

محتویات فایل ارائه (Pitch Deck)

۱- جلد (نام طرح ، نام ویشنواره ، تاریخ و ...)

۲- توضیحات کلی در مورد طرح

۳- تیم ، مشاورین ، سرمایه گذاران ، همکاران
...

۴- مسئله

۵- راه حل (هر محصول ، ایده ، خدمات ، ...
که می تواند مسئله اسلاید قبل را حل کند.

۶- مشتریان (می تواند هر قشر یا جامعه
هدف یا مشتریان آغازین که فروش را با آنها
شروع می کنید باشد)

۷- ارزش(ارزش پیشنهادی ، مزیت رقابتی و ...)

۸- رقبا (رقبا یا اینکه چه طور مشتریان در حال
حاضر این مشکل خود را برطرف می کنند؟)

۹- بازار (بازارهای مختلف ، حجم بازار یا تعداد
مشتریان ، نرخ رشد ، قبلا با چه قیمتی
مشتریان نیاز خود را برطرف می کردند چه
سهم بازاری می توان کسب کرد؟)

۱۰- درآمد(مدل درآمدی ، مدل درآمد و کانال
های کسب درآمد)

۱۱- تایید (mvp ، تایید امکان سنجی یا ارزیابی
های مالی ، بازفورد مشتریان و ...)

۱۲- استراتژی بازاریابی

۱۳- پیشبینی رشد(در ۳ تا ۵ سال آینده
اوضاع چه طور است؟ ، چه نوع ارزیابی میتوان
برای رشد داشت؟)

۱۴- نیازها (چه مقدار سرمایه برای چه زمانی ،
یا نیازهای دیگر)

۱۵- جمع بندی

پاسخگویی آنلاین بوم تک:

@Boomtech_Admin

boomtech@iust.ac.ir

