

تقييم العرض

ما هى؟

ستساعد هذه الأداة الفريق على تقييم العرض التجريبي والاستعداد للعرض النهائي أمام المستثمرين.

کیف؟

- اتخاذ الترتيبات الالزامية لبيئة مريحة ومحفزة.
 - تقديم نسخة من ورقة التقييم لكل عضو في الفريق.
 - اطلب من أعضاء الفريق الذين سيقومون بالعرض النهائي القيام بعرض تجريبي.
 - اطلب من أعضاء الفريق الآخرين تقييم العرض التجريبي باستخدام ورقة تقييم لإعطاء ملاحظات واضحة.
 - اتفق على ما يجب تحسينه والاستعداد للعرض التجريبي القادم.

نموذج تطبيقي لأداة تقييم العرض

المشكلة المطلوب حلها

هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقاً؟
هل أعرف كيف يتم حالياً حل المشكلة؟
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير؟

الحل

- هل الحل المقترن واضح؟
- هل الحل المقترن يحل المشكلة؟
- هل الحل يميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟
- هل يناسب الحل المقترن مع الاستراتيجية؟

قمة الحل

- هل نموذج العمل واضح ومستدام؟
- هل يقوم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟
- هل لدى فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟
- هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟

المصداقية

- هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟
- هل أفهم الافتراضات المتبقية؟
- هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟
- هل لدى نظرة عامة جيدة على إمكانية فشلها؟

الخطوات التالية

- هل هناك خطوات واضحة مقتضبة؟
- هل أعرف مقدار الموارد اللازمة (للأشخاص والميزانية)؟
- هل لدي معايير واضحة ل Bewertung مرحلة التالية؟
- هل أعرف كف يزيد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟

نعم... لا... لا

يجب أن يستمر الفريق

ورقة "نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة" عبر الرابط

دورة "كيف تحذب المستثمرون الى مشروعك الناشئ" عبر الرابط

المشكلة المطلوب حلها

نعم لا
نعم لا
نعم لا
نعم لا

هل هناك شريحة عملاء محددة بوضوح؟
هل أنا واثق من أن الفريق يفهم المشكلة حقاً؟
هل أعرف كيف يتم حالياً حل المشكلة؟
هل حجم المشكلة كبير بما يكفي لكسر جزء صغير من السوق؟

الحل

نعم لا
نعم لا
نعم لا
نعم لا

هل الحل المقترن واضح؟
هل الحل المقترن يصلح للمشكلة؟
هل الحل مميز بما فيه الكفاية عن الحلول الحالية؟
هل يتناسب الحل المقترن مع الاستراتيجية؟

قيمة الحل

نعم لا
نعم لا
نعم لا
نعم لا

هل نموذج العمل واضح ومستدام؟
هل يقدم نموذج العمل قيمة لجميع أصحاب المصلحة؟
هل لدى فهم قوي لمقدار القيمة التي سيحصل عليها هذا الحل؟
هل الافتراضات الأساسية حول نموذج العمل واضحة؟

المصداقية

نعم لا
نعم لا
نعم لا
نعم لا

هل أشعر أن العرض يعتمد على أدلة قوية؟
هل أفهم الافتراضات المتبقية؟
هل قام الفريق بإشراك العملاء للتحقق من صحة الافتراضات؟
هل لدى نظرية عامة جيدة على إمكانية فشلها؟

الخطوات التالية

نعم لا
نعم لا
نعم لا
نعم لا

هل هناك خطوات واضحة مقترنة؟
هل أعرف مقدار الموارد الازمة (الأشخاص والميزانية)؟
هل لدى معايير واضحة لبوابة المرحلة التالية؟
هل أعرف كيف يريد الفريق توسيع نطاق حلهم / عرضهم؟

يجب أن يستمر الفريق