

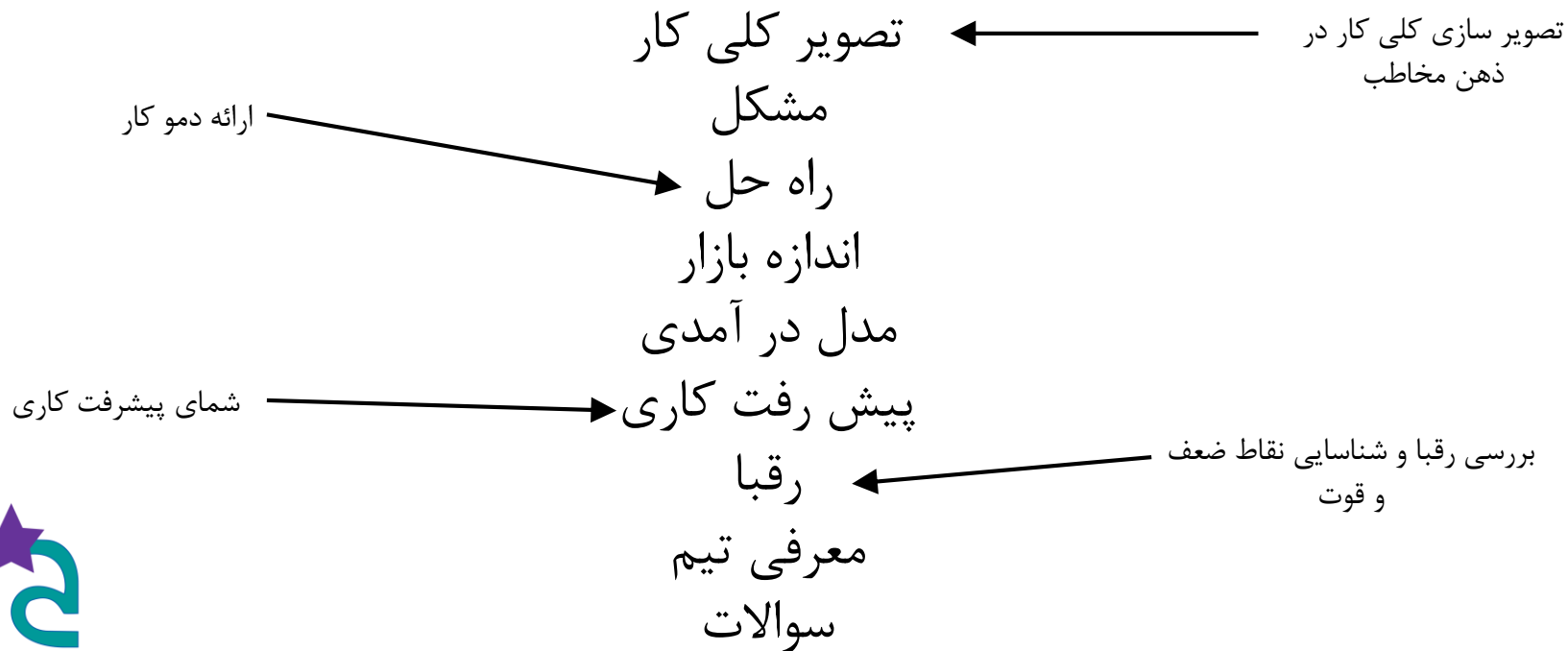
Pitch Deck

۵ دقیقه ارائه

۵ دقیقه پرسش و پاسخ



آناتومی یک ارائه



تصویر کلی کار

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

تصویر = ۱۰۰۰ لغت

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

مشکل

چه مشکلی را حل میکنید؟

مخاطب خود را آگاه کنید که چه مشکلی وجود دارد ، اجازه دهید مشکل را احساس کنند و به یاد داشته باشید:

آمار به فروش می رسد ، داستان فروش می کند

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 میدهد

راه حل منحصر به فرد

در راه حلی که ارائه می‌دهید جامعه هدف خود را در نظر بگیرید.
با توجه به ویژگی‌های 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.

تمرین

راه حل منحصر به فرد

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

آسان برای استفاده، هوشمند، یکپارچه، سرگرم کننده، سریع، قابل اعتماد،
راحت، رایگان، اتوماتیک، ارزان ...

کسب و کار شما چه راه حلی ارائه میدهد

راه حل منحصر به فرد

توضیح دهید ایده شما چگونه کار میکند اما وارد جزئیات نشوید.

طرح خود را در قالب `wireframe` و `mockups` ارائه کنید.

کسب و کار شما چه راه حلی ارائه میدهد

مدل کسب و کار

مشتریان شما چه کسانی هستند و با چه مدلی میخواهید از آنان درآمد کسب کنید

مدل های **B2B ، B2C ، C2C** و ...



این مشکل چقدر بزرگ است؟

فرصت های بازار

فرصت بازار چه قدر است؟

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

چه اطلاعاتی را از تحقیقات بازار خود جمع آوری کردید؟

نقل قول واقعی از مردم واقعی

چرا این مشکل مورد اهمیت است؟

مدل کسب و کار خود را تایید کنید

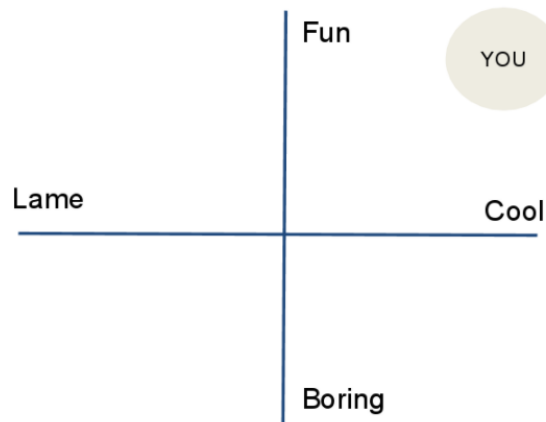
Tractions

- # **Volume** (Revenue, \$/User, Life Time Value)
- # **Cost** (Cost of Acquisition / CAC)
- # **Conversion** (Conversion Rate / activation)

چرا شما؟

مزیت های رقابتی

شما چه چیزی را بهتر
خلق کرده اید؟



تمرین

مزیت خود را در یک جدول نشان دهید

	a	b	c
x	X	X	
y			X
z			X

چرا شما؟

معرفی تیم

تیم رویایی خود را به ما نشان دهید چرا آنها ویژه هستند؟



Stevy - Founder



Richy - Marketing Manager



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



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

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

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

سوال

برای ایجاد یک استارت چه نیازهایی دارید؟

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

ساخت یک MVP، به دست آوردن کاربران بتا، بازخورد، گسترش تیم خود، افزایش کمی پول نقد و غیره