

نصیر

صندوق پژوهش و فناوری



راهنمای تدوین طرح اولیه (Pitch deck)

مقدمه

طرح اولیه کسب و کار (Pitch deck) به منظور معرفی ایده اولیه، چشم انداز، بازار هدف، نوع مشتریان، مدل درآمدی و تیم اجرایی استارتاپ با هدف تامین مالی از سرمایه گذاران خطرپذیر برای رشد و توسعه آن استارتاپ طراحی و ارائه می شود. لذا بهتر است برای جذب نظر مخاطبان خصوصا سرمایه گذاران در تهیه آن اصول و ضوابطی رعایت شود که موجب جلوگیری از اتلاف وقت و هزینه برای طرفین در جلسات سرمایه گذاری شود و قادر به انتقال مفاهیم اساسی و مورد نیاز آن کسب و کار باشد.

در اسلایدهای بعدی نام هر بخش با شرح کوتاهی از محتویات هر اسلاید برای تهیه طرح اولیه کسب و کار آورده شده و بعد از یازده اسلاید اصلی توضیحاتی درمورد کلیت محتوایی طرح کسب و کار بیان شده است.

Vision and value proposition

چشم‌انداز و ارزش طرح

- با یک تک‌جمله صریح و کلی در مورد کسب‌وکار تان و ارزشی که برای مشتریان خود ایجاد می‌کنید شروع کنید.
- جمله‌ای کوتاه و ساده که افراد عادی هم بتوانند زمینه‌ی فعالیت و چشم‌انداز کسب‌وکار شما را بفهمند.
- می‌توانید از نام یک شرکت موفق مشابه زمینه فعالیت تان برای انتقال بهتر منظور استفاده کنید.

مانند: “We’re the Uber for pets”



- اگر شما مشکلی را در دنیا حل نکنید، یک مسیر طولانی سربالایی را با کسب و کار خود خواهید داشت.
- در این اسلاید شما درباره اینکه چه مشکلی را حل خواهید کرد و چه کسانی با این مشکل روبرو هستند حرف می‌زنید و حتی می‌توان به راه حل‌های موجود در بازار نیز اشاره کرد اما توضیحات بیشتر در بخش چشم‌انداز رقابتی طرح تجاری (BP) داده خواهد شد.
- در حالت ایده‌آل سعی کنید مشکل را با بیان یک داستان مرتبط طرح کنید هرچه داستان واقعی‌تر و ملموس‌تر باشد سرمایه‌گذاران بهتر کسب و کار و اهداف شما را درک خواهند کرد



- از این اسلاید برای توضیح اینکه مشتریان ایده آل شما چه گروهی هستند و چه تعدادی از آنها قابل دسترسی و جذب در کسب و کارتان هستند، استفاده می کنید. (TAM, SAM, SOM)
- اگر امکان تفکیک بازارتان با توجه به تنوع محصول و خدمات خود را دارید و روش های فروش و بازاریابی متناسب با این بازارها را بررسی نموده اید خوب است که مطرح شود. در غیر این صورت از پراکنده گویی اجتناب کنید زیرا سرمایه گذاران می خواهند بدانند شما به صورت تخصصی در کدام بازار خاص امکان رشد و گسترش فعالیت دارید، این به شما کمک می کند طرح شما واقعی تر باشد.

The solution

- در این اسلاید شما به شرح محصول یا خدمت خود در استای حل مشکل بیان شده می پردازید.
- شما در ادامه ی داستانی که با بیان مشکل مشتریان شروع شد، در مورد نحوه ی حل مشکل مشتریان هدف و کارکرد محصول یا خدمت تان، توضیح خواهید داد.
- در صورت امکان از تصویر برای برای شرح راه حل تان استفاده کنید زیرا تقریبا همیشه نمایش از گفتن تاثیر بیشتری دارد.



- بعد از معرفی محصول نیاز دارید نحوه‌ی پول‌سازی و کسب درآمد از آن را توضیح دهید. مانند: فروش محصول، فروش اشتراک، پذیرش تبلیغات، دریافت کارمزد، حق امتیاز، فریمیوم .
- منابع ورود پول از کجاست و مخارج برای چه بخش‌هایی باید صورت بگیرد؟
- مقداری از جزئیات گردش پول در کسب‌وکارتان بگوئید و اینکه موقعیت شما در بازار برای تعیین قیمت چگونه است. (قیمت‌گذار، قیمت‌پذیر و ...)



- اگر در حال حاضر فروش دارید یا پذیرندگان اولیه از محصول (خدمت) شما استفاده می‌کنند به آنها اشاره کنید. سرمایه‌گذاران علاقمند هستند جنبه‌هایی از کسب‌وکار شما را ببینند که ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد. هرچه شواهد و مدارک بیشتری داشته باشید قدرتمندتر به نظر می‌رسید.
- در این اسلاید می‌توانید از مسیر طی شده، اهداف محقق شده و نقاط مهم تاثیرگذار در کسب‌وکارتان و برنامه‌های آتی صحبت کنید.



- برنامه‌ی شما برای جلب توجه مشتریان و فرآیند فروش شما به چه شکل است؟ از این اسلاید برای بیان روش بازاریابی و روش فروش خود استفاده کنید. تاکتیک‌های کلیدی جذب مشتری را با جزئیات شرح دهید.
- جذب مشتری گاهی می‌تواند بزرگترین چالش یک استارت‌آپ باشد. پس این مهم است که نشان دهید درک کاملی از نحوه‌ی رسیدن به بازار هدف خود و کانال‌های فروش‌تان دارید.
- اگر فرایند فروش و بازاریابی شما با رقبای کسب‌وکارتان متفاوت است، بیان و توضیح این مسئله اهمیت ویژه‌ای دارد.



- چرا شما و تیمتان افراد مناسبی برای ساختن و رشد این استارتاپ هستید؟ چه تجربیاتی دارید که دیگران ندارند؟
- افراد کلیدی و مهم تیم خود را، موفقیتشان در سایر شرکتها و تخصصهای ویژه‌ای که با خود به این استارتاپ آورده‌اند را برجسته کنید.
- اگر هنوز تیم کاملی ندارید، پست‌های کلیدی خالی را شناسایی کنید و با ذکر دلیل اهمیت این سمت‌ها، لزوم تامین این افراد جهت رشد و رسیدن به اهداف استارتاپ را شرح دهید.



- سرمایه‌گذاران مایل‌اند صورت‌های مالی شما را مانند: پیش‌بینی فروش، صورت درآمد (سودوزیان) و پیش‌بینی جریان نقدی کسب‌وکارتان را برای حداقل سه سال آینده مشاهده کنند اما برای **pitch deck** نباید زیاد در این صورت‌های مالی عمیق شوید که فهم آن در فایل ارائه سخت شود. فقط به بخش‌هایی که نشان‌دهنده‌ی فروش، کل مشتریان، کل هزینه‌ها و سود است، اشاره کنید.
- خودتان را برای بحث پیرامون فروض اساسی ساخته‌شده جهت رسیدن به اهداف فروش و عوامل کلیدی محرک هزینه‌ها، آماده کنید.
- در پیش‌بینی‌ها واقع‌بین باشید، سرمایه‌گذاران همیشه به‌طور ذهنی پیش‌بینی‌های شما را نصف آن چیزی که می‌گویید می‌بینند.



- همه‌ی کسب‌وکارها در یک یا چند حالت رقابت دارند. حتی اگر شما یک بازار جدید باز کرده‌اید، مشتریان بالقوه شما از راه حل جایگزینی (سنتی) برای حل مشکلات خود استفاده می‌کنند.
- شرح دهید شما چگونه در این چشم‌انداز رقابتی چفت می‌شوید و تفاوت شما با رقبا و جایگزین‌هایی که در بازار هستند چیست؟ چه مزیت‌های کلیدی و رمز و رازی دارید که دیگران ندارند؟
- مسئله اصلی اینجاست که توضیح دهید شما چگونه متفاوت‌تر از دیگران هستید و چرا مشتریان باید شما را انتخاب کنند؟



- سرانجام اکنون زمان آن است که عملاً درخواست پول کنید. این همان دلیلی است که شما این طرح را تهیه و ارائه کرده‌اید و سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند شما دنبال چه مقدار پول هستید؟
- از آن مهم‌تر، شما باید بتوانید توضیح دهید چرا این میزان پول را نیاز دارید و برنامه شما برای استفاده از این تامین مالی چیست؟ سرمایه‌گذاران می‌خواهند بدانند پولشان صرف چه مخارجی خواهد شد و چگونه می‌توانند به شما کمک کنند به اهداف تعیین شده برای کسب و کارتان برسید.



توضیحات تکمیلی:

- **طرح خود را ساده نگه دارید:** به جای آوردن جزئیات اضافه در این ارائه نکات کلیدی و اساسی را بیاورید و جایی برای سوال بگذارید تا گفتگو شکل بگیرد.
- **تیتروار توضیح ندهید:** بگذارید ارائه و معرفی کسب و کارتان با داستان پیش برود. داستان برای ایجاد انگیزه شنیدن در مخاطب بسیار موثر است. داستانی که با ایده و چشم‌انداز شما پیوند خورده باشد برای سرمایه‌گذار نیز جذاب‌تر است.
- **استفاده از تصاویر:** به جای استفاده از متن از تصویر برای بیان مفهوم استفاده کنید کلمات کلیدی را درشت بنویسید و تعداد کلمات را تا حد ممکن کاهش بدهید.
- **ایجاد علاقه کنید:** طرح شما قرار نیست راهنمای کامل کسب و کار شما باشد فقط باید علاقه ایجاد کنید که شکا به مرحله بعدی سرمایه‌گذاری بروید. یکی از بهترین راه‌ها بیان نحوه استفاده مشتریان‌تان از محصول شما و چگونگی حل مشکلات مشتریان و شرایط زندگی‌شان با محصول شماست.
- **ارائه کوتاه داشته باشید:** مطمئن شوید زمان کافی برای پرسش و پاسخ و بحث پیرامون ایده‌ی کسب و کارتان دارید. مثلاً اگر یه جلسه یک ساعته در اختیار دارید در ۲۰ الی ۳۰ دقیقه ارائه را به اتمام برسانید.
- **اغراق نکنید:** درمورد پیش‌بینی بازار و فرصت‌ها و حتی گذشته کسب و کارتان غلو نکنید چرا که در بحث‌ها تناقضاتی پیدا می‌شود که از شکل‌گیری اعتماد سرمایه‌گذار جلوگیری می‌کند

توضیحات تکمیلی

- **پیش‌بینی مبتنی بر بازار:** به جای پیش‌بینی بالا به پایین، در صورتی که شما نیاز به کسب درصد کمی از یک بازار عظیم را دارید، برای موفقیت از پیش‌بینی پایین به بالا استفاده کنید و در آن انتظارات خود را در مورد نحوه جذب مشتری توضیح دهید.
- **درخواست پول کنید:** کارآفرینان گاهی فراموش می‌کنند درخواست پول کنند و وقتی درخواست پول می‌کنید بسیار مهم است بتوانید درباره نحوه استفاده هوشمندانه از پول صحبت کنید. پیش‌بینی‌های مالی دقیق شما باید هجوم نقدینگی را نیز در نظر بگیرد.
- **فایل ارائه را به‌روز نگه دارید:** تامین سرمایه زمان‌بر است، شما مجبور خواهید شد بارها و بارها برای جذب سرمایه در حالی که کسب‌وکارتان در حال رشد و تغییرات است طرح خود را به سرمایه‌گذاران مختلف ارائه دهید لذا مطمئن شوید طرح شما با تغییرات بازار و محیط کسب‌وکار داخل و خارج از مجموعه‌تان هماهنگ است.
- **PDF بفرستید:** به منظور حفظ ساختار فونت‌ها تصاویر، جداول و... فایل‌های ارسالی برای سرمایه‌گذاران و تیم‌های ارزیابی با فرمت PDF ارسال کنید.
- **فایل ارائه با قدرت بیان مفهوم:** هرچند که با ارائه حضوری شما طرح اولیه‌تان جذاب‌تر و قابل فهم‌تر است اما مطمئن شوید فایل ارائه شما بدون ارائه حضوری هم مفهوم و منظورتان را انتقال می‌دهد. زیرا بسیار احتمال دارد سرمایه‌گذاران به‌منظور مشورت با متخصصین و یا سرمایه‌گذاری مشترک با دیگر سرمایه‌گذاران، فایل ارائه شما را به اشتراک بگذارند. این فایل باید به قدری محتوا داشته باشد که ایده اصلی کسب‌وکارتان را انتقال دهد.



نصیر
صندوق پژوهش و فناوری

نشانی: تهران، میدان ونک، خ ملاصدرا، خ پردیس، پ ۷، مرکز نوآوری خواجه نصیر، ط منفی ۲، واحد ۱۲

تلفکس: ۸۴۰۶۳۴۳۲

وبسایت: www.Nasirfund.ir

ایمیل: VC@Nasirfund.ir