

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ

ИМЯ И ДОЛЖНОСТЬ

КОНТАКТЫ (Можно поставить запоминающуюся профи-
иллюстрацию)

ПРОБЛЕМА, КОТОРУЮ РЕШАЕТ СТАРТАП

Сколько людей/компаний с этой проблемой в мире.

Как она неэффективно решается/совсем не решается сейчас.

РЕШЕНИЕ

- Опишите, как именно Вы решаете указанную проблему. Покажите, как Вы к этому решению пришли. Четко укажите, что именно Вы хотите продать

ТЕХНОЛОГИЯ

Подойдут чертежи и диаграммы.

Нужна последовательность действий

Изобразите графически.

Если есть патент - номер должен быть ту

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

схема движения товаров/денег, маржинальность, которую
Вы закладываете

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

Диаграмма с маркетинговым фокусом и бюджетом на несколько лет. Если потенциальных рынков несколько - выделите главный. Если покупательских ниш много - выделите 1-3 основных.

КОНКУРЕНЦИЯ

КОНКУРЕНТ 1

- Таблица с тем, что есть у Вас, и что есть у конкурентов.
- Работает правило: лучше больше (конкурентов), чем меньше.
- Если конкурентов очень много: описывайте самых больших.

КОНКУРЕНТ 2

КОМАНДА

фото, ФИ, позиции и не более одной строки описания
опыта по каждому человеку

ФИНАНСОВЫЙ ПРОГНОЗ

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ

- 2 диаграммы: прогноз продаж на 5 лет в \$\$ и количество покупателей.

КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Если есть сезонность продаж - учитывайте это. Текстом дать ключевые метрики: требуемые инвестиции, количество раундов, привлеченные гранты, вклад от учредителей и т.п.

БРОСКАЯ ФРАЗА ИЛИ СЛОГАН - НА ЗАПОМИНАНИЕ

- Повторить фотографию продукта Броская фраза или слоган - на запоминание! Название компании, ваше имя и должность, КОНТАКТЫ