

راهنمای تدوین پیشنهادنامه

برای سهولت و ایجاد یکپارچگی در فرایند بررسی و ارزیابی پیشنهادها، لطفاً در هنگام تدوین پیشنهادنامه (Proposal) خود به نکات زیر توجه نموده و سعی کنید پیشنهادنامه را طوری تنظیم کنید که شامل ۹ بخش اصلی زیر باشد.

۱. اطلاعات عمومی

در این بخش، مشخصات کلی تیم، دانشگاه یا مؤسسه، و اطلاعات تماس سرپرست پروژه را وارد کنید. دقت کنید که ایمیل و شماره تماس رسمی درج شود تا در صورت نیاز به مکاتبه، تأخیر ایجاد نشود.

۲. حوزه‌های تخصصی و علایق تحقیقاتی

حوزه‌هایی را که تیم شما در آن‌ها تجربه دارد مشخص کنید (مثلاً NLP، بینایی ماشین، رباتیک هوشمند، یا مدل‌های زبانی بزرگ). در بخش ابزارها، فناوری‌های کلیدی مورد استفاده (مانند TensorFlow، PyTorch، و CUDA...) را بنویسید.

۳. پیشنهاد همکاری

این بخش مهمترین قسمت پیشنهادنامه شما است. خلاصه طرح را طوری بنویسید که مسئله، هدف، روش و خروجی مورد انتظار در یک نگاه روشن باشد. پس از بیان عنوان و خلاصه طرح، زیربخش‌های مورد نیاز این بخش نیز شامل موارد زیر هستند که به تفصیل در خصوص هر یک می‌بایست توضیحات لازم ارائه شود.

۱. مساله و ضرورت انجام طرح

۲. اهداف

۳. روش اجرا

۴. زمانبندی اجرا

۵. خروجی‌های مورد انتظار

از به کار بردن اصطلاحات کلی پرهیز کنید و تا حد ممکن روی کاربرد صنعتی یا نوآوری فنی تمرکز داشته باشید.

۴. ترکیب تیم تحقیقاتی

اعضای کلیدی پروژه را معرفی کنید. اگر تیم متنوعی دارید (مثلاً ترکیب رشته‌های مختلف)، این موضوع را برجسته کنید. لینک به Google Scholar یا ResearchGate به داوران کمک می‌کند تا سوابق شما را سریع‌تر بررسی کنند.

۵. سوابق و خروجی‌های قبلی

نمونه‌هایی از پروژه‌ها، مقالات یا همکاری‌های قبلی که مرتبط با موضوع فعلی هستند را بنویسید. اگر نمونه کد، دموی نرم‌افزار، یا ویدیو دارید، لینک آن را نیز درج کنید.

۶. پیشنهاد مالی و مدل همکاری

در این قسمت، مدل همکاری مدنظرتان را مشخص کنید (پروژه مشترک، گرت پژوهشی، سرمایه‌گذاری مشترک و غیره). همچنین، برآورد تقریبی هزینه‌ها را ذکر کنید (به تفکیک نیروی انسانی، تجهیزات، خدمات و غیره). سعی کنید هزینه‌های نیروی انسانی را به صورت نفر/ساعت تخمین بزنید. برای تجهیزات پردازشی نیز سعی کنید به جای خرید سخت‌افزار، اجاره خدمات پردازشی از شرکت‌های معتبر داخلی را در نظر بگیرید. همچنین اگر پیشنهادی درباره نحوه تقسیم مالکیت فکری یا استفاده از نتایج دارید، آن را بنویسید.

۷. مدل کسب‌وکار و ارزش‌افزوده

اگر پروژه شما قابلیت تجاری‌سازی دارد، بازار هدف و ارزش‌افزوده آن را توضیح دهید. تعیین مشتریان بالقوه یا مسیر ورود به بازار (مثلاً از طریق محصول شرکت، لایسنس فناوری، یا استارت‌آپ مشترک) امتیاز مثبت دارد.

۸. انتظارات از شرکت

در این بخش مشخص کنید که از شرکت چه نوع حمایت یا همکاری انتظار دارید (داده، سخت‌افزار، مشاوره، بودجه و...). همچنین اگر پیشنهادی برای نوع تعامل (مثل بازدید از آزمایشگاه یا کارگاه مشترک یا تولید یک نمونه اولیه) دارید، ذکر کنید.

۹. ارسال پیشنهادنامه و فایل‌های پیوست

با در نظر گرفتن توضیحات فوق، یک پیشنهادنامه تفصیلی را در قالب pdf آماده و از قسمت بارگذاری فایل‌های پیوست ارسال کنید. رزومه سرپرست و اعضای اصلی تیم را نیز در قسمت مشخص شده در قالب یک فایل pdf جمع‌بندی شده بارگذاری کنید.