* **گام اول: اهمیت مشکل انتخابی PROBLEM**
	+ **"نیاز، خواسته و یا مسئله‌ای که قصد برطرف کردن آن ‌را دارید و يا طرحي كه سرمايه گذاران حاضرند بر روي آن سرمايه گذاري كنند را با راهنمایی از سوالات زیر پاسخ دهید. "**
		- * **1-1) شما در حال برطرف کردن چه مشکلی هستید؟**
			* **1-2) چه کسانی این مشکل را دارد؟**
			* **1-3) مشکلی که عنوان می‌کنید تا چه اندازه بزرگ هستند؟ (هر چقدر مشکل افراد بیشتری را حل نمایید ارزش بیشتری دارد)**
			* **1-4) این مشکل تا چه اندازه آزار دهنده است؟**
* **گام دوم: راه‌حل SOLUTION**
	+ **"راه‌حل برطرف کردن نياز يا مسئله یا ارزش‌هایی که با محصول شما به مشتریان منتقل می‌شود را توضیح دهید."**
		- * **2-1) راهکار شما چگونه مشکل فوق را برطرف می‌کند؟**
			* **2-2) چگونه عمل/کار می کند؟**
			* **2-3) چرا جالب/ منحصر به فرد/ ارزشمند است؟**
			* **2-4) به صورت خلاصه، گام­هایی را که تاکنون پشت سر گذاشته­اید، شرح دهید.**
* **گام سوم: ارزش پیشنهادی VALUE PROPOSITION**
	+ **"ارزش پیشنهادی، موجب می‌شود که مشتریان شما را نسبت به دیگر رقبا ترجیح دهند"**
		- * **3-1) محصول ما چه ویژگی برتری را برای مشتریان به ارمغان می‌اورد؟**
			* **3-2) چرا مشتریان مارا باید به بقیه ترجیح دهند؟**
			* **3-3) چرا آنها باید از ایده ما استقبال کنند؟**
		- **مثلا کارایی بهتر، طراحی بهتر، ارزان‌تر، کیفیت بالاتر، دسترسی آسان‌تر، UX بهتر، از جمله ارزش‌های پیشنهادی هستند.**
* **گام چهارم: بازار هدف و حجم بازار TARGET MARKET**
	+ **" چگونگی وارد شدن به بازار هدف و دسترسی به مشتریانتان را بیان کنید. به این معنا که شما چگونه مشتری را جذب می‌کنید و برای محصول یا خدمت موردنظرتان، چگونه بازاریابی و فروش را انجام می‌دهید."**
		- * **4-1) مشتريان بالقوه و بالفعل محصول يا خدمات خود در حال و آينده را معرفی کرده و دسته‌بندی کنید.**
			* **4-2) اندازه بازار را تخمین بزنید (هرچقدر کسب و کار شما بازار بزرگی را پوشش دهد ارزش بیشتری دارد)**
* **گام پنجم: بررسی رقبا COMPETITORS**
	+ **" در بررسی رقبا یک نمای کلی و جامع از رقابت موجود در بازار را بیان کنید."**
		- * **5-1) مشتريان بالقوه و بالفعل محصول يا خدمات خود در حال و آينده را معرفی کرده و دسته‌بندی کنید.**
			* **5-2) حداقل 3 رقیب خود را شناسایی و تحلیل نموده و ویژگی‌ها و شایستگی‌های آن‌ها را با خود مقایسه نمایید.**
* **گام ششم: جریان درآمدی REVENUE MODEL**
	+ **" لازمه موفقیت هر کسب و کار جهت رسیدن به رشد، برتری میزان درآمدها نسبت به هزینه‌ها می‌باشد، در این قسمت به شرح روش‌های کسب درآمد و مدیریت مالی بپردازید."**
		- * **6-1) آيا براي توليد و فروش نياز به شريك و سرمايه گذاري داريد؟(شركاي مالي، حقوقي، علمي و...)**
			* **6-2) تشریح نمایید دقیقا از چه طرقی کسب درآمد می‌کنید (فروش محصول، حق اشتراک، واسطه‌گری و ...)**
			* **6-3) منابع اصلي و تجهيزات مورد نياز شما براي توليد محصول يا ارائه خدمات چيست؟ در حالت كلي امكانات مورد نياز را اعلام كنيد.**
			* **6-4) چه هزينه هايي براي طرح خود از شروع تا ايجاد محصول يا خدمات متصور هستيد؟(هزينه هاي توليد يا خدمات از ابتدا تا اتمام كار)**
			* **6-5) میزان سرمایه¬گذاری ثابت موردنیاز اوليه را مشخص کنید.**
			* **6-6) تخمین شما از میزان هزینه‌های تولید/اجرای این ایده چیست؟**
* **گام هفتم: محصول اولیه MVP**
	+ **" محصول خود را معرفی نمایید."**
		- * **7-1) ویژگی منحصر بفرد محصول خود را شرح دهید.**
			* **7-2) در مورد جزئیات محصول خود صحبت کنید.**
			* **7-3) تکنولوژی مورد استفاده در تولیدات و خدماتتان چیست؟**
			* **7-4) حداقل یک نمونه محصول، طراحی، سایت و ... ارائه نمایید.**
* **گام هشتم: معرفی تیم اجرایی و شایستگی‌های آن‌ها TEAM**
	+ **" در مورد افراد کلیدی تیمتان، اعضای هیئت مدیره و مشاوران کسب‌وکارتان صحبت کنید و در صورت داشتن سرمایه‌گذار از او نام ببرید.."**
		- * **8-1) نقاط قوت، توانایی‌ها و تخصص‌های گروه شما در چیست؟**
			* **8-2) در خصوص تجارب اعضای تیم و نقش آنها در کسب و کار توضیح دهید.**