

# Рекомендации по подготовке презентации стартап-проекта

## 1. Структура презентации:

- Титульный слайд
- Цель и задачи проекта
- Продукт
- Рынок
- Бизнес-модель
- Конкуренты
- Барьеры входа
- Команда
- Планы роста
- Финальная модель
- Потребность в финансировании
- Контакты

## 2. Рекомендации к содержанию презентации:

### Титульный слайд

- Напишите название проекта, укажите имена всех участников проекта и опишите роль каждого участника на проекте

### Цель и задачи проекта

- Какую проблему решает проект?
- В чем идея? Создаете ли вы что-то уникальное?

### Продукт

- Продемонстрируйте свой продукт (у вас должен быть хотя бы предварительный прототип) и то, как он решает проблему:
  - MVP
  - Снимки экрана (Screenshot)
  - Демо-версия

### РЫНОК

- Кто ваши пользователи (целевая аудитория)?
- Какой темп рост рынка?

## Бизнес-модель<sup>1</sup>

- Как будете монетизировать проект? Напишите об основных способах (обязательно продемонстрируйте их) и комбинациях, которые вы хотите проверить
- Как будете строить маркетинг? Какие каналы использовать?
- Какая сейчас аудитория проекта и первые показатели монетизации. Инвестор захочет увидеть перспективы монетизации проекта

## Конкуренты

- Кто ваши прямые конкуренты?
- Кто ваши косвенные конкуренты?
- Какие у вас отличия? Что упустили конкуренты?
- В чем уникальность вашего проекта? В чем вы лучше?

## Барьеры входа

- Сложно ли повторить ваш проект/технологию?
- Имеются ли у вас патенты?
- Вы используете уникальные технологии? Если да, то обязательно выделите этот пункт и обоснуйте
- Вам нужны уникальные специалисты? Если да, то обязательно выделите этот пункт и обоснуйте

## Команда

- О команде
- Зоны ответственности
- Менторы/советники
- Предыдущие достижения вашей команды. Выделите только то, что может быть полезным. Допустим программист разрабатывал приложение Uber

## Планы роста

- Фазы развития проекта. Пункт покажет инвесторам к чему вы стремитесь
- График релизов
- Планы маркетинга
- Планы роста команды

## Финальная модель

- График сценариев доходов и расходов
- Точка безубыточности (break-even point). Когда и при каких условиях?

## Потребность в финансировании

- Потребность в финансах. На какие цели вам нужны средства?
- Условия сделки

## Контакты

- Ваши контактные данные

---

<sup>1</sup> На основе бизнес-модели «Канвас»

## Бизнес-модель «Канвас»

<p><b>8. Ключевые партнеры</b></p> <p>Кто наши ключевые партнеры? Кто наши ключевые поставщики? Какие ключевые ресурсы мы от них получаем? Какие мероприятия они для нас делают?</p>	<p><b>7. Ключевые действия</b></p> <p>Какие ключевые действия нам необходимы для работы? Для каналов сбыта? Для выстраивания отношений с клиентами? Получения и учета потоков доходов?</p>	<p><b>2. Ключевые ценности</b></p> <p>Какие проблемы клиента мы решаем? Что ценного в нашем предложении? Какие услуги мы можем предложить каждому из сегментов потребителей?</p>	<p><b>4. Взаимоотношения с клиентами</b></p> <p>Какие у нас отношения с каждым из сегментов? Как они интегрированы? Насколько дороги для нас?</p>	<p><b>1. Сегменты потребителей</b></p> <p>Для кого мы работаем? Кто самый важный клиент для нас?</p>
<p><b>6. Ключевые ресурсы</b></p> <p>Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ключевых ценностей? Наши каналы распространения? Отношения с клиентами? Потоки доходов?</p>		<p><b>3. Каналы</b></p> <p>Через какие каналы наши клиенты хотят получать наши ценности? Через какие каналы они их получают сейчас? Какие наиболее эффективны?</p>		
<p><b>9. Структура расходов</b></p> <p>Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес-моделью? Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими? Какие основные действия являются самыми дорогими?</p>			<p><b>5. Потоки доходов</b></p> <p>За что наши клиенты готовы платить? За что они платят сейчас? Как они платят? Какова доля каждого из потоков в общей сумме дохода?</p>	