

Пожалуйста, экспортируйте файл презентации в PDF
и назовите по формату —
«Название проекта - ДД.ММ.ГГ».

Логотип

Название продукта/сервиса

Краткое описание проекта (не больше 200 символов).

Год и месяц начала работ над проектом.

ФИО
емайл:
скайп:

Рекомендации по составлению презентации (этот слайд удалите из вашей презентации)

- 1) Если вам не хватает одного слайда для описания части презентации, вы можете увеличить его на несколько дополнительных частей. При этом не используйте слишком много текста, старайтесь заполнять все лаконично – важнее цифры и подтвержденные факты, чем просто слова.
- 2) При использовании цифр, используйте только те данные, которые можно подтвердить (документы, ссылки и так далее). Если вы описываете сроки, не используйте относительные слова “в ближайшее время”, “скоро” и так далее. Указывайте цифры в днях/месяцах.
- 3) К презентации можно и нужно добавлять материалы в дополнительных файлах, если они лучше раскрывают текущее состояние проекта (бизнес-план, финансовая модель, точные финансовые показатели текущей деятельности и так далее).
- 4) В презентацию можно добавлять новые разделы, если они нужны.
- 5) Если вы сравниваете свою текущую презентацию и дополняете ее недостающей информацией исходя из нашей рекомендованной структуры, пожалуйста, проверьте, что информация со слайдов:
7 – «Текущие достижения», 8 – «Финансовые показатели», 9 – «Дорожная карта проекта», 10 – «Структура распределения долей и текущая оценка стоимости компании», 11 – «Инвестиционный запрос» указана полностью. Это крайне важно!

В случае если у вас возникают вопросы – смело пишите 1@sbart.club. Вы получите оперативный ответ. Быстрое получение от вас полностью корректно сформированной презентации это и наша задача.

Спасибо.

Проблема

Коротко опишите проблему, которую решает ваш продукт/технология.

Кто испытывает эту проблему?

Кого вы видите своим потребителем (опишите его “портрет”)?

Почему он нуждается в вашем решении?

Конкурентные решения

Перечислите ваших основных конкурентов (косвенных и прямых) и как они решают проблему.

Если это возможно, то укажите ссылки на сайты конкурентных решений.

Чем ваше решение кардинально отличается от них?

Ваше решение

Коротко, но емко опишите ваше решение.
Не описывайте интерфейсы или технические характеристики.

Расскажите, каким образом ваш продукт оптимизирует/изменяет жизнь потребителя.

Уникальное ценностное предложение

Коротко опишите, почему именно ваше решение будет интересно потребителю и он будет за него платить или пользоваться.

Ваше решение

Коротко, но емко опишите ваше решение.
Не описывайте интерфейсы или технические характеристики.

Расскажите как вовлеченные стороны решали проблему без вашего решения и как изменился процесс с ним? Удобнее всего сделать это в виде схемы бизнес-процессов.

Уникальное ценностное предложение

Коротко опишите, почему именно ваше решение будет интересно потребителю и он будет за него платить или пользоваться.

Риски

Опишите какие риски вы видите в реализации проекта и как можно попытаться их снизить?

Постарайтесь указать как минимум 2-3.

Раскрытие объективных рисков влияет в положительную сторону на оценку проекта, при этом позволяя показать стратегические компетенции руководителя компании.

Текущие задачи и проблемы

Опишите текущие задачи в реализации, которые стремиться решить проект.

С какими проблемами вы столкнулись?

С какими вы можете столкнуться в ближайшие полгода?

По факту наличия проблем мы не оцениваем нашу заинтересованность в проекте, но понимаем больше о текущем состоянии и о наших возможностях помочь опытом и компетенциями.

РЫНОК

Общий объем сектора рынка на который вы ориентируете свой продукт.

Сколько процентов от него вы планируете занять через год?

Модель заработка

По какой модели (единоразовая плата, подписка, продажа модулями, фриимиум и так далее) вы планируете зарабатывать/зарабатываете?

Сколько будет стоить ваш продукт для потребителя (цена, тарифы и так далее)?

Опишите систему ценообразования — из чего складывается стоимость продукта/сервиса?

Текущие достижения

Что у вас есть на текущий момент в целом (прототип, работающая версия, сформирована ли команда, налажены ли продажи, есть ли другие офисы и так далее)?

Были ли проведены какие-либо маркетинговые кампании или исследования рынка?
Какой результат они показали? Какие выводы были сделаны?

Есть ли партнеры (список – названия, ссылки)? Каким образом вы можете подтвердить партнерство?

Пользуются ли им уже потребители (тестируют, используют в работе)? Чем это подтверждается?

Есть ли продажи (крупные – список, с названием и ссылкой, если множество цифрой, можно показать сегменты, если есть)?

Если вы указываете крупные продажи, то можете ли подтвердить прошедшие договорами, а готовящиеся соглашениями о намерениях?

Защита интеллектуальной собственности

Есть ли в проекте/компании объекты интеллектуальной собственности, которые были защищены или находятся в процессе защиты?

Есть ли потенциальные объекты интеллектуальной собственности для защиты?

Финансовые и иные показатели

Сколько всего вложено в проект с момента его старта (как финансы, так и иные активы)?

Покажите в виде таблицы по-статейно расходы и доходы за все время работы над проектом ежемесячно.

Покажите в виде списка дополнительные подтверждаемые метрики (количество продаж, посещения сайта, звонки, регистрации, скачивания, аудитория в социальных сетях и так далее).

Дорожная карта проекта

Опишите поэтапно “жизнь” вашего проекта на следующие 12 месяцев (можно больше).

Какие вехи вы ставите себе и каких результатов на каждой из них хотите добиться и за счет чего (ресурсы, партнеры, новый функционал и так далее)?

Идеально, если часть результатов будет выражена в виде конкретных метрик.

Пожалуйста, не стремитесь описать «жизнь» своего проекта в виде чисто технологических циклов. Нас интересует работа с рынком, вашими потребителями, ресурсами, партнерами, каналами и воронками продаж.

Структура распределения долей

Опишите структуру владения долями в компании.

Какое юридическое лицо оформлено для проекта (Название, ИНН, ОГРН)?

Кто, когда и за сколько приобрел (укажите ту информацию, которую считаете возможно раскрыть)?

Текущая оценка стоимости компании

Во сколько вы оцениваете сейчас стоимость вашей компании.

Каким образом вы оценили свою компанию такой цифрой?

Инвестиционный запрос

Какую долю компании вы продаёте? (Обозначьте как общий финансовый запрос, так и минимальный, который поможет вам достичь понятных целей)

Сколько финансовых средств вы ищете на эту долю?

Опишите на что планируете использовать полученные инвестиционные деньги (идеально если вы приложите отдельно файл сметы расходов поэтапно).

Укажите какой минимальный размер из этой суммы вы готовы привлекать? На какие время и на какие именно статьи расходов вам его хватит?

Каким образом и в какой срок инвестор вернет вложенные средства?

Какую дополнительную помощь, компетенции, услуги, связи и так далее вы ищете у будущего инвестора?

Есть ли какие то особые условия по вхождению инвестора?

Когда вы хотите закрыть инвестиционный раунд?

С кем на текущий момент ведёте переговоры об участии в этом инвестиционном раунде (если желаете раскрыть)?

Команда

Участники вашей команды, роль каждого в ней и их компетенции.

Отдельно укажите, какие эксперты/менторы вам помогают на постоянной основе.

Экспертные отзывы

Укажите как минимум два экспертных отзыва о вашем проекте.

По каждому эксперту необходима краткая информация и как минимум контактный емейл

Экспертом может выступить потребитель, если только ваш продукт не направлен на b2c сегмент. При этом потребитель должен иметь опыт реальной работы с вашим продуктом (на любой стадии его разработки).

Контакты

Сайт продукта/сервиса/компании

Город расположения компании

Адрес расположения компании (если есть офис)

ФИО основного контактного лица (обязательно)

Емейл (обязательно)

Сотовый телефон (обязательно)

Skype (желательно)

Рабочий телефон

Спасибо

Презентацию отправляйте по адресу: 1@sbart.club