

Краткое понятное название проекта

Авторы проекта

Краткое резюме проекта

- **В чем суть проекта и какой продукт вы представляете** (одной фразой)
- **Что продукт делает** (одно главное полезное свойство / функция) **И ДЛЯ КОГО ОН** (один главный тип клиента)
- **Зачем вы делаете эту презентацию?** В чем ваша потребность и какова цель? Найти команду, инвестиции, реклама, проч. – одна главная цель

В чем проблема и чья она?

- **В чем суть проблемы, у кого она возникла, и существует ли она вообще?** (две-три простых понятных фразы)
- **Кто и сколько готов платить за ее решение? Как доказать?** (привести пример клиентов и объяснить, почему они должны платить)
- **Простой и наглядный пример проблемы** (пример должен быть из реальной жизни (история из вашего опыта), чтобы любой человек согласился с существованием проблемы, максимально просто и с иллюстрациями)

Ваше решение проблемы (продукт)

- **Как ваш продукт работает?** (очень краткое описание продукта, без углубления в технологию и специфику, максимально наглядно и понятно)
- **Как и за счет чего он решает обозначенную проблему ?** (должно быть понятно, за счет чего ваш продукт действительно решает проблему, причем эффективно)
- **Пример одного дня из жизни клиента с вашим продуктом** (по принципу «До» и «После», должно быть понятно, что проблема действительно решается)

Размер рынка. Конкуренты. Ваша «фишка»

- **Какой рынок, его объем и динамика? Существует ли он?**
(пессимистичная оценка рынка снизу-вверх и ссылка на источники)
- **Ваша ниша на этом рынке?** (на чем Вы концентрируетесь)
- **С кем вы конкурируете?** (кто еще умеет решать обозначенные вами проблемы, обозначенных вами клиентов? Прямые и косвенные конкуренты в вашей нише. Насколько ситуация конкурента?)
- **В чем ваше преимущество и/или отличие от конкурентов?**
(почему клиенты будут выбирать именно вас?)

Необходимые ресурсы

ЛЮДИ

ОБОРУДО
ВАНИЕ

РАСПОЛО
ЖЕНИЕ

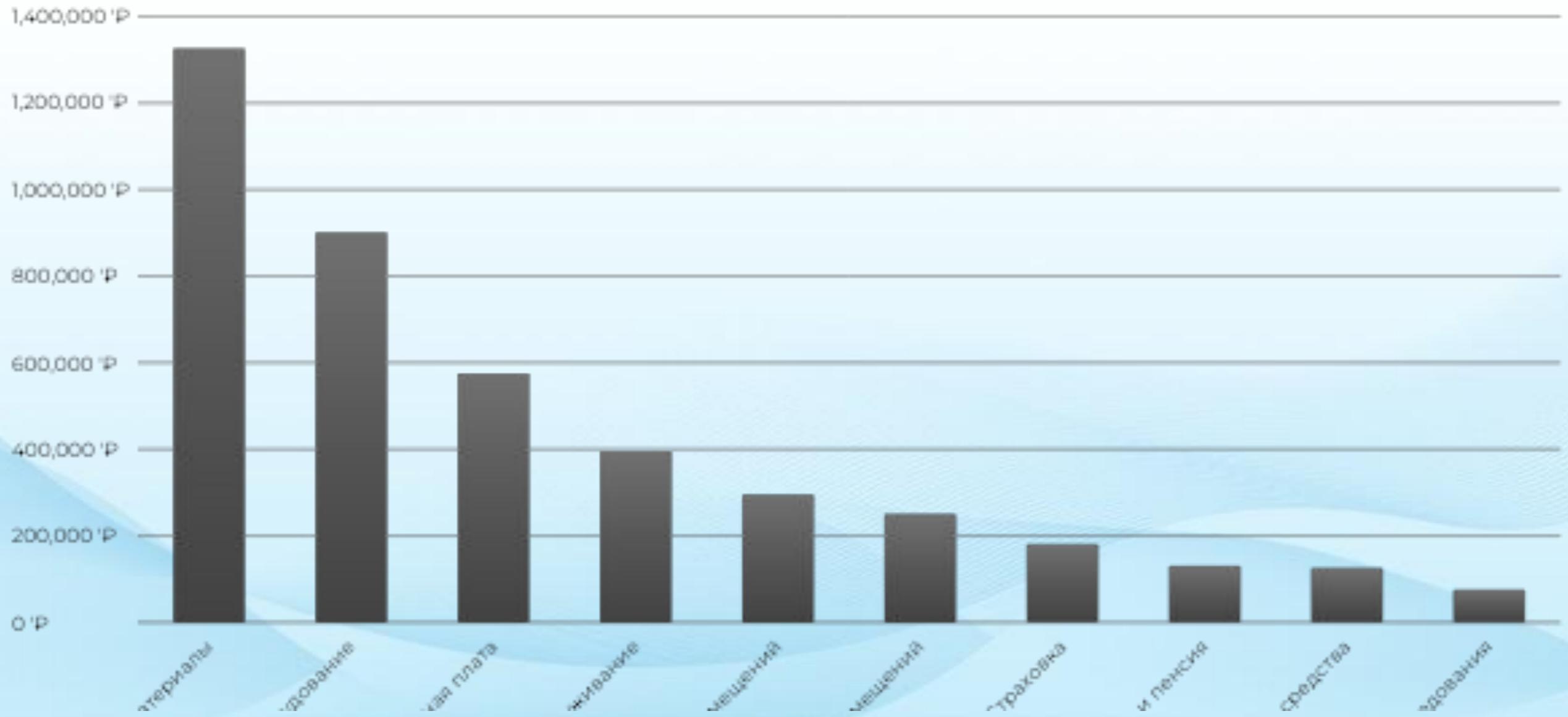
ВНЕШНИЕ
УСЛУГИ

ПРОИЗВО
ДСТВО

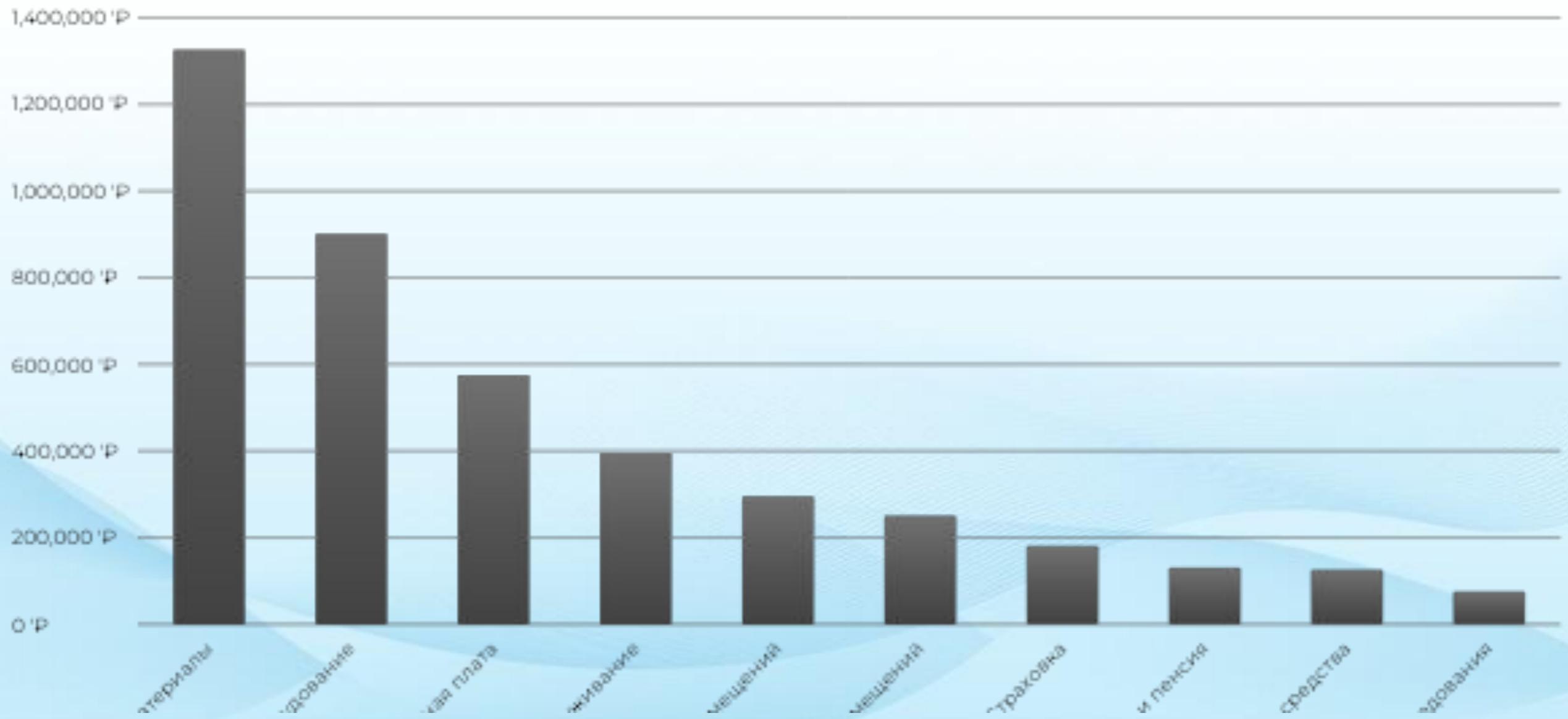
ПРОДАЖИ

Анализ затрат на запуск проекта

ЗАТРАТЫ

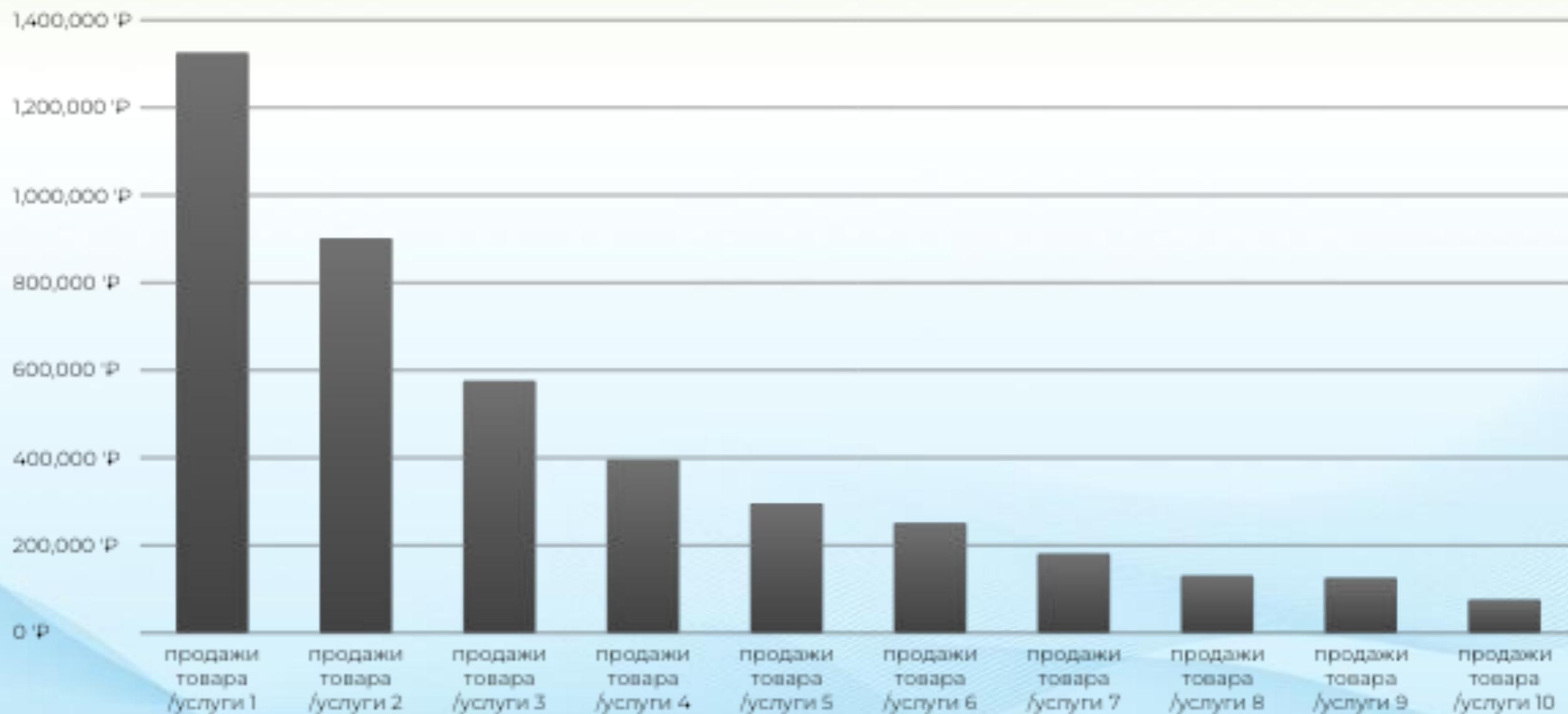


Анализ годовых затрат



Анализ структуры доходов

Годовые доходы



Бизнес-модель. Финансы.

- Выручка
- Себестоимость
- Прибыль от продаж
- Чистая прибыль
- Денежный поток накопленным итогом

Потренируйтесь! Менее 20% выступающих справляется с этим слайдом успешно

Команда. Состояние. Планы

- **Кто в команде?** (нужно показать что у вас есть все нужные люди и компетенции для проекта, их ФИО, фото)
- **Ваше текущее состояние** (идея, прототип и т.п.)
- **Ваши потребности** (чего не хватает для успешного хода проекта)
- **Ваши ближайшие планы**