

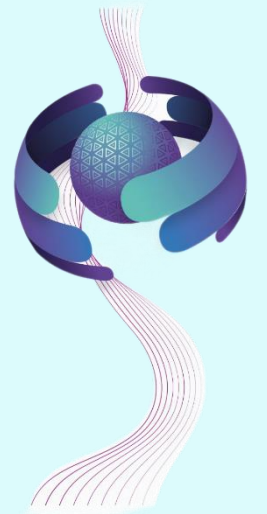
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

نام مجموعه :

نام فارسی محصول:

حوزه فناوری محصول:

لوگوی تیم



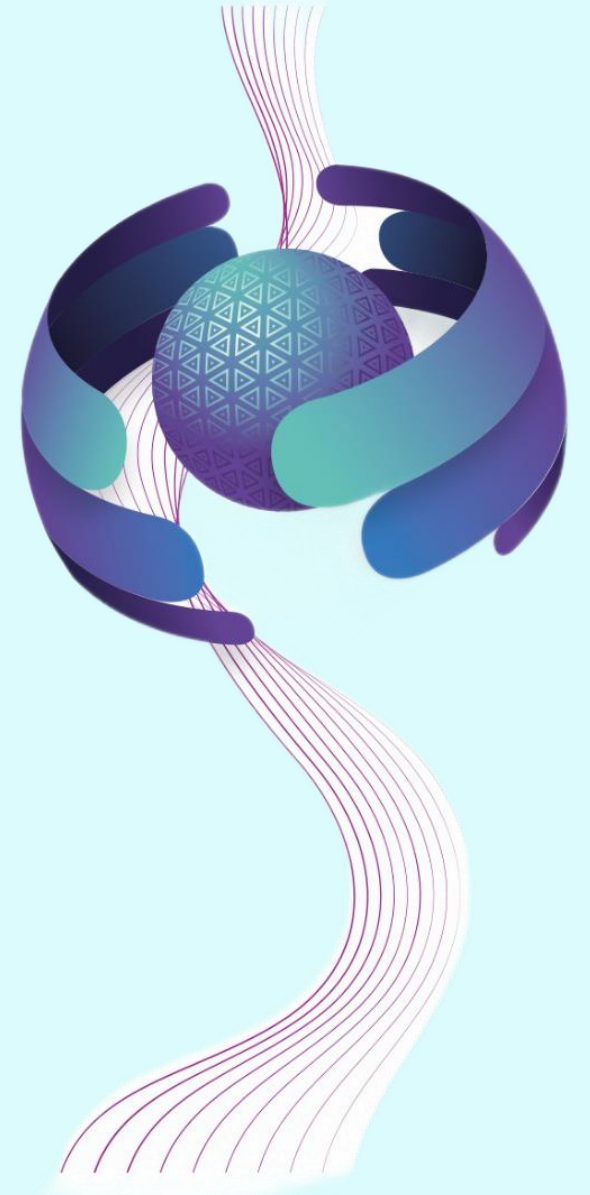
همایش بین‌المللی فرصت‌های
سرمایه‌گذاری شهر تهران

۱۵-۱۶ تیر ۱۴۰۱
مرکز همایش‌های بین‌المللی
برج میلاد



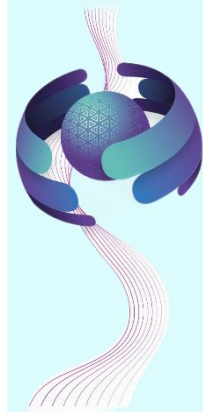
فهرست مطالب

- بیان مسئله
- راه حل
- ارزش پینهادی
- معرفی محصول
- معرفی مشتریان
- رقبا و مزیت رقابتی
- وضعیت بازار
- مدل درآمدی
- درآمد و هزینه فعلی
- پیش بینی مالی
- درخواست از سرمایه گذار
- نقشه راه آینده
- معرفی اعضای تیم و محل استقرار فعلی تیم



همایش بین المللی فرصت های
سرمایه گذاری شهر تهران

بيان مسأله



«بیان مسئله»

مسئله موجود را بیان کنید. (در این قسمت سعی شود مسئله به صورت چالشی با اعداد و ارقام بیان شود که ارزش‌های پیشنهادی محصول / خدمت کسب و کار به خوبی نشان دهد چه حجمی از این چالش‌ها را پاسخ داده و رفع می‌کند.)

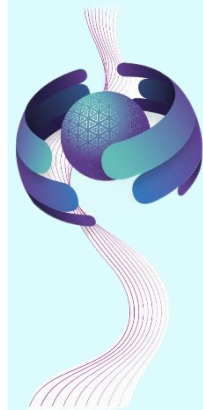
مشکل اول

مشکل دوم

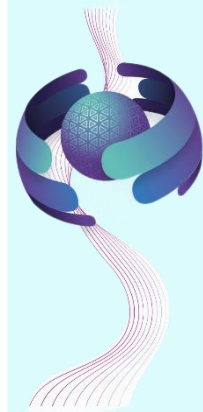
مشکل سوم



راه حل



ارزش پیشنهادی



«ارزش پیشنهادی»

برای آن دسته مشتریان اولیه، محصول چه ارزش پیشنهادی ارائه می‌دهد و این ارزش به کدام یک از نیازهای مشتری پاسخ می‌دهد؟

ارزش پیشنهادی ۳ 

ارزش پیشنهادی ۱ 

ارزش پیشنهادی ۴ 

ارزش پیشنهادی ۲ 



معرفی محصول



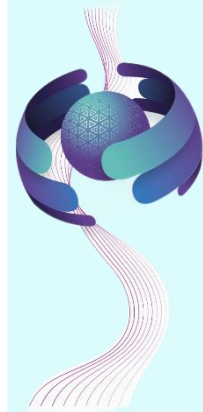
این بخش را به چند پاراگراف تقسیم کنید:
معرفی کلی محصول و فناوری بکاررفته در آن

عکس محصول

ویدیوی محصول



معرفی مشتریان



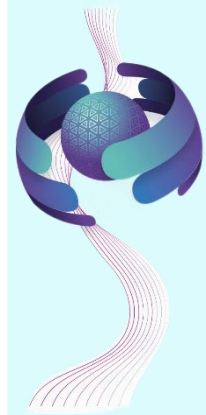
در این بخش به موارد زیر اشاره کنید:

معرفی مشتریان محصول / خدمت استارت آپ و تحلیل دقیق آن ها



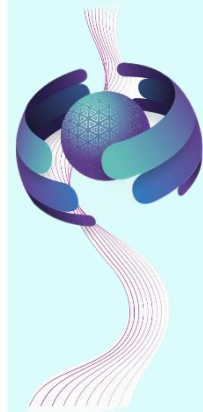
رقبا و مزیت رقابتي

«رقبا و مزیت رقابتی»



رقبای خارجی، داخلی، مستقیم و غیر مستقیم را مشخص کنید.





«رقبا و مزیت رقابتی»

«تحلیل رقبا ضروری نیست، بیان مزیت رقابتی الزامی است.»

ارزش پیشنهادی ۱ 

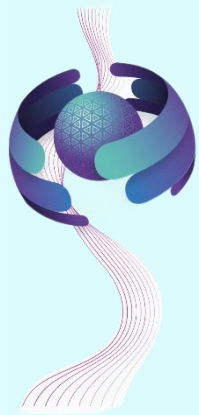
ارزش پیشنهادی ۳ 

ارزش پیشنهادی ۲ 

ارزش پیشنهادی ۴ 

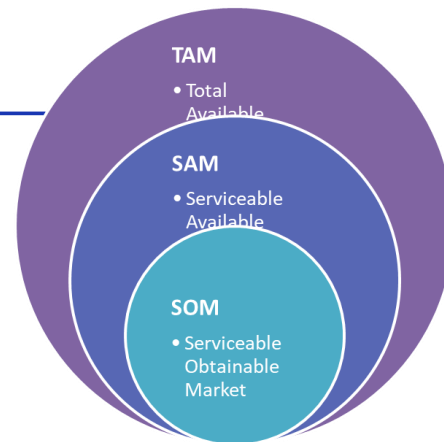


وضعیت بازار



وضعیت فعلی بازار را به خوبی شرح دهید. (بازار کلی، بازار ایران، بازار هدف در طی سال‌های مختلف و میزان سهم بازار و...)

Total Available Market (TAM)



Serviceable Available Market (SAM)

Serviceable Obtainable Market (SOM)



مدل درآمدی



در این اسلاید توضیح دهید که چگونه ایجاد درآمد می‌کنید.

دستمزد کارگزاری
انجام تبلیغات

قرض دادن / اجاره دادن / لیزینگ
اعطای حق امتیاز

فروش دارایی
حق استفاده
حق عضویت



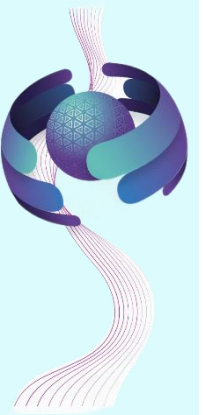
درآمد و هزینه فعلی

«درآمد و هزینه فعلی»

میزان درآمد و هزینه فعلی را بیان کنید.



پیش بینی مالی



پیش‌بینی مالی ۵ سال آینده کسب و کار خود را در قالب جدول تدوین کنید.



درخواست از سرمایه‌گذار

«درخواست از سرمایه‌گذار»



برحسب گام‌های آینده و اهداف، نیازهای مالی خود را به صورت کامل بیان کنید. (میزان سرمایه مورد نیاز، میزان سهام مورد نظر برای واگذاری به سرمایه‌گذار، موارد مصرف سرمایه‌گذاری، بازه سودآوری و....)



نقشه راه آینده

«نقشه راه آینده»

گام اول 

گام دوم 

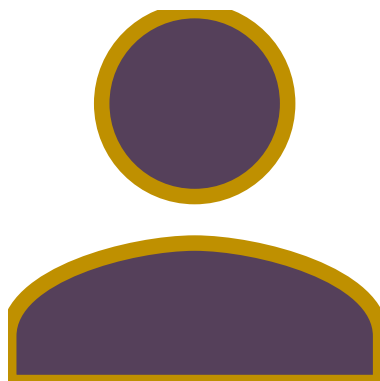
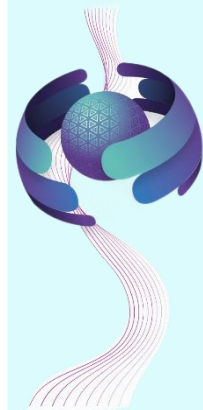
گام سوم 

گام چهارم 

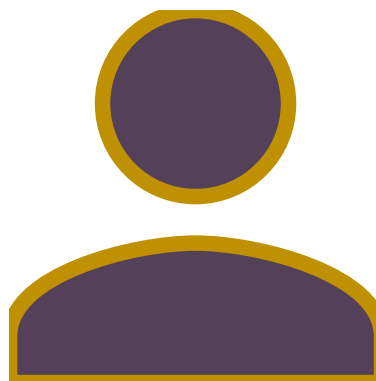


معرفی اعضای تیم و محل استقرار فعلی تیم

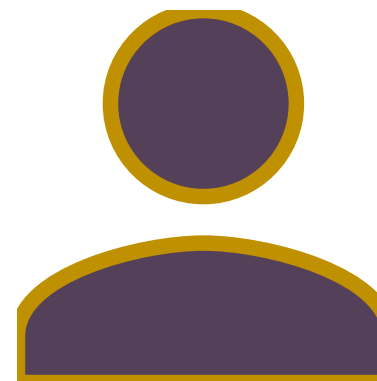
«معرفی اعضای تیم و محل استقرار فعلی تیم»



نام و نام خانوادگی
تحصیلات
تخصص
نقش در تیم، مقدار سهام



نام و نام خانوادگی
تحصیلات
تخصص
نقش در تیم، مقدار سهام



نام و نام خانوادگی
تحصیلات
تخصص
نقش در تیم، مقدار سهام





با تشکر از توجه همکاران گرامی

