



MetaBaran.com

قالب آماده پاورپوینت "Pitch deck"

این قالب آماده برای معرفی کسب و کار شما به سرمایه گذاران و شرکاء توسط سایت **MetaBaran** طراحی شده است. این قالب برای استارت‌آپ‌ها، کارآفرینان، شرکت‌ها و دانشجویان قابل استفاده است. به منظور **ویرایش** و **شخصی‌سازی** این قالب، **فایل راهنمای ویرایش قالب** را که به همراه محصول دانلود کرده‌اید، مطالعه بفرمائید. پس از اتمام ویرایش قالب، این اسلاید را حذف کنید.

فونت‌های استفاده شده: B Titr, Shabnam برای مشاهده صحیح این قالب در پاورپوینت فونت‌هایی که استفاده کردیم را نصب کنید. فونت‌ها در داخل پوشه Font است که به همراه محصول دانلود کرده‌اید. همچنین به راحتی می‌توانید از فونت مورد دلخواه خود استفاده کنید.	فونت‌ها
این قالب شامل ۱۸ اسلاید آماده برای ارائه و معرفی کسب و کار به مخاطبان است.	اسلایدها
رنگ این قالب به انتخاب شما قابل تغییر است.	تم و رنگ
تصاویر مرتبط با کسب و کار خود را جایگزین تصاویر قالب کنید.	تصاویر
آخرین اسلاید این قالب، فرصتی برای قدردانی از مخاطبان است. از این اسلاید غافل نشوید.	اسلاید تشکر



لوگوی خود را جایگزین کنید

قالب پاورپوینت

Pitch Deck

عنوان ارائه خود را جایگزین متن بالا کنید



فهرست مطالب

۱

معرفی برند

۲

مشکل و راه حل

۳

فرصت بازار

۴

محصول

۵

تیم و جدول زمانی

۶

سرمایه‌گذاری

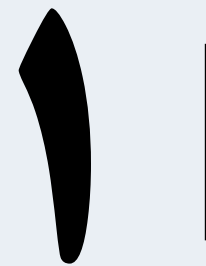
مقدمه

پیچ دک یک ارائه مختصر و جذاب است که به منظور معرفی کسب و کار، محصول یا ایده به سرمایه‌گذاران بالقوه استفاده می‌شود. این ارائه با هدف جلب توجه سرمایه‌گذاران و ترغیب آن‌ها به سرمایه‌گذاری طراحی می‌شود.





معرفی کلی برند



ایده اصلی

شرکت ما

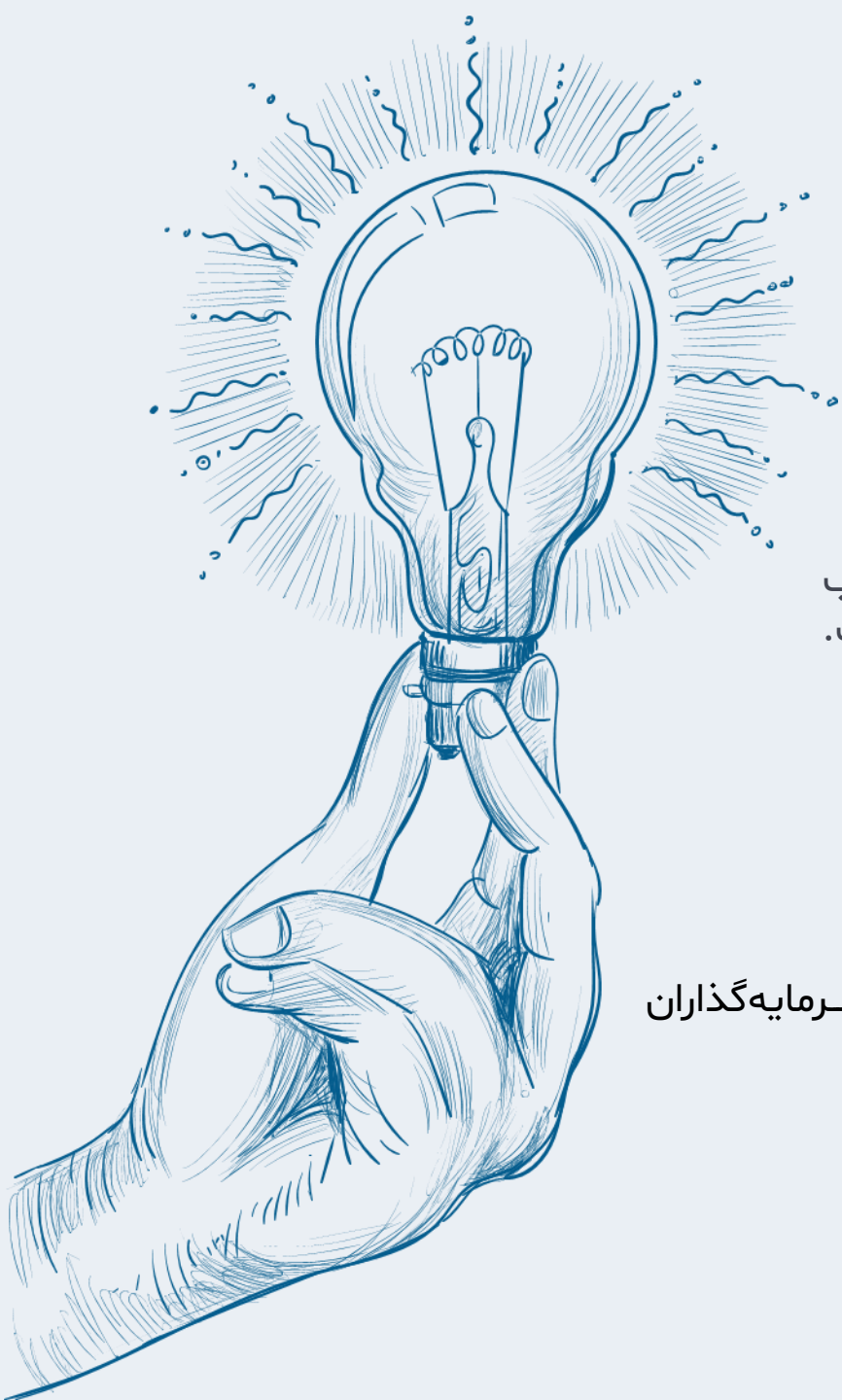


یک پیچ دک باید به صورت حرفه‌ای و جذاب ارائه شود تا بتواند توجه مخاطب را جلب کند. سرمایه‌گذاران: هدف اصلی پیچ دک، جذب سرمایه‌گذاران است. بنابراین باید بر روی مزایای سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار شما تاکید شود.

ایده ما



نشان دادن ارزش پیشنهادی محصول یا خدمات شما برای مشتریان و سرمایه‌گذاران بسیار مهم است.



ایده های اصلی

ارائه



یک ارائه عالی برای یک زمین بازی باید مختصر، واضح و قابل درک باشد. عناصر بصری مانند نمودارها، نمودارها، تصاویر و ویدئوها می توانند به جذاب کردن ارائه کمک کنند.

سرمایه گذاران



وقتی نوبت به انتخاب سرمایه گذاران می رسد، مهم است که در مورد سرمایه گذاران بالقوه تحقیق کنید و ترجیحات، اهداف و علایق آنها را درک کنید.

ارزش



ارزش یک محصول با توجه به میزان تمایل مشتریان برای پرداخت آن تعیین می شود. این ترکیبی از عوامل است، از جمله کیفیت محصول، ویژگی های آن، و میزان پاسخگویی به نیازهای مشتری

ایده های کلیدی در فرصت های بازار

راه حل های نوآورانه

از فناوری و بازخورد مشتری برای ارائه راه حل های جدید که خواسته ها یا نیازهای مشتری شما را برآورده می کند، استفاده کنید



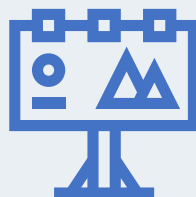
درباره بازارهای جدید تحقیق کنید

نیازهای موجود مشتری را تجزیه و تحلیل کنید و شکاف های موجود در بازار را برای یافتن فرصت های جدید شناسایی کنید



سنبله های فصلی

زمان هایی از سال را که ممکن است تقاضا برای محصولات خاص افزایش یابد، مانند تعطیلات یا مناسبت های خاص، شناسایی کنید و از این زمان ها برای هدف قرار دادن مشتریان یا به حداکثر رساندن فروش استفاده کنید.



جلوتر از روندها باشید

نظارت بر تغییرات در بازار، مانند تغییر در رفتار مصرف کنندگان یا فناوری های نوظهور، برای ماندن در رقابت و بهره برداری از فرصت ها و روندهای جدید



نکات ارائه پیچ دک

سادگی

پیچ دک خود را به وضوح ساختار دهید و مطمئن شوید که همه نکات مهم به راحتی قابل درک هستند

به یاد ماندنی

داستانها، آمار یا حقایق تاثیرگذار را درج کنید که به مخاطبان شما کمک می کند تا شما را به خاطر بسپارند بعد پیام دهید

تصاویر مرتبط

برای نشان دادن پیام خود و درگیر نگه داشتن مخاطب، از تصاویر یا گرافیک استفاده کنید

تمرین و تکرار

ارائه پیچ دک خود را از قبل با دوستان یا همکاران برای بازخورد تمرین کنید، سپس از این ورودی برای اصلاح بیشتر آن استفاده کنید

خلاصه و مختصر

یک پیچ دک خوب باید مختصر و واضح باشد. از تلاش برای جمع کردن اطلاعات زیاد خودداری کنید

نکات کلیدی

پیچ دک نمای کلی از کسب و کار شما است. بر روی نکات کلیدی تمرکز کنید که مهم ترین ایده ها را منتقل می کند

۸۸۸،۰۰۰

کاربران محصول ما را خریدند

۱۰ ساعت

زمان تخمینی تحویل در هر واحد

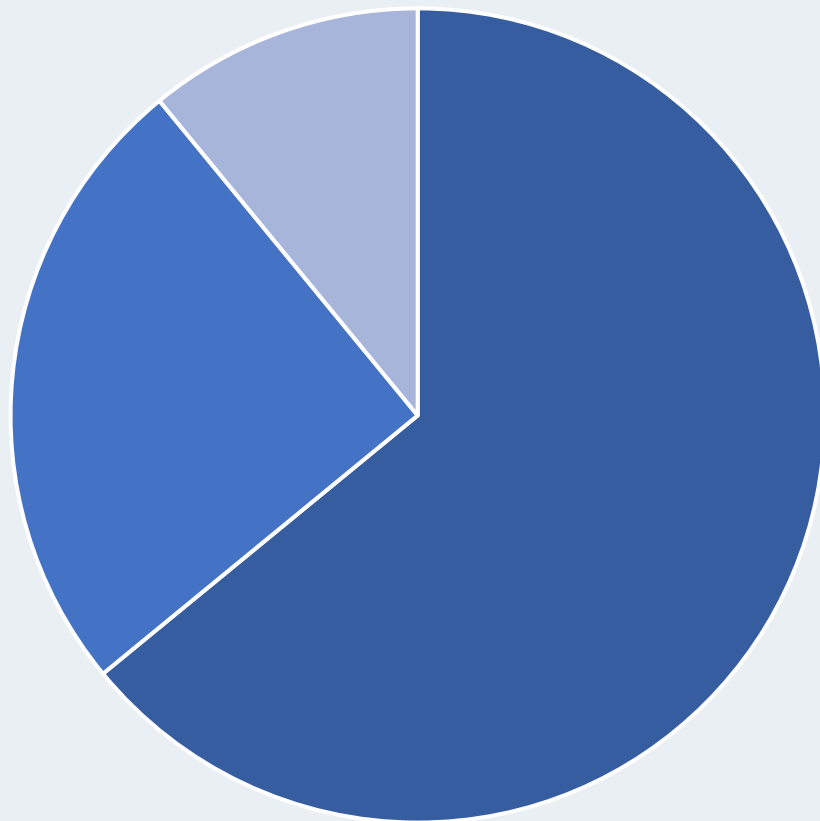
۴۰۰ کیلومتر

میانگین. مسافت طی شده توسط تیم



درآمد بر اساس سه ماهه

درآمد



■ فروردین ■ اردیبهشت ■ خرداد



۱

فروردین



۲

اردیبهشت



۳

خرداد

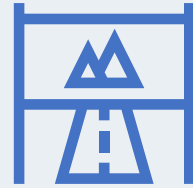
مقایسه رقبای موجود

	ویژگی ها	ارزش	قیمت گذاری	آزمایش	شایستگی	اشتراک
شرکت A	مصرف سوخت	پیشنهادات ویژه		خیر	کم	۸%
شرکت B	طراحی	قابلیت اطمینان		خیر	کم	۵%
شرکت C	عملکرد	تعمیرات		بله	بالا	۲۰%
شرکت D	ویژگی های ایمنی	بازاریابی		خیر	بالا	۲۲%
شرکت E	تکنولوژی	مشتریان		بله	کم	۱۰%
شرکت F	راحتی	بهترین قیمت ها		بله	بالا	۳۰%
شرکت G	سفارشی سازی	نام برند		خیر	کم	۵%

محصول شما

ویژگی ها

چه چیزی محصول شما را منحصر
به فرد می کند؟



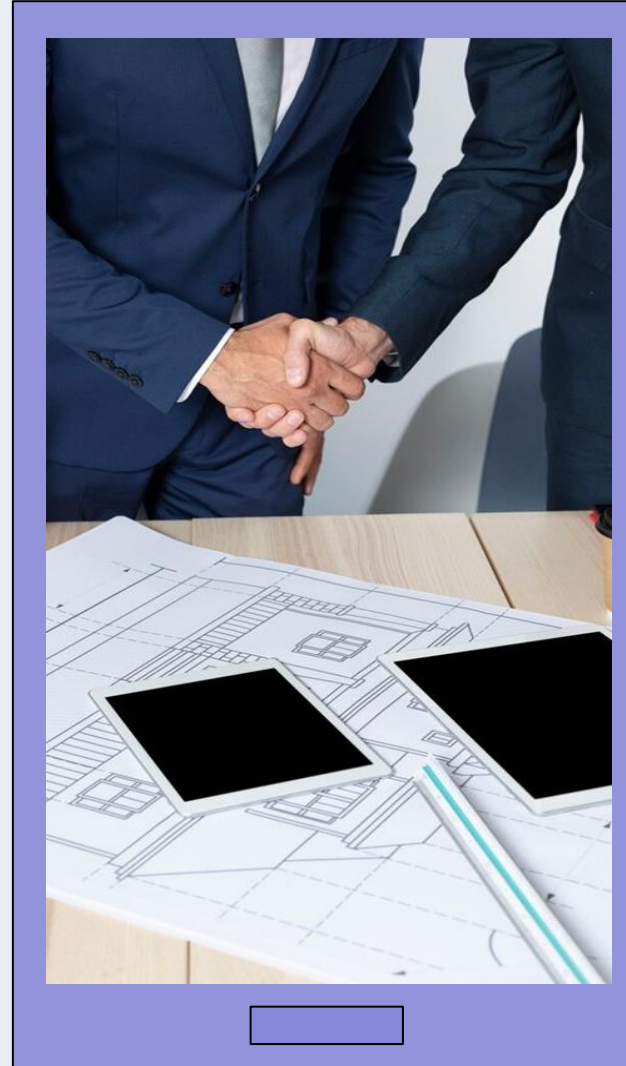
مشتریان هدف

در مورد مخاطب هدف صحبت کنید



به روز رسانی ها

آیا قصد دارید آن را به روز کنید؟



تصاویر

طراحی محصول خود را به نمایش
بگذارید



قیمت

هزینه و قیمت را با سرمایه گذاران
به اشتراک بگذارید

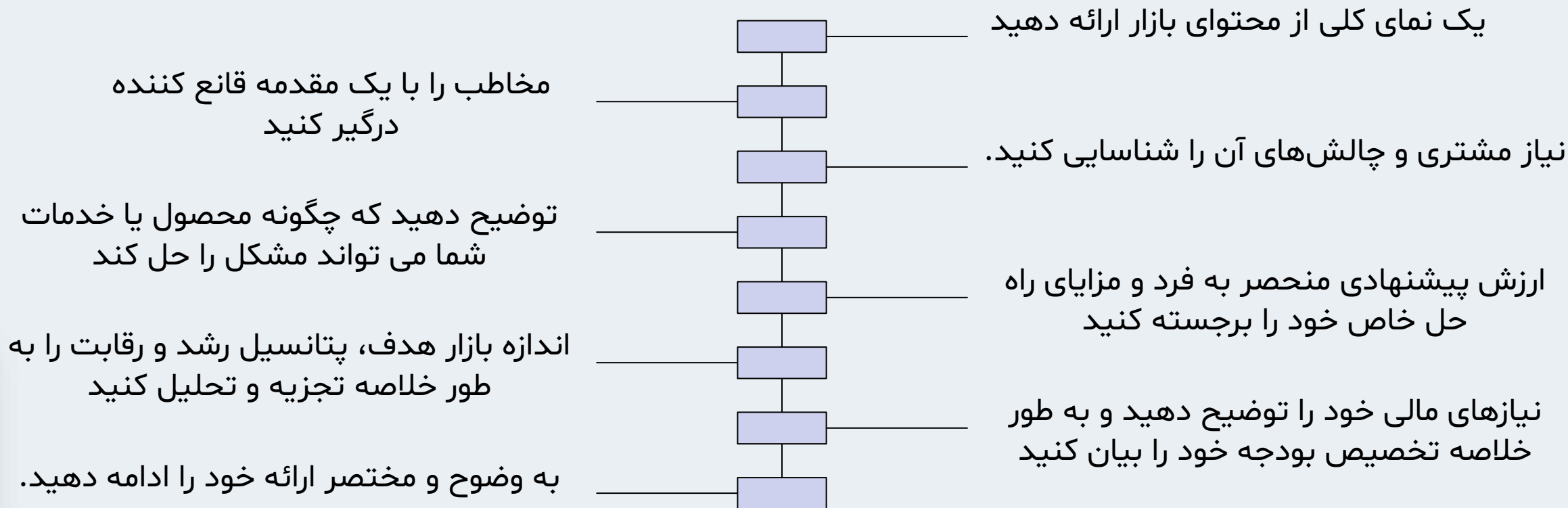


در دسترس بودن

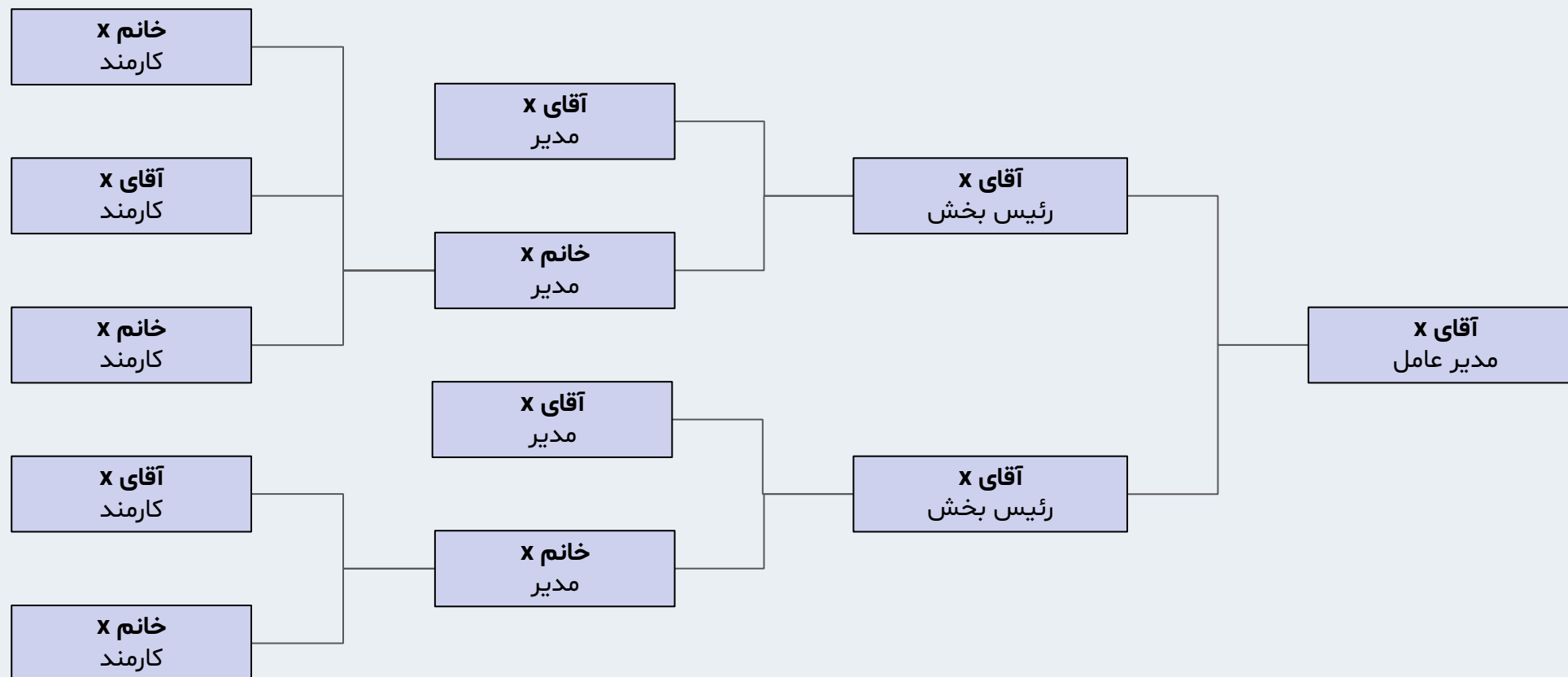
انتظار می رود محصول چه زمانی
آماده شود؟



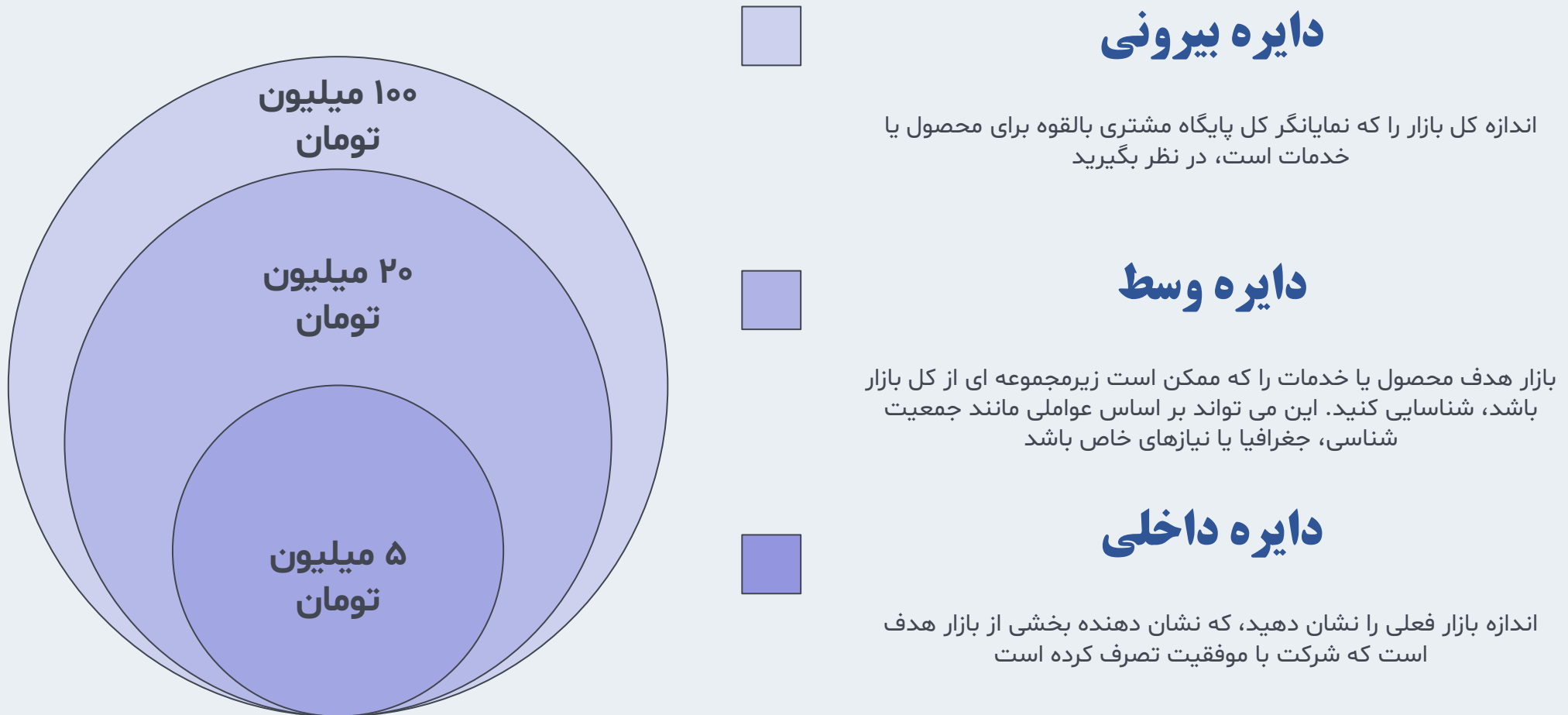
جدول زمانی ارائه شما



نمودار سازمانی



نمای کلی اندازه بازار



نقشه راه

ابتکار عمل	هدف	اسفند	بهمن	دی	آذر	آبان	مهر	شهریور	مرداد	تیر	خرداد	اردیبهشت	فروردین
درک کردن	نیازهای مخاطبان هدف خود را تحلیل و درک کنید												
تحقیق	در مورد محصولات موجود در صنعت تحقیق کنید و میزان موفقیت آنها را تجزیه و تحلیل کنید												
ایده های طوفان فکری	بر اساس بازخورد کاربران و یافته های تحقیقاتی ایده هایی ایجاد کنید												
نمونه اولیه	برای نشان دادن سرمایه گذاران، یک نسخه اولیه از محصول ایجاد کنید												
تست نمونه اولیه	نمونه اولیه را در فرآیندهای آزمایشی دقیق قرار دهید تا مطمئن شوید که نیازهای کاربر را برآورده می کند												
بازخورد را تجزیه و تحلیل کنید	نظر کاربرانی که محصول شما را امتحان کرده اند را درک کنید												

داشبورد KPI



۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان
درآمد

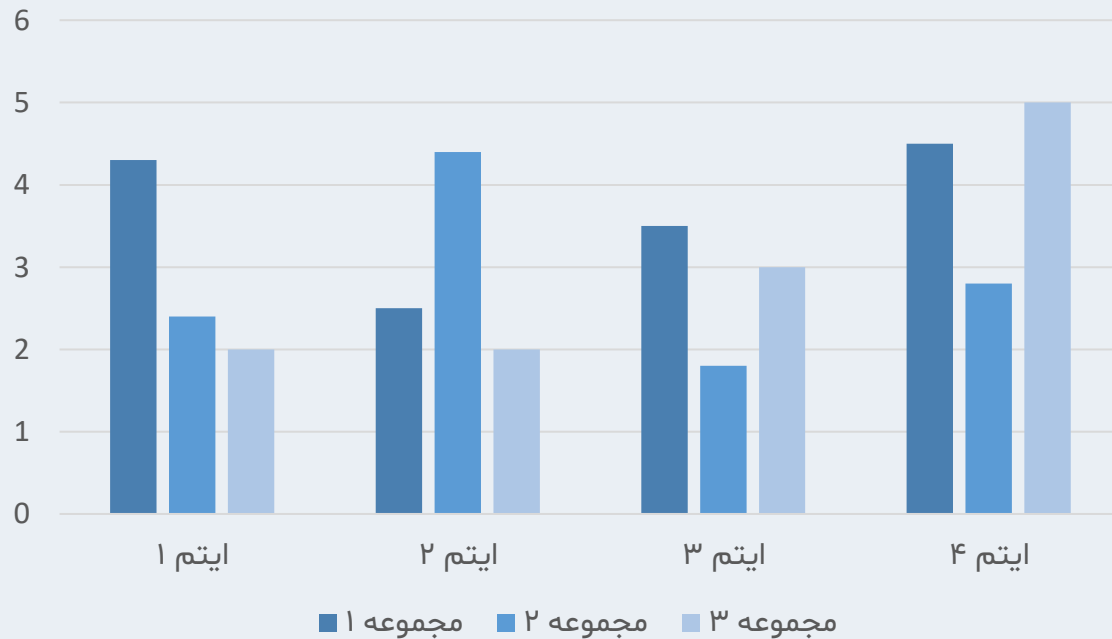


۱۰۰,۰۰۰ تومان
هزینه های عمومی



۵۰۰۰ تومان
سود

نمودار



محصول	واحدها	درآمد	بازگشت
Item 1	500	2,000,000	40
Item 2	1,000	50,750	10
Item 3	250	1,500,000	300
Item 4	500	2,000,000	40
Item 5	1,000	50,750	10
Item 6	250	1,500,000	300
Item 7	500	2,000,000	40
Item 8	1,000	50,750	10



متاباران

MetaBaran



با تشکر!

متن تشکر از مخاطبان را در این قسمت وارد کنید.

راه‌های ارتباطی با ما:

Info@MetaBaran.com



MetaBaran.com



@MetaBaran





با متاباران، نگران طراحی پاورپوینت نباشید!

قالب‌های پاورپوینت آماده

قالب‌های پاورپوینت شرکتی

قالب‌های پاورپوینت اینفوگرافیک

MetaBaran.com

