Название проекта

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

Slide 1

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 дойти до Ваших клиентов, не расстратив весь свой бюджет.

Анализ конкурентной среды

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

Slide 7

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.)

Slide 9

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.

Slide 10