

СТАРТАП школа Sikorski Challenge

Требования к оформлению презентаций по проектам

Титульный слайд

Исходная информация по проекту.

Что Вы собираетесь делать (производить товар, оказывать услуги, продавать технологию), для **кого** и **где**.

Проблемы или ВОЗМОЖНОСТИ

- Опишите **не решенную** на рынке **проблему** клиентов, которую Вы собираетесь решить.

Если речь идет о **НОВОЙ ВОЗМОЖНОСТИ**, объясните, **почему** она настолько привлекательна, что клиент будет готов платить за нее.

Решение проблемы

Опишите продукт, услугу или технологию, с помощью которой Вы решите проблему клиентов.

Кто будет платить за решение этой проблемы?

За что они будут Вам платить?

РЫНОК

Опишите в **СТОИМОСТНОМ ИЛИ КОЛИЧЕСТВЕННОМ** выражении размер рынка, на который выводится продукт (сектор, география).

Расскажите **как развивается рынок**(растет или падает).

Конкуренты

Опишите прямых конкурентов.

За счет чего Вы будете конкурировать на рынке?

Бизнес-модель

Как Вы зарабатываете деньги?

Способы монетизации (продажа продукта, сервис, продажа лицензий)

Маркетинг и продажи

Пошаговый **план** выхода на рынок.

Укажите, **какие каналы продаж** планируете использовать.

Прогноз развития бизнеса

Ожидаемый доход,

- точка безубыточности,
- **срок окупаемости** проекта,
- объемы и сроки прироста клиентской базы,
- график запуска серийного производства

Команда

Опишите основных членов команды, их роли в проекте. Включите в описание их прошлый опыт и образование.

Текущий статус

Опишите, **на каком этапе** развития находится Ваш проект.
Достижения проекта (патенты, первичные инвестиции, клиентская база и т.д.)

Затраты разработчиков проекта на сегодняшний день.

- Имеются ли у Вас :

- производственные площади,
- необходимые специалисты,
- комплектующие.

Предложение инвестору

Опишите, **в каком объеме** необходимы инвестиции, объясните, на что они будут потрачены:

- **закупки комплектующих**
- **аренда помещений**
- **заработная плата**
- **непредвиденные расходы**

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОКОНЧЕНА



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ