



Логотип проекта

Название проекта

слоган

# Руководство к использованию данного шаблона

- Этот шаблон ни в коем случае не является жесткой структурой которой стоит следовать при подготовке к презентации. И тем более слайды не должны представлять из себя просто ответы на указанные в шаблоне вопросы.
- Использовать шаблон исключительно как контрольный лист того, о чем должна рассказать презентация проекта.

# Краткое описание проекта

Общее описание проекта, которое будет разъясняться по ходу презентации (одно-два простых предложения)

Опишите центральную идею, философию проекта. (максимум 100 слов)

Еще лучше если это будет какая-то инфографика.

**Краткое описание  
технологической области в  
которой работает проект.**

## **Проблема**

В какой области технологий находится разработка?

Какие решения используются в этой области сейчас?

Какие проблемы и недостатки существуют в применяемых решениях? (хорошо привести конкретные цифры)

# Описание принципов вашей технологии

В чем принципиальное отличие вашей разработки от используемых? Как это работает «на пальцах»?

# Практическое применение технологии

- Как вы улучшите существующее решение проблемы?

# Команда

- Фото(желательно) и описание опыта команды проекта
- Почему вы сможете реализовать проект?

# Целевая аудитория проекта

- Кто будет применять проект?
- В какой области внедряется эта технология?

# Коммерческая выгода проекта

- Каким образом будет коммерциализироваться технология? (если вообще будет)

# РЫНОК

**\*информация дается если есть четкие перспективы  
коммерциализации\***

Сколько людей потенциально будут пользоваться  
вашей платформой?

Сколько компаний?

Сколько из них будут готовы за это платить?

Сколько из них вы реально сможете привлечь и за  
какие сроки? (планирование рынка «снизу»)

# Конкуренты

- Прямые конкуренты – те кто предоставляет аналогичный или близкий функционал;
- Косвенные конкуренты – те кто удовлетворяет ту же потребность что и вы, но другими способами. Либо же то, на что пользователи могут потратить время вместо вашего сервиса. (широкий пример: конкурентами социальных сетей являются все виды развлечений – потому что люди могут потратить время на них, а не на соц.сеть)
- **НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ ПИШИТЕ ЧТО У ВАС НЕТ КОНКУРЕНТОВ!!!**

# Финансовый прогноз

- Таблица с планируемыми финансовыми показателями
- Разъяснение, откуда вы взяли эти цифры.
- Если цифры взяты «с потолка» этот слайд лучше вообще не делать

# Чем вам поможет бизнес-инкубатор?

- Ваше мнение на этот счет

# Резюме

- В конце вы можете сделать небольшое резюме чтобы окончательно упаковать информацию в голове слушателей в нужную вам форму.

# Слайд с контактами