



TOP

Startup **Mistakes**

Ehsan Souri

[Start Now](#)

Souri@rayltd.ir

۱. اختراعی برای روی میز



۱. اختراعی برای روی میز

کدام اختراع روی میز خواهد ماند



✓ یک مشتری کافی نیست حتی اگر از لیست فورچون باشد!

✓ پروتوتایپ را روی صفحه مانیتور بفروش!

✓ مشق شب: تا می توانی مذاکره کن و بازار را متر کن ...

✓ کسی مشتاق دزدیدن آنچه در ذهن توست نخواهد بود.



۲. استخدام نامناسب

سؤال اساسی



- ✓ پرواز برای فیل ها!
- ✓ استخدام پر دردسر
- ✓ هرگز یک کار آفرین استخدام نکنید
- ✓ ابزار کار هم استخدام می شوند...
- ✓ برون سپاری هم، استخدام است؟
- ✓ گاماس گاماس



۳. عدم تمرکز

سرشار از ایده ...



✓ در یک جمله: چه کاره اید؟

✓ گور خر را شکار کن

✓ وسوسه نشو

۴. بازار، بازار، بازار!

زمان مناسب برای بازاریابی



✓ کار از کار گذشته

✓ ۹۰ درصد طلا ساز



۵. شریک نامرد

کدام رفاقت؟ کدام شریک؟



بدون شرح!



۶. بی پولی

چقدر پول کافی است؟



✓ کار به انتها برسد
✓ استفاده از جریان نقدی



۷. پولداری

خطر و لخرجی شما را تهدید می کند



✓ از کدام خزانه؟
✓ فروش آینده به نام کیفیت!!

۸. مشتری یا سرمایه گذار

مشتری اصلی ترین سرمایه گذار شماست



✓طمع نکنید

✓پول خودتان را خرج کنید نه آینده تان



۹. اصرار بر مسیر اشتباه

از کمک خواستن دریغ نکنید



✓ راه حل تصادفی؟!
✓ پیشگام باشید!
✓ وقت تغییر فرا رسیده...



۱. جنون باز خورد!

فرق خوب و بد را تشخیص نمی دهید؟



✓ امان از جو!

✓ نقشه را فراموش نکن





طرح تجاری،

۱۰ خطای رایج طرح تجاری



BUSINESS

ابهام در هدف

- طرح تجاری وسیله برای جلب نظر سرمایه گذار ؟
- قطب نمای شما برای کشف مسیر صحیح
- نیاز به مرور و بازسازی
- سرمایه گذار در دام؟

ضعیف و متناقض

- متناقض در اعداد و اهداف
- آداب نگارشی
- چهل پاره
- شعاری حاصل اجبار





BUSINESS

جریان نقدی

- درآمد منهای هزینه کافی نیست
- زمان شاخص گره خورده با سود دهی است
- سناریوهای جریان نقدی اعتماد ساز است
- کمک به ساخت جدول زمانی
- مالیات، بیمه، مخارج کوچک با دردهای بزرگ

اعداد عجیب

- ارقام کشف شده در منزل
- ۳۰ در صد خطای مرگبار
- نشانی از ضعف در شناخت صنعت و بازار
- خطر رویا پردازی!

BUSINESS





BUSINESS

نیاز واقعی و نیاز واقعی!

- پیچیدگی در نشان دادن کمبودها
- ترس از شکست نمایش
- یک راست، سر اصل مطلب!
- نشان بده که «این نیاز واقعی» است
- پیش فروش، ثبت نام و ... و یا تلاش مجدد

لوییای سحر آمیز

- چشم انداز جایی در طرح تجاری ندارد!

- تخریب فضای اعتماد

- نقشه برای عملیات امروز

- خطر ابهام و پیچیدگی

- خطر عدم ثبات و پایداری



رقیب

- بی رقیب نیستی و نخواهی بود
- دنیا به خوبی بدون تو هم می چرخد!
- جای خودت را میان رقبا مشخص کن
- چرا تو را انتخاب کنم؟
- فروش نوآوری دشوارتر است!!
- خوشحال باش که رقیب داری! این یعنی بازار...

BUSINESS





BUSINESS

تحقیق

- اهرمی برای شکست!
- خشت دیوار کج (اهداف، اعداد، بازار، رقبا، محصول و ...)
- به تحقیق خودت اعتماد داشته باش... رها سازی در ابتدای مسیر...



BUSINESS

بیشتر ...

- فراموشی چراها؟
- پرهیز از نگارش
- نداشتن بازار هدف
- تمرکز بر ایده بزرگ
- ترس از طرح ریزی
- نداشتن مدل تجاری



محتوای بازاریابی

۱۰ خطای بزرگ در بازاریابی



طرحی برای شکست

- سهم بازار، رهبری، تعقیب کننده، مرجع؟
- تا زمان مشخص شدن هدف، دست به کاری نزنید
- وضع موجود را با مطلوب بسنجید
- سالاد غذا؟ طعم غذا؟



کیفیت ضعیف محتوا

- آن خشت بود که پرتوان زد
- ساده باش
- مخاطب را درگیر کن
- هر کلمه اضافی از بختت خواهد کاست
- فروشنده نیستی

کانال نامناسب

- دست از سر وبسایتتان بردارید
- ویدئو، گرافیک، پخش صوتی و ...
- چتری برای همه سهم تو
- کمپین تبلیغات



محتوای اقماری

- زمان و هزینه را بپذیر
- از تبلیغات اقماری حمایت کن
- رشته را پاره نکن
- هویتی برای برند و محصول



نشانه گیری

- تبلیغات عمومی وجود ندارد
- برای هر مشتری یک کانال
- اهداف در بخش بندی بازار متفاوت است



اندازه گیری

- نرخ بازگشت سرمایه تبلیغات
- اثر گذاری بر مخاطب
- بازنگری در تبلیغات



تسهیم و بازنشر

- چیزی نمایش می دهیم که مردم «می خواهند» به هم نشان دهند!
- بزرگترین پشتوانه، توصیه نامه دوستان ماست.
- در دسترس باشیم

همه با هم

- خطر تناقض و عدم اعتماد
- چند صدایی برند
- خوب یا بد، بازخورد لازم است



معطل نكن

- ارسال يك اس ام اس
- فروش اینترنتی
- دریافت يك ایمیل
- تلفنی ۷۲۴

بلندگو نباش

- اینجا حراجی نیست





thank you!
For Watching This Presentation

Back to Front

