



معیارهای داوری و نحوه امتیازدهی



۱. مدل کسب و کار

۲. صحنه گذاری

۳. اجرا



۱. مدل کسب و کار



مدل کسب و کار: استراتژی جذب سرمایه، مدل
بازگشت سرمایه، تعریف مناسب منابع و شرکا،
تعیین روش مناسب معرفی محصول یا راه کار.

- ۱,۱. تعریف مناسب دایره‌ی مشتریان (۱ تا ۱۰)
- ۱,۲. تعریف مناسب «ارزش» کلیدی محصول (۱ تا ۱۰)
- ۱,۳. تعریف مناسب فعالیت‌های کلیدی (۱ تا ۱۰)

۱,۴. تعریف مناسب ساختار هزینه (۱ تا ۱۰)

۱,۵. تعریف مناسب شرکا و منابع (۱ تا ۱۰)

۱,۶. تعریف مناسب کانال‌های توزیع (۱ تا ۱۰)

۱,۷. استراتژی‌های معرفی محصول (۱ تا ۱۰)



۲. صحنه‌گذاری توسط مشتری



صحه گذاری از سوی مشتری برای تأیید،
محک زنی ارزش ارائه شده، سبک زندگی، نیاز،
خواست، تقاضا.



طراحی: نحوه‌ی انتقال تجربه‌ی مشتری به طراحی،
طراحی گرافیکی، آیا طرح جذابیت دارد؟ چه سرنخ‌های
اساسی در طول زمان این دوره‌ی مدرسه‌ی کسب‌وکار
گرفته شده و در طراحی خلاقه به کار بسته شده است؟



۲,۱. گرفتن فیدبک از دایره‌ی مشتریان تعیین شده (۱ تا ۱۰)

۲,۲. مناسب بودن تعداد فیدبک‌ها و نحوه‌ی گرفتن فیدبک‌ها (۱ تا ۱۰)

۳. اجرا

۳,۱. نحوه‌ی یارگیری یا ترکیب مناسب تیم (۱ تا ۱۰)

۳,۲. توانایی تبدیل ایده به Demo یا پیش‌نمونه (۱ تا ۱۰)

اجرا: آیا پیش‌نمونه، ماکت، شبیه‌سازی
کامپیوتری، یا مانند آن که بتواند کارکرد
محصول یا ماهیت راه‌کار را نشان دهد ساخته
شده است؟



آیا برای اجرا، سازمان دهی مناسب تیمی انجام شده است؟

رهنمودهایی برای داوران:

برای هر تیم از برگه‌ی امتیازدهی جداگانه استفاده کنید.

به هر یک از زیرمعیارها از ۱ تا ۹ نمره بدهید.

برای هر یک از مباحث و معیارها یادداشت‌ها و توصیه‌هایی

بنویسید. این یادداشت‌ها بعد از پایان دوره به تیم‌ها داده

خواهد شد.

هنگام نوشتن توصیه سعی نکنید دستورالعمل تست‌زنی یا نسخه برای موفقیت در مسابقه بنویسید. این یادداشت‌ها، درس‌های تکمیلی دوره از طرف شماست که غنی از تجربه‌اید و اشراف‌تان بر موضوع تجاری‌سازی ایده امکان دادن دیدی کلی از موضوع را به تیم‌ها می‌دهد.

دستورالعمل نمره دهی

سه تیم مختلف برای گرفتن جایزه انتخاب می شوند.
تیم‌هایی را انتخاب کنید که جامع‌تر از بقیه نسبت به سه معیار
اصلی: مدل کسب و کار، اجرا، و طراحی توانمندتر بوده‌اند.
برنده‌ی اول تیمی است که انتظار داریم آنها را هفته‌ی بعد در
یکی از مراکز رشد ببینیم.

صحه گذاری مدل کسب و کار

آیا این ایده می تواند در آمد ایجاد کند؟ اگر مثبت است آیا امکان افزایش مشتری یا در آمد وجود دارد؟ آیا ایده ی جذابی برای جذب مشتری یا معرفی محصول وجود دارد؟ آیا مدلی برای بازگشت سرمایه وجود دارد و بر اساس واقعیت محاسبه شده است؟ آیا ایده یا تیم مستعد سرمایه گذاری هستند؟ آیا در این مرحله خود شما در این شرکت سرمایه گذاری می کنید؟

عالی	متوسط					ضعیف		
۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱

یادداشت:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



اجرای پروژه

آیا MVP^۱ رعایت شده است؟ آیا پیش‌نمونه‌ی عملیاتی ساخته شده است؟

عالی	متوسط					ضعیف		
۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱

یادداشت:

.....

.....

.....

.....

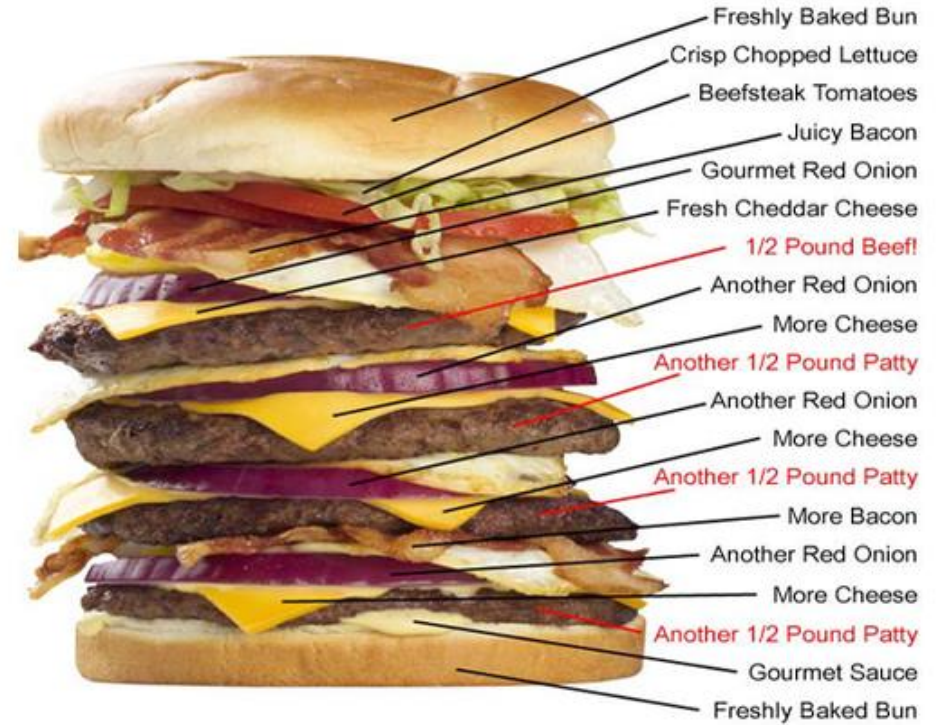
.....

.....

.....

.....

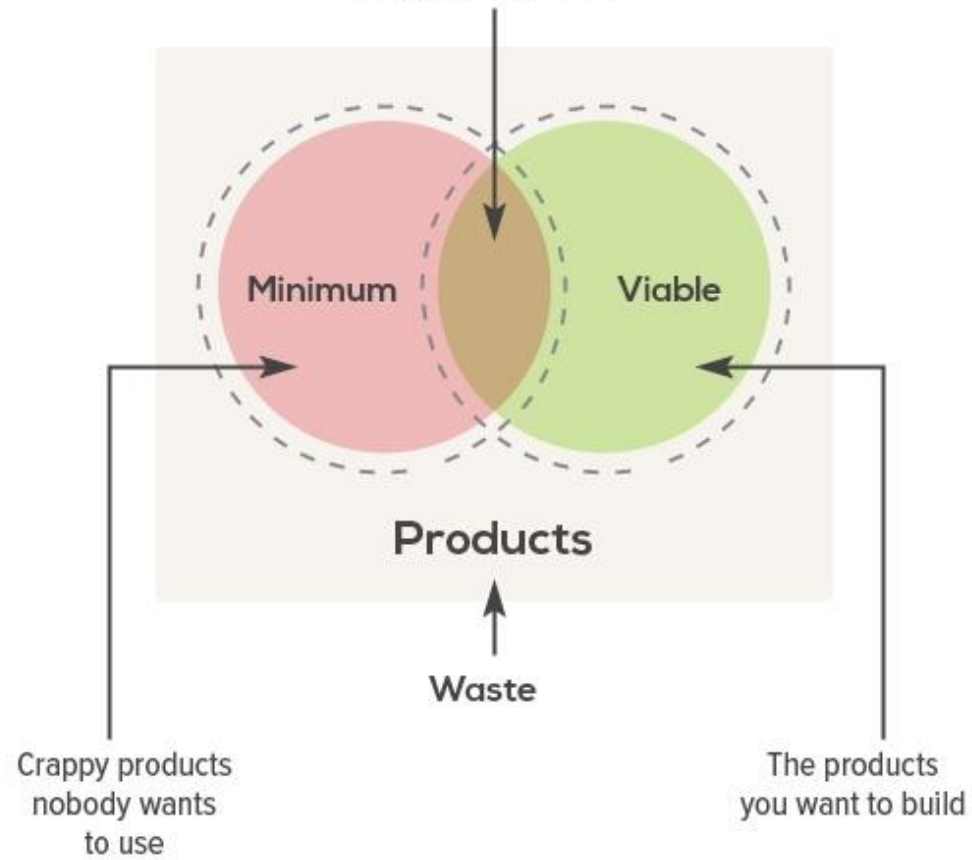
^۱ - *Minimum Viable Product*



در تکوین محصول، محصولی با بالاترین بازگشت سرمایه نسبت به ریسک موجود است

Minimum + Viable

Good features to test
the users responses





طراحی بر اساس تجربه‌ی مشتری (UX)

آیا حس و ظاهری حرفه‌ای دارد؟ آیا از دید مشتری می‌تواند جذاب و برانگیزاننده باشد؟ آیا ویژه‌گی خاصی دارد که به یاد بماند؟ در طول دوره چه نشانه‌ای از درک عمیق ماهیت ایده‌ی خلاقه ارائه شده است؟

عالی	متوسط					ضعیف		
۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱

یادداشت:

.....

.....

.....

.....

.....



بنیاد ملی خنجران
بنیاد نجران استان آذربایجان شرقی

نظر کلی:

یادداشت:

A series of horizontal dotted lines provided for writing the general view and notes.