

# Титульный лист

- Придумайте и вставьте логотип компании
- Если возможно, добавьте изображение продукта или прототипа

**«Название вашей компании»**

**Имя Фамилия**

**Номинация:**

# Общая информация

- Кратко расскажите о себе, своем опыте и навыках, имеющих значение для запуска или развития предлагаемого проекта. Здесь важно показать ваши лидерские и предпринимательские качества, опыт работы в команде, управления людьми или запуска других проектов. Вашим преимуществом будет то, что вы разбираетесь в ИТ или запускаете проект вместе с тем, кто разбирается 😊
- Кратко, но четко опишите ваше представление о том, чего вы или ваша компания надеется достичь (ваши амбиции), и как она этого достигнет.

# Продукт/ Услуга

- Кратко (в 20-50 словах) расскажите о том, что представляет или будет представлять собой конечный продукт. Укажите только основные характеристики вашего продукта!
- Придумайте/нарисуйте и вставьте изображение дизайна прототипа продукта, чтобы проиллюстрировать ваш рассказ.

# «Проблема» потребителя

(какую проблему потребителей решает продукт / услуга)

- Составьте точный портрет вашего потребителя.
- Раскройте проблему потребителя.

# Решение проблемы

- Опишите, каким образом ваш продукт решает существующие/прогнозируемые проблемы, и чем это решение отличается от существующих.

# Потребители. Рынок. Конкуренты

- Изучите в Интернете и опишите рынок на котором вы планируете выйти с вашим продуктом
  - Полезно будет узнать об объеме рынка (какие деньги в нем крутятся, сколько потенциальных потребителей) в вашей отрасли и прогнозы экспертов относительно его роста/снижения\*. *Например, если вы предлагаете веб-сервис о моде, помогающий создавать свой образ (для российских девушек от 16 до 30), то важно узнать сколько их, каков оборот модной индустрии и сервисов, предлагающих аналогичные услуги в России.*
- Изучите ваших возможных конкурентов. Вы должны хотя бы примерно представлять, сколько их существует на рынке. Выберите и приведите данные по основным конкурентам, если таковые есть. Важно максимально подробно, но емко представить ситуацию на рынке.

\* Ссылка на источник информации

# Бизнес модель

- Представьте в презентации каким образом потребители вашего продукта будут платить вам деньги. Скорее всего, будет использована одна из уже известных бизнес-моделей. Укажите её, и, если возможно, известные компании, которые ее используют.
  - Очень полезным, прежде всего, для вас самих будет сделать карту денежных потоков, т.е. схему, на которой будет видно откуда и куда приходят и уходят деньги в вашем будущем бизнесе. Нарисуйте все необходимые действия потребителя и продавца для покупки/продажи вашего продукта.
  - Ответьте для себя на вопрос: какими способами и через какие каналы к вам могут поступать деньги от ваших потенциальных потребителей? *Возможно, это будет подписка на использование вашего сервиса, размещение рекламы или что-то еще...*

# Стратегия продаж

- Как потребитель узнает о вашем продукте? Где увидит/услышит, сможет попробовать?
  - *Практически любой продукт можно продать, если подойти к стратегии продаж творчески. Расскажите, как вы собираетесь выйти на рынок с вашим продуктом, например, с какими известными вам компаниями/магазинами и т.д. требуется заключить соглашения. Какую роль вы отведете рекламе, каким ее видам, где ее будете размещать?*
  - *Подумайте, как ваши потребители смогут помочь вам продвигать свой продукт.*



# Команда

- Перечислите какие сотрудники вам понадобятся на первых порах, чтобы создать ваш продукт и запустить его на рынок: дизайнеры, программисты. А может, музыканты, или вы все можете сделать сами?
  - Подумайте и определите, какие специалисты вам нужны, чтобы двигаться вперед, а без кого сможете обойтись первое время. Инвесторы – люди расчетливые и прагматичные! Все должно быть обосновано. Не стоит раздувать штат, нанимать 20 менеджеров или пытаться создать огромную компанию сразу за счет инвесторов – вам просто откажут. Но будьте готовы обосновать инвестору нехватку специалистов для достижения поставленной задачи. Стартап можно начать одному или вдвоем, но для этого инвесторы должны быть уверены в вашей компетентности и возможностях.
  - Дайте краткое описание сотрудников команды и их сферы ответственности, или расскажите, каких специалистов и где вы будете искать для работы над своим проектом (можно указать опыт работы, если он имеет отношение к нынешней деятельности). Важно честно указать степень вовлечённости каждого из участников в работу над проектом (основных участников, экспертов, консультантов, фрилансеров и т.д.)

# Планирование. Расходы

- За какое время вы планируете выпустить ваш продукт и начать его продажу?
- Озвучьте сумму, которая вам необходима на старте. Представляя себе рынок, конкурентов, количество сотрудников в вашей команде, изучите в интернете, сколько стоит работа тех или иных специалистов, какова их средняя зарплата или оплата услуг в вашем городе, других городах. Помимо оплаты труда, подумайте о других расходах (так ли нужен вам офис, регистрации компании, нанимать всех сотрудников сразу и т.д.?).
  - Планирование следует визуализировать. Требуется показать виды или этапы работ для запуска вашего продукта и сроки на их выполнение, а также стоимость каждого этапа. Не увеличивайте искусственно стоимость этапов! Инвесторы – люди опытные, и если они увидят, что вы завышаете стоимость работ по проекту, это произведет негативное впечатление.
  - **В заключении сделайте интересное предложение для инвестора! Он должен знать, какова его выгода от инвестиции в ваш проект при его успешном выходе на рынок.**