



Наименование проекта

Описание проекта

- Компания А, занимается бизнесом В и решает проблемы С для клиентов D.
- Уникальное предложение Е, позволяет компании долгосрочно и устойчиво конкурировать с компаниями F,G,H, и в перспективе занимать до X% на рынке J, размером \$ K.
- В нашей команде закрыты все необходимые компетенции: CEO (достижения и опыт), CTO (достижения и опыт) , Sales (достижения и опыт), Marketing (достижения и опыт).
- Нам нужны инвестиции \$ L, чтобы построить M, что сгенерирует \$ N в последующие P месяцев.

Решаемая проблема

- В чем заключается проблема?
- С чего вы взяли, что это действительно проблема и ее нельзя просто отложить или вообще ее не решать?
- Чья это проблема, кто клиент?
- Каким образом проблема решается сейчас?
- Почему ваш способ решения проблемы сработает?
- Вы сами испытывали подобную проблему?
- Платили за ее решение?

Монетизация

- Ценность, которую вы приносите клиенту своим решением, - \$X.
- Как вы планируете зарабатывать?
- За сколько \$Y вы продаете ценность \$X?

Конкуренты

- Каковы отличия вашего продукта от конкурентов?
- Сколько на рынке аналогичных продуктов и какова их доля?

Сравнительная таблица (пример)

	Ваш продукт	Конкурент 1	Конкурент 2	...	Конкурент X
Свойство 1	+				
Свойство 2	+				
....					
Свойство X	+				

Маркетинг, продажи

- Каковы ваши каналы продаж и привлечения пользователей?
- Каковы основные показатели и допущения: САС (стоимость привлечения клиента), LTV (срок «жизни» клиента) и т.п.
- Какая модель роста предполагается.
- Какой процент комиссии вы закладываете на партнеров и каналы продаж?

Команда

- Кратко компетенции, достижения и опыт каждого.
- Должны быть закрыты основные роли:
 - CEO, финансы
 - СТО
 - Контент, Логистика
 - Sales
 - Маркетинг
- Есть ли наставник?

Финансы

- P&L, Cashflow
- Ключевые точки:
 1. выход на операционную окупаемость,
 2. возврат инвестиций,
 3. прибыльность

Текущий статус и планы

- Основные вехи проекта
- Где вы находитесь сейчас?
- Что уже успели сделать и за какой период?
- Какие планы на неделю, месяц, год?

Контакты

Ф.И.О.

Тел.

email