**GEORGIA NATIONAL INNOVATION ECOSYSTEM PROJECT**

**INNOVATION MATCHING GRANTS PROGRAM**

**Business Plan Template**

1. ***IMPORTANT INFORMATION FOR APPLICANTS***

*The Innovation Matching Grants (IMG) program applications will be examined holistically; however, evaluation by the Peer Reviewers and the Investment Committee will be focused on the following evaluation criteria (as provided in the IMG Program Manual):*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Management and key personnel credentials and ability of the company (consortia) to deliver** | * Does the management team and key personnel have adequate skills, education, knowledge, track record and experience to execute the proposed project? | |
| **Innovativeness of the technology, product or service; clear IP position and potential** | * Will the proposal result in improvement of existing technologies, products or services? * To what extent does the proposal suggest and explore unique concepts or applications? * Does the proposal lead to enabling technologies for further discoveries? * Does the proposed technology, product or service have potential for creation of new IP? * Does the Applicant have full ownership/rights to develop and use the technology/product or service being developed? | |
| **Clear market need, competitive (preferably global) position and commercialization potential** | * Does the proposed approach have potential to lead to a marketable technology, product or process? * What is the specific market for the technology, product or process? Is it a growing market? Are customers/users definable? * Evaluate the competitive advantage of this technology vs. alternate technologies that can meet the same market needs. * Is the technology, product or service competitive and what are the competitive threats? * Preference should be given to globally competitive technologies, products and services. | |
| **Potential for generating revenue within two to three (2-3) years after the project start** | * Does the proposed technology, product or service have potential to generate revenue within 1-2 years after the project is completed? * Is the estimate of the target market realistic and who are expected to be the main competitors? | |
| **Viable implementation methodology and capabilities, and project milestones** | * Is the proposed plan a sound approach leading towards commercialization? * Are the overall methodology and activities well-reasoned and appropriate to accomplish the proposed development of the technology, product or service? * Is there sufficient access to resources (materials and supplies, analytical services, equipment, facilities, etc.) to bring the project to successful conclusion? * Are project milestones well defined, realistic and measurable? | |
| **Use of funds and adequacy of the project budget** | * Are the items listed in the budget in line with the proposed activities (e.g. man hours, materials)? * Are the proposed costs realistic? * Would the budget benefit from any alterations or corrections (e.g. more funds allocated to IP protection, reducing consultancy costs)? |
| **Technology and implementation risk management** | * Are potential implementation problems, risks, and proposed solutions clearly identified and mitigated? * Will the proposed approach establish the feasibility and will the particularly higher risk aspects likely to be managed appropriately? |

1. ***APPLICATION PREPARATION INSTRUCTIONS***

*Please enter text in appropriate text boxes in section III, according to the instructions for each section as given in* ***section IV****. The questions and statements provided for each section should serve as guidelines. If you choose to include charts, graphs, or references, add them within the appropriate section text boxes. The total number of pages of the Application text (section III Business Plan Description) must not exceed 15 pages using not less than 11 size fonts.*

1. ***BUSINESS PLAN DESCRIPTION***
2. **THE PROJECT EXECUTIVE SUMMARY**

Max 500 words.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **\*FOR PROJECTS PREVOUSLY FINANCED UDNER STARTUP MATCHING GRANTS PROGRAM (MANDATORY)**

**WHAT SPECIFIC IMPROVEMENTS DID YOU MAKE TO THE PROJECT PROPOSAL SUBMITTED UNDER STARTUP MATCHING GRANTS PROGRAM**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **THE COMPANY/PROJECT TEAM**

**2.1. COMPANY BACKGROUND**

Max 200 words.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **PROJECT TEAM**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

**2.3. CO-FINANCING**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **INNOVATIVENESS OF THE TECHNOLOGY AND INTELLECTUAL PROPERTY (IP)**
   1. **INNOVATIVE TECHNOLOGY, PRODUCT OR SERVICE**

This section may not exceed 2 A4 pages, including any illustrative materials.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **CURRENT PROJECT DEVELOPMENT STATUS AND FUTURE DEVELOPMENT ROADMAP**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **CURRENT IP POSITION, FREEDOM TO OPERATE AND IP STRATEGY**

Max 400 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **MARKET POTENTIAL** 
   1. **MARKET NEED**

Max 500 words.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **MARKET ANALYSIS**

Max 500 words.

|  |
| --- |
| Write here |

* 1. **COMPETITORS**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **COMPANY STRATEGY AND COMMERCIALIZATION**
2. **COMPANY STRATEGY FOR FUTURE DEVELOPMENT**

Max 300 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **PARTNERSHIP AND COLLABORATION HISTORY**

List up to five (5) most significant contracts that the Applicant has signed over the last 24 months

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Customer/Partner Name** | **Type of Contract** | **Brief Description** |
| Write here | Write here | Write here |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **COMMERCIALIZATION STRATEGY AND BUSINESS MODEL FOR THE NEW TECHNOLOGY/PRODUCT/SERVICE**

Max 600 words.

|  |
| --- |
| Write here |

1. **SWOT ANALYSIS**

Complete the SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats) table in the given matrix (Table 2).

**Table 1 – SWOT ANALYSIS**

|  |  |
| --- | --- |
| Strengths  * *Level of the Innovation?* * *Capabilities?* * *Competitive advantages?* * *USPs (unique selling points)?* * *Resources, Assets, People?* * *Experience, knowledge, data?* * *Financial reserves, likely returns?* * *Marketing - reach, distribution, awareness?* * *Location and geographical?* * *Price, value, quality?* * *Accreditations, qualifications, certifications?* * *Processes, systems, IT, communications?* * *Cultural, attitudinal, behavioral?* * *Management?* | Weaknesses  * *Gaps in capabilities?* * *Lack of competitive strength?* * *Reputation, presence and reach?* * *Financials?* * *Own known vulnerabilities?* * *Timescales, deadlines and pressures?* * *Cash flow, start-up cash-drain?* * *Continuity, supply chain robustness?* * *Effects on core activities, distraction?* * *Reliability of data, plan predictability?* * *Morale, commitment, leadership?* * *Accreditations, etc?* * *Processes and systems, etc?* * *Management?* |
|
| Opportunities  * *Market developments?* * *Competitors' vulnerabilities?* * *Industry or lifestyle trends?* * *Technology development and innovation?* * *Global influences?* * *New markets, vertical, horizontal?* * *Niche target markets?* * *Geographical, export, import?* * *New USPs?* * *Business and product development?* * *Information and research?* * *Partnerships, agencies, distribution?* * *Volumes, production, economies?* * *Seasonal, weather, fashion influences?* | Threats  * *Financing aspect?* * *Political effects?* * *Legislative effects?* * *Environmental effects?* * *IT developments?* * *Competitor intentions - various?* * *Market demand?* * *New technologies, services, ideas?* * *Vital contracts and partners?* * *Sustaining internal capabilities?* * *Obstacles faced?* * *Insurmountable weaknesses?* * *Loss of key staff?* * *Sustainable financial backing?* * *Economy - home, abroad?* * *Seasonality, weather effects?* |

1. **PROJECT DEVELOPMENT PLAN**

# TASKS AND MILESTONES LIST AND DESCRIPTION

Write in table only.

**Table 2. Project tasks and milestones list**

***Note****: The project should present clear, realistic and measurable milestones. However, it is not mandatory to have a milestone in each quarter. It is up to the Applicant to define in which quarter they plan to achieve which milestones, based on their development process and the required project activities. For those quarters where you do not envisage having concrete milestones, please insert “No milestones envisaged in this quarter”, but insert tasks which you will perform in this period that will enable you to achieve other milestones in the future (e.g. If you plan on achieving your first milestone in Quarter 2 and need to complete certain tasks in both Quarter 1 and Quarter 2 to do this, please insert these planned tasks for both Quarter 1 and Quarter 2, and list the planned milestone only in Quarter 2, when you plan to reach it).*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PROJECT QUARTER** | **PLANNED MILESTONE(S) IN THIS QUARTER** | **DESCRIPTION OF TASKS RELATED TO MILESTONES** | **CONSORTIUM MEMBER IN CHARGE OF TASK** |
| **Q1** | Examples:   * + Design of minimum viable product   + Proof of concept achieved   + Market / competitor analysis completed   + Product / process development plan completed   + Market strategy completed   + Product introduced in the market | Examples:   * + Running computer simulations and creating models to determine design advantages   + Proof of concept     - Preparation of laboratory conditions for testing concept     - Laboratory testing to determine the optimum quantity of materials needed for the solution     - Verification of lab results   + Detailed market / competitor analysis prepared   + Product development plan prepared including all issues related to product manufacturing / preparation and supply chain management   + Detailed strategy for introducing product to the market is prepared including key partnerships along with relevant roles and responsibilities |  |
| **Q2** | Write here… | Write here… |  |
| **Q3** |  |  |  |
| **Q4** |  |  |  |
| **Q5** |  |  |  |
| **Q6** |  |  |  |
| **Q7** |  |  |  |
| **Q8** |  |  |  |

1. T**ECHNOLOGY AND IMPLEMENTATION RISK MANAGEMENT**

Write in table only.

**Table 2. Risk management**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Risk**  **assessment** | **Description**  **of the risk** | **Risk management actions to be undertaken by company (responses by the company)** | **Summary rating of risk (place cross in appropriate box)** | | |
| **HIGH** | **MEDIUM** | **LOW** |
| **Technology risk** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |
| **Timing, milestones and results (as set in application)** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |
| **Employees and partners** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |
| **Procurement** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |
| **Budgetary issues** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |
| **Market risks** | **Description of the risk** |  |  |  |  |
| **Actions to be undertaken** |  |

1. ***INSTRUCTIONS FOR FILLING OUT EACH SECTION***
2. **THE PROJECT EXECUTIVE SUMMARY**

The Project Executive Summary should explain the key elements of your development project in the future tense. It is to be a narrative text providing the crucial aspects of your project proposal answering *what, who, how, when and where*?

The Project Executive Summary should be written upon completion of the business plan and shall cover all major topics so that they are self-explanatory to a novice in the field.

**1.1. WHAT SPECIFIC IMPROVEMENTS DID YOU MAKE TO THE PROJECT PROPOSAL SUBMITTED UNDER STARTUP MATCHING GRANTS PROGRAM\***

***\*In case you are submitting this project proposal for the first time, you are not required to fill out this field***

**This section is mandatory if you are submitting a project proposal that has been awarded previously under Startup Matching Grants Program. Describe the current status of technological development compared to your previous application**

* **Describe the most notable milestones reached and tasks performed since your previous application (from both the technological and commercialization side)**
* **Taking into account and referencing the comments and recommendations received from the Investment Committee in your previous application, describe what actions you have taken in order to improve your Project Proposal since then.**

1. **THE COMPANY/PROJECT TEAM**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

* **Management and key personnel’ credentials and ability of the company to deliver** 
  1. **COMPANY BACKGROUND**
* Describe company goals and objectives, and a few words about the founder(s).
* Describe the company strengths and core competencies. What factors will make the company succeed? What do you think your major competitive strengths will be?
* Describe the company’s business philosophy.
  1. **PROJECT TEAM**
* Provide a summary of the management teams’ credentials (names, titles, education, academic appointments, entrepreneurial experience, etc.).
* How many employees does the company have at this moment? How many employees will be hired if this grant is awarded?
* What background experience, skills, and strengths does the team bring to the company? Describe relevant team experience which will enable the project team to complete all project tasks.
* Who will manage the project on a day-to-day basis? What experience does that person bring to the project? What special or distinctive competencies? Is there a contingency plan in place if this person is unable to continue with the project?
  1. **CO-FINANCING**
* Provide information about how the sources of the matching component in the project budget (referring to the minimum of fifty percent (50%) of the total budget) will be secured. Please also provide information on the amount of funding received prior to applying to this program (if any), with type of investment and the role of investors in the company (where applicable).
* Clearly describe the type of the co-financing. Describe if the co-financing is investment based or debt based and in what percentages?
* Is there a co-financing partner? Describe the size of the co-financing (% of total project budget) coming from the partner.
* Describe if the partnering organization is an investment fund/bank or a company. Describe if the partnering organization is providing co-financing along with additional value-added amenities, such as participation in R&D, providing distribution channels, helping with marketing and sales, or solely providing financing?

1. **INNOVATIVE TECHNOLOGY AND INTELLECTUAL PROPERTY (IP)**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

* **Innovativeness of the technology, product or service**
* **Clear IP position and potential**

**3.1 INNOVATIVE TECHNOLOGY, PRODUCT OR SERVICE**

* Describe the concept of the technology, product or service that will be or has been developed. How will it be used? Which tools, techniques, crafts, systems, or methods are utilized, and how? If applicable, briefly provide a drawing, diagram and/or photo.
* Do you foresee any technical risks or developmental challenges?
* If there are current and/or emerging regulatory and technical standards in the industry, will the proposed technology, product, or service meet those? E.g. are there any specific manufacturing standards; if so, how will those be met?
* How is your innovation superior to the existing technologies? Analyze the competitive advantages and disadvantages of your product, i.e. in regard to other similar products. Examples can include quality description, unique or proprietary features, or benefits. If your technology, product or service is not unique to the market, describe how it differs from the competitors and why you anticipate success in the market.

**3.2 CURRENT PROJECT DEVELOPMENT STATUS AND FUTURE DEVELOPMENT ROADMAP**

* Discuss the current development status of the proposed technology. What has been done so far? Which phase is the project in? Are there concrete results to back up your statement? What resources have been invested so far?
* What do you perceive as the necessary next steps in the technology development process? What do you expect to be the final outcome of this project - new technology/product/service, prototype, MVP, proof of concept, etc.?

**3.3 CURRENT IP POSITION, FREEDOM TO OPERATE AND IP STRATEGY**

* Describe the company’s current IP status. If other companies, institutions or organizations took part in the previous development of this technology, product or service, are there any obligations toward them with respect to the developed IP? If applicable, describe the potential for a new patent application. What is it specifically that you own in terms of IP and know-how and how can it be defended? How can you prevent it from being copied?
* Does the company have full rights to exploit the technology in question? What kind of research have you performed in order to find out that you are not infringing the IP of any third party?
* What is the patenting strategy? How does it comply with your company’s business model?

1. **MARKET POTENTIAL**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

* **Clear market need**
* **Competitive (preferably global) position**
* **Commercialization potential**

**4.1 MARKET NEED**

* Describe the industry you are in and the market growth opportunities. What is the market for your developing technology, product or service? To whom will you sell your products, services or technology? Identify your targeted customers on the selected market and explain how your technology/product/service will meet their needs.
* Which barriers do you anticipate facing when entering the regional, national and global markets? E.g. high capital costs, high production costs, high marketing costs, consumer acceptance and brand recognition, training and skills, unique technology and patents, shipping costs, competitive pricing, country-specific regulatory requirements, etc. How do you plan to overcome those barriers?

**4.2 MARKET ANALYSIS**

* What are your target markets? Why?
* Briefly describe the key facts of the industry you are in, focusing on the targeted markets. Describe previous, current and future trends. Describe the historical development of your sector in order to give the Investment Committee an overview and understanding of the current market dynamics and needs.
* What is the expected growth rate of the sector within the targeted market and what is the basis for such projection?

**4.3 COMPETITORS**

* Who are your competitors in the targeted market? Describe at least three relevant competitors including their names, yearly turnover, number of employees, percentages of the target market which they occupy. Do you foresee new competitors entering the market before your product is introduced to the market? How will your company handle the competition?
* Analyze the competitive advantages and disadvantages of your product, i.e. in regard to other similar products. Examples can include quality description, unique or proprietary features, or benefits. If your technology, product or service is not unique to the market, describe how it differs from competitors on the market and why you anticipate success in the market.

1. **COMPANY STRATEGY AND COMMERCIALIZATION**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

**• Potential for revenue within one to two (1-2) years after the project completion**

**5.1. COMPANY STRATEGY FOR FUTURE DEVELOPMENT**

* The financing must be aligned with the company strategy and should add enough value to enable the company to raise additional capital required to fund the further development. What are the company plans/goals for the next five years? What is your main company strategy? How does the proposed project relate to the overall company strategy?
* What is the partnering strategy of the company? On which basis will the company form new partnerships with foreign organizations? How will it benefit from those and how will the partners benefit?

**5.2. PARTNERSHIP AND COLLABORATION HISTORY**

* List the most important contracts/agreements that the company has signed over the last 24 months which are relevant to this project or the field you are operating in. This may include sale contracts, joint R&D contracts or even a memorandum of understanding.

**5.3. COMMERCIALIZATION STRATEGY AND BUSINESS MODEL FOR THE NEW TECHNOLOGY/PRODUCT/SERVICE**

*Note: The information given in this section must be consistent with the proposed Financial Forecast.*

* What is your business model? How will your company generate revenue and profit in the future? Describe pricing strategy for your new technology, product or service. How does this compare with what was revealed in your market and competitors’ analysis?
* Provide a detailed analysis of the assumptions made in the Financial Forecast, focusing on each category (e.g. Sales, Units sold, Expenses…).
* How will you get the word out to customers? How do you plan to sell your technology, product or service and what will your distribution channels be?
* Describe the plans for additional fund raising or partnering potential.

**5.4. SWOT ANALYSIS**

Complete the SWOT table in a given matrix (Table 1).

**TABLE 1 – SWOT ANALYSIS**

*Note: Before starting the table, consider the topics below. The topics provided are only for the purpose of example; please complete the SWOT chart with topics clearly relevant to your company.*

***Each quadrant is allowed a maximum of 10 bullet points.***

|  |  |
| --- | --- |
| Strengths  * *Level of the Innovation?* * *Capabilities?* * *Competitive advantages?* * *USPs (unique selling points)?* * *Resources, Assets, People?* * *Experience, knowledge, data?* * *Financial reserves, likely returns?* * *Marketing - reach, distribution, awareness?* * *Location and geographical?* * *Price, value, quality?* * *Accreditations, qualifications, certifications?* * *Processes, systems, IT, communications?* * *Cultural, attitudinal, behavioral?* * Management? | Weaknesses  * *Gaps in capabilities?* * *Lack of competitive strength?* * *Reputation, presence and reach?* * *Financials?* * *Own known vulnerabilities?* * *Timescales, deadlines and pressures?* * *Cash flow, start-up cash-drain?* * *Continuity, supply chain robustness?* * *Effects on core activities, distraction?* * *Reliability of data, plan predictability?* * *Morale, commitment, leadership?* * *Accreditations, etc?* * *Processes and systems, etc?* * *Management?* |
|
| Opportunities  * *Market developments?* * *Competitors' vulnerabilities?* * *Industry or lifestyle trends?* * *Technology development and innovation?* * *Global influences?* * *New markets, vertical, horizontal?* * *Niche target markets?* * *Geographical, export, import?* * *New USPs?* * *Business and product development?* * *Information and research?* * *Partnerships, agencies, distribution?* * *Volumes, production, economies?* * *Seasonal, weather, fashion influences?* | Threats  * *Financing aspect?* * *Political effects?* * *Legislative effects?* * *Environmental effects?* * *IT developments?* * *Competitor intentions - various?* * *Market demand?* * *New technologies, services, ideas?* * *Vital contracts and partners?* * *Sustaining internal capabilities?* * *Obstacles faced?* * *Insurmountable weaknesses?* * *Loss of key staff?* * *Sustainable financial backing?* * *Economy - home, abroad?* * *Seasonality, weather effects?* |
|

1. **PROJECT DEVELOPMENT PLAN**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

* **Viable implementation methodology and capabilities and project milestones**

**6.1. TASKS AND MILESTONE LIST AND DESCRIPTION**

Provide a list and description (Table 2) of each planned realistic and measurable milestone that you plan to achieve in the project and distribute them by project implementation quarters (trimesters). Describe the milestones in short, provide associated tasks which you need to complete to reach these milestones and state which consortium member is in charge. These milestones and results will be used to follow or monitor the project progress.

***Note****: The project should present clear, realistic and measurable milestones. However, it is not mandatory to have a milestone in each quarter. It is up to the Applicant to define in which quarter they plan to achieve which milestones, based on their development process and the necessary project activities. For those quarters where you do not envisage having concrete milestones, please insert “No milestones envisaged in this quarter”, but insert tasks which you will perform in this period that will enable you to achieve other milestones in the future (e.g. If you plan on achieving your first milestone in Quarter 2 and need to complete certain tasks in both Quarter 1 and Quarter 2 to do this, please insert these planned tasks for both Quarter 1 and Quarter 2, and list the planned milestone only in Quarter 2, when you plan to reach it).*

Write in table only.

*Note: Tasks list, numbers, names, assignments and descriptions must be completely consistent with the task list and duration in the Project Budget.*

*Note: Observe that text in the Table is only an example. It is to be deleted upon table completion.*

1. **TECHNOLOGY AND IMPLEMENTATION RISK MANAGEMENT**

**EVALUATION CRITERIA IN THIS SECTION:**

* **Technology and implementation risk management**

Define any challenges that may need to be overcome in order to achieve the project objective.

Write in table only.

*Note: Observe that text in the ‘Actions to be undertaken’ section needs to explain what the company management will do to mitigate the in case a particular risk occurs.*

**საქართველოს ეროვნული ინოვაციების ეკოსისტემათა პროექტი**

**ინოვაციების თანადაფინანსების გრანტების პროგრამა**

**ბიზნეს გეგმის გეგმა**

1. ***მნიშვნელოვანი ინფორმაცია აპლიკანტებისთვის***

*ინოვაციების თანადაფინანსების გრანტების (IMG) პროგრამის შემოწმება ჰოლისტიკურად მოხდება; თუმცა, დარგის ექსპერტების და საინვესტიციო კომიტეტის მიერ შეფასება ფოკუსირებული იქნება შემდეგ კრიტერიუმებზე (როგორც ეს წარმოდგენილია IMG-ის პროგრამის სახელმძღვანელოში):*

|  |  |
| --- | --- |
| **მენეჯმენტისა და ძირითადი პერსონალის უფლებამოსილებანი და კომპანიის (კონსორციუმი) შესაძლებლობები ამის მისაწოდებლად** | * მენეჯმენტის გუნდსა და საკვანძო პერსონალს აქვს სათანადო უნარები, განათლება, ცოდნა და სამუშაო გამოცდილება წარმოდგენილი პროექტის განსახორციელებლად? |
| **ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის ინოვაციურობა; ნათელი IP პოზიცია და პოტენციალი** | * განაცხადი გამოიწვევს არსებული ტექნოლოგიების, პროდუქტების ან სერვისების გაუმჯობესებას? * რა დონეზე ახდენს განაცხადი უნიკალური კონცეფციების ან გადაწყვეტის შეთავაზებას ან კვლევას? * იწვევს თუ არა განაცხადი ტექნოლოგიების შექმნას, რომლებიც შემდგომ აღმოჩენებს გამოიწვევს? * შემოთავაზებულ ტექნოლოგიას, პროდუქტს ან სერვისს აქვს ახალი IP-ის შექმნის პოტენციალი? * აპლიკანტი ფლობს სრულ ინტელექტუალური საკუთრების უფლებებს, რათა განავითაროს და გამოიყენოს შემუშავებული ტექნოლოგია/პროდუქტი ან სერვისი? |
| **ბაზრის საჭიროება, კონკურენტული (სასურველია, გლობალური) პოზიცია და კომერციალიზაციის პოტენციალი** | * შემოთავაზებულ მიდგომას აქვს პოტენციალი, რომ შექმნას ბაზარზე გასატანი ტექნოლოგია, პროდუქტი ან პროცესი? * რა არის ამ ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან პროცესის სპეციფიკური ბაზარი? იგი მზარდი ბაზარია? შესაძლებელია მომხმარებლების განსაზღვრა? * ამ ტექნოლოგიის კონკურენტული უპირატესობის შეფასება ალტერნატიულ ტექნოლოგიებთან მიმართებაში, რომელსაც მსგავსი საბაზრო საჭიროებები შეიძლება ჰქონდეს. * ტექნოლოგია, პროდუქტი ან პროცესი კონკურენტუნარიანია და რა არის კონკურენტული საფრთხეები? * უპირატესობა უნდა მიენიჭოს გლობალურად კონკურენტუნარიან ტექნოლოგიებს, პროდუქტებსა და სერვისებს. |
| **შემოსავლის გენერირების პოტენციალი, პროექტის დაწყებიდან ორიდან სამი (2-3) წლის ვადაში** | * შემოთავაზებულ ტექნოლოგიას, პროდუქტს ან პროცესს აქვს შემოსავლის გენერირების პოტენციალი, პროექტის იმპლემენტაციიდან 1-2 წელიწადში? * სამიზნე ბაზრის შეფასება რეალისტურია და ვინ იქნებიან ძირითადი კონკურენტები? |
| **სიცოცხლისუნარიანი იმპლემენტაციის მეთოდოლოგია და შესაძლებლობები, და პროექტის ეტაპები** | * წარმოადგენს კი შემოთავაზებული გეგმა გონივრულ მიდგომას, რომელიც პროდუქტს მიიყვანს კომერციალიზაციამდე? * საერთო მეთოდოლოგია და აქტივობები კარგადაა დასაბუთებული და შეესაბამება ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან პროცესის შემოთავაზებული შემუშავებისთვის? * არის რესურსებზე სათანადო წვდომა (მასალები და მარაგები, ანალიტიკური სერვისები, აღჭურვილობა, ობიექტები, და სხვ.), რათა პროექტი წარმატებულ შედეგამდე მიიყვანონ? * პროექტის ეტაპები კარგად განსაზღვრული, რეალისტური და გაზომვადია? |
| **ფონდების გამოყენება და პროექტის ბიუჯეტის ადექვატურობა** | * ბიუჯეტის ელემენტები შეესაბამება შემოთავაზებულ აქტივობებს (მაგ. სამუშაო საათები, მასალები)? * შემოთავაზებული ხარჯები რეალისტურია? * ბიუჯეტში რაიმე ცვლილებას ან შესწორებას მოჰყვება სასარგებლო შედეგები (მაგ. მეტი ფონდების გადატანა IP-ის დაცვისთვის, საკონსულტაციო ხარჯების შემცირება)? |
| **რისკის მართვის ტექნოლოგია და იმპლემენტაცია** | * პრობლემების, რისკებისა და შემოთავაზებული გადაჭრის გზების პოტენციური იმპლემენტაცია კარგადაა განსაზღვრული და შემცირებული? * შემოთავაზებული მიდგომა ამყარებს მიზანშეწონილობას და უფრო მაღალი რისკის მქონე ასპექტების მართვა სათანადოდ მოხდება? |

1. ***აპლიკაციის მომზადების ინსტრუქციები***

*შეიყვანეთ ტექსტი III თავის შესაბამის უჯრებში, თითოეული ნაწილის ინსტრუქციების თანახმად, რომლებიც წარმოდგენილია* ***IV თავში****. თითოეულ ნაწილში წარმოდგენილი კითხვები და დებულებები ასრულებენ გაიდლაინის როლს. თუკი გსურთ წარმოადგინოთ გრაფიკები, დიაგრამები ან საცნობარო მითითებები, დაამატეთ შესაბამისი ნაწილის ტექსტის უჯრებში. სააპლიკაციო ტექსტის გვერდების საერთო რაოდენობა (ბიზნეს გეგმის აღწერის III ნაწილი) არ უნდა აღემატებოდეს 15 გვერდს, არანაკლებ 11 ზომის ფონტების გამოყენებით.*

1. ***ბიზნეს გეგმის აღწერა***
2. **პროექტის მოკლე აღწერა**

მაქსიმუმ 500 გვერდი.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **\*პრ****ოექტებისთვის, რომლებიც მანამდე დაფინანსდა თანადაფინანსების გრანტები სტარტაპებისთვის, პროგრამის ფარგლებში (სავალდებულო)**

რა კონკრეტული გაუმჯობესებები შეიტანეთ პროექტის განაცხადში, თანადაფინანსების გრანტები სტარტაპებისთვის პროგრამის ფარგლებში გააგზავნეთ

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **კომპანია/პროექტის გუნდი**

**2.1. კომპანიის შესახებ**

მაქსიმუმ 200 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **პროექტის გუნდი**

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

**2.3. თანადაფინანსება**

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **ტექნოლოგიისა და ინტელექტუალური საკუთრების (IP) ინოვაციურობა**
   1. **ინოვაციური ტექნოლოგია, პროდუქტი ან სერვისი**

ეს ნაწილი არ უნდა აღემატებოდეს 2 A4 ფორმატის გვერდს, საილუსტრაციო მასალების ჩათვლით.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **პროექტის განვითარების ამჟამინდელი სტატუსი და სამომავლო განვითარების გეგმა**

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **IP-ის ამჟამინდელი მდგომარეობა, ოპერირების თავისუფლება და IP-ის სტრატეგია**

მაქსიმუმ 400 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **ბაზრის პოტენციალი** 
   1. **ბაზრის საჭიროება**

მაქსიმუმ 500 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **ბაზრის ანალიზი**

მაქსიმუმ 500 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

* 1. **კონკურენტები**

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **კომპანიის სტრატეგია და კომერციალიზაცია**
2. **კომპანიის სტრატეგია სამომავლო განვითარებისთვის**

მაქსიმუმ 300 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **პარტნიორობისა და თანამშრომლობის ისტორია**

ჩამოთვალეთ ხუთამდე (5) ყველაზე მნიშვნელოვანი კონტრაქტი, რომელიც აპლიკანტმა ბოლო 24 თვის განმავლობაში მიიღო

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **მომხმარებლის/პარტნიორის სახელი** | **კონტრაქტის ტიპი** | **მოკლე აღწერა** |
| ჩაწერეთ აქ | ჩაწერეთ აქ | ჩაწერეთ აქ |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **კომერციალიზაციის სტრატეგია და ბიზნეს-მოდელი ახალი ტექნოლოგიის/პროდუქტის/სერვისისთვის**

მაქსიმუმ 600 სიტყვა.

|  |
| --- |
| ჩაწერეთ აქ |

1. **SWOT ანალიზი**

შეავსეთ SWOT-ის (სიძლიერე, სისუსტე, შესაძლებლობები, საფრთხეები) ცხრილი, მოცემულ მატრიცაში (ცხრილი 2).

**ცხრილი 1 – SWOT ანალიზი**

|  |  |
| --- | --- |
| სიძლიერეები  * *ინოვაციის დონე* * *შესაძლებლობები* * *კონკურენტული უპირატესობა* * *USPs (უნიკალური გასაყიდი წერტილები)?* * *რესურსები, აქტივები, ადამიანები* * *გამოცდილება, ცოდნა, მონაცემები* * *ფინანსური რეზერვები, სავარაუდო ამონაგები* * *მარკეტინგი - წვდომა, დისტრიბუცია, ცნობიერების დონე* * *ადგილმდებარეობა და გეოგრაფია* * *ფასი, ღირებულება, ხარისხი* * *აკრედიტაციები, კვალიფიკაციები, სერტიფიკაციები* * *პროცესები, სისტემები, IT, კომუნიკაცია* * *კულტურული, პოზიციური, ქცევითი* * *მენეჯმენტი* | სისუსტეები  * *ხარვეზები შესაძლებლობებში* * *კონკურენტუნარიანი სიძლიერის ნაკლებობა* * *რეპუტაცია, არსებობა და წვდომა* * *ფინანსები* * *საკუთარი სისუსტეები* * *პერიოდები, ვადები და ზეწოლა* * *ფულადი ნაკადები, სტარტაპის თანხების გადინება* * *უწყვეტობა, მიწოდების ჯაჭვის სისუსტე* * *ეფექტები ძირითად აქტივობებზე* * *მონაცემთა სანდოობა, გეგმის პროგნოზულობა* * *მორალური მხარე, ვალდებულება, ლიდერობა* * *აკრედიტაციები და სხვ.* * *პროცესები და სისტემები და სხვ.* * *მენეჯმენტი* |
|
| შესაძლებლობები  * *ბაზრის განვითარება* * *კონკურენტების მოწყვლადობა* * *ინდუსტრიის ან ცხოვრების წესის ტენდენციები* * *ტექნოლოგიის შემუშავება და ინოვაცია* * *გლობალური გავლენები* * *ახალი ბაზრები, ვერტიკალური, ჰორიზონტალური* * *ნიშა, სამიზნე ბაზრებში* * *გეოგრაფიული, ექსპორტი, იმპორტი* * *ახალი USP-ები* * *ბიზნესისა და პროდუქტის განვითარება* * *ინფორმაცია და კვლევა* * *პარტნიორობები, სააგენტოები, დისტრიბუცია* * *მოცულობები, წარმოება, ეკონომიკა* * *სეზონური, ამინდის, მოდის გავლენები* | საფრთხეები  * *ფინანსური ასპექტი* * *პოლიტიკური ეფექტები* * *სამართლებრივი ეფექტები* * *გარემოს ეფექტები* * *IT განვითარება* * *კონკურენტთა განზრახვები - სხვადასხვა* * *ბაზრის მოთხოვნა* * *ახალი ტექნოლოგიები, სერვისები, იდეები* * *სასიცოცხლო მნიშნელობის კონტრაქტები და პარტნიორები* * *შიდა შესაძლებლობების შენარჩუნება* * *არსებული დაბრკოლებები* * *გადაულახავი სისუსტეები* * *ძირითადი პერსონალის დაკარგვა* * *მდგრადი ფინანსური მხარდაჭერა* * *ეკონომიკა - საშინაო, საგარეო* * *სეზონურობა, ამინდის გავლენები* |

1. **პროექტის განვითარების გეგმა**

# ამოცანებისა და აქტივობების ნუსხა და აღწერა

ჩაწერეთ მხოლოდ ცხრილში.

**ცხრილი 2. პროექტის ამოცანებისა და ეტაპების ნუსხა**

***შენიშვნა****: პროექტი წარმოდგენილი უნდა იყოს ნათელი, რეალისტური და გაზომვადი ეტაპებით. თუმცა, სავალდებულო არაა, თითოეული კვარტლისთვის იყოს რაიმე შედეგი. აპლიკანტზეა დამოკიდებული, რომელი მიზნის მიღწევას რომელ კვარტალში გეგმავს, რაც ეფუძნება მათ განვითარების პროცესს და პროექტის სავალდებულო აქტივობებს. იმ კვარტლებში, როდესაც არ გაქვთ გათვალისწინებული რაიმე კონკრეტული აქტივობა, ჩასთვით “ამ კვარტალში აქტივობები არაა დაგეგმილი”, ასევე, ჩასვით საქმიანობები, რომლებსაც განახორციელებთ ამ პერიოდში, რომლებიც საშუალებას მოგცემთ, მიაღწიოთ მიზნებს მომავალში (მაგ., თუ გეგმავთ მიზნის მიღებას მე-2 კვარტალში და ამის განსახორციელებლად, გჭირდებათ კონკრეტული აქტივობების განხორციელება 1-ელ და მე-2 კვარტლებში, მიუთითეთ ეს დაგეგმილი აქტივობები როგორც 1-ლი, ისე მე-2 კვარტლისთვის და დაგეგმილი ამოცანებ მიუთითეთ მხოლოდ მე-2 კვარტლისთვის, როდესაც გეგმავთ მის მიღწევას).*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **პროექტის კვარტალი** | **ამ კვარტალში დაგეგმილი აქტივობების** | **აქტივობებთან დაკავშირებული ამოცანების აღწერა** | **ამ აქტივობაზე პასუხისმგებელი პირი კონსორციუმიდან** |
| **Q1** | მაგალითები:   * + მინიმალური სიცოცხლისუნარიანობის მქონე პროდუქტის დიზაინის შექმნა   + მიღწეული კონცეფციის მტკიცებულება   + ჩატარდა ბაზრის / კონკურენტების ანალიზი   + დასრულდა პროდუქტის / პროცესის შემუშავების გეგმა   + დასრულდა ბაზრის სტრატეგია   + პროდუქტი წარადგინეს ბაზარზე | მაგალითები:   * + კომპიუტერული სიმულაციების გაშვება და მოდელების შექმნა, დიზაინის უპირატესობების განსასაზღვრად   + კონცეფციის მტკიცებულება     - ლაბორატორიული პირობების მომზადება კონცეფციის ტესტირებისთვის     - ლაბორატორიული ტესტირება, გადაწყვეტილებისთვის საჭირო მასალების რაოდენობის განსასაზღვრად     - ლაბორატორიული შედეგების შემოწმება   + ბაზრის / კონკურენტების დეტალური ანალიზის მომზადება   + პროდუქტის შემუშავების გეგმის მომზადება, პროდუქტის წარმოების / მომზადებისა და მიწოდების ჯაჭვის მართვის ყველა საკითხის ჩათვლით   + მომზადებულია დეტალური სტრატეგია ბაზარზე პროდუქტის გასატანად, ძირითადი პარტნიორობების ჩათვლით, შესაბამის როლებთან და პასუხისმგებლობებთან ერთან |  |
| **Q2** | ჩაწერეთ აქ… | ჩაწერეთ აქ… |  |
| **Q3** |  |  |  |
| **Q4** |  |  |  |
| **Q5** |  |  |  |
| **Q6** |  |  |  |
| **Q7** |  |  |  |
| **Q8** |  |  |  |

1. ტექნოლოგიური და იმპლემენტაციის რისკების მართვა

ჩაწერეთ მხოლოდ ცხრილში.

**ცხრილი 2. რისკების მართვა**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **რისკების შეფასება** | **რისკის აღწერა** | **კომპანიის მიერ რისკების მართვასთან დაკავშირებული ქმედებები (კომპანიის პასუხები)** | **რისკის შეჯამება (შესაბამის უჯრაში დასვით ჯვარი)** | | |
| **მაღალი** | **საშუალო** | **დაბალი** |
| **ტექნოლოგიური რისკი** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |
| **ვადები, ეტაპები და შედეგები (როგორც მითითებულია აპლიკაციაში)** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |
| **თანამშრომლები და პარტნიორები** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |
| **შესყიდვები** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |
| **ბიუჯეტთან დაკავშირებული პრობლემები** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |
| **ბაზრის რისკები** | **რისკის აღწერა** |  |  |  |  |
| **განხორციელებული ქმედებები** |  |

1. ***თითოეული ნაწილის შევსების ინსტრუქცია***
2. **პროექტის მოკლე აღწერა**

პროექტის აღმასრულებელი შინაარსი უნდა განმარტავდეს, სამომავლოდ, პროექტის განვითარების ძირითად ელემენტებს. იგი უნდა წარმოადგენდეს ნარატიულ ტექსტს, რომელიც აღწერს თქვენი საპროექტო განაცხადის საკვანძო ასპექტებს და პასუხობდეს კითხვებს *რა, ვინ, როგორ, როდის და სად*?

პროექტის მოკლე აღწერა უნდა დაიწეროს ბიზნეს გეგმის დასრულების შემდეგ და უნდა ფარავდეს ყველა ძირითად თემას, რომლებიც თავისთავად მეტყველებენ ამ დარგის სიახლეებზე.

**1.1. რა სპეციფიკური გაუმჯობესება მოხდა საპროექტო განაცხადში, რომელიც თანადაფინანსების გრანტები სტარტაპებისთვის საგრანტო პროგრამაში გააგზავნეთ \***

*\*თუკი საპროექტო განაცხადს პირველად აგზავნით, არ ხართ ვალდებული, ეს ველი შეავსოთ*

ეს ნაწილი სავალდებულოა, თუკი აგზავნით საპროექტო განაცხადს, რომელიც უკვე დაფინანსდა თანადაფინანსების გრანტები სტარტაპებისთვის პროგრამის მიერ. აღწერეთ ტექნოლოგიური განვითარების ამჟამინდელი სტატუსი, წინა აპლიკაციასთან მიმართებაში

* აღწერეთ ყველაზე აღსანიშნავი მიღწეული აქტივობები და შესრულებული აქტივობები, თქვენი წინა აპლიკაციის შემდეგ (როგორც ტექნოლოგიური, ისე კომერციალიზაციის კუთხით)
* გაითვალისწინეთ და მიუთითეთ კომენტარები და რეკომენდაციები, რომლებიც საინვესტიციო კომიტეტისგან მიიღეთ წინა აპლიკაციისთვის, აღწერეთ, რა ქმედებები განახორციელეთ, საპროექტო წინადადების გასაუმჯობესებლად.

1. **კომპანია/პროექტის გუნდი**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

* **მენეჯმენტისა და საკვანძო პერსონალის უფლებამოსილებები და კომპანიის შესაძლებლობა, განახორციელოს იგი**
  1. **კომპანიის შესახებ**
* აღწერეთ კომპანიის მიზნები და ამოცანები და რამდენიმე სიტყვით ისაუბრეთ დამფუძნებელზე (დამფუძნებლებზე).
* აღწერეთ კომპანიის სიძლიერეები და საკვანძო კომპეტენციები. რა ფაქტორები განაპირობებს კომპანიის წარმატებებს? როგორ ფიქრობთ, რა ძირითადი კონკურენტული სიძლიერეები ექნება?
* აღწერეთ კომპანიის ბიზნეს-ფილოსოფია.
  1. **პროექტის გუნდი**
* წარმოადგინეთ მმართველი გუნდის უფლებამოსილებათა მოკლე შინაარსი (სახელები, წოდებები, განათლება, აკადემიური ტიტულები, სამეწარმეო გამოცილება და სხვ.).
* რამდენი თანამშრომელი ჰყავს კომპანიას ამ მომენტისთვის? რამდენი თანამშრომლის დაქირავება მოხდება გრანტის მიღების შემთხვევაში?
* რა გამოცდილება, უნარები და სიძლიერეები აქვს კომპანიის გუნდს? აღწერეთ გუნდის შესაბამისი გამოცდილება, რომელიც პროექტის გუნდს დაეხმარება პროექტის ყველა დავალების შესრულებაში.
* ვინ მოახდენს პროექტის მართვას ყოველდღიურად? რა გამოცდილება აქვს ამ პიროვნებას პროექტთან მიმართებაში? რა განსაკუთრებული და კონკრეტული კომპეტენცია გააჩნია მას? არსებობს რაიმე გეგმა გაუთვალისწინებელი მოვლენების მართვისთვის, თუკი ეს პიროვნება ვერ შეძლებს პროექტის მართვას?
  1. **თანადაფინანსება**
* წარმოადგინეთ ინფორმაცია, როგორ მოხდება პროექტის ბიუჯეტის შესატყვისი კომპონენტების დაცვა (იგულისხმება საერთო ბიუჯეტის მინიმუმ ორმოცდაათი პროცენტი (50%)). ასევე, წარმოადგინეთ ინფორმაცია დაფინანსების რაოდენობის შესახებ, რომელიც მიიღეთ წინა ჯერზე ამ პროექტში მონაწილეობისას (ასეთის არსებობის შემთხვევაში), ინვესტიციისა და კომპანიაში ინვესტორთა როლის ტიპით (სადაც ხელმისაწვდომია).
* დეტალურად აღწერეთ თანადაფინანსების ტიპი. აღწერეთ თანადაფინანსება ეფუძნება ინვესტიციას თუ სესხს და რა პროცენტულობით.
* არსებობს თანადაფინანსების პარტნიორი? აღწერეთ თანადაფინანსების მოცულობა (პროექტის საერთო ბიუჯეტის %), რომელიც ამ პარტნიორისგან მოდის.
* აღწერეთ, თუკი პარტნიორი ორგანიზაცია საინვესტიციო ფონდი/ბანკი ან კომპანიაა. აღწერეთ, თუკი პარტნიორი კომპანია ახორციელებს თანადაფინანსებას, დამატებითი ღირებულების მიწოდებასთან ერთად, იქნება ეს R&D-ში მონაწილეობა, სადისტრიბუციო არხების მიწოდება, მარკეტინგსა და გაყიდვებში დახმარება თუ მხოლოდ დაფინანსება?

1. **ინოვაციური ტექნოლოგია და ინტელექტუალური საკუთრება (IP)**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

* **ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის ინოვაციურობა**
* **IP-ის ზუსტი პოზიცია და პოტენციალი**

**3.1 ინოვაციური ტექნოლოგია, პროდუქტი ან სერვისი**

* აღწერეთ ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის კონცეფცია, რომელიც შემუშავდება ან უკვე შემუშავდა. როგორ მოხდება მისი გამოყენება? რა ინსტრუმენტების, ტექნიკების, ხელობის სისტემების ან მეთოდების გამოყენება მოხდება და როგორ? თუ შესაძლებელია, მოკლედ წარმოადგინეთ ნახაზი, დიაგრამა და/ან ფოტო.
* ხედავთ რაიმე ტექნიკურ რისკს ან შემუშავების პროცესთან დაკავშირებულ გამოწვევებს?
* ინდუსტრიაში თუ არსებობს რაიმე არსებული და/ან გამომდინარე მარეგულირებელი და ტექნიკური სტანდარტები, რომელსაც შემოთავაზებულია ტექნოლოგია, პროდუქტი ან სერვისი წააწყდება? მაგ., არსებობს რაიმე სპეციფიკური საწარმოო სტანდარტი; თუ ასეა, როგორ მოხდება მათი დაკმაყოფილება?
* რითი სჯობნის თქვენი ინოვაცია არსებულ ტექნოლოგიებს? გაანალიზეთ თქვენი პროდუქტის კონკურენტული უპირატესობები და ნაკლოვანებები, მაგ., სხვა მსგავს პროდუქტებთან მიმართებაში. მაგალითები შეიძლება მოიცავდეს ხარისხის აღწერას, უნიკალურ ან საკუთრებრივ მახასიათებლებს ან სარგებელს. თუ თქვენი ტექნოლოგია, პროდუქტი ან სერვისი არაა ბაზარზე უნიკალური, აღწერეთ, რითი განსხვავდება იგი კონკურენტებისგან და რატომ მიიჩნევთ, რომ წარმატებას მიაღწევთ ამ ბაზარზე.

**3.2 პროექტის განვითარების ამჟამინდელი სტატუსი და სამომავლო განვითარების გეგმა**

* განიხილეთ შემოთავაზებული ტექნოლოგიის ამჟამად არსებული დეველოპერული სტატუსი. რა გაკეთდა ამ დრომდე? რა ფაზაზეა ახლა პროექტი? რა კონკრეტული შედეგები ამყარებს თქვენს განაცხადს? რა რესურსების ინვესტიცია მოხდა ამ დრომდე?
* რას მიიჩნევთ საჭიროდ ტექნოლოგიის შემუშავების პროცესის შემდეგ ეტაპად? რას მოელით ამ პროექტის საბოლოო შედეგად - ახალი ტექნოლოგია/პროდუქტი/სერვისი, პროტოტიპი, MVP, კონცეფციის მტკიცებულება, და სხვ.?

**3.3 IP-ის ამჟამინდელი მდგომარეობა, ოპერირების თავისუფლება და IP-ის სტრატეგია**

* აღწერეთ კომპანიის ამჟამინდელი IP სტატუსი. თუკი სხვა კომპანიებმა, ინსტიტუტებმა ან ორგანიზაციებმა მიიღეს მონაწილეობა ამ ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის წინა შემუშავებაში, მათთან არსებობს რაიმე სახის ვალდებულება, შემუშავებულ IP-სთან მიმართებაში? თუ შესაძლებელია, აღწერეთ ახალი პატენტის მოპოვების პოტენციალი. კონკრეტულად რა ამტკიცებს იმას, რომ თქვენ ფლობთ IP-ის და ნოუ-ჰაუს და როგორ შეგიძლიათ მისი დაცვა? როგორ შეგიძლიათ მისი კოპირების თავიდან აცილება?
* ეჭვქვეშაა, რომ კომპანიას სრული უფლება აქვს ამ ტექნოლოგიის გამოყენებაზე? რა სახის კვლევა განახორციელეთ, რათა გაგერკვიათ, რომ არ არღვევთ მესამე მხარის IP-ს?
* როგორია პატენტის მოპოვების სტრატეგია? როგორ შეესაბამება თქვენი კომპანიის ბიზნეს მოდელს?

1. **ბაზრის პოტენციალი**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

* **ბაზრის ზუსტი საჭიროება**
* **კონკურენტული (სასურველია, გლობალური) პოზიცია**
* **კომერციალიზაციის პოტენციალი**

**4.1 ბაზრის საჭიროება**

* აღწერეთ ინდუსტრია, რომელშიც მოღვაწეობთ და ბაზრის ზრდის შესაძლებლობები. რა არის თქვენს მიერ შემუშავებული ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის ბაზარი? ვის მიჰყიდით ტექნოლოგიას, პროდუქტს ან სერვისს? მოახდინეთ შერჩეულ ბაზარზე თქვენი სამიზნე მომხმარებლები და განმარტეთ, თუ როგორ დააკმაყოფილებს თქვენი ტექნოლოგია/პროდუქტი/სერვისი მათ საჭიროებებს.
* რა ბარიერებს ელით, როდესაც შეხვალთ რეგიონალურ, ეროვნულ და გლობალურ ბაზრებზე? მაგ., მაღალი კაპიტალური ხარჯები, წარმოების მაღალი ხარჯები, მარკეტინგის მაღალი ხარჯები, მომხმარებლის მიმღებლობა და ბრენდის ცნობადობა, ტრენინგები და უნარები, უნიკალური ტექნოლოგიები და პატენტები, ტრანსპორტირების ხარჯები, კონკურენტული ფასები, ქვეყანა სპეციფიკური მარეგულირებელი მოთხოვნები და სხვ. როგორ გეგმავთ ამ ბარიერების გადალახვას?

**4.2 ბაზრის ანალიზი**

* რა არის თქვენი სამიზნე ბაზრები? რატომ?
* მოკლედ აღწერეთ ძირითადი ფაქტები იმ ინდუსტრიის შესახებ, რომელშიც მოღვაწეობთ, მოახდინეთ ფოკუსირება სამიზნე ბაზრებზე. აღწერეთ მანამდე არსებული, ამჟამინდელი და სამომავლო ტენდენციები. აღწერეთ თქვენი სექტორის ისტორიული განვითარება, რათა საინვესტიციო კომიტეტს შესაძლებლობა მისცეთ, გადახედოს და გაიგოს ბაზრის ამჟამინდელი ტენდენციები და საჭიროებები.
* რა მოსალოდნელი ზრდის კურსია მოსალოდნელი სამიზნე ბაზარზე და რა საფუძველი აქვს ამგვარ მოსაზრებებს?

**4.3 კონკურენტები**

* ვინ არიან თქვენი კონკურენტები სამიზნე ბაზარზე? აღწერეთ მინიმუმ სამი შესაბამისი კონკურენტი, მათი სახელების, წლიური ბრუნვის, თანამშრომელთა რაოდენობის, სამიზნე ბაზრის პროცენტული წილი, რომელსაც ისინი იკავებენ. თქვენ ახდენთ იმის პროგნოზირებას, რომ თქვენი პროდუქტის ბაზარზე შესვლამდე, მოხდება ახალი კონკურენტების შესვლა? როგორ გაუმკლავდება თქვენი კომპანია ამ შეჯიბრს?
* გააანალიზეთ თქვენი პროდუქტის კონკურენტული უპირატესობები და ნაკლოვანებები, მ.შ., სხვა მსგავს პროდუქტებთან მიმართებაში. მაგალითები შეიძლევდა მოიცავდეს ხარისხის აღწერას, უნიკალურ ან საკუთრების მახასიათებლებს ან სარგებელს. თუ ბაზარზე თქვენი ტექნოლოგია, პროდუქტი ან სერვისი არაა უნიკალური, აღწერეთ რით განსხვავდება იგი ბაზარზე არსებული კონკურენტებისგან და რატომ მიიჩნევთ, რომ წარმატებას მიაღწევთ ბაზარზე.

1. **კომპანიის სტრატეგია და კომერციალიზაცია**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

**• პოტენციური შემოსავალი პროექტის დასრულებიდან ერთიდან ორ წლამდე (1-2) ვადაში**

**5.1. კომპანიის სტრატეგია სამომავლო განვითარებისთვის**

* დაფინანსება უნდა შეესაბამებოდეს კომპანიის სტრატეგიას და უმატებდეს საკმარის ღირებულებას, რათა კომპანიას საშუალება მისცეს, დააგროვოს დამატებითი კაპიტალი, რომელიც სამომავლო განვითარებისთვისაა საჭურო. რა არის კომპანიის გეგმები/მიზნები მომავალი ხუთი წლისთვის? რა არის თქვენი კომპანიის ძირითადი სტრატეგია? როგორ შეესაბამება შემოთავაზებული პროექტი კომპანიის საერთო სტრატეგიას?
* რა არის თქვენი კომპანიის საპარტნიორო სტრატეგია? რა საფუძველზე ჩამოაყალიბებს კომპანია ახალ პარტნიორულ კავშირებს უცხოურ ორგანიზაციებთან? როგორ ისარგებლებს ის ამით და როგორ ისარგებლებენ პარტნიორები?

**5.2. პარტნიორობისა და თანამშრომლობის ისტორია**

* ჩამოთვალეთ ყველაზე მნიშვნელოვანი კონტრაქტები/ხელშეკრულებები, რომლებსაც კომპანიამ მოაწერა ხელი ბოლო 24 თვის განმავლობაში, რომლებიც შეესაბამება ამ პროექტს ან იმ სფეროს, რომელშიც თქვენ ოპერირებთ. ეს შეიძლება მოიცავდეს გაყიდვების კონტრაქტებს, ერთობლივ R&D კონტრაქტებს ან ურთიერთგაგების მემორანდუმებს.

**5.3. კომერციალიზაციის სტრატეგია და ბიზნეს-მოდელი ახალი ტექნოლოგიის/პროდუქტის/სერვისისთვის**

*შენიშვნა: ამ თავში წარმოდგენილი ინფორმაცია უნდა შეესაბამებოდეს შემოთავაზებულ ფინანსურ პროგნოზს.*

* რა არის თქვენი ბიზნესის მოდელი? როგორ მოახდენს თქვენი კომპანია შემოსავლისა და მოგების გენერირებას მომავალში? აღწერეთ თქვენი ახალი ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის ფასწარმოქმნის სტრატეგია. როგორ შეესაბამება იგი იმას, რაც გამოვლინდა ბაზრისა და კონკურენტების ანალიზისას?
* წარმოადგინეთ იმ ვარაუდების დეტალური ანალიზი, რომელიც წარმოდგენილია ფინანსურ პროგნოზში, რომელიც ფოკუსირდება თითოეულ კატეგორიაზე (მაგ., გაყიდვები, გაყიდული ერთეულების რაოდენობა, ხარჯები…).
* როგორ მიაწვდენთ ხმას მომხმარებლებს? როგორ გეგმავთ თქვენი ტექნოლოგიის, პროდუქტის ან სერვისის გაყიდვას და რა იქნება თქვენი სადისტრიბუციო არხები?
* აღწერეთ გეგმები დამატებითი ფონდების მოძიების ან პარტნიორობის პოტენციალთან დაკავშირებით.

**5.4. SWOT ანალიზი**

შეავსეთ SWOT-ის ცხრილი, რომელიც წარმოდგენილია მატრიცაში (ცხრილი 1).

**ცხრილი 1 – SWOT ანალიზი**

*შენიშვნა: ცხრილის დაწყებამდე, გაითვალისწინეთ ქვემოთ წარმოდგენილი საკითხები აქ წარნოდგენილი თემები არა მხოლოდ მაგალითისთვისაა წარმოდგენილი; შეავსეთ SWOT გრაფიკი თემებით, რომლებიც ზუსტად შეესაბამება თქვენს კომპანიას.*

***თითოეულ კვადრანტში დაიშვება მაქსიმუმ 10 პუნქტი.***

|  |  |
| --- | --- |
| სიძლიერეები  * *ინოვაციის დონე* * *შესაძლებლობები* * *კონკურენტული უპირატესობა* * *USPs (უნიკალური გასაყიდი წერტილები)?* * *რესურსები, აქტივები, ადამიანები* * *გამოცდილება, ცოდნა, მონაცემები* * *ფინანსური რეზერვები, სავარაუდო ამონაგები* * *მარკეტინგი - წვდომა, დისტრიბუცია, ცნობიერების დონე* * *ადგილმდებარეობა და გეოგრაფია* * *ფასი, ღირებულება, ხარისხი* * *აკრედიტაციები, კვალიფიკაციები, სერტიფიკაციები* * *პროცესები, სისტემები, IT, კომუნიკაცია* * *კულტურული, პოზიციური, ქცევითი* * მენეჯმენტი | სისუსტეები  * *ხარვეზები შესაძლებლობებში* * *კონკურენტუნარიანი სიძლიერის ნაკლებობა* * *რეპუტაცია, არსებობა და წვდომა* * *ფინანსები* * *საკუთარი სისუსტეები* * *პერიოდები, ვადები და ზეწოლა* * *ფულადი ნაკადები, სტარტაპის თანხების გადინება* * *უწყვეტობა, მიწოდების ჯაჭვის სისუსტე* * *ეფექტები ძირითად აქტივობებზე,* * *მონაცემთა სანდოობა, გეგმის პროგნოზულობა* * *მორალური მხარე, ვალდებულება, ლიდერობა* * *აკრედიტაციები და სხვ.* * *პროცესები და სისტემები და სხვ.* * *მენეჯმენტი* |
|
| შესაძლებლობები  * *ბაზრის განვითარება* * *კონკურენტების მოწყვლადობა* * *ინდუსტრიის ან ცხოვრების წესის ტენდენციები* * *ტექნოლოგიის შემუშავება და ინოვაცია* * *გლობალური გავლენები* * *ახალი ბაზრები, ვერტიკალური, ჰორიზონტალური* * *ნიშა სამიზნე ბაზრებში* * *გეოგრაფიული, ექსპორტი, იმპორტი* * *ახალი USP-ები* * *ბიზნესისა და პროდუქტის განვითარება* * *ინფორმაცია და კვლევა* * *პარტნიორობები, სააგენტოები, დისტრიბუცია* * *მოცულობები, წარმოება, ეკონომიკა* * *სეზონური, ამინდის, მოდის გავლენები* | საფრთხეები  * *ფინანსური ასპექტი* * *პოლიტიკური ეფექტები* * *სამართლებრივი ეფექტები* * *გარემოს ეფექტები* * *IT განვითარება* * *კონკურენტთა განზრახვები - სხვადასხვა* * *ბაზრის მოთხოვნა* * *ახალი ტექნოლოგიები, სერვისები, იდეები* * *სასიცოცხლო მნიშვნელობის კონტრაქტები და პარტნიორები* * *შიდა შესაძლებლობების შენარჩუნება* * *არსებული დაბრკოლებები* * *გადაულახავი სისუსტეები* * *ძირითადი პერსონალის დაკარგვა* * *მდგრადი ფინანსური მხარდაჭერა* * *ეკონომიკა - საშინაო, საგარეო* * *სეზონურობა, ამინდის გავლენები* |
|

1. **პროექტის განვითარების გეგმა**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

* **სიცოცხლისუნარიანი იმპლემენტაციის მეთოდოლოგია და შესაძლებლობები და პროექტის აქტივობები**

**6.1. დავალებები და აქტივობების ნუსხა და აღწერილობა**

წარმოადგინეთ თითოეული დაგეგმილი რეალისტური და გაზომვადი აქტივობის ნუსხა და აღწერილობა (ცხრილი 2), რომლის მიღწევასაც ამ პროექტში გეგმავთ და გაანაწილეთ პროექტის იმპლემენტაციის კვარტლების (ტრიმესტრების) მიხედვით. აქტივობები მოკლედ აღწერეთ, წარმოადგინეთ კავშირში მყოფი დავალებები, რომელთა შესრულებაც გჭირდებათ აქტივობების მისაღწევად, და მიუთითეთ პასუხისმგებელი პირი კონსორციუმიდან. ეს აქტივობები და შედეგები გამოყენებული უნდა იყოს პროექტის პროგრესისთვის თვალყურის დევნების ან მონიტორინგისთვის.

***შენიშვნა****: პროექტში წარმოდგენილი უნდა იყოს ნათელი, რეალისტური და გაზომვადი აქტივობები. თუმცა, ყოველ კვარტალში აქტივობის ქონა არაა სავალდებულო. აპლიკანტზეა დამოკიდებული, თუ რომელ კვარტალში დაგეგმავს რომელი აქტივობის მიღწევას, მათი განვითარების პროცესისა და პროექტის საჭირო აქტივობების მიხედვით. თითოეული ამ კვარტლისთვის, რომელშიც თქვენ არ გეგმავთ რაიმე კონკრეტული აქტივობის მიღწევას, მიუთითეთ “ამ კვარტალში აქტივობები არაა დაგეგმილი”, ასევე, ჩასვით აქტივობები, რომლებსაც განახორციელებთ ამ პერიოდის განმავლობაში, რათა სამომავლოდ მიაღწიოთ აქტივობებს (მაგ., თუკი აქტივობის მიღწევას გეგმავთ მე-2 კვარტალში და ამისათვის კონკრეტული აქტივობების განხორციელება გჭირდებათ 1-ელ და მე-2 კვარტლებში, ჩაწერეთ დაგეგმილი აქტივობები 1-ელ და მე-2 კვარტლებში და დაგეგმილი ამოცანები ჩაწერეთ მე-2 კვარტალში, როდესაც მის მიღწევას გეგმავთ).*

ჩაწერეთ მხოლოდ ცხრილში.

*შენიშვნა: აქტივობების ნუსხა, ციფრები, სახელები, დავალებები და აღწერილობები სრულყოფილად უნდა შეესაბამებოდეს პროექტის ბიუჯეტში გაწერილ აქტივობათა ნუსხასა და ხანგრძლივობას.*

*შენიშვნა: დააკვირდით, რომ ცხრილში წარმოდგენილი ტექსტი მხოლოდ მაგალითია. იგი უნდა წაიშალოს, როდესაც ცხრილის შევსებას დაიწყებთ.*

1. **ტექნოლოგიური და იმპლემენტაციის რისკების მართვა**

**ამ ნაწილის შეფასების კრიტერიუმები:**

* **ტექნოლოგიური და იმპლემენტაციის რისკების მართვა**

განსაზღვრეთ ნებისმიერი გამოწვევა, რომლის დაძლევაც დაგჭირდებათ პროექტის ამოცანის მისაღწევად.

ჩაწერეთ მხოლოდ ცხრილში.

*შენიშვნა: დააკვირდით, რომ ტექსტი ‘განხორციელებული ქმედებების’ განყოფილებაში საჭიროებს განმარტებას, თუ რას გააკეთებს კომპანიის მენეჯმენტი რაიმე კონკრეტული რისკის სამართავად.*