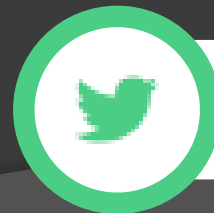


روش ارائه به سرمایه‌گذار

دکتر محمد نوری زاده
دانشگاه فنی و حرفه‌ای میناب



#swney

دکتر محمد نوری زاده

- متخصص کار آفرینی و خلاقیت مهندسی
- مشاور اسکای روم
- مؤلف / مترجم ۱۴ جلد
- عضو هیئت علمی دانشکده فنی نیشابور
- همکاری با شرکت بازی سازی باراناگیمز: سه بازی در کافه بازار و مایکت ۱- کویزپنیک، ۲- الفبابا، ۳- راپیدو
- مترجم کتاب «استارتاپ صد دلاری»
- نماینده جهانی استارتاپ ویکند

استاد دانشگاه و مترجم حوزه کسب و کار

محمد نوری زاده

MOHAMMAD
NOURIZADEH

ایده ناب،

فرصتی برای دستیابی به ایده های نو و مورد پسند
و تبدیل آن ها به ایده های مشتری پسند.



www.leanidea.ir

University
Professor



معیارهای داوری سرمایه‌گذار



اعتبارسنجی



اجرا و طراحی



مدل کسب و کار



معیارهای داوری سرمایه گذار



اعتبارسنجی



اجرا و طراحی



مدل کسب و کار

- آیا تیم شما بیرون رفته است و نظر مشتریان را پرسیده است؟ آیا واقعاً مشکلی را حل کرده اید؟
- ارزش پیشنهادی شفاف شما برای مشتری چیست؟
- آیا بازار هدف خاصی را شناسایی کرده اید؟



معیارهای داوری سرمایه‌گذار



اعتبارسنجی



اجرا و طراحی



مدل کسب و کار

- آیا کار تیمی **خوبی** داشته‌اید؟
- آیا نمونه اولیه (پروتوتایپ هر چند کاغذی) داشته‌اید؟
- آیا **کمپ (کمینه محصول پذیرفتنی)** برای ارائه دارید (نسخه آزمایشی)؟
- طراحی مهم است!



معیارهای داوری سرمایه گذار



اعتبارسنجی



اجرا و طراحی



مدل کسب و کار

- آیا راه حل شما **نیازی اصلی** را حل می کند؟
- چرا **منحصر به فرد** است؟
- فرق شما و رقبایتان چیست (رقبا را شناسایی کرده اید)؟



شیوه ارائه به سرمایه گذار

۱

زمان ارائه
۵ دقیقه

۲

زمان
پرسش و پاسخ
داوران
۳ دقیقه

۳

معرفی
تیم‌های برتر



#swney



۱. اسلاید لوگو

- شعار تبلیغاتی (Tagline / Strapline)
- خودتان را معرفی کنید



۲. مسئله

- چه مشکلی را حل می کنید؟
- با داستانی شروع کنید (واقعی به نظر برسد)
- چه کسی این مشکل را دارد؟
- چه قدر مشکل جدی است؟
- چند نفر این مشکل را دارند؟
- ابعاد مشکل به ریال؟



۳. راه حل

- راه حل شما چه کار می کند؟
- چه طور کار می کند؟
- اسکریپت شات (دموی زنده)
- واقعاً چه چیز ساخته اید؟
- چرا فکر می کنید با حال / تک / ارزشمند است؟
- چه دردی از بازار دوا می کند؟ چطور؟
- دوباره شعار تبلیغاتی تان را بگویید.



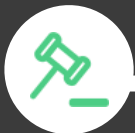
۴. اعتبار سنجی

- با چند نفر صحبت کرده‌اید؟ (نمودار عالی)
- از آن‌ها چه آموختید؟
- چگونه آموخته‌ها را در محصول گنجاندید؟
- آیا کسی را پیدا کردید که {تعهد بدهد} آن را بخرد؟



۵. مسیر تا بازار

- چه طور به مشتریان دست پیدا می کنید؟
- چه طور از گمنامی در می آید؟
- تاکنون (در این سه روز) چه تست‌هایی کرده‌اید؟
- مسیرها؟



۶. رقابت

- مقایسه کنید:
- اثربخشی
- تأثیر گذاری (جذاب / حوصله سر بر)
- مختصری از رقبا بگویند.
- چرا شما عالی و آنها بوگندواند؟
- با متغیرهایی این موضوع را نشان دهید.



۷. مدل کسب و کار

- چه طور پول درمی آورید؟
- جریان های درآمدی (اصلی / فرعی)



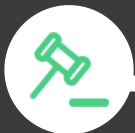
۸. مالی

- تغییرات در گذر زمان؟
- در آمد / هزینه
- از جمله کارکنان؟
- نقطه سر به سر



۹. آینده ...

- بعد از رویداد (ارائه) چه می کنید؟
- چرا الآن وقت این کار است؟
- برای «آخر بازی» چه سناریوی دارید؟



۱۰. تیم

- عکس تیم
- با عنوان با حال
- شرح یک خطی افراد



۱۱. اسلاید آخر



- یک ایده اصلی را دوباره بیان کنید.
- لوگو
- شعار تبلیغاتی برای بار سوم



شیوه اجراء

- فقط یک نفره (حداکثر دو نفره)
- بهترین ارائه کننده را انتخاب کنید (شاید بنیانگذار / ایده دهنده نباشد).
- واضح و درگیرانه صحبت کنید.
- صحبت را جذاب کنید.
- برای پشتیبانی گفته هایتان داده های معتبر داشته باشید.
- کاری کنید در خاتمه، توضیحات بیشتر بخواهند
- همه چیز (به خصوص فیلمها) را از قبل تست کنید.

تبریک!
عالی بود!

