

Название проекта
Название фирмы
Эскиз эмблемы

Executive summary

Продукт / Сервис

- ...
- ...

Рынок

- ...
- ...

Конкуренты

- ...
- ...

КФУ

- ...
- ...

Статус проекта

- ...
- ...

Инвестиции

- ...
- ...

Команда

ФОТО	Имя Фамилия Должность • ... • ...
ФОТО	Имя Фамилия Должность • ... • ...

RoadMap

- 1 •...
•...
- 2 •...
•...
- 3 •...
•...

Характеристики глобального рынка аналогичных продуктов / услуг

Указание: Размер, структура и динамика мирового рынка

Ключевой вывод по структуре

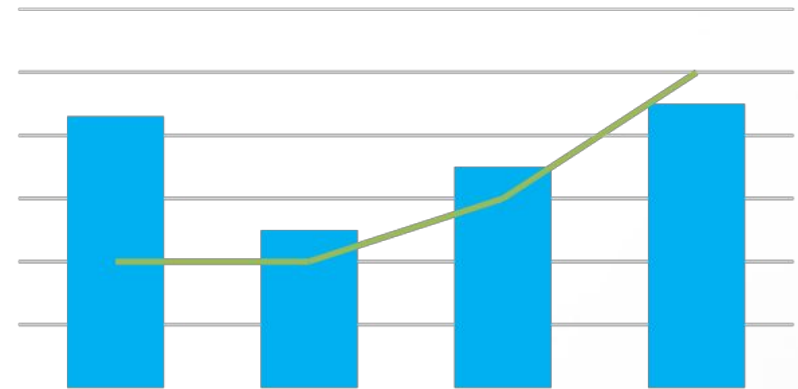
Структура мирового рынка



- ...
- ...
- ...

Ключевой вывод по трендам

Прогноз развития мирового рынка



- ...
- ...
- ...

Характеристики целевого (локального) рынка аналогичных продуктов / услуг

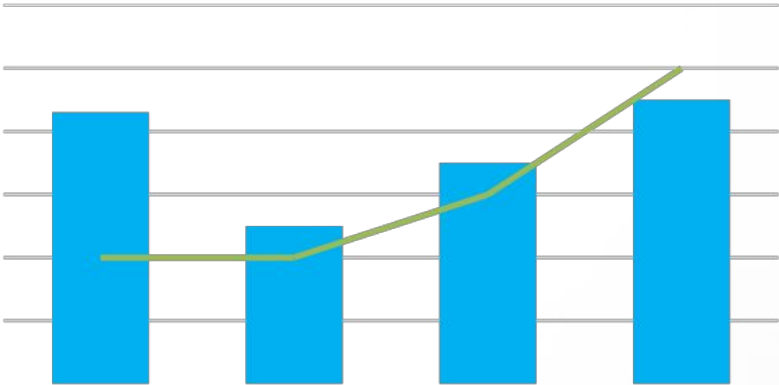
Указание: Размер, структура и динамика
мирового рынка

Ключевой вывод по структуре



- ...
- ...
- ...

Ключевой вывод по трендам



- ...
- ...
- ...

Опишите сложившиеся в рынке
потребительские сегменты
Укажите наиболее ярких и успешных
игроков / потенциальных конкурентов в
привязке к сложившимся рыночным
потребительским сегментам

Укажите факторы, которые являются ключевыми в принятии потребителем (покупателем) решений о покупке продукта такого типа на рынке.

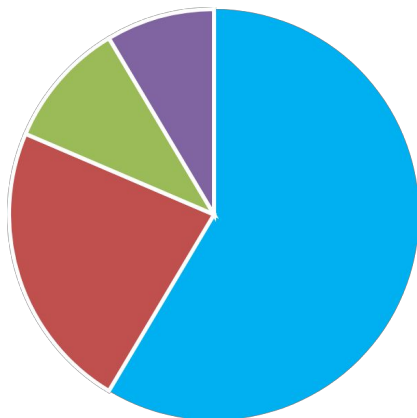
Опишите вашу целевую аудиторию, кратко
объясните принцип сегментирования
(выбор критериев, методов)
Поясните причины выбора именно этой
аудитории, в качестве целевой (помните
про признаки привлекательности и чётко
укажите их)

Анализ целевых сегментов рынка

Указание: Размер, структура и динамика мирового рынка

Ключевой вывод по целевым сегментам

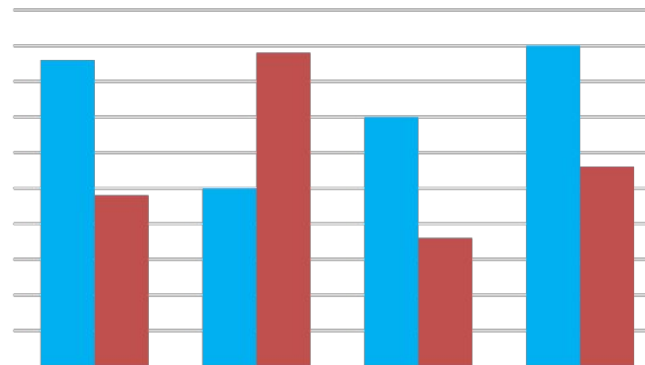
Сегментация рынка



- ...
- ...
- ...

Размер и тренды целевых сегментов

Прогноз по целевым сегментам рынка



- ...
- ...
- ...

Опишите главную ценность продукта для целевой группы

Опишите ту проблему, которую решает ваш продукт/сервис и сформулируйте главную ценность в терминах решения проблемы

Сформулируйте преимущества продукта перед конкурентами

Анализ конкурентов

Указание: на слайде отображается сравнение проекта с разными типами конкурентов

	Спорт сообщества			Группы			Фитнес-сети		Наш
Название	FacePoint	«Площадка»	findSport.ru	Группы ВК, ФБ	Вербальные	тренеры	X-fit	Alex fit	Логотип
Доброжелательный удобный интерфейс		●					●	●	●
Привязка к карте	●	●	●				●	●	●
Загрузка залов						●			●
Общение и подписка	●	●		●	●				●
Блоги инструкторов	●	●		●	●	●	●	●	●
Рекомендации и мед.показатели						●	●	●	●
Интеграция с тех новинками					●	●			●
Подробное описание спорт площадок	●	●	●	●			●	●	●

Сформулируйте точно и кратко
позиционирование выбранного вами
продукта для выбранных целевых групп

Дополните это возможным рекламным
слоганом или рекламным посланием.

Сформулируйте, те выгоды и решения, которые ваш продукт/проект даёт другим (кроме потребителей) участникам рынка (вашим значимым партнёрам)

Укажите на схеме связь партнёров в проекте



Что привносит проект на рынок?

Указание: на слайде описывается положение проекта на существующем или новом рынке

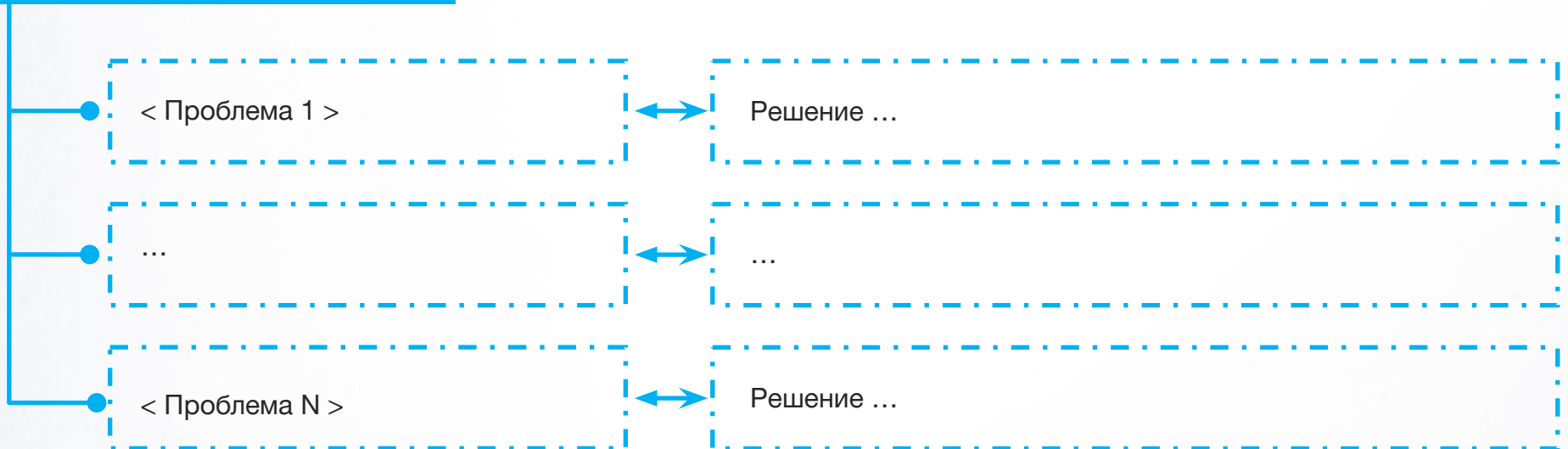
Проект

Краткая формулировка, описывающая суть проекта

Миссия и видение

...

Решаемые проектом проблемы



Бизнес-концепт: обзор проекта / описание ноу-хау

Указание: на слайде описывается бизнес-концепт проекта в виде схем, диаграмм, инфографики, а также отображается цепочка основных бизнес-процессов

Инфографика

Обзор бизнес модели

Партнеры

- Партнеры
- Поставщики
- Ресурсы, получаемые от партнеров
- Основные активности партнеров

Деятельность

- В чем заключается деятельность компании?

Ресурсы

- Какие ресурсы используются для создания ценности?

Ценность для потребителей

- Какую ценность проект несет для потребителей?
- Какие потребности и проблемы потребителей решает проект?
- Какой набор продуктов/услуг предоставляется потребителям?

Отношения с клиентами

- Какие типы коммуникаций планируется выстроить для каждого сегмента потребителей?
- Какой уровень сервиса?

Дистрибуция

- Каналы продаж
- Стоимость каналов продаж
- Приоритизация каналов продаж

Сегменты потребителей

- Все целевые сегменты потребителей
- Наиболее важные сегменты потребителей

Структура расходов

- Постоянные издержки, переменные издержки
- Какие ресурсы наиболее затратные?

Потоки доходов

- За что готовы платить потребители?
- Какие способы оплаты возможны?
- Какие потоки доходов наиболее прибыльные?

Модель бизнес-процессов верхнего уровня



Модель закрепления ответственности за бизнес-процессы верхнего уровня

Процессы верхнего уровня	Ответственные руководители	Головные подразделения
2. Сфера основной деятельности		
2.1 Маркетинг	Коммерческий директор	Коммерческий отдел
2.2 Научно-техническое развитие	Директор по развитию и технологиям	Научно-технический отдел
2.3 Закупки	Коммерческий директор	Коммерческий отдел
2.4 Производство	Технический директор	Производственный цех Технологический отдел
2.5 Продажи	Коммерческий директор	Коммерческий отдел

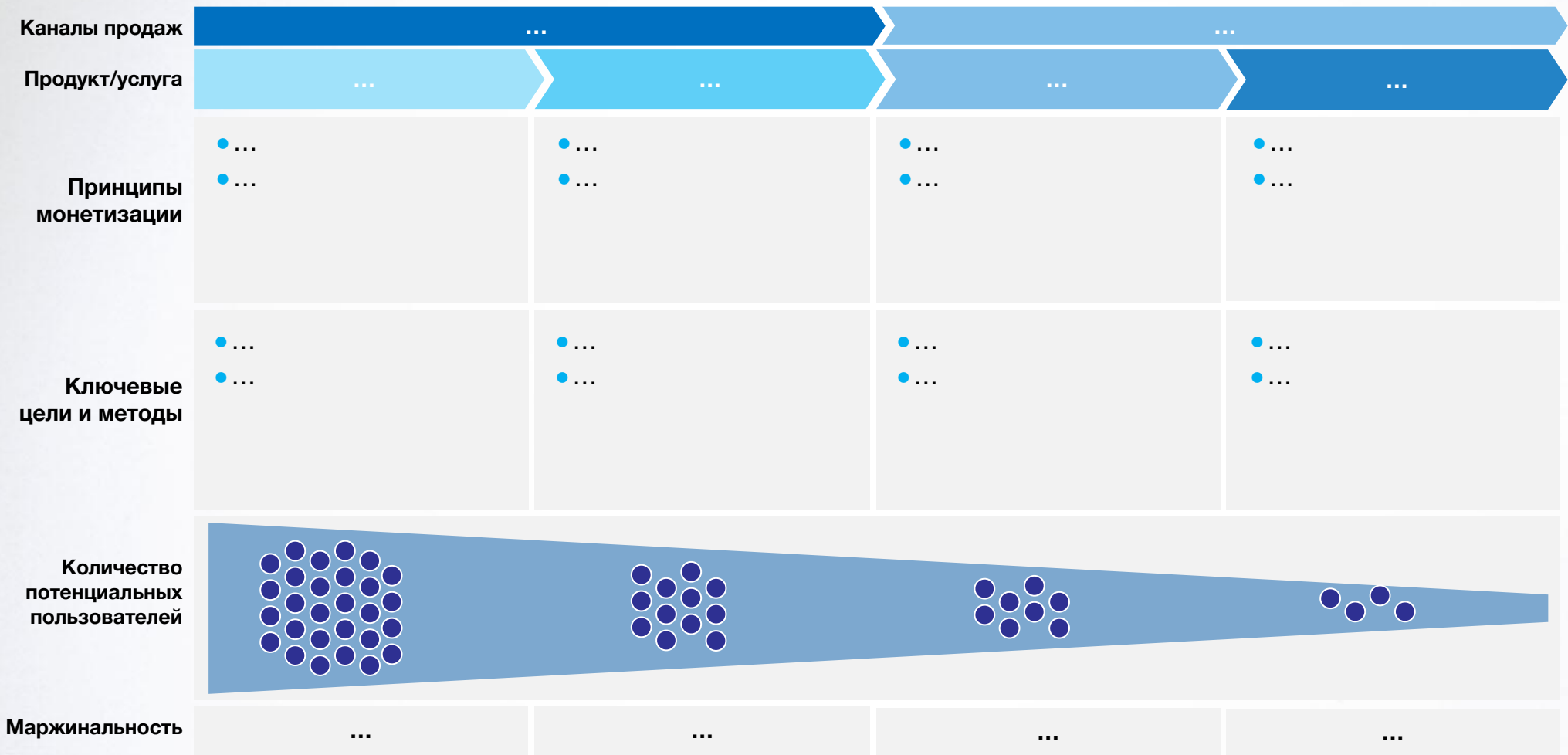
Ключевые показатели деятельности бизнес-процессов верхнего уровня

Процессы верхнего уровня	Ключевой показатель деятельности	Период, единица измерения, целевое значение
2. Сфера основной деятельности		
2.1 Маркетинг		
2.2 Научно-техническое развитие		
2.3 Закупки		
2.4 Производство		
2.5 Продажи		

Модель монетизации

- ...
- ...
- ...

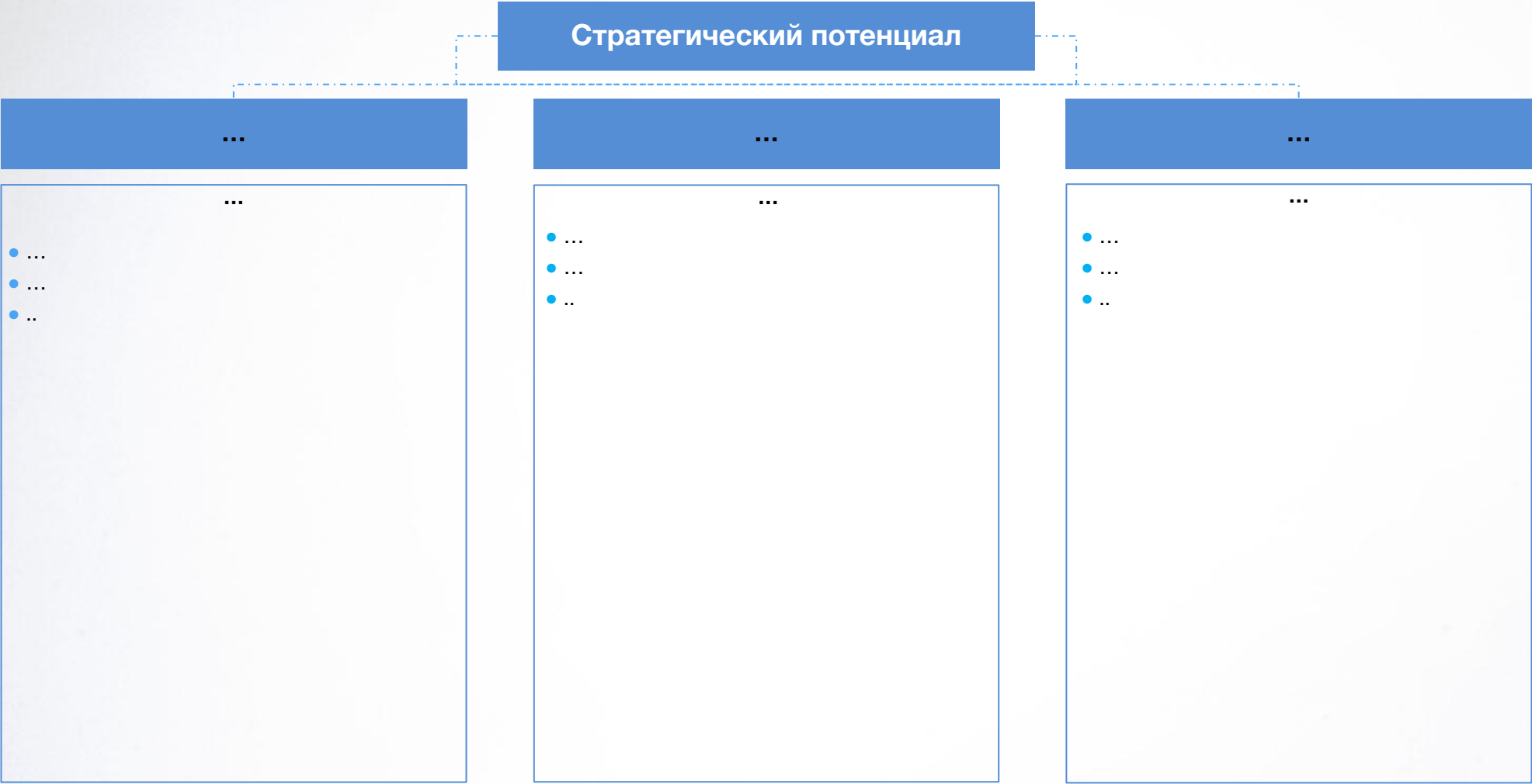
Указание: на слайде отображается весь набор способов монетизации проекта и их общее сравнение по вкладу в будущий доход проекта



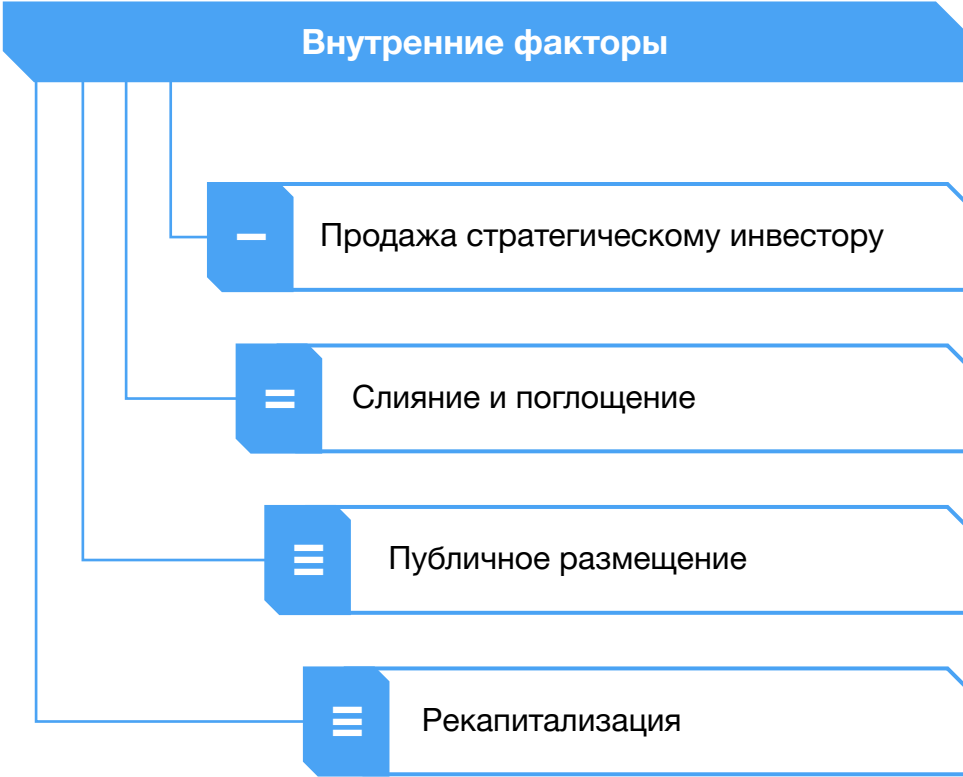
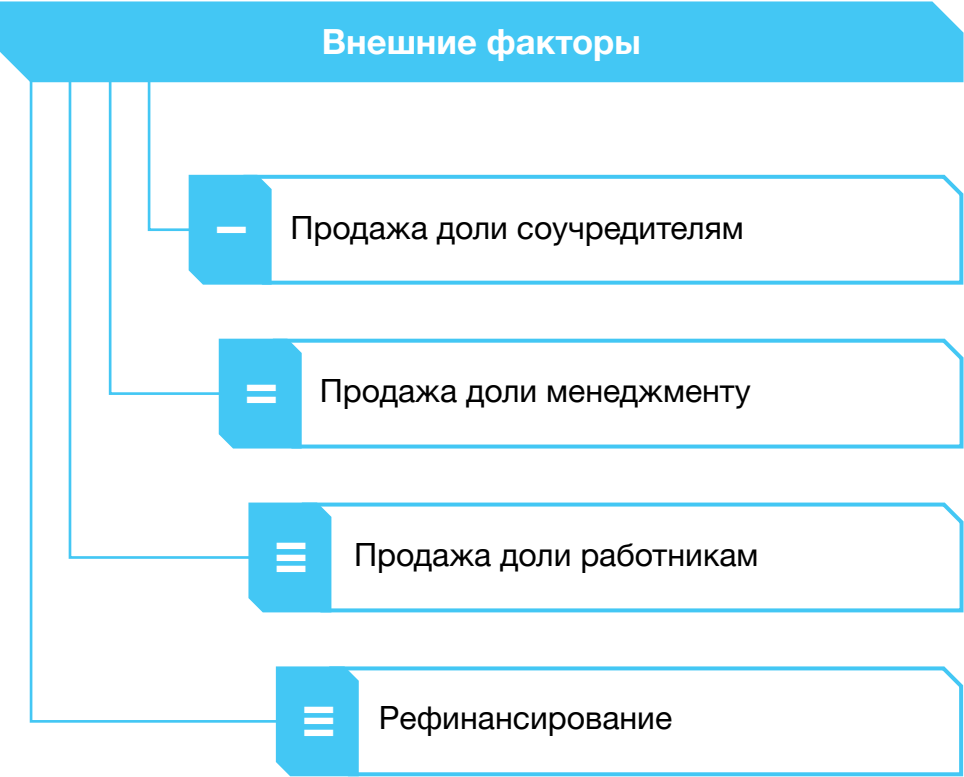
Стратегический потенциал проекта

- ...
- ...

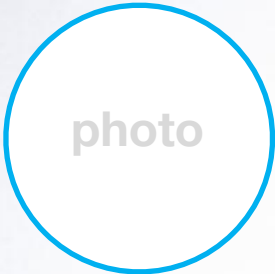
Указание: Стратегический потенциал проекта – аргументы в пользу того, почему проект будет успешным в будущем, например, существующая динамика рынка, изменение структуры спроса и т. п.



Возможности развития проекта в перспективе



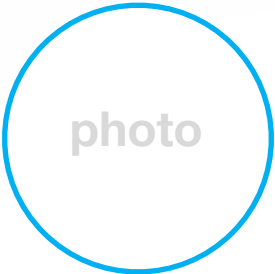
Ключевые лидеры проекта



Имя Фамилия
Должность

Образование:
...

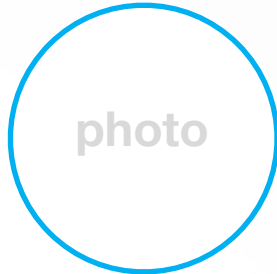
- Опыт:**
- ...
 - ...
 - ...



Имя Фамилия
Должность

Образование:
...

- Опыт:**
- ...
 - ...
 - ...



Имя Фамилия
Должность

Образование:
...

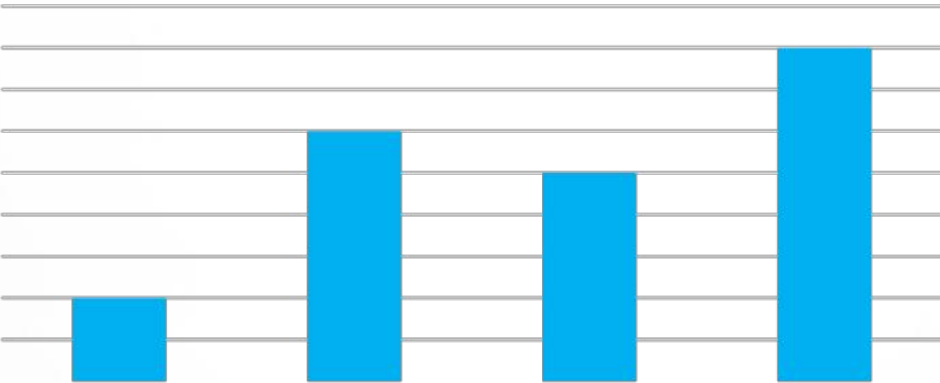
- Опыт:**
- ...
 - ...
 - ...

Статус проекта

Что уже сделано:



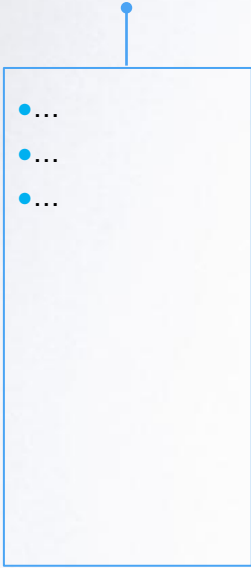
Указание: На слайде отображаются текущие результаты работы проекта, включая статистику финансовых и других измеримых показателей деятельности



Направления развития проекта

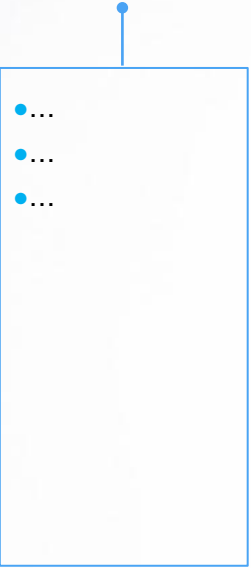
Указание: На слайде отображаются направления деятельности в рамках проекта, по которым запланирована или уже ведется работа

Направление 1



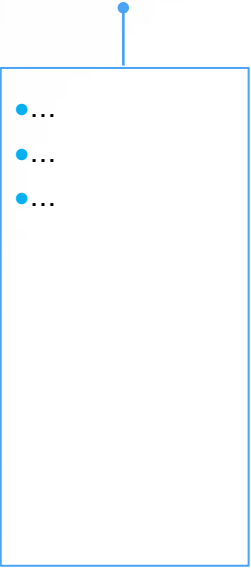
Цель

Направление 2



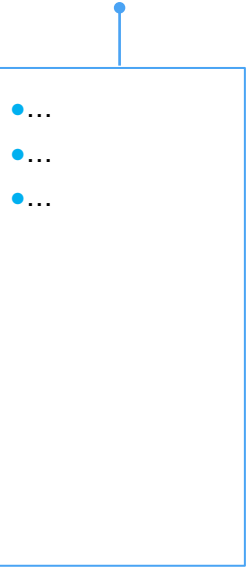
Цель

Направление 3



Цель

Направление 4



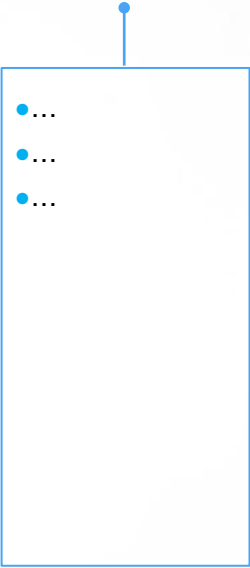
Цель

Направление 5



Цель

Направление 6



Цель

Roadmap

Указание: На слайде отображаются план и основные вехи проекта

Этапы развития проекта

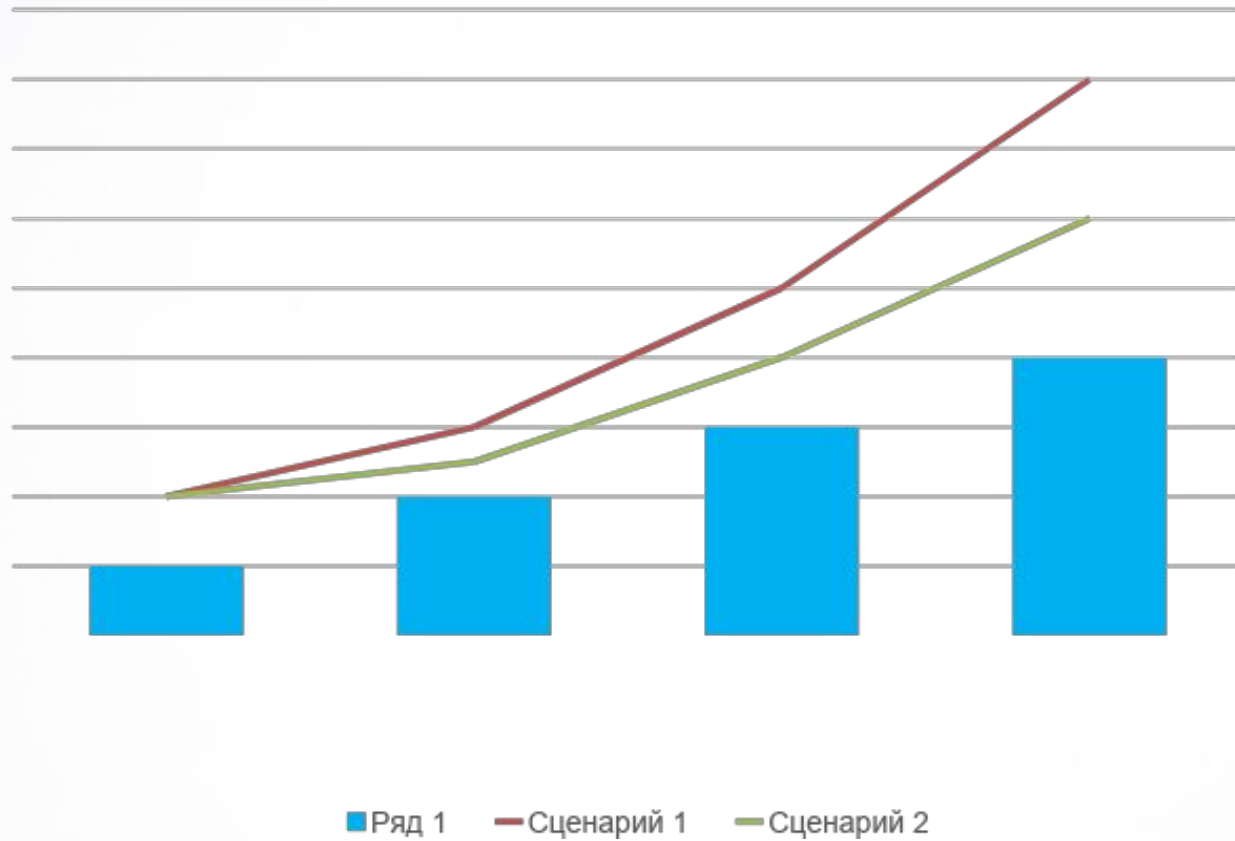


Фокус



Прогноз продаж, лежащий в основе финансовой модели

Указание: Несколько сценариев прогноза продаж



Финансовая модель (денежные потоки) проекта с разбивкой по отдельным статьям

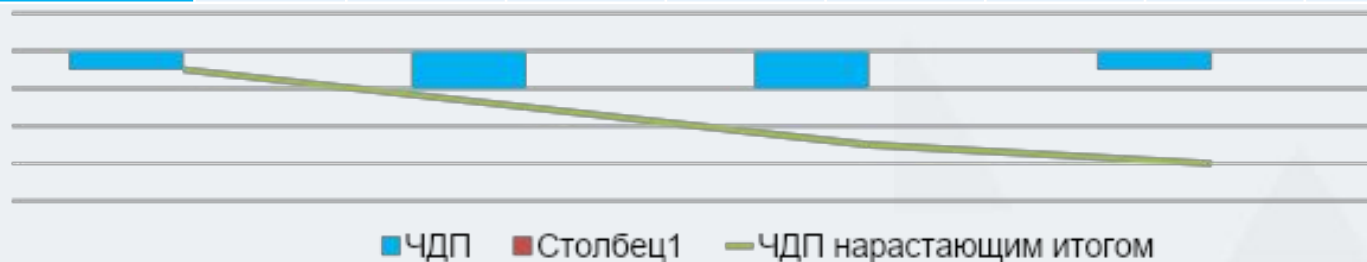
Статьи/ периоды	1	2	3	...
<u>Основная (операционная) деятельность</u>				
Поступления				
Платежи				
<u>Денежные потоки по Основной деятельности</u>				
<u>Инвестиционная деятельность</u>				
Поступления				
Платежи				
<u>Денежные потоки по Инвестиционной деятельности</u>				
<u>Финансовая деятельность</u>				
Поступления				
Платежи				
<u>Денежные потоки по Финансовой деятельности</u>				
<u>Итого денежный поток за период</u>				
Денежные средства на начало периода				
Излишек/дефицит				
Денежные средства на конец периода				

Дисконтированные денежные потоки по проекту

Указание: в форме таблицы или диаграммы показать прогноз чистых денежных потоков проекта за весь период его реализации с учетом необходимого объема инвестиций.

Период реализации проекта (год)	0	1	2	3	4	5	6	7
ЧДП проекта на конец периода								
Коэффициент дисконтирования								
Приведенная стоимость ЧДП на конец периода								
Приведенная стоимость ЧДП на конец периода нарастающим итогом								

Инвестиции



Долгосрочная стратегия финансирования

Указание: Представить различные варианты финансирования инвестиций в зависимости от стратегии развития компании (продажа на рынке, рост капитализации и т.п.)

- ...
- ...

Стратегия финансирования

Стратегия 1

Варианты финансирования

- ...
- ...
- ..

Совокупные затраты по выбранному варианту финансирования

Стратегия 2

Варианты финансирования

- ...
- ...
- ..

Совокупные затраты по выбранному варианту финансирования

Стратегия 3

Варианты финансирования

- ...
- ...
- ..

Совокупные затраты по выбранному варианту финансирования

Инвестиционно-финансовое предложение

- ...
- ...

Условия участия

Значения

Оценка проекта – что имеется в виду под этим??	???
Необходимый объем инвестиций, всего за весь срок???	???
Долевое участие инвестора	???
Внешнее финансирование (кредитование, займы и т.п.)	???

Показатели

Годовой оборот компании через 3 года	???
Оценка компании через 3 года	???

Раунды финансирования

1) Объем финансирования в N-й год по месяцам	???
2) Объем финансирования в M-й год по месяцам	???
3) Объем финансирования в K-й год по месяцам	???

Управление рисками

Перечень выявленных рисков компании

№	Название риска
---	----------------

1	
---	--

2	
---	--

3	
---	--

4	
---	--

5	
---	--

6	
---	--

7	
---	--

Управление рисками

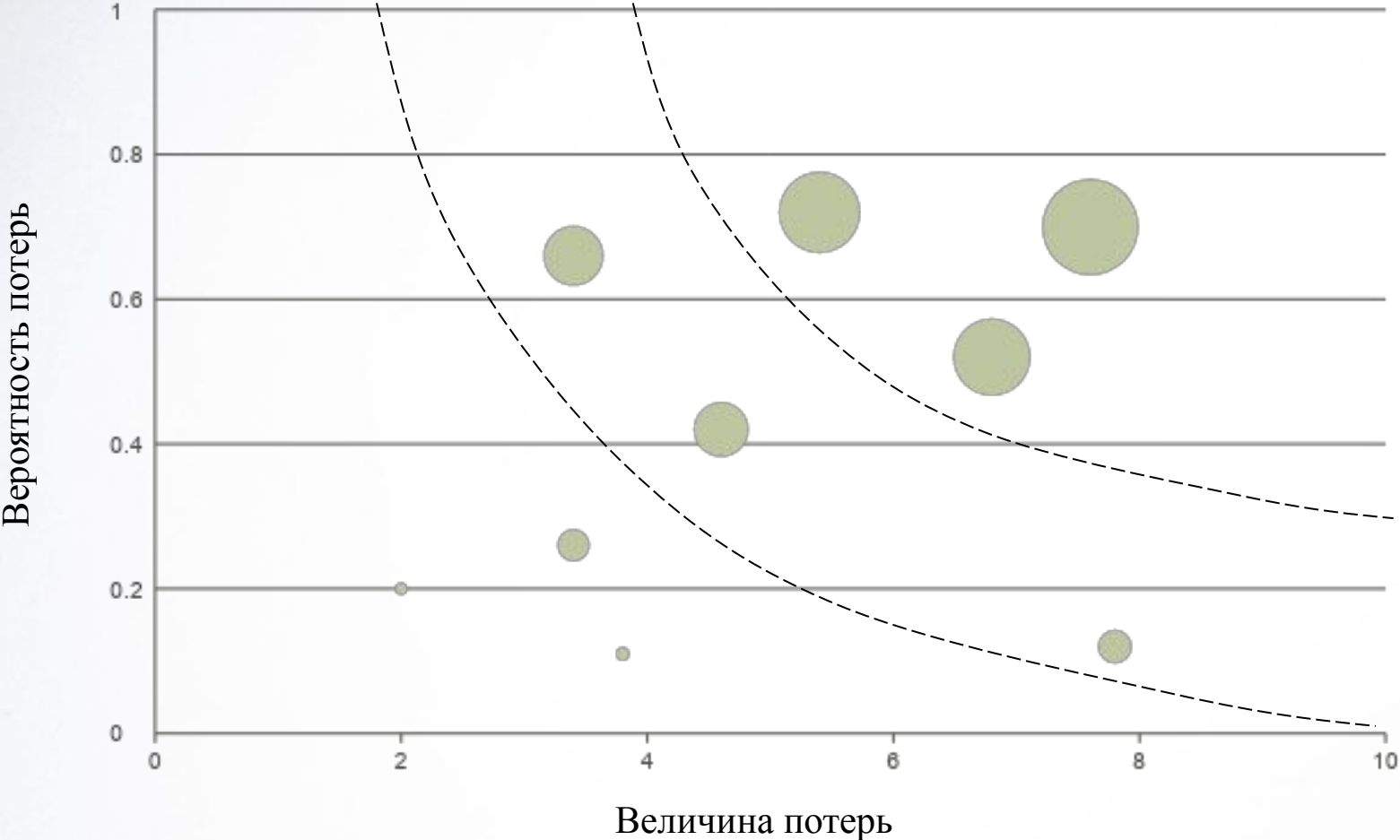
Перечень рисков компании, проранжированных по степени опасности

№	Название риска	Ранг риска
1		1
2		2
3		3
4		4
5		5
6		6
7		7
		...
		...

Суммарная оценка степени опасности рисков компании ΣR_i

Управление рисками

Карта рисков компании (пример)



Спасибо за внимание!

Имя Фамилия
E-mail@