ما هي؟

ستساعد هذه الأداة الفـريق على تقيـيم العـرض التجـريبي والاستــعداد للعرض النهائي أمام المستثمرين .

كيف ؟

- اتخاذ الترتيبات اللازمة لبيئة مريحة ومحفزة.
- تقديم نسخة من ورقة التقييم لكل عضو في الفريق.
- اطلب من أعضاء الفريق الذين سيقومون بالعرض النهائي القيام بعرض تجريبي.
- اطلب من أعضاء الفريق الآخرين تقييم العرض التجريبي باستخدام ورقة تقييم لإعطاء ملاحظات واضحة.
- اتفق على ما يجب تحسينه والاستعداد للعرض التجريبي القادم.

نموذج تطبيقي لأداة تقييم العرض

المشكلة المطلوب حلها		
هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟	نعم	لا
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقًا؟	نعم	لا
هل أعرف كيف يتم حاليًا حل المشكلة؟	نعم	لا
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير من السوق؟	نعم	لا
الحل		
هل الحل المقترح واضح؟	نعم	لا
هل الحل المقترح يحل المشكلة؟	نعم	لا
هل الحل مميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟	نعم	لا
هل يتناسب الحل المقترح مع الاستراتيجية؟	نعم	لا
قيمة الحل		
هل نموذج العمل واضح ومستدام؟	نعم	لا
هل يقدم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟	نعم	لا
هل لدي فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟	نعم	لا
هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟	نعم	لا
المصداقية		
هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟	نعم	لا
هل أفهم الافتراضات المتبقية؟	نعم	لا
هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟	نعم	لا
هل لدي نظرة عامة جيدة على إمكانية فشلها؟	نعم	لا
الخطوات التالية		
هل هناك خطوات واضحة مقترحة؟	نعم	لا
هل أعرف مقدار الموارد اللازمة (الأشخاص والميزانية)؟	نعم	لا
هل لدي معايير واضحة لبوابة المرحلة التالية؟	نعم	لا
هل أعرف كيف يريد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟	نعم	لا
يجب أن يستمر الفريق	نعم	لا

للمزيد من الإعداد لهذه المرحلة ننصحك بالدورات الالكترونية "إدارة الأداء المالي بفاعلية – مرحلة النمو" **عبر الرابط**
ودورة "نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة" **عبر الرابط**
دورة "كيف تجذب المستثمرون الى مشروعك الناشئ" **عبر الرابط**

تقييم العرض

المشكلة المطلوب حلها

هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟ نعم ..... لا
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقًا؟ نعم ..... لا
هل أعرف كيف يتم حاليًا حل المشكلة؟ نعم ..... لا
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير من السوق؟ نعم ..... لا

الحل

هل الحل المقترح واضح؟ نعم ..... لا
هل الحل المقترح يحل المشكلة؟ نعم ..... لا
هل الحل مميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟ نعم ..... لا
هل يتناسب الحل المقترح مع الاستراتيجية؟ نعم ..... لا

قيمة الحل

هل نموذج العمل واضح ومستدام؟ نعم ..... لا
هل يقدم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟ نعم ..... لا
هل لدي فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟ نعم ..... لا
هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟ نعم ..... لا

المصداقية

هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟ نعم ..... لا
هل أفهم الافتراضات المتبقية؟ نعم ..... لا
هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟ نعم ..... لا
هل لدي نظرة عامة جيدة على إمكانية فشلها؟ نعم ..... لا

الخطوات التالية

هل هناك خطوات واضحة مقترحة؟ نعم ..... لا
هل أعرف مقدار الموارد اللازمة (الأشخاص والميزانية)؟ نعم ..... لا
هل لدي معايير واضحة لبوابة المرحلة التالية؟ نعم ..... لا
هل أعرف كيف يريد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟ نعم ..... لا

يجب أن يستمر الفريق نعم ..... لا