

RFP
رویداد صنعتیاری

بازنگری: 1401/09/28

رویدادهای فناوریانه

سرای نوآوری اتاق بازرگانی اصفهان و دانشگاه

1- عنوان پروژه / نیاز فناوریانه

توسعه بازار و فروش داخلی و بین‌المللی عصاره بره موم

2- شرح مسئله

توضیح: شرح مختصری از مسئله مورد نظر خود طبق سرفصل‌های زیر ارائه دهید.
شرح کلی مسئله (در این قسمت مسئله و نیاز خود را تشریح نمایید)

شرکتی که در ادامه مورد بررسی و توضیح قرار می‌گیرد، علاوه بر تولید انواع عسل، ژل رویال، گرده گل و سایر فرآورده‌های مرتبط، توانمندی تولید عصاره بره موم را نیز در اختیار دارند.
در حال حاضر ظرفیت تولید عصاره بره موم حدود 100 کیلوگرم در ماه بوده و امکان افزایش ظرفیت تولید تا 5 تن در ماه در صورت توسعه بازار و فروش وجود دارد.
محصول تولیدی دارای آنالیزهای تخصصی بوده و به ادعای شرکت از نظر شاخص‌های کیفی قابلیت رقابت با نمونه‌های مطرح بین‌المللی را داراست.

نوع محصول: عصاره مایع بره موم

مشخصات فنی و نتایج آنالیز محصول:

- درصد خلوص.....:
 - مشخصات فنی کلیدی.....:
 - نتایج آزمایشگاهی و گواهی‌های موجود.....:
 - فایل آنالیزها و مستندات فنی به عنوان پیوست RFP ارائه خواهد شد.
- شرکت تاکنون سابقه صادرات محدود به بازارهای بین‌المللی از جمله ژاپن، امارات متحده عربی و یمن را داشته است.

حجم تقریبی صادرات انجام شده:
.....کیلوگرم / دلار

چرایی نیاز: (در این قسمت می بایست علی که منجر به بروز این مسئله و نیز احساس نیاز متقاضی برای دریافت این فناوری خاص شده است بیان شود)

با وجود وجود مشتریان بالقوه و بالفعل در بازارهای خارجی، توسعه بازار به صورت ساختار یافته و پایدار شکل نگرفته و مشکلاتی نظیر بازاریابی بین المللی، توسعه کانال فروش، لجستیک صادراتی و محدودیت های مرتبط با اخذ مجوزها مانع توسعه فروش شده است.

هدف از این RFP شناسایی و انتخاب شرکت یا تیم توانمند جهت طراحی و اجرای راهکار توسعه بازار، فروش و صادرات پایدار عصاره بره موم و افزایش بهره برداری از ظرفیت تولید موجود است.

پیشینه مسئله و مفاهیم علمی مرتبط با مسئله: (در این قسمت در رابطه با مفاهیم و تئوری هایی که حول این نیاز وجود دارد، توضیحاتی داده شود.)

3- حوزه تخصصی مسئله (تخصص هایی که درگیر می شوند)





ارائه‌دهندگان پروپوزال باید در یک یا چند حوزه زیر دارای تجربه و تخصص باشند:

- توسعه کسب و کار بین‌الملل (International Business Development)
- صادرات و تجارت بین‌الملل
- بازاریابی B2B
- توسعه بازار محصولات سلامت‌محور
- صنایع غذایی، دارویی و مکمل‌های طبیعی
- تحقیقات بازار بین‌المللی
- مدیریت کانال‌های فروش و توزیع
- امور رگولاتوری و اخذ مجوزهای صادراتی
- لجستیک و زنجیره تأمین بین‌المللی
- فروش دیجیتال و بازاریابی دیجیتال B2B

4- حوزه کاربرد مسئله

راهکار پیشنهادی باید بتواند در حوزه‌های زیر اثرگذار باشد:

بازار داخلی

- شناسایی مشتریان صنعتی و سازمانی
- توسعه فروش B2B
- ایجاد شبکه نمایندگان و توزیع‌کنندگان
- توسعه فروش دیجیتال

بازار بین‌المللی

- شناسایی بازارهای هدف
- جذب مشتریان B2B
- توسعه شبکه توزیع خارجی
- افزایش صادرات پایدار
- رفع موانع ورود به بازارهای هدف



زیرساخت کسب و کار

- توسعه فرآیندهای فروش
- ایجاد ساختار مدیریت مشتریان
- توسعه ابزارهای بازاریابی و فروش
- افزایش بهره‌برداری از ظرفیت تولید

5- ویژگیها و خروجیهایی که روش یا فناوری مورد درخواست می باید داشته باشد (به طور جزئی تشریح شود)

خروجی‌های مورد انتظار شامل موارد زیر است:

تحلیل و برنامه‌ریزی

- تحلیل وضعیت فعلی کسب و کار
- تحلیل رقبا
- تحلیل بازارهای هدف داخلی و خارجی
- تدوین استراتژی توسعه فروش

توسعه بازار

- شناسایی بازارهای اولویت‌دار
- معرفی مشتریان بالقوه
- تدوین برنامه ورود به بازار
- طراحی مدل همکاری با مشتریان و توزیع‌کنندگان

فروش

- طراحی فرآیند فروش
- طراحی قیف فروش (Sales Funnel)
- طراحی مدل مدیریت ارتباط با مشتریان
- طراحی KPI های فروش

صادرات

- شناسایی الزامات صادراتی
- تدوین نقشه راه صادرات
- ارائه راهکارهای لجستیکی
- ارائه مدل توسعه صادرات پایدار

توسعه ظرفیت تولید

- ارائه برنامه افزایش فروش متناسب با ظرفیت تولید
- ارائه برنامه استفاده حداکثری از ظرفیت 5 تن در ماه
-

6- از بعد اقتصادی و مالی رفع مسئله / فناوری مورد درخواست تا چه میزان هزینه ای مقرون به صرفه تلقی خواهد شد؟





7- تاریخ احتمالی شروع پروژه: 1405/04/01
8- پیش بینی مدت زمان لازم برای پروژه (ماه) : 9 ماه

9- موارد مورد نظر برای ارائه در پروپوزال ها
(توضیح: در این قسمت با توجه به نوع درخواست، مواردی که به لحاظ فنی و اقتصادی و اجرایی مورد نظر شماست تا توسط پیشنهاددهندگان در پروپوزال خود درج کنند را اعلام نمایید)

متقاضیان باید در پروپوزال خود حداقل موارد زیر را ارائه نمایند:

1. معرفی شرکت و تیم اجرایی
2. سوابق پروژه‌های مشابه
3. تحلیل اولیه از مسئله
4. استراتژی پیشنهادی توسعه بازار
5. بازارهای هدف پیشنهادی
6. برنامه جذب مشتریان B2B
7. برنامه فروش داخلی
8. برنامه توسعه صادرات
9. برنامه رفع موانع لجستیکی
10. الزامات مجوزی و استانداردها
11. مدل همکاری پیشنهادی
12. زمان‌بندی اجرای پروژه
13. ساختار تیم اجرایی
14. شاخص‌های ارزیابی عملکرد (KPI)
15. برآورد مالی و اقتصادی
16. مدل درآمدی و نحوه محاسبه حق‌الزحمه
17. ریسک‌های پروژه و راهکارهای مدیریت آن‌ها

