



ШАБЛОН ПРЕЗЕНТАЦИИ ДЛЯ PITCH-СЕССИИ DEMO DAY ПРОГРАММЫ INDUSTRIX

Важно!

Это шаблон итоговой презентации участников преакселератора «INDUSTRIX» для питч сессии.

Идеальных шаблонов не бывает, т.к. все бизнесы уникальны.

Обратите внимание на общий вид (дизайн) презентации.

Измените его под стиль вашего проекта.

СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦИИ

3

- | | | | |
|---|---|----|--|
| 1 | Титульный лист
<i>(Название стартапа, тизер)</i> | 7 | Цель и измеримые метрики пилота.
Экономический эффект |
| 2 | Решаемая проблема | 8 | Дорожная карта пилота |
| 3 | Предлагаемое решение и ценностное предложение | 9 | Гипотеза о масштабировании |
| 4 | Потенциал рынка и технологический потенциал ГПН | 10 | Необходимые ресурсы для пилота |
| 5 | Результат Преакселератора | 11 | Команда |
| 6 | Ключевые вехи изменения проекта в преакселераторе | 12 | Контакты |

Помните, презентация делается для экспертов и инвесторов, старайтесь сохранить рекомендованную последовательность слайдов.

ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

Логотип

Название проекта
(слоган тизер проекта)



Возможные дополнения: Имя SEO/Основателя, Дата, Слоган, web-сайт

1

РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА (ОПЦИОНАЛЬНО, ЕСЛИ НЕОБХОДИМО ПОДВЕСТИ К ПРОБЛЕМЕ ИЛИ ПРОБЛЕМА НЕОЧЕВИДНА)

Проблема:

Какая **острая** проблема есть на рынке?

Насколько значима проблема (опишите в деньгах, времени, усилиях)?

Какая неудовлетворенная потребность?



«Продавайте проблему, а не решение» – Дэйв МакКлюр.

«Решайте 1-ую проблему клиента» – Сайрус Массоми (CEO ZocDoc). Не 4-ую, 10-ую.

Отчего клиенты просыпаются по ночам?

2

ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ И ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОПИСАНИЕ ПРЕДЛАГАЕМОГО РЕШЕНИЯ

Краткое описание проекта, раскрывающее суть решения

ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

Мы делаем (ваш ПРОДУКТ), который помогает клиентам (ваш КЛИЕНТСКИЙ СЕГМЕНТ) в ситуации (СИТУАЦИЯ, в которой проявляется проблема), решать проблему (описание ПРОБЛЕМЫ), при помощи решения (описание РЕШЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ) и дает выгоду (ЦЕННОСТЬ) для клиента (КОНКРЕТНЫЕ ЦИФРЫ)



Не читайте этот слайд, проговорите ELEVATOR-PITCH

3

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ «ГАЗПРОМ НЕФТИ»

- Приведите результаты анализа и количественной оценки рынка: TAM, PAM, SAM, SOM (приведете оценку на основании имеющихся у Вас данных)
- **Приведите «доказательство», что сейчас проблему никто не решает или покажите Ваше преимущество перед другими схожими решениями, а также за счет чего оно достигается**
- Опишите, какой технологический потенциал «Газпром нефти» закрываете своим решением (рекомендуем проконсультироваться с внутренним трекером и бизнес-заказчиком)

РЕЗУЛЬТАТ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА

Укажите в формате буллитов все, чего вы достигли в рамках программы Преакселератора (что согласовали, изучили, протестировали, изменили, доработали и тп).

Укажите - цифры и факты о проделанной работе, чего добились, покажите объем работы

5

КЛЮЧЕВЫЕ ВЕХИ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЕКТА В ПРЕАКСЕЛЕРАТОРЕ (ОПЦИОНАЛЬНЫЙ СЛАЙД)

Если были пивоты или изменения опишите их
(новые бизнес-заказчики, нашли другое ЦП для текущих
заказчиков).

6

ЦЕЛЬ И ИЗМЕРИМЫЕ МЕТРИКИ ПИЛОТА. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.

ЦЕЛЬ ПИЛОТА




(Опишите, какая гипотеза будет проверяться в рамках пилота)

- а) метрика (что конкретно измеряем)
- б) текущее значение ГПН по данной метрике
- в) прогнозное значение стартапа (планируемый показатель)
- г) ожидаемый экономический эффект
- д) ожидаемые прочие эффекты (опционально)

7

ДОРОЖНАЯ КАРТА ПИЛОТА

Этапы, сроки выполнения пилота и объем работ на каждом этапе.
(Представьте в формате дорожной картой пилота, «на временной шкале»)

ЭТАПЫ/МЕСЯЦЫ	1	2	3	4	5
Этап 1					
Этап 2					
Этап 3					



Количество этапов и месяцев может быть изменено в зависимости от сроков реализации вашего пилотного проекта. Необходимо показать ключевые развилки/этапы, которые проходит проект и их значение для проекта, например: Этап 1 – сконфигурировали пилот, Этап 2 – реализовали пилот, Этап 3 – получили и согласовали результаты

8

ГИПОТЕЗА О МАСШТАБИРОВАНИИ И ПОТЕНЦИАЛ ТИРАЖИРОВАНИЯ В КОМПАНИИ ГПН

Если пилот успешный, то что дальше?
Покажите развитие проекта после пилота через 1-2 года.

9

НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ПИЛОТА

Пропишите:

1. требуемый бюджет на пилот
2. имеющиеся/запрашиваемые ресурсы со стороны команды проекта, так и со стороны ГПН

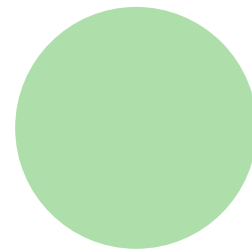
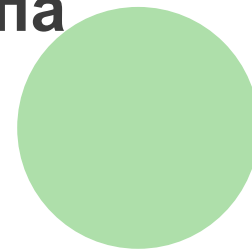
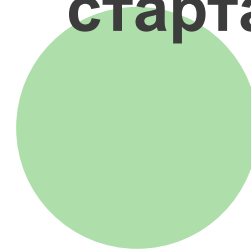
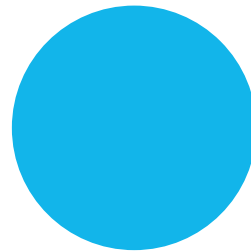
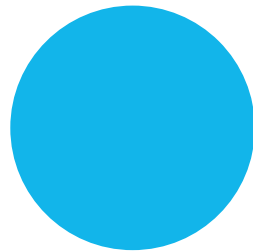
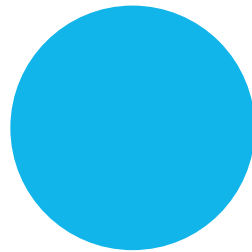
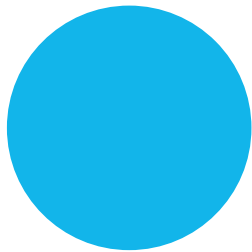
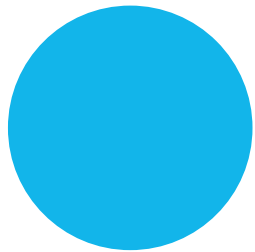
10

КОМАНДА

Представьте **оргструктуру пилотного проекта**: ответственные лица с прописанной зоной ответственности и связи между ними (кто какие обязательства на себя взял, на каком этапе пилота вовлекается, кто ответственный за результат)

Со стороны ГПН

Со стороны стартапа



1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

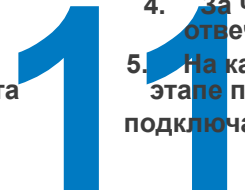
1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается

1. ФИО
2. Должность
3. Роль в проекте
4. За что отвечает
5. На каком этапе проекта подключается



Логотип

Название проекта

(фраза, по которой вас запомнят)

ИМЯ: [ВАШЕ ИМЯ]

E-MAIL: [ВАШ E-MAIL]

ТЕЛЕФОН: [+7-XXX-XX-XXXX]

URL: [\[ВАШ САЙТ\]](#)

QR-code для быстрого сохранения контакта

12