















- ۱- معرفی
- ۷- مشکل
- س- راه عل
- ۲- محصول یا خدمات
 - ۵- تیم
 - ۷- مدل کسب و کار
- ٧- ساير موارد تكميلى و
- اغتيارى (همچون رقابت، اندازه
- بازار، کشش بازار، طرح بازاریابی،
 - مالی و سرمایهگذاری)



معرفي

- ناه کسب و کار
- لوگو یا نشان تجاری (در صورت وجود)
 - نام و عنوان خود

نمونهای برای راهنمایی ارائه دهنده



Apple reinvents the phone



Price is an important concern for customers booking travel online.

Hotels leave you disconnected from the city and its culture.

No easy way exists to book a home with a local or become a host.

The Problem

The 'not so smart' smart phones







Fixed Buttons



Baby Software



شرع مشکل

با بیانی شفاف، مستقیم و مسلم بدون اصطلامات پیچیده فنی نمونهای برای راهنمایی ارائه دهنده

The Solution

"Three in One"







Phone

Internet

Solution

A web platform where users can rent out their space to host travelers to:









انتماب راه مل بهینه

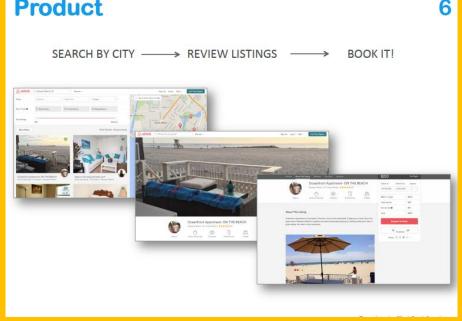
- دلیل بهتر بودن راه علهای شما
- اولویت بندی و انتخاب بهترین آنها
- بررسی راه ملهای فعلی و علت ایده آل نبودن آنها



ممصول (کالا یا غدمات)

- معرفی محصول
- دلیل منمصر به فرد بودن آن
 - ارائهی ارزش افزوده





4

نمونهای برای راهنمایی ارائه دهنده

Team & Advisors

Aaron Patzer
CEO & Founder

Lead Architect, Nascentric (chip simulation software)
Founder, GetAWebsite (search engine optimization)

David Michaels

VP Engineering

Director of Technology, ShockMarket Corporation
Director of Engineering, PGP (security software)

Dave McClure

Director Marketing

Director of Marketing, PayPal (micro-payments)
Director of Marketing, Simply Hired (job search)

Jason Putorti
Lead Designer

CTO & Founder, Novaroura (acquired by FittingGroup)
Co-Founder, Six Madison (anti-fraud SAS)

Investors & Advisors

First Round Capital, Felicis Ventures, Ron Conway, Scott Cook (Intuit Founder & CEO)

Management Team

What's our experience and expertise?



Steve CEO



Tim COO



Jony Design



Ron Retail





افرادی که مسئله مطرع شده را میخواهند عل کنند



targeted ads

Potential



مدل کسب و کار

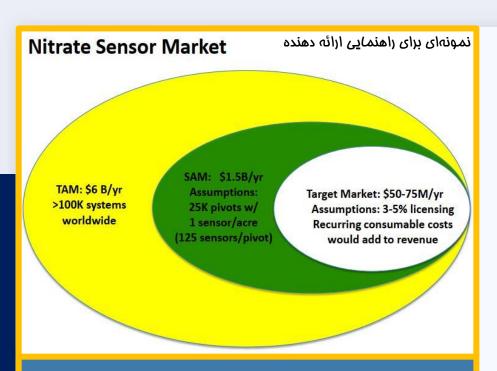
نموه تولید ممصول یا خدمات چگونگی به منفعت رسیدن با این کسب و کار نموه رسیدن ممصول به دست مشتریان چگونگی کسب درآمد از این کسب و کار ایماد ارزش

عرضه ارزش

کسب ارزش

user data

user base







با استفاده از منبع معتبر و تشخیص درست بازار

کل بازار موجود	TAM
بازار موجود با قابلیت ارائه خد <i>مات</i>	SAM
بازار در دسترس و قابل غد <i>م</i> ترسانی	SOM



(افتیاری)

کشش بازار

نشان دادن میزان موفقیت کسب و کار با ارائه نمودار

Traction

نمونهای برای راهنمایی ارائه دهنده

What have we achieved so far?







Product Ready

Partners in 25 Countries

197 Apple Stores

Traction

- 800 Paying Users
- \$150,000 annual revenue run rate
- 97% margins
- 55,000 users, growing 40% per month
- 1.5 million updates Buffered





Marketing Plan

How will we reach our customers?







Retail



Partners



Marketing



روشها و کانالهای جذب مشتری





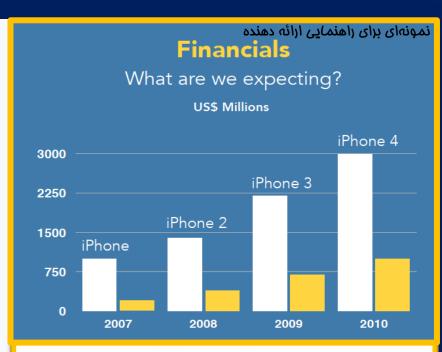
رقابت

- مقایسه رقبا با سنجش چند پارامتر
- مقایسه با شرکتهایی که دارای مزیت رقابتی باشند



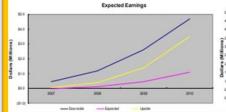
(افتیاری) **مالی**

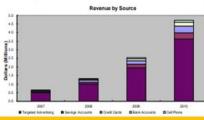
ییشبینی درآمد و هزینه به صورت ۳ یا ۵ ساله

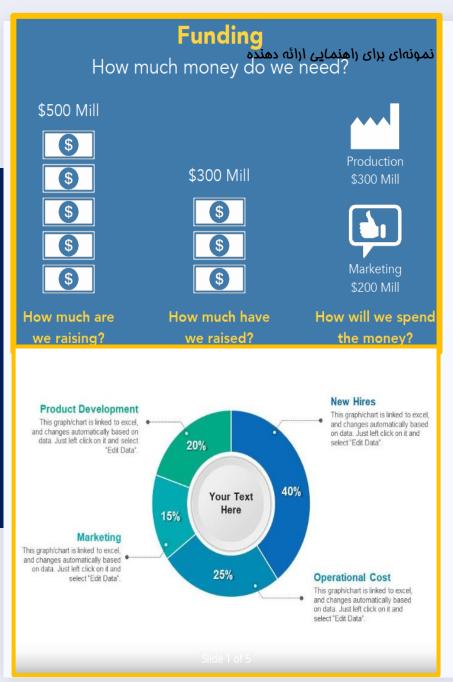




		Projected Yea	ar Ending Dece	mber 31,	Assumptions
	2007	2008	2009	2010	Investment \$3.0M Stake 15%
Total Users	100.0	180.0	309.6	510.2	Hurdle Rate 59
Referrals					
Credit Cards	\$56.3	\$111.4	\$210.7	\$382.0	
Savings Accounts	50.0	101.3	195.9	363.2	
Bank Accounts	30.0	62.1	122.8	232.8	
Internet Service Provider	97.5	193.1	365.3	662.1	(
Cell Phone	17.5	33.3	60.4	104.6	
Targeted Advertising	500.0	1,012.5	1,959.2	3,632.3	Sec. 00.000 (0.000 (0.000)
Total Revenue	\$751.3	\$1,513.6	\$2,914.3	\$5,377.1	IRR: 25%
Sales and Marketing Expense	225.4	302.7	291.4	268.9	
General and Administrative Expense	300.0	544.0	942.7	1,565.3	
Research and Development Expense	187.8	340.6	590.1	980.0	
EBIT	\$38.1	\$326.3	\$1,090.1	\$2,562.9	











- نموه استفاده از سرمایه
- معرفی سهاهداران فعلی
- مقدار سرمایهای که می خواهید
- چگونگی استفاده از درآمد و افزایش آن
 - مقدار درصد قابل ارائه به سرمایه گذار