

کارگاه Pitch Deck و How to Pitch رویداد اکسیر

همراه



پلتنت

مرکز نوآفرینی بیمه و مالی
Insurtech & Fintech Hub

محمد گروپی هستیم!

در شبکه های اجتماعی   **in** **f** **X** **@Gerveyi**

و البته صفحه اینستاگرام شخصی من  **@imithrandir**

درباره من...

کارشناسی مهندسی مکانیک

کارشناسی ارشد مدیریت اجرایی

کандیدای دکترای کارآفرینی گرایش کسب و کار

دانشجوی برگزیده سال ۹۳ رشته مدیریت امور شهری دانشگاه تهران

موضوع پایان نامه ارشد "طراحی مدل کسب و کار مراکز شتابدهنده حوزه مدیریت شهری"

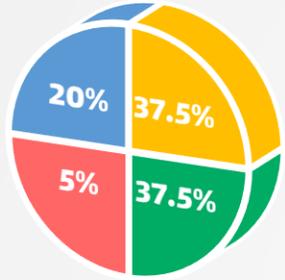
مدرس دانشگاه

هم-بنیانگذار استارت‌آپ **نمالاین**

معاون استراتژی و سرمایه‌گذاری **کارخانه نوآوری هم‌آوا**

بخش اول
جذب سرمایه
Fundraising

مراحل جذب سرمایه استارت‌آپ از ایده تا عرضه عمومی سهام



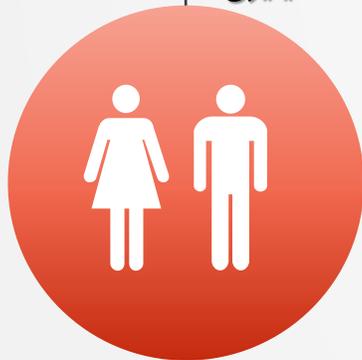
Option Pool | سهام کنارگذاشته شده

Family & Friends | خانواده و دوستان

Co-Founder II | هم-بنیانگذار دوم

Co-Founder I | هم-بنیانگذار اول

۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون



خانواده و دوستان

Family & Friends



Co-Founder II | هم-بنیانگذار دوم

Co-Founder I | هم-بنیانگذار اول

۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون



مرحله هم-بنیانگذار

Co-Founder Stage



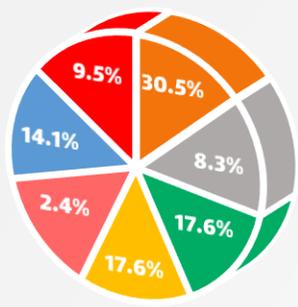
Founder | بنیانگذار

تا ۱۰۰ میلیون



مرحله ایده

Idea Stage



Public | عمومی

Venture Capital | سرمایه گذار خطرپذیر

Acc. & Angle | شتابدهنده و فرشته

Option Pool | سهام کنارگذاشته شده

Family & Friends | خانواده و دوستان

Co-Founder II | هم-بنیانگذار دوم

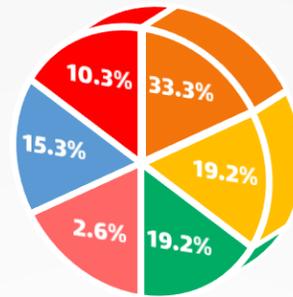
Co-Founder I | هم-بنیانگذار اول



۱۰۰+ میلیارد تومان

عرضه عمومی سهام

Initial Public Offering



Venture Capital | سرمایه گذار خطرپذیر

Acc. & Angle | شتابدهنده و فرشته

Option Pool | سهام کنارگذاشته شده

Family & Friends | خانواده و دوستان

Co-Founder II | هم-بنیانگذار دوم

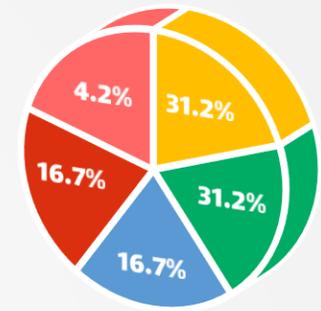
Co-Founder I | هم-بنیانگذار اول



پنج تا ده میلیارد

سری A

Series A



Acc. & Angle | شتابدهنده و فرشته

Option Pool | سهام کنارگذاشته شده

Family & Friends | خانواده و دوستان

Co-Founder II | هم-بنیانگذار دوم

Co-Founder I | هم-بنیانگذار اول



۵۰۰ میلیون تا یک میلیارد

مرحله بذری

Seed Round

**روش‌های سرمایه‌گذاری و تامین مالی
برای استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای دانش بنیان**

Fundraising Models

**در ابتدا باید گفت به طور کلی تامین مالی برای
استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای دانش‌بنیان
به سه دسته کلی تقسیم میشه:**

**تامین مالی که در اون نه وامی میگیرین و نه سهامی از دست میدین
تامین مالی خطرپذیر (جذب سرمایه به ازای بخشی از سهام)
و تامین مالی با بدهی (قرض، وام یا شبه وام)**

Fundraising Models:

#1 Family, Friends & Fools

تأمين مالي كسب و كار از طريق **خانواده، دوستان و احمقها**
خانواده و دوستان چون شمارو باور دارن نه كسب و كارتون رو
و احمقها چون نه شمارو ميشناسن و نه ريسك كسب و كارتون رو
خانواده و دوستان معمولاً سهامى نميگيرن و پولشون گاهى اوقات
قرضه كه بايد بهشون برگر دونده بشه اما بدون بهره و زمان مشخص
احمقها بدون پذيرفتن ريسك به ازاي سرمايه خودشون سهام ميگيرن

Fundraising Models:

#2 Bootstrapping

یکی از اولین و متداول‌ترین روش‌هایی که معمولاً کسب‌وکارهای نوپا و فناور برای تامین مالی سراغش میرن روش **بوت استرپ** که

بوت استرپ کردن یعنی هر درآمدي که یک کسب‌وکار با فروش محصول یا ارائه خدمت به دست میاره رو برای توسعه همون کسب‌وکار خرج کنه یعنی پولی از منابع بیرونی جذب نمیکنه و اصطلاحاً خودش خرج خودشو درمیاره

Fundraising Models: #3 Winning Contests

بُردن جوایز با شرکت در مسابقات، نمایشگاه‌ها و رویدادهایی که معمولاً در راستای ایده کسب‌وکار یا یک حوزه خاص برگزار می‌شود و ممکنه جوایز نقدی مختلفی برای اون در نظر گرفته شده باشه

Fundraising Models: #4 Crowdfunding

کسب و کار از طریق تامین مالی جمعی یا کرافاندینگ
سرمایه مورد نیاز خودش رو برای توسعه محصول جذب میکنه
که این تامین سرمایه جمعی به پنج دسته اصلی تقسیم بندی میشه

- بر پایه سرمایه گذاری**
- بر پایه قرض یا وام**
- بر پایه کمک مالی**
- بر پایه پاداش**
- پیش خرید**

Fundraising Models:

#5 Bank Loan

رایج ترین روش تامین مالی مبتنی بر بدهی گرفتن وام بانکی هست!
معمولا بسیاری از کسب و کارها در حوزه های خاصی فعالیت میکنند
ضمانت نامه ها و مجوزهایی دارند که میتونن از طریق اون ها
میتونن وام بانکی رو با بازپرداخت های متفاوت
و نرخ بهره های مختلف دریافت کنن

Fundraising Models:

#6 Non-Banking Financial Corporations (NBFCs)

یکی دیگه از روش‌های تامین مالی مبتنی بر بدهی
نهادها و موسساتی که بانک نیستن اما در قالب تسهیلات
و وام بخشی از تامین مالی کسب و کارهای نوپا رو انجام میدن

به عنوان مثال در ایران نهادهایی نظیر **معاونت علمی و فناوری**
ریاست جمهوری و نیز **صندوق نوآوری و شکوفایی** بانک نیستند
اما در قالب تسهیلاتی نظیر وام بخشی از فرآیند تامین مالی
استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای دانش بنیان رو بر عهده دارند

Fundraising Models:

#7 Incubators, Accelerators & Startup Studios

تامین مالی از طریق انکوباتور، شتابدهنده و استارت‌آپ استودیو
یکی از روش‌های جدیدتر جذب سرمایه کسب‌وکارهای نوپاست
با وجود اینکه برخی مراکز رشد و شتابدهنده‌ها هیچ سهامی نمیگیرن
اما مدل رایج‌تر اینه که این مراکز در ازای هزینه نقدی و غیرنقدی که
به کسب‌وکاری پرداخت میکنن درصد و بخشی از سهام اون رو میگیرن
و از این طریق در ریسک سود یا زیان اون کسب‌وکار هم شراکت میکنن

Fundraising Models:

#8 Angel Investors

تامین مالی با سرمایه گذاران نیک اندیش، فرشتگان سرمایه گذار یا افرادی که به صورت فردی ریسک سرمایه گذاری خطرپذیر رو قبول و با دریافت بخشی از سهام؛ تامین مالی کسب و کار رو انجام میدن

Fundraising Models: #9 Venture Capitals

تامین مالی کسب و کارها از طریق **سرمایه گذاران خطرپذیر** یا **VC** ها که تا حد زیادی مشابه سرمایه گذاران نیک اندیش یا فرشتگان هستن با این تفاوت که VC ها شرکت های سرمایه گذاری هستن که براساس یک ساختار حقوقی و شرکتی مشخص این کار رو انجام میدن و درصدی از سهام رو به ازای سرمایه گذاری دریافت میکنن

منبع (برای آشنایی با اکوسیستم استارت‌آپی):

کتاب جنگل بارانی: چگونه سیلیکون ولی دیگری بسازیم!

نوشته ویکتور هوانگ و گرگ هورویت

/ ترجمه آیت حسینی و یعقوب زاهدی

موسسه کتاب مهربان نشر و همبودگاه

کتاب جوامع استارت‌آپی: ساخت یک اکوسیستم کارآفرینانه در شهر شما

نوشته برد فلد / ترجمه علیرضا کاظمی نیا

نشر یار، اصفهان پلاس و وب سایت آقای مترجم

منبع (برای تامین سرمایه استارت‌آپ):

کتاب سرمایه‌گذاری خطرپذیر: رازهای جاده سندهیل
نوشته اسکات کوپر / ترجمه وحید فخر
نشر نوین

کتاب هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها
نوشته الخاندرو گرمدس / ترجمه امین کریمی
انتشارات آریانا قلم

بخش دوم

نحوه ارائه به سرمایه‌گذار

How to Pitch

ارائه | Pitch



برای یک کارآفرین؛ زندگی یک ارائه است!

Guy Kawasaki

**“A person can have the greatest idea in the world,
but if that person can't convince enough
other people, it doesn't matter”**

**یک فرد حتی اگر بهترین ایده دنیا را داشته باشد؛
مادامی که نتواند دیگران را متقاعد کند
ایده او هیچ ارزشی ندارد!**

Gregory Berns

انواع ارائه به سرمایه گذار

ارائه آسانسوری (30 تا 60 ثانیه)

Elevator Pitch

ارائه رویدادی نظیر دمو دی و استارت‌آپ ویکند (5 تا 10 دقیقه)

Event Pitch

ارائه مفصل سرمایه گذاری (بیش از 20 دقیقه)

Investor Pitch

زمان | Time

**قبل از هر چیزی درباره
زمانی که برای ارائه فرصت دارین سوال کنین
و براساس اون محتوای اسلایدهاتونو آماده کنین**

رویداد اکسیر (مرحله شتابدهی)

ده دقیقه ارائه به سرمایه‌گذاران

رویداد اکسیر (مرحله سرمایه‌گذاری)

بیست دقیقه ارائه به سرمایه‌گذاران

ابزارها | Tools

پاورپوینت (PowerPoint)
پریزی (Prezi)

Other Tools | ساير ابزارها

Google Images

Getty Images

Photoshop

SlideShare

Freepik

10 الى 12 اسلايد و نه بيشر!

عناوین ارائه رویدادی ده اسلایدی برای سرمایه گذاران

(براساس پیشنهاد بزرگان این حوزه **Guy Kawasaki** و **Dave McClure**)

- 1- شروع
- 2- مشکل
- 3- راه حل
- 4- دموی محصول
- 5- اندازه بازار
- 6- مدل درآمدی
- 7- رقبا و مزیت رقابتی
- 8- دستاوردها
- 9- چشم انداز
- 10- برنامه مالی
- 11- تیم

اسلايد #1

شروع

اسلايد #1

Logo Slide

اسم استارتاپتون

لوگوی استارتاپتون

شعار تبلیغاتیتون (Tag Line)

خودتون رو معرفی کنین و میتونین در حد یک خط، اهدافتون رو توضیح بدین

اسلاید شروع

"اختیاری"

تاریخ ارائه

اسم لوگوی رویداد ارائه

آدرس وبسایت و ایمیل

آدرس شبکه‌های اجتماعی

اسلاید شروع

هیچ چیزی بیشتر از یه لوگو واسه شروع اسلایدهاتون به درد نمیخوره
سعی کنین از یه لوگوی جذاب برای شروع ارائه خودتون استفاده کنین

لوگویی که یا خودتون **طراحی** کردین یا از سایت‌های دیگه

مثل **Freepik** پیداش کردین! همینطور میتونین توی گوگل
Vector یا **Icon** ??? رو سرچ و ازش استفاده کنین

اسلايد #2

مشكل

اسلاید #2

Problem Slide

میتونه شامل مشکل، مساله، نیاز و چالش باشه

هیچ چیزی بهتر از این نیست که

ارائه خودتون رو با بیان مشکل شروع کنین

اینکه چه مشکلی دارین حل می کنین رو بیان کنین

میتونه با گفتن یک داستان یا بیان یک واقعیت همراه باشه

اسلاید مشکل

**چه مشکلی وجود داره که به دنبال حل کردن اون هستین؟
چند نفر با این مشکل دست و پنجه نرم میکنن؟
این مشکل چقدر ارزش داره؟**

**نمونه‌های عینی مشکل یا نیاز رو نشون بدین
این نیاز رو در مخاطبین خودتون نشون بدین
نشون بدین که این مشکل خیلی جدی هست**

اسلايد مشكل

بهتر از همه اينه كه
به جاي رو خوني كردن
مشكل رو روايت كنين
يه داستان (ترجيحاً واقعي)
از مشكلي كه باهاش برخورد كردين
و ايده به ذهنتون رسيد رو روايت كنين

اسلايد #3

راه حل

اسلاید #3

Solution Slide

راه حل ما اینه که ...

توضیحی از
خدمت شما
محصول شما

اسلاید راه حل

**خلاصه‌ای از کاری که دارین انجام میدین رو
خیلی واضح و کوتاه در حد دو خط و نه بیشتر بیان کنین**

اسلاید راه حل

بیان راه حلی برای مشکلاتی که در اسلاید قبل (مشکل) مطرح کردین

چطور اطمینان حاصل کردین که این راه حل کارآمده؟
آیا راه حل شما نیاز مشتری رو برطرف میکنه؟
ارزش پیشنهادی راه حل شما چیه؟

اسلايد #4

دموی محصول

(اگه چیزی دارین)*

اسلاید #4

MVP Slide

توضیح مختصری از
کمینه محصول پذیرفتنی
و اینکه چطوری کار میکنه؟

اسلاید دموی محصول

به طور خلاصه مراحل که محصولتون کار میکنه رو تشریح کنین:

- باز کردن صفحه اپلیکیشن یا سایت
- ثبت نام کردن کاربران
- استفاده از محصول
- نحوه پرداخت

اسلاید دموی محصول

نشون دادن **MVP** یا **Prototype** محصول واقعاً به درد بخوره پس
دموی سریع و کوتاهی از محصولتونو به سرمایه گذارا نشون بدین!

- اسکرین شات‌هایی از صفحه محصول
- استفاده از موشن گرافیک
- نمایش ویدئوی کوتاه
- دموی زنده

اسلايد #5

اندازه بازار

(اگه تخمین زدین)*

اسلايد #5

Market Size Slide

تشریح
از اندازه بازار
و Market Size
سهم منطقی شما از بازار
Your Market Share

اسلاید اندازه بازار

بسیاری از استارت‌آپ‌ها در جلسات سرمایه‌گذاری
و تجزیه و تحلیل بازار خود به سه مفهوم
SAM، TAM و SOM اشاره می‌کنند

اسلاید اندازه بازار

TAM یا Total Available Market

میزان کل نیاز بازار برای یک محصول یا خدمت

SAM یا Served Addressable Market

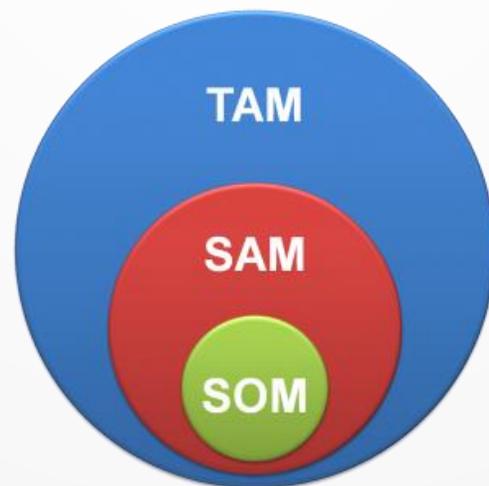
بخشی از TAM که برای محصول یا خدمت هدف قرار داده شده

SOM یا Serviceable Obtainable Market

بخشی از SAM که واقعاً می‌توان به دست آورد

اسلاید اندازه بازار

به عنوان مثال برای یک نرم افزار یا اپلیکیشن موبایل با نگاهی جهانی؛ TAM میتونه یک میلیارد دارنده موبایل هوشمند سرتاسر جهان باشه اما اگه این اپلیکیشن فقط انگلیسی زبان و فقط به زبان اندروید باشه طبیعتاً SAM یا بازار بالقوه به مراتب کوچکتری رو داره و بازار هدف یا SOM میتونه مشتریان یا مشترکان گوگل پلی هست و تخمین درصد خریدارانی که واقعاً قصد دارن خرید این اپلیکیشن رو انجام بدن...



اسلايد #6

مدل درآمدی

اسلايد #6

Revenue Slide

**به زبان ساده بگيد که چطور قراره پول درياريين؟
چه هنگام و چه ميزان از مشتريان خودتون پول دريافت مي کنين؟**

انواع جریان های درآمدی

- رایگان (Free)
- فروش (Sales)
- پریمیوم (Premium)
- فریمیوم (Freemium)
- کارمزد (Commission)
- حق امتیاز (Franchise)
- تبلیغات (Advertising)

انواع جریان های درآمدی

- صدور مجوز (Licensing)
- جذب حمایت مالی (Sponsoring)
- فروش حق اشتراک (Subscription)
- بر پایه کارایی (Performance-Based)
- پرداخت به ازای هر بار استفاده (Pay Per Use)
- درآمد قبل از هزینه (Revenue Before Cost)
- به اشتراک گذاری درآمد (Revenue Sharing)

اسلايد #7

رقبا و مزيت رقابتي

اسلاید #7

Competitor Slide

هر کسب و کاری که هستین
هر ایده‌ای که دارین
رقیب دارین!

پس به هیچ عنوان توی ارائه خودتون نگین که رقیب نداریم!!!

انواع رقبا

رقبای مستقیم Direct

رقبایی که محصولی کاملاً شبیه محصول شما اما با یه تفاوتی دارند

رقبای غیرمستقیم Indirect

کسب و کارهایی که سرویس یا محصولی مشابه شما ندارند
اما مانند شما در یک بازار در حال فعالیت هستند
حتی به صورت کاملاً سنتی

مزیت رقابتی

چیزی که شمارو از بقیه رقبا متمایز میکنه!
مزیت رقابتی از یک سو مشتریان رو به سمت شما میاره
و از سویی دیگه نظر سرمایه گذاران رو به شما جلب میکنه

پایدار بودن مزیت رقابتی استارت‌آپتون اهمیت بسیار زیادی داره
مزیت رقابتی میتونه یک فناوری خاص، داشتن مجوز انحصاری،
داشتن حق امتیاز، دسترسی به API های خاص و... باشه

اسلايد #8

دستاوردہا

اسلاید #8

Achievements Slide

مواردی که تا حالا بهش رسیدین

نه چیزهایی که قراره بهش برسین

دستاوردها

- تا حالا چيکار کردین؟
- چندتا مشتری به دست آوردین؟
- چه قرارداد قابل توجهی و با کجا بستین؟
- در چه مسابقه، جشنواره یا رویدادی مقام آوردین؟
- چقدر فروش داشتین و به چه میزان سود رسیدین؟

اسلاید #9

چشم انداز

اسلاید #9

Vision Slide

**چشم اندازی که برای کسب و کارتون در نظر گرفتین
برای سرمایه گذاران هم جذابیت داره**

اسلاید چشم انداز و نقشه راه

ویژن و چشم اندازتون چیه؟

چه برنامه توسعه‌ای پیش رو دارین؟

چطوری قراره وارد بازارهای بین‌المللی بشین؟

قدم بعدی شما پس از دریافت این سرمایه چیه؟

نقشه راه یا Action Plan برای ماه‌ها و سال‌های بعدی چیه؟

اسلايد #10

برنامه مالی

اسلاید #10

Financial Slide

**خلاصه‌ای از برنامه مالی خودتون یا
Financial Projection رو بگین**

اسلاید برنامه مالی و سرمایه مورد نیاز

چه مقدار سرمایه نیاز داریم؟

آیا همه این سرمایه نقدی هست؟

چه مقدار سرمایه قبلاً و از کجا جذب کردیم؟

این مبلغ رو قراره چطوری و برای چه مواردی هزینه کنیم؟

اسلايد #11

تعم

اسلايد #11

Team Slide

توی این اسلايد بايد تيم خودتون رو به خوبی معرفی کنين

اسلاید معرفی تیم

چرا تیم مناسبی داریم؟ ارزش‌هایی که هر فرد به تیم اضافه می‌کند چیه؟

**ابتدا اعضای اصلی، هم-بنیانگذاران یا Co-Founders، و معرفی کنین
سپس افراد کلیدی که حضورشون ارزش زیادی برای استارت‌آپتون داره
و در نهایت سایر اعضای تیم**

عکس، اسم کامل، سمت اون‌ها در استارت‌آپ شما، سابقه کاری و تحصیلی و...

**در نهایت ارائه خودتون رو بایه تشکر از
سرمایه‌گذاران و داوران به پایان برسونین
یه جوری که همه متوجه بشن تموم شده (:**

نکات اسلايڊها

Slide Tips

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

فونت مناسب

اندازه فونت 30 به بالا باشد

از فونت‌های فانتزی و

فونت‌های فارسی

استفاده نکنین

نه فونت عربی

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

جدول نذارین

مخاطبت رو با جداول،

فایل‌های اکسل و

نوشته‌های ریز

گیج نکن

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

اعداد دروغ نمی‌گویند

**آمار و اعداد خودتون رو صادقانه و تاثیرگذار ارائه کنین
سرمایه‌گذاران به دنبال اعداد کلیدی در کسب‌وکارتون هستن**

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

اعداد کلیدی

استراتژی قیمت‌گذاری

پیش‌بینی نقطه سر به سر

سرمایه مورد نیاز برای شروع

میزان فروش محصول که به نقطه سر به سر برسین

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

کلیشه ها رو بشکن

**از قالب های استاندارد پاورپوینت استفاده نکنین
بهتر اینه که خودتون اسلایدهاتون رو طراحی کنین**

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

سادگی

اسلایدها رو مملو از افکت و انیمیشن نکنین

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

یکپارچگی

**یک تم و قالب رنگی و یک فونت انتخاب کنین
و در تمامی اسلایدهای ارائه ارزش تبعیت کنین**

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

تصویر! نه متن

یک تصویر به اندازه هزاران حرف ارزش دارد
پس از متن کمتر و تصاویر بیشتری استفاده کنید

نکات ارائه

Presentation Tips

نکات ارائه | Presentation Tips

ارائه دهنده
یک نفر به تنهایی
یا حداکثرش دو نفر!

نکات ارائه | Presentation Tips

همیشه بهترین و مسلطترین ارائه دهنده ارائه کنه

شاید اون فرد ایده پرداز یا Founder اصلی نباشه

نکات ارائه | Presentation Tips

روایت کنین

گزارش ندین

اینجا رو با جلسه دفاع پایان نامه اشتباه نگیرین

نکات ارائه | Presentation Tips

انسجام روایت رو حفظ کنین

خط روایی کلی رو از دست ندین

نکات ارائه | Presentation Tips

**ذاتاً همه ما دوست داریم موقع ارائه بخوابیم!
پس در داستان گویی استاد بشین**

و ارائه خواب آور نداشته باشین

نکات ارائه | Presentation Tips

ارائه سریع داشته باشید

البته نه اونقدر سریع که مخاطب جا بمونه

به هیچ عنوان هرگز بیشتر از سه دقیقه روی یک اسلاید حرف نزنید

نکات ارائه | Presentation Tips

سرعت ارائه رو
یکنواخت، آرام و متناسب
با جلسه و موضوع اون تنظیم کنین

نکات ارائه | Presentation Tips

به هیچ عنوان جوک نگیرید و
سعی نکنید حرکت عجیبی داشته باشید

نکات ارائه | Presentation Tips

بهتره که دموی زنده اجرا نکنین

ممکنه اون لحظه همه چی بد کار کنه

نکات ارائه | Presentation Tips

همه چی رو قبل از ارائه اصلی تست کنین

اسلایدهارو،

فونتهارو،

ویدئوهارو،

دموهارو!

نکات ارائه | Presentation Tips

تجهیزات مورد نیازتون رو بررسی کنین

مثلاً لپ‌تاپی که قراره ارائه بدین

امکانات سالن ارائه

میکروفون

نمایشگر

پرزنتر

نکات ارائه | Presentation Tips

حتماً تمرین کنید

قبل از ارائه اصلی حداقل سه بار ارائه رو اجرا کنید

نکات ارائه دهنده

Presenter Tips

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

بدن

شُل و انستین

محکم و قاطع

زبان بدن داشته باشین

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

پوشش

پوشش عادی

نه خیلی رسمی

که جلوی تحرکتون رو بگیره

نه خیلی ناجور

که به حاضرین بربخوره

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

صدا

تغییر تُن صدا
سرعت و مکث
واضح، رسا و بلند

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

حرکت

ژست

حالت صورت

تماس چشمی

نگاه به همه حاضرین

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

زمان

خودت رو زمان بندی کن
چندبار از ارائه تایم بگیر
حواسه به وقت باشه

نکات ارائه‌دهنده | Presenter Tips

کاغذ نیار

نُت برداری کن

اما با خودت روی سن نیار

همه چی رو باید در ذهنت داشته باشی

نکات ارائه دهنده | Presenter Tips

روخونی نکن

خط به خط

کلمه به کلمه

شروع نکن به خواندن

دروغ نځین...

Don't Lie!

دروغ نگیں | Don't Lie

"ما بدترین حالت رو در بر آورده‌امون لحاظ کردیم"

"ما یک تیم فوق‌العاده در سطح جهانی داریم"

"بازار هدف ما چند میلیارد تومنه"

دروغ نگیڼ | Don't Lie

"ما بعد از 90 روز بازگشت سرمایه داریم"

"هیچکس نمیتونه کار ما رو انجام بده"

"ما هیچ رقیبی نداریم"

دروغ نگیں | Don't Lie

"تنها چیزی که نیاز داریم اینه که دو درصد بازار مشتری ما بشه"

"سرمایه گذارا برای سرمایه گذاری روی طرح ما صف کشیدن"

"قرارداد ما با مایکروسافت ماه دیگه امضا میشه"

شما باید نشون بدین که...

شما باید نشون بدین که...

قابل اعتماد هستین

اشتیاق دارین

تجربه دارین

شما باید نشون بدین که...

دانش و مهارت دارین

اھبیری رو بلدین

متعهد هستین

شما باید نشون بدین که...

چشم انداز دارین

واقع گرا هستین

انعطاف پذیرین

Source | منابع

Kawasaki, G. (2004). The Art of the Start: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything. Toronto: Penguin Canada.

Kawasaki, G (2008). Reality Check: The Irreverent Guide to Outsmarting, Outmanaging, and Outmarketing Your Competition. Toronto: Penguin Canada

www.garage.com

www.iamshiv.com

ممنون!

سوآلی دآرین؟

صفحه اینستاگرام شخصی من  [@imithrandir](https://www.instagram.com/imithrandir)