

Презентация проекта  
инвесторам:  
5 решающих минут

# Слайд 1. Представление

- В качестве введения и для знакомства кратко представьте вашу компанию, её видение и цели.

# Слайд 2. Проблема

- Потребность целевой аудитории в продукте или услуге – основной фактор успешности проекта. Опишите проблему в терминах возможностей и покажите её практическое значение.

# Слайд 3. Решение

- Продемонстрируйте инновацию или уникальность вашего решения. Покажите, что заставит человека использовать ваш продукт или перейти к вам от конкурентов. Ярко выделите преимущество, которое побуждает потребителей к действию.

# Слайд 4. Доказательство потенциала

- Опирайтесь на конкретные цифры и факты, описывая инвесторам картины будущего успеха. Получите первых покупателей и оцените их потенциальное количество. Докажите, что момент для запуска подходящий.

# Слайд 5. Рынок

- Расскажите об объемах рынка и доле, которую вы стремитесь занять. Оцените легкость проникновения нового продукта на рынок. Представьте маркетинговую стратегию привлечения потребителей.

# Слайд 6. Продукт/Услуга

- Добавьте подробностей, как именно ваш продукт или услуга работает. Продемонстрируйте образцы и объясните их устройство.

# Слайд 7. Бизнес-модель

- Покажите движение материальных, финансовых и информационных потоков на входе и выходе вашей системы. Схематично представьте бизнес-процессы.



# Слайд 8. Команда

- Средства инвесторов получают конкретные люди, а не абстрактные продукты или решения. Опыт и достижения команды убедят инвестора поверить именно в вас.

# Слайд 9. Конкуренция

- Сравните ваше решение с ключевыми конкурентами и визуально представьте ваше преимущество в форме таблицы или графика.

# Слайд 10. Финансы

- Озвучьте суммы для реализации вашего стартапа на ключевых стадиях. Опишите, как команда планирует использовать инвестиции и каких финансовых результатов достигнет.

**Спасибо за внимание!**