

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ
ИННОВАЦИЯМ



УМНИК - 2017

«Название проекта»

Имя и Фамилия

Актуальность идеи и обозначение проблемы

- Кратко опишите в чем состоит проблема, которую вы решаете
- Сделайте это очевидным! Объясняйте простым языком, если есть возможность опишите на каком-то конкретном наиболее типичном примере (можно рассказать историю о проблеме которую решает продукт)
- У кого есть проблема, которую будет решать ваш продукт
- Сфокусируйтесь на наиболее острых проблемах, которые будет решать Ваш продукт/ технология

При оформлении данного слайда используйте иллюстрации

Предлагаемое решение (Конечный продукт)

- Опишите что представляет из себя ваш продукт / решение (простым и понятным языком)
 - Почему ваш продукт решает проблему лучше, отлично от всех остальных?
 - В чем уникальность и преимущество вашего продукта/ решения? Чем он отличается от существующих на рынке продуктов/ решений?

Обоснование научной новизны проекта

- Уровень разработки
- Стадия разработки (что уже сделано)
- Апробация

Техническая значимость (преимущества перед существующими аналогами)

- Интеллектуальная собственность
Стратегия защиты интеллектуальной
собственности. Представить свою
патентоспособную модель.

Перспектива коммерциализации результата НИОКР (Сферы применения и конкретный потребитель)

- **Продукт**
Потенциальный продукт (услуга), который может быть выведен на рынок на базе выполняемой разработки.

План реализации

- Потенциальный рынок
Кто будет покупать, какие потребительские проблемы решают результаты разработки. Какие были контакты с потенциальным потребителем. Емкость и потенциальная доля рынка.

Конкуренты

- Покажите чем ваш продукт/ решение отличается от конкурентов или аналогов, тех способов как эта проблема решается клиентами сейчас
- Перечислите основных конкурентов и ближайших аналогов вашего продукта (имейте в виду что скорее всего клиенты уже как то решают эту проблему сейчас)
- Составьте сравнительную таблицу вашего продукт относительно конкурентов или аналогов (цена, функциональность, постарайтесь сделать фокус на ваших преимуществах)

Партнеры, заинтересованные организации

- Укажите кому потенциально интересен Ваш проект, кто готов оказать поддержку его развитию, кто готов предоставить дополнительные ресурсы (оборудование, финансы, помещение, комплектующие, образцы). При наличии продемонстрируйте имеющиеся намерения в виде письма от организации.

Команда

- Перечислите членов Вашей команды и вставьте их фото
- Покажите что Ваша команда в состоянии добиваться результата, что у вас есть необходимые компетенции или вы понимаете где вы их найдете (новые партнеры в команду, договоренности с кем-то, менторы проекта и т.д.)

Call-to-action

Имя Фамилия
Контакты