

# **Шаблон презентации инновационного проекта**

# Резюме проекта

- Кто Вы и что Вам нужно?
- Каков Ваш целевой рынок?
- В чём Ваша миссия?
- Почему компания лучшая в своей нише?
- Насколько бизнес будет расти?
- Ценностное предложение инвестору

# Проблематика

- Почему потенциальные клиенты не удовлетворены сейчас на 100%?
- Кто Ваши клиенты?
- Какие проблемы и вызовы перед ними стоят?

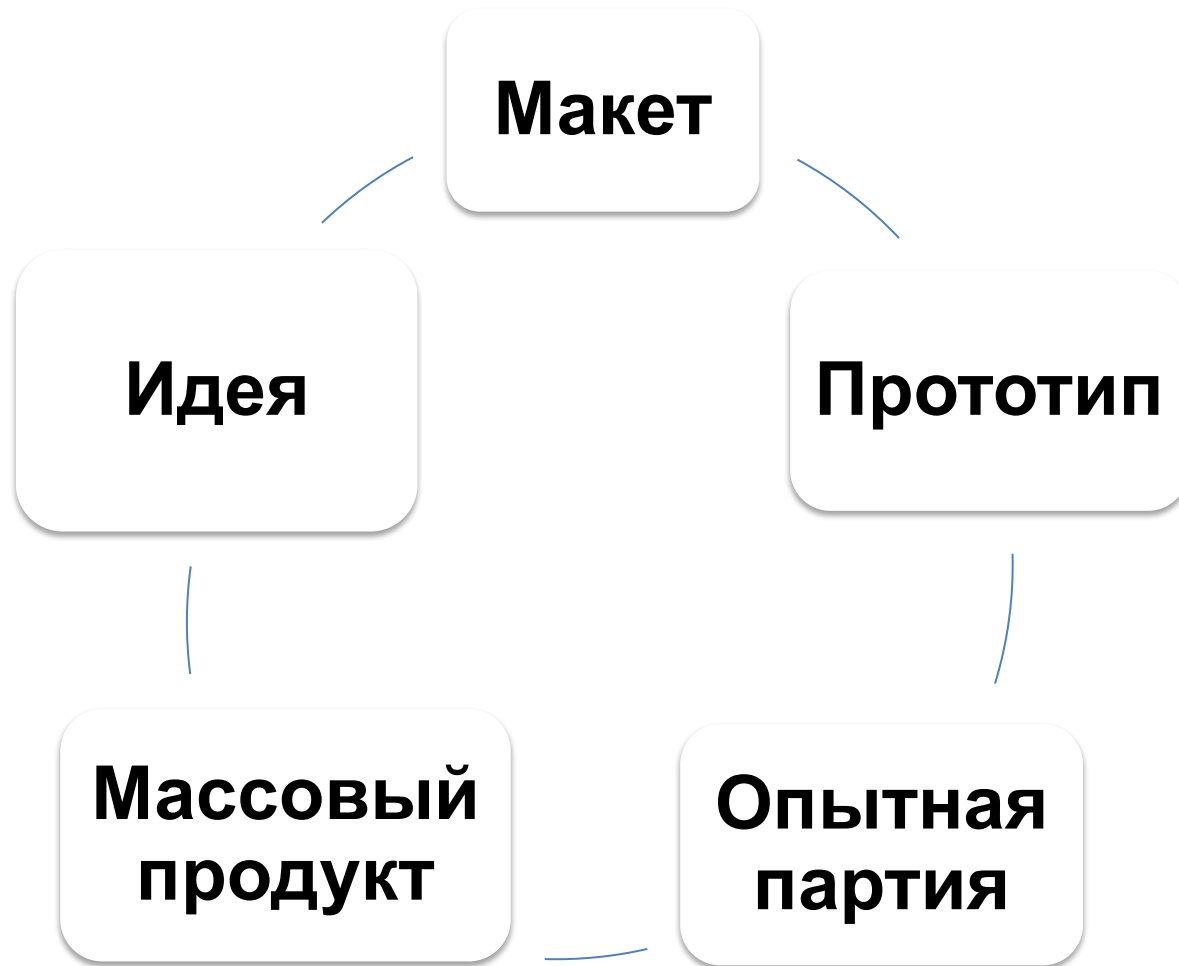
# Решение проблемы

- Что Вы можете предложить клиенту?
- Опишите коротко продукт (технологию)

# Проект

- В чём заключается Ваш план?
- Какие реперные точки установлены у Вашего проекта?
- Где Вы находитесь сейчас?
- Каковы планы компании на будущее?
- Как Вы видите компанию через 5 и через 10 лет?

# Жизненный цикл инновационного продукта



# Конкуренты

- Конкуренты есть всегда!
- Как можно решить эту проблему другими путями?
- В чём заключается каждое решение проблемы клиента?
- Названия компаний-конкурентов (продуктов, технологий)

# Конкурентные преимущества

- Почему Вы будете лучшими на своём сегменте рынка?
- В чём заключается Ваше уникальное предложение для покупателя?
- В чём фокус, на что нацелена компания?
- Что есть основа конкурентных преимуществ?



# Рыночные перспективы

- Какие сегменты Вы выбрали как целевые?
- Каков объём этих рынков в натуральном и денежном выражении (лучше рассмотреть и отечественный и зарубежный рынки)?
- Каковы темпы роста этих сегментов?
- Сколько и как готовы платить покупатели?

# Маркетинг и продажи

- Как Ваши клиенты узнают о вас?
- Что Вы планируете делать для продвижения продукта?
- Какие стратегические партнёры могут Вам в этом помочь?
- Как Вы планируете организовать дистрибуцию?
- Какие каналы продаж Вы планируете использовать?

# Команда

- Кто Вы?
- Почему Вы понимаете этот рынок лучше других?
- Что за команда у Вас?
- Почему эти люди лояльны компании?
- Какой опыт имеют члены команды?
- Кто будет управлять компанией?

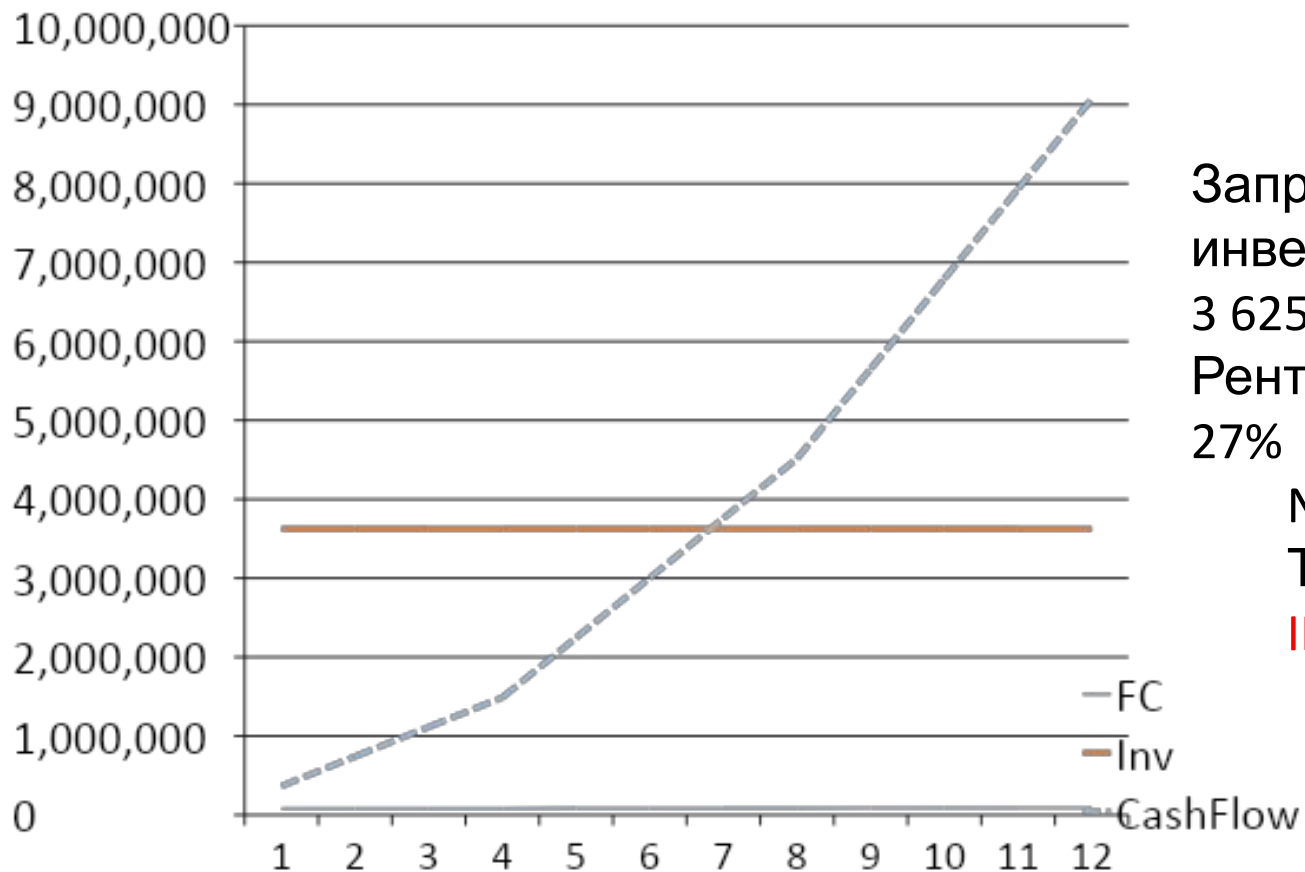
# Капитал

- Что необходимо для реализации проекта?
- Сколько денег нужно ?
- На что планируется потратить деньги?
- Какое лобби может быть полезно?

# Финансы

- Какова структура себестоимости?
- Какие расходы периода несёт компания?
- Бюджет на 5 лет
- График доходов и расходов компании
- Экономическая эффективность проекта, точка безубыточности, срок окупаемости инвестиций, NPV, индекс прибыльности

# Финансы



Запрашиваемые

инвестиции

3 625 000 руб.

Рентабельность продаж:

27%

NPV=3 250 462 руб.

Точка окупаемости:

III квартал 2 года

# Риски проекта

- Какие именно обстоятельства могут привести к провалу проекта?
- Что может привести к срыву сроков и бюджетов?
- Что планируется сделать для контроля этих рисков?

# **Бизнес-инкубатор**

Четверг (13 сентября) в 18:30

ФинФ (ул. Б. Покровская) ауд. 203

Чепьюк Ольга Ростиславовна