

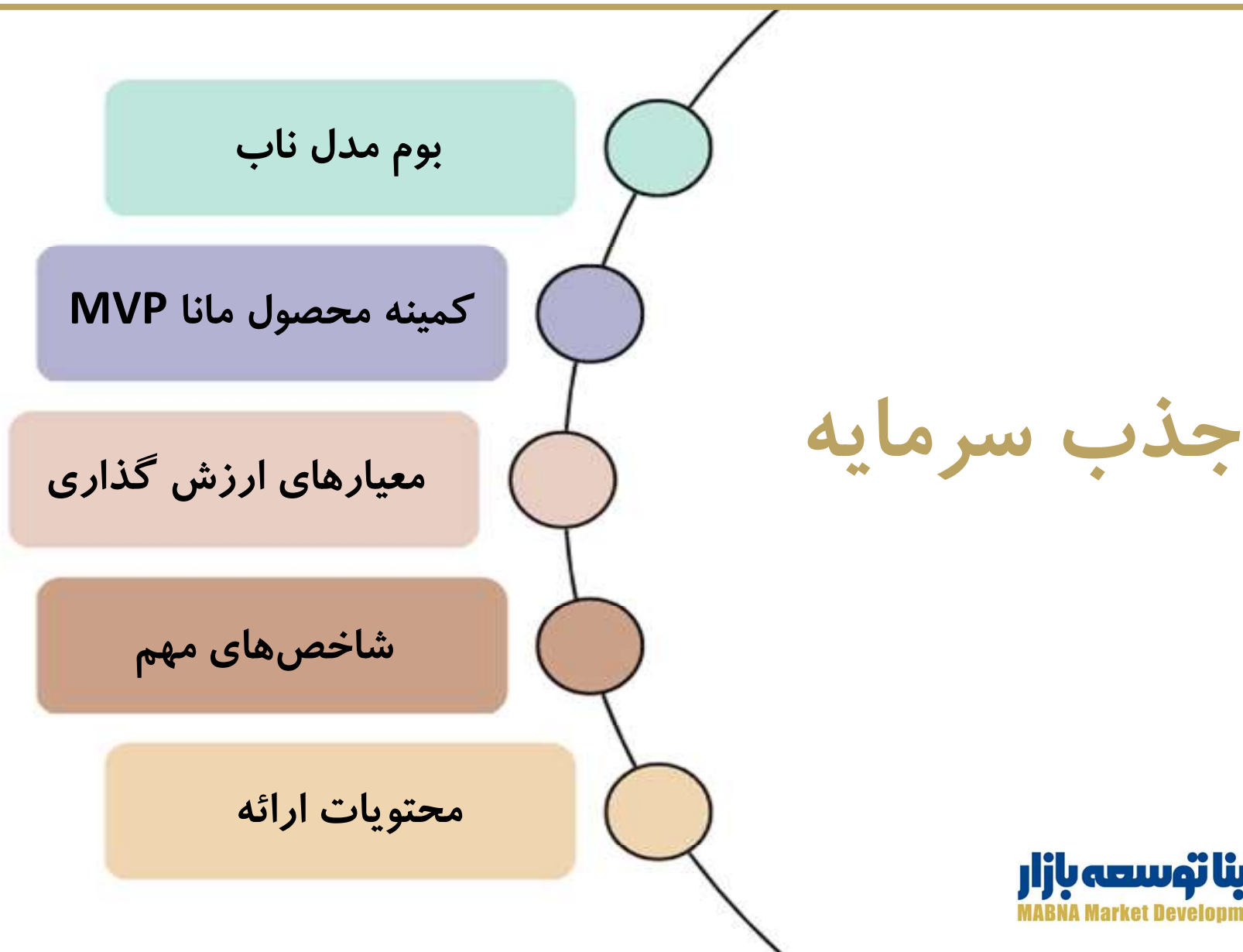


نحوه ارائه و آماده نمودن فایل برای جذب سرمایه گذار

مینو سادات ظهیرالدینی
بخش کافه سرمایه رویداد فینوتکس

FINOTEX

THE 1st INTERNATIONAL
FUNDING INNOVATION & TECHNOLOGY EXHIBITION 2023
اولین رویداد بین‌المللی تامین مالی نوآوری و فناوری



- استارت‌آپ‌ها معمولاً برای ادامه بقا نیاز به جذب سرمایه پیدا می‌کنند. سرمایه همانند خونی است که در شرایط حیاتی، به شریان‌های استارت‌آپ تزریق می‌شود و جریان پیدا می‌کند و آن را از مرگ نجات می‌دهد.
- بدیهی است که ارائه اطلاعات نسبتاً دقیق و کافی به سرمایه‌گذار در جذب آنها برای سرمایه‌گذاری و حتی میزان سرمایه موثر است. سرمایه‌گذار همانند مشتری به طرح‌ها می‌نگرد و بهترین آن‌ها را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌نماید. گاهی طرح انتخابی لزوماً بهترین طرح نیست، بلکه بدلیل نحوه ارائه اطلاعات و همین‌طور نحوه ارائه مناسب مورد پسند سرمایه‌گذار قرار می‌گیرد.

- در این فایل، نحوه ارائه اطلاعات بصورت مختصر آموزش داده می شود. امید است که با بهره گیری از آنها بتوانید برای طرح خود جذب سرمایه نمایید.
- در هر بخش توضیحاتی مختصر ارائه شده است. چنانچه ابهامی بود علاوه بر سرچ کردن می توانید با واحد کافه سرمایه مجری فینوتکس (شرکت مبنا توسعه بازار) تماس حاصل بفرمایید.

- عدم تحقیقات بازار
- مشکلات مالی
- عدم پیدا کردن سرمایه گذار
- تیم نادرست
- رقبای قوی
- قیمت گذاری نادرست
- کیفیت پایین محصول
- مشکلات مربوط به مدل کسب و کار
- نبود اشخاص با تخصص های لازم
- بی توجهی به بازخورد مشتریان
- بازاریابی ضعیف
- تعصب روی ایده
- ارائه محصول در زمان نامناسب
- نداشتن تمرکز
- ناهماهنگی تیم با سرمایه گذاران
- تغییر ندادن مسیر نادرست
- کاهش اشتیاق بنیانگذاران
- راه اندازی استارتاپ در موقعیت جغرافیایی نامناسب
- بی علاقهی سرمایه گذار
- مسائل حقوقی و قانونی
- نداشتن شبکه ارتباطی و مشاور
- خستگی

- **استارتاپ** یک تشکیلات موقت است که برای جستجوی یک مدل کسب و کار تکرار پذیر و مقیاس پذیر راه اندازی می شود و معمولاً رشد سریعی دارد.
- **مدل کسب و کار** مدل اولیه ای است که استارتاپ ها یا کسب و کارها قصد دارند بر اساس آن اقدام به فعالیت کنند. استارتاپ ها معمولاً برای جذب سرمایه به توضیح و تفهیم مدل کسب و کار خود برای سرمایه گذار می پردازند. مدل کسب و کار بر روی بوم ترسیم می شود. یکی از مدل های مطرح برای استارتاپ ها مدل ناب (Lean Model) می باشد که بصورت بوم مدل ناب ارائه می شود.

بخش‌های مشتریان	برتری مطلق	ارزش پیشنهادی یکتا	راهکار	مسئله
پذیرندگان آغازین	کانال‌ها	مفهوم سطح بالا	سنجه‌های کلیدی	جایگزین‌های موجود
جریان‌های درآمدی		ساختار هزینه		

- **مساله:** مشتریان نیازها و مشکلاتی دارند که باید برطرف شود. این نیازها و مشکلات مشتریان که ایده شما به برطرف شدن آنها کمک می کند، در این بخش ثبت می شود. **جایگزین های موجود** برای همین مساله ها که قاعدتا کفایت لازم را هم ندارند، نیز در ذیل همین بخش ثبت می گردد.

- **بخش های مشتریان:** بخش مشتری و نیازهای مشتریان با هم مرتبط هستند. بدون بخش مشتری، فکرکردن درباره نیازها یا مشکلات آنها غیرممکن است. باید گروه های بزرگ مشتریان را به بخش های کوچک تر تقسیم نمود. **پذیرندگان آغازین** نیز، آن بخش از مشتریان هستند که حدس می زنیم اولین گروه از مشتریان خواهند بود که از محصول ما استقبال خواهند کرد.

- **ارزش پیشنهادی یکتا:** دلیل اصلی خرید یا استفاده از خدمات یا کالای شما توسط مشتریان، ارزش پیشنهادی یکتا محسوب می شود. یکی از راه‌های تکمیل این بخش این است که به این سوالات فکر کنید: چه چیزی شما را از دیگران متفاوت کرده است؟ چرا بخش مشتریان باید از شما خرید کنند یا وقت خود را برای شما صرف کنند؟ این بخش جزو مهم‌ترین بخش‌های بوم ناب است. **مفهوم سطح بالا**، الگوی سطح بالای شما برای این کسب و کار می باشد (مثلا آمازون مفهوم سطح بالای دیجی کالا بوده است).
- **راه حل:** راه حل بخش مساله (نیازها و مشکلات مشتریان) در این بخش ثبت می شود.
- **کانال‌ها:** راه‌های دسترسی به بخش مشتریان، در کانال ها ثبت می شود. کانال‌ها می توانند شامل ایمیل، سایت‌های تبلیغاتی، وبینار، نمایشگاه و غیره باشند.

- **جریان‌های درآمدی:** روش‌های درآمدزایی کسب و کار در این قسمت ثبت می‌شود. روش‌های درآمدزایی می‌تواند در قالب فروش محصول یا خدمت، هزینه استفاده از کالای شما (مانند هزینه اقامت در هتل)، هزینه اشتراک برای مصرف‌کنندگان برای یک دوره زمانی خاص (مانند عضویت ماهانه در سالن بدنسازی)، هزینه نصب یا تحویل محصول یا خدمت، تبلیغات (مثل شرکت‌هایی که به شما پول دهند تا محصولات یا خدمات آن‌ها را در سایت خود تبلیغ کنید) و غیره می‌باشد.
- **ساختار هزینه‌ها:** تمام هزینه‌های اجرایی لازم برای راه‌اندازی کسب و کار در این بخش ثبت می‌شود. ساختار هزینه‌ها معمولاً شامل هزینه‌های ماهانه، تحقیق و توسعه محصول، تحقیقات بازار، تدارکات و غیره می‌باشد.

- **سنجه‌های کلیدی:** همه کسب‌وکارها صرف‌نظر از صنعت یا اندازه خود، دارای معیارهایی کلیدی هستند که برای ارزیابی عملکرد خود از آن‌ها استفاده می‌کنند. این سنجه‌ها نشان می‌دهد که کسب و کار در مسیر درستی قرار دارد. سنجه‌های کلیدی می‌تواند بر اساس میزان فروش کالا یا خدمت، بازدید از سایت، تعداد فالور، تعداد یوزر، وسعت بازار و غیره باشد.
- **برتری مطلق:** در یک جمله کوتاه توصیف آنچه که این کسب و کار را خاص می‌کند (مثلاً اولین کسب و کاری که اقدام به تولید این محصول در کشور نمود). چه چیزی شما را از رقیبان متمایز می‌کند؟ البته که این برتری نباید به راحتی قابل کپی شدن باشند. این بخش می‌تواند در ابتدا خالی بماند زیرا برتری مطلق گاهی در طول زمان به وجود می‌آید (مثلاً کسب و کاری که بیشترین بخش بازار را در اختیار دارد).

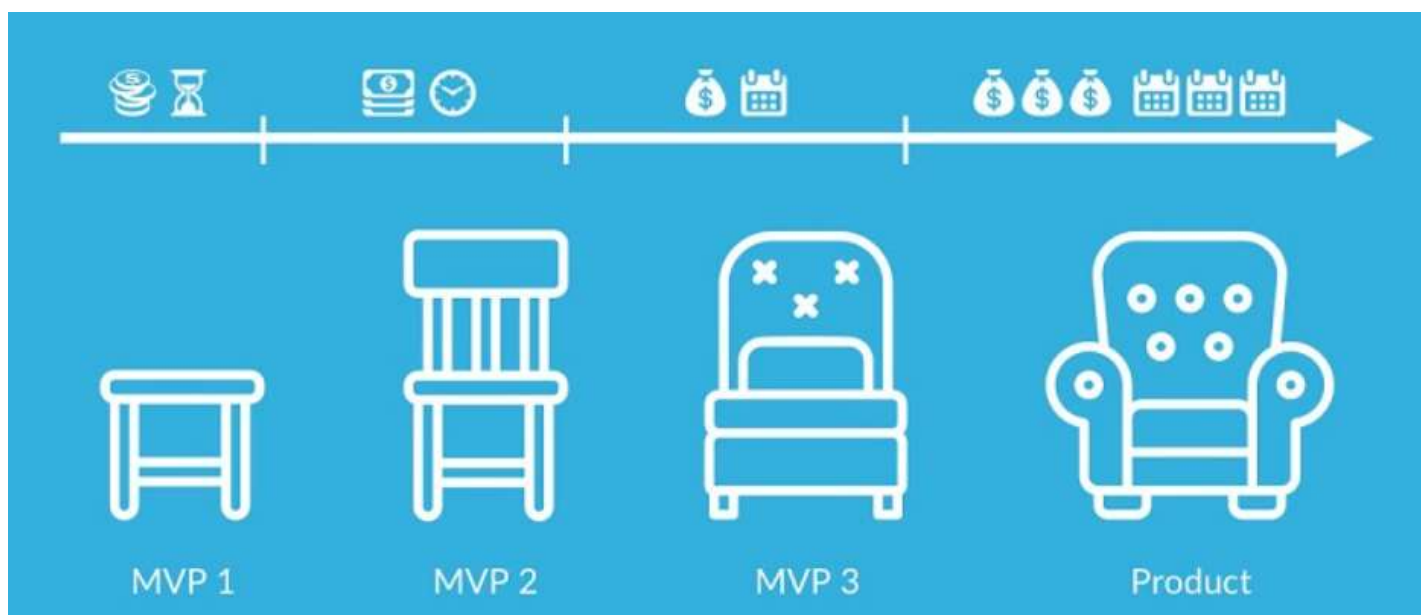
1 مساله - نبود مارکت برای دانلود اپلیکیشن های فارسی - نبود یک مارکت برای خرید اپ های فارسی	5 راه حل - اپلیکیشن موبایل و یک وبسایت جهت دسترسی و ارائه اپ های بین المللی و داخلی	4 ارزش پیشنهادی یکتا - تنها اپ استور فارسی زبان دنیا - اولین اپ استور فارسی زبان دنیا - مارکت اپلیکیشن های فارسی	6 برتری مطلق - ورود زودهنگام به بازار - کاربران زیاد	3 بخش مشتریان - برنامه نویسان - کاربران سیستم عامل اندروید
11 جایگزین های موجود - گوگل پلی - دانلود از سایت های دانلود اپ مثل اندرویدکده و ...	9 سنجه های کلیدی - تعداد اپ های دانلود شده از طریق کافه بازار - تعداد کاربران فعال - تعداد اپلیکیشن های ایرانی و غیرایرانی موجود برای دانلود	12 مفهوم سطح بالا - گوگل پلی فارسی زبان ها	10 کانال - اپلیکیشن - وب سایت	2 پذیرندگان آغازین - تالارهای گفتگو تخصص موبایل و تکنولوژی (فروم ها)
8 - حقوق تیم توسعه و تحقیق و بازاریاب - هزینه مکان و تجهیزات اداری	ساختار هزینه ها - حقوق برنامه نویس - هزینه سرور	7 - رایگان با محصول درون برنامه ای - تبلیغات	جریان در آمد - دریافت کمیسیون به ازای فروش (۳۰ درصد از فروش) - فروش با محصول درون برنامه ای	

- اجزای بوم مدل خود را (فایل پیوست) تکمیل بفرمایید و یا اطلاعات مربوط به این اجزا را در فایل ارائه خود توضیح بفرمایید.
- حتما روی این اطلاعات تسلط کافی داشته باشید.
- در صورت ابهام برای هر مرحله از فایل می توانید با واحد کافه سرمایه فینوتکس در تماس باشید.

- **کمینه محصول مانا یا MVP** (Minimum Viable Product) پروتوتایپ یا محصول ابتدایی استارتاپ است که در زمان کم و با هزینه و ریسک کم ساخته می شود تا مورد تست بازار قرار گیرد. MVP می تواند از محصول واقعی تا پلتفرم اولیه آنلاین کسب و کارهای مجازی باشد.



- MVP معمولاً در طول زمان و طی تست های متعدد بر اساس بازخورد مشتریان و بازار و یا افزایش مهارت تولید کننده و یادگیری او، بهبود پیدا می کند تا به محصول نهایی تبدیل گردد. ممکن است چند مرحله MVP داشته باشیم.



- محصول شما در صورتی موفق خواهد شد که یا محصول جایگزین و رقیب نداشته باشد و یا نسبت به آنها (در صورت وجود) ویژگی برتری داشته باشد. این ویژگی نباید به سادگی توسط رقبای دستیابی یا قابل کپی باشد. به این برتری، مزیت رقابتی می گویند به این معنا که در مقایسه با رقبای شما ایجاد مزیت می کند.
- بدیهی است که هرچه مزیت رقابتی شما بیشتر منحصر به فرد باشد، ارزش بیشتری خواهد داشت.

- در صورت امکان تصویری از آخرین MVP محصولات خود تهیه کنید (برای وبسایت ها می تواند بصورت اسکرین باشد) و مشخصات محصول خود و مزیت رقابتی آن را در فایل ارائه خود قرار دهید.
- در صورت ابهام برای هر مرحله از فایل می توانید با واحد کافه سرمایه فینوتکس در تماس باشید.

- استارت‌آپ‌ها معمولاً قبل از سرمایه‌گذاری مورد ارزش‌گذاری قرار می‌گیرند و میزان ارزش آنها برای سرمایه‌گذاری محک زده می‌شود.
- روش‌ها و معیارهای مختلفی برای ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها وجود دارد. برخی از معیارهای ارزش‌گذاری در جدول آتی ذکر شده‌اند. میزان تاثیر هر یک از معیارها بر اساس عرف و با در نظر گرفتن شرایط محیطی، قانونی و سیاسی و ... با هم تفاوت دارد. مثلاً تخصص تیم در ایران از اهمیت زیادی برخوردار است. یا اینکه چنانچه ایده‌کپی یک ایده موفق در کشورهای پیشرفته باشد موجب ارزش‌گذاری بیشتر می‌گردد. یا مثلاً چنانچه فرصت و ایده ناب باشد و بر مساله خاصی تمرکز کند که رقیبی نداشته باشد، نیز بر ارزش آن افزوده خواهد شد.

معیارهای مهم برای ارزشگذاری استارتاپ ها:

مرحله فعالیت استارتاپ	قدرت تیم
استراتژی ورود به بازار	اندازه فرصت
اندازه بازار هدف (در کشور)	جذابیت ایده
ویژگی های محیط رقابتی	نوآوری محصول
بازخورد مشتری	تکنولوژی محصول
میزان سرمایه مورد نیاز استارتاپ	مزیت رقابتی
درصد واگذاری سهام در قبال افزایش سرمایه	حوزه فعالیت
نرخ بازگشت سرمایه	ویژگی های محصول
درآمد سالانه	نمونه اولیه محصول
نرخ رشد سالانه	احتمال موفقیت یا شکست کسب و کار

- کسب و کار شما احتمالاً در برخی از معیارهای ذکر شده برتری داشته باشد. بر این معیارها در توضیحات خود تمرکز کنید و اهمیت آن ها را برجسته سازید.
- همچنین ارائه مدارک و مستندات مربوط به کسب و کار از قبیل ترازنامه، مدارک ثبت شرکت و به مخاطبین اطمینان خاطر می دهد و متعاقباً موجب جذب آنها خواهد شد. بنابراین انتظار می رود مدارک و مستندات کافی ارائه گردد.
- در صورت ابهام برای هر مرحله از فایل می توانید با واحد کافه سرمایه فینوتکس در تماس باشید.

فایل ارائه شما بایستی حتی الامکان ترکیبی از موارد ذیل باشد:

- توضیحات مربوط به اجزای بوم مدل ناب
- تصویر MVP و ذکر مشخصات محصول
- اطلاعات مربوط به زمان شروع فعالیت، مرحله فعالیت (مرحله ایده پردازی یا راه اندازی یا دارای کاربر/مشتري) و میزان فروش (در صورت راه اندازی) و محل راه اندازی
- توضیحات مربوط به شاخص های مهم (اندازه بازار، استراتژی های ورود به بازار، میزان سرمایه مورد نیاز و محل مصرف، و رقبا)

- اطلاعات مربوط به رزومه بنیانگذاران شامل تخصص، مهارت، سابقه فعالیت، در قالب رزومه بنیانگذاران ارائه گردد.
- بکگراند فایل شما حتما سفید باشد.
- اگر وبسایت یا صفحه ای در شبکه های اجتماعی در ارتباط با کسب و کار خود دارید، حتما از آن اسکرین بگیرید و در فایل خود قرار دهید، ضمن اینکه آدرس آن را نیز ذکر بفرمایید.
- تعداد صفحات فایل شما از ۱۵ صفحه تجاوز نکند.
- از فونت معمول استفاده کنید.

- در تمام صفحات از لوگوی طرح خود در بالای صفحات استفاده کنید.
- ویدئویی ۱ دقیقه ای درخصوص اطلاعات کلی طرح خود آماده و آن را ارسال فرمایید.
به این ویدئو ارائه آسانسوری گفته می شود به این دلیل که گویی تا فرود آمدن آسانسور بایستی توضیحات کافی به مخاطب درون آسانسور ارائه شود. لازم است ارائه شما با اطلاعات نسبتا کامل و با تسلط کافی انجام گیرد. فلذا تمرین کافی در این خصوص داشته باشید.
- به ابهامات و سوالات احتمالی مخاطبین توجه بفرمایید و حتی الامکان پاسخ کوتاه و مفهوم ارائه بفرمایید.

- فایل ویدئوی ارائه آسانسوری خود را به آدرس ایمیل داده شده ارسال فرمایید.
- آدرس ارسال فایل: finotex@inotex.com
- از دریافت فایل خود اطمینان حاصل فرمایید.
- برای رفع ابهام می توانید با کافه سرمایه با شماره ۷۳۶۹۴۴۳۳ (۰۲۱) در تماس باشید.

با آرزوی موفقیت