

фрич

ИНТЕРНЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

«КАК ПОЛУЧИТЬ ЗАЧЁТ»

Калининград, 2016

Как всё будет происходить?

Подробности: <https://www.facebook.com/events/1605828266387625/>

10:00 17 ДЕКАБРЯ, СУББОТА, **ФАБРИКА БФУ**

- У каждого проекта будет три минуты на презентацию своей бизнес-идеи + 3 минуты на вопросы.
Менторы разделяют все проекты на две группы:
 - Хорошие проекты попадают на менторскую сессию
 - Проекты, требующие доработки, попадают на общий разбор в формате семинара
- В ходе менторской сессии у каждого проекта будет возможность индивидуально пообщаться с ментором и «довести свою идею до ума»
- На общем разборе будут рассмотрены основные ошибки стартапов и то, как их можно исправить. Соответственно идеи дорабатываются до хорошего уровня.

Что нужно подготовить для зачёта? (1)

Задача каждой команды:

- Подготовить презентацию о своем проекте МАХ на 3 МИНУТЫ.
- Презентация может быть:

ИНВЕСТИЦИОННА
Я

ИЛИ

ПРОДУКТОВАЯ

Строго по
согласовани
ю со мной

↓
Главная мысль:
«мы хотим 5
миллионов рублей на
развитие нашего
проекта»

За это мы предлагаем долю
20% в нашем проекте.
Инвестор заработает на
продаже своей доли через 3
года 20x благодаря росту
нашего бизнеса

↓
1)Моя целевая
аудитория есть на
зачёте
2)Главная идея
презентации: «Мой
продукт классный,
купите его»
3)ВОТ он этот
классный продукт и
прямо сейчас вы его
можете купить всего
за 1000 рублей

Что нужно подготовить для зачёта? (2)

Третий вариант: если инвестиционная или продуктовая не подходят/не получаются:

- Презентовать идею своего проекта
- Рассказать про бизнес-модель и свои первые продажи (у многих из вас они есть!)
- Объяснить, какую главную задачу вы решаете сейчас и задать вопросы экспертам о развитии своего проекта

Особенно подходит, если:

- *вам не нужны инвестиции, но нужна экспертная поддержка для дальнейшего роста; -или-*
- *вы уже точно знаете, что рынок проекта маленький; -или-*
- *вы изначально планировали проект как свое небольшое дело, хотите развивать его дальше, вам нужна экспертная поддержка*

ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!

1. От каждой команды: ДО СРЕДЫ 14 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА прислать презентацию своего проекта мне на karinauryvskaya@yandex.ru на согласование, можно со списком вопросов, которые вас беспокоят
2. Отрепетировать выступление, чтобы укладываться в 3 минуты!
3. Продумать список вопросов, которые вам могут задать по вашему проекту, и подготовиться к ответам на них

Убедитесь, что у вы набрали за семестр достаточное количество баллов (ориентируйтесь на 80% от max). Если не набрали – смотрим и прорабатываем квестинары, получаем баллы. Как узнать баллы: Анастасия Калько, Настя Комиссарова, Анна Украинская, Катя Максимюк, Екатерина Соколова

План хорошей инвестиционной презентации

1

Раздел «Команда проекта»: фото руководителей проекта, мини-CV и их роли в проекте

2

Раздел «Возможность»: боль, существующая на рынке + бизнес-возможность с примерами

3

Раздел «Продукт/решение»: описание продукта, эксплуатирующего бизнес-возможность + ценностное предложение

4

Раздел «Бизнес-модель»: бизнес-модель проекта (с примерами на отдельном слайде)

5

Раздел «Рынок»: описание рынка и его основные драйверы, обоснование необходимости инвестиций; SAM, SOM, TAM

6

Раздел «Метрики»: сколько продаж/скачиваний/... вам удалось достичь, какой доход удалось получить **!!! очень хороший повод добавить веса своему проекту**

План хорошей инвестиционной презентации

- 7 **Раздел «Потребность в финансировании»:** обоснование того, зачем проекту нужны инвестиции
- 8 **Раздел «План разработки»:** четкий план разработки проекта
- 9 **Раздел «Маркетинговый план»:** через какие каналы вы планируете продавать свой продукт, обоснование этих каналов (почему ЦА там)
- 10 **Раздел «Финансовый план»:** список расходов для реализации вашего проекта и планируемые объемы доходов – на 3-5 лет
- 11 **Раздел «Оценка проекта»:** ориентиры по денежной оценке проекта с обоснованием
- 12 **Раздел «Стратегия выхода»:** ориентиры по дивидендам или по выходу из проекта (суммы, сроки, покупатели, причины покупки стратегом и т.п.)

Любой креатив приветствуется!!!

Главная задача – влюбить всех в свой продукт!

Но: продуктовые презентации строго по согласованию со мной

= ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- в п. 7 рассказываем, почему инвестиции проекту НЕ нужны
- в п. 12 – планируемые источники доходов участников проекта

Почему можно не защитить проект:



- Команда не пришла на зачёт
- «Целевая аудитория моего проекта – это все» «...это женщины от 20 до 60» «...это все владельцы смартфонов/домашних животных/автомобилей ...» **чем детальнее прописана ЦА – тем больше шансов успешно выступить.** Сомневаетесь? Задавайте вопросы, уточняйте у меня или читайте «Как узнать за один вечер почти все о целевом рынке, не потратив ни рубля»:
<https://spark.ru/startup/courseburg/blog/17506/kak-besplatno-provesti-analiz-tselevogo-rinka-ili-nishi>
- Не рассказали о своих конкурентах и аналогах
- Не рассказали/плохо посчитали объем рынка
- Спорное ценностное предложение – не поговорили со своей целевой аудиторией!!!

фрчи

ВОПРОСЫ?

Калининград, 2016