |

# 

# **نتیجه گیری کارشناسی طرح:**

|  |
| --- |
| تیم مذکور با توجه به سابقه و فروشی که موفق شدند در سال های گذشته داشته باشند چه به صورت داخلی و چه به صورت صادرات، میتوان گفت یک امتیاز خیلی مهم دارند. همچنین وجود مشتریان و تامین کنندگان و ارتباط مثبت این تیم میتواند ریسک سرمایه گذاری را تا حد زیادی کاهش دهد. لکن خوشبینی بنیان گذاران به درآمد های متنوع قابل تحصیل و ضعف در دانش مدیریتی تیم و وجود رقبای چندین ساله در این صنعت را میتوان به عنوان تهدید های جدی این کسب و کار به حساب آورد و ریسک سرمایه گذاری را افزایش دهد. با توجه به سابقه خوب تیم در فروش گذشته و دقت و شفافیت در تهیه اطلاعات و جزئیات مالی، میتوان به تیم مذکور تا حد زیادی اعتماد کرد و امید داشت که در آینده به سود دهی قابل قبولی برسند. همچنین چنین کسب و کاری میتواند تاثیر جدی ای بر حوزه اشتغال زایی روستایی داشته باشد.  امضاء |