

عنوان کسب و کار شما



لوگوی تیم

1. مشکل چیست؟

در این بخش مختصر و مفید، به مشکل و نیازی که شناسایی کرده‌اید و ابعاد و اثرش را توضیح دهید.

2. راه حل پیشنهادی شما

راه حلی که برای رفع مشکل موردنظر در نظر دارید را شرح دهید.

3. اندازه بازار

- در این بخش اندازه کل بازار موجود (کل درآمد قابل کسب) و بازار قابل دسترسی خودتان (بخشی از کل بازار را که می توانید تصرف کنید) را برآورد کنید.

4. بیزینس مدل (طرح کسب و کار)

- در این بخش به طور مختصر و مفید ، مدل کسب و کار خود را شرح دهید تا با مدل کسب و کار و مدل درآمدیتان آشنا شویم .

5. فناوری خاص یا مهمترین نوآوری شما در کسب و کار مربوطه

- در این بخش به مهمترین تکنولوژی‌ها و نوآوری‌هایی که تیم شما دارد اشاره کنید.

6. مزایای رقابتی رقبا و تمایز شما

مزایای رقبا در بازار و همچنین مزایای رقابتی ایده و تیم خود را عنوان کنید در واقع باید بگویید، چرا کسب و کار شما بهتر است!؟

7. برنامه مارکتینگ: چگونگی جذب مشتری

در این بخش برنامه خود برای جذب مشتری از کانال های مختلف را شرح دهید.

8. تیم

- افراد تیم شما چه کسانی هستند و مهمترین ویژگی‌شان چیست؟ چه افتخاراتی دارند؟ چگونه با هم آشنا شدید؟ چه مدت از آشنایی و همکاری شما می‌گذرد؟

9. سرمایه مورد نیاز و مدت زمان بازگشت سرمایه

- چقدر سرمایه برای رسیدن به نقطه سر به سر لازم دارید؟
- میزان درآمد و سود شما در یک بازه زمانی 3 ساله حدوداً چقدر خواهد بود؟