**Тиркеме №1**

DigiKonush стартаптар менен санарип демилгелер сынагына катышуу үчүн

**Ө Т Ү Н М Ө**

Алдыңыздарга сунуштап жаткан Өтүнмөнү карап чыгып, Сынактын катышуучуларынын катарына кошуп коюңуздарды өтүнөм

|  |  |
| --- | --- |
| Өтүнмө ээсинин толук аты-жөнү, туулган күнү/айы/жылы |  |
| Команда  (Команда мүчөлөрүнүн ар биринин толук аты-жөнү, туулган күнү/айы/жылы) |  |
| Өтүнмө ээсинин жашаган дареги (иш жүзүндөгү) Команданын лидери – өтүнмө берүүчүсүнүн жеке маалыматтары  (паспортунун №) |  |
| Өтүнмө ээсинин почта дареги |  |
| Өтүнмө ээсинин E-mail |  |
| Байланыш телефону (моб.) |  |
| **Долбоордун аталышы** |  |
| Мен Сынак жөнүндө Жободо баяндалган Сынактын шарттары менен таанышып чыкканымды жана алар менен макул экенимди тастыктайм.  Мен бул Өтүнмөдө көрсөтүлгөн маалыматтардын баары туура жана чындыкка дал келгендигин тастыктайм.  Мен Сынактын катышуучуларын жана жеңүүчүлөрүн аныктоо боюнча Гранттык Комитеттин чечими бүткөн чечим экендиги менен макулмун.  Өтүнмө ээсинин толук аты-жөнү: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Дата: | |

Долбоордун (идеянын) инновациялык, экономикалык жана социалдык жаңылыгынын кыскача сыпаттамасы (1000 сөздөн ашпоого тийиш):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Практикалык маанилүүлүгүнүн сыпаттамасы (500 сөздөн ашпоого тийиш):

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Социалдык-экономикалык көйгөйлөрдүн чечимдеринин сыпаттамасы: (500 сөздөн ашпоого тийиш)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Долбоордун сметасы (Евро менен)

Кошумча маалыматтар жана комментарийлер: (500 сөздөн ашпоого тийиш)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сынактык Өтүнмөгө төмөнкү документтер тиркелет:

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

дата Толук аты-жөнү

**Тиркеме 2**

**DigiKonush стартаптар менен санарип демилгелер сынагына катышуу үчүн долбоордун**

**БЮДЖЕТИ**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Долбоор боюнча чыгымдардын аталыштары** | **Ченем бирдиги** | **Бирдиктердин саны** | **Бирдик үчүн баа**  **ЕВРО менен** | **Жалпы баасы**  **Евро менен** | **ЭСКЕРТҮҮ** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Долбоор боюнча ЖАЛПЫ чыгым** |  |  |  |  |  |

**Тиркеме 3A**

**Бизнес-модель (**бир гана ***стартаптар үчүн*)**

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

*Бизнес-модель – бул бизнесиңизди ийгиликтүү түзүүнүн пайдубалы.* Бизнес-модель –атаандаштардын алдында бизнеске артыкчылык берип турган негизги бизнес-идеянын, бизнестин форматынын концептуалдык сыпаттамасы.

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

**(бизнес-модель иштелип чыккан мезгилди көрсөтүү)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Өнөктөштөр** | **Негизги процесстер** | **Баалуу сунуш** | | **Байланыш каналдары** | **Кардарлардын сегменти** |
| **Негизги ресурстар** | **Сатуу каналдары** |
| **Чыгымдардын агымы (айына сом менен)**  Ай сайын сарпталуучу туруктуу чыгымдардын орточо суммасы:  Жалпы: \_\_\_\_\_\_\_ сом | | | **Кирешелердин агымы (айына сом менен)**  Ай сайын алына турган кирешенин пландалган суммасы:  Жалпы \_\_\_\_\_\_\_ сом | | |

#### Өнөктөштөр:

Бул блокто бизнес-моделиңиз аларсыз ишке ашпай турган болжолдуу сатуучулар менен өнөктөштөрүңүзгө сыпаттама берилет. Өнөктөштүк мамилелердин негизги төрт тибин бөлүп көрсөтүүгө болот:

* Атаандаштык мамилелерине кирбеген компаниялар менен кызматташуу;
* Атаандаш компания менен стратегиялык өнөктөштүк;
* Жаңы бизнес-долбоорлорду баштатуу үчүн биргелешкен ишкана;
* «Сатуучу-өндүрүүчү» тибиндеги мамилелер.

Өнөктөштүк мамилелерди уюштуруунун башкы максаттары:

* Өндүрүштү оптимизациялоо;
* Тобокелдиктер менен белгисиздикти азайтуу;
* Ресурстарды сатуу жана биргелешкен ишмердүүлүк.

Ошентип, бизнес-моделдин бул элементин аныктап, чечип алуу үчүн төмөнкү суроолорго жооп берүүңүз талап кылынат:

* Негизги өнөктөштөрүңүз кимдер?
* Негизги сатуучуларыңыз кимдер?
* Өнөктөштөрүңүздөн кандай негизги ресурстарды сатып аласыз?
* Өнөктөштөрүңүз кандай негизги активдүүлүктөрдү жүргүзүшөт?

#### Негизги процесстер:

Бул блок бизнес-моделди ишке ашыруу үчүн зарыл болгон иш-аракеттерди сыпаттайт. Булар бизнесиңиздин иштөөсү үчүн өтө маанилүү иш-аракеттер. Ишмердүүлүктүн негизги түрлөрү:

* Өндүрүш;
* Көйгөйлөрдү чечүү (консалтинг);
* Тармак/платформа түзүү.

Мындагы өзөктүү суроолор төмөнкүдөй:

* Сунуштун баалуулугун ачып көрсөтүү үчүн кандай иш-аракеттер талап кылынат?
* Сиздин сатуу каналдарыңыз кандай?
* Кардарларыңыз менен өз ара мамилеңер кандай?
* Киреше кайдан алынышы керек?

#### Баалуу сунуш:

Бул блок бизнес-моделди тандоо жана андан ары өнүмдү же кызматты позициялоо процессинде өзөктүү мааниге ээ. Атаандаштардын алдында өнүмүңүздүн артыкчылыктарын так жана ачык-айкын туюндуруңуз. Мындан тышкары толугу менен уникалдуу өнүм болбой турганын, же мындайлар саналуу гана экенин, ал эми көпчүлүк учурда дээрлик бардык эле бизнестин тике болбосо да, кыйыр атаандаштары бар экенин эстен чыгарбоо зарыл.

Башкы суроолор:

* Сиз кардарга кандай баалуулукту сунуштап жатасыз?
* Кардардын кайсы көйгөйүн чечүүгө жардам берип жатасыз?
* Керектөөчүлөрдүн ар бир сегментине өнүмдөр менен кызматтардын кандай топтомдорун сунуштап жатасыз?
* Кардарлардын кайсы муктаждыктарын канааттандырып жатасыз?

Бул жерде «кардарлардын көйгөйлөрү» жана «кардарлардын муктаждыктары» деген түшүнүктордү ажырата билүү зарыл. Өнүмдүн баалуулугу эмне менен байланыштуу:

* Жаңылык;
* Өндүрүмдүүлүк;
* Буйрутма менен даярдоо (индивидуалдуулук);
* Эмгек шарттарын жакшыртуу;
* Дизайн;
* Макам;
* Нарк;
* Чыгымдарды азайтуу
* Тобокелдиктерди азайтуу
* Мурда жеткиликтүү болбой жүргөн буюмдардын жеткиликтүүлүгү
* Ыңгайлуулук

#### Байланыш каналдары:

Бул блокто сатып алуучулардын айрым сегменттери менен түзүлгөн мамилелердин типтери сыпатталат. Мамилелердин типтеринин ичинен төмөнкүлөрдү бөлүп көрсөтүүгө болот:

* Жеке колдоо;
* VIP жеке колдоо;
* Өзүн-өзү тейлөө;
* Автоматташтырылган тейлөө;
* Баалуулукту биргелешип жаратуу.

Блок үчүн негизги суроолор төмөнкүдөй болот:

* Сатып алуучулардын ар бир сегменти менен аларды колдоп туруу үчүн кандай мамиле түзүү керек (же сатып алуучулардын күтүүлөрү кандай)?
* Сиз кандай мамилелерди түзө алдыңыз?
* Алар бизнес-моделиңиздин калган бөлүгү менен кандайча интеграцияланган?
* Алар канчалык деңгээлде баалуу?

Мындан тышкары, жогорудагы пунктта сунушталган өнүмдүн же кызматтын кардарлардын күтүүлөрүнө шайкештик деңгээлин чагылдыруу зарыл. Эгерде сапат кардарлардын күтүүлөрүнө жооп бербесе, анда аны жогорулатуу боюнча иш-аракеттерден сырткары, альтернативалуу саясат жүргүзүү, маселен, нарктык саясатка же позициялоого оңдоолорду киргизүү талап кылынат.

#### Кардарлардын сегменттери:

Бул блок – бизнес-моделдин түйүндүү элементтеринин бири. Максаттуу аудиторияны тандап алуудан моделди долбоорлоонун башка өңүттөрү да көз каранды. Өнүм кимдер үчүн иштелип чыкканын/сатылып жатканын так белгилөө зарыл. Анткен менен, максаттуу аудиторияны дароо түшүнүү мүмкүн болбогон долбоорлор да бар, ал эми кээ бир учурларда долбоордун өнүгүүсүн чектей турган алкактар да келип чыгышы мүмкүн болгондуктан, муну аткаруу кооптуу деп эсептелет. Кардарларды сегменттерге бөлүштүрүү жаңыларга караганда, өнүккөн рыноктордо кыйла натыйжалуу иштейт.

Башкы суроолор:

* Баалуулукту кимдер үчүн өндүрүп жатасыз?
* Көбүрөөк маанилүү деп эсептеген кардарларыңыз кимдер?

#### Негизги ресурстар:

Бул блок бизнес-моделдин иштөөсү үчүн зарыл болгон маанилүү активдерди камтыйт.

Ресурстардын негизги түрлөрү:

* Материалдык ресурстар;
* Интеллектуалдык ресурстар;
* Персонал;
* Финансы.

Мында, эң эле биринчи кезекте, өнүмдү илгерилетип, жайылтууга жардам берген ресурстарды көрсөтүү зарыл. Булар бренд, технология ж.б. болушу мүмкүн.

* Сиздин Баалуулук боюнча сунушуңуз кандай негизги ресурстарды талап кылат?
* Жайылтуу каналдарыңыз кайсылар? Кардарларыңыз менен өз ара мамилелериңер кандай?
* Киреше булактарыңыз кайсылар?

#### Сатуу каналдары:

Бул жерде керектөөчүгө өзүңүздүн баалуулук боюнча сунушуңузду кантип жеткире турганыңызды, продукция же кызматтарды кантип сата турганыңызды, кардарлардан кайтарым байланышты кантип ала турганыңызды жана аларга үнүңүз жетиши үчүн кантип сүйлөшө турганыңызды сыпаттап беришиңиз керек. Сиз жеке дилердик тармакты түзө аласыз, жергиликтүү дистрибьюторлордун мүмкүнчүлүктөрүнөн пайдалана аласыз, аларды рынокко «баш багып көрүүгө» чакыра аласыз…

* Кардарлар менен өз ара аракеттешүү мамилеси кайсы каналдар аркылуу түзүүнү пландап жатасыз?
* Азыр сиз муну кантип аткарып жатасыз?
* Каналдарыңыз бизнес-моделге кандайча интеграцияланган?
* Алардын ичинен кайсылары натыйжалуу иштейт?
* Кайсылары азыраак чыгымдарды талап кылат?

#### Чыгымдардын агымы:

Бул блок бизнес-моделдин иштөөсү менен байланышкан чыгымдарды сыпаттайт.

Блокко карата негизги суроолор:

* Сиздин бизнес-моделиңизге кандай негизги чыгымдар мүнөздүү?
* Кайсы негизги ресурстар эн кымбат болуп саналат?
* Кайсы негизги активдүүлүктөр эң кымбат болуп саналат?

Ошондой эле бул жерде бизнес-моделдин мурда тандалып алынган компоненттерин болжолдуу альтернативалуу варианттар менен чыгымдардын деңгээли боюнча салыштыруу туура болот.

#### Кирешелердин агымы:

Бизнес-моделди иштеп чыгуунун башкы себеби. Бизнес-моделде кирешелердин эки агымы болушу мүмкүн:

* Бир жолку келишимдерден түшкөн киреше;
* Мезгил-мезгили менен аткарылган төлөмдөрдөн түшкөн үзгүлтүксүз киреше.

Негизги суроолор:

* Кардарларыңыз кандай баалуулук үчүн акы төлөөгө даяр?
* Алар азыр эмне үчүн төлөп жатышат?
* Учурда алар кантип төлөп жатышат?
* Алар кантип төлөөнү каалашат?
* Ишмердүүлүктүн өзүнчө ар бир багытынан алынган кирешенин жалпы киреше структурасына кошкон салымы кандай?

**БИЗНЕС-ПЛАН**

негизги элементтер

* Бизнестин, өнүмдүн/кызматтын сыпаттамасы;
* Сатуу рыногунун сыпаттамасы;
* Сатуулар жана маркетинг;
* Өндүрүш планы;
* Уюштуруунун структурасы;
* Финансылык план;
* Тобокелдик фактору.

**Тиркеме 3Б**

**Долбоордун максаттары, милдеттери, иш планы**

(бир гана ***санарип демилгелер үчүн***)

1. *Милдеттерди, мөөнөттөрдү, аткаруучуларды жана ишке ашыруу тобокелдиктерин сыпаттоо менен ишмердүүлүктүн Методологиясын жана ийне-жибине чейин баяндалган Ишке ашыруу планын, ошондой эле финансылык тиркемеси менен өтүнмөнүн толтурулган формасын берүү.*
2. Санарип демилгенин максаты
3. Милдеттери

**Ишке ашыруу планы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Милдет 1** | | | |
| №п/п | Иш-чара | Индикаторлор | Мөөнөтү жана жооптуулар |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 2. | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 3. | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Милдет 4. | | | |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Тиркеме 4**

**Баалоо формасы**

Долбоордун коду \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Жюри мүчөсүнүн толук аты-жөнү \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерийдин аталышы** | **Критерийди баалоо/ критерийдин мааниси** | | | | | **Жалпы балл** |
| Абдан начар  /1 | Начар  / 2 | Канаат.  /3 | Жакшы  /4 | Мыкты  /5 |  |
| Долбоордун (идеянын) темасынын актуалдуулугу |  |  |  |  |  |  |
| Негиздүү бизнес-план (эсептөөлөр) |  |  |  |  |  |  |
| Долбоордун (идеянын) инновациялык, экономикалык жана социалдык жаңылыгы |  |  |  |  |  |  |
| Долбоордун (идеянын) практикалык маанилүүлүгү |  |  |  |  |  |  |
| Долбоорду (идеяны) ишке ашыруу мүмкүндүгү |  |  |  |  |  |  |
| Сунуш кылынган чечимдерди негиздөөнүн сапаты |  |  |  |  |  |  |
| Ой жоруулардын жана тыянактардын оригиналдуулугу |  |  |  |  |  |  |
| **Бардыгы:** | | | | | |  |

**Сиздин долбоор жана аны ишке ашыруу боюнча маанилүү эскертүүлөрүңүз менен сунуштарыңыз: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Кошумча комментарийлер:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**