



சமர்ப்பித்தல் மற்றும் வணிக திட்ட வழிகாட்டி

இதன் பிரதான நோக்கம் யாதெனில் கருத்துகளை பரிமாற்றிக்கொள்ளுதல் மற்றும் தகவல் சேகரிப்புக்கான அடுத்த நிலை கதவை திறந்து உங்களுக்குள் ஆர்வத்தை ஏற்படுத்துவதாகும். தொழில் முயற்சி பொறி மதிப்பீட்டு குழுவினால் அடிப்படை ஆவணங்கள் மதிப்பீடு செய்யப்படுவதோடு, ஆர்வத்தை தூண்டும் புதிய எண்ணங்களை அடுத்த கட்டமான தகவல்களை சமர்ப்பிக்கும் கட்டத்திற்கு தெரிவுசெய்யப்படும்.

இத்தருணத்தில் தேவைக்கு அதிகமான தகவல்களை சமர்ப்பிப்பது அத்தியாவசியமானதாகும். நீங்கள் வெளிப்படுத்த முயற்சிக்கும் முக்கிய தகவல்களை மாத்திரம் சமர்ப்பிக்கவும். உங்கள் தேவைகளை சிறப்பாக சரிசெய்திடுவதற்கான உதவிகளை கீழுள்ள வழிகாட்டல்கள் மூலம் பெற்றுக்கொள்ள முடியும். உங்கள் விருப்பத்திற்கேற்ப இதை நிற்ப்புவதற்கான முழு சுதந்திரம் உங்களுக்கு உண்டு.

SLIDE 1: இணை நிறுவனர்கள் மற்றும் முக்கிய குழு உறுப்பினர்களின் பின்னணி

எனது பெயர்.. எனது பின்னணி.. நான் முதல் முறையாக தொழில் முனைவராக திகழ்தல், எனது குழு

SLIDE 2: வணிகம் என்ன?

தொழில்முயற்சியாளரின் பெயர், தொழில்துறை, தொழில்துறை சுருக்கம், தொழில்முயற்சி நிலை (எண்ணம் மாத்திரம் ∴ தற்போதைய தயாரிப்பு நிலை ∴ முன்மாதிரி உற்பத்தி தயார் ∴ முழு உற்பத்தியும் தயார் ∴ தற்போதைய வருவாய் வரி) நீங்கள் எதிர்ப்பார்க்கும் முதலீடு.

நீங்கள் தீர்க்க முயற்சிக்கும் பிரச்சினை எது? வெறுமனே படங்கள் மற்றும் சில வார்த்தைகளை பயன்படுத்துங்கள்.

Ex :Takas - இலங்கையின் முதல்தர e-வியாபாரியாக திகழ்தல். உங்கள் வீட்டு வாசலுக்கே வியாபாரத்தை கொண்டு வருதல்.

saraai - நிலையான சுற்றுலாத்துறை. வேறுபட்ட ஹோட்டல் அனுபவத்தை வழங்குதல்.

Glittery - உங்கள் விருப்பத்திற்கு ஏற்ற ஆன்லைன் நகைக்கடை. நடுநிலை பெறுமதியிலான கற்கலை உபயோகித்து கையினால் வடிவமைக்கப்பட்ட நகைகள்.

இதை வாசிப்பதன் மூலம் உங்களிடம் செயற்பட்டுவரும் பெரிய இடைவெளியை எடுத்துக்காட்டுங்கள். உங்களுக்கான வாய்ப்புக்களையும், இடைவெளிகளையும் விசேடமாக எடுத்துக்காட்டுங்கள். துறைசார் முன்னோடிகள், அளவு மற்றும் அளவிடுதல், முந்தைய நிலை, சுருக்கமான உங்கள் கருத்து, இதை வாசிப்பவர் உங்களது எண்ணத்தையும் உங்களுக்கு இருக்கக்கூடிய வாய்ப்புக்களையும் நன்றாக புரிந்துகொள்ளக்கூடிய வகையில் இருக்கவேண்டும்.

SLIDE 3: புதிய எண்ணங்களை செயற்படுத்துவதன் மூலம் கிடைக்கும் பயன்கள்.

அடிப்படை அளவுமுறைகளில் காட்டுங்கள்: பயனர்கள், பரிவர்த்தனைகள், வருவாய், மொத்த விற்பனை பொருட்களின் மதிப்பு (GMV), பயன்படுத்தும் பொருட்களின் ஆதாரங்கள் , ஒரு செயற்பாட்டிற்கான செலவு (CPA), வாழ்நாள் மதிப்பு (LTV), தற்போது செயல்முறையில் உள்ள வியாபாரத்திற்காக:- தயாரிப்பு, ஐ சேவை தற்போது செயலில் இல்லாத பட்சத்தில், நீங்கள் தொழில் முனைவருடன் இணையும் சந்தர்ப்பம் (concept stage, alpha built, etc) மற்றும் உங்களை நெருங்கக்கூடிய அடுத்த சந்தர்ப்பத்தின் கால வரையறையை குறிப்பிடுங்கள்.

உங்கள் உட்கட்டமைப்பு, உங்கள் முக்கிய பங்காளர், வாடிக்கையாளர்கள் உள்ளிட்ட உங்கள் பிரதான உறுப்பினர்களை அறிமுகம் செய்யுங்கள். அவர்களின் கல்வி தகைமை மற்றும் தொழில்துறை அனுபவங்களை உங்கள் துறைக்கு ஏற்றவகையில் தெளிவுபடுத்தவும். இதை வாசிப்பவர் நன்றாக புரிந்துகொள்ளும்படி உங்கள் எண்ணத்தை தெளிவாக முன்வைக்கவும்.

SLIDE 4: ருள்

உங்கள் துணிகர முயற்சியின் தனிப்பட்ட சிறப்பு என்ன?, உங்கள் வேறுபாடு என்ன? அது உங்கள் உற்பத்தி திறனை மேம்படுத்துவதற்கு வழியமைக்கும். வாழ்க்கைக்கு கொண்டுவரவும்” (டிசபெ வை வழ டகைந) இதை அமைக்க தாமதமானால் எண்ணத்தை எமக்கு சமர்ப்பிப்பதற்கு முன்னர் மின்னஞ்சல் ஊடாக எம்மோடு தொடர்பு கொள்ளுங்கள். உங்களது வியாபார எண்ணங்களை எம்மிடம் சமர்ப்பியுங்கள். ருள்ள (நீங்கள் உருவாக்கும் ஜீ மற்றும் உங்களுக்கான பிற நுழைவு தடைகள்) சிறப்பு சந்தை வாய்ப்பு மற்றும் வேறு சிறப்பம்சங்களை முன்வைப்புகள். வாசிப்பவர் உங்கள் எண்ணத்தை தெளிவாக புரிந்துகொள்ள வேண்டும். அப்பொழுதே உங்களுக்கான வாய்ப்புக்களை பெற்றுக்கொள்ள முடியும்.

SLIDE 5: சந்தை பருமன்

நீங்கள் இலக்கு வைக்கும் மொத்த சந்தைப் பருமனை காண்பிக்கவும். அடுத்த 5 வருடங்களில் உங்கள் தயாரிப்புக்களை சந்தைப்படுத்த திட்டமிட்டுள்ள நாடுகள் மற்றும் சந்தைகளை மிகவும் தெளிவாக குறிப்பிடவும். நுஓ - 1மில்லியன் பெறுமதியான விற்பனைச் சந்தையில் முதல் வருடத்தில் 10மூ யை பெற்றுக்கொள்வதே உங்கள் இலக்காகும், இவ்வாறு 2 மற்றும் 5 வருடங்களுக்கு குறிப்பிட முடியும்.

SLIDE 6: நிறுவனத்தின் நிதியியல் முன் மதிப்பீட்டை சமர்ப்பிக்கவும்

நீங்கள் கைப்பற்ற திட்டமிட்டுள்ள நாட்டின் சந்தை பருமனின் புள்ளிக்கணக்கீடு சமாந்தரமாக வேண்டும். Ex- முதல் 2-3 வருடங்களில் திட்டமிட்ட வருவாய் ∴ நீங்கள் இதை எவ்வாறு பெற திட்டமிட்டுள்ளீர்கள்.

- 1வது வருடம் - ரூ. மில்லியன் 50
- 2வது வருடம் - ரூ. மில்லியன் 100
- 3வது வருடம் - ரூ. மில்லியன் 300
- 4வது வருடம் - ரூ. மில்லியன் 700
- 5வது வருடம் - ரூ. பில்லியன் 01

நிதியியல் அமெரிக்க டாலரில்: ஒரு அட்டவணையில் உங்கள் கடந்த வருடத்தின் வருவாய் மற்றும் இலாபத்தை சுருக்க அறிக்கையாக தயார் செய்யவும். அடுத்த 2-3 வருடங்களுக்கு இத்திட்டத்தை இவ்வாறே முன்வைக்கவும். அதேபோல் உங்கள் நிதிகள் தொடர்பான அறிக்கை (குடும்ப அங்கத்தவர்கள், V.C போன்றவை) நீங்கள் எவ்வகையான நிதியுதவியை எதிர்பார்க்கின்றீர்கள்? எப்போது? என்பதனை தெளிவுபடுத்துங்கள். உங்களுக்கு நிதியுதவி தேவைத் திட்ட முன்னோக்கம் இருப்பின் அதை உங்கள் VC யில் அல்லது முதலீட்டாளர்களிடம் நீங்கள் என்ன எதிர்பார்க்கின்றீர்கள் என்பதனை தெளிவாக குறிப்பிடவும்.

SLIDE 7: போட்டி, விலை மற்றும் நுழைவுத் தடைகள்

உங்கள் போட்டியாளர்களின் மற்றும் உங்கள் திட்டத்திலுள்ள மாற்றத்தை மிகவும் தெளிவாக குறிப்பிட வேண்டும். நேரடியான மற்றும் மறைமுகமான போட்டியாளர்கள் (தேசிய மற்றும் சர்வதேச) தொடர்பாக தெளிவுபடுத்தவும். உங்கள் வணிக திட்டம் போட்டியாளர்களிடமிருந்து எவ்வாறு வேறுபடுகின்றது என்பதனை நடுவர்களுக்கு தெளிவுபடுத்தவும். அதன் எச்சரிக்கை மற்றும் அதனை குறைப்பதற்கான மூலோபாயம். உங்கள் வியாபாரத் திட்டத்தின் அபாய நிலை தொடர்பாக தெளிவுபடுத்தி உங்களால் முடிந்தால் அதன் மூலம் உங்கள் திட்டத்திற்கு தகுந்த தணிப்பு உத்திகளை வழங்குங்கள்.

SLIDE 8 : சுற்றுச் சூழல் / சமூக தாக்கம்

தயவுசெய்து உங்கள் உற்பத்தி / சேவையூடாக ஏற்படுத்தும் / இலக்கு மூலமாக ஏற்படுத்தும் தாக்கங்கள் தொடர்பான தகவல்களை குறிப்பிடவும். உம்:-

உங்கள் பயனாளிகள்:

உங்கள் மூலாரம்பம் சமூக ரீதியாக பாதிக்கப்பட்ட நிலைக்கு / ஒதுக்கப்பட்ட நிலைக்கு உள்ளானதா? அல்லது உங்கள் பிரதான உற்பத்தியின் / சேவை பாதிக்கப்பட்ட நிலைக்கு / சமூக ரீதியாக ஒதுக்கப்பட்ட ஒரு பிரிவினருக்கு விற்பனை செய்தல்

அல்லது

உங்களால் சமூகத்தின் ஒரு பிரிவினருக்கான அத்தியாவசிய சேவையை இலகுவாக வழங்க முடியுமா? அல்லது உங்கள் உற்பத்தி / சேவை சுற்றுச்சூழல் பயன்மிக்கது / ஆற்றல் திறன்மிக்கது

தற்போதைய சூழ்நிலை என்ன / பயனாளிகளின் பின்னணி

உம்:- சுத்தமான குடிநீர் அல்லது வேலை வாய்ப்புக்களை பெற்றுக்கொள்வதற்கான சிக்கல்கள்

உங்கள் உற்பத்திகள் / சேவை மற்றும் வணிக மாதிரியை இது எவ்வாறு மாற்றும்.

தயவுசெய்து தேவையான அனைத்து நேரங்களிலும் குறிப்பிட்ட மதிப்பெண்களை வழங்கவும்.

1. பயனடைவோரின் மொத்த எண்ணிக்கை 1 வருடத்திற்கு, 3 வருடங்களுக்கு
(மிக முக்கியம்)

2. ஏற்பட்டுள்ள தாக்கங்களை அளவிடக்கூடிய சாத்தியமான வழிமுறைகள் (மிக முக்கியம்)

SLIDE 9: நிதியளிப்பின் தேவை மற்றும் நிதி சேகரிப்பின் முக்கியத்துவம்

உங்களுக்கு தேவையான நிதித்தொகை எவ்வளவு? நீங்கள் அதை எவ்வாறான காரியத்திற்காக பயன்படுத்த போகின்றீர்கள். உங்கள் ஸ்லைட்டில் மதிப்பீடு மற்றும் கணிப்பீடு செய்ய தேவையில்லை. ஆனால் இந்த கேள்விக்கான விடையை நீங்கள் வழங்க வேண்டும். மதிப்பீட்டுக் குழுவினர் மதிப்பீடு மற்றும் கணிப்பீடு தொடர்பான கேள்விகளை உங்களிடம் கேட்பார்கள்.

உங்கள் முன்னிலைப்படுத்துகை 10 நிமிடத்திற்கு உட்பட்டதாக இருக்கவேண்டும். ஆரம்ப வியாபாரம் 2

பக்கங்களுக்கு குறைவாக இருத்தல் வேண்டும். உங்கள் தயாரிப்பு தொடர்பான தகவல்களை

பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய இணைய தளத்தை குறிப்பிடவும். உங்களை தொடர்புகொள்ளக்கூடிய விவரங்களை எமக்கு அனுப்பவும். உங்களது விவரக்கோவை 3 பக்கங்களுக்கு குறைவாகவே இருக்க வேண்டும்.