

Шаблон презентации предпринимательского проекта с рекомендациями и подсказками

Конкурс предпринимательских идей
«На пути к Start up 2016»

Проводится на базе бизнес-инкубатора
«Инноватика» Тамбовского государственного
технического университета»

«Название проекта»

Фамилия Имя Отчество
Организация

Проблема

Расскажите о проблеме, которую решаете,
применительно к машиностроительной
отрасли

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

Будьте внимательны:

Нет проблем «повышения эффективности» (это задача), «отсутствия на рынке аналогичного решения»

Проблема

- *Описание каждого потребительского сегмента*
- *Описание проблемы (по каждому сегменту), которую помогает устранить проект, пояснение, почему текущий спрос не полностью удовлетворен*
- *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?

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

Решение

- *Подробное описание предлагаемого продукта/услуги*
- *Как продукт/услуга решает проблему*
- *Указание на альтернативные способы решения проблемы*
- *Ценность для пользователя (кто пользователь?)*
- *Специфика самого бизнеса*

Технология. Интеллектуальная собственность (!!Только для инновационных проектов)

- *Описание основной технологии и ее ключевых составляющих*
- *Разработки в плане дальнейшего улучшения технологии*
- *Описание научной составляющей проекта*
- *Описание основных имеющихся и планируемых к созданию объектов интеллектуальной собственности. А что будет сохранено в режиме ноу-хау?*
- *Каковы основные положения по стратегии защиты интеллектуальной собственности*

Рынок

Кто ваш потенциальный клиент?

Постарайтесь перечислить максимально точно («все машиностроительные предприятия» - слишком широко)

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

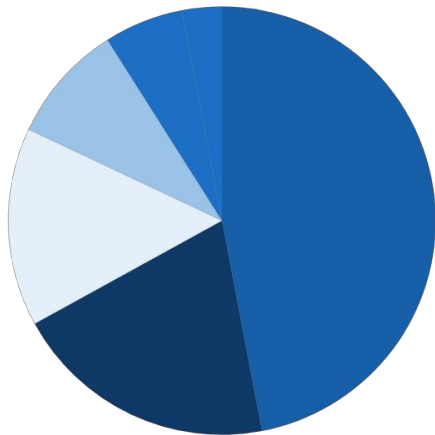
Приводя цифры, не забывайте указывать источники

РЫНОК

- *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*

Доля на рынке в перспективе

2014



2015



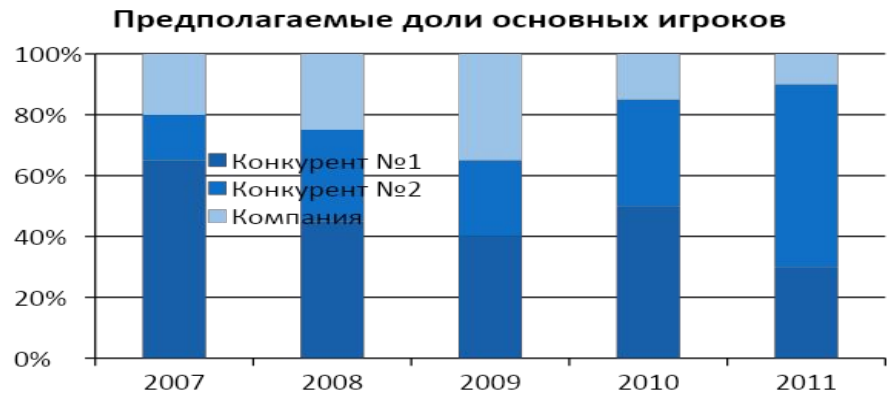
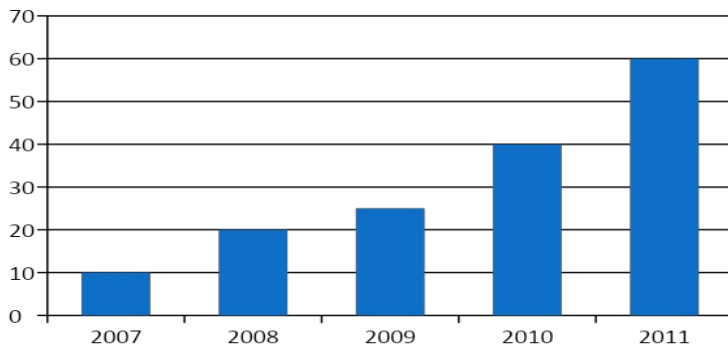
Оценка российского рынка №1
– XXX млн рублей в год

Оценка российского рынка №2
– XXX млн рублей в год

РЫНОК

РЫНОК и индустрия. Описание конкурентов

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



Конкурентные преимущества

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

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?

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

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

Бизнес-модель

Уже работает (если проект зарабатывает, то указать как)

Планы:

Как проект будет зарабатывать деньги?

- *Основные каналы продаж*
- *Основные формы маркетинговых мероприятий, маркетинговые кампании*
- *В какой форме?*
- *Расходы на продвижение, обслуживание?*
- *Краткая характеристика предполагаемой отдачи от маркетинговых вложений*

Маркетинг и продажи

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)

Финансы

Статья	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка					
Себестоимость					
Общие, адм., коммерческие расходы					
Налоги					
Чистая прибыль					

NPV и IRR проекта

Планы

Что уже сделано?

Разработка продукта

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

Защита интеллектуальной собственности

Что еще?

В случае участия в конкурсе «Техностарт» 2013 года, отметьте прогресс с прошлого конкурса

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

Планы

Текущий статус

Показать, что проект «живой»:

- *Когда начался*
- *Текущий этап*
- *Ближайшая цель*
- *Основные вехи и знаковые события*
- *План график или диаграмма Ганта с основными реперными точками*

Проектные риски

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

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?

Спасибо за внимание!

1. Почему ваш проект лучший – тезис 1
 2. Почему ваш проект лучший – тезис 2
 3. Почему ваш проект лучший – тезис 3
- Контактная информация (Email, телефон, ФИО)