



نام کسب و کار

لوگو


اسلوگان (Slogan) - یا یک جمله درمورد اینکه کسب و کار شما چیست

ماموریت یا چشم انداز

یک توضیح کوتاه درباره اینکه چه کاری انجام می‌دهید



مشکلات



چه مشکلی در بازار وجود
دارد که شما با این
ایده/استارتاپ میخواهید
مشکل موجود را رفع کنید؟



راه حل ها



مزیت رقابتی

- مزیت رقابتی هر چیزی است که به یک شرکت برتری نسبت به رقبا بدهد و به جذب مشتریان بیشتر و افزایش سهم بازار کمک کند.
مزیت رقابتی می‌تواند سه نوع اصلی داشته باشد:
 ۱. مزیت هزینه‌ای - تولید محصول یا ارائه خدمات با هزینه‌ای کمتر نسبت به رقبا.
 ۲. مزیت تمایز - ارائه یک محصول یا خدمات منحصربه‌فرد که ارزش بیشتری برای مشتریان دارد.
 ۳. مزیت تمرکز - تمرکز بر یک بخش خاص از بازار و ارائه محصولات یا خدمات سفارشی‌شده.

اندازه بازار و فرصت‌های آن



اندازه بازار

- TAM (Total Available Market):
- SAM (Serviceable Available Market):
- SOM (Serviceable Obtainable Market):

کل تقاضای بازار برای یک محصول یا خدمات

بخشی از TAM که محصولات و خدمات شما می‌توانند هدف بگیرند

بخشی از SAM که شما می‌توانید تصاحب کنید

● به عنوان مثال، پیش‌بینی بازار:

- TAM = 2 میلیارد دلار
- SAM = 100 میلیون دلار
- SOM =
- $(EBITDA) = 25\%$ حاشیه سود عملیاتی

۵ میلیون دلار طی ۲ سال و ۱۲ میلیون دلار طی ۴ سال



بازار هدف

- بازار هدف گروه خاصی از مشتریان بالقوه است که یک کسب و کار قصد دارد با محصولات یا خدمات خود به آنها دسترسی پیدا کند. این گروه ممکن است ویژگی‌های مشترکی مانند سن، جنسیت، سطح درآمد، تحصیلات، علایق یا موقعیت جغرافیایی داشته باشند که باعث می‌شود بیشتر به محصولات یا خدمات یک کسب و کار علاقه‌مند شوند



مشتری شما کیست؟



استراتژی ورود به بازار



محصول شما چیست؟



ویژگی‌های محصول



مدل کسب و کار

رشد ۴۵٪ در ماه

رشد فروش/کاربران در سال گذشته/ماه‌های اخیر/رشد روزانه



میزان پیشرفت و درآمد

درآمد

پیشرفت

جذب مشتریان، از جمله قراردادهای امضا شده یا تعداد
کاربران فعال ماهانه

تیم، از جمله مشاوران و افراد استخدام شده

ظرفیت عملیاتی، از جمله دفاتر فروش افتتاح شده یا
فضای خرده‌فروشی تأمین شده



پیشرفت و درآمد

۱۲ ماه آینده

امروز



مجوزها و قراردادهای

۱۲ ماه آینده

وضعیت کنونی



نقشه راه محصول / جدول زمانی محصول

۱۲ ماه آینده

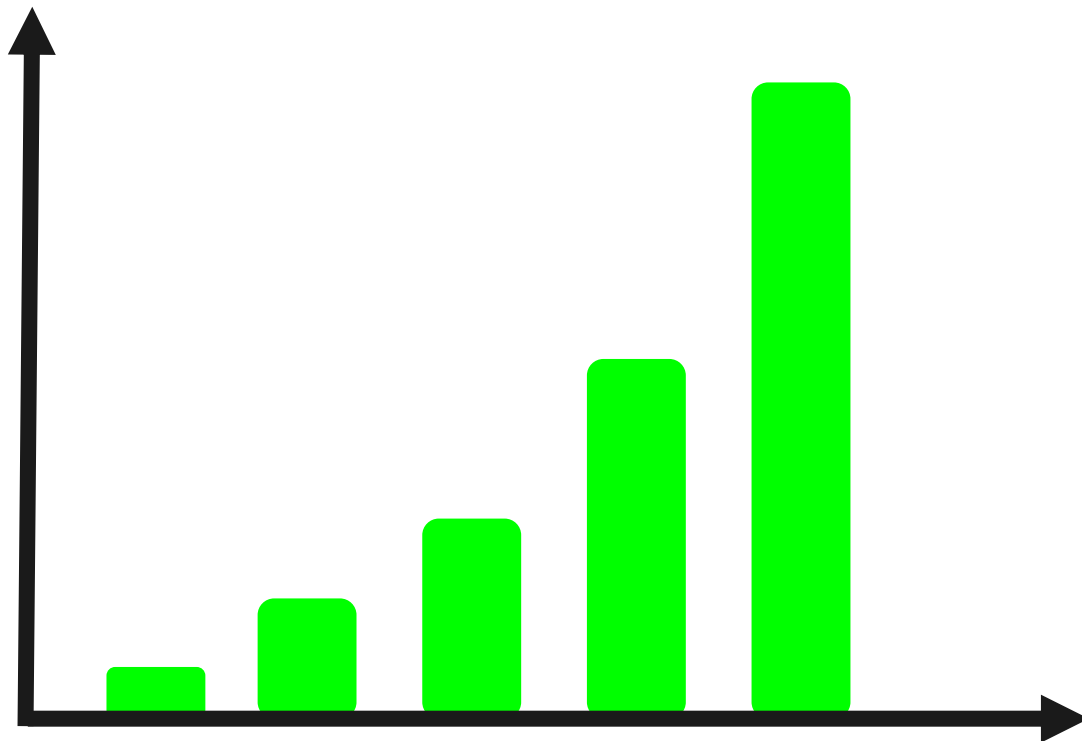
وضعیت کنونی



پیش بینی فروش

پیش بینی فروش

پیش بینی فروش طی ۵ سال آینده





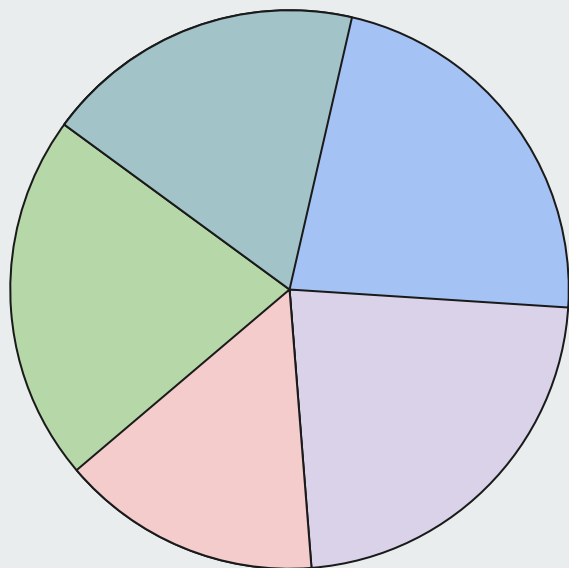
برآورد هزینه‌ها

- حقوق و دستمزد
- بازاریابی
- تحقیق و توسعه (R&D)
- حداقل محصول قابل ارائه (MVP)
- هزینه‌های ثابت
- سرور و زیرساخت‌ها



سرمایه‌گذاری / جریان نقدینگی

نحوه استفاده از سرمایه



- حقوق و دستمزد
- اجاره دفتر
- تحقیق و توسعه (R&D)
- بازاریابی
- ابزارها و زیرساخت‌ها
- هزینه‌های سرمایه‌ای (CAPEX)
- هزینه‌های عملیاتی (OPEX) و هزینه‌های ثابت
- جریان نقدینگی / سرمایه در گردش

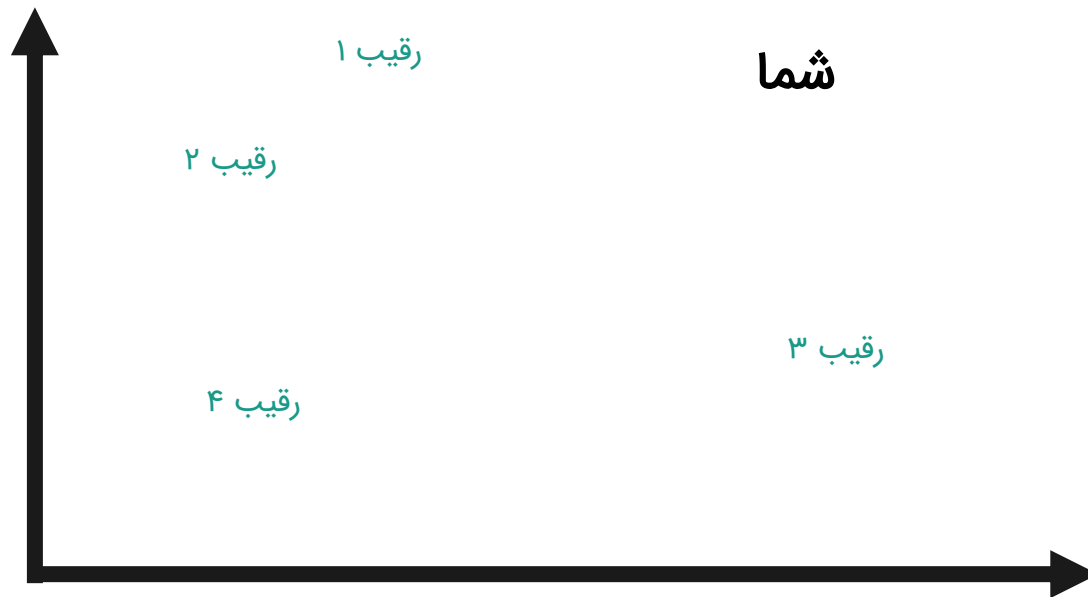


رقابت

چشم‌انداز رقابتی و ریسک‌های احتمالی: با بیان چالش‌ها و فرصت‌های موجود در فضای رقابتی، توجه و حساسیت مخاطب را بیشتر کنید تا اهمیت موضوع بهتر درک شود.



مقایسه رقابتی





ریسک‌های احتمالی

دمو و تصاویر محصول

شما تا جاییکه میتوانید،
محصول را به طور خلاصه
اما به شکلی کامل توضیح
دهید.

میتوانید این صفحه را برای
ارائه دمو و تصاویر محصول
کپی و تکثیر کنید.



استراتژی خروج یا مشارکت‌ها



ساختار سهامداران یا جدول سهام

جدول سهام معمولاً شامل فهرستی از بنیان‌گذاران، سرمایه‌گذاران و سهامداران عادی است.

یک لیست از میزان سهام بنیان‌گذاران و یا افرادی که کارمند شما هستند و به آنها قول سهام دادید ارائه کنید. در صورتی که مشخص شده است، میزان سهامشان و ESOP را بنویسید.

بنیان‌گذاران و تیم

میزان تعهد زمانی بنیان‌گذاران

سال‌های تجربه صنعتی تیم اصلی

سابقه تجاری و مدیریتی تیم اصلی

مهارت‌های فنی تیم اصلی

اگر تیم شما بیشتر از ۶ یا ۷ نفر است، فقط افراد کلیدی را در لیست بیاورید.

مشاوران

دقت کنید که اسامی افرادی که در اینجا قرار می‌دهید، باید به گونه‌ای ثبت شود که در صورتی که با آنها تماس گرفته شد، حضورشان در تیم شما را تایید کنند و دقیقاً با استارت‌آپ شما آشنا باشند.

افرادی که به عنوان مشاور در کنار شما هستند؛ چه در قبال سهام و یا به عنوان منتور به شما در این ایده/استارت‌آپ کمک میکنند.

اطلاعات تماس

Website:

Email:

Linkedin:

Social media links



Thankyou ;-)

