



راهنمای آماده کردن ارائه استارت‌آپی مدلین لب

در این مرحله، شما می‌دانید که یک مشکل وجود دارد که شما راهکاری احتمالی برای آن دارید. هنوز خیلی موارد دیگر را در مورد کسب و کارتان نمی‌دانید پس بهتر است روی همین دو موضوع تمرکز کنید و خیلی خوب این موضوعات را ارائه بدهید تا نظر مخاطب جلب شود.

ارائه شما باید شامل این سرفصل‌ها باشد:

- مشکل: مخاطب باید متوجه شود مشکلی که می‌خواهید حل کنید چیست، مشکل چیست و چرا حل کردنش برای آن گروه اهمیت دارد.
 - راهکار: باید راهکار خود را به شکلی معرفی کنید که مشخص شود چطوری می‌تواند مشکل را حل کند و چرا بهتر از راهکارهای موجود است.
 - مشتری: باید نشان بدهید که مشتری‌تان را خیلی خوب می‌شناسید. برای همین باید اطلاعات مهم و جذابی را که درباره تعداد مشتری‌ها، پروفایل مشتریان و غیره دارید بیان کنید.
 - تیم: هدف از معرفی تیم این است که نشان دهید می‌توانید از پس انجام اینکار بربیایید. پس مهم است که معرفی اعضای تیم طوری باشد که این موضوع را مشخص کند.
 - جریان درآمدی: اگر به جریان درآمدی مشخصی رسیده‌اید خوب است که اینجا در مورد آن صحبت کنید، ولی اگر در مورد آن مطمئن نیستید، نیازی نیست اشاره‌ای بکنید.
 - اسم و لوگو: حتماً باید یک اسم و برند خوب برای کسب و کارتان انتخاب کنید. اگر بتوانید یک لوگوی اولیه هم داشته باشید عالی است، هرچند که الزامی نیست.
- علاوه بر این یک سری نکات نیز هست که لازم است به آن‌ها توجه کنید.
- بهتر است مشکل را به صورت داستان بگویید. اگر داستان مربوط به خودتان باشد خیلی بهتر است، ولی اگر تجربه شخصی ندارید می‌توانید داستان شخص دیگری را که این مشکل را دارد بگویید.
 - راهکار را تا جای ممکن ساده بگویید، طوری که هرکسی آن را می‌شنود به راحتی بفهمد شما می‌خواهید چه کاری انجام دهید. حتماً این بخش را با شنوندگان دیگری تست کنید تا مطمئن شوید آدم‌های دیگر می‌فهمند کارتان چیست.
 - اگر چیزی را نمی‌دانید یا ندارید (مثلاً تعداد دقیق مشتری‌ها را نمی‌دانید یا اعضای تیمتان کامل نیست) اشکالی ندارد، قرار نیست الان همه چیز آماده و کامل باشد. همان چیزی را که دارید ارائه دهید ولی باید بدانید که چه چیزی را به چه علتی ندارید که اگر از شما سوال شد بتوانید جواب بدهید.





M E D L E A N

Digital . Health . Innovation

- اگر بتوانید جریان درآمدی را آماده کنید، مزیت بزرگی خواهد بود. چون خیلی از راهکارها ممکن است خوب باشند ولی نتوان مدل مالی مناسبی برایشان پیدا کرد. برای همین وقتی مدل مالی مان مشخص نیست، شک و شبهه زیادی ایجاد می کند که اصلا این می تواند تبدیل به کسب و کار شود یا نه.

- برای انتخاب اسم و لوگو، جستجو درباره برندینگ و نکات انتخاب اسم و لوگو خیلی کمک می کند. به خصوص در مورد اسم خیلی مهم است چون با آن اسم شناخته می شوید و بهتر است تلاش کنید از همان اول اسم مناسبی انتخاب کنید.

در ویدیو ارسالی باید فرد ارائه دهنده و نمایشگری که اسلایدها را نشان می دهد، به طور همزمان و هماهنگ در تصویر باشند و ویدیو باید به صورت افقی (landscape) ضبط شده باشد. باقی موارد به خلاقیت شما بستگی دارد.

