

Struktur Pitch Deck: Sistem Pengurusan Sijil Digital

Berikut adalah rangka lengkap untuk pembentangan anda, merangkumi aspek perniagaan dan teknikal.

Section 1: Muka Hadapan (MySertifico)

- **Tajuk:** Nama Projek/Syarikat Anda (Contoh: "**MySertifico**: Merevolusikan Pengurusan Sijil Digital")
- **Logo Syarikat:** Logo rasmi anda.
- **Tagline:** Satu ayat pendek yang menarik dan menerangkan intipati projek anda. (Contoh: "Cipta sijil pantas & berintegriti, galeri hebat sepanjang hayat!")

Section 2: Masalah (The Problem)

- **Kenyataan Masalah:** Terangkan cabaran dan masalah yang dihadapi oleh institusi (sekolah, universiti, pusat latihan) dengan sistem sijil sedia ada.
 - Guru/pegawai tidak mempunyai kemahiran mereka bentuk sijil menepati standard
 - Proses manual yang lambat, kos cetakan dan pengedaran yang tinggi, sijil mudah hilang atau dipalsukan, kesukaran untuk pengesahan.
- **Visual:** Gunakan ikon atau imej yang menggambarkan masalah (cth: timbunan kertas, sijil yang rosak, proses yang rumit).

Section 3: Penyelesaian (The Solution)

- **Kenyataan Penyelesaian:** Perkenalkan sistem anda sebagai penyelesaian yang elegan kepada masalah tersebut.
 - *Contoh Poin:* "Kami memperkenalkan sebuah platform bersepadu yang membolehkan organisasi mencipta, mengurus, mengedar, dan mengesahkan sijil secara digital dengan mudah dan selamat."
 - Pelajar dan ibu bapa dapat akses sijil sepanjang hayat di cloud, bila-bila masa dan di mana jua
- **Visual:** Paparkan antaramuka utama sistem anda atau gambarajah aliran yang ringkas dan bersih.

Section 4: Demonstrasi Produk (Product Demo)

- **Tunjukkan, Jangan Hanya Cerita:** Ini adalah slide paling penting untuk menunjukkan produk anda berfungsi.
 - **Langkah 1: Cipta Templat (Untuk BO):** Tunjukkan bagaimana petugas BO memuat naik latar belakang dan sistem "mencop" elemen secara automatik.
 - **Langkah 2: Jana Sijil (Untuk Sekolah):** Tunjukkan bagaimana pengguna (sekolah) memilih templat dan mengisi data sebenar (seperti dalam `certificate.html` yang kita hasilkan).
 - **Langkah 3: Pengesahan QR:** Tunjukkan sijil akhir dengan kod QR yang boleh diimbas untuk pengesahan.
- **Visual:** Gunakan tangkapan skrin (screenshot) atau GIF pendek dari sistem anda. Rujuk `certificate_final` sebagai hasil akhir.

Section 5: Saiz Pasaran & Peluang (Market Size & Opportunity)

- **Sasaran Pasaran:** Siapakah pelanggan anda? (Sekolah, universiti, badan korporat, penganjur acara).
- **Anggaran Saiz Pasaran (TAM, SAM, SOM):** Berapa banyak institusi seperti ini di Malaysia/Asia Tenggara? Berapa banyak pendapatan yang boleh dijana?
- **Visual:** Gunakan carta pai atau graf bar untuk menunjukkan data pasaran.

Section 6: Model Perniagaan (Business Model)

- **Bagaimana Anda Jana Wang:** Terangkan model pendapatan anda dengan jelas.
 - *Contoh:* Langganan bulanan/tahunan berdasarkan jumlah sijil, bayaran per sijil yang dijana, yuran untuk ciri premium (analitik, integrasi).
- **Struktur Harga:** Paparkan pakej-pakej harga anda (cth: Pakej Asas, Standard, Premium).

Section 7: Kelebihan & Keunikan (Traction & Competitive Advantage)

- **Pencapaian Semasa (Traction):** Apa yang telah anda capai setakat ini? (Contoh: 5 buah sekolah sedang dalam percubaan, 1,000 sijil telah dijana, maklum balas positif dari pengguna).
- **Analisis Persaingan:** Siapakah pesaing anda dan mengapa anda lebih baik? (Lebih mudah digunakan, lebih selamat, harga lebih kompetitif).
- **Visual:** Gunakan jadual perbandingan untuk menunjukkan kelebihan anda berbanding pesaing.

Section 8: Teknologi (Technology Stack) - Untuk Developer

- **Senibina Sistem:** Terangkan secara ringkas bagaimana sistem anda dibina (cth: Frontend, Backend, Pangkalan Data).
- **Teknologi Utama:** Senaraikan teknologi yang digunakan (cth: HTML/CSS/JS, React, Node.js, MySQL/PostgreSQL, GCP).
- **Aspek Keselamatan:** Nyatakan bagaimana anda memastikan keselamatan data dan sijil (cth: Penyulitan, Blockchain untuk pengesahan).

Section 9: Pasukan (The Team)

- **Siapa Kami:** Perkenalkan ahli pasukan teras.
- **Gambar & Peranan:** Letakkan gambar setiap ahli, nama, jawatan (CEO, CTO, CMO), dan 1-2 ayat tentang kepakaran atau pengalaman relevan mereka.

Section 10: Perancangan Masa Hadapan (Roadmap)

- **Visi Jangka Panjang:** Di mana anda melihat produk ini dalam 3-5 tahun akan datang?
- **Pelan Pembangunan:** Paparkan garis masa (timeline) untuk 6, 12, dan 18 bulan akan datang. Apakah ciri-ciri baharu yang akan dibangunkan? (Contoh: Aplikasi mudah alih, integrasi dengan sistem HR, pasaran templat).
- **Visual:** Gunakan gambarajah garis masa yang jelas.

Section 11: Kewangan (The Financials)

- **Unjuran Kewangan:** Paparkan unjuran pendapatan dan perbelanjaan untuk 3 tahun akan datang.
- **Metrik Utama:** Sertakan metrik penting seperti Kos Pemerolehan Pelanggan (CAC) dan Nilai Seumur Hidup Pelanggan (LTV).
- **Visual:** Gunakan graf garisan untuk menunjukkan unjuran pertumbuhan.

Section 12: Permintaan (The Ask)

- **Apa yang Anda Perlukan:** Nyatakan dengan jelas jumlah dana yang anda cari atau sumber yang diperlukan (cth: pembangun tambahan).
- **Peruntukan Dana:** Pecahkan bagaimana dana tersebut akan digunakan. (Contoh: 40% Pembangunan Produk, 30% Pemasaran & Jualan, 20% Operasi, 10% Kontingensi).

Section 13: Maklumat Hubungan (Contact)

- **Hubungi Kami:** Letakkan semua maklumat penting untuk mereka hubungi anda.
 - Nama, E-mel, Nombor Telefon, Laman Web, Pautan LinkedIn.