

نموذج العمل للشركات الابتكارية الناشئة

صندوق التنمية الزراعية
Agricultural Development Fund
المملكة العربية السعودية



أسم الشركة:

العملاء المحتملين



تصنيف العملاء المحتملين على أساس نوع الكيان:

أفراد

شركات

جمعيات

أخرى

طريقة التسويق للمنتج

الطريقة التي يمكن للعملاء من خلالها الوصول إلى منتجك:

استراتيجية القنوات المباشرة مقابل القنوات غير المباشرة؟

الخدمات اللوجستية والوفاء؟

حواجز الدخول؟

مصادر الدخل الشركة



مصادر الإيرادات الحالية/ المحتملة للشركة الناشئة:

المبيعات المباشرة، والترخيص الفني؟

المنح العامة، جولات التمويل؟

شرح مبسط لعملية الإنتاج



الشراكات المضمنة حالياً في تطوير شركتك؛

شركاء سلسلة التوريد للمواد الخام وتوزيع المنتجات؟ مشاريع التطوير

المشترك مع الشركات أو الجهات الفاعلة في الصناعة؟ الاستشاريون

المنظمون للموافقة على سلامة الأغذية؟

التقنيات المستخدمة



المزايا والفوائد التي تجلبها التكنولوجيا الخاصة بك:

ما هي المشكلة (المشاكل) التي تهدف إلى حلها؟ لماذا التكنولوجيا

الخاصة بك فريدة من نوعها؟ كيف يفيد عملائك؟

أبرز المميزات للشركة



الموارد المتاحة حالياً لضمان النمو وقابلية التوسع: العلماء أو الخبراء

أو البنى التحتية مثل المختبرات أو المطابخ

أبرز التحديات



التكاليف الحالية لبدء التشغيل:

تكاليف البحث والتطوير الرئيسية والتوزيع والامتثال التنظيمي وتوسيع نطاق العمليات؟