

# Название проекта

---

Название проекта, имена участников проектной группы, их должности, адрес, email, и телефон.

# Проблема / возможность

---

Опишите проблему, которую Вы пытаетесь решить, или потребность, которую Вы пытаетесь удовлетворить.

Slide 2

# Предложение ценности

---

Попытайтесь измерить и наглядно продемонстрировать реальную ценность решения проблемы или удовлетворения потребности.

Slide 3

# «Изюминка» Вашего решения

---

Расскажите про технологию, секретный рецепт или «магию», которая лежит в основе Вашего продукта. Чем меньше текста и больше диаграмм, схем, и графиков, тем лучше. Если у Вас есть прототип или демо-продукт, сейчас самое время его показать. Как говорил Glen Shires из Google: «Если одна картинка стоит 1000 слов, то один прототип стоит 10000 слайдов».

Slide 4

# Бизнес модель

---

Нарисуйте портрет Вашей целевой аудитории, и расскажите, почему, для них, ценность Вашего решения выше ценности денег, с которыми им придется расстаться.

Slide 5

# План выхода на клиента

---

Объясните, как Вы собираетесь прийти до Ваших клиентов, не расстратив весь свой бюджет.

Slide 6

# Анализ конкурентной среды

---

Расскажите о Ваших конкурентах и конкурентной среде. Чем больше конкурентов, тем лучше (а не наоборот).

# Команда

---

Представьте основных игроков Вашей команды, советников, менторов и инвесторов. Не стесняйтесь, если в Вашей команде кого-то нет. Ведь если у Вас все есть, то зачем Вам этот Конкурс.



# Финансовое планирование и ключевые показатели

---

Подготовьте и представьте 3-летний план реализации проекта, содержащий основные финансовые показатели и бизнес индикаторы (пример: количество клиентов, количество подписчиков, процент конверсии, и т. д.)

# Текущее состояние проекта, что сделано до сегодняшнего дня, и план использования инвестиций

---

Объясните текущее состояние Вашего проекта и расскажите, как выглядит ближайшее будущее. Также расскажите, как Вы будете использовать инвестиции, которые Вы хотели бы привлечь.