



## فرم درخواست پذیرش تیم های متقاضی عضویت در مرکز رشد

لطفا با دقت و حوصله و به صورت کامل و جامع به سوالات پاسخ دهید.  
کیفیت و صداقت در پاسخ دهی به سوالات در انتخاب تیم متقاضی تاثیر مستقیم دارد.

- ❖ عنوان طرح: پروژکتور موبایل
- ❖ نام تیم متقاضی: smart projector
- ❖ تاریخ تشکیل: ۹۷/۳/۱
- ❖ وضعیت ثبت شرکت: ثبت نشده است
- ❖ شماره ثبت و تاریخ ثبت (در صورت ثبت):
- ❖ محل استقرار فعلی تیم متقاضی: پارک فناوری پردیس
- ❖ نام و شماره ملی بنیان گذار تیم متقاضی: علی باقری
- ❖ پست الکترونیک: alibagheri@gmail.com
- ❖ آدرس محل سکونت: نبرد شمالی ، خیابان پاسدار گمنام
- ❖ تلفن همراه: ۰۹۱۲۱۲۳۴۵۶۷
- ❖ وبسایت: smartprojector.ir
- ❖ لینکداین یا یک شبکه اجتماعی فعال دیگر: smart projector

## ❖ مشخصات همکاران طرح:

ردیف	نام و نام خانوادگی	آخرین مدرک تحصیلی و گرایش تخصصی و محل تحصیل	آخرین سمت شغلی	نقش همکار در کسب و کار	نوع همکاری در تیم متقاضی				نقش همکار پس از شکل گیری شرکت	تاریخ آغاز به کار	وضعیت نظام وظیفه
					تمام وقت	پاره وقت	از راه دور	پروژه‌ای			
۱	علی باقری	فوق لیسانس برق الکترونیک ، دانشگاه علم و صنعت	کارمند شرکت رستافن	بنیان گذار	*			هیئت موسس و مدیر	۹۷/۳/۱	انجام شده است	
۲	محمد کریمی	دانشجوی فوق لیسانس مکانیک دانشگاه خوارزمی	دانشجو	کارمند	*			طراح مکانیک	۹۷/۶/۱	انجام نشده است	
۳	آرمان توانا	لیسانس مهندسی اپتیک و لیزر دانشگاه صنعتی مالک اشتر	کارمند شرکت نور آبی لیزر	بنیان گذار	*			طراح لنز	۹۷/۶/۱	معاف	
۴	آرش توانا	دکترای فیزیک دانشگاه علم و صنعت	استاد دانشگاه علم و صنعت	بنیان گذار	*			هیئت موسس و عضو هیئت مدیره	۹۷/۳/۱	انجام شده است	
۵											

## ❖ با اعضای تیمتان چگونه آشنا شده‌اید؟

با آقای آرش توانا در دانشگاه آشنایی داشتم و روی این ایده مشترکا تحقیق و فعالیت داشتیم.

آقای آرمان توانا برادر آرش توانا هست و با توجه به نیاز به تخصص در حوزه اپتیک و لیزر و فعالیتهای ایشان در زمینه بازار سخت افزار موبایل ، حضور ایشان در تیم مهم به نظر می‌رسد.

و آقای کریمی دارای سابقه طراحی صنعتی و مسلط به نرم افزارهای گوناگون طراحی هستند، که حضور ایشان مثمرتر خواهد بود.

### ❖ میزان و نوع تعهد بنیانگذاران به طرح (از لحاظ میزان سرمایه، وقت، اولویت کاری و ...):

من و آقای آرش توانا یک سال و نیم است که روی این طرح مطالعه و تحقیق میکنیم و به کمک آقای آرمان توانا در سه ماه اخیر بازارهای بالقوه را شناسایی کرده ایم و بالای ۲۰ میلیون تومان روی طرح های مفهومی و مشاوره با متخصصین و شرکت در کنفرانسی در خارج از کشور و هزینه خرید مواد اولیه برای ساخت نمونه اولیه محصول، هزینه کرده ایم. برای همین آمادگی داریم کسب و کار قبلی خود را رها کرده و روی این طرح کار کنیم.

بنده در مرحله استقرار در فضای مشترک، آمادگی ترک کار قبلی را دارم و در این فضا را حضور پیدا می کنم.

البته آقای آرش توانا به دلیل موقعیت شغلیشان نمیتوانند تا ۸ ماه آینده بصورت تمام وقت همراه تیم باشند و پاره وقت فعالیت دارند.

و آقای آرمان توانا با توجه به فعالیت های گسترده در بازار در کوتاه مدت امکان همکاری تمام وقت را ندارند ولی به صورت پاره وقت تا نیم وقت قول همکاری از ایشان گرفته شده است. همچنین ایشان سرمایه گذار اصلی در فازهای یک و دو هستند.

### ❖ مشخصات فنی طرح و مدل کسب و کار خود را توضیح دهید. (همراه با سابقه شکل گیری ایده)

شما در هر جایی که هستید مثل منزل، محل کار، مهمانی، سفر تجاری و... با استفاده از پروژکتور موبایل به راحتی می توانید فیلم ها و عکس هایتان را دسته جمعی ببینید و یا پروژه ای را ارائه دهید. برای استفاده از پروژکتور، دیگر نیازی نیست با کابل HDMI و یا VGA به کامپیوتر متصل شوید، پروژکتور موبایل با کابلی به موبایل شما وصل شده و هرآنچه که در موبایل شما می گذرد را روی صفحه نمایش یا حتی دیوار با کیفیتی خوب نمایش می دهد. چراغ های LED ۲۰۰ میلیمتری به کار رفته این امکان را به شما می دهد که تصویری واضح و شفاف را حتی در اتاقی روشن داشته باشید. اندازه صفحه نمایش انعطاف پذیر است و از پرتاب کوتاه برای نمایش یک تصویر ۴۰ اینچی تا یک تصویر ۱۲۰ اینچی استفاده می کند. این نمایش تصویر فوکوس آزاد است، به این معنی که به فیلم یا رسانه های شما اجازه می دهد تا حتی در زمانی که روی سطوح منحنی یا ناهموار قرار می گیرند، در فوکوس ظاهر شوند. در آن فن کوچک کم صدایی تعبیه شده است که امکان خنک کردن دستگاه را فراهم می کند. همچنین سه پایه ای مخصوص طراحی شده است که موبایل پروژکتور روی آن قرار بگیرد و ارتفاع این سه پایه قابل تنظیم و تغییر است.

دارای رزولوشن ۱۹۲۰ × ۷۲۰ پیکسل است. وزن آن ۳۰۰ گرم است و ابعاد آن ۱۰\*۷\*۳ سانتی متر مکعب است. شارژر آن USB استاندارد یا آداپتور برق اختیاری می باشد و ۲ ساعت شارژ را نگهداری می کند. امکان اتصال از طریق کابل با موبایل وصل شده و خروجی هایی برای اتصال به هدفون یا بلندگو را دارد.

درفاز دوم قصد داریم، پروژکتور موبایل بی سیم طراحی کنیم که توسط بلوتوث یا وای فای به موبایل، لپ تاپ، کامپیوتر و اسپیکرهای بلوتوثی وصل شود.



همچنین قابلیت اتصال USB و Hard Disk را به پروژکتور اضافه می‌کنیم و جایگاه قرارگیری کارت حافظه را هم تعیین می‌کنیم.

در فاز سوم قصد داریم، فضاهای خالی که اطراف پروژکتور وجود دارد برای اضافه شدن اسپیکر استفاده شود و بلندی صدای اسپیکر پروژکتور ما ۵۰ درصد بیشتر از اسپیکر های معمولی خواهد بود.

در فازهای آینده قصد داریم، پروژکتور موبایلی طراحی کنیم که وقتی با قلمی مخصوص روی صفحه ای که نمایش داده می‌شود خطوطی می‌کشیم یا تغییراتی ایجاد می‌کنیم، آن تغییرات را اسکن کرده و در موبایل ما و یا ... ذخیره نماید.

❖ کسب و کار شما کدام یک از مراحل زیر را گذارنده است؟ (انتخاب چند گزینه بصورت همزمان برای

نشان دادن وضعیت فعلی امکانپذیر است)

دارای نمونه اولیه (Prototype)	<input type="checkbox"/>	تشکیل تیم	<input type="checkbox"/>	ایده اولیه	<input type="checkbox"/>
توسعه کسب و کار	<input type="checkbox"/>	توسعه محصول	<input type="checkbox"/>	محصول قابل عرضه	<input type="checkbox"/>

سایر موارد (در صورتی که در مراحل دیگری قرار دارد ذکر کنید) :

طراحی ها انجام گرفته است و در حال ساخت نمونه اولیه هستیم.

❖ چه چیز طرح شما را منحصر به فرد و یا متمایز می‌کند؟ چرا این طرح را انتخاب کرده‌اید؟

پروژکتورهایی که در ایران موجود هستند :

۱- به روش سنتی کار میکنند و با کابل HDMI و یا VGA به کامپیوتر متصل می‌شوند. ولی پروژکتور موبایل ما به راحتی میتواند با کابل به موبایل متصل شود.

۲- حجم پروژکتورهای سنتی حدودا ۵ برابر و وزن آنها حدودا ۳ برابر پروژکتور موبایل هست و این ویژگی امکان حمل را به آسانی فراهم میکند

۳- وضوح تصویر آن با پر وضوح ترین پروژکتورهای سنتی برابری میکند.

رقبای خارجی این طرح دارد که بازار ایران به این سمت متمایل هست که وارد کند این محصول را و اگر ما دیرتر بسازیم ممکن است رقبای خارجی در بازار ایران جا باز کنند.

باتوجه به فازهای بعدی که در نظر داریم انجام بدهیم ، محصول ما برتری نسبت به نمونه های خارجی پیدا می‌کند.

با توجه به سرعت هوشمند شدن زندگی ها و بررسی بازار و فروش مشابه این محصول در بازارهای خارجی و نیازسنجی هایی که صورت گرفت تصمیم به ساخت این محصول کردیم.

### ❖ طرحتان در کدامیک از حوزه‌های فناوری کاربرد دارد؟(انتخاب چند گزینه بصورت همزمان

امکانپذیر است)

مکانیک پیشرفته و مکترونیک		برق و تجهیزات الکترونیکی	*
فناوری های دیجیتال و IT	*	نانو تکنولوژی و مواد پیشرفته	
انرژی های تجدید پذیر		حوزه سلامت و تجهیزات پزشکی	

### ❖ نحوه عرضه محصول به مشتریان را توضیح دهید.

مرحله اول : رایزنی با شرکت طوبی و که وارد کننده پروژکتور هستند ، برای اینکه تحت برند آنها ۱۰۰ محصول اول وارد بازار شود و بعد از آن خودمان نیز به صورت مستقیم محصول را وارد بازار کنیم.

مرحله دوم : اگر موفق نشدیم با شرکتی برای عرضه محصولمان به توافق برسیم ، محصول را بصورت مستقیم وارد بازار می کنیم

مرحله سوم : اگر دو مرحله بالا به نتیجه نرسید طرح را به سازنده های خارجی می فروشیم.

### ❖ رقیبان کنونی و احتمالی شما در آینده چه کسانی هستند؟ تفاوت شما با آنها در چیست؟

اکنون در ایران تولید کننده ای این محصول را تولید نکرده است ولی توسط تولید کننده های خارجی مثل SONY , ASUS , AIPTEK , INNOIO , AAXA تولید شده است و تعدادی محدودی به ایران وارد شده است ولی هنوز واردات گسترده این محصول به ایران انجام نشده است و می توان گفت در بازار ایران هنوز ناشناخته هست. و همین تعداد هم قیمت های بالایی دارند که ما میتونیم با حدود ۱/۲ یا ۲/۳ قیمت مشابه های خارجی ، آن را به بازار عرضه کنیم. پیش بینی میکنیم ظرف ۱ سال آینده واردات بیشتری انجام شود برای همین باید زودتر محصولمان را وارد بازار کنیم.

### ❖ بازار هدف خود را توضیح دهید و اندازه آن چقدر است؟

بازار هدف ما تمام کسانی هستند که به دنبال تکنولوژی های جدید در حوزه دیجیتال هستند و کلاسهای آموزشی و مدارس، شرکت هایی که همیشه باید برای ارائه محصول و یا خدمتشان آماده باشند و بازاریاب ها ، خانواده هایی که مایل هستند دور هم جمع شوند و فیلمها و عکسهایشان را در ابعادی بزرگ تماشا کنند و جوانهایی که علاقمند هستند خانه خود را به سینما تبدیل کنند و اساتید و دانشجوها برای ارائه دادن مطالب و...

پیش بینی میکنیم در سال اول پس از تشکیل شرکت بتوانیم ۱۰۰ پروژکتور موبایل را بفروشیم و ۱۰۰ عدد را پیش فروش کنیم.

### ❖ برنامه ریزی اصلی شما برای ورود به بازار و جذب مشتری چیست؟

مذاکره با وارد کننده های پروژکتور - مذاکره با نمایندگی های موبایل - شرکت در نمایشگاه ها - تبلیغات در بازارهای موبایل - تبلیغات در سایت شرکت و فضای مجازی و سایت های معتبر دیگر - تبلیغات در سطح شهرها - ارائه محصول در سایت های فروش معتبر - موسسات آموزشی و مدارس

### ❖ پیش بینی شما از مدت زمان و میزان هزینه مورد نیاز برای تجاری سازی طرح چقدر است؟

با توجه به نقشه راهی که تنظیم کرده ایم و چشم اندازی که برای شرکت دیده ایم و آماده سازی مقدمات ورود به بازار، میتوانیم ۷ ماه دیگر (فاز اول و دوم) محصول وارد بازار کنیم و در ادامه آن به عرصه های دیگر تجاری سازی مثل ایجاد شبکه پشتیبانی قدم بگذاریم.

پیش بینی ما برای سرمایه تجاری سازی تا ۷ ماه اول (فاز اول و دوم)، ۱۲۰ میلیون هست.

### ❖ چه برنامه ای برای تامین هزینه های خود دارید؟

یکی از اهداف ما در ابتدا جذب سرمایه گذار هست و پیش فروش تعدادی از پروژکتور موبایل ها به نمایندگی های موبایل و بعضی از شرکت ها

در قدمهای بعدی فروش مستقیم کالا به مشتریان



## ❖ آیا تاکنون سرمایه‌ای جذب کرده‌اید؟ به چه میزان و از چه طریقی؟

در ۷ ماه اول بنیان گذاران سرمایه مورد نیاز را تامین می‌کنند

البته مذاکراتی با آشنایان و شرکت های فعال این حوزه برای جذب سرمایه شروع کرده‌ایم که با یکی از شرکت‌ها تا مرحله جزئیات نوع مشارکت و میزان سرمایه پیشرفته است.

## ❖ تا کنون در کدام شتابدهنده ، فضای اشتراکی و یا مرکز رشد دیگر استقرار داشته‌اید؟ (به چه مدت)

دلیل ترک شما چه بوده است؟

در بعضی از رویدادهای شتابدهنده ها و دانشگاه ها شرکت کرده ایم ولی به عنوان تیم مستقر نبوده ایم.

آقای آرش توانا به عنوان هیئت موسس شرکتی به مدت ۸ ماه در شتابدهنده شریف حضور داشته اند ولی کسب و کار آنها پانگرفت و کار متوقف شده است.

## ❖ آیا تجربه شکست و یا موفقیت در کسب و کار دیگری را داشته‌اید؟ توضیح دهید

به همراه دوستان پروژه های کوچکی را برای سازمانهایی انجام داده ایم که موفق بوده اند ولی مستقیم وارد کسب کار نشده ایم و در این مدت سعی داشتیم اطلاعات خودمان را در مورد ابعاد یک کسب و کار کامل کنیم و بعد وارد آن شویم. آقای آرش توانا در هیئت موسس شرکتی فعالیت داشتند ولی بر اثر بعضی موارد کسب و کارشان پانگرفت.

## ❖ دوره‌هایی که در حوزه کسب و کار گذرانده‌اید را نام ببرید.

دوره کنترل پروژه و دوره بیزینس مدل توسط خودم - دوره های کدنویسی توسط آرش توانا

## ❖ نحوه آشنایی شما با مرکز رشد:

یکی از دوستان ما در یکی از شرکت‌های پارک کار میکند. همراه ایشان به پارک فناوری آمدیم و با مرکز رشد هم آشنا شده ایم. و یک ماهی است که فضای کوچکی از همان شرکت گرفته ایم و در آنجا مستقر هستیم.

## ❖ انتظار دارید حضور در مرکز رشد چه ارزش‌هایی برای شما ایجاد کند؟

با توجه به ظرفیت‌های موجود در مرکز رشد، انتظار داریم حمایت‌هایی مثل تیم‌سازی، شرکت‌داری، توسعه طرح، تحلیل بازار و توسعه مهارت‌های مورد نیاز انجام شود و به دلیل اینکه تیم‌های زیادی در مرکز رشد مستقر هستند که بعضی از آنها موفق شده‌اند و بعضی دیگر موفق نشده‌اند اگر الگوهای موفقیت برای ما ارائه شود و کمک شود تا جهت درستی را برنامه‌ریزی و شناسایی کنیم، احتمال موفقیت ما بسیار بالا می‌رود.

یکی دیگر از دلایل اشتیاق ما برای حضور در مرکز رشد تخصیص فضایی مناسب است که در آن بتوانیم فعالیت‌هایمان را انجام دهیم.

با مشاهده پارک فناوری و مرکز رشد دریافتیم که با حضور در این فضا بستر ارتباطی وسیعی با فناوری‌های مختلف برای ما فراهم می‌شود که بتوانیم تعاملاتمان را با تیم‌ها و شرکت‌های زیادی برقرار کنیم.

امیدوار هستیم که مرکز رشد بتواند حامی مالی هم برای ما باشد و همچنین پشتیبانی برای ورود به بازار و تجاری‌سازی با توجه به موقعیت مرکز رشد.

## ❖ با حضور در مرکز رشد چه ارزشی برای آن می‌توانید ایجاد کنید؟

در حد توان کمک به سایر تیم‌ها در زمینه‌های علمی و فنی مرتبط و کسب و کار

## ❖ میزان حضور شما در مرکز رشد چند روز در هفته است؟ و چه تعداد افراد از تیم شما می‌توانند

حضور داشته باشند؟

میانگین ۴ روز در هفته و میانگین ۳ نفر

چون باید پیگیر تولید و بازاریابی‌های حضوری هم باشیم.

## ❖ در صورت حضور در مرکز رشد کدام یک فعالیت‌ها برای شما بیشتر مفید خواهد بود؟ (انتخاب چند

گزینه بصورت همزمان امکانپذیر است)

دوره‌م‌نشینی کارآفرینی	*	بازدید از شرکت‌های موفق	*	کارگاه‌های آموزشی	*
راهبری مرکز رشد	*	شبکه‌سازی		ملاقات با سرمایه‌گذاران	*
				زیرساخت فیزیکی	

سایر موارد:



❖ در صورت وجود هر یک از مدارک زیر، ارائه آن الزامی است.

- هر گونه فیلم و عکس که برای شناسایی تیم یا ایده شما می تواند مفید باشد
- روزنامه رسمی و آگهی تغییرات شرکت ، اساسنامه شرکت ، ثبت اختراع ، تاییدیه و اخذ جوایز علمی
- کپی شناسنامه، کارت ملی و تصویر آخرین مدرک تحصیلی سهامداران و هیات مدیره
- رزومه و سوابق فعالیت های تحقیقاتی / توسعه ای و فناورانه مؤسسين و همکاران تیم متقاضی
- تصویر گواهی پایان خدمت یا معافیت از خدمت (کفالت، پزشکی، گواهی اشتغال به تحصیل و ...)

اینجانب ... **علی باقری** ... دارنده سمت ... **مدیرعامل** ... در شرکت ... **smart projector** ... با اطلاعات کافی از این فرم و شرایط مرکز رشد، این فرم را تکمیل و صحت مندرجات آن و موارد پیوست را گواهی نموده و آمادگی شرکت متبوع خود را برای هرگونه همکاری لازم با مرکز رشد پارک فناوری پردیس و نمایندگان معرفی شده از جانب مرکز اعلام می نمایم.

نام متقاضی:

تاریخ و امضاء: