

# Шаблон заявки проекта.

Пожалуйста, придерживайтесь этого шаблона. Если какой-то информации в Вашем проекте нет, укажите это в шаблоне, сохранив последовательность слайдов.

# Обложка презентации проекта

---

Используйте, пожалуйста,  
эти образцы слайдов в качестве  
шаблона для презентации

# Команда




1

Если у вас сильная команда, начните с нее:

- Более 1 учредителя
- Обширный опыт в различных сферах: бизнес / технологии / финансы / маркетинг
- Обобщите свои преимущества в 2 строках: опыт (сколько лет), основные навыки, компании, в которых вы работали
- Укажите консультантов
- Добавьте фотографии, по возможности охарактеризуйте корпоративную культуру

Если нет, переместите данный слайд в конец презентации (перед разделом «Запрос»)

**Основатели**

 Игорь Иванов CTO Google Facebook Stanford	 Иван Сергеев CEO Microsoft SalesForce HEC Paris	 Ирина Егорова
--	--	--

**Консультанты**

Jérémy Vestiaire Финансовый советник Goldman Sachs	Jey Bestelgram Продуктовый советник Amazon	Oudam Dadam Machine Learning консультант SpaceX	Tomy Lamousse PR консультант Mashable
Lam Ontarelle UX консультант Skitor	Renaude Yorella UI консультант Sequoia Capital	Laurence Marc Член правления Accel Partners	Vince Lacluze Член правления Snapchat

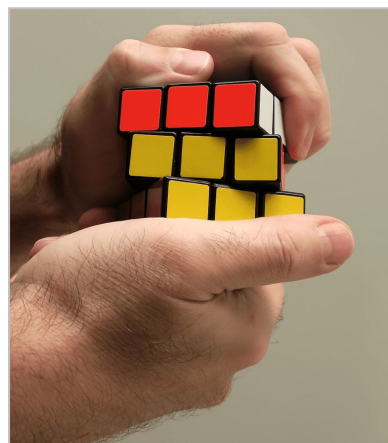
Все сторонние торговые марки и логотипы, использованные в данной презентации, являются собственностью их владельцев и использованы исключительно в целях идентификации без каких-либо рекомендаций.

# Проблема

2

- По существу и простыми словами
- Количественная оценка: насколько велика эта проблема? Она носит локальный или глобальный характер?
- Данные, подкрепленные надежными источниками или обширными исследованиями

Это не ваше мнение и не мнение ваших друзей, это то, о чем свидетельствуют данные анализа рынка.



Проблема,  
которую вы  
решите

Почему это не работает



Трудно  
реализовать



Дорого для  
малого бизнеса



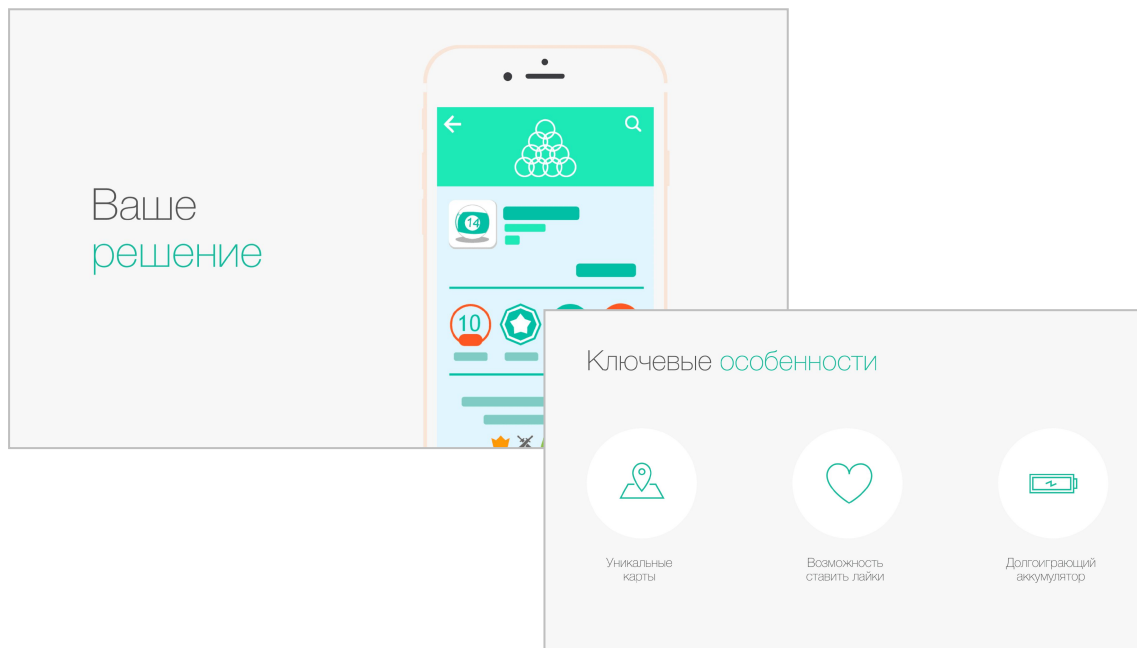
Нет возможности  
настроить под  
себя

# Концепция

3

- Ключевые моменты в продуктовом предложении. Что заставит покупателей к вам вернуться?
- В одну строку: Что это? Кто этим воспользуется? Почему это предложение лучше существующих?
- Покажите на картинках как это работает: иллюстрации / инструментарий / видео (1 мин макс)
- Посмотрите глазами клиента: аудитория должна почувствовать себя в роли потребителя

Нужно базироваться не на своем мнении или мнении друзей, а на рыночных данных



# Целевой рынок

4

- Целевой рынок, \$
- Целевая доля на рынке: какая, почему и когда достигнете ее.
- Различие между B2B и B2C, если применимо
- Можно объединить с данными по размеру рынка

Какой аналитической информацией вы располагаете? Тенденции? Потребительское поведение?



# Конкуренция / уникальное предложение

5

- Основные конкуренты, у которых вы планируете отнять долю рынка
- Знайте всех своих конкурентов и все о них
- Ваше ключевое отличие

Ваше конкурентное преимущество — это что-то необходимое или просто приятное дополнение?



# Бизнес-модель

6

- Охарактеризуйте поток(-и) своих поступлений
- Сконцентрируйтесь на «дойной корове», на вашем основном источнике доходов
- Решите, хотите ли вы сосредоточиться на росте или на доходах (занять лидирующее положение на рынке, а потом получить финансовую выгоду?)
- Какую первую гипотезу вы хотели бы тестировать вначале и при запуске минимального продуктового предложения

Не вводите аудиторию в заблуждение перечислением множества потоков поступлений; сконцентрируйтесь на том, что приносит больший доход, — от этого будет зависеть ваша стратегия и планы.

Комиссия 10%  
с каждой сделки

\$150,000

Ежемесячный  
регулярный доход

85,000

Пользователей

54

Интеграций API



# Запрос

7

- Какой объем инвестиций вам необходимо привлечь?
- На что вы потратите деньги (%)?
- Какие условия? Обязательства?
- Вы уже привлекали инвестиции в прошлом?

Необязательно разглашать условия, вы можете обсудить их при личной беседе. Даже если вы не привлекаете инвестиции, завершите презентацию запросом: в отношении поддержки кураторами, консультантами, партнерами и пр.

## Запрос

Настоящие  
перемены

Мы сделаем это  
следующим образом



Сделать мир  
лучше

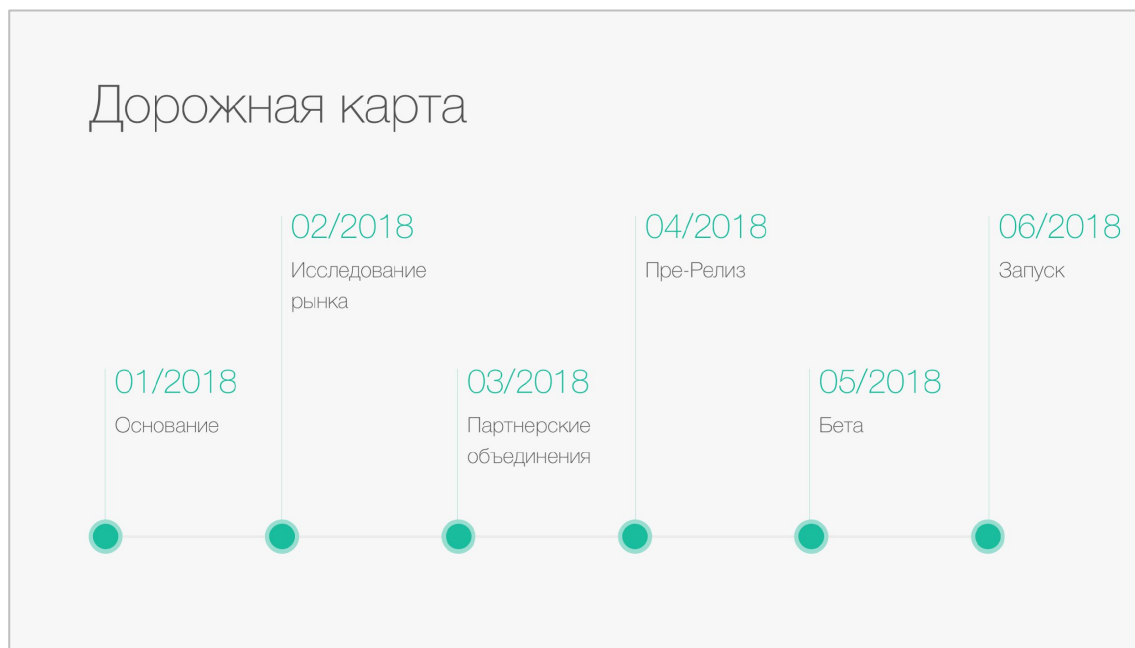
Мы сделаем это  
следующим образом

# Дорожная карта

8

- Основные вехи в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе, начиная со дня 1
- Что произойдет после того, как вы получите средства?

Покажите, что у вас есть план и что вы будете отслеживать все аналитические данные для реализации основных этапов с точки зрения бюджета и сроков.



# Рекомендации.

Следующие слайды не обязательны для включения в заявку проекта.

Это общие рекомендации по оформлению, презентации и содержанию.

# Общие указания

---



Тайминг



Содержание



Оформление

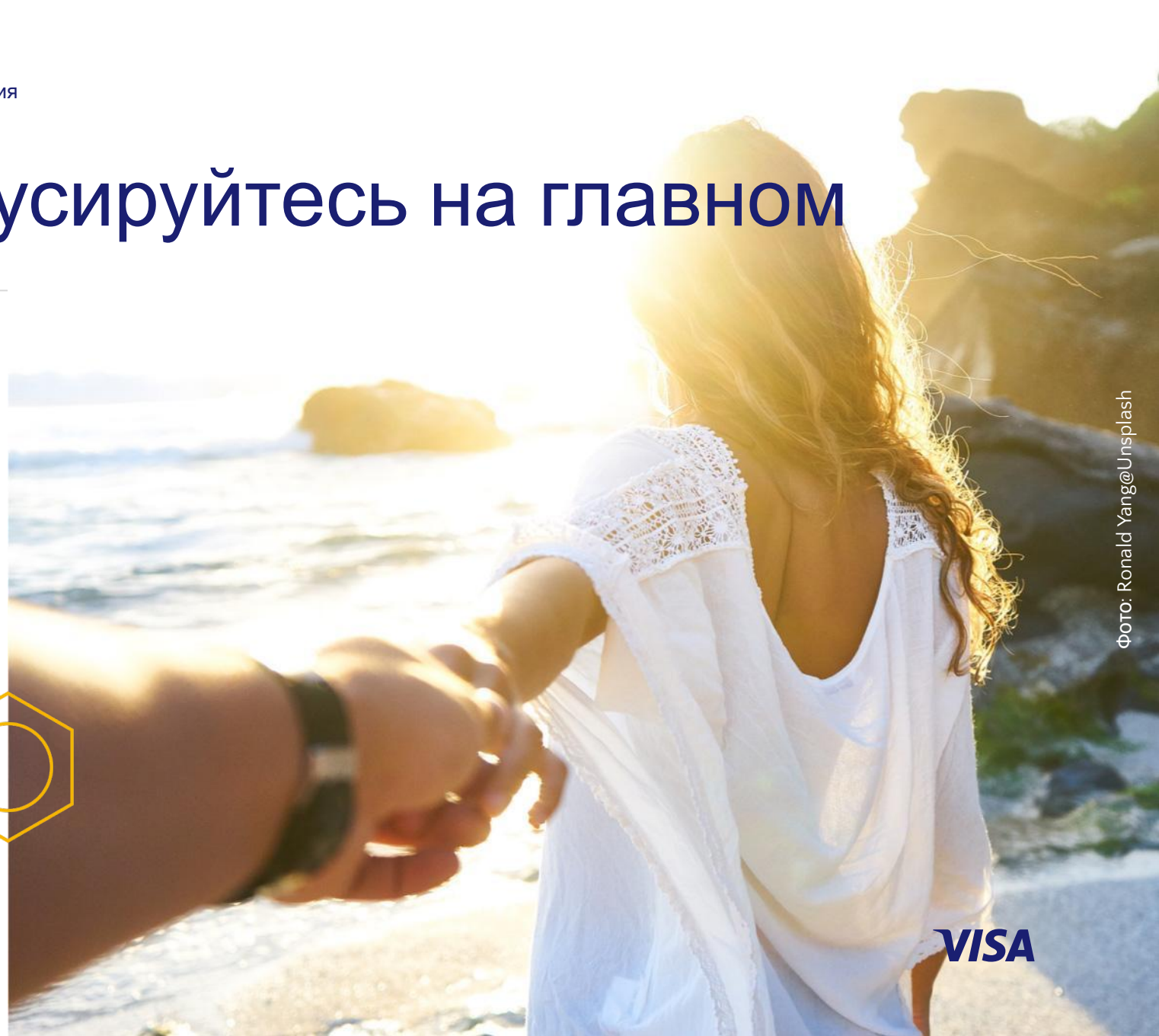


Презентация

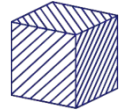
# Тайминг: Сфокусируйтесь на главном

- Логика изложения: в форме рассказа
- Основная информация: 2 момента, которые должны запомниться слушателям о вашем стартап-проекте (продукт / факторы, определяющие жизнеспособность проекта / команда)
- Главная мысль: делать одно дело и делать его лучше своих конкурентов
- 1 идея – 1 слайд

**5** минут  
на  
презентацию



# Содержание



## Рассказ, форма изложения



### Недочет / Проблема

Вы (команда) выявили **недочет / проблему**.

Вы изучили вопрос и пришли к выводу, что **многие** люди сталкиваются с той же проблемой (оценка возможностей).



### Концепция

Поэтому вы предлагаете **концепцию** и рассказываете, как она **работает** (визуализация, минимум технической информации, с точки зрения конечного пользователя).



### Причина купить

Эта концепция **отвечает потребностям данных пользователей**<sup>1</sup> которых вы привлечете, потому что вы **лучше** своих **конкурентов** (визуальное представление уникального предложения, главные отличия), и они будут **покупать** продукт<sup>2</sup> по этой **цене** (бизнес-модель), благодаря чему вы заработаете столько-то **денег** за 3 года (финансовые показатели).



### Дорожная карта

На данный момент вы **достигли** этого (жизнеспособность проекта) и в перспективе вы **планируете** (дорожная карта) достичь большего, используя данные **каналы** (выход на рынок).

Вы здесь для того, чтобы **попросить** (инвестиции: заявка и условия).

<sup>1</sup>конечных пользователей / клиентов-плательщиков / B2B / B2C

<sup>2</sup>продукт / лицензию / подписку / фриμμум

# Оформление

- Больше фотографий и графики / меньше слов
- 1 ключевой момент на слайд: визуализируйте его и (или) дайте количественную оценку;
- Гармоничный дизайн: на основе вашего логотипа
- Фотографии с высоким разрешением
- Уникальные элементы оформления и значки (не входящие в стандартные опции PowerPoint)

**1** ключевой  
момент  
на слайд



# Презентация

- 1 выступающий: человек, обладающий лучшими ораторскими качествами, не руководитель (если это не один человек)
- Повторяйте фразы и спрашивайте мнения других людей, не имеющих отношения к вашим стартап-проектам
- Не расхаживайте по аудитории, не размахивайте двумя руками одновременно
- Смотрите на аудиторию и взаимодействуйте с ней, не смотрите на экран
- Управляйте своей интонацией, улыбайтесь, сохраняйте уверенность
- Вопросы и ответы: принимайте и оспаривайте мнение собеседников, проявляя уважение, уверенность и дружелюбие
- Сохраняйте спокойствие, не спешите, расставляйте акценты только там, где это важно





# Для вдохновения

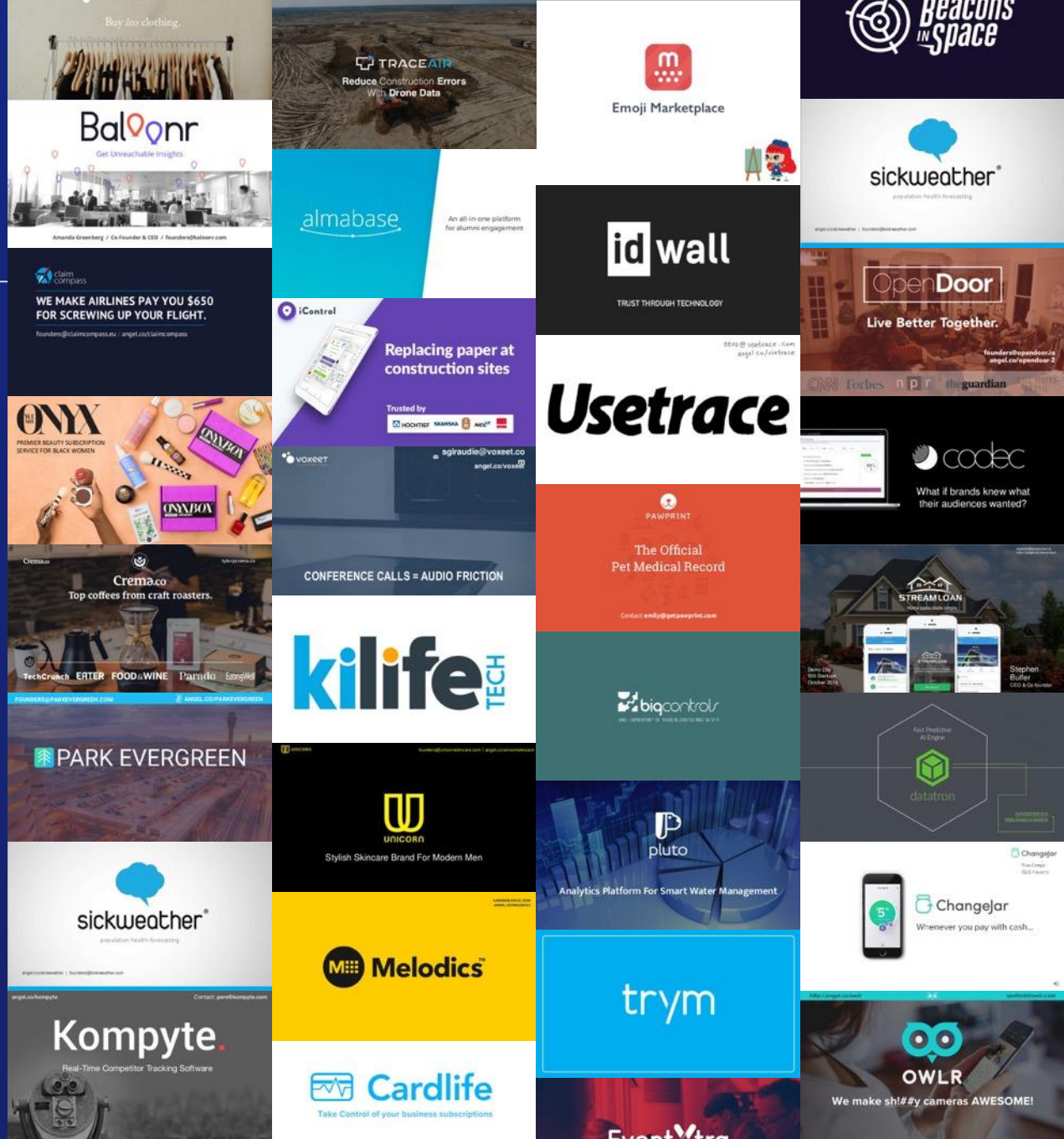


## 35 Best Pitch Decks from 2017 that Investors are Talking About

По ссылке — отборные презентации стартапов от Y Combinator и 500 Startups.



Все сторонние торговые марки и логотипы, использованные в данной презентации, являются собственностью их владельцев и использованы исключительно в целях идентификации без каких-либо рекомендаций.



“

Тщательная подготовка —  
это ключ к успеху

Александр Грейам Белл

Учёный, изобретатель и бизнесмен