



उत्तराखण्ड सरकार

स्टार्ट-अप उत्तराखण्ड

उद्योग निदेशालय उत्तराखण्ड

औद्योगिक आस्थान, पटेलनगर, देहरादून।

टोल फ्री नं०: 1800 274 8901 /E-mail: startupcelluk@gmail.com

स्टार्ट-अप बूट कैम्प 2021-2022 में प्रतिभाग हेतु पंजीकरण

स्टार्ट-अप उत्तराखण्ड, उद्योग निदेशालय, देहरादून द्वारा नवाचारी व्यापारिक विचारों को प्रोत्साहित किये जाने के उद्देश्य से वर्ष: 2021-2022 के Startup Boot Camps/Idea Grand Challenge, माह नवम्बर-दिसम्बर, 2021 में इस वर्ष वर्चुअल माध्यम से आयोजित किये जा रहे हैं। Startup Boot Camps के माध्यम से चयनित Ideas में से 10 सर्वश्रेष्ठ Ideas को रू० 50,000.00 हजार का पुरस्कार दिया जाता है।

स्टार्ट-अप उत्तराखण्ड द्वारा इस बार 04 Boot Camps आयोजित कराये जायेंगे। Boot Camps में प्रतिभाग हेतु अभ्यर्थियों को www.startuputtarakhand.com पर अनिवार्य रूप से दिनांक: 15.11.2021 तक पंजीकरण कराना होगा। प्रतिभाग का लिंक अभ्यर्थियों को उनके पंजीकृत मोबाइल नं० पर Boot Camps की तिथि से पूर्व प्रेषित किया जायेगा। अधिक जानकारी के लिए स्टार्ट-अप उत्तराखण्ड की वेबसाईट www.startuputtarakhand.com पर विज़िट कर सकते हैं।

Boot Camps में प्रतिभाग पूर्णतः निःशुल्क है।

निदेशक
उद्योग निदेशालय, देहरादून।

स्टार्टअप उत्तराखंड वर्चुअल बूटकैम्प 2021 में अपने व्यवसाय के विचार को प्रस्तुत करने के लिए मार्गदर्शक दस्तावेज

मुख्य बिंदु

1. पिच डेक पीपीटी प्रारूप में होना चाहिए।
2. पिच डेक में 15 से अधिक स्लाइड नहीं होनी चाहिए और इस दस्तावेज में उल्लिखित सभी बिंदु आच्छादित होने चाहिए। इस स्तर पर, विस्तृत वित्तीय विवरण आवश्यक नहीं हैं।
3. प्रत्येक टीम को केवल अधिकतम 10 मिनट दिए जाएंगे। 5 मिनट उनके बिजनेस आइडिया को पेश करने के लिए और 5 मिनट ज्यूरी मेंबर्स को सवाल और जवाब के लिए।
4. Presentation साझा करने तथा बूट कैम्प की तिथि पृथक से सूचित की जायेगी। Presentation की फाइल का नाम कंपनी का नाम / टीम का नाम होगा।

पिच डेक के कण्टेंट

1. कवर स्लाइड (Cover Slide)

- आइडिया / वेंचर और लोगो का नाम (यदि कोई हो)।
- उत्पाद/सेवा/अवधारणा का विवरण।
- वर्तमान स्थिति: विचार या प्रोटोटाइप या प्रारंभिक ट्रेक्शन या स्केल।
- कंपनी की वेबसाइट, यदि कोई हो।

2. चिन्हित समस्या क्या है?

3. प्रस्तावित समाधान क्या है?

- समस्या के निस्तारण हेतु आपकी कार्य योजना क्या है?
- पूर्व से उपलब्ध समाधान क्या है और ग्राहकों को आपके समाधान की आवश्यकता क्यों है?

4. उत्पाद/सेवा/तकनीकी (Product/Service/Technology)

- उत्पाद/सेवा वास्तविक रूप से कैसे कार्य करेगी, विवरण दें?
- अपनी सेवा/उत्पाद की Uniqueness/तकनीक का संक्षिप्त विवरण दें, जिससे समस्या का निस्तारण हो सकेगा।

5. बिजनेस मॉडल(Business Model)

- बताएं कि आप इस व्यवसाय के अवसर से कैसे धन लाभ लेंगे?
- बताएं कि आपके लक्षित ग्राहक कौन होंगे?
- आप कब तक राजस्व कमाना शुरू कर देंगे?

6. ट्रैक्शन(Traction)

- आप व्यवसाय के किस स्तर पर हैं— उत्पाद/ग्राहक/राजस्व आदि।
- यदि संभव हो तो फोटोग्राफ प्रस्तुत करें।

7. साइज ऑफ द मार्केट ऑपरच्युनिटी (Size of the Market Opportunity)

- आप अपने व्यवसाय को बाजार में कैसे प्रस्तुत करेंगे तथा मार्केट साइज क्या होगा?
- बाजार में आप कितने ग्राहकों को लक्षित करेंगे। आपके उत्पाद का मूल्य क्या होगा?
- मार्केट साइज के अनुसार सम्भाव्य राजस्व क्या होगा?

8. मार्केट रीच आउट स्ट्रैटर्जी (Market reach out Strategy)

- ग्राहकों/बाजार तक पहुंच नीति का विवरण दें?

9. कॉम्पीटिटर (Competitors)

- वर्तमान में आपके उत्पाद/सेवा के प्रतिस्पर्धी कौन हैं और आपकी रणनीति क्या है?
- आप अपने प्रतिस्पर्धियों से श्रेष्ठ कैसे हैं?

10. फाइनेंशियल्स (Financials)

- आगामी एक वर्ष तक Financial Projection का विवरण दें।
- लागत का विवरण दें।

11. फण्डिंग (Funding)

- आप अपने व्यवसाय में कितना निवेश कर रहे हैं तथा निवेशक से कितनी आवश्यकता होगी?
- यदि किसी वित्तीय संस्थान/निवेशक से धन प्राप्त किया हो तो विवरण दें।

12. टीम (Team)

- टीम के सदस्यों का विवरण दें तथा व्यवसाय में उनकी भूमिका स्पष्ट करें।