

راهنمای تهیه یک ارائه مفید

ما در این نوشتار شما را راهنمایی می‌کنیم تا بتوانید ایده و یا کسب و کارتان را بهتر به ما معرفی کنید. ما توصیه می‌کنیم ارائه‌تان حداکثر ده اسلاید داشته باشد و شما آن را در مدت بیست دقیقه ایراد کنید. در ادامه به شما می‌گوییم که هر اسلاید باید شامل چه مواردی باشد:

اسلاید اول: نمای کلی کسب و کار

اسلاید اول، اصلی‌ترین اسلاید شماست که جزئیات آن را در اسلایدهای بعدی شرح می‌دهید. این اسلاید اعتبار کسب و کار شما را نشان می‌دهد و باید بر موارد زیر متمرکز شود:

- کسب و کار
- ارزش منحصر به فردی که پاسخگوی یک نیاز خاص بازار است (این ارزش می‌تواند یک تکنولوژی و یا یک راه حل باشد)

اسلاید دوم: مشکل

در این اسلاید شما به وضوح آن نیاز بازار که قصد حل کردنش را دارید، بیان و بر موارد زیر متمرکز شوید:

- آن نیاز بازار که قصد حل کردنش را دارید، در حال حاضر به چه شیوه‌ای حل می‌شود (شیوه عادی حل این نیاز بازار چگونه است)؟
- به چه دلیل این مشکل در بازار وجود دارد؟
- چرا تا به حال این مشکل رفع نشده است؟
- مشخص کردن وسعت مشکل

برای آنکه بتوانید موارد بالا را شرح دهید باید از داده‌های بازار، آمار، نظرات کارشناسان، تحقیق از مشتریان و ... استفاده کنید.

اسلاید سوم: راه حل

راه حل شما برای مشکل بازار یکی از مهمترین نکاتی است که ما به آن توجه می‌کنیم. بنابراین بر روی موارد زیر متمرکز شوید:

- محدودیت‌های شیوه عادی حل این نیاز بازار کجاست (چرا راه‌حل‌های فعلی پاسخگوی نیاز مشتریان نیست)؟
- روش شما در تعدیل و یا حذف محدودیت‌های شیوه عادی حل این نیاز بازار چگونه است؟
- چگونه مشکل را حل می‌کنید؟
- محصول و یا خدمت شما چه ویژگی و سودی برای مشتریان دارد؟

اسلاید چهارم: بازار

در این اسلاید بر روی موارد زیر متمرکز شوید:

- اعتبارسنجی بازار¹
- اندازه بازار (ارزش و حجم آن بر پایه داده‌ها و تحلیل‌های مستند و معتبر)
- رشد بازار

¹ market validation



- بلوغ بازار
- بازاریابی و استراتژی‌های تبلیغاتی^۲ برای گرفتن بازار

اسلاید پنجم: ارزش مشتری^۳

در این اسلاید شما باید ثابت کنید که راه حل شما در دنیای واقعی نیز کار می‌کند. ما می‌خواهیم بدانیم محصول و یا خدمت شما تاکنون سفارشی از سوی مشتری داشته و یا اینکه شما تاکنون فروشی داشته‌اید. پس بر روی موارد زیر متمرکز شوید:

- نظرات مشتریان^۴
- دفتر سفارش^۵
- استراتژی قیمت‌گذاری^۶
- نرخ بازگشت سرمایه مشتری^۷

اسلاید ششم: مزیت رقابتی

این اسلاید نمایی از رقابت موجود در بازار است. پس به موارد زیر توجه کنید:

- توصیف رقبای مستقیم (هم رقبای سنتی و هم رقبای نوپا)
- مزیت اصلی شما نسبت به رقبای سنتی و نوپایان چیست؟
- چرا مزیت رقابتی شما پایدار و قابل دفاع خواهد بود؟
- تکنولوژی و موانع تکنولوژیکی مزیت رقابتی شما چیست؟
- چرا رقبای شما تاکنون به سراغ این فرصت نرفته‌اند؟
- آیا شما برای این مزیت رقابتی خود، دارای مالکیت معنوی هستید؟

اسلاید هفتم: مدل کسب و کار^۸

این اسلاید در مورد اقتصاد و بازار است و به ما توضیح می‌دهد که چگونه همکاری میان بخش‌های مختلف کسب و کار شما، پول تولید می‌کند. ما ترجیح می‌دهیم از مدل‌های کسب و کاری که قبلاً آزمایش خود را پس داده‌اند، استفاده کنید. همچنین اگر شرکا و یا روابط کلیدی برای کسب و کار خود دارید، ذکر کنید.

اسلاید هشتم: پیش‌بینی‌های مالی^۹

پیش‌بینی‌های مالی خود را برای سه تا پنج سال آینده که شامل موارد زیر است، بیان کنید:

- رشد درآمد^{۱۰}

² promotional strategies
³ customer value
⁴ customer testimonials
⁵ order book
⁶ pricing strategy
⁷ customer ROI
⁸ business model
⁹ financial projections
¹⁰ revenue growth



- EBITD یا EBIT
- جریان نقدی^{۱۱}
- فرضیات کلیدی
- نقاط عطف^{۱۲}
- نقاط سر به سری عملیاتی^{۱۳}
- ساختار هزینه^{۱۴}

اسلاید نهم: نیازهای مالی و نقاط عطف عملیاتی

در این اسلاید موارد زیر را مشخص کنید:

- چه مقدار نیاز به سرمایه‌گذاری دارید؟
- با این مقدار سرمایه‌گذاری به چه نقاط عطف عملیاتی می‌توانید برسید؟
- رابطه میان برنامه مالی و برنامه فروش و بازاریابی شما چگونه است (این دو برنامه چگونه یکدیگر را توجیه می‌کنند)؟

اسلاید دهم: تیم

در این اسلاید شرح خلاصه‌ای از اعضای کلیدی تیم خود داشته باشید. این اسلاید به ما کمک می‌کند تا ارزش تیم شما در حل نیاز و یا مشکل بازار را درک کنیم. پس در این اسلاید تجربیات حرفه‌ای اعضای کلیدی تیم خود را به ما نشان دهید.

¹¹ cash flow

¹² milestones

¹³ operating break-even points

¹⁴ cost structure