

# راهنمای طراحی پیچ‌دک

استاندارد

Pitch  
Deck

# معرفی

- نام مجموعه / استارتاپ
- لوگو
- معرفی مختصر و جذاب از آنچه شما هستید (حدوداً ۱۴۰ کاراکتری)
- قرارگیری تصاویر مرتبط با کسب و کار برای تصویر ازی ذهنی مخاطب

# بیان مسئله

- اشاره به مسئله کلیدی (بیان چالش)
- در بیان مسئله نیاز به اثبات موضوع و مشکلات نیست
- بیان مسئله باید به گونه‌ای باشد که مخاطب به سرعت در ذهن خود تصویر سازی نماید.

# بیان راه حل

- در این بخش لازم است راه حل ارائه شده را بیان نمایید
- راه حل بایستی شفاف و مرتبط با مسائل باشد

# محصول / خدمت

- ارائه تصاویر از محصول و خدمت
- بیان سیر تکامل محصول و خدمت در گذر زمان

# بازار هدف

- ارزیابی بازار و مسئله مبتنی بر اعداد و ارقام
- بیان مشخصات و پرسونای مشتریان

# اندازه بازار

- بیان تعداد مشتریان بالقوه
  - طی یک پیش بینی شما چه تعداد مشتری جذب خواهید کرد؟
- برنامه جذب مخاطب

# استراتژی ورود به بازار

- مشتریان آغازین شما چه کسانی هستند
- مشتریان از چه روش‌هایی با شما آشنا خواهند شد

# رقبا و مزیت رقابتی

- معرفی هر مجموعه‌ای که به ارائه راه کار برای مشتریان پرداخته است
- ترسیم جدول مقایسه‌ای رقبای مستقیم و غیرمستقیم شما برای مشاهده ویژگی‌ها و امکانات

# مدل درآمدی

- بیان مسیرهای درآمدی
- مشتریان بابت محصول / خدمت شما چگونه پول پرداخت می‌کنند؟

# هزینه‌ها

• بیان ساختار هزینه‌ها

# اعضای کلیدی

- معرفی اعضای کلیدی شامل: نام و نام خانوادگی، عکس، تخصص و سمت (در صورت سهامداری درصد سهام)
- در صورتی که شما پیشتر جذب سرمایه داشته اید بایستی در اسلایدی جداگانه سهامداران را معرفی نمایید.

# سرمایه مورد نیاز

- بیان مبلغ مورد نیاز
- بیان استراتژی تعامل (به ازای سرمایه درخواستی چه سهامی واگذار می‌کنید)

# دستاوردها و نقشه راه شما

• قراردادها

• جوایز

• استانداردها

• مجوزها

• و ...

# ارتباط با ما

• شیوه‌های ارتباطی با شما

# پیوست

- هر آنچه در توضیحات تکمیلی و پرسش و پاسخ مورد نیاز است
- مستندات و مدارک