



ඉදිරිපත් කිරීම සහ ව්‍යාපාර අදහස් සඳහා ක්‍රියාපටිපාටිය

මෙම ඉදිරිපත් කිරීමේ පරමාර්ථය වන්නේ අදහස් සාකච්ඡා කිරීමේ, තොරතුරු රැස් කිරීමේ නව මාවත් විවර කර දී ඔබට මේ පිළිබඳ උනන්දුවක් ඇති කිරීමයි. නිර්ණායක කමටුව විසින් මූලික තොරතුරු නිර්ණය කරනු ඇත. අවධානය දිනා ගන්නා නව අදහස් තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමේ වටයට තෝරා ගනු ලැබේ.

අවශ්‍ය ප්‍රමාණයට වඩා තොරතුරු ඉදිරිපත් කිරීමක් අවශ්‍ය නොවන අතර මූලික අදහස ප්‍රකාශ කිරීම සඳහා අවශ්‍ය තොරතුරු ඉදිරිපත් කරන්න. පහත ක්‍රියාපටිපාටිය විසින් ඔබගේ අවශ්‍යතාව නිසි පරිදි ඉටුකර ගැනීමට අවශ්‍ය සහය ලබා දෙනු ඇත. ඔබට වැටහෙන පදිඊ මෙය පිරවීමට ඔබට අවසර ලැබේ.

Slide 1 - ආරම්භක සාමාජිකයන් සහ ප්‍රධාන කණ්ඩායමේ සාමාජිකයන් පිළිබඳ විස්තර

මගේ නම xxx. මගේ පසුබිම xxx සහ මම පළමු වතාවට ව්‍යවසාකයෙක් ලෙස පෙනී සිටිමි. මගේ කණ්ඩායම

Slide 2 - ව්‍යාපාරය කුමක් ද?

නම, ක්ෂේත්‍රය, ව්‍යාපාරය පිළිබඳ සමාලෝචනය, මෙහෙ අවස්ථාව, (අවස්ථාව පමණක් / දැනට කරගෙන යන නිෂ්පාදනය / මූලාරූපය සුදානම් / සම්පූර්ණ නිපැයුම සුදානම් / පවතින මූල්‍ය හුවමාරු තත්ත්වය) සහ ඉල්ලුම් කරන ආයෝජනය. ඔබ විසඳීමට බලාපොරොත්තු වන ගැටලුව, මූලිකවම පින්තූර සහ වචන ස්වල්පයක් භාවිතා කරන්න

උදා :- Takas - මෙරට ප්‍රධානම e ව්‍යාපාරිකයා බවට පත් වීම, ගනුදෙනු ඔබගේ නිවසටම රැගෙන ඒම.

Saraai - ස්ථාවර සංචාර ව්‍යාපාරයක් සඳහා වෙනස් ආකාරයක හෝටල් අත්දැකීමක් ලබා දීම

Glittery - ඔබේ ඔන්ලයින් ස්වර්ණාභරණ අලෙවි සැල. මධ්‍යස්ථ වටිනාකමකින් යුතු ගල් භාවිතා කොට අතින් නිමවන ආභරණ

මෙය කියවන්නාට ඔබ විසින් නියෝජනය කරන විශාල සීමාව දක්වා රැගෙන යන්න. ඔබට හිමි අවස්ථාවන් හා ඉඩකඩ පිළිබඳ විශේෂයෙන් සඳහන් කරන්න. ක්ෂේත්‍රයේ ඉදිරියෙන් සිටින්නන්, ප්‍රමාණය හා පරිමාව, පෙර තත්ත්වය, ඔබේ යෝජනාව ඉදිරිපත් කරන්න. මෙය කියවන්නා විසින් ඔබේ යෝජනාව සහ ඔබට ඇති අවස්ථා පිළිබඳ පැහැදිලි විග්‍රහයක් ලබාගත යුතුය.

Slide 3 - නව අදහස් ක්‍රියාවට නැංවීමට අවස්ථාව ලැබුණහොත් එහි ප්‍රතිඵලය

මූලික දේවල් - පාවිච්චි කරන්නන්, හුවමාරු වන දේ. මූල්‍ය හුවමාරුව, gross merchandise value (GMV) යොදා ගන්නා මාධ්‍යන්ගේ මූලාශ්‍ර, පවරා ගැනීමට අවශ්‍ය මුදල, ජීවිත කාලයටම වටිනාකම, දැනට ක්‍රියාත්මක ව්‍යාපාර සඳහා :- නිෂ්පාදනය ■ සේවාව දැනට ක්‍රියාත්මක නොවන්නක් නම්, ඔබ සමඟ සම්බන්ධ වන අවස්ථාව (අදහස් ■ alpha built, etc) සහ ඊළඟ අවස්ථාව ඔබට ළඟා විය හැකි කාල සීමාව දක්වන්න

ඔබේ කාර්යය සැලැස්ම ඉදිරිපත් කරන්න. ඔබේ ප්‍රධාන සම්බන්ධතා, පාරිභෝගිකයන් ඇතුළුව ඔබේ ප්‍රධාන සාමාජිකයන් හඳුන්වා දෙන්න, ඔවුන්ගේ අධ්‍යාපන සුදුසුකම් සහ වෘත්තීය අත්දැකීම් ව්‍යාපාරයට අදාල වන ආකාරය පහදන්න. කියවන්නාට මෙය වටහා ගත හැකි විය යුතුය. එසේම ඔබේ අදහස නිරවුල්ව සඳහන් කරන්න

Slide 4 - USP

ඔබේ මෙහෙ පිළිබඳ මූලිකම දේ කුමක් ද? ඔබේ වෙනස කුමක් ද? එය ඔබේ නිෂ්පාදනය ඉහළ තත්ත්වයකට ඔසවා තැබීමකට ඉවහල් වනු ඇත. 'ජීවිතයට සමීප කරන්න' එය ප්‍රමාද වේනම් අදහස අප හමුවේ ඉදිරිපත් කිරීමට පෙර විද්‍යුත් තැපෑල හරහා අප හා සම්බන්ධ වන්න. ඔබේ ව්‍යාපාර අදහස ඉදිරිපත් කරන්න. එය UPSs(ඔබ නිර්මාණය කරන IP සහ ඇතුළත් වීමේ බාධක) විශේෂිත වෙළඳපොල සහ වෙනත් විශේෂිතා අදහස් කරන්න. කියවන්නා විසින් ඔබට නව වෙළඳ ව්‍යාපාර අවස්ථාවන් ලබා දීමට කැමත්ත ලබා දිය යුතුය

Slide 5 - වෙළඳපොල පරිමාණය / ප්‍රමාණය

ඔබ ඉලක්ක කරන මුළු වෙළඳපොල පරිමාණය පෙන්වන්න. ඔබේ නිෂ්පාදනය ඉදිරි අවුරුදු 5 තුල දී ඔබ ග්‍රහණය කිරීමට බලාපොරොත්තු වන වෙළඳපල කොටස සහ රටවල් ඉතා පැහැදිලිව සඳහන් කරන්න. උදා- මිලියන 1ක වටිනාකමක් ඇති මෙම වෙළඳපලෙන් 10%ක් මම පළමු අවුරුද්ද තුල දී ලබා ගැනීමට මම බලාපොරොත්තු වෙනවා. ඔබට අවුරුදු 2 සහ 5 සම්බන්ධවද සඳහන් කළ හැක.

Slide 6 - ව්‍යාපාරයේ මූල්‍ය වාර්තා ඉදිරිපත් කරන්න

සැලස්මෙන් ඔබ ග්‍රහණය කිරීමට බලාපොරොත්තු වන රටෙහි වෙළඳපොල පරිමාණයට සමපාත විය යුතුය. උදා: පළමු අවුරුදු 2 - 3 තුල දී ව්‍යාපෘති ගතකර ඇති ආදායම / මුදල් ප්‍රවහය සහ ඔබ ඔබේ ඉලක්කය සාක්ෂාත් කර ගැනීමට ඔබට ඇති සැලැස්ම විස්තර කරන්න.

- 1වන අවුරුද්ද - රු මිලියන 50
- 2වන අවුරුද්ද - රු මිලියන 100
- 3වන අවුරුද්ද - රු මිලියන 300
- 4වන අවුරුද්ද - රු මිලියන 700
- 5වන අවුරුද්ද - රු බිලියන 1

මූල්‍ය තත්ත්වයන් : ඇ.ඩො

වගුවක් මගින් පෙර වර්ෂයේ ආදායම් සහ ලාභ සාරාංශගත කරන්න. එය ඉදිරි වර්ෂ 2-3 සඳහා ඉදිරිපත් කරන්න. එලෙසම ඔබ ලද අරමුදල් හි තත්ත්ව වාර්තාද (පවුලේ සාමාජිකයන්ගෙන්, vc ආදී) ඔබ කුමන ආකාරයේ අරමුදලක් බලාපොරොත්තු වන්නේද? කවදාද? යන්න සඳහන් කරන්න. ඔබට අරමුදලක් බලාපොරොත්තු වන්නේ ද? කවදාද? යන්න සඳහන් කරන්න. ඔබට අරමුදලේ අවශ්‍යතාවය ගැන ඉදිරි දැනීමක් ඇත්නම් එයද, ඔබේ vc ගෙන් හෝ ආයෝජකයන්ගෙන් ඔබ බලාපොරොත්තු වන්නේ කුමක්ද යන්න සඳහන් කරන්න

Slide 7 - තරගකාරීත්වය, මිල කිරීම සහ ඇතුළත් වීමට ඇති බාධක

ඔබගේ තරගකරුවන් සහ ඔබගේ සැලැස්මෙහි ඇති වෙනස ඉතා පැහැදිලිවම සඳහන් කළ යුතුය. සෘජු / වක්‍ර තරගකාරීන් (ජාතික සහ අන්තර්ජාතික) පිළිබඳ පැහැදිලි කිරීමක් කරන්න. ඔබගේ ව්‍යාපාර සැලැස්ම තරගකාරීන්ගෙන් වෙනස් වන්නේ කෙසේ ද යන්න විනිසුරු මඩුල්ලට පහදන්න අවදානම සහ එය අවමකර ගැනීමේ මූලෝපාය. ඔබේ ව්‍යාපාර සැලැස්මෙහි අවදානම ගැන පැහැදිලි කිරීමක් කර ඔබට හැකිනම් එමගින් ඔබේ සැලැස්මට සුදුසුකමක් ලබා දෙන්න

Slide 8 - පාරිසරික / සමාජීය බලපෑම

කරුණාකර ඔබගේ නිෂ්පාදනය / සේවාව හරහා ඇති කරන / ඉලක්ක කරන බලපෑම පිළිබඳ තොරතුරු ඇතුළත් කරන්න. උදා :

ඔබේ ප්‍රතිලාභීන්
ඔබේ මූලාශ්‍රය සමාජයේ අසාධාරණයට / අවධානයට යොමු නොවූවක් ද? නැත්නම්
ඔබගේ ප්‍රධාන නිෂ්පාදනය / සේවාව අසාධාරණයට / සමාජයේ අවධානයට යොමු නොවූ කොටසකට අලෙවිය සඳහද? නැත්නම්
සමාජයේ කොටසකට පහසුවෙන් ළඟා කර ගත හැකි ප්‍රධාන සේවාවක් ද? නැත්නම්
ඔබේ නිෂ්පාදනය / සේවාව පරිසර හිතකාමී / බලය කාර්යක්ෂම කළ හැක්කක් ද?

ප්‍රතිලාභීන්ගේ වර්තමාන තත්වය / පැවැත්ම කුමක් ද? උදා :

පිරිසිදු පානීය ජලය ලබා ගැනීමේ අපහසුතාවය හෝ රැකියා අවස්ථා සඳහා ළඟා කර ගැනීමේ අපහසුතාවය

ඔබගේ නිෂ්පාදනය / සේවාව සහ ව්‍යාපාර ආකෘතිය මෙය වෙනස් කරන්නේ කෙසේද? හැකි සෑම විටම නියමිත අගයන් දැක්වීමට කාරුණික වන්න

1. සම්පූර්ණ ප්‍රතිලාභීන් ගණන 1 වර්ෂයක් සඳහා වර්ෂ 3ක් සඳහා (අනිවාර්යයි)
2. සිදු වී ඇති බලපෑම ගණනය කළ හැකි විධි (අනිවාර්යයි)

Slide 9 - අරමුදල් හි වුවමනාව සහ අරමුදල් එකතු කිරීමේ ඇති වැදගත්ම

ඔබ කොතරම් අරමුදලක් රැස් කිරීමට අවශ්‍ය ද? ඔබ එම අරමුදල භාවිතා කරන්නේ කුමන කාර්යයක් සඳහාද ඔබේ ස්ලයිඩයෙහි තක්සේරු කිරීමක් හෝ තත්ව විකරණයක් සඳහන් කිරීමට අවශ්‍ය නොවේ. කෙසේ වුවද ඉහත ප්‍රශ්න වලට පිළිතුරක් ඔහ සතුව තිබිය යුතුය. විනිසුරු මඩුල්ල තක්සේරුව හෝ තත්ව විකරණය පිළිබඳ අසාව. ඔබේ ඉදිරිපත් කිරීම විනාඩි 10කට වඩා නොවැඩි විය යුතුය. ප්‍රථම ව්‍යාපාර පිටු 2කට වැඩි නොවිය යුතුය. ඔබේ නිෂ්පාදනයට අදාළ තොරතුරු ලබා ගත හැකි වෙබ් අඩවියක් සඳහන් කළ යුතුය. සම්බන්ධ කර ගත හැකි තොරතුරු අපට එවන්න. පිටු 3කට වඩා වැඩි නොවිය යුතුය. ය කාර්යක්ෂම කළ හැක්කක් ද?