**ساختار Pitch Deck برای سایت فروش قهوه:**

1. **عنوان (Title Slide)**
2. **نام شرکت**: Coffeeeasy
3. **تاریخ و ارائه‌دهنده**: سنا حسینی 4/9/1403

**2. (Problem)**

* **شرح مشکل بازار**
  + مصرف‌کنندگان در جستجوی قهوه‌های با کیفیت و تازه هستند.
  + بازار قهوه آنلاین پراکندگی زیادی دارد و افراد به راحتی به محصولات مرغوب دسترسی ندارند.

**3. راه‌حل (Solution)**

* **محصول/خدمت شما**:
  + فروش قهوه‌های با کیفیت بالا و تازه.
  + ارسال قهوه‌های برگزیده از مزارع معتبر به خانه مشتریان.
  + تنوع در انتخاب قهوه‌ها: قهوه‌های تخصصی، ارگانیک، قهوه‌های مخصوص دمنوش و غیره.
* **ویژگی‌های کلیدی**:
  + ارسال سریع و مطمئن.
  + امکان انتخاب قهوه براساس طعم و ترجیحات مشتری.
  + بسته‌بندی‌های جذاب و سازگار با محیط زیست.

1. **بازار هدف (Target Market)**

* **کی هستند مشتریان شما؟**
  + افرادی که به قهوه علاقه‌مند هستند.
  + مصرف‌کنندگان قهوه با سلایق خاص و تخصصی.
  + عموم افراد جامعه به خصوص دانشجویان و برنامه نویسان
  + افرادی که به کیفیت و طراوت قهوه اهمیت می‌دهند.
  + افراد شاغل که به راحتی به قهوه تازه و با کیفیت نیاز دارند.
* **اندازه بازار**: برای مقیاس‌پذیری محصول خود، آمار بازار و پتانسیل رشد را ذکر کنید.

1. **مدل کسب‌وکار (Business Model)**

* **چگونه پول در می‌آورید؟**
  + فروش مستقیم قهوه و محصولات مرتبط.
  + اشتراک‌های ماهانه برای دریافت قهوه‌های تازه.
  + فروش انواع لوازم جانبی قهوه (مانند فیلتر قهوه، دستگاه‌های دم‌آوری، لیوان‌های خاص).
  + مشارکت با کافه‌ها و رستوران‌ها.

1. **مزیت رقابتی (Competitive Landscape)**

* **مزیت رقابتی:**  وجه تمایز شما با دیگر رقبا
  + - کیفیت بالا و انتخاب‌های متنوع.
    - تجربه خرید آنلاین راحت و سریع.
    - ایجاد طعم جدید و ارسال به تمام کشور.
    - بسته‌بندی سازگار با محیط زیست.

1. **استراتژی بازاریابی (Marketing Strategy)**

* **چگونه مشتریان را جذب می‌کنید؟**:
  + تبلیغات آنلاین و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی.
  + همکاری با وبلاگ‌نویسان و اینفلوئنسرهای صنعت قهوه.
  + ارائه تخفیف‌های ویژه و پیشنهادات ویژه برای مشتریان جدید.
  + برنامه‌های وفاداری مشتریان (کارت‌های هدیه، امتیازدهی به خریدها).
* **بازاریابی مستقیم به مشتری**: ارسال خبرنامه‌ها و پیشنهادات ویژه به صورت ایمیل.

1. **پیشرفت‌ها و دستاوردها (Traction)**

* **میزان موفقیت و دستاوردهای اولیه**:
  + تعداد مشتریان ثبت‌نام‌شده.
  + بازخورد مثبت از مشتریان.
  + درآمد یا فروش اولیه.
  + رشد ماهانه یا سالانه.
* **همکاری‌ها و شراکت‌ها**: ذکر هرگونه همکاری با برندها، کافه‌ها، یا مزارع قهوه.

1. **طرح مالی (Financials)**

* **آمار مالی اولیه**:
  + درآمد، هزینه‌ها، و سودهای بالقوه.
  + پیش‌بینی‌های مالی برای 1-2 سال آینده.
  + نقطه سر به سر (Breakeven Point) و شاخص‌های کلیدی برای رشد.

**10.نیازها و درخواست‌ها (Ask)**

* **میزان سرمایه‌گذاری که نیاز دارید**: اگر این Pitch Deck برای سرمایه‌گذاری است، میزان سرمایه‌ای که نیاز دارید را ذکر کنید.
  + برای مثال: "ما به 500 هزار دلار برای گسترش تیم و بازاریابی نیاز داریم."
* **استفاده از سرمایه**: چطور قرار است از این سرمایه برای رشد کسب‌وکار استفاده کنید؟ به طور خاص، برای مواردی مانند خرید تجهیزات، بازاریابی، گسترش تیم و توسعه پلتفرم آنلاین.

**11**.**استراتژی خروج:**

در بخش **"استراتژی خروج"** از **Pitch Deck**، می‌توانید به شرح موارد فوق پرداخته و بیان کنید که چگونه سرمایه‌گذاران می‌توانند از کسب‌وکار شما خارج شوند یا با سود به اهداف خود برسند. نکات زیر می‌تواند در این بخش مفید باشد:

1. **ارائه گزینه‌های خروج مختلف**: توضیح دهید که چندین گزینه برای خروج سرمایه‌گذاران وجود دارد تا آن‌ها احساس امنیت کنند.
2. **بیان زمان‌بندی**: مشخص کنید که چه زمانی پیش‌بینی می‌شود که یکی از این استراتژی‌های خروج امکان‌پذیر باشد.
3. **توضیح مزایای هر استراتژی**: مزایا و معایب هر استراتژی را توضیح دهید تا نشان دهید که با کدام استراتژی، سرمایه‌گذار بیشترین سود را خواهد برد.
4. **در ارتباط با رشد کسب‌وکار**: بر اساس مسیر رشد کسب‌وکار و استراتژی‌های اجرایی، نشان دهید که چگونه کسب‌وکار شما آماده برای هرکدام از این استراتژی‌ها است.

استراتژی خروج در Pitch Deck شما به سرمایه‌گذاران اطمینان می‌دهد که حتی اگر قرار باشد در آینده کسب‌وکار را ترک کنند، می‌توانند به راحتی به اهداف خود برسند.

* + 1. **نتیجه‌گیری و تماس (Closing & Contact)**
* **نتیجه‌گیری**: جمع‌بندی از هدف شما و مزایای کسب‌وکارتان.
* **اطلاعات تماس**: نام و اطلاعات تماس شخصی یا شرکت برای ادامه مکالمه و پرسش‌های احتمالی.