

چطور یک پیج دک عالی بنویسیم؟

ارائه دادن استارتاپ یا deck بهترین موقعیت برای شروع کردن حوزه فعالیت استارتاپ است. همچنین می‌توانید از این موقعیت استفاده کنید و سرمایه‌گذاران را قانع کنید که استارتاپ شما ارزش سرمایه‌گذاری دارد. مهم نیست چه اندازه مشتاق جذب سرمایه هستید؛ مهم این است که قبل از ارائه زمان خوبی برای برنامه‌ریزی و آماده کردن توضیحات خود صرف کنید.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر و دیگر سرمایه‌گذاران سالانه صدها ارائه استارتاپ می‌بینند که بسیاری از آن‌ها شبیه به هم هستند؛ پس در تنوع گزینه‌ها برای انتخاب کمبودی ندارند. ارائه شما باید به یاد ماندنی و ساده باشد و به سرمایه‌گذاران هر چیزی که نیاز دارند بشنوند را بگوید. با این کار احتمالاً سرمایه‌گذارانی که می‌خواهند در حوزه ایده شما فعالیت کنند را تحت تأثیر قرار خواهید داد.

اگر هدف شما این باشد که تا حد امکان سرمایه جذب کنید پس نباید بدون آمادگی وارد مهم‌ترین مصاحبه عمر استارتاپ خود شوید. بداهه‌گویی یکی از بهترین مهارت‌ها برای سرمایه‌گذاران استارتاپ‌ها است ولی در زمان ارائه طرح، استفاده از مهارت معقول نیست. بهتر است قبل از روز اصلی ارائه، چندین روز پیاپی تمرین کنید و ذهنتان را برای فشار و استرس آماده کنید.

کلید داشتن یک ارائه عالی این است که تصور کنید می‌خواهید استارتاپتان را برای یک کودک پنج ساله توضیح بدهید: خیلی سریع صحبت کنید. از لغاتی که می‌دانید او به سختی با آن‌ها آشناست استفاده نکنید. سعی کنید به جای توضیح مورد به مورد، یک داستان سرگرم‌کننده و جذاب درباره استارتاپ خود بسازید و آن را تعریف کنید.

برای داشتن بهترین اراده باید یک پیج دک تمیزکاری شده که شامل تمام موارد زیر باشد را آماده کنید.

۱. تیم کاری شما

اولین ذهنیت بنیان‌گذار استارتاپ به سرعت بین بیشتر سرمایه‌گذاران پخش می‌شود. سعی کنید به سرمایه‌گذاران درباره اعضای تیمتان توضیح بدهید: آیا بنیان‌گذار دیگری هم دارید؟ بنیان‌گذاران چه مدت است که یکدیگر را می‌شناسند؟ آیا بنیان‌گذاران صلاحیت تولید محصول را دارند؟ استارتاپ چند بنیان‌گذار دارد؟

درباره سابقه فعالیتی اعضای تیم زیاد توضیح ندهید؛ به جای توضیحات درباره سابقه می‌توانید به مهارت‌های خاص اعضای تیم اشاره کنید، مهارت‌هایی که باعث شده آن‌ها دیدگاه مثبت و رو به جلویی نسبت به صنعتی که در آن فعال هستید داشته باشند. برای مثال اگر بگویید به عنوان یک مهندس هوش مصنوعی در شرکت گوگل فعالیت داشته‌اید، نشان‌دهنده سابقه و دانش فعالیتی بسیار خوب شما خواهد بود.

۲. دیدگاه‌های شما

سرمایه‌گذاران مایلند بدانند فهم شما از مشکلی که برای حل آن تلاش می‌کنید چه برتری بر باقی افراد دارد؟ سعی کنید به سرمایه‌گذاران نشان دهید که مشکل را به طور کامل درک می‌کنید. با این کار همچنین می‌توانید به آن‌ها بفهمانید که دقیقاً می‌دانید محصولتان باید چه کاری در راستای حل مشکل انجام دهد و در ادامه آن‌ها متوجه شور و هیجان شما برای حل این مشکل را درک خواهند کرد.

برای درک کامل و صحیح مشکل می‌توانید به تجربه شخصی خود رجوع کنید. همچنین می‌توانید با مشتریان صحبت کنید و در نهایت به پیشنهادات و راه‌حل‌های فعلی بسنده نکنید.

۳. چه کار می‌کنید؟

در همان ابتدا اسم کسب و کار خود را به سرمایه‌گذاران بگویید و به طور کامل توضیح دهید که چرا آن‌ها باید نیم ساعت یا بیشتر از زمان خود را صرف شنیدن ارائه شما نکنند. یک مثال خوب برای این بخش می‌تواند این باشد: «استارت‌آپ CrwodDebate یک پلتفرم است که مناظرات آکادمیک را در آرامش کامل برگزار می‌کند».

سعی کنید به ساده‌ترین شکل ممکن توضیحاتتان را ارائه بدهید. به طوری که اگر هر کدام از سرمایه‌گذاران در حوزه صنعتی فعالیت شما سررشته نداشت، باز هم متوجه حرف‌های شما بشود. هدف در این بخش این نیست که یک گزارش کامل و جامع درباره حیطه فعالیت و روند فعالیتتان به گوش بقیه برسانید، بلکه هدف این است که سرمایه‌گذاران به اندازه کافی جذب شوند که بخواند ارائه شما را به طور کامل بشوند.

۴. موقعیت بازار

سرمایه‌گذاران دوست دارند درباره بازاری که شما در آن حضور دارید و اندازه آن اطلاعات داشته باشند. این سرمایه‌گذاران در نهایت می‌خواهند در جایی سرمایه‌گذاری کنند که بازار مشخص داشته باشد؛ پس لازم است شما به آن‌ها ثابت کنید که برای محصول شما بازار مشخص و خوبی وجود دارد. بهترین راه‌ها برای اندازه‌گیری بازارتان جستجوی اینترنتی و تخمین زدن میزان مشتری برای محصولی که تولید می‌کنید است.

۵. راه و روش شما

قابلیت عملی کردن ایده‌ها یکی از مهم‌ترین فاکتورهایی است که یک بنیان‌گذار باید داشته باشد. سرمایه‌گذاران باید بدانند محصول شما به چه سرعتی وارد بازار می‌شود و عمل می‌کند و همچنین باید بدانند محصولی که در ذهن دارید بر اساس چه استانداردهایی تولید می‌شود. درک این موضوع برای سرمایه‌گذاران از آن جهت اهمیت دارد که آن‌ها می‌فهمند آیا سرمایه‌شان در راه درستی استفاده می‌شود یا خیر.

راهی که تا به روز ارائه طی کرده‌اید می‌تواند بسیار مهم باشد. سرمایه‌گذاران به راحتی تحت تأثیر این راه قرار می‌گیرند و دیگر به مرحله‌ای که در آن قرار دارد نگاه نمی‌کنند. در این بخش باید درباره همکاری استراتژیک استارت‌آپتان و همچنین درباره قراردادهای بسته شده صحبت کنید.

۶. طرح کسب و کار

هدف اصلی این بخش این است که به سرمایه‌گذار نشان دهید که سرمایه آن‌ها هدر نخواهد رفت. یکی از مشکلات عمومی استارت‌آپ‌ها این است که نمی‌دانند چطور درآمد کسب خواهند کرد. اگر شما هم در این دسته قرار می‌گیرید، احتمالاً به این فکر می‌کنید که از طرح‌های کسب و کار آماده و مشابه استفاده کنید یا به سراغ تبلیغات بروید. بسیاری از کسب و کارها نیز طرح کسب و کار مختص به خود را با توجه به مرحله‌ای که محصول و بازار در آن قرار دارد طراحی می‌کنند و از روش‌های ارائه نسخه دمو و پیش‌خرید برای کسب درآمد استفاده می‌کنند.

۷. چقدر می‌خواهید؟

درخواست پول کردن خیلی سخت است، خصوصا اگر چندین میلیون باشد. به سرمایه‌گذاران بگویید چه مقدار پول برای توسعه محصول و ادامه کار نیاز دارید. همچنین درباره حمایت‌هایی که می‌توانند از شما بکنند نیز سوال بپرسید.

۸. تکنولوژی مخصوص شما

می‌توانید با تکنولوژی‌ای که در اختیار دارید و یا بر روی توسعه آن کار می‌کنید سرمایه‌گذاران را تحت تاثیر قرار دهید. شیوه کار تکنولوژی مورد استفاده‌تان را برای آن‌ها توضیح دهید. البته به یاد داشته باشید وارد جزئیات تکنیکی آن نشوید و در حد چند جمله به توضیح آن بپردازید.

کسب و کار شما چه مزیتی نسبت به باقی کسب و کارهای مشابه دارد؟ شما قادر به انجام چه کاری هستید که باقی نمی‌توانند انجام دهند؟ آیا نمونه اولیه هم از طرح خود دارید؟ آیا تا به حال بخشی از نرم‌افزارتان را که مزیت رقابتی شما محسوب می‌شد را ساخته‌اید؟ چرا شرکت رقیب نمی‌تواند به آن برسد؟ این‌ها سوالاتی هستند که بهتر است در صحبت‌هایتان به آن‌ها اشاره کنید و با آن، سرمایه‌گذاران را تحت تاثیر قرار دهید.

راهنمایی‌های نهایی

بعد از این که تمامی این اطلاعات را در ارائه خود جای دادید، نوبت به چالش دیگری می‌رسد: ارائه خود را قابل درک و شفاف کنید. این فرآیند شامل حذف کردن نکات فنی و پیچیده که ممکن است سرمایه‌گذار با آن آشنا نباشد و حذف کردن هر موضوعی که پایان و نتیجه‌گیری ندارد می‌شود. همچنین به کار نبردن کلمات اختصاری نیز به ساده‌تر شدن ارائه شما کمک می‌کند.

به خاطر داشته باشید تمامی این حرف‌ها را با تیم بنیان‌گذار در میان بگذارید یا یکی از اعضای بیرونی را انتخاب کنید و صحبت‌های خود را به او ارائه کنید. این کار باعث افزایش مهارت ارائه شما و همچنین از بین بردن هر بخش مبهمی در توضیحات می‌شود.

به علاوه همانطور که قبلا گفته شد، بنیان‌گذاران زمان تمرکز کوتاهی دارند پس تلاش کنید در ۱۰ الی ۱۵ دقیقه ارائه خود را کامل کنید و باقی زمان را به پاسخ دادن به سوالات اختصاص دهید. همچنین باید با سرعت مناسبی ارائه خود را انجام دهید و در پایان آن اگر احساس کردید زمان در حال تمام شدن است، استرس نگیرید و کنترل اوضاع را از دست ندهید.

نتیجه‌گیری

در نهایت هدف از ارائه این است که سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در کسب و کار شما ترغیب شوند. پس اگر چیزی که آن‌ها می‌خواهند را تأمین کنید مطمئنا شانس دریافت سرمایه را بالا می‌برید. برای آماده شدن زمان بگذارید، تمرین کنید و از تیمتان بخواهید ضعف‌ها را برطرف کنند و برای حضور در بزرگترین مصاحبه تاریخ استارت‌آپ‌تان آماده باشید!