

# «Название проекта»

Ключевая фраза, определяющая деятельность компании или характеризующая  
новый продукт

- Имя автора проекта
  - Контакты

# Рыночные предпосылки

- Проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные клиенты
- Тенденции рынка

*Красочно и наглядно покажите масштаб проблемы, которую Вы сможете решить с помощью своего продукта*

# Описание продукта

- Основная идея (описание продукта: основные характеристики, цена и пр.)
- Ключевая ценность
- Уникальность, ключевые отличия от альтернативных решений

*Просто и понятно расскажите о своём продукте, лучше иллюстрировать схематично (включить графики, диаграммы, схемы), можно разделить на 2 слайда*

# Бизнес-модель

*Опишите, как Ваш проект будет делать деньги, можно иллюстрировать схематично, сфокусируйтесь на одном источнике*

# Маркетинговый план. Анализ целевого рынка

- Описание целевой аудитории (кто ваш клиент)
- Размер рынка, динамика рынка, потенциал рынка

*Покажите своё знание рынка и его потенциал, лучше иллюстрировать схематично (включить графики, диаграммы, схемы), целевых рынков может быть несколько*

# Конкурентный анализ

- Сравнение с конкурентами по ключевым характеристикам, которые оценивают клиенты при решении о покупке

*Покажите, почему ваше решение сможет занять свою нишу на рынке, будьте объективны*

# Маркетинговый план

- Каналы
- Стоимость привлечения
- Оценка эффективности

*Покажите, что Вы понимаете, как добраться до будущих клиентов: какие инструменты продвижения Вы будете использовать и почему.*

# Финансовые показатели

- Цели
- Показатели: первоначальные вложения, срок окупаемости, денежный поток
- Структура затрат, себестоимость продукта

*Покажите, что проект является экономически выгодным, а Вы разбираетесь в структуре затрат и способны обосновано спрогнозировать прибыль*



# Команда

- Опишите участников проекта, их ключевые компетенции, образование

*Покажите, почему именно это команда приведёт проект к успеху*

# Текущая стадия проекта

- На каком этапе реализации находится Ваш проект (1-Идея и формирование команды, 2- Создание прототипа, 3-Выход на рынок, первые продажи, 4- Действующий бизнес (укажите срок))
- Любые полезные метрики проекта – количество проведенных переговоров, динамика изменения количества клиентов, показатели активности компании
- Ближайшие шаги
- Что Вы хотите от слушателей: Ваши текущие потребности (Если это деньги, то сколько и что вы с

# Спасибо за внимание

Контакты

ФИО

Телефон

WWW

E-mail

Страница vk

# Приложения

*Поместите в приложения финансовый план и  
техническое описание продукта (при необходимости)*