

Акселерационная программа
ТАМБОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
«На пути к Startup - 2017»

«Название проекта»

Фамилия Имя Отчество
Организация

СТАРТАП ШКОЛА
ТГТУ

Проблема

Расскажите о проблеме, которую решаете, применительно к потенциальным потребителям.

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

Проблема не должна быть надуманной или выраженной в специфических научных терминах
Объяснение должно быть понятным без специальных знаний

Решение

Приведите описание решения проблемы. Что именно делает ваш продукт?

Какой экономический эффект получит заказчик? Указание на альтернативные способы решения проблемы

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 рекомендуется схемой проиллюстрировать каков технологический процесс заказчика «до» и «после» внедрения, с указанием основных параметров

Потребительский сегмент

Кто ваш потенциальный клиент?

Постарайтесь перечислить максимально точно

Ценность для пользователя (кто пользователь?)

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

Рынок и конкуренция

Описание и перспективы роста рынка

Конкуренты:

Кто Ваши конкуренты?

Насколько они «злые»? Насколько крепкие?

Полное отсутствие конкурентов – практически невозможно. Нужно привести описание прямых и альтернативных конкурентов

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

Указать распределение долей рынка по конкурентам

Рынок и индустрия. Описание конкурентов

	Признак 1	Признак 2	Признак 3	Признак 4
Мы				
Конкурент 1				
Конкурент 2				
Конкурент 3				
Конкурент 4				

Бизнес-модель

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? Основные каналы продаж.

Основные формы маркетинговых мероприятий, маркетинговые кампании

Краткая характеристика предполагаемой отдачи от маркетинговых вложений

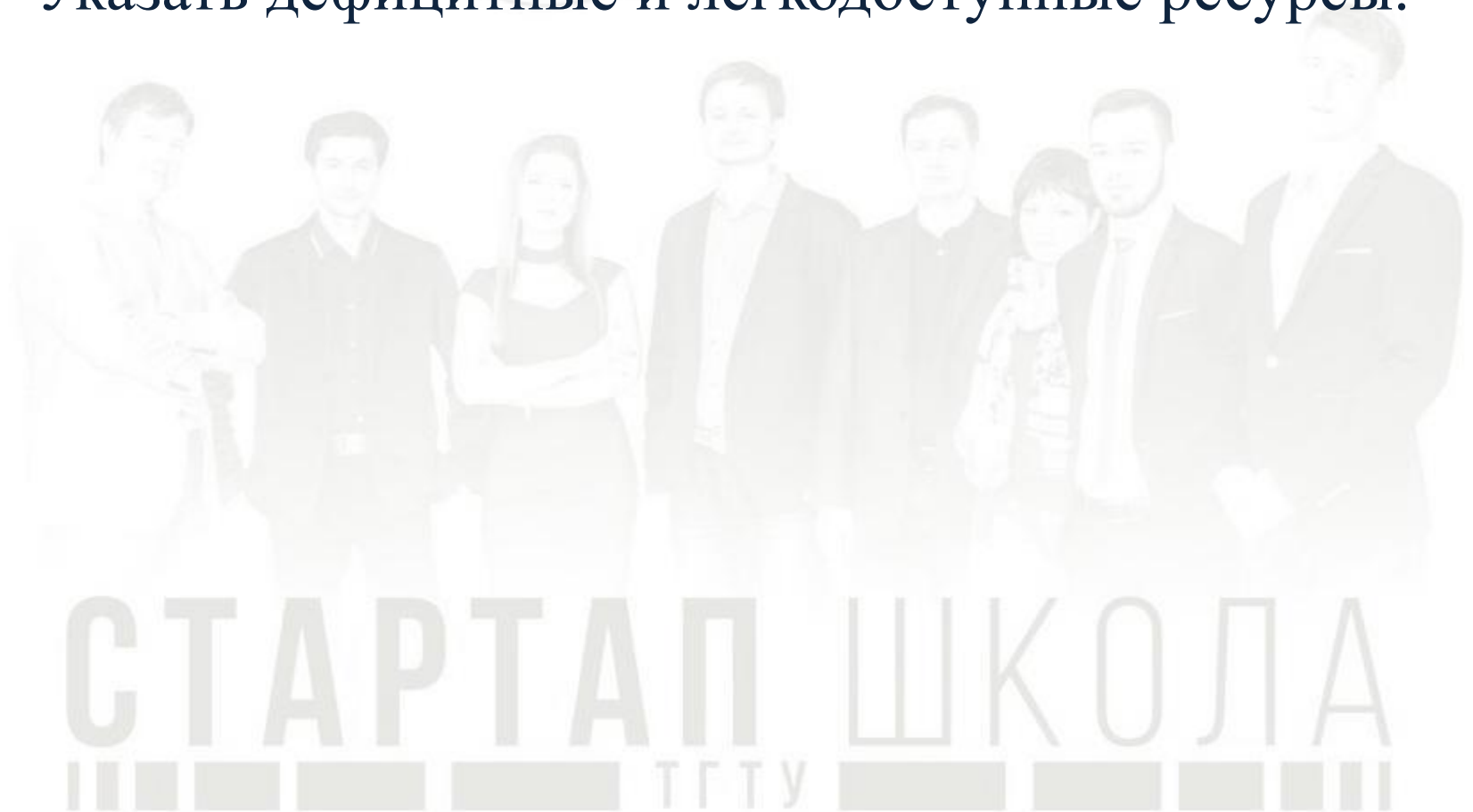
Как будет устанавливаться цена, за что: продажи, сервисное обслуживание, лицензирование, аренда, ...?

Как будут строиться продажи: партнеры, прямые продажи, ...?

Ресурсы проекта

Указать все необходимые ресурсы. Их стоимость, поставщиков.

Указать дефицитные и легкодоступные ресурсы.



Стратегия выхода на рынок

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)

Финансы

Прогноз доходов и затрат на 3 года

Если есть – предложение инвестору

Сколько требуется инвестиций?

На что пойдут инвестиции?

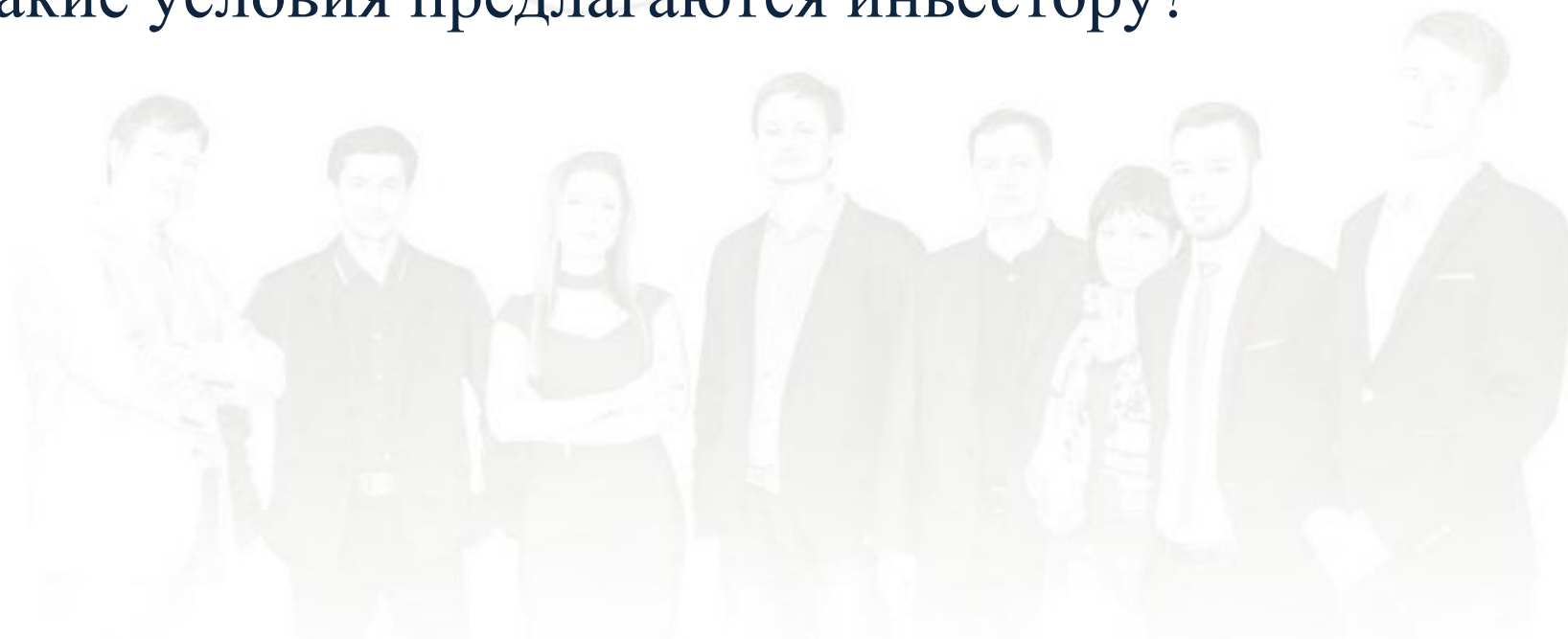
Экономика (IRR, NPV, предлагаемая доля)

Статья	2017	2018	2019
Выручка			
Себестоимость			
Общие, адм., коммерческие расходы			
Налоги			
Чистая прибыль			

Стратегия работы с инвестором

Указать источник финансирования.

Какие условия предлагаются инвестору?



СТАРТАП ШКОЛА

ТГТУ

Стадия реализации проекта

Что уже сделано?

Разработка продукта

Первые контакты с потенциальными клиентами\партнерами и результаты, соглашения о намерениях, письма

Защита интеллектуальной собственности

Что еще?

Что планируется сделать за последующие три года и в какие сроки ?

Показать, что проект «живой»:

Когда начался

Текущий этап

Ближайшая цель

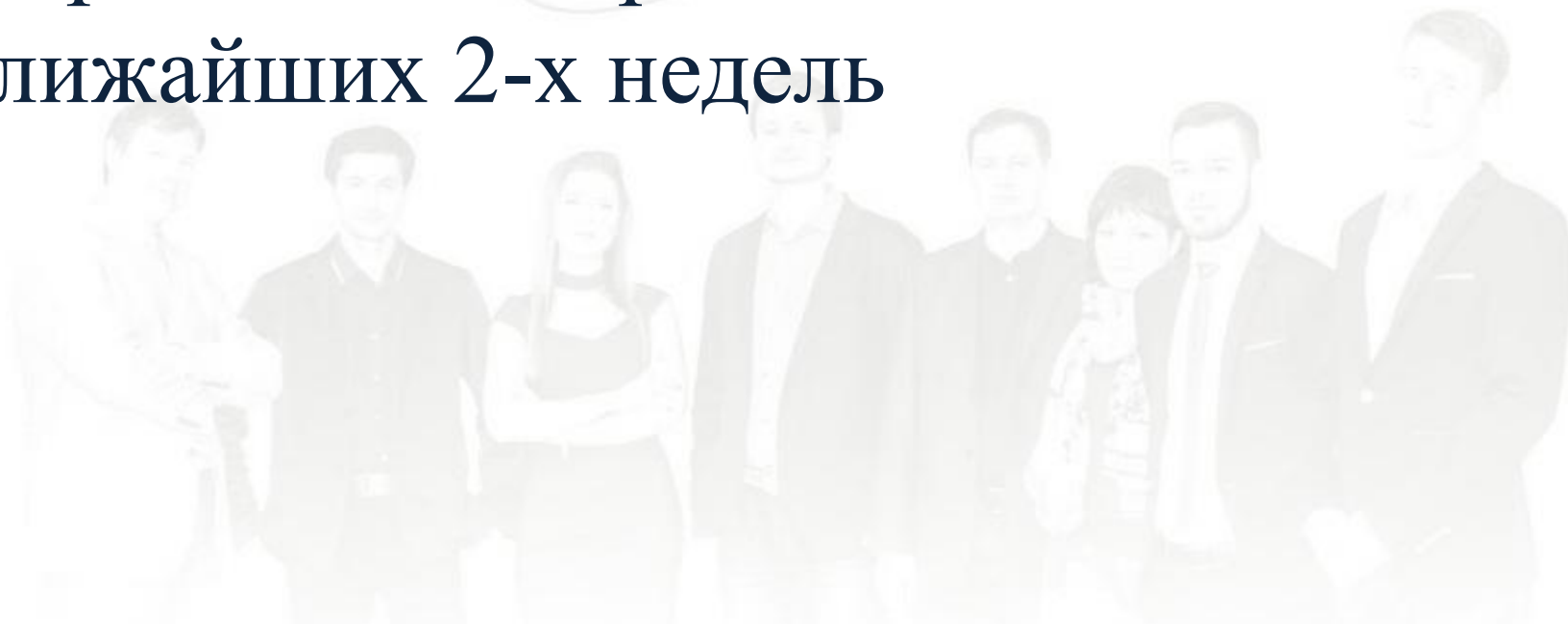
Основные вехи и знаковые события

План график или диаграмма Ганта с основными реперными точками

Первые шаги

Указать первые 5 практических шагов
по реализации проекта в течении
ближайших 2-х недель

СТАРТАП ШКОЛА



ТГТУ

Риски проекта

Обозначьте основные риски проекта

Типичные риски инновационных компаний

- недостаточно большой рынок
- неверная бизнес-модель
- неспособность завершения R&D во время
- неверно выбранный объем финансирования
- невозможность «выхода»
- слабая команда

Надо кратко обозначить основные пути снижения или минимизации рисков

Команда проекта

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?

Рефлексия

Поделитесь впечатлениями от участия в акселерационной программе

1. Самое ценное приобретенное знание.
2. Самое эффективное действие по реализации проекта.
3. От каких взглядов на бизнес пришлось отказаться?

Спасибо за внимание!

Почему ваш проект лучший – тезис 1

Почему ваш проект лучший – тезис 2

Почему ваш проект лучший – тезис 3

Контактная информация (Email, телефон, ФИО)

