

Название
стартап-проекта

Команда проекта:



МОСКОВСКИЙ
ПОЛИТЕХ

Ценностное предложение

Опишите ключевую ценность (в идеале — в количественных показателях), которую предоставляет ваш проект:

- Какую ценность мы предоставляем клиенту?
- В чем заключается уникальность нашего предложения?
- Какие из проблем наших клиентов наш проект поможет решить?
- Какие потребности клиентов мы удовлетворяем?

Потребительские сегменты (целевая аудитория проекта)

Опишите целевую аудиторию вашего проекта. Расскажите, у кого из ваших потенциальных клиентов есть деньги, и почему они заплатят за ваш продукт:

- Кто наш клиент?
- Для кого мы создаем ценностное предложение?
- Какой сегмент аудитории наиболее важен для нас?

Опишите людей (группы людей) и/или организации (предприятия, государственные учреждения), заинтересованные в реализации вашего проекта.

При описании людей следует учитывать следующие характеристики: географические (место проживания); социально-демографические (возраст, социальный статус, платежеспособность); психографические (потребитель с точки зрения человеческих черт характера и ценностей); поведенческие (поведение потребителей при выборе, покупке и использовании предлагаемого продукта).

Организации следует описывать с точки зрения их отраслевой принадлежности, места нахождения, размера, ключевых задач, платежеспособности и круга лиц, которые влияют на решение о приобретении вашего продукта.

Финансовые показатели стартап-проекта

1. Финансовое обеспечение проекта.

Укажите общий объем финансового обеспечения, необходимого для старта проекта, и какие ресурсы на данном этапе являются наиболее важными и дорогостоящими.

2. Источники финансирования проекта.

Укажите предполагаемый объем собственных, заемных и привлеченных средств. Для заемных и привлеченных средств укажите источники финансирования.

3. Показатели эффективности вложений в проект:

- NPV
- PI
- IRR

Календарный план стартап-проекта

Укажите ключевые этапы и срок реализации стартап-проекта.