

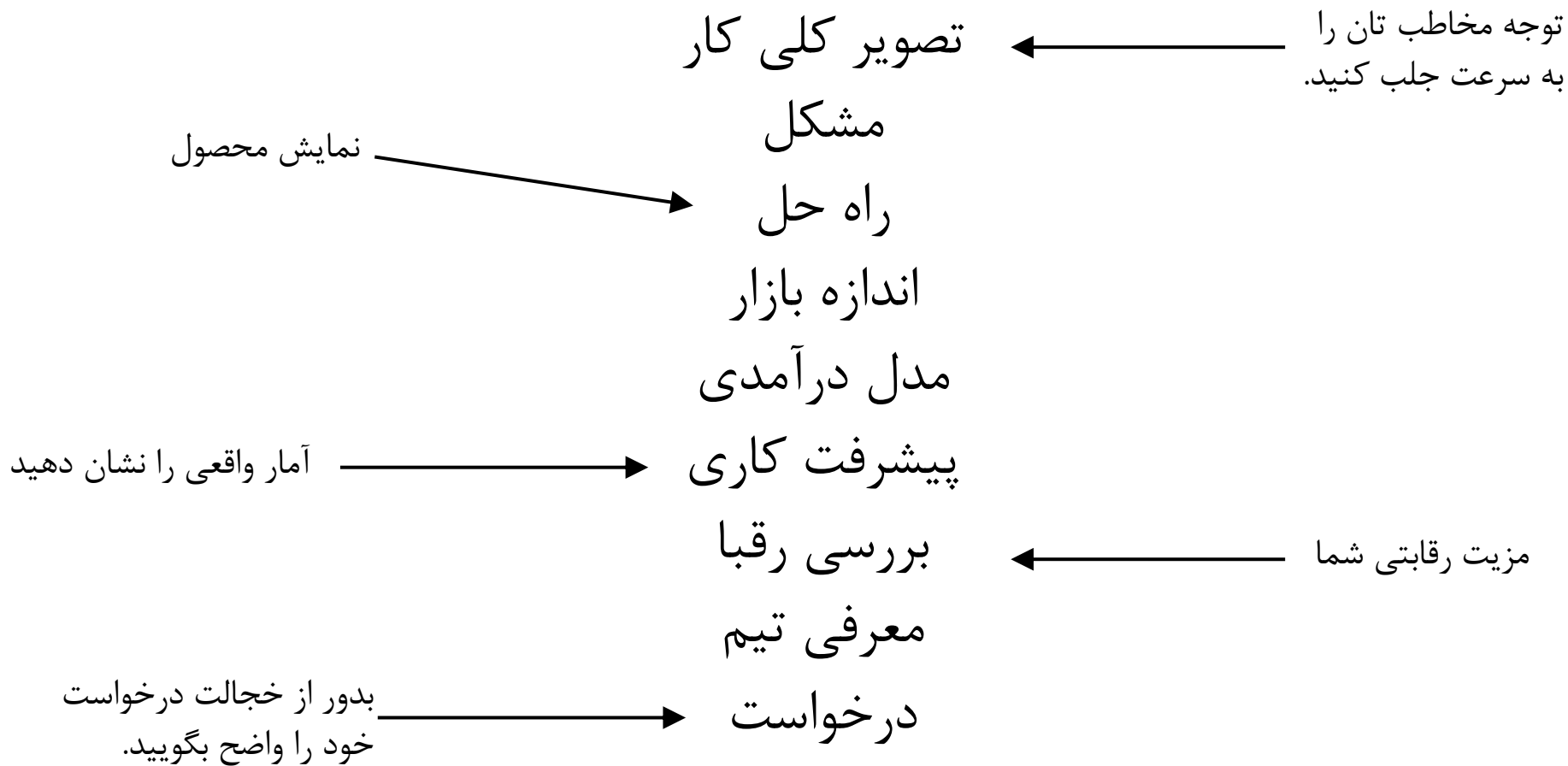
ساختار ارائه استارت‌آپ‌ها

Pitch deck template



شتابدهنده تخصصی سلامت و کشاورزی هوشمند

# فرم کلی یک ارائه



# تصویر کلی کار

توجه مخاطب را با چیزی منحصر به فرد و قانع کننده بدست آورید.

تصویر = ۱۰۰۰ لغت

۳۰ ثانیه اول افراد تصمیم می گیرند که به مدت ۴:۳۰ دقیقه به شما گوش خواهند داد؟



# مشکل

چه مشکلی را حل می کنید؟

مخاطب خود را آگاه کنید که چه مشکلی وجود دارد ، اجازه دهید مشکل را احساس کنند.

جامعه هدف کسب و کار شما چه کسانی هستند؟

سن؟ جنسیت؟ علاقه؟

سبک زندگی‌شان به چه صورت است؟

مخاطبان شما چه قشری هستند؟



# کسب و کار شما چه راه حلی ارائه می دهد

راه حل منحصر به فرد

در راه حلی که ارائه می دهید جامعه هدف خود را در نظر بگیرید.

با توجه به ویژگی های جامعه هدف راه حل را بیان کنید.



# تمرین

راه حل منحصر به فرد

باید بتوانید راه حل خود را در قالب یک مثال تشریح کنید.

شناسایی ۵ کلیدواژه خاص که پیش نمایی از ارزش کار شماست تهیه کنید



# کسب و کار شما چه راه حلی ارائه می دهد

مسیر کاربری را شرح دهید

توضیح دهید ایده شما چگونه کار می کند اما وارد جزئیات نشوید.

طرح خود را در قالب Mockups و Wireframe ارائه کنید.



# كسب و كار شما چگونه كار مي كند

مدل كسب و كار

مشترين شما چه كساني هستند و با چه مدلي مي خواهيد از آنان درآمد كسب كنيد.

انواع مدل ها:

B2C B2B B2B2C

FREEMIUM SUBSCRIPTION ADVERTISEMENT  
COMMISSION PAY-AS-YOU-GO ONE-OFF SALE





# مشکل چقدر بزرگ است؟

فرصت بازار

فرصت بازار چه قدر بزرگ است؟

چرا محصول شما برای بدست آوردن این بازار منحصر به فرد است؟

چه اطلاعاتی از نتایج تحقیقات بازار خود بدست آورده اید؟

نقل قول واقعی از مردم واقعی



# چرا این مشکل مورد اهمیت است؟

مدل کسب و کار خود را تایید کنید

## Tractions

# **Volume** (Revenue, \$/User, Life Time Value)

# **Cost** (Cost of Acquisition / CAC)

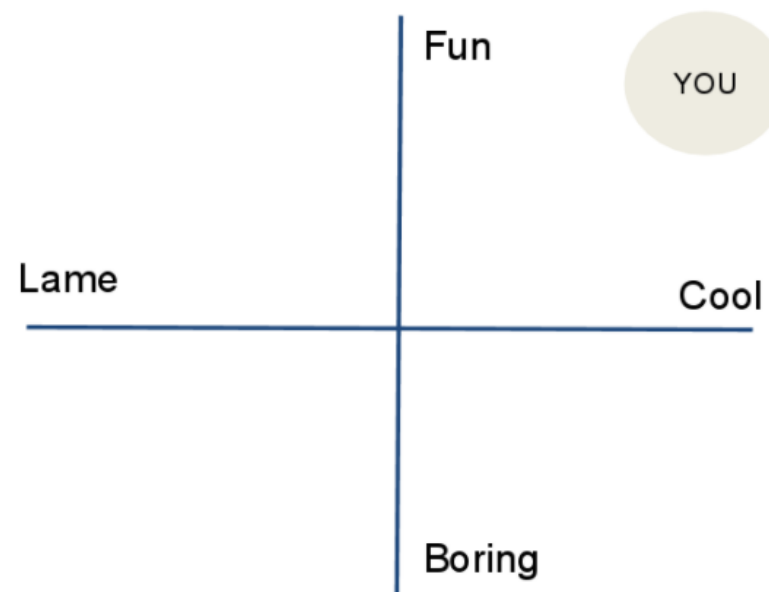
# **Conversion** (Conversion Rate / activation)



# چرا شما؟

مزیت رقابتی

شما چه چیزی را بهتر از  
رقبایتان بهتر خلق کرده اید؟



# تمرین

مزیت خود را به نمایش بگذارید

	تیم منسجم	بازارهای در حال توسعه	بدون ارزش
Techhuber	X	X	
Rialo		X	
Farmy			X



# چرا شما؟

معرفی تیم

تیم رویایی خود را به ما نشان دهید و چرا آن ها ویژه هستند؟



Stevy - Founder

8 years of experience in turning fruits into the devices. Fav proverb: "Apple a day keeps doctor away"



Richy - Marketing Manager

4 years of experience in living his life as a cool marketing campaign. Also loves hanging out with the presidents.



Musky (a.k.a. Mr. Mars) - CTO

Works 16 hours a day to land us on the Mars. Other 8 hours spends doing some Iron Man stuff. Never sleeps.



# سوال

برای تحقق استارتاپ تان به واقعیت به چه چیزهایی نیاز دارید؟

در مورد برنامه های خود صحبت کنید و آنچه را که برای رسیدن به این هدف لازم دارید بیان کنید.

مثال: ساخت یک **MVP**، به دست آوردن کاربران بتا، بازخورد، گسترش تیم خود، افزایش سرمایه و ...

