

Логотип компании
Возможно, изображение продукта

Название компании/проекта

Слоган/главная идея в одном предложении

**Имя Фамилия
презентующего**

«Проблема» потребителя - введение

- Мы помогаем своим клиентам / пользователям *[опишите, кто является клиентом сервиса / продукта]* решать их проблему *[опишите, какую проблему клиентов вы решаете]*
- Если у проекта несколько целевых аудиторий, перечислите их и укажите проблемы каждой аудитории

«Проблема» потребителя - ретроспектива

Сейчас проблема решается [*следующим образом*], и из-за этого :

- упускаются такие-то возможности
- теряется N \$
- тратится N ресурсов/ времени

Продукт / ваше решение

- Наш продукт / разработка решает названные проблемы следующим образом
- Value Proposition (уникальная ценность) – количественная и качественная выгода для пользователя
- Картинка/скриншот

Технология

опишите технологию и техническую новизну (если есть)

Благодаря чему ваш продукт позволяет решать проблему пользователя (примеры)?

- технологическая составляющая [*опишите ее*], позволяющая [*например, обрабатывать данные быстрее, повышать эффективность процессов производства, привлекать целевых пользователей и др.*];
- уникальное ценовое предложение (за счет чего);
- простота использования и др.

Бизнес-модель

На чем проект зарабатывает или планирует зарабатывать?

- основные (текущие или планируемые) источники дохода
- модель монетизации [*например, продажа продукта, рекламная модель, комиссия со сделок, подписка, фримииум, и др.*]

Если у вас есть лайфхаки (секретные приемы) по привлечению и удержанию пользователей / клиентов, здесь стоит о них рассказать

Потребитель и рынок

- Объем рынка, динамика и прогноз роста* - общий объем рынка, на который вы планируете выйти (total available market)
- Доля рынка, которую вы планируете занять
- Насколько конкурентный рынок?

(можно добавить слайд, подробнее останавливающийся на конкурентах:

- Кто еще решает такую же или смежную проблему?
- Как?
- За какую цену?
- В чем ваши преимущества?
- Какова стратегия продвижения?)

* Обязательна ссылка на источник информации

Результаты

Если есть значимые достижения, которые нельзя отразить на предыдущем слайде, укажите их здесь:

- платящие клиенты / партнеры
- предварительные соглашения / интерес
- привлеченные инвестиции
- победа в конкурсах
- значимые технические достижения и улучшения
- интеллектуальная собственность

Стратегия развития

Ключевые точки в развитии проекта (план-график) на ближайшие 2 года в привязке к ключевому показателю *[количество пользователей/ клиентов, выручка, достижение точки безубыточности и др.]*.

Инвестиции

если нужны

Если одной из целей проекта является привлечение инвестиций, опишите:

- текущие источники финансирования (собственники, бизнес-ангелы, инвесторы, гранты)
- потребность в инвестициях \$
- предложение инвестору

Команда

- Ключевые члены команды
 - имя + фото
 - роль в команде
 - подтверждение опыта (предыдущие проекты / компании)
- Менторы, консультанты
- Общее количество членов команды

Резюме + запросы

Чем вам могут быть полезны люди, которые смотрят презентацию?

Проект _____ решает такую-то проблему пользователя.

Это подтверждается ростом (нашей пользовательской базы, ростом выручки...).

Это большой рынок в _____ \$.

У нас есть опыт (команда).

Сейчас мы (привлекаем финансирование для ускорения роста, ищем экспертизу / контакты компаний в такой-то отрасли / специалистов, обладающих такими-то компетенциями...).

Если вы заинтересованы – с радостью пообщаемся.
Вот мои контакты...