



<Company Logo>

Goblins Technology
BUSINESS PLAN
22/10/2019

Table of Contents

Section	Page
1.0 Executive Summary	
Product and service	
Market target	
Company founders	
Competitive Advantages	
2.0 General Company Description	
Company description	
Goals & Objectives	
Company industry	
Company strengths	
3.0 Products and Services	
Product/ service description	
Factors of the competitive advantage	
Pricing	
Business model	
4.0 project milestones	
Project milestones	
5.0 Marketing Plan	
Market Research	
Target Market	
Entry barriers	
Competitors	
Competition matrix	
6.0 Management Team	
Management Team Members	
Management Team Gaps	
7.0 Financials	
Funding requirement	
Financial plan	
Risks	
Key Assumptions	

1.0 Executive Summary

We suggest that you make it just two paragraphs.

Explain the fundamentals of the proposed business: What will your product be? Who will your customers be? Who are the owners? What do you think the future holds for your business and your industry?

Make it enthusiastic, professional, complete, and concise.

In the financial part, state clearly how much fund you need, how you are planning to secure it, precisely how you are going to use it, and how the money will make your business more profitable.

تعمل الشركة في تقديم خدمات التكنولوجيا وعلوم الكمبيوتر. الخدمة الأساسية للشركة هي البرمجيات، ويتم ذلك من خلال منتج مبتكر لإنشاء التطبيقات المختلفة بأي لغة برمجة أوتوماتيكيا بدون أكواد ومن خلال شات بوت، مما يتيح للمستخدم العادي إنشاء تطبيقات رائعة دون الحاجة لمعرفة مسبقة بالبرمجة. يقدم هذا التكنيك ميزات تنافسية لأن تكلفة إنشاء التطبيق ستكون رخيصة جدا وبإنتاجية عالية جدا. تعمل الشركة على تقديم خدمات متكاملة للشركات والخدمات الأخرى المتعلقة بالاتصالات والتكنولوجيا والمعلومات الرقمية.

2.0 General Company Description

2.1 What business domain will you be in? What will your company do?

الشركة تعمل في مجال التكنولوجيا وعلوم الكمبيوتر والمعلومات الرقمية، وتقدم خدمات تقنية مثل:

- برمجة التطبيقات.
- الذكاء الصناعي وتعليم الآلة
- التصميم الجرافيكي
- المونتاج والتصوير
- الدعم التقني للشركات، والأنظمة المتكاملة (أنظمة الإدارة الرقمية، الاتصالات، الشبكات، كاميرات المراقبة)
- خدمات الاتصالات
- التسويق الإلكتروني

2.2 What Are Your Company's Goals & Objectives?

Hint: Goals are destinations—where you want your business to be. Objectives are progress markers along the way to goal achievement. For example, a goal might be to have a healthy, successful company that is a leader in customer service and that has a loyal customer following. Objectives might be annual sales targets and some specific measures of customer satisfaction.

2.3 Describe your industry. Is it a growth industry? What changes do you foresee in the industry, short term and long term? How will your company be poised to take advantage of them?

يعد مجال التكنولوجيا من المجالات الأكثر طلبا في السنوات الأخيرة, ويتجه العالم حاليا للمعلومات الرقمية والاتصالات ولهذا فان سوق التكنولوجيا سيظل مفتوحا لسنوات عديدة سواء عالميا أو محليا.

الذكاء الصناعي وتعلم الآلة من المجالات الحديثة التي لم تنتشر بعد, علي الرغم من أنه من المتوقع ان تُحدث نموا كبيرا في المجالات التجارية وتغيير مفاهيم التجارة الحديثة, ومن المتوقع أن يزيد الطلب عليها, لذا هي فرصة ممتازة لاكتساب الريادة في هذا المجال.

2.4 Describe your most important company strengths and core competencies. What factors will make the company succeed? What background experience, skills, and strengths do you personally bring to this new venture?

تقدم الشركة احدي خدماتها الاساسية (البرمجة) من خلال مشروع مبتكر لبناء أي نوع من التطبيقات بأي لغة برمجة او توماتيكيا بدون اكواد, مما يجعلها ميزة تنافسية من حيث السعر والانتاجية.

كما أنها تعمل علي تشجيع الأشخاص العاديين غير المحترفين في مجال البرمجة من انشاء تطبيقات رائعة بأنفسهم من خلال شات بوت وبدون الحاجة لاستخدام برامج ثقيلة أو اجهزة بقدرات عالية.

ومن خلال الخدمات المتكاملة (مثل النطاقات والاستضافة والمحتوي والتسويق) يتم تشجيع أصحاب التطبيقات علي شراء العديد من الخدمات المرتبطة بالتطبيقات التي يقومون بانشائها بسهولة.

2.5 Would you like to add any points...

3.0 Products and Services

3.1 Describe in depth your product or service you are planning to develop during the incubation period.

سنقوم بالتركيز علي خدمة اساسية واحدة في البداية وهي خدمة البرمجة من خلال مشروع autoDev القادر علي انتاج التطبيقات المختلفة اوتوماتيكية بتكلفة قليلة جدا وفي وقت قياسي, بالاضافة الي الخدمات المتكاملة التي تحتاجها التطبيقات مثل المحتوي والتسكين واسماء النطاقات والتسويق لهذه التطبيقات.

3.2 What factors will give your products competitive advantages or disadvantages?

- التكلفة القليلة والانتاجية العالية.
- تقديم خدمات متكاملة ومستمرة حتي بعد شراء التطبيق (مثل انشاء المحتوي والتسويق)
- الدعم الفني والمتابعة

3.3 What are the pricing, fee, or leasing structures of your products or services?

يتم تقديم خدمة انشاء التطبيقات مجانا او بأقل تكلفة ممكنة مقابل استخدام باقي الخدمات والتي سيتم استخدامها بنفس اسعار السوق في مزودي الخدمة المشهورين مثل GoDaddy او بعمولة قليلة جدا حيث سنعتمد علي الحصول علي هذه الخدمات بأسعار اقل مقابل شراء عدد كبير منها.

كذلك فان تطبيق عمولة بسيطة علي اسعار الخدمات الجاهزة لن يكون مزعج للعملاء لعدة أسباب:

- 1- يتم تجهيز التطبيق للانطلاق فورا والمساعدة في تشغيله والاستمرار في عمله, دون الدخول في تفاصيل اطلاق التطبيق.
- 2- يتم شراء جميع الخدمات مرة واحدة ومن مكان واحد.
- 3- توفير طرق محلية للدفع.
- 4- توفير دعم فني وخدمة عملاء محلية وباللغة المحلية.
- 5- المساعدة في اشهار التطبيق, وتحقيق الاهداف التجارية او الربحية منه, من تقديم خدمات كتابة المحتوي والتسويق الجيد ودراسة السوق, مما يحفز أصحاب الفكرة علي الاسراع في انشاء التطبيق وشراء جميع الخدمات اللازمة لاطلاقه وتشغيله من خلالنا.
- 6- تقديم دراسة كاملة عن التطبيق وطريقة عمله وعن المجال المستهدف والزوار او العملاء المستهدفين, مما يشجع المبدعين علي شراء الخدمة المتكاملة مرة واحدة.

3.4 Kindly define your business model in the below table

Key Partners Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? ----- شركات البرمجة, لانشاء builders لهم او تطبيقات من الباطن الشركات التجارية لانشاء تطبيقات لهم وتقديم خدمات الانظمة المتكاملة او خدمات الاتصالات او الادارة الرقمية للشركات	Key Activities What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? ---- انشاء التطبيقات وتشغيلها - التسويق الالكتروني - الاتصالات - الانظمة المتكاملة للشركات - التصميم الجرافيكي - التصوير والمونتاج والانتاج الرقمي - Key Resources What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? ---- الموارد البشرية: المطورون - Business developers - المسوقون - خدمة العملاء - موظفون اداريون - (علاقات عامة, سكرتارية, زرز) الموارد المادية: اجهزة الكمبيوتر - واجهزة الانترنت الموارد المعنوية: تراخيص البرامج - العلامة التجارية -	Value Proposition What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? ----- تقديم خدمات متكاملة في مجال التكنولوجيا والكمبيوتر والمعلومات الرقمية. القدرة علي انشاء تطبيقات رخيصة أو مجانية, مع المساعدة في اطلاق وتشغيل التطبيق من خلال الخدمات التكميلية.	Customer Relationship What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? ----- Online & offline Channels Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? ----- خدمات الشات مثل مسنجر واتساب (بواسطة شات بوت) الكمبيوتر (واجهة سطر الاوامر) واجهة الموقع او التطبيق مقر الشركة, او الوكلاء.	Customer Segment For whom are we creating value? Who are our most important customers? ----- أي شخص في العالم لديه معرفة باستخدام الشات.
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? ----- التكاليف الثابتة مقر الشركة - الاجهزة (اجهزة الكمبيوتر والانترنت) التكاليف المتغيرة الرواتب - التراخيص -		Revenue Streams For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? ----- انشاء تطبيقات وشراء الخدمات المرتبطة به مثل الدومين والاستضافة وكتابة المحتوى التسويق الرقمي شراء التطبيقات والمنصات الجاهزة مثل CMS creative التعاقد علي الانظمة المتكاملة للشركات.		

4.0 Project milestones

4.1 List your project milestones (mentioning time period)

Milestone Description	Deadline of Accomplishment (assuming that the beginning of incubation is month 1)
autoDev basics	Month 2
autoDiv essential builders	Month 3
Additional services (hosting, domain, content, marketing, ...)	Month 4

5.0 Marketing Plan

5.1 Did you conduct any market research (primary or secondary)? if yes, please specify and mention your findings

5.2 What is the total size of your product market approximately ? What is the percent share of the market will you acquire ? And what is the current demand in target market.

5.3 What is the growth potential and opportunity for a business of your size.

5.4 What entry barriers do you face in entering this market with your new company?

5.5 Identify your targeted customers and their demographics

5.6 What products and companies will compete with you? Please list your major competitors (whether global or local)

5.7 kindly Use the Competitive Analysis table below to compare your company with your two most important competitors (please list all of your product/ service features)

	Your Company	Strengths	Weaknesses	Competitor A	Competitor B	Importance To Customer
Product / service						
Price						
Quality						

Hint: in the second and third columns, you may check whether you think this factor will be a strength or a weakness for you. In the importance to customer column, estimate the importance of each competitive factor to the customer. 1 = critical; 5 = not very important.

6.0 Management Team

Management Team Members

6.1 Who will be the key members of your management team(kindly list the names and titles of the management team)? Briefly describe their background (education, working experience) and their roles of responsibilities

حاليا يتم تجميع فريق العمل والاختيار بينهم, وتم الاتفاق علي عقد أول اجتماع في الأول من نوفمبر بالقريبة الذكية.
المشروع الرئيسي يعمل حاليا بشكل مبدئي وليس مجرد فكرة علي الورق.

Hint: Who will manage the organization and who will be in the organizational structure?

Management Team Gaps

6.2 What positions do you still need to hire, in order to run your business? And how are you planning to do it.

7.0 Financials

Funding Requirements/Use of Funds

7.1 How much money do you require to start and/or run your business? What will be the primary uses of these funds? And how to you plan to secure your required funds

المتطلبات الأساسية للبدء في المرحلة الاولى:

- مقر للشركة في القاهرة بداخل او بالقرب من القرية الذكية.
- انترنت فائق السرعة
- مصاريف ادارية وحكومية.
- رواتب بعض الموظفين (الذين لا يعملون بالقطعة)

متطلبات نحتاج لاضافتها لاحقا

- أجهزة كمبيوتر عالية المواصفات (يمكن في البداية استخدام اللابتوب الخاص بكل مبرمج أو استئجار co-eork space مجهز)
- رواتب الموظفين (في البداية يمكن العمل بالقطعة)
- أدوات مكتبية, مشروبات للموظفين

7.2 Kindly provide your financial plan

Hint: The financial plan consists of a 12-month profit and loss projection, a cash-flow projection, a projected balance sheet, and a break-even calculation.

7.3 Define the risks your project might face and the what is your contingency plan?

7.4 Define your key assumptions

