

[Название проекта]

[Суть проекта в одном  
предложении]

# Проблема

---

- Расскажите о проблеме, которую решаете, применительно к машиностроительной отрасли
- У кого возникает проблема?
- Как проблема возникает?
- Как проблема решается сейчас? Или почему ее до сих пор не решили?

Обязательно перевести проблему на язык конкретных цифр и денег

Будьте внимательны:

- Нет проблем «повышения эффективности» (это задача), «отсутствия на рынке аналогичного решения»

- Приведите описание решения проблемы. Что именно делает ваш продукт?
- Какой экономический эффект получит заказчик?
- Приведите доказательства, что решение работает
- Если ведутся исследования – расскажите о них
- Какова ситуация с интеллектуальной собственностью? Что не позволит конкурентам тут же скопировать продукт?
  
- Этим же или отдельным рекоммендуется схемой проиллюстрировать каков технологический процесс заказчика «до» и «после» внедрения, с указанием основных параметров

- Кто ваш потенциальный клиент?
  - Постарайтесь перечислить максимально точно («все машиностроительные предприятия» - слишком широко)
- Каков объем рынка для таких решений?
  - Сколько денег можно заработать, если вы будете единственным поставщиком в мире?
  - Лучше приводить оценку «снизу» («в мире производится  $X$  экскаваторов в год, на каждый из которых может быть установлено  $Y$  единиц нашего решения по цене  $Z$ , значит...»)
- Оцените динамику рынка
  - Приводя цифры, не забывайте указывать источники

\*Оценку рынка необходимо базировать как на российских, так и на зарубежных решениях

# Конкурентные преимущества

---

- Приведите информацию о конкурентах и о ваших преимуществах и недостатках по отношению к ним
  - Конкуренты – это не только производители того же самого, это все пути решения обозначенной проблемы

- Как будет работать ваша компания?
  - Что вы делаете сами, что отдаете партнерам?  
Какие ключевые партнерства понадобятся?
  - Что на входе, что на выходе?
- Как вы будете зарабатывать деньги?
  - Как будет устанавливаться цена, за что: продажи, сервисное обслуживание, лицензирование, аренда, ...?
  - Как будут строиться продажи: партнеры, прямые продажи, ...?

- В какой последовательности вы будете выходить на рынок и почему?
  - Например, сначала предприятия транспортного машиностроения России (несколько имен), затем атомного машиностроения, затем транспортное машиностроение Европы
- Как вы будете искать клиентов?
- Как вы будете удерживать клиентов?
- План первых продаж (прогноз на 3 года)

- Прогноз доходов и затрат на 3 года
- Если есть – предложение инвестору
  - Сколько требуется инвестиций?
  - На что пойдут инвестиции?
  - Экономика (IRR, NPV, предлагаемая доля)



- Что уже сделано?
  - Разработка продукта
  - Первые контакты с потенциальными клиентами\партнерами и результаты, соглашения о намерениях, письма
  - Защита интеллектуальной собственности
  - Что еще?
  - В случае участия в конкурсе «Техностарт» 2013 года, отметьте прогресс с прошлого конкурса
- Что планируется сделать за последующие три года и в какие сроки ?

- Ключевые лица команды
  - Важно показать наличие минимум двух компетенций: в разработке продукта и в продвижении продукта
  - Если сейчас в команде кого-то нет, укажите, что планируете его найти к такому-то времени
  - Если есть опыт командной работы в этом составе, отметьте это
  - Есть ли кто-то в качестве консультантов, менторов?

# Спасибо за внимание!

---

1. Почему ваш проект лучший – тезис 1
  2. Почему ваш проект лучший – тезис 2
  3. Почему ваш проект лучший – тезис 3
- Контактная информация (Email, телефон, ФИО)