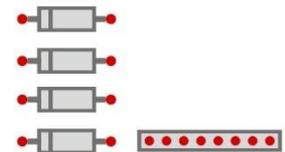




Приложение 3

Шаблон презентации



ИНСТРУКЦИИ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Нельзя добавлять, удалять, менять местами слайды.
2. На каждом слайде даны рекомендации по содержанию. Удалите их перед началом работы (этот слайд с инструкциями тоже удалить).
3. Презентация – это не доклад на научной конференции. **Будьте лаконичны.**
4. Много текста – **плохо**. Тезисы, иллюстрации, схемы, диаграммы – **хорошо**.
5. Используйте простой и крупный шрифт.
6. Не жалейте времени на поиск хороших фото, построение графиков и диаграмм.
7. Проверьте презентацию на своих друзьях или родственниках. Смогли ли они за 10 минут вашего выступления понять продукт, решаемую проблему, рынок, ваш бизнес? Если нет – приложите усилия к исправлению ключевых ошибок.

ПРОБЛЕМА И ПРОДУКТ ЕЁ РЕШАЮЩИЙ

Что на слайде:

- **Описание проблемы.** Чью проблему решает продукт/технология? Почему для решения проблемы не достаточно существующих решений? Почему проблема остра? Как эта проблема будет меняться в ближайшие 5-10 лет? Какие цифры это подтверждают?
- **Описание решения** проблемы, продукта (характеристики с т.з. потребителя, без технических тонкостей).
- Как решается проблема, что получает клиент? (желательно подкрепить цифрами и экономическим эффектом от внедрения).

Возможные вопросы аудитории:

- Я не понял проблему/продукт? Существенна ли проблема?
- Достаточно ли предпосылок для реализации проекта?
- Видишь ли ты как реально можно построить бизнес на данном решении?

Что желательно донести:

- Решаемая проблема реальна и остра, мы можем её решить.
- Наш продукт – реальная возможность решить проблему.
- Проблема долгосрочна и можно заработать решив её.

КОНКУРЕНТЫ

Что на слайде:

- Основные конкуренты и альтернативные решения (как можно решить и как решают сейчас проблему).
- Ключевые преимущества вашего продукта по сравнению с конкурентами.
- Желательно визуализация и таблица сравнения.



	Конкурент	Конкурент	Конкурент	Ваш продукт
Параметр 1	Лучше	Лучше	Лучше	Лучше
Параметр 2	Хуже	Лучше	Хуже	Лучше
Параметр 3	Хуже	Хуже	Лучше	Лучше

Что желательно донести:

- Мы хорошо знаем своих конкурентов и видим свои ключевые преимущества.
- Наше решение принесет реальную пользу потребителю (желательно в деньгах).
- Рынку нужен наш продукт. Он необходим именно сейчас.

РЫНОК И БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Что на слайде:

- Целевой **рынок** продукта, его динамика во времени, тренд на ближайшее время (именно рынка продукта , а не всего рынка) Какую долю рынка вы займете (какие решения вытесните или создадите новую нишу)
- На чем будете зарабатывать (сервис, производство и т.д.). Планируемое ценообразование (себестоимость, дилерские скидки и т.д.)
- **Бизнес-модель**: кто потребитель (рыночные ниши), что продаем, ценность продукта, какие каналы продаж, основные ресурсы и партнеры.

Возможные вопросы аудитории:

- Работоспособна ли бизнес-модель? Реализуема?
- Сформировался ли рынок для реализации проекта?
- Правильно ли оценен размер ниши продукта?

Что желательно донести:

- На рынке для продукта есть место.
- Мы понимаем как будем делать бизнес.
- Рынок продукта огромен и наше решение займет существенную долю.

СТАТУС ПРОЕКТА И ПЛАН РАЗВИТИЯ

Что на слайде:

- Статус проекта: когда и как появилась идея, что есть на данный момент (идея, прототип, испытания, продажи и т.д.)
- План реализации проекта, каким в итоге будет продукт (хар-ки, цена и т.д.)
- Каким будет бизнес через 3-5 лет (доля рынка, выручка и т.д.).

Возможные вопросы аудитории:

- Какие ключевые шаги сделаны на данном этапе?
- Полноценно ли развивается проект? Не забыли ли про бизнес?
- Реализуем ли план действий? Почему он действительно сработает?
- Достаточно ли у компании ресурсов? Реалистично ли время?

Что желательно донести:

- Мы проделали огромную работу и добились ... У проекта хорошие предпосылки для развития.
- Мы понимаем каким должен быть продукт (потребители это подтверждают).
- Мы понимаем как будем развивать бизнес. Наш план реализуем.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Что на слайде:

- Фото участников команды
- Ключевые компетенции и достижения участников (относящиеся к тематике проекта)
- Задачи, решаемые в проекте каждым участником.

Возможные вопросы аудитории:

- Полноценна ли команда, достаточно ли у нее опыта и навыков?
- Есть ли сильные помощники, консультанты?

Что желательно донести:

- У нас богатейший опыт и первоклассная команда.
- Мы любим продукт, который делаем и полностью сфокусированы на реализации проекта.
- У нас есть все, чтобы реализовать проект и мы это сделаем.

ПОТРЕБНОСТИ НА ТЕКУЩЕЙ СТАДИИ

Что на слайде:

- Если нужны инвестиции, то сколько и на какие цели
- Если нужны партнеры, то какие (указать профиль и чем могут быть полезны)
- Чего удастся добиться при получении партнеров/инвестиции (желательно в цифрах).

Возможные вопросы аудитории:

- Правильно ли оценены потребности?
- Открыта ли команда к сотрудничеству?
- Жизнеспособна ли модель и компания?

Что желательно донести:

- Мы понимаем, какие ключевые ресурсы нам необходимы.
- Команда открыта к сотрудничеству.
- У нас выдающиеся перспективы и мы построим жизнеспособную компанию.