اطلاعات استارتاپ:

* نام استارتاپ:
* وب سایت استارتاپ:
* نرم‌افزار موبایل[[1]](#footnote-1):
* صنعت فعالیت:
* تاریخ شروع فعالیت استارتاپ (با ذکر ماه و سال):
* تاریخ ارائه‌ی محصول یا خدمت[[2]](#footnote-2) (با ذکر ماه و سال):
* آدرس دفتر کار استارتاپ:
* آیا شرکت ثبت ‌شده دارید ؟ (نام شرکت و تاریخ ثبت و شماره ثبت)
* آیا سابقه‌ی حضور در شتاب‌دهنده‌‌‌ها یا مراکز رشد را دارید؟ (نام موسسه و درصد سهام آنها را ذکر کنید)
* خلاصه‌ای از کسب و کار خود شرح دهید (حداکثر در 3 سطر):

اطلاعات مدیر استارتاپ:

* نام مدیر:
* تلفن همراه:
* تلفن ثابت:
* آیدی تلگرام:
* ایمیل:
* چگونه با کارایا آشنا شدید؟

جستجوی اینترنتی، معرفی سایر استارتاپها، نمایشگاه‌ها و رویدادها، تماس تلفنی، سایر موارد

اطلاعات تیم:

* تعداد اعضای تیم استارتاپ (شامل بنیانگذاران و کارکنان):
* اطلاعات کامل همه‌ی اعضای تیم استارتاپ خود را در جدول زیر کامل کنید.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | نام و نام‌خانوادگی | عنوان یا نقش | درصد سهام | نوع همکاری[[3]](#footnote-3) | تلفن همراه | ایمیل | سن |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |

* اعضای کلیدی استارتاپ از چه زمانی بایکدیگر آشنا شدند؟ (سابقه‌ی همکاری و آشنایی)

ارزش‌پیشنهادی:

* ارزشی[[4]](#footnote-4) که استارتاپ شما خلق می‌کند را شرح دهید: (حداکثر 3 سطر)
* مشکلاتی که محصول یا خدمت شما حل می‌کند:
1.
2.
3.

محصول یا خدمت:

* محصول یا خدمت خود را توصیف کنید و وضعیت فعلی آن را مشخص کنید.
* آیا این محصول تا به حال مشتریان و کاربران عرضه شده است ؟
* چه نشانه‌ای وجود دارد که این محصول مشکل کاربران شما را حل میکند؟
* آیا بر اساس نظرات مشتریان تا به حال تغییری در محصول ارائه داده‌اید؟

درآمد / هزینه :

* میزان درآمد حاصل از فروش محصول یا خدمت خود را تا این لحظه ذکر کنید.
* میزان هزینه‌ای که تا به حال برای محصول یا خدمت خود کرده‌اید را ذکر کنید.
* جریان‌های درآمدی استارتاپ خود را شرح دهید.
* جریان‌های هزینه‌ای استارتاپ خود را شرح دهید.

فرصت بازار:

* برآورد اندازه بازار خود را ارائه نمایید (منابع مورد استفاده را ذکر کنید):
* آیا کانالهای فروش خود را شناسایی کرده‌اید؟ آیا هزینه‌ی جذب یک مشتری[[5]](#footnote-5) را محاسبه کردید؟ توضیح دهید.

مزیت رقابتی و تحلیل رقبا:

* مزیت انحصاری یا مزیت رقابتی کسب و کار خود را شرح دهید ؟
* طی جدولی شرکت خود را با سایر رقبا (داخلی و خارجی) با توجه به شاخصه‌ای کلیدی حوزه فعالیت مقایسه نمایید.

مشتریان:

* مشتریان محصول / خدمت شما چه کسانی یا گروه هایی هستند؟
* مشتریان اولیه‌ی[[6]](#footnote-6) شما چه کسانی هستند؟ و چرا؟
* لیستی از مشتریان کنونی خود ارائه نمایید:

اطلاعات درآمد و هزینه سالانه واقعی و پیش‌بینی (همه اعداد به میلیون تومان)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| مالی | 1399(پیش‌بینی) | 1398(پیش‌بینی) | 1397(پیش‌بینی) | 1396(واقعی/پیش‌بینی) | 1395(واقعی) |
| درآمد |  |  |  |  |  |
| هزینه‏ها |  |  |  |  |  |
| سود ناخالص |  |  |  |  |  |

جذب سرمایه (همه اعداد به میلیون تومان)

* میزان سرمایه درخواستی:
* ارزش‌گذاری استارتاپ قبل از ورود سرمایه[[7]](#footnote-7):
* میزان درصدی از سهام که قصد واگذاری به سرمایه‌گذاران دارید را ذکر کنید:
* آیا پیش از این جذب سرمایه کرده‌اید؟ (منبع جذب سرمایه و مبلغ آن را ذکر کنید)
* آیا درصدی از سهام استارتاپ شما به عنوان سهام شناور[[8]](#footnote-8) در نظر گرفته شده است؟
* برنامه شما برای سرمایه درخواستی چیست؟ یک نمودار دایره‌ای (مشابه شکل زیر) از موارد اصلی هزینه‌ها ارائه کنید.
* این میزان سرمایه برای چه مدت کافی است؟
* غیر از سرمایه‌ی نقدی به چه کمک‌هایی نیاز دارید[[9]](#footnote-9)؟
1. در صورتی که نرم‌افزار موبایل طراحی شده است لینک برای دانلود آن را قرار دهید [↑](#footnote-ref-1)
2. راه‌اندازی نسخه‌ی اولیه (launch) [↑](#footnote-ref-2)
3. نوع همکاری کدام یک از این سه حالت است؟ تمام وقت، پاره وقت، مشاور (تمام وقت به این معنی است که فرد در هیچ شرکت دیگری فعالیت ندارد) [↑](#footnote-ref-3)
4. Value proposition [↑](#footnote-ref-4)
5. customer acquisition cost [↑](#footnote-ref-5)
6. early adopters [↑](#footnote-ref-6)
7. pre-money-valuation [↑](#footnote-ref-7)
8. option pool [↑](#footnote-ref-8)
9. Smart money [↑](#footnote-ref-9)