

به نام خدا

راهنمای طراحی پیچ دک استاندارد



بزرگترین بستر سرمایه گذاری خطر پذیر کشور

اسلايد ۱

كاور



- نام استارت آپ
- لوگو استارت آپ
- معرفی استارت آپ در یک عبارت حداکثر ۱۴۰ کاراکتری
- یک تصویر مرتبط با استارت آپ

اسلايد ۲
مسأله



- به حداکثر ۴ مسأله مهم اشاره کنید
- نیازی به **تلاش** برای اثبات مسائل نیست، فقط باید به آن اشاره کنید
- طوری به مسائل **اشاره** کنید که به سرعت تداعی کننده آن باشد

اسلايد ۳

راه حل



- یک **رابطه منطقی** بین مسأله، راه حل و عبارت درج شده در اسلاید کاور ایجاد کنید
- راه حل دقیقاً باید **پاسخگوی** مسأله‌ها باشد
- راه حل خود برای مسائل اسلاید قبل را **شفاف** و **مرتبط** ابراز کنید

اسلاید ۴

ارزیابی بازار





- این اسلاید حداقل به دو **عدد** نیاز دارد:
 - (۱) چه **تعداد** نفر درگیر مساله و راه حل مطرح شده هستند؟
 - (۲) چه مقدار بابت این مساله و راه حل‌های موجود **هزینه** می‌کنند؟
- به آمار و ارقام **بالفعل**، و آنچه که **هم اکنون** در بازار هست اشاره کنید
- **جستجوی اینترنتی** بهترین راه رسیدن به این اعداد است
- **منبع اطلاعات** خود را ذکر کنید

اسلاید ۵

اندازه بازار



- یک رابطه منطقی از **کل^۱** به **جزء^۲** طراحی کنید
- چه تعداد افراد **مشتری بالقوه**(کل) شما هستند؟
- طی یک سال پیش رو، چه تعداد از آنها قرار است **مشتری** شما شوند؟
- دو روش **بالا به پایین^۳** و **پایین به بالا^۴** را محاسبه و در نهایت با هم **مقایسه** کنید

۱. Total Available Market(TAM)

۲. Served Addressable Market(SAM)

۳. Top Down

۴. Bottom UP

اسلايد ٦

محصول



- چند تصویر کلیدی از محصول خود را به نمایش بگذارید

اسلايد ۷

مدل درآمدی



- از چه مسیرهایی قرار است درآمد داشته باشید؟
- هرکدام از مشتریان شما در اسلاید اندازه بازار چه مقدار بابت استفاده از خدمات پرداخت خواهند کرد؟

اسلايد ۸

استراتژی ارائه



- مشتریان شما در اسلاید اندازه بازار، از چه طریق با محصول شما آشنا خواهند شد؟

اسلايد ۹

رقبہ



• هر راه حلی غیر از شما برای مشتریان، رقیب شما به حساب می‌آید

یک مثال مهم:

تنها رقیب یک تاکسی اینترنتی، مابقی تاکسی‌های اینترنتی نیست! خطوط اتوبوس رانی، تاکسی‌ها، آژانس‌های محلی و حتی پیاده روی، رقیب آن به حساب می‌آید

اسلايد ۱۰

مزيت رقابتي



- هر آنچه باعث می‌شود **مشتریانتان** راه حل‌های مرسوم را کنار گذاشته و سمت شما بیایند
- قیمت، تکنولوژی منحصر به فرد و تجربه کاربری بهتر، بخشی از انواع مزیت‌های رقابتی هستند

اسلاید ۱۱

اعضای تیم



- برای هرکدام از اعضای تیم، ارائه ۵ فاکتور لازم است:
 - نام و نام خانوادگی
 - عکس
 - تخصص
 - سمت
 - میزان سهام
- در صورت جذب سرمایه در دوره‌های قبل، حتماً نام و میزان سهام سرمایه گذار پیشین را مشخص نمایید
- جمع درصدها باید ۱۰۰ باشد

اسلايد ۱۲

سرمایه مورد نیاز



- برای این اسلاید ارائه ۳ فاکتور لازم است:
- مبلغ کل سرمایه مورد نیاز
- مدت زمانی که این سرمایه را هزینه خواهید کرد
- نمودار^۱ هزینه کرد

۱. نمودار دایره‌ای (Pie Chart) بهترین گزینه برای نشان دادن سهم هزینه کرد است

اسلايد ۱۳

بازخورد انتشار



• مواردی که به عنوان **دستاورد** لازم است ذکر کنید:

- وضعیت محصول
- تعداد کاربران
- میزان فروش
- قراردادهای و مذاکرات