

راهنمای گام به گام ارائه توضیحات استارت‌آپ

گام اول: اهمیت مشکل انتخابی PROBLEM

- "نیاز، خواسته و یا مسئله‌ای که قصد برطرف کردن آن را دارید و یا طرحی که سرمایه گذاران حاضرند بر روی آن سرمایه گذاری کنند را با راهنمایی از سوالات زیر پاسخ دهید."

- (۱-۱) شما در حال برطرف کردن چه مشکلی هستید؟
- (۲-۱) چه کسانی این مشکل را دارد؟
- (۳-۱) مشکلی که عنوان می‌کنید تا چه اندازه بزرگ هستند؟ (هر چقدر مشکل افراد بیشتری را حل نماید ارزش بیشتری دارد)
- (۴-۱) این مشکل تا چه اندازه آزار دهنده است؟

گام دوم: راه حل SOLUTION

- "راه حل برطرف کردن نیاز یا مسئله یا ارزش‌هایی که با محصول شما به مشتریان منتقل می‌شود را توضیح دهید."

- (۱-۲) راهکار شما چگونه مشکل فوق را برطرف می‌کند؟
- (۲-۲) چگونه عمل/کار می‌کند؟
- (۳-۲) چرا جالب/منحصر به فرد/ارزشمند است؟
- (۴-۲) به صورت خلاصه، گام‌هایی را که تاکنون پشت سر گذاشته‌اید، شرح دهید.

گام سوم: ارزش پیشنهادی VALUE PROPOSITION

- "ارزش پیشنهادی، موجب می‌شود که مشتریان شما را نسبت به دیگر رقبا ترجیح دهند"

- (۱-۳) محصول ما چه ویژگی برتری را برای مشتریان به ارمغان می‌آورد؟
- (۲-۳) چرا مشتریان ما را باید به بقیه ترجیح دهند؟
- (۳-۳) چرا آنها باید از ایده ما استقبال کنند؟

▪ مثلاً کارایی بهتر، طراحی بهتر، ارزان‌تر، کیفیت بالاتر، دسترسی آسان‌تر، UX بهتر، از جمله ارزش‌های پیشنهادی هستند.

گام چهارم: بازار هدف و حجم بازار TARGET MARKET

- "چگونگی وارد شدن به بازار هدف و دسترسی به مشتریان را بیان کنید. به این معنا که شما چگونه مشتری را جذب می‌کنید و برای محصول یا خدمت موردنظران، چگونه بازاریابی و فروش را انجام می‌دهید."

- (۱-۴) مشتریان بالقوه و بالفعل محصول یا خدمات خود در حال و آینده را معرفی کرده و دسته‌بندی کنید.
- (۲-۴) اندازه بازار را تخمین بزنید (هرچقدر کسب و کار شما بازار بزرگی را پوشش دهد ارزش بیشتری دارد)

○ **گام پنجم: بررسی رقیب COMPETITORS**

- "در بررسی رقیب یک نمای کلی و جامع از رقابت موجود در بازار را بیان کنید."
- (۱-۵) مشتریان بالقوه و بالفعل محصول یا خدمات خود در حال و آینده را معرفی کرده و دسته‌بندی کنید.
- (۲-۵) حداقل ۳ رقیب خود را شناسایی و تحلیل نموده و ویژگی‌ها و شایستگی‌های آن‌ها را با خود مقایسه نمایید.

○ **گام ششم: جریان درآمدی REVENUE MODEL**

- "لازمه موفقیت هر کسب و کار جهت رسیدن به رشد، برتری میزان درآمدها نسبت به هزینه‌ها می‌باشد، در این قسمت به شرح روش‌های کسب درآمد و مدیریت مالی بپردازید."
- (۱-۶) آیا برای تولید و فروش نیاز به شریک و سرمایه‌گذاری دارید؟ (شرکای مالی، حقوقی، علمی و...)
- (۲-۶) تشریح نمایید دقیقاً از چه طرقی کسب درآمد می‌کنید (فروش محصول، حق اشتراک، واسطه‌گری و...)
- (۳-۶) منابع اصلی و تجهیزات مورد نیاز شما برای تولید محصول یا ارائه خدمات چیست؟ در حالت کلی امکانات مورد نیاز را اعلام کنید.
- (۴-۶) چه هزینه‌هایی برای طرح خود از شروع تا ایجاد محصول یا خدمات متصور هستید؟ (هزینه‌های تولید یا خدمات از ابتدا تا اتمام کار)
- (۵-۶) میزان سرمایه-گذاری ثابت مورد نیاز اولیه را مشخص کنید.
- (۶-۶) تخمین شما از میزان هزینه‌های تولید/اجرای این ایده چیست؟

○ **گام هفتم: محصول اولیه MVP**

- "محصول خود را معرفی نمایید."
- (۱-۷) ویژگی منحصر بفرد محصول خود را شرح دهید.
- (۲-۷) در مورد جزئیات محصول خود صحبت کنید.
- (۳-۷) تکنولوژی مورد استفاده در تولیدات و خدماتتان چیست؟
- (۴-۷) حداقل یک نمونه محصول، طراحی، سایت و... ارائه نمایید.

- گام هشتم: معرفی تیم اجرایی و شایستگی‌های آن‌ها TEAM
- " در مورد افراد کلیدی تیمتان، اعضای هیئت مدیره و مشاوران کسب‌وکارتان صحبت کنید و در صورت داشتن سرمایه‌گذار از او نام ببرید.."
- (۱-۸) نقاط قوت، توانایی‌ها و تخصص‌های گروه شما در چیست؟
- (۲-۸) در خصوص تجارب اعضای تیم و نقش آنها در کسب و کار توضیح دهید.