

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ваше имя и должность

Москва 2013

ПРОБЛЕМА НА РЫНКЕ, КОТОРУЮ РЕШАЕТ ПРОДУКТ

- Какую проблему решает? Показать детали, данные
- Какие ниши не заняты?
- Что упустили конкуренты?

пример

- **Все хотят сохранять свое имущество под надежным присмотром**
- **Типовое решение - стационарные системы безопасности имеют ряд недостатков**
 - аппаратная избыточность
 - ложные срабатывания (до **98%***)
 - ограниченный набор информации

КАК РЕШАЕМ ПРОБЛЕМУ?

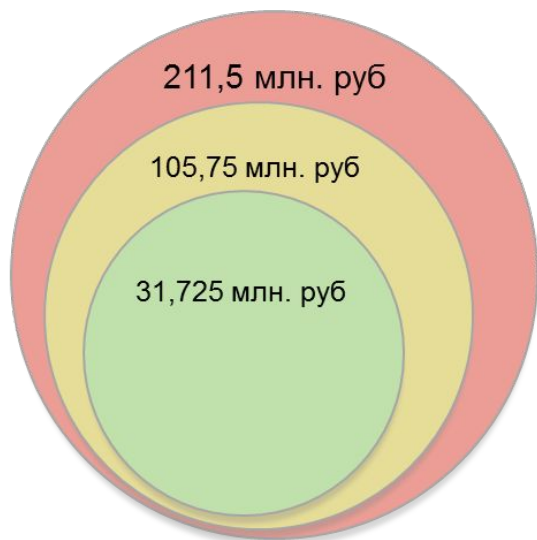
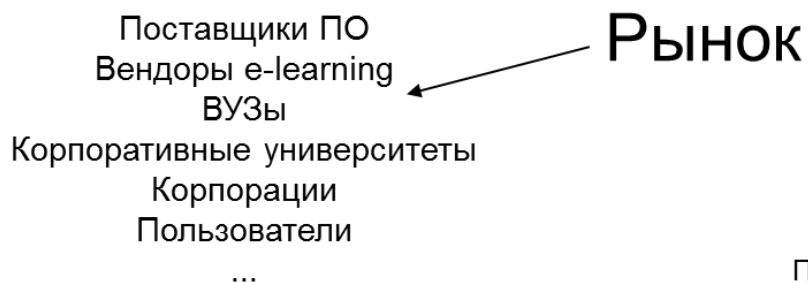
Picture the your
product here!

- Описание продукта / технологии одним предложением.
- Какую проблему решает? Каким образом? Показать детали, данные
- Ценностное предложение
- Дифференциация продукта – почему делает это лучше других?
- **Синергия с НИУ ВШЭ (!)**

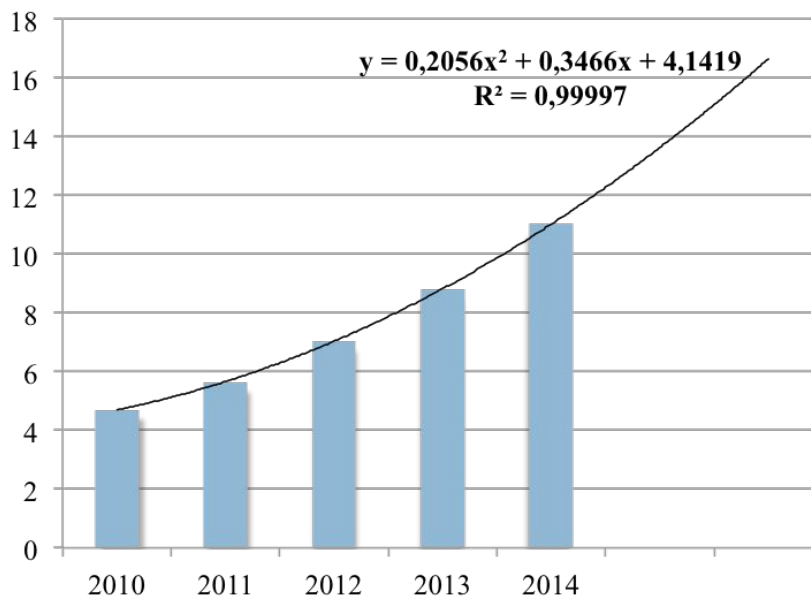
[Ссылки на видео, статьи](#)

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА

- Кто наши потребители?
- Объем рынка (в шт. и деньгах)
- Какой темп роста рынка?



Прогноз роста рынка e-learning в России
(в стоимостном выражении, млн.руб)



КОНКУРЕНТЫ

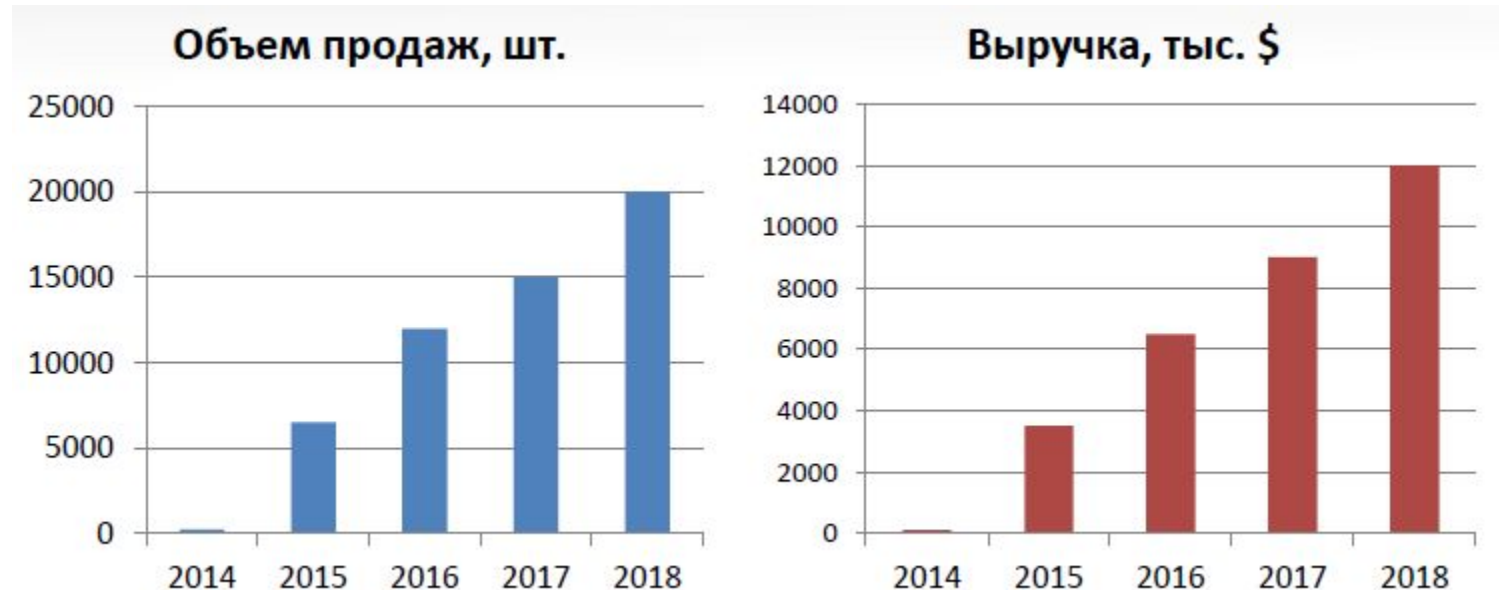
- Кто конкуренты?
- Какой продукт (сравнение по основным атрибутам)?
- Какая доля рынка конкурентов?
- Чем мы лучше? Какая у нас уникальность?

БИЗНЕС – МОДЕЛЬ

- Описание бизнес-модели (Александр Остервальдер и другие)
- Модель монетизация проекта (freemium, подписки и др.)
- Риски проекта (!)

ПРОГНОЗ ПРОДАЖ

- Планы продаж компании (в шт. и деньгах)
- Организация продаж – дистрибьютор или напрямую потребителю?
- Стратегические партнеры?
- Другие доказательства, что планы продаж выполнятся



КОМАНДА

Фото команды

- Кратко о команде
- Зоны ответственности
- Предыдущие достижения
- Планы по привлечению?
- Советники, менторы

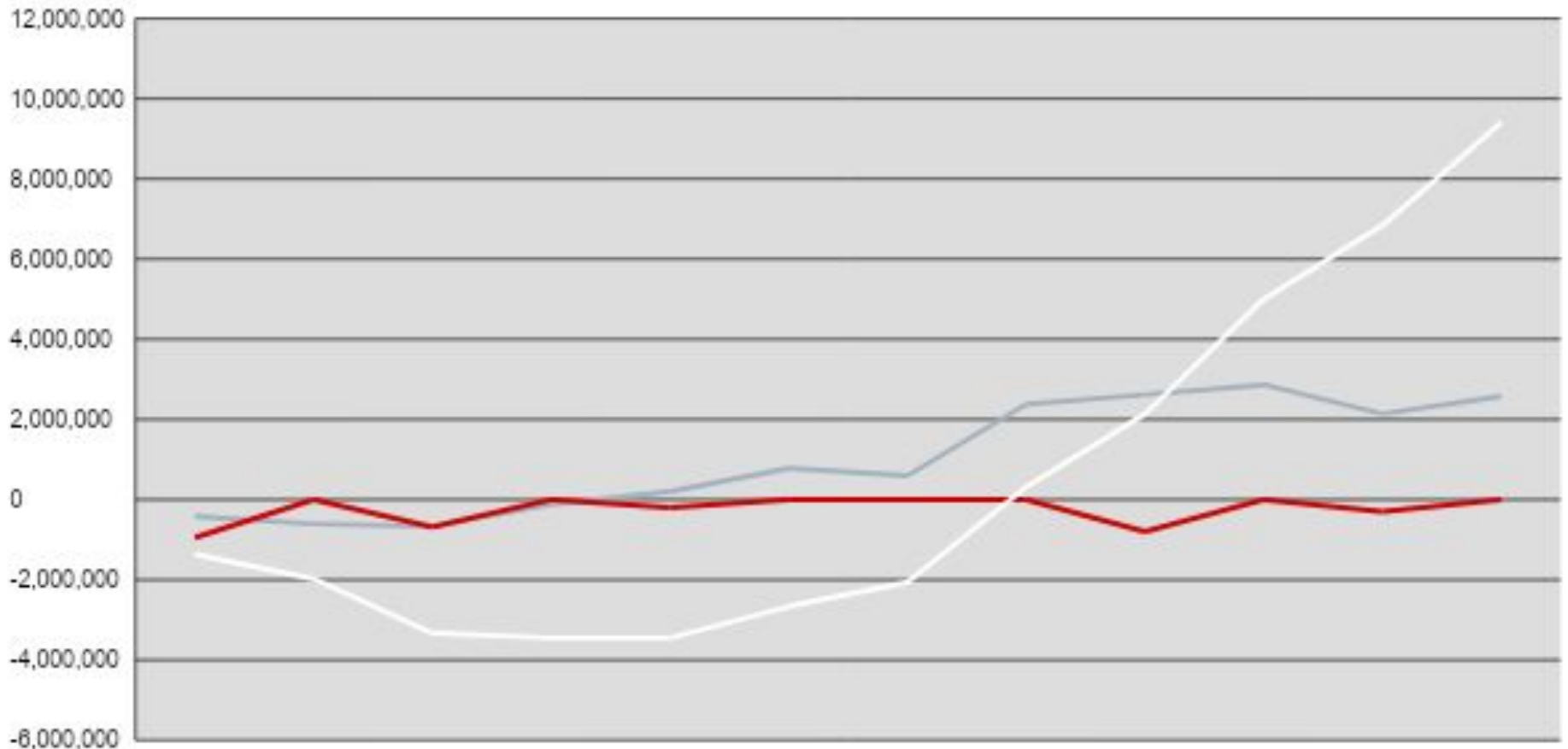
ЭТАПЫ И СМЕТА ПРОЕКТА

Описание этапов проекта с плановыми датами (создание прототипа, привлечение инвестиций, создание продукта, первые продажи, безубыточность, возврат инвестиций).

Смета проекта должна включать:

- обоснование сумм, получаемых из ФИП;
- обоснование объема необходимых инвестиций и их источников на дальнейших этапах развития проекта (укрупненно).

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



- Финансовый план на 3 года (доходы, расходы, прибыль)
- IRR, NPV

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**

Название проекта:
ФИО руководителя:
Mobile tel.:
E-mail:
Skype:
Address: