

پیچ استارت آپ چیست و چه ویژگی‌هایی دارد؟



نویسنده: مهران منصوری فر

پیج استارت‌آپ چیست؟ چگونه نوشته می‌شود و چگونه یک پیج استارت آپ موفق ارائه کنیم؟ در این مقاله از مدیر وب به پاسخ این سوالات می‌پردازیم.

پیج استارت آپ یک فرم استاندارد است که توسط کارآفرینان تنظیم شده تا به سرمایه‌گذاران ارائه شود. در صورتی که این فرم‌ها تمامی جنبه‌های مورد نظر را تحت پوشش قرار دهد و برنامه‌های جامع و کامل داشته باشد، به سرمایه‌گذاران برای شروع فعالیت کمک می‌کند.



پیج استارت آپ چیست و چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟

همان‌طور که در بخش مقدمه نیز اشاره شد، پیج دک‌ها یا پیج استارت آپ‌ها، فرم‌هایی هستند که به سرمایه‌گذاران ارائه شده تا بتوانند سرمایه

مورد نیاز برای شروع فعالیت را تامین کنند. پیچ دک‌ها دارای اصول و قواعد مشخصی هستند که قبل از نگارش باید با آنها آشنا شوید.

- این فرمها معمولا به صورت اسلاید و توسط پروژکتور به سرمایه گذاران ارائه می‌شود.

- تعداد اسلایدها یکی از مهمترین الزامات است که نباید بیش از ۱۹ اسلاید شود.

- ارائه معمولا باید به صورت حضوری انجام شود و تا حد امکان از ارائه آنها در سمینارها و جلسات آنلاین خودداری شود.

- این فرمها باید تا حد ممکن ساده و روان نگارش شوند تا سرمایه گذرانی که در آن حوزه اطلاعات تخصصی ندارند نیز بتوانند به طور کلی متوجه ساز و کار استارت آپ شوند.

- پیچ دک‌ها باید توانایی متقاعد کردن سرمایه گذاران را داشته باشند. از این رو باید در تدوین آن از تمامی ابزارهای سمعی و بصری برای ارائه اطلاعات بیشتر و متقاعد کردن افراد استفاده کنید.

- فرمهای ارائه شده باید مطابق با واقعیت و قابل اجرا باشند. ممکن است شما یک ایده متفاوت و خاص داشته باشید اما اجرای آن غیر ممکن و یا بسیار سخت باشد. سرمایه گذاران باید کاملا متقاعد شوند که ایده و استارت آپ شما قابلیت اجرایی شدن و رسیدن به بازده را دارد.

مطلب مرتبط: [استارت‌آپ چیست؛ مراحل راه اندازی استارت‌آپ و نمونه‌های](#)

[موفق آن](#)



اسلایدهای پیج دک باید چه محتوایی داشته باشد؟

در بخش بالا با ویژگی‌های غالب فرم‌ها و اسلایدها آشنا شدیم. اکنون به این سوال پاسخ خواهیم داد که این فرم‌ها باید چه اطلاعات و ویژگی‌هایی داشته باشند. اصلی‌ترین این عناوین و محتوا شامل موارد زیر است:

توضیح مشکل و یا کمبود موجود

اولین اسلاید و بدون شک یکی از مهمترین آنها توضیح مشکل و کمبودهای موجود است به طوری که در سرمایه گذار احساس نیاز کند. همان طور که همه ما می‌دانیم، برای آن که یک ایده کارآفرینی موفق باشد، باید یک کمبود و نقص موجود در جامعه را کاهش داده و یا از بین ببرد.

مشکلی که شما در فرم‌های پیچ خود توضیح خواهید داد باید یک دغدغه و مساله مهم و همه گیر باشد تا سرمایه گذاران متقاعد شوند اگر محصول شما به بازار عرضه شود، جامعه آماری زیادی از آن استقبال خواهند کرد.

در صورتی که محصول و یا خدمات شما چندین چالش و یا مشکل را کاهش داده و یا رفع می‌کند، آنها را اولویت بندی کرده و دسته بندی کنید. مطالب را به طور کاملا واضح بیان کنید و سعی کنید از سرمایه گذاران بپرسید که آیا آنها نیز با آن کمبود و یا مشکل مواجه شده‌اند یا خیر؟

چگونه می‌توانید در سرمایه گذاران احساس نیاز ایجاد کنید؟

بعد از آن که دانستیم مشکل و کمبودهای موجود را چگونه در اسلاید و یا اسلایدهای اول جای دهیم، این سوال برای شما پیش خواهد آمد که در چه شرایطی ارائه‌ی مشکل می‌تواند سرمایه گذاران را به سرمایه گذاری ترغیب کند.

- اول آن که سرمایه گذاران خود تجربه‌ی مشکل و مساله معرفی شده را داشته باشند. در این حالت ارتباط راحت‌تر و بهتری با ایده‌ی شما برقرار خواهند کرد.
- دوم آن که شما بتوانید هم از نظر احساسی و هم از نظر محاسباتی به آنها اطمینان بازگشت سرمایه و بازدهی را بدهید. بدیهی است که اگر سرمایه گذاران در مورد بازدهی کار و بازگشت سرمایه خود شک داشته باشند، روی ایده‌ی شما سرمایه گذاری نخواهند کرد.
- سوم آن که ایده و طرح شما در زمینه‌ی تخصصی یک یا چند نفر از سرمایه گذاران باشد. اگر سرمایه گذار خود به طور تخصصی با موضوع کسب و کار شما آشنا باشد، احتمال پذیرش آن و سرمایه گذاری بیشتر است.

مطلب مرتبط: [هر آنچه باید راجع به شتاب دهنده ها بدانید](#)



ارائهی راه حل

بعد از آن که مشکل و یا نقص موجود را به طور کامل توضیح داده و در سرمایه گذاران احساس نیاز کردید، اسلایدهای بعدی پیچ استارت آپ به ارائهی راه حل اختصاص داده می‌شود.

راه حل شما همانند ارائهی مشکل باید کاملاً شفاف و واضح باشد تا افراد بتوانند به راحتی آن را پذیرفته و با آن ارتباط برقرار کنند. مهمترین مساله در ارائهی راه حل آن است که شما بتوانید مشکل و مساله موجود را در زمان حال حل کنید. یکی از دلایل اصلی عدم موفقیت بسیاری از استارت آپ‌ها، دیرتر یا زودتر رسیدن نسبت به زمان مقرر است.

نکته‌ی دیگر آن که سعی کنید از بیان جملاتی مانند «شما اولین نفری هستید که در این زمینه فعالیت می‌کنید» یا «این ایده برای اولین بار است که ارائه می‌شود» خودداری کنید. ممکن است این ایده در سراسر جهان بارها توسط افراد مختلف ارائه شده باشد اما به هر دلیلی به مرحله‌ی اجرا نرسیده باشد.

توضیح راجع به بازار

در اسلایدهای بعدی پیچ استارت آپ بهتر است شما اطلاعات جامع اما مختصری راجع به اندازه بازار، بازار هدف، الگوی احتمالی رشد، روند بازار از

گذشته تا امروز، تاثیر شرایط اقتصادی و سیاسی بر بازار و غیره را در اختیار سرمایه گذاران قرار دهید. در صورتی که این بخش از پیچ دک استارت آپ شما قدرت و کیفیت کافی داشته باشد، می‌تواند دید کلی به سرمایه داران راجع به شرایط احتمالی استارت آپ در آینده داده و آنها را متقاعد به سرمایه گذاری کند.



محصول

بخش مهم دیگر پیچ استارت آپ که می‌تواند جذب سرمایه و یا عدم جذب آن را تعیین کند، نحوه ارائه و توضیح محصول است. شما باید بتوانید به خوبی محصول طراحی و ساخته شده خودتان را به سرمایه گذاران معرفی

کرده و به آنها ثابت کنید که محصول شما می‌تواند به خوبی کمبود و مشکل ذکر شده در اسلایدهای اولیه را رفع کرده و یا کاهش دهد. برای تاثیرگذاری بیشتر می‌توانید از تجربه مثبت مشتریان خود که از محصول شما استفاده کرده‌اند نیز استفاده کنید.

نقاط قوت و مسیر پیشرفت مالی

در اسلایدهای بعدی پیچ استارت آپ باید بتوانید مزایا و نقاط قوت محصول خود را توضیح داده و مسیر پیشرفت ماهیانه چه از نظر مالی و چه از نظر کیفیت را به سرمایه‌گذاران نشان دهید. روی این بخش از پیچ دک استارت آپ خود باید به خوبی کار کنید زیرا می‌تواند میزان اطمینان سرمایه‌گذاران به ایده شما را تا حد بسیار زیادی افزایش دهد.

تیم کاری

بدون شک یکی از مهمترین فاکتورهای موفقیت در هر کاری، داشتن تیمی متخصص و همدل است. یکی از مسائل مهمی که سرمایه‌گذاران هنگام ارائه پیچ دک به آن توجه می‌کنند، تیمی است که برای کسب و کار خود انتخاب کرده‌اید.

از آن جا که هر ایده و کسب و کاری شاخه‌های شغلی و تخصص‌های مختلفی

را برای موفقیت نیاز دارد، شما باید در هر حوزه از افرادی متخصص، متعهد و خلاق استفاده کنید. قبل از آغاز استارت آپ شما هزینه و وقتی را برای آموزش پرسنل خود در نظر خواهید گرفت. سعی کنید در اختصاص زمان و هزینه برای اعضای تیم وسواس کافی به خرج دهید تا تیمی یک پارچه و متخصص داشته باشید.



رقبا

در هر کسب و کاری که وارد می‌شوید، باید رقبای ضعیف و قوی خود را بشناسید. بدون شک برای آن که بتوانید وارد رقابت با قدیمی‌های بازار

شوید باید محصول شما ویژگی‌هایی جدید و متنوع و یا کیفیت بالاتری داشته باشد. در بخش بعدی از پیچ استارت آپ‌ها باید رقبای اصلی خود را به سرمایه گذاران معرفی کرده و به آنها توضیح دهید که محصول شما چه ویژگی منحصر به فردی دارد که می‌تواند در بازار و در کنار رقبای وارد میدان شود.

منابع مالی

در بخش بعدی از فرم‌های پیچ استارت آپ باید بتوانید یک برنامه مالی جامع ۳ تا ۵ ساله به سرمایه گذاران ارائه دهید. مراقب باشید که صداقت مهمترین فاکتور برای موفقیت است، بنابراین از عدد سازی و ارائه‌ی آمار غیر واقع خودداری کنید. ارائه برنامه مالی باعث می‌شود سرمایه گذاران دید بهتری نسبت به ایده و کسب و کار شما پیدا کرده و احساس بهتری نسبت به آن پیدا کنند.

چگونه یک پیچ استارت آپ موفق ارائه کنیم؟

تحقیقات نشان می‌دهد که سرمایه گذاران به طور میانگین حدود ۴ دقیقه برای هر پیچ دک وقت می‌گذارند و برای آن که بتوانید در این زمان کوتاه آنها را برای سرمایه گذاری قانع کنید، باید اسلایدهای شما قوی و منحصر به

فرد باشد. برای آن که پیچ دک شما بتواند تاثیرگذار و عالی باشد، به نکات زیر توجه کافی داشته باشید.

پیچ دک را با محصول آغاز نکنید

شاید برایتان وسوسه کننده باشد که اسلایدهایتان را با معرفی محصول و ویژگی‌های منحصر به فرد آن شروع کنید اما جالب است بدانید که طبق تحقیقات، تمامی پیچ استارت آپ‌هایی که اسلایدهای خود را با معرفی محصول خود آغاز کرده‌اند در جذب سرمایه گذار با شکست مواجه شده‌اند. تحقیقات نشان می‌دهد زمان معرفی محصول در پیچ دک‌های موفق حدود ۲ دقیقه است.

اگر در اسلایدها بیش از موارد دیگر به معرفی محصولاتتان بپردازید، سرمایه گذاران را بیشتر از آن که مجذوب کنید، گیج خواهید کرد. شما باید بتوانید در اسلایدها دید کافی راجع به بازار، رقبا و ویژگی‌های محصول در اختیار سرمایه گذاران بگذارید تا بتوانند با دید بهتری تصمیم بگیرند.



داستان سرایی کنید

شاید برایتان عجیب به نظر برسد که رساندن یک پیام در قالب داستان برای افراد در همه رده‌های سنی و در هر جایگاهی ساده‌تر است. شما می‌توانید اطلاعات مورد نظرتان را در قالب یک داستان ساده بیان کنید تا برای مخاطبانتان جذاب‌تر باشد.

توضیحات را با چرا شروع کنید

زمانی که می‌خواهید محصولات و ایده خود را به مخاطبانتان توضیح دهید، بهتر است جملات و اسلایدها را با چرا آغاز کنید. چرا الان؟ و چرا محصول

ما؟ سوال‌های اساسی است که باید در پیچ استارت آپ خود به آن بپردازید و بتوانید در زمانی کمتر از ۱ دقیقه سرمایه گذاران را متقاعد کنید.

تیم خود را به خوبی معرفی کنید

بعد از آن که سرمایه گذاران با محصول و ایده شما آشنا شدند، می‌خواهند بدانند که شما این ایده را با چه افرادی اجرایی خواهید کرد. آنها می‌خواهند بدانند که آیا تیم شما توانایی انجام اهداف مورد نظرتان را دارند یا خیر؟ بهتر است در اسلایدهای انتهایی، اعضای تیم خود را به اختصار معرفی کرده و راجع به سابقه و مهارت‌های آنها توضیح دهید.

بازارتان را به خوبی معرفی کنید

نکته مهم دیگری که در ارائه‌ی یک پیچ دک موفق باید به آن توجه کنید، توضیح کامل بازار است. سرمایه گذاران در نهایت دوست دارند بدانند که در چه بازاری فعالیت خواهند کرد و میزان موفقیت و فروش آنها چگونه است. در اسلایدهای خود به طور کامل توضیح دهید که بازار شما و مشتریان هدف چگونه و چه کسانی هستند و شما میزان مشتری و فروش را برای آنها تخمین بزنید.



طرح کسب و کار منحصر به فرد داشته باشید

متأسفانه یکی از دلایل عدم موفقیت بسیاری از پیج استارت آپ‌ها، استفاده از طرح‌های کسب و کار آماده است. به این نکته توجه داشته باشید که سرمایه‌گذاران ممکن است بیش از صد طرح کسب و کار و پیج دک را دیده باشند و به راحتی می‌توانند متوجه طرح‌های کسب و کار آماده شوند. این مساله می‌تواند در آنها احساس عدم اطمینان ایجاد کند.

سعی کنید با توجه به ایده و محصول خودتان یک طرح کسب و کار جامع تهیه کنید و به تمامی سوال‌های احتمالی سرمایه‌گذاران در آن پاسخ دهید. طرح کسب و کار به سرمایه‌گذاران یک دید کلی و شفاف می‌دهند تا با آینده آن بیشتر آشنا شوند.

هزینه درخواستی خود را تعیین کنید

شاید برایتان سخت باشد که به طور مستقیم از سرمایه گذاران تقاضای پول کنید، اما اصلا برای انجام این کار خجالت نکشید. در انتهای پیج استارت آپ خود میزان سرمایه‌ی درخواستی خود را عنوان کرده و حداقل و حداکثر آن را تعیین کنید.

تکنولوژی منحصر به فردتان را توضیح دهید

اگر ایده و محصول شما از یک تکنولوژی و نرم افزار خاص استفاده کرده است، در اسلایدهای خود حتما روی آن مانور دهید. البته به این نکته توجه داشته باشید که لازم نیست بیش از اندازه به جزئیات تکنیکی و نرم افزاری وارد شوید زیرا مخاطبان شما را گیج خواهد کرد.

در اسلایدهای خود به تکنولوژی‌هایی اشاره کنید که رقبای شما از آن محروم هستند، مزایا و ویژگی‌های محصولاتان را معرفی کنید، به این اشاره کنید که چرا رقبای شما توانایی دست یابی به تکنولوژی شما را ندارند؟ این اسلایدها می‌تواند برای سرمایه گذاران جذاب باشد و آنها را به سرمایه گذاری ترغیب کند. اگر نمونه‌ی اولیه از محصول خود دارید آن را حتما در پیج استارت آپ خود ارائه کرده تا سرمایه گذاران ملموس‌تر با محصول و ایده شما آشنا شوند.



راه و روش خود را به طور کامل توضیح دهید

سرمایه گذاران دوست دارند بدانند که محصولات شما با چه سرعتی وارد بازار خواهد شد، چه استانداردهایی دارد، چگونه بازاریابی خواهد شد، در چه زمانی به بازدهی خواهد رسید و چه زمانی سرمایه گذاران به سود دهی خواهند رسید. این فاکتور یکی از مهم ترین مواردی است که هنگام ارائه پیچ استارت آپ باید به آن توجه کنید.

جمع بندی

پیچ استارت آپ‌ها اسلایدهایی هستند که شما به وسیله‌ی آن ایده و محصول خود را به سرمایه گذاران معرفی خواهید کرد تا آنها روی پروژه شما سرمایه

گذاری کنند. این اسلایدها باید قابل درک و جذاب باشند، بیش از ۱۹ اسلاید نباشد، محصول و بازار را به خوبی معرفی کند، طرح کسب و کار داشته باشد و بتواند برای سرمایه گذاران جذاب و عملی به نظر برسد.