



مستند راهنمایی تهیه فایل ارائه برای گروه سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش کارایا

این مستند جهت راهنمایی استارت‌آپ‌ها برای ارائه‌ی بهتر در جلسات گروه سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش کارایا ایجاد شده است. از آنجایی که موارد بیان‌شده در این مستند با نظر سرمایه‌گذاران این گروه آماده شده است، رعایت این موارد در ارائه و همچنین بررسی راحت و دقیق‌تر تیم‌ها مفید خواهد بود و پیشنهاد ما بر رعایت این موارد هست.

نکته مهم: اسلاید ها حتما باید به زبان فارسی تنظیم شوند.

سعی کنید از قالب ارائه‌ی منحصر به فرد خودتان استفاده کنید (خلاقانه، زیبا و جدید).

فایل ارائه را به نام استارت‌آپ خود ذخیره و ارسال کنید.

لیست مطالبی که باید در اسلایدهای شما وجود داشته باشد:

۱. معرفی شرکت و بنیان‌گذاران آن
 - ۱,۱. اطلاعات شرکت، تاریخ ثبت و ...
 - ۱,۲. ترکیب سهامداران
۲. معرفی تیم
 - ۲,۱. اطلاعات بنیان‌گذاران
 - ۲,۲. ترکیب اعضا به همراه رزومه علمی / شغلی اعضای تیم به صورت کامل درج گردد.
۳. مسئله / فرصت
 - ۳,۱. فرصتی که محصول شما ایجاد می‌کند/ مشکلی که محصول شما حل می‌کند را شرح دهید.
۴. کسب و کار پیشنهادی شما و ارزش افزوده آن
 - مورد ۳ و ۴ را می‌توانید در قالب یک اسلاید توضیح دهید.



۵. ویژگیهای منحصر بفرد راه حل شما
- ۵,۱. ارائه حداقل محصول قابل قبول (MVP)، کاتالوگ و دمو در این اسلاید انجام شود. بکارگیری شکل، نمودار و فرآیند به منظور تبیین کامل محصول یا راه حل شما توصیه می‌شود.
۶. فرصت بازار
- ۶,۱. برآورد اندازه بازار مشتریان
- ۶,۲. لیست مشتریان بالقوه و بالفعل کنونی
- ۶,۳. طرح ورود به بازار فروش
۷. مدل کسب و کار
- ۷,۱. مدل کسب و کار چارچوبی برای خلق پول و ثروت است. این چارچوب نشان می‌دهد که یک بنگاه چه مجموعه فعالیت‌هایی را، چگونه و در چه زمانی باید انجام دهد تا مشتریان از آنچه که از بنگاه انتظار دارند بهره‌مند شوند و بنگاه نیز به سود دست یابد
- ۷,۲. در این اسلاید شرح دهید به منظور پول‌سازی در شرکت شما، ۱- کدام فعالیتها، ۲- چگونه و ۳- چه وقت باید انجام شوند؟ (لطفاً به صورت جدولی ارائه نمائید).
- ۷,۳. می‌توانید به منظور ارائه کامل مدل کسب و کار خود ابتدا از بوم کسب و کار ارائه شده (در پیوست ۱) استفاده نمائید. چیزی که می‌خواهیم در اسلایدها ارائه کنید بحث جریان درآمدی است. اینکه طرح پیشنهادی چه جریان یا جریان‌های درآمدی دارد و بر مبنای جریان درآمدی ارائه شده، ساختار هزینه، سود و نقطه سر به سر دقیقی ارائه نمائید.
۸. تحلیل رقابتی
- ۸,۱. مزایای رقابتی و محدودیت‌های شما برای ورود به بازار
- ۸,۲. رقبای بالقوه و بالفعل (نمای کاملی از فضای رقابت ارائه کنید)
۹. اطلاعات مالی پیش‌بینی / واقعی برای هر سال (تومان)
- بهتر است پیش‌بینی‌ها در سالهای اول و دوم به صورت فصلی باشد و کل پیش‌بینی برای ۳ تا ۵ سال آینده در نظر گرفته شود.



۱۰. اهداف مالی و شاخصهای کلیدی

۱۰,۱. ارائه نمودار جریان نقدی، تجزیه و تحلیل نقطه سر به سر و ...

۱۱. اطلاعات مالی

۱۱,۱. افزایش سرمایه قبلی

۱۱,۲. درآمد سال جاری

۱۱,۳. مقدار سرمایه مورد نیاز

۱۱,۴. برنامه شما برای سرمایه‌ای که جذب می‌کنید. (لطفا جدول اقداماتی که می‌خواهید انجام دهید به

همراه زمان و مبلغ هر اقدام را ارائه نمایید.)

۱۲. ارزش‌گذاری استارت‌آپ

۱۲,۱. ارزش‌گذاری پیش از سرمایه‌گذاری

۱۲,۲. لطفا در خصوص روش ارزش‌گذاری استارت‌آپ خود توضیحات لازم را ارائه نمایید.

۱۳. استراتژی خروج

• سرمایه‌گذاران تمایلی ندارند روی طرحهای فاقد استراتژی خروج سرمایه‌گذاری نمایند، پس حتما به

پاسخ این سوال خوب فکر کنید!

۱۴. خواسته‌های شما از سرمایه‌گذاران نیک‌اندیش کارایا

۱۴,۱. کلیه انتظارات تیم‌تان از سرمایه‌گذاران را شرح دهید. (به جز بحث مالی)

۱۴,۲. پیشنهاد شما به کارایا برای ورود به شرکت شما چیست؟

بوم مدل کسب و کار

 <p>شرکای کلیدی</p> <p>شرکای کلیدی ما که هستند؟ تامین کنندگان کلیدی ما که هستند؟ چه منابع اصلی را از شرکایمان بدست می آوریم؟ شرکایمان چه فعالیت های اصلی را انجام می دهند؟</p>	 <p>فعالیت های اصلی</p> <p>ارزش پیشنهادی ما چه فعالیت های اصلی نیاز دارد؟ کانال توزیع ما چه ارتباط با مشتریان چه جریان درآمد چگونه؟</p>  <p>منابع اصلی</p> <p>ارزش پیشنهادی ما به چه منابع اصلی نیاز دارد؟ کانال توزیع ما چگونه؟ ارتباط با مشتریان؟ جریان درآمد؟</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <p>به مشتریانمان چه ارزشی ارائه می دهیم؟ به حل کدام یکی از مسایل مشتریانمان کمک می کنیم؟ بسته ی پیشنهادی ما (آمیخته ی محصولات و خدمات) به هر بخش از مشتریان چیست؟ کدام یک از نیازهای مشتریان را ارضا می کنیم؟</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>هر بخش از مشتریان انتظار برقراری و حفظ چه نوع رابطه ای را از ما دارند؟ کدام یک از این رابطه ها برقرار شده؟ این روابط چگونه با بقیه مدل کسب و کار ما عجین می شوند؟ چقدر هزینه بر هستند؟</p>  <p>کانال توزیع</p> <p>می خواهیم از طریق چه کانال هایی به بخش مشتریان دسترسی پیدا کنیم؟ هم اکنون چگونه به آنها دسترسی داریم؟ کانال های ما چگونه یکبارچه شده اند؟ کدام یک بهتر عمل می کند؟ کدام ها بیشترین هزینه را می برند؟ ما چگونه آنها را با نیازهای مشتریان هماهنگ می کنیم؟</p>	 <p>بخش مشتریان</p> <p>برای چه کسانی ارزش آفرینی می کنیم؟ مهمترین مشتریان ما چه کسانی هستند؟</p>
 <p>ساختار هزینه ها</p> <p>مهم ترین هزینه های اصلی در مدل کسب و کار ما کدام هستند؟ گراترین منابع اصلی کدامند؟ گراترین فعالیت های اصلی کدامند؟</p>		 <p>جریان درآمد</p> <p>به چه بهایی مشتریان ما واقعا بول می دهند؟ آنها هم اکنون چه بهایی می پردازند؟ آنها هم اکنون چگونه بیا را می پردازند؟ توجه می دهند که چگونه بپردازند؟ هر جریان درآمد چگونه به درآمد کل کمک می رساند؟</p>		