

# BASE PUZZLES

## Kluczowe działania

Opis kluczowych działań powinien obejmować planowanie roadmapy moment uzyskania trakcji poprzez pierwszą monetyzację, osiąganie celów poprzez kamienie milowe oraz wdrożenie kolejnych etapów tworzenia produktu- PoP PoCI MVP W sekcji ta przedstawiona jest ścieżka kreacji produktu oraz konkretne inicjatywy i działania, niezbędne do zdobycia przewagi konkurencyjnej, wejścia na rynek oraz osiągnięcia progu rentowności (BEP).

Nieuczciwa przewaga: -----

## Produkty

W tej sekcji należy przedstawić szczegółowy opis produktu lub usługi, w tym jak rozwiązują one problemy wskazane w sekcji "Problem". Ponadto warto wprowadzić inwestorów w sposób użytkowania produktu przez konsumentów poprzez opis interakcji użytkownika z produktem - od pierwszego kontaktu z nim, przez korzystanie z jego funkcjonalności, az po końcowe wrażenia i satysfakcję z użytkowania

Nieuczciwa przewaga: -----

## Zespół

Opis zespołu powinien uwzględniać kompetencje poszczególnych osób oraz wpływ na skuteczność działań, wraz z opisem obszarów, gdzie występują braki, oraz kluczowych działań do ich uzupełnienia. Warto również zwrócić uwagę na temat potencjalnych zatrudnień koniecznych do rozwoju start-upu. Sekcja powinna także zawierać strukturę udziałową i uwzględniać ESOP - Employee Stock Option Plan, aby zabezpieczyć pewien procent udziałów dla pracowników.

Nieuczciwa przewaga: -----

## PROBLEM

W tej sekcji skoncentruj się na identyfikacji największych problemów i potrzeb klientów, które Twój start-up planuje rozwiązać lub spełnić. W tym segmencie należy szczegółowo opisać, jakie problemy występują u klientów, w jakiej sytuacji, jak często i z jakim natężeniem. Warto swoją hipotezę podeprzeć statystykami i danymi

## Rynek

Sekcja ta składa się z segmentacji rynku, propozycji wartości, określenia early adopters, TAM, SAM ISOM. Krótki opis konkurencji i ich mocnych i słabych stron, a także sposobu konkurowania z nimi. Określenie segmentu klientów ich potrzeb i preferencji, a także sposobu dotarcia do nich. Hipoteza wartości i propozycja eksperymentu walidującego jej słuszność wskaźnikami.

Nieuczciwa przewaga: -----

## Finanse

Sekcja ta powinna zawierać informacje na temat kosztów, jakie firma będzie musiała ponieść, aby prowadzić swoją działalność wprowadzając produkt na rynek. Warto wziąć pod uwagę zarówno koszty stałej jakie są kluczowe koszty charakterystyczne dla Twojej działalności które zostaną poniesione niezależnie od wielkości produkcji np koszty najmu magazynu, jak i zmienne (takie jak np związane z produkcją dystrybucja czy sprzedażą produktów). Ponadto należy uwzględnić docelowy sposób uzyskania kapitału. Istotnym jest to czy celujecie w finansowanie crowdfundingowe grantowe VC bootstrappingowe lub jeszcze inne

Nieuczciwa przewaga: -----

## Model Biznesowy

Sekcja model biznesowy powinna zawierać informacje na temat roletki kanaw przychodowych a także analizy po Conow produktu lub usługi. Ponadto, należy przedstawić w jaki sposób model biznesowy umowa sprzedaży oraz generowanie strumienia przychodów. W tej sekcji znajdzie się również hipoteza dotarcia i propozycja eksperymentu walidującego jego słuszność z moralnymi wskaźnikami

Nieuczciwa przewaga: -----