

# **Yatırımcı Sunumu**

**Format, Öneriler, Kaynaklar**

v1.1 - July 30, 2020

**startups.watch**

 Sunumun ilgili sayfasına ait bilgi

Sunum

Dikkat etmeniz gerekenlere dair notlarımız

**VERMENİZ GEREKEN MESAJ :**

...

**YAPMANIZ GEREKENLER :**

...

**YAPMAMANIZ GEREKENLER :**

...

# KAPAK SAYFASI

# AirBnB

## Hoteller yerine evlerde kalın

### **VERMENİZ GEREKEN MESAJ :**

“Çok ilginç bir girişim dinleyeceksiniz, hazır olun” mesajı vermelisiniz.

### **YAPMANIZ GEREKENLER :**

Girişiminizi bir cümle ile çok basit bir şekilde anlatın.

### **YAPMAMANIZ GEREKENLER :**

“Just do it” gibi sloganlar yazmayın, amacınız girişimi anlatmak. Gereksiz görsel kullanmaktan sakının. Bu görsel gerçekten gerekli mi diye sürekli kendinize sorun.

# PROBLEM SAYFASI

**Fiyat**, online seyahat rezervasyonu yapanların %X'i\*  
için önemli bir kriter

**Hoteller** insanları şehirden ve kültürden uzaklaştırıyor.

\*\*

Bir evin odasını rezerve etmek veya başkalarına  
sunmak için piyasada **kolay bir çözüm yok**. \*\*\*

\* : Kaynak 1 ; \*\* : Kaynak 2 ; \*\*\* : Kaynak 3

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

Ortada ciddi bir problem var mesajı  
verin. Dinleyenleri problem gerçekten  
rahatsız etsin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Problemi rakamlarla, istatistiklerle  
besleyin. Kaynakları mutlaka gösterin.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Varsayımlarda bulunmayın.  
Bence kelimesi kullanmayın.

# ÇÖZÜM SAYFASI

Evinizi veya odanızı kolayca seyahat edenlere kiralayabileceğiniz bir **web sitesi**

Seyahat ederken  
**Tasarruf**  
Yap

Eviniz müsaitken  
**Para**  
Kazan

Seyahat ederken  
**Kültürü**  
hisset

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“O problemin çözümü bu” mesajı vermeniz gerekiyor. Fazlası yok.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Burada olduğu gibi faydayı net anlatmaya çalışın.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Ürune çok girmeyin, probleme en uygun çözümün bu olduğunu hissettirin yeterli.

# PAZAR DOĞRULAMASI

couchsurfing.com

660,000

toplam kullanıcı\*

craigslist.com

50,000

haftalık ortalama geçici ev kiralama ilanı\*\*

\* : Kaynak 1 ; \*\* : Kaynak 2

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“Bu kadar kişi benzer çözümleri kullanıyor, yani böyle bir pazar var” mesajı verin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Benzer çözümleri deneyen kişi sayısı, böyle bir pazar olduğunun en büyük ispatı. O nedenle benzer çözümleri kullananların istatistiklerini bulun. Kaynakları mutlaka gösterin.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Varsayımlarda bulunmayın.  
Bence kelimesi kullanmayın.

# PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ



Seyahat Rezervasyonu\* (Tüm Dünya)  
(Toplam Pazar Büyüklüğü)



Online Seyahat Rezervasyonu\*\*  
(Ulaşılabilecek Pazar Büyüklüğü)



AirBnB ile Rezervasyon  
(Pazar Payı Hedefimiz)  
%15

\* : Kaynak 1 ; \*\* : Kaynak 2

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“Çok büyük bir pazar var, yani çok büyük fırsat var ve biz bu pazarın şu kadarını ele geçirebiliriz” mesajı verin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Pazarı doğru tanımlayın (TAM, SAM, SOM)

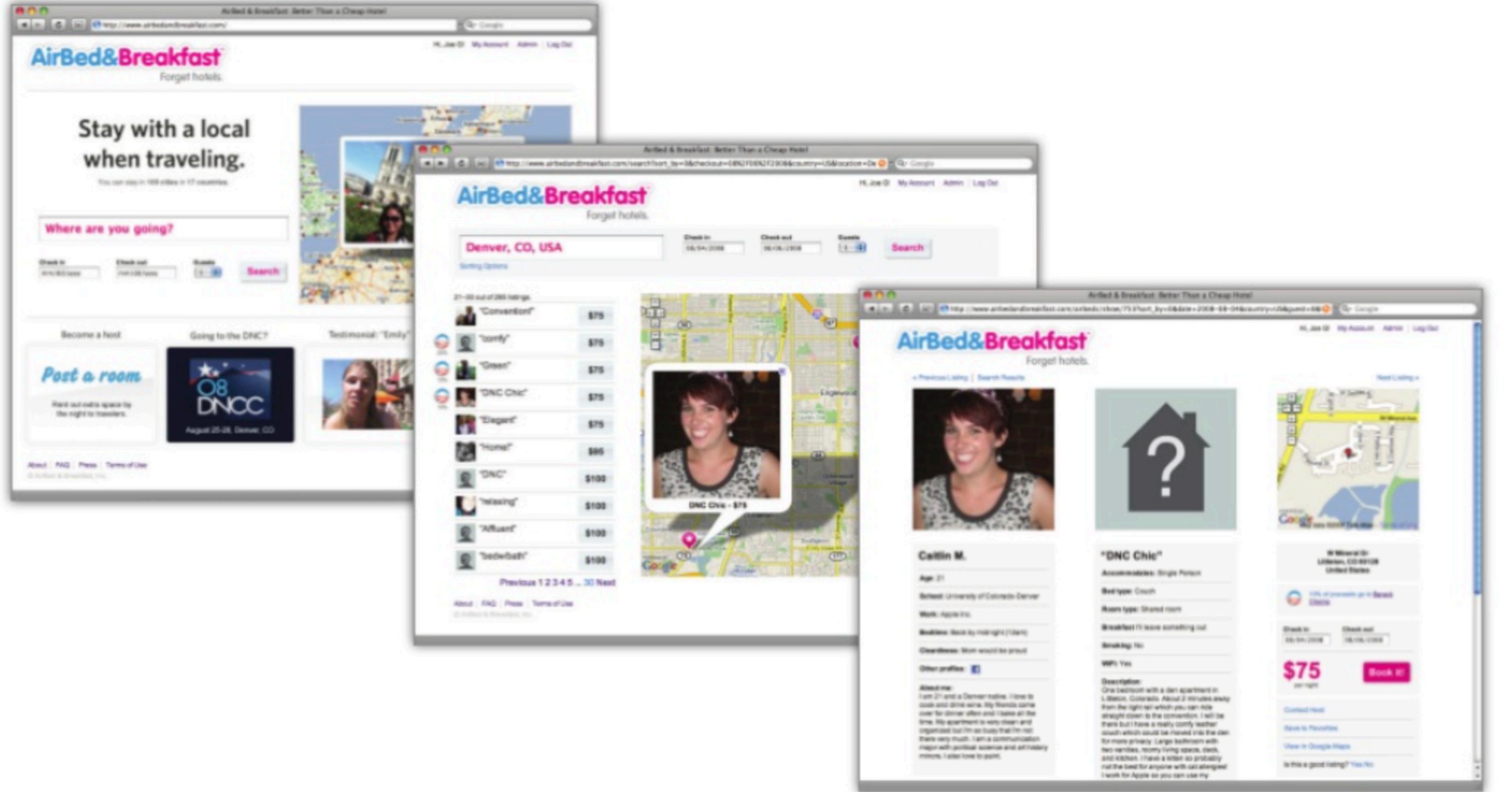
Kaynak belirtin  
pazar payı hedefinizin arkasında bir Excel olsun.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Yanlış pazar büyüklüklerinden bahsetmeyin, örneğin ilaç geliştiriyor olmanız tüm ilaç sektörü büyüğünü yazmanız anlamına gelmiyor. Sadece sizi ilgilendiren pazar büyüğünü yazın.

# ÜRÜN

Şehre göre arayın, değerlendirin, rezervasyon yapın.



## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

"Ürün tam da çözüm sayfasında bahsettiğimiz işi yapıyor" mesajını verin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Çok basit bir şekilde ürünü gösterin.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Ürünün tüm özelliklerini anlatarak izleyici boğmayın.

Demo yapmayın, video göstermeyin, animasyon kullanmayın.

# İŞ MODELİ

Her işlemden %10 komisyon alıyoruz.

84 milyon



\$25



\$2.1 milyar

AirBnB ile Rezervasyon  
(Pazar Payı Hedefimiz)

%15

Ortalama Komisyon  
\$80/gece x 3 gece\*

Gelir  
2011 Beklentisi

\* : Kaynak

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“Bu şekilde para kazanacağız,  
doğrulaması da şu” mesajı verin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Basitçe nerelerden para kazandığınızı,  
kazanacağınızı anlatın.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Doğrulayamadığınız, daha kafanızda fikir  
aşamasında olan her gelir modelinden  
bahsetmeyin.

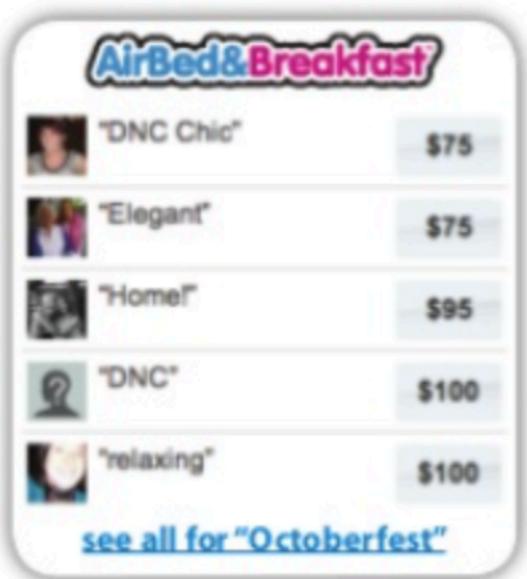
# PAZARA GİRİŞ/TUTUNMA STRATEJİSİ

## Etkinlikler

her ay etkinliklere  
özel hedefleme

- Octoberfest (6M)
- Cebit (700K)
- Eurocup (3M)

with listing widget



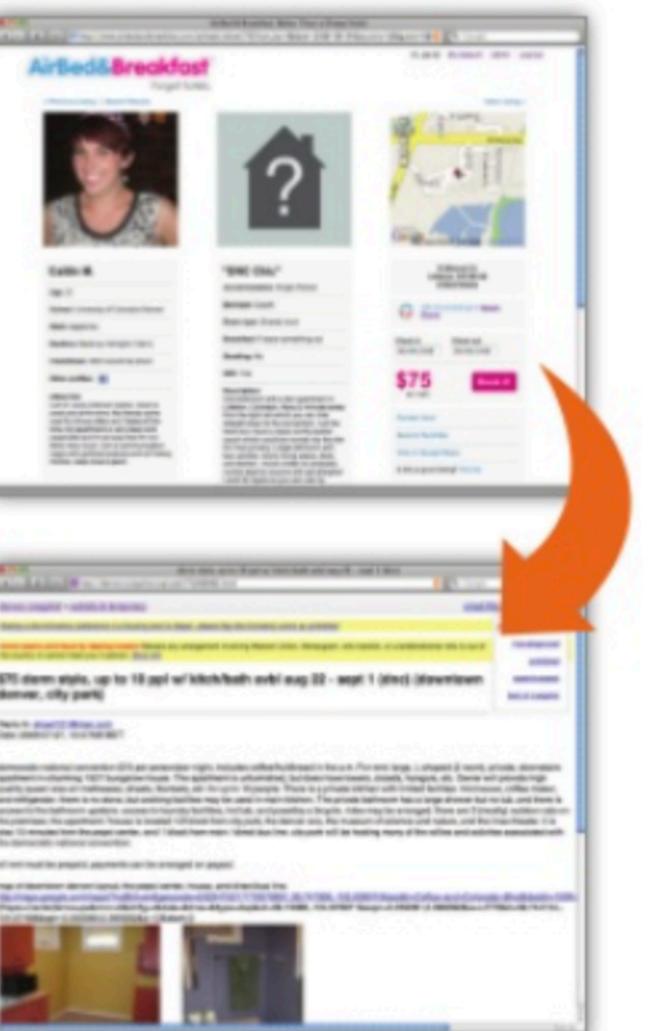
## İşbirlikleri

ucuz seyahat  
arayanlara özel



## Craigslist

Alıştırana kadar  
Craigslist'e de ilan  
girmesini sağlama



## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

"Pazarlama planımız çok iyi, istediğimiz gibi büyüyeceğiz" mesajı verin.

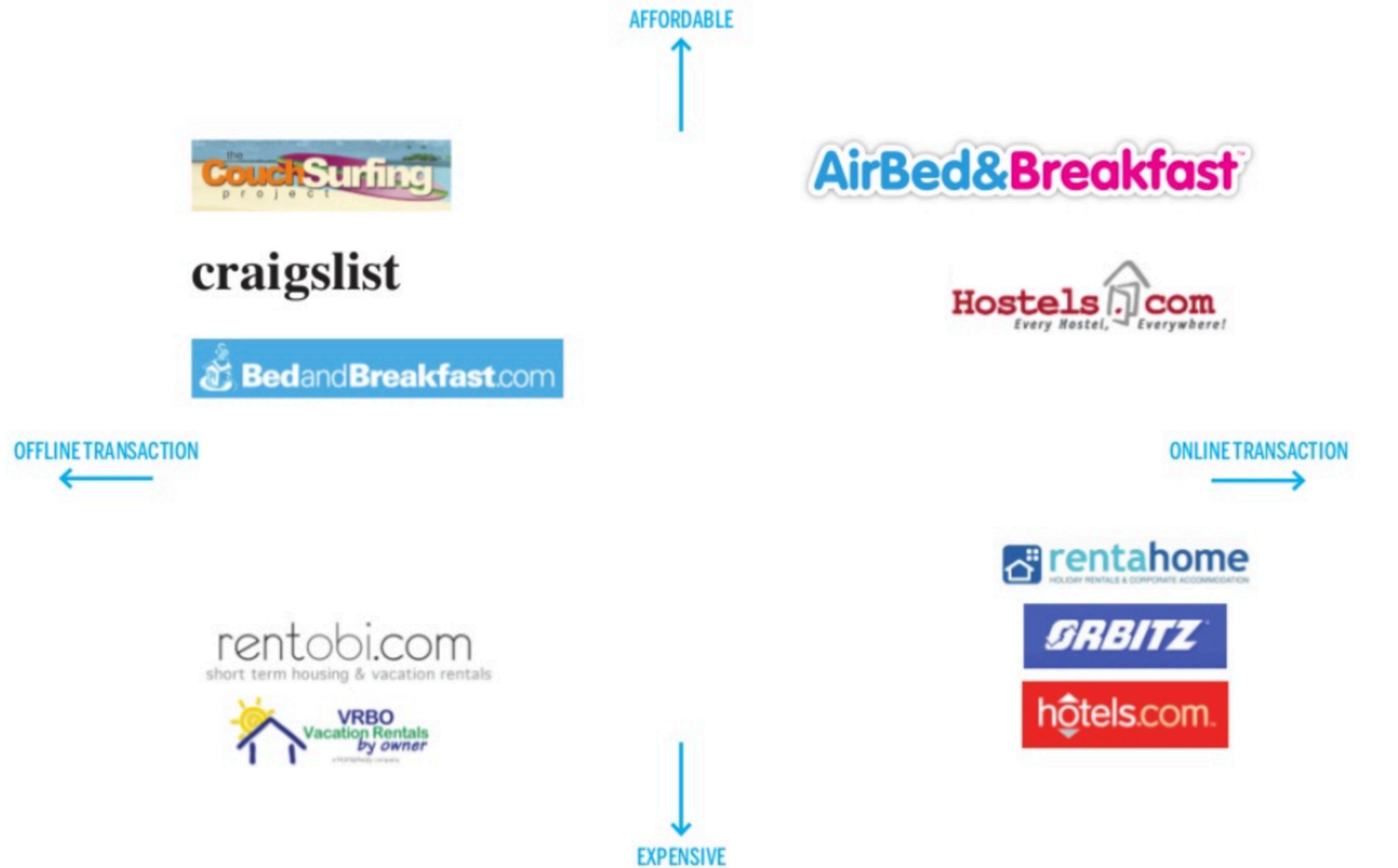
## YAPMANIZ GEREKENLER :

Hangi pazarlama kanalından ne kadara müşteri kazandığınızı yazın. Mümkün olduğunda metriklerinizle sözlerinizi ispatlayın.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

"Henüz hiçbir pazarlama kanalını test etmedik, sadece duyan geldi" gibi cümleler kurmayın.

# REKABET



# **VERMENİZ GEREKEN MESAJ :**

“Rakiplerimize göre iyi bir konum aldık.” mesajı verin.

# **YAPMANIZ GEREKENLER :**

Rakiplerinize göre avantajlarınızı  
müşterinin de önem sırasına yazın.

Mümkünse tablo veya matrix chart kullanın.

# **YAPMAMANIZ GEREKENLER :**

“Tek farkımız rakiplerin hepsinden çok daha ucuz olmamız” demeyin. Fiyat her zaman rekabet avantajı değildir ve fiyat geçicidir.

# REKABET AVANTAJI

Pazarda ilk  
olma

Ev sahibinin  
para  
kazandığı ilk  
model

Craiglist'teki  
gibi 1 günlük  
değil süresiz  
ilan

Kolay  
kullanım

Ev sahiplerini  
kolayca  
inceleme ve  
kolay  
rezervasyon

Kolay  
hatırlanabilir  
bir marka ve  
şık tasarım

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“Rakiplere göre çok iyi bir konum aldık  
ve bizi kolayca kopyalayamazlar” mesajı  
verin.

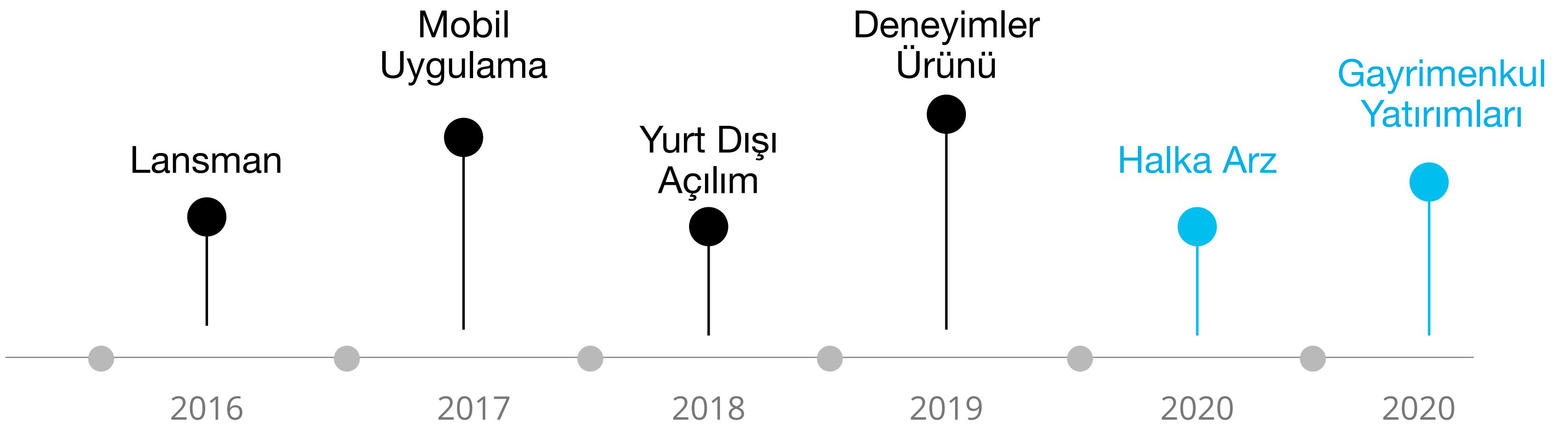
## YAPMANIZ GEREKENLER :

Rakiplerinize göre size pazar payı  
kazandıracak en önemli özelliklerinizi  
listeleyin.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Kolay kopyalanabilir avantajlarınız  
aslında avantaj değildir, zor  
kopyalanabilir ve müşterinin de  
önemsediği avantajlarınızdan bahsedin.

# YOL HARİTASI



## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

Şu ana kadar çok iyi yol katettik,  
önümüzde de güzel günler var.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

Girişiminiz için en önemli konuları  
yazın.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Gereksiz ayrıntıya girmeyin.

# TAKIM



## **Joe Gebbia**, User Interface & PR

Entrepreneur and designer. Holds a patent for his product, CritBuns®. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has dual BFA's in graphic design and industrial design.



## **Brian Chesky**, Business Development & Brand

Founder of Brian Chesky, Inc, industrial design consultant. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has a BFA in industrial design.



## **Nathan Blecharczyk**, Developer

Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users) and "Rolodextrous", recently launched "Identified Hits". A graduate of computer science Harvard, Nate has worked at Microsoft, OPNET Technologies, and Batiq.

### **Michael Seibel**, Advisor

Michael is the CEO and co-founder of [www.justin.tv](http://www.justin.tv), a San Francisco based venture funded start up that delivers live video to the internet.

### **VERMENİZ GEREKEN MESAJ :**

"Bu ekip bu işi çok iyi yapar, gerekli tecrübe ve altyapı var" mesajı verin.

### **YAPMANIZ GEREKENLER :**

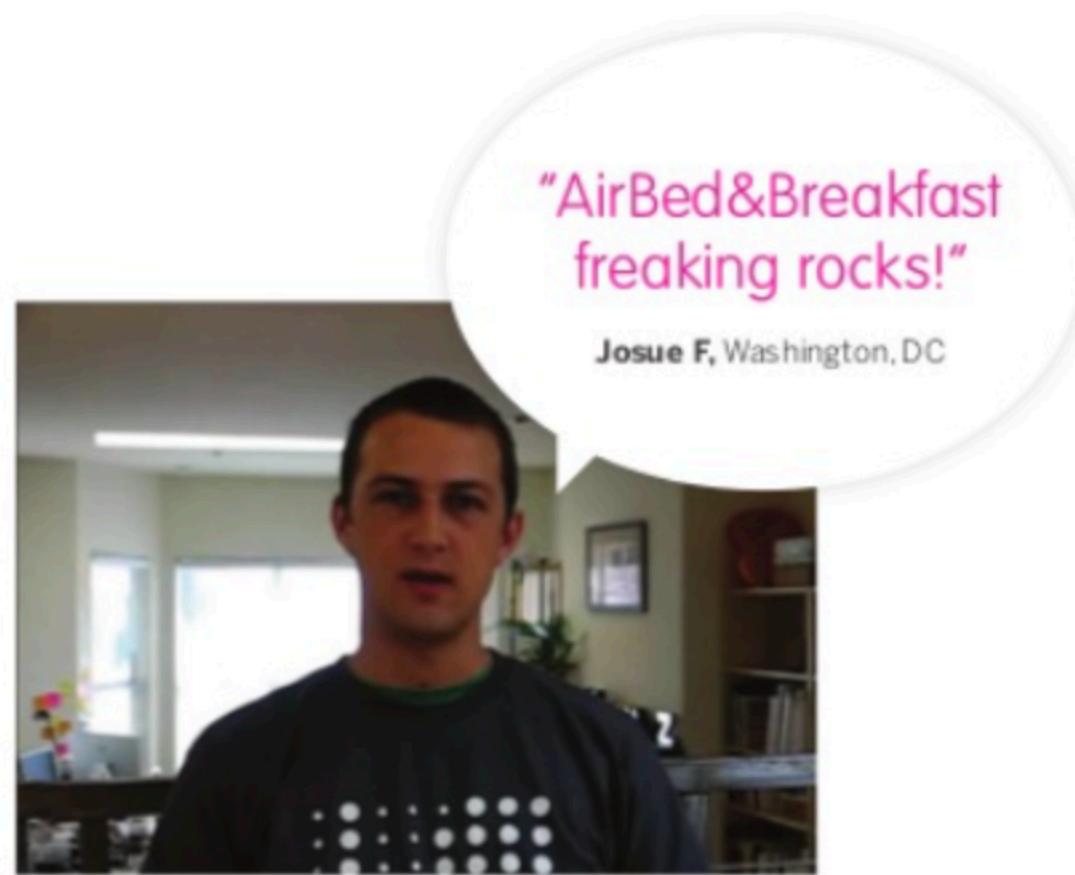
Ekipte çok iyi bir okuldan mezun varsa belirtin, bulunduğu sektörü çok iyi tanıyan, daha önce bu sektörde deneyimi olan varsa mutlaka belirtin.

### **YAPMAMANIZ GEREKENLER :**

"Sektörü tanımiyoruz, yeni mezunuz, daha yolun çok başındayız" gibi bir mesaj vermeyin.

Tüm geçmişinizi anlatmaya çalışmayın. Yatırımcının dikkatini çeken bir "Bu ekip bu kişiyle uçar" mesajı verecek deneyimlerinizi yazın.

# MÜŞTERİ GERİ BİLDİRİMLERİ



"AirBed&Breakfast  
freaking rocks!"

Josue F, Washington, DC



"I found something in  
my price-range, and that's  
what really enabled me  
to come to the conference."

Jason R, Atlanta, GA



"A complete success.  
It is easy to use and it  
made me money."

Emily M, Austin, TX



"It's about the ideas,  
the interactions, the  
people. You don't get  
that in a hotel room."

Dan A, Ontario, Canada

## VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

"Müşteriler bizi çok sevdi, ürünü çok sevdiler, bu da çok büyüyeceğimizin en büyük işaretti" mesajı verin.

## YAPMANIZ GEREKENLER :

B2B bir ürününüz varsa çok bilinen müşterilerin geri bildirimlerini listeleyin. Problemlerini çözdüğünüzde dair bildirimde bulunanları yazın.

## YAPMAMANIZ GEREKENLER :

Sunduğunuz faydalara dejinmeyen genel yorumları yazmayın.

# FİNANSAL

12 ayda 80.000 rezervasyona ulaşmak için finansman arıyoruz.



## Melek Yatırım Turu

Bütçeyi %35 Pazarlama, %40 Ekip,  
%25 Ürüne harcayacağız.

AirBnB ile  
rezervasyon sayısı

80 bin



\$2M

Gelir  
(12 Ay)

### VERMENİZ GEREKEN MESAJ :

“Bu yatırımla X ayda çok daha iyi bir konuma geleceğiz, bir sonraki yatırım turunda çok iyi bir durumda olacaksınız” mesajını verin.

### YAPMANIZ GEREKENLER :

İstediğiniz miktarı belirtin, bu miktarla girişim olarak hangi hedefe ulaşacağınızı yazın.

Bütçeyi nasıl harcayacağınızı yazın.  
Eğer pazarlamaya harciyorsanız  
müşteri edinin maliyetlerini ve hangi  
pazarlama kanalının ne kadar mal  
olduğunu test etmiş olun.

### YAPMAMANIZ GEREKENLER :

“Pazarlama kanallarını ölçmeden tüm  
yatırımı reklama harcayacağız” gibi bir  
mesaj vermeyin. Yatırımcıya “bu  
girişimciler paramı çok iyi değerlendirir,  
har vurup harman savurmaz, çok  
tecrübeli ve bilinçliler” mesajı verin.

# KONTAK VE TEŞEKKÜR

**Kontak bilgilerimiz :**

[invest@airbnb.com](mailto:invest@airbnb.com)

[brian@airbnb.com](mailto:brian@airbnb.com)

## **VERMENİZ GEREKEN MESAJ :**

“İlgınızı çektiysek bize mutlaka ulaşın,  
çok daha detaylı çalışmalarımızı  
görünce bizi daha da seveceksiniz”  
mesajı verin.

## **YAPMANIZ GEREKENLER :**

Yatırımcının size ulaşması için kontak  
bilgilerinizi yazın.

## **YAPMAMANIZ GEREKENLER :**

Emaillerinizi doğru yazdığınızdan emin  
olun.

Eğer zor yazılan bir isminiz varsa daha  
basit bir email kullanın.

# KAYNAKLAR

- **The YC Seed Deck Template** <https://blog.ycombinator.com/intro-to-the-yc-seed-deck/>
- **Seed Fundraising – How to Build a Deck** : <https://hackernoon.com/seed-fundraising-how-to-build-a-deck-fe24ae05be4f>
- **Front Series A Deck** : <https://medium.com/@collinmathilde/front-series-a-deck-f2e2775a419b#.eemc6089v>
- **Sağlık Teknolojileri** alanındaki girişimler için sunum hazırlarken dikkat edilecek hususlar : [https://medium.com/@yoav\\_fisher/dear-digital-health-startup-your-pitch-deck-sucks-now-let-me-help-you-fix-it-f7d2c95b5a83](https://medium.com/@yoav_fisher/dear-digital-health-startup-your-pitch-deck-sucks-now-let-me-help-you-fix-it-f7d2c95b5a83)
- **The key slide** missing from most pitch decks : <https://medium.com/@10xU/the-key-slide-missing-from-most-pitch-decks-a9510801831c>
- **Competition Slide** : <https://hunterwalk.com/2020/05/25/if-your-pitch-deck-has-a-competitive-2x2-im-going-to-ask-you-this-question/>
- **Competitive Matrix Examples** : <https://www.crayon.co/blog/competitive-matrix-examples>
- **The Killer Startup Pitch Deck** VCs Can't Ignore : <https://medium.com/swlh/the-killer-startup-pitch-deck-vcs-cant-ignore-3e99f277df51>
- **Ending Your Pitch** : <https://medium.com/swlh/why-70-of-entrepreneurs-are-ending-their-pitches-the-wrong-way-226a9c9283be>
- Startup Pitch Deck **Recommendations** : <https://www.slideshare.net/schlaf/startup-pitch-decks>
- **Collection** of startup pitch decks : <https://starthouse.xyz>
- **All the Public Startup Pitch Decks** in One Place : <https://medium.com/startup-grind/all-the-public-startup-pitch-decks-in-one-place-7d3dff33bdc#.37co646bd>
- **Startup Pitch Decks** : <https://www.cirrusinsight.com/blog/startup-pitch-decks>

**startups.watch**

**Bizi takip etmeyi unutmayın!**

<https://www.youtube.com/c/startupswatch>

[https://www.instagram.com/startups\\_watch/](https://www.instagram.com/startups_watch/)

<https://blog.startups.watch>

[https://twitter.com/startups\\_watch](https://twitter.com/startups_watch)